

## 1 NAWAŻNIEJSZE INFORMACJE O EMITENCIE I JEGO GRUPIE KAPITAŁOWEJ

### 1.1. SPECYFIKA DZIAŁALNOŚCI EMITENTA I GRUPY KAPITAŁOWEJ

**T**echmex S.A. jest dostawcą zaawansowanych rozwiązań informatycznych. Podstawową działalnością stanowiącą o osiągniętych przychodach Emitenta jest dystrybucja sprzętu komputerowego i oprogramowania oraz świadczenie usług informatycznych. Zgodnie z raportem Computerworld TOP 200 opublikowanym przez IDG (maj 2000 roku) Grupa Techmex S.A. zajmuje 5 miejsce w branży informatycznej pod względem przychodów ze sprzedaży, po takich firmach jak: Hewlett-Packard, IBM, Optimus S.A. i Prokom Software S.A.

Historia Spółki datuje się od maja 1987 roku. Emitent, najpierw jako "Przedsiębiorstwo Techniczno-Handlowe TECHMEX" Sp. z o.o., a od października 1995 roku jako Techmex Spółka Akcyjna prowadzi działalność handlową i usługową w zakresie importu i sprzedaży sprzętu komputerowego, oprogramowania, kserokopiarek, świadczenia usług w zakresie konserwacji i naprawy tego sprzętu, doradztwa naukowo-technicznego w zakresie sieci komputerowych i szkolenia użytkowników sieci.

Pozyskanie inwestorów finansowych (typu venture capital) w 1996 roku umożliwiło Spółce dalszy wzrost i konkurowanie z działającymi na polskim rynku dystrybutorami, takimi jak: Computer 2000/TechData, CHS/ABC Data, STGroup. Po przejęciu w 1998 roku dwóch firm konkurencyjnych, American Computers & Games Sp. z o.o. z Warszawy (przekształconej później w AC Serwis Sp. z o.o.) i System 3000 S.A. z Krakowa, Spółka wzmocniła pozycję rynkową. Po konsolidacji w 1999 roku Grupa Techmex osiągnęła przychody w wysokości 611 mln PLN, tym samym osiągając czołową pozycję na rynku informatycznym. W ostatnich trzech latach dynamika wzrostu przychodów Spółki wynosiła ponad 100% rocznie. Emitent jest strategicznym partnerem światowych producentów oferujących zaawansowane technologie sieciowe i telekomunikacyjne dla Internetu: Cisco Systems, Motorola, 3Com, Microsoft, Novell, Compaq, Hewlett-Packard i IBM.

Spółka zajmuje się dystrybucją sprzętu i oprogramowania powiązaną ze świadczeniem dodatkowych usług, które obejmują m.in.: wsparcie techniczne, kompletację dostaw, instalację oprogramowania systemowego i diagnostykę systemów, konsultacje oraz fachową pomoc przy konfigurowaniu oferty i określaniu wymagań sprzętowych, wsparcie marketingowe w postaci ogłoszeń prasowych i kampanii reklamowych. Usługi logistyczne oraz wsparcie edukacyjne realizowane poprzez kursy szkoleniowe i autoryzacje świadczone są na podstawie odrębnych umów. Usługi te realizowane są w ramach Grupy Kapitałowej przez ośrodek edukacji komputerowej Centrum Szkolenia Techmex i ogólnopolską organizację serwisową AC Serwis.

Grupa Techmex S.A. obejmuje sześć uzupełniających się podmiotów:

- Techmex S.A. z siedzibą w Bielsku Białej (podmiot dominujący) - sprzedaż sprzętu komputerowego i oprogramowania,
- System 3000 S.A. z siedzibą w Krakowie (podmiot zależny) - sprzedaż niszowych produktów i usług z zakresu wysoko zaawansowanej technologii,
- AC Serwis Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (podmiot zależny) - usługi serwisowe,
- TX System Sp. z o.o. z siedzibą w Bielsku Białej (podmiot zależny) - projektowanie i wdrażanie systemów informatycznych,
- Leasing 3000 Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie (podmiot zależny od System 3000) - usługi leasingowe,
- System 3000 CTI Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie (podmiot zależny od System 3000) - usługi szkoleniowe.

Sprzedaż markowego sprzętu renomowanych producentów jest elementem strategii Emitenta wynikającej z analizy struktury polskiego rynku informatycznego, w którym udział producentów markowego sprzętu i oprogramowania jest znacznie mniejszy, niż w krajach europejskich.

## PODSTAWOWE PRODUKTY I RYNKI DZIAŁALNOŚCI

1.2.

Emitent i jego Grupa Kapitałowa koncentrują się na sprzedaży markowych produktów niezbędnych do wdrażania zaawansowanej infrastruktury teleinformatycznej.

Techmex S.A. oferuje wyłącznie produkty renomowanych światowych producentów:

- komputery osobiste i przenośne: Compaq, IBM, Hewlett-Packard, Toshiba,
- urządzenia sieciowe i internetowe: 3Com, Cisco Systems, Motorola, Compaq, IBM, Hewlett-Packard, American Power Conversion, Xircom, SMC, Vero, Molex,
- oprogramowanie: Microsoft, Novell, Citrix,
- urządzenia peryferyjne: Hewlett-Packard, Xerox, OKI, Epson, Agfa, Panasonic, Nokia, Philips.

Spółka osiągnęła wiodącą pozycję w segmencie komputerów przenośnych. Aktualnie Emitent posiada ponad 50% udziału w tym segmencie rynku. Ponadto w 1999 roku Techmex S.A. dostarczył na rynek blisko 3.000 serwerów, co stanowiło 16,5% tego segmentu rynku ogółem (według European Information Technology Observatory 2000). Jednocześnie Spółka jest największym dostawcą pozostałych produktów wykorzystywanych w technologiach internetowych oraz pozostałych urządzeń sieciowych będących w jej ofercie.

Uzupełnieniem oferty sprzedaży Emitenta jest świadczenie usług konsultingowych i edukacyjnych z zakresu teleinformatyki.

Emitent działa na trzech podstawowych rynkach w Polsce:

1. rynku odbiorców instytucjonalnych, obejmującym:
  - banki, instytucje finansowe i ubezpieczeniowe,
  - administrację państwową i samorządową,
  - przemysł, transport, telekomunikację,
  - służby mundurowe,
2. rynku małych i średnich przedsiębiorstw (MSP),
3. rynku klienta indywidualnego.

Emitent wdrożył zróżnicowany system sprzedaży produktów i usług oparty na współpracy z:

- integratorami polskiego rynku informatycznego, w tym z takimi spółkami, jak Computerland, Prokom, Softbank, ComArch, Ster Projekt, 2Si,
- siecią partnerów handlowych (około 3.000 firm),
- siecią sprzedaży detalicznej.

### **System 3000 S.A.**

Podmiot zależny, System 3000, oferuje produkty i usługi dla zaawansowanych rozwiązań informatycznych:

- komputery - stacje graficzne: Hewlett-Packard, IBM, Compaq;
- oprogramowanie: Autodesk, Computer Associates;
- specjalistyczne urządzenia peryferyjne: Hewlett-Packard, Kodak, Nokia, Sony, Tandberg Data.

System 3000 kieruje swoją ofertę głównie do trzech segmentów rynku:

- inżynierskiego (CAD - wspomaganie prac projektowych);
- graficznego i reklamowego;
- archiwizacji danych.

System 3000 jest obecny na tych rynkach dzięki stałej współpracy z partnerami handlowymi przyporządkowanymi poszczególnym segmentom rynku. W tym zakresie System 3000 oferuje pełne rozwiązania informatyczne oraz wsparcie techniczne, marketingowe i finansowe.

### **AC Serwis Sp. z o.o.**

Podmiot zależny, AC Serwis, świadczy kompleksowe usługi serwisowe komputerów i urządzeń peryferyjnych w zakresie:

- napraw gwarancyjnych i pogwarancyjnych,
- konserwacji i modernizacji,
- kompletacji,
- serwisu oprogramowania.

Obecnie AC Serwis ma podpisane umowy o świadczenie usług gwarancyjnych z IBM, Toshiba, Compaq, Fujitsu Siemens, American Power Conversion, Epson.

Odbiorcami usług AC Serwis są trzy grupy klientów:

1. klienci instytucjonalni,
2. firmy handlowe działające w branży informatycznej (około 6.000 podmiotów),
3. klienci indywidualni będący użytkownikami sprzętu komputerowego.

### **TX System Sp. z o.o.**

Przedmiotem działalności spółki zależnej TX System Sp. z o.o. z siedzibą w Bielsku Białej jest projektowanie i wdrażanie systemów informatycznych stanowiących podstawę zintegrowanego systemu zarządzania wykorzystywanego przy efektywnej obsłudze logistycznej.

### **Pozostałe spółki**

Działalność Leasing 3000 Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie obejmuje usługi leasingowej w zakresie sprzętu komputerowego.

Spółka System 3000 CTI Sp. z o.o. nie prowadzi obecnie działalności gospodarczej.

Rynek komputerowy i telekomunikacyjny należy do najszybciej rozwijających się gałęzi gospodarki w Polsce. Na przestrzeni ostatnich lat tempo realnego wzrostu rynku technologii informatycznych w Polsce osiągało poziom ponad 10% rocznie w ujęciu dolarowym. Podstawowe czynniki wywierające istotny wpływ na przyszłe wyniki Emitenta i jego Grupy Kapitałowej obejmują czynniki zewnętrzne (makroekonomiczne i branżowe) oraz czynniki wewnętrzne.

## Czynniki makroekonomiczne

Wysokość nakładów na informatykę jest pochodną wartości produktu krajowego brutto oraz tempa wzrostu gospodarczego. Według prognozy European Information Technology Observatory (EITO), w 2000 roku wartość sprzedaży na rynku informatycznym w Polsce wzrosła do ponad 2,2 mld USD. Wysokość nakładów wynika z intensywnej modernizacji polskiej gospodarki, przystosowywania jej do standardów Unii Europejskiej oraz dynamicznego rozwoju sektora prywatnego, w tym zwłaszcza sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Zauważalny wzrost udziału rynku informatycznego w dochodzie narodowym brutto jest zgodny z tendencjami panującymi na rynkach rozwiniętych. Warty podkreślenia jest fakt, że obecnie rynek informatyczny w Polsce stanowi zaledwie 1,3% PKB, podczas gdy w krajach Europy Zachodniej wskaźnik ten osiąga 2-3%, a w USA nawet 5%. Według International Data Corporation (IDC) w najbliższych 5 latach oczekiwany jest dalszy silny wzrost wartości sprzedaży na polskim rynku komputerowym (nawet o 200% do 6 mld USD w 2004 roku), a udział sektora informatycznego w PKB może zwiększyć się do około 3-4% w 2010 roku. Istotnym czynnikiem będzie włączenie Polski do struktur Unii Europejskiej. Zbliżająca się integracja stwarza określone szanse i zagrożenia dla Spółki, wymuszając zwiększenie skali obrotów oraz poprawę efektywności działania. Integracja ułatwi przepływ kapitału oraz wymianę myśli technicznej, wzmocni wymianę handlową oraz wymusi unowocześnianie infrastruktury informatycznej w ramach procesu dostosowywania Polski do standardów Unii Europejskiej. Zdaniem Zarządu, dotychczasowy znaczny stopień otwarcia polskiego rynku informatycznego na konkurencję z zewnątrz sprawia, że nie należy obawiać się znaczącego nasilenia konkurencji ze strony firm zagranicznych po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej.

Wysoka dynamika wzrostu gospodarczego, dążenie do poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw wiążące się z inwestowaniem w nowoczesne wyposażenie komputerowe i informatyczne, a także znaczne zaległości w informatyzacji kraju, które to czynniki bezpośrednio przekładają się na silny wzrost branży informatycznej dają podstawy do optymistycznej oceny perspektyw rozwoju rynku.

## Czynniki branżowe

Jednym z najważniejszych czynników branżowych determinujących wyniki osiągnięte przez Emitenta jest koncentracja działalności na sprzedaży wyłącznie produktów markowych (tzw. Kategoria A). Powyższe założenie wynika z analiz polskiego rynku informatycznego, na którym udział renomowanych producentów sprzętu komputerowego jest ponad dwukrotnie niższy niż w krajach Europy Zachodniej. Sytuacja taka stwarza dobre perspektywy wzrostu rynku wysokiej jakości, markowych produktów informatycznych.

Istotnym czynnikiem determinującym rozwój rynku informatycznego w Polsce jest także Internet. Rozwój działalności związanej ze świadczeniem usług dostępu do sieci i transmisją danych stwarza szansę dla dostawców infrastruktury niezbędnej do budowy i korzystania z sieci Internet. Przewiduje się również, iż handel elektroniczny w postaci relacji gospodarczych między przedsiębiorstwami (tzw. transakcje B2B, czyli business to business) i między przedsiębiorstwem a odbiorcą końcowym (tzw. transakcje B2C, czyli business to customer) stwarzać będzie dla Emitenta i jego planowanych inwestycji w nowe technologie dobre perspektywy rozwoju i wzrostu. Jednocześnie czynnikiem stymulującym rozwój branży jest ciągły proces unowocześniania sprzętu i tworzenia nowych aplikacji, a w konsekwencji wymiany istniejącej infrastruktury i sprzętu.

Wpływ na rozwój rynku informatycznego w Polsce ma rosnąca konkurencja oraz intensyfikacja procesów konsolidacyjnych. Emitent jest aktywnym podmiotem w procesie akwizycji i przejęć, co przyczynia się do skokowego zwiększenia skali działalności, dywersyfikacji rynków zbytu i możliwości redukcji kosztów operacyjnych.

### Czynniki wewnętrzne

Podstawowe czynniki wewnętrzne mające wpływ na przyszłe wyniki Emitenta i Grupy Kapitałowej obejmują takie elementy, jak:

1. wdrożenie programu inwestycyjnego opracowanego przez Zarząd,
2. konsekwentna strategia rynkowa zakładająca poszerzenie oferty produktów sieciowych oraz urządzeń wykorzystywanych w technologiach internetowych,
3. młoda i dobrze motywowana kadra o wysokich kwalifikacjach,
4. stosowanie w Spółce najnowszych standardów informacji zarządczej i systemów zarządzania ryzykiem,
5. dostęp i bieżące wykorzystywanie nowoczesnych technologii i wiedzy z zakresu logistyki,
6. organizacja Spółki oraz jej przygotowanie do poszerzenia Grupy Kapitałowej,
7. efektywność kanałów sprzedaży,
8. wprowadzenie systemu motywacyjnego opartego na programie opcji menedżerskich.

Szczegółowy opis poszczególnych czynników mających wpływ na przyszłe wyniki finansowe został przedstawiony w rozdziale VI.

## 2 CZYNNIKI POWODUJĄCE WYSOKIE RYZYKO DLA NABYWCY AKCJI

### 2.1. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI I JEJ OTOCZENIEM

#### Ryzyko makroekonomiczne

Rozwój sektora usług informatycznych i telekomunikacyjnych jest dodatnio skorelowany ze wzrostem Produktu Krajowego Brutto. Obserwowany od 1992 roku wzrost PKB w Polsce oraz zachodzące procesy modernizacji i prywatyzacji gospodarki narodowej znalazły pozytywne odzwierciedlenie w tempie rozwoju rynku informatycznego. Z uwagi na strukturę sprzedaży Emitenta i Grupy Kapitałowej, która koncentruje się na rynku krajowym, ewentualne pogorszenie sytuacji gospodarczej w Polsce i spadek tempa wzrostu Produktu Krajowego Brutto może doprowadzić do spadku popytu na sprzedawane towary i świadczone usługi.

Prognozy niezależnych instytucji i ośrodków badawczych (Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową) wskazują, że w latach 2000-2003 Produkt Krajowy Brutto w Polsce będzie rósł średnio o 5% rocznie. Jednocześnie, według IBnGR, nakłady ponoszone na informatykę w stosunku do PKB kształtują się w Polsce na poziomie kilkakrotnie niższym niż w krajach Unii Europejskiej, co wskazuje na dobre perspektywy rozwoju rynku informatycznego w najbliższych latach.

## Ryzyko konkurencji

W ostatnich latach Spółka rozwijała się dynamicznie. Ze względu na dużą atrakcyjność tego sektora konkurencja podmiotów gospodarczych operujących na tym rynku jest bardzo duża. Do głównych konkurentów Emitenta w zakresie dystrybucji rozwiązań informatycznych należy zaliczyć następujące przedsiębiorstwa: Computer 2000/TechData, ABC Data/Actebis, STGroup.

Jednocześnie na rynku działa również wiele innych mniejszych podmiotów, które konkurują ze Spółką w pewnych grupach produktów. Wysoka liczba bezpośrednich i pośrednich konkurentów powoduje spadek marż na sprzedaży. Przeciwdziałając temu, Techmex S.A. stara się zapewnić kompleksową ofertę handlową bazującą na szerokim wachlarzu oferowanych produktów. Dodatkowo wsparcie marketingowe oraz specjalistyczne szkolenia zapewniają utrzymywanie stałych kontaktów i powiązań handlowych odbiorców ze Spółką.

W przyszłości Zarząd Spółki nie może wykluczyć pojawienia się na polskim rynku nowych podmiotów, zwłaszcza firm zagranicznych, które mogą stanowić konkurencję dla dotychczasowej działalności gospodarczej Emitenta. Zdaniem Zarządu ze względu na obecną pozycję rynkową Grupy Kapitałowej oraz jej strategię rozwoju, Spółka będzie właściwie przygotowana do sprostania wymaganiom rynku i silnej konkurencji.

## Ryzyko w zakresie uzależnienia od głównych dostawców

Spółka wykazuje wysokie uzależnienie od zachodnich dostawców sprzętu komputerowego. W strukturze sprzedaży za 1999 rok dwaj najwięksi dostawcy posiadają łącznie ponad 43% udziału w całkowitej wartości sprzedaży (informacja dotycząca ujawnienia nazw dwóch największych dostawców została objęta wnioskiem o niepublikowanie).

Wysoki udział w strukturze sprzedaży dostawcy A i B wynika z podpisanych umów dystrybucyjnych w ramach, których pełni rolę autoryzowanego bezpośredniego partnera handlowego. Istnieje ryzyko, iż w wyniku zerwania umów z głównymi kooperantami Spółki nastąpi obniżenie przychodów ze sprzedaży. Emitent minimalizuje ryzyko zerwania umów poprzez wywiązywanie się z ramowych postanowień umów o współpracę oraz realizację założonych planów sprzedaży. W zakresie w/w dostawców Spółka realizuje w ostatnich latach systematyczny i dynamiczny wzrost sprzedaży, co powoduje zwiększenie udziału w/w producentów w rynku sprzętu komputerowego w Polsce. Ponadto zdaniem Zarządu zmiana partnera handlowego przez w/w dostawców związana byłaby z poniesieniem znacznych kosztów pozyskania nowych kanałów dystrybucji oraz częściową utratą pozycji rynkowej. Wszystko to powoduje, że ryzyko utraty obecnych kontraktów z dostawcą A i B jest w ocenie Spółki ograniczone.

## Ryzyko kursowe

Z uwagi na zawarte umowy ze światowymi dostawcami sprzętu informatycznego oraz strukturę zakupów, z których ponad 82% pochodzi z importu i jest rozliczana w dewizach Spółka jest narażona na powstawanie dodatnich i ujemnych różnic kursowych.

W przypadku niekorzystnego kształtowania się wahań waluty krajowej w stosunku do USD i wspólnej waluty europejskiej istnieje ryzyko ujemnego ich wpływu na osiągane wyniki finansowe. Spółka minimalizuje powyższe ryzyko poprzez transakcje zabezpieczające z wykorzystaniem transakcji terminowych, opcji walutowych i innych instrumentów rynku finansowego, a także poprzez dążenie do częstszego stosowania rozliczeń z dostawcami w złotych polskich.

Ponadto w 2000 roku niektórzy zachodni dostawcy Spółki zmienili system rozliczeń finansowych, przechodząc na rozliczenia w oparciu o walutę krajową, co przyczyni się do zmniejszenia ryzyka walutowego.

### **Ryzyko zadłużenia i stóp procentowych**

Obecnie w strukturze pasywów Spółki ponad 24% stanowią krótkoterminowe kredyty bankowe oraz bony handlowe. W większości przypadków koszt pozyskania finansowania jest uzależniony od bieżących stóp procentowych na rynku pieniężnym (stawki WIBOR). W przypadku wzrostu rynkowych stóp procentowych istnieje ryzyko pogorszenia wyników finansowych. W celu zminimalizowania tego efektu Spółka stosuje instrumenty finansowe zabezpieczające przed wzrostem stóp procentowych.

Jednocześnie część środków pozyskanych z Oferty Publicznej Emitent zamierza przeznaczyć na spłatę zadłużenia co istotnie ograniczy koszty finansowe, a tym samym wpływ wzrostu stóp procentowych na wyniki finansowe w przyszłości.

### **Ryzyko niezrealizowania zakładanych prognoz**

Prognozy finansowe oraz założenia przyjęte do tych prognoz przedstawione w Rozdziale VI zostały przygotowane przez Zarząd Emitenta. Istnieje ryzyko, że w przypadku nieprzewidzianych czynników oraz innych znaczących zmian w otoczeniu Emitenta, prezentowane wyniki finansowe mogą ulec zmianie i pogorszeniu.

Według Spółki, wyniki finansowe Emitenta i Grupy Kapitałowej po I półroczu 2000 roku wskazują, iż nie jest konieczna weryfikacja prognoz finansowych na 2000 rok.

### **Ryzyko uzależnienia od kluczowych pracowników**

Poziom osiąganych przez Spółkę wyników finansowych jest w znacznym stopniu uzależniony od kluczowych pracowników, w tym zwłaszcza Prezesa i założyciela Spółki, Jacka Studenckiego, oraz innych członków kadry zarządzającej. Utrata któregokolwiek z kluczowych pracowników może mieć niekorzystny wpływ na działalność Spółki oraz osiągnięte przez nią wyniki.

Czynnikiem, który może ograniczyć to ryzyko jest wprowadzany program opcji menedżerskich oraz istniejący system motywacyjny.

## **2.2.**

## **RYZYKA ZWIĄZANE Z RYNKIEM KAPITAŁOWYM I Z WTÓRNYM OBROTEM AKCJAMI**

### **Ryzyko niedojścia do skutku Oferty Sprzedaży Akcji serii B**

Inwestorzy winni wziąć pod uwagę, iż zamówienia na akcje serii B składane będą pod warunkiem zawieszającym objęcia i opłacenia co najmniej 1.500.000 akcji serii D oferowanych w ramach Publicznej Subskrypcji. Wobec warunkowości zamówień jeżeli na Akcje serii D zostanie złożona mniejsza ilość zapisów niż minimalna ilość emitowanych Akcji serii D to wówczas nie dojdzie do skutku Oferta Sprzedaży Akcji serii B, nawet w przypadku gdy te Akcje zostałyby objęte zamówieniami i opłacone.

### **Ryzyko związane ze zmianami w polskim systemie podatkowym**

W związku z toczącymi się negocjacjami w sprawie wejścia Polski do Unii Europejskiej istnieje ryzyko wprowadzenia znacznych zmian do obecnie obowiązujących przepisów podatkowych. Konieczność dostosowania polskiego prawa do prawa europejskiego może w szczególności skutkować nowelizacją przepisów dotyczących opodatkowania przychodów ze sprzedaży akcji i innych przychodów kapitałowych. W chwili obecnej niemożliwe jest jednak bardziej precyzyjne określenie zakresu możliwych zmian prawa polskiego. Dlatego też osoby, które nabydą Akcje serii B, C i D winny przed ich zbyciem zapoznać się z obowiązującymi w tym czasie regulacjami, względnie zasięgnąć porady prawnej. Ponadto należy zauważyć, że brak nowelizacji Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych spowoduje wygaśnięcie z dniem 1 stycznia 2001 r. zwolnienia podatkowego, o którym mowa w art. 52 pkt. 1 lit. a Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych.

## **Ryzyko opóźnienia we wprowadzeniu Akcji do obrotu giełdowego lub odmowa wprowadzenia Akcji do obrotu giełdowego**

Emitent dołoży wszelkich starań, aby wprowadzenie Akcji do obrotu giełdowego nastąpiło w możliwie krótkim terminie. Jednakże uwzględniając, iż wprowadzenie do obrotu giełdowego wymaga uprzedniego uzyskania:

- decyzji KPWiG o dopuszczeniu Akcji Spółki do publicznego obrotu,
- postanowienia sądu o rejestracji emisji Akcji,
- decyzji KDPW o przyjęciu Akcji do depozytu i nadaniu im kodu,
- decyzji Rady Giełdy o dopuszczeniu Akcji do obrotu giełdowego, oraz
- stosownej decyzji Zarządu GPW o wprowadzeniu Akcji do obrotu giełdowego,

Zarząd nie może zagwarantować, iż wprowadzenie Akcji do obrotu giełdowego nastąpi w terminach założonych przez Emitenta.

Należy dodatkowo podkreślić, że Akcje serii C nie będą wprowadzane do obrotu giełdowego na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w ciągu 2 lat licząc, od dnia nabycia tych akcji przez osoby uprawnione w kolejnych latach trwania Programu Motywacyjnego.

## **Ryzyko związane z rejestracją podwyższenia kapitału Spółki**

Emitent nie jest w stanie wskazać, jak długo trwać będzie postępowanie związane z rejestracją przez Sąd Rejestrowy uchwał o podwyższeniu kapitału akcyjnego w drodze emisji Akcji serii C i D. Wobec powyższego inwestorzy winni wziąć pod uwagę możliwość zwłoki w wydaniu im akcji.

## **Ryzyko kształtowania się przyszłego kursu Akcji i płynności obrotu**

Kurs akcji i płynność obrotu akcjami spółek notowanych na GPW zależy od zleceń kupna i sprzedaży składanych przez inwestorów giełdowych. Nie można więc zapewnić, iż osoba nabywająca Akcje będzie mogła je zbyć w dowolnym terminie i po satysfakcjonującej cenie.

## **Ryzyko zmiany zasad dystrybucji**

Inwestorzy powinni wziąć pod uwagę, że jeżeli nie doszłaby do skutku oferta sprzedaży Akcji serii B Emitent oraz Wprowadzający chcąc zaoferować te akcje ponownie zmuszeni będą do wprowadzenia istotnych zmian w zasadach dystrybucji. Wynikać to będzie z faktu, iż Akcje serii B w przypadku niedojścia do skutku pierwszej oferty sprzedaży nie będą mogły być sprzedawane w ramach pierwszej oferty publicznej. W takim przypadku najprawdopodobniej dojdzie do zbycia przedmiotowych akcji na rynku wtórnym giełdowym lub pozagiełdowym.

## **Ryzyko związane z udziałem w procesie tworzenia "księgi popytu"**

Inwestorzy uprawnieni do udziału w procesie tworzenia "księgi popytu" powinni wziąć pod uwagę, że złożenie deklaracji zamiaru dokonaniu zapisu na Akcje serii D oraz złożenie zapisu zgodnie z wezwaniem skierowanym przez Oferującego za pośrednictwem domu maklerskiego - członka Konsorcjum Dystrybucyjnego nie stanowi gwarancji przydzielenia Akcji w ilości określonej w wezwaniu do złożenia zapisu na Akcje serii D. Szczegółowe zasady uczestnictwa w procesie tworzenia "księgi popytu" oraz składania zapisów w Transzy Inwestorów Instytucjonalnych zostały opisane odpowiednio w pkt. 10.5.3.1 oraz pkt. 10.5.6 części I Rozdziału III Prospektu.



### 3 PORÓWNYWALNE DANE FINANSOWE EMITENTA I GRUPY KAPITAŁOWEJ

Przedstawione poniżej dane finansowe są zgodne ze sprawozdaniami finansowymi Spółki zamieszczonymi w Rozdziale VIII niniejszego Prospektu - Sprawozdania finansowe.

Dane finansowe w tys. PLN, chyba że zaznaczono inaczej:

Tabela 1.1

	Spółka			Grupa Kapitałowa	
	1997	1998	1999	1998	1999
Przychody ze sprzedaży	109 817	230 635	508 157	315 967	611 102
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	4 963	8 840	23 659	10 962	28 475
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	2 793	5 470	13 758	5 691	11 938
Zysk (strata) netto	1 783	3 017	8 657	3 003	6 368
Aktywa razem	44 301	97 833	223 545	146 896	257 450
Zobowiązania razem	34 638	71 530	179 366	120 037	216 724
Zobowiązania krótkoterminowe	34 638	71 530	175 480	120 037	212 838
Aktywa netto (kapitał własny)	9 424	26 189	41 768	26 175	39 465
Kapitał akcyjny	134	623	671	623	671
Liczba akcji (w sztukach)	133 518	155 771	167 771	155 771	167 771
Zysk (strata) netto na jedną akcję (dane w PLN)*	13	21	52	21	38
Zadeklarowana lub wypłacona dywidenda na jedną akcję	0	0	0	0	0

\* wskaźnik zysk na akcję nie uwzględnia dokonanego splitu Akcji zgodnie z uchwałami NWZA nr 1 i 2

z dnia 15 czerwca 2000r

Źródło: Sprawozdania finansowe Spółki

W 1999 roku Grupa Techmex S.A. przechodziła proces restrukturyzacji i reorganizacji, w ramach którego dokonano częściowej zmiany profilu działalności podmiotów zależnych (w szczególności spółki American Computers & Games Sp. z o.o., obecnie AC Serwis, która w 1999 roku zanotowała stratę w wysokości 1,65 mln złotych). W związku z powyższym wynik finansowy Grupy Kapitałowej za rok 1999 był niższy od zysku netto Emitenta. Ponadto na wartość wyniku skonsolidowanego wpływ ma odpis wartości firmy z konsolidacji, który w 1999 roku wyniósł 1.066 tys. zł.

### 4 WSKAŹNIKI CHARAKTERYZUJĄCE EFEKTYWNOŚĆ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ I ZDOLNOŚĆ REGULOWANIA ZOBOWIĄZAŃ EMITENTA ORAZ JEGO GRUPY KAPITAŁOWEJ

Tabela 1.2

	Spółka			Grupa	
	1997	1998	1999	1998	1999
Stopa zwrotu na kapitale własnym <sup>1</sup>	20,9%	16,94%	25,48%	b.d.	19,40%
Stopa zwrotu z aktywów <sup>2</sup>	5,10%	4,25%	5,39%	b.d.	3,15%
Rentownosc sprzedaży <sup>3</sup>	1,62%	1,31%	1,70%	0,95%	1,04%
Stopa wypłaty dywidendy <sup>4</sup>	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Źródło: Obliczenia Spółki na podstawie sprawozdań finansowych Techmex S.A. i Grupy Kapitałowej

- 1) zysk netto / średnia wartość kapitałów własnych
- 2) zysk netto / średnia wartość aktywów
- 3) zysk netto / przychody ze sprzedaży
- 4) wypłacona dywidenda na 1 akcję / zysk netto na 1 akcję

## ZASADY POLITYKI ZARZĄDU CO DO WYPŁATY DYWIDENDY W OKRESIE OSTATNICH 3 LAT OBROTOWYCH

5.1.

W okresie ostatnich trzech lat obrotowych zysk netto kolejnymi uchwałami Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy przekazywany był w całości na kapitał zapasowy.

## ZASADY POLITYKI ZARZĄDU CO DO WYPŁATY DYWIDENDY W OKRESIE NAJBLIŻSZYCH 3 LAT

5.2.

Intencją Zarządu jest aby w okresie najbliższych trzech lat obrotowych nie wnioskować o wypłatę dywidendy. W odczuciu Zarządu rezygnacja z wypłaty dywidendy leży w interesie akcjonariuszy, gdyż pozwoli to na przyspieszenie rozwoju Grupy Techmex S.A., co w dłuższej perspektywie powinno wpłynąć na zwiększenie stopy zwrotu dla akcjonariuszy. Jednakże Zarząd Emitenta nie może wykluczyć wnioskowania o wypłatę dywidendy na rzecz akcjonariuszy, w wysokości nie większej niż 10% zysku netto, gdy w wyniku wystąpienia długotrwałej dekonunktury na rynku kapitałowym nie będzie możliwe zapewnienie oczekiwanego przez akcjonariuszy wzrostu wartości Akcji.

## OZNACZENIE TERMINU PODEJMOWANIA PRZEZ WALNE ZGROMADZENIE DECYZJI O WYPŁACIE DYWIDENDY

5.3.

Zgodnie z art. 390 Kodeksu Handlowego oraz § 12 ust.1 pkt 2) Statutu Spółki organem właściwym do powzięcia uchwały o podziale zysku względnie pokryciu strat oraz o wypłacie dywidendy jest Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, które winno odbyć się nie później niż w ciągu 6 miesięcy po upływie każdego roku obrotowego. Uchwała Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy określa termin wypłaty dywidendy oraz datę ustalenia prawa do dywidendy.

## OZNACZENIE DAT, OD KTÓRYCH AKCJE WPROWADZANE DO PUBLICZNEGO OBROTU MAJĄ UCZESTNICZYĆ W DYWIDENDZIE

5.4.

Na mocy uchwały Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 23 czerwca 2000 r. dotychczas istniejące akcje Spółki serii A0, A1 i A o numerach od 0000001 do 2383840 oraz od 2952929 do 3199872 zostały oznaczone jako akcje serii A, natomiast akcje serii B, B1, B2, B3, B4 oraz dotychczasowe Akcje serii A o numerach od 2383841 do 2952928 zostały oznaczone jako akcje serii B. Akcje serii A0, A i A1 uczestniczyły w dywidendzie od dnia przekształcenia Spółki w spółkę akcyjną tj. od dnia 2 listopada 1995 r. Akcje serii B, o numerach od 00001 do 29413, B1, B2 i B3 uczestniczyły w dywidendzie począwszy od dnia 1 lipca 1996 roku. Akcje serii B o numerach 29414 do 33514 uczestniczyły w dywidendzie począwszy od dnia 25 listopada 1996 roku. Akcje serii C1 uczestniczyły w dywidendzie począwszy od dnia 30 czerwca 1998 r., a Akcje serii C2 począwszy od dywidendy wypłaconej za rok 1999 tj. od dnia 1 stycznia 1999 r. Akcje serii C i D będą uczestniczyły w dywidendzie począwszy od wypłat z zysku jaki przeznaczony będzie do podziału za rok obrotowy 2000 r. to jest od dnia 1 stycznia 2000 r.

## 5.5. OKREŚLENIE SPOSOBU OGŁASZANIA INFORMACJI O ODBIORZE DYWIDENDY

Informacja o zamiarze podjęcia przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy uchwały w przedmiocie wypłaty dywidendy wraz z jej projektowaną treścią zostanie przekazana w ciągu 24 godzin od zdarzenia w formie raportu bieżącego Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, Giełdzie Papierów Wartościowych oraz Polskiej Agencji Prasowej. W analogicznej formie Spółka przekaże informację o treści podjętej uchwały o wypłacie dywidendy jak również o warunkach jej odbioru i wypłaty. W tym samym trybie Emitent poda do publicznej wiadomości wszelkie decyzje dotyczące deklaracji wypłaty lub wstrzymania wypłaty dywidendy, a także ogłosi o odbiorze dywidendy.

## 5.6. OKREŚLENIE WARUNKÓW ODBIORU DYWIDENDY

Warunki wypłaty dywidendy ustali Zarząd w porozumieniu z KDPW. Emitent jest ponadto zobowiązany, zgodnie z § 20 pkt. 1 Regulaminu GPW, niezwłocznie poinformować GPW o zamiarze wykonywania praw z papierów już notowanych, w tym prawa do dywidendy i uzgadniać z GPW te decyzje w zakresie, w którym mogą one mieć wpływ na organizację i sposób przeprowadzania transakcji giełdowych.

## 5.7. WSKAZANIE ISTNIEJĄCYCH UPRIWILEJOWAŃ CO DO DYWIDENDY

W Spółce nie występują żadne uprzywilejowania akcji co do dywidendy ani ograniczenia w jej odbiorze.

Zgodnie z założeniami Zarządu Spółki, wpływy z emisji Akcji serii D po potrąceniu kosztów Oferty Publicznej zostaną przeznaczone na cele rozwojowe, w tym inwestycje kapitałowe oraz zmianę źródeł finansowania. W tabeli poniżej przedstawiono zbiorcze zestawienie celów emisji według priorytetów:

Tabela 1.3

Cele emisji	Całkowite nakłady na realizację	Kwota wpływów z emisji przeznaczona na realizację danego celu	Sposób finansowania pozostałej części nakładów
	w mln zł	w mln zł	
<b>Cele rozwojowe, w tym:</b>	<b>43-65</b>	<b>43-60</b>	
Wewnętrzne:	20-27	20-27	
Budowa centrum logistycznego	15-20	15-20	
Rozwój zintegrowanego systemu zarządzania	3-4	3-4	
Budowa bezpiecznej sieci prywatnej dla sieci partnerów handlowych	2-3	2-3	
Zewnętrzne:	23-38	23-33	
Uruchomienie portalu tematycznego skupionego na rynku informatycznym	8-10	8	Środki własne, kredyty bankowe
Rozwój firmy opracowującej oprogramowanie typu ERP/CRM*	5-8	5	Kredyty bankowe oraz pożyczki
Inwestycje kapitałowe	10-20	10-20	
<b>Zmiana źródeł finansowania oraz zwiększenie kapitału obrotowego</b>	<b>50-70</b>	<b>50-70</b>	
<b>Razem</b>	<b>93-135</b>	<b>93-130</b>	

\* Zintegrowane systemy planowania zasobów (Enterprise Resource Planning) przedsiębiorstwa oraz obsługi klienta (Customer Relationship Management).

## 1. Budowa centrum logistycznego

Priorytetowym celem inwestycyjnym Emitenta jest sfinansowanie budowy nowoczesnego centrum logistycznego obsługującego całą Grupę Kapitałową. Centrum o powierzchni 10 tys. m<sup>2</sup> powstaje na terenie Bielskiego Parku Technologicznego, finansowanego częściowo z funduszu PHARE. Podstawowe przesłanki utworzenia Centrum Logistycznego wynikają z poszukiwania nowych, bardziej efektywnych modeli prowadzenia dystrybucji, poszukiwania metod redukcji kosztów, dążenia do zdobycia przewagi konkurencyjnej oraz osiągnięcia lepszych metod komunikacji i usprawnienia usług logistycznych. Zaprojektowane pod potrzeby Grupy Kapitałowej Centrum pozwoli wdrożyć w pełni nowoczesną strategię logistyczną na bazie zintegrowanego systemu klasy ERP.

Ponadto Emitent planuje świadczyć dla klientów zewnętrznych kompleksowe usługi logistyczne na podstawie tzw. umów outsourcingowych przy wykorzystaniu Internetu.

Na dzień sporządzenia prospektu Spółka posiada zatwierdzony projekt koncepcyjny przedsięwzięcia wraz z jego budżetem. Partnerem finansowym Emitenta jest Urząd Miasta Bielska Białej, który pozyskał na ten cel środki z funduszu PHARE.

## **2. Rozwój zintegrowanego systemu zarządzania**

Techmex realizuje projekt rozwoju posiadanego systemu zarządzania informacją w kierunku integracji partnerów handlowych ze swoim procesem zarządzania zdarzeniami gospodarczymi w oparciu o Internet. Realizowane jest to przez stopniową modernizację używanego oprogramowania na rzecz oprogramowania klasy ERP/CRM.

Wykorzystanie technologii internetowych pozwala całkowicie zintegrować z systemem działającym u Emitenta proces realizacji zakupu i sprzedaży realizowany przez partnera. Może to dotyczyć dokonania transakcji, uzyskania informacji o jej przebiegu lub rozwinięcia w kierunku w pełni interaktywnego kształtowania oferty dealera.

W ramach rozwijanego systemu Emitent będzie zapewniał implementację elektronicznej wymiany informacji na poziomie transakcji i dokumentów.

## **3. Budowa wirtualnej bezpiecznej sieci prywatnej (VPN) dla partnerów handlowych Spółki**

Jednym z zadań inwestycyjnych Emitenta w latach 2000-2001 jest uruchomienie Bezpiecznej Sieci Prywatnej (VPN) dla partnerów handlowych Spółki. Dedykowane elektroniczne kanały przepływu danych oferowane przez Emitenta i przyjęta technologia mają zapewniać bezpieczeństwo i szybkość transmisji danych kilkakrotnie wyższe niż standardy istniejące aktualnie w kraju. W sieci oferowany będzie szeroki pakiet usług realizowanych przez Internet.

## **4. Uruchomienie portalu tematycznego**

Ważnym ze strategicznego punktu widzenia celem będzie również budowa portalu tematycznego (vortalu) skupionego na rynku informatycznym. Potrzeba budowy portalu internetowego wynika z przyrostu ilości informacji dostępnych poprzez Internet. Podstawowym zadaniem vortalu będzie gromadzenie, selekcja, aktualizacja oraz udostępnianie informacji z rynku informatycznego.

W szczególności vortal będzie koncentrował się na ocenie ofert sprzedaży sprzętu komputerowego przez Internet oraz umożliwieniu składania zamówień i zawierania transakcji na zasadzie dopasowywania ofert kupna i sprzedaży (podobnie jak na giełdach papierów wartościowych czy rynkach towarowych). Zadaniem vortalu będzie także porządkowanie informacji oraz ułatwienie znajdowania i porównywania informacji, pomoc przy podejmowaniu decyzji wyboru produktów, usług i technologii. Główne funkcje będą obejmowały katalog produktów, terminologii i pojęć, technologii, rynek pracy, informacje z zewnętrznych serwisów informacyjnych oraz porównywanie cen i warunki dostawy, a także porady i pomoc w wyborze, katalog firm, kalendarium imprez i wydarzeń, biblioteka oprogramowania, aukcje, giełda wyrobów i usług oraz łącza z innymi stronami internetowymi (tzw. links), listy dyskusyjne, katalogi norm prawnych.

## **5. Rozwój firmy opracowującej oprogramowanie typu ERP/CRM**

Przedmiotem działalności firmy jest stworzenie kompleksowego oprogramowania, zapewniającego obsługę marketingową, handlową i serwisową, a także obsługę handlu elektronicznego. System taki obejmował będzie obsługę klienta na bazie efektywnych rozwiązań CRM zintegrowanych z systemami planowania zasobów przedsiębiorstwa ERP. Działalność firmy polegać będzie również na prowadzeniu sprzedaży licencji oraz bezpośrednim i pośrednim wdrażaniu, jak i świadczeniu usług outsourcingowych i dzierżawieniu tak opracowanego oprogramowania. Doświadczenie TX System Sp. z o.o. zdobyte podczas wdrażania systemu ERP/CRM w Spółce zostanie wykorzystane przy tworzeniu kolejnych edycji tego oprogramowania.

## **6. Inwestycje kapitałowe w podmioty z branży informatycznej**

Spółka zamierza przeznaczyć ok. 10 - 20 mln PLN na dalszą ekspansję na rynku informatycznym oraz aktywny udział w procesie konsolidacji branży. Jednocześnie Emitent zamierza również przeznaczyć część środków finansowych na wejście na inne rynki środkowo-europejskie poprzez przejmowanie lokalnych podmiotów lub budowę własnych oddziałów handlowych.

## 7. Zmiana źródeł finansowania

Dodatkowym celem emisji jest pozyskanie środków finansowych w celu spłaty części zadłużenia. Realizacja powyższego celu jest istotna dla dalszego dynamicznego rozwoju Spółki. Jednocześnie zmiana źródeł finansowania zapewni wzrost efektywności działania poprzez obniżenie kosztów finansowych.

Na dzień sporządzenia prospektu emisyjnego Emitent korzystał z następujących źródeł finansowania:

- a) krótkoterminowe bony handlowe: wartość zadłużenia 36.000.000 PLN
- b) krótkoterminowe kredyty bankowe: wartość zadłużenia 31.000.000 PLN

Oznaczenie umowy	Kredytodawca	Wysokość kredytu	Data zawarcia umowy	Termin spłaty	Stopa oprocentowania	Wykorzystana część kredytu na 31.07.2000
1 Umowa Kredytowa nr <b>600-KBD-2127</b> wraz z Aneksem nr 1/00 z dnia 20.06.2000r.	Bank Handlowy w Warszawie S.A.	2 039 900,00 USD	21.06.1999r. 21.06.2000r.	20.06.2000r. 18.12.2000r.	LIBOR 6M + 1,50 % p.a. w dniu zawarcia umowy oprocentowanie kredytu wynosiło 6,86% p.a.	2 039 900,00 USD 9 084 894,34 PLN
2 Umowa Kredytowa nr <b>600-KBZ-2185</b> o kredyt w rachunku bieżącym wraz z Aneksem nr 1 z dnia 14.01.2000r oraz Aneksem nr 2 z dnia 24.07.2000	Bank Handlowy w Warszawie S.A.	1 500 000,00 PLN 3 200 000,00 PLN 4 000 000,00 PLN	08.10.1999r. 17.01.2000r. 24.07.2000r.	16.01.2000r. 06.10.2000r. 06.10.2000r.	suma zmiennej stopy bazowej „W” Banku oraz stałego składnika w wysokości 0,85% pkt. p.a.; w dniu zawarcia umowy zmienna stopa bazowa „W” banku wynosiła 14,68 % p.a., a łączne oprocentowanie kredytu wynosiło 15,53 % p.a.	1 384 437,16 PLN
3 Umowa Kredytowa nr <b>600-KOZ-2103</b> o kredyt płatniczy na cele inwestycyjne wraz z Aneksem nr 4 z dnia 19.01.2000r.	Bank Handlowy w Warszawie S.A.	3 500 000,00 PLN 1 800 000,00 PLN 1 225 831,42 PLN 1 800 000,00 PLN 1 000 000,00 PLN	08.10.1999r. 17.10.2000r. 20.10.2000r. 24.10.2000r. 30.11.2000r.	16.01.2000r. 19.10.2000r. 23.10.2000r. 29.11.2000r. 15.01.2001r.	suma zmiennej stopy bazowej „W” banku oraz stałego składnika w wysokości 1,5% pkt.p.a. W dniu zawarcia umowy łączne oprocentowanie kredytu było ustalone na 15,00 %.	1 364 002,73 PLN
4 Umowa Kredytowa nr <b>18/99</b> wraz z Aneksem nr 2/18/99 z dnia 30.12.1999r, Aneksem nr 3/18/99 z dnia 30.06.2000r, Aneksem nr 4/18/99 z dnia 14.07.2000 oraz aneks nr 5 z dnia 18.07.2000	ABN AMRO Bank (Polska) S.A.	1 500 000,00 USD	15.01.1999r. 01.07.2000r. 15.07.2000r. 18.07.2000r.	30.06.2000r. 14.07.2000r. 28.07.2000r. 29.12.2000r.	LIBOR 1M + 0,95 %	846 264,95 USD 3 722 828,41 PLN
5 Umowa Kredytowa nr <b>600-KNZ-2168</b> o kredyt rewolwingowy	Bank Handlowy w Warszawie S.A.	25 000 000,00 PLN	15.09.1999r.	15.10.2001r.	suma zmiennej stopy bazowej Banku „W” i stałego składnika w wysokości 0,85 % p.a.	2 578 356,51 PLN
6 Umowa Kredytowa nr <b>600-KNZ-2167</b> o kredyt rewolwingowy	Bank Handlowy w Warszawie S.A.	20 000 000,00 PLN	15.09.1999r.	15.10.2001r.	WIBOR 3M + 0,85 % p.a.	
7 Umowa nr <b>88-66-2000</b> o kredyt krótkoterminowy w rachunku bieżącym wraz z Aneksem nr 2 z dnia 19.06.2000r. oraz aneksem nr 3 z dnia 03.08.2000	Bank Przemysłowo-Handlowy S.A. o/Bielsko-Biała	20 000 000,00 PLN 19 700 000,00 PLN 20 000 000,00 PLN	15.03.2000r. 19.06.2000r. 03.08.2000r.	18.06.2000r. 14.03.2001r. 14.03.2001r.	WIBOR + 0,4 %.	19 638 064,06 PLN
<b>RAZEM</b>						<b>37 772 583,21 PLN</b>

Zamiarem Spółki jest spłatenie kredytów bankowych na łączną kwotę 30 - 40 mln złotych, w zależności od wielkości środków uzyskanych z emisji oraz sytuacji na rynku walutowym, w tym przede wszystkim kredytów dewizowych udzielonych przez ABN AMRO i Bank Handlowy w Warszawie, części kredytów złotych udzielonych przez Bank Handlowy w Warszawie oraz Bank Przemysłowo-Handlowy. W dalszej kolejności wykupione zostaną emisje bonów handlowych.

Przychody z emisji, w okresie od momentu ich pozyskania do wydatkowania będą lokowane w skarbowe papiery wartościowe oraz lokaty bankowe.

Celem emisji Akcji serii C jest realizacja programu motywacyjnego dla kadry kierowniczej Spółki obejmującego program opcji menedżerskiej. Środki z emisji Akcji serii C zostaną przeznaczone na pokrycie kosztów związanych z wdrożeniem programu motywacyjnego obejmujących koszty doradztwa prawnego i finansowego oraz na zasilenie kapitału obrotowego Spółki.

## 7 PODSTAWOWE CZYNNIKI MAJĄCE WPŁYW NA CENĘ EMISYJNĄ I CENĘ SPRZEDAŻY OFEROWANYCH PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH ORAZ ZASADY JEJ USTALENIA

Cena Akcji serii B i D, z wyłączeniem Akcji serii D oferowanych w ramach Transzy Pracowniczej, będzie ceną stałą i jednolitą i będzie mieścić się w przedziale od ❖ do ❖ PLN za Akcję. Informacja o przedziale Ceny Akcji zostanie opublikowana najpóźniej w dniu 29 września 2000r. Spółka w porozumieniu z Oferującym określi cenę uwzględniając w szczególności:

- ocenę poziomu i wrażliwości cenowej popytu na podstawie procesu budowania "księgi popytu",
- wartość spółki określoną metodą porównawczą w stosunku spółek o zbliżonym profilu działalności,
- przewidywane przyszłe wyniki Spółki,
- oczekiwania, co do rozwoju rynku kapitałowego w Polsce,
- przewidywany rozwój polskiego rynku informatycznego

Cena Akcji zostanie podana do publicznej wiadomości niezwłocznie po jej ustaleniu, lecz nie później niż na dwa dni robocze przed rozpoczęciem Oferty Publicznej w Transzy Inwestorów Instytucjonalnych.

Cena emisyjna Akcji serii D oferowanych w ramach Transzy Pracowniczej będzie równa Cenie Akcji pomniejszonej o 10% dyskonto z uwzględnieniem zaokrągleń w dół do 10 groszy.

Cena emisyjna Akcji serii C będzie równa ich wartości nominalnej i wynosić będzie 1 PLN. Cena nabycia Akcji serii C przez Osoby Uprawnione będzie sumą ich ceny emisyjnej zapłaconej przez Subemitenta Usługowego oraz kosztu pieniądza, wyznaczonego przez Subemitenta Usługowego. Cena nabycia Akcji serii C przez Osoby Uprawnione zostanie określona przez Subemitenta Usługowego. Osoby Uprawnione zostaną poinformowane o cenie nabycia w skierowanej do nich ofercie.

## 8 WARTOŚĆ KSIĘGOWA NETTO I ZOBOWIĄZANIA EMITENTA

Wartość księgowa netto na dzień 30 czerwca 2000r. wynosiła 44 319 tys. PLN

Zobowiązania na dzień 30 czerwca 2000r. wynosiły 137 204 tys. PLN

Powyższe dane były przedmiotem badania biegłego rewidenta.

## 9 STOPIEŃ OBNIŻENIA WARTOŚCI KSIĘGOWEJ NETTO NA JEDNĄ AKCJĘ

Stopień obniżenia wartości księgowej netto na 1 Akcję serii C ustalony został przez porównanie wartości wkładów pieniężnych wnoszonych przez nabywców Akcji w ramach Publicznej Subskrypcji z wartością wkładów wniesionych przy poprzednich emisjach.

Cena 1 Akcji	1,00 zł
Wartość księgowa netto na 1 akcję przed emisją (na 30 czerwca 2000r.)*	8,26 zł
Obniżenie wartości księgowej na 1 akcję w wyniku emisji	0,38 zł
Wartość księgowa netto na 1 akcję po emisji (pro forma)	7,87 zł
Wzrost wartości księgowej netto na 1 nabywaną Akcję	6,87 zł

\* Wartość księgowa na jedną akcję została ustalona na podstawie wartości księgowej Techmex SA na dzień 30 czerwca 2000 r. i liczby akcji równej 5.368.672 akcje.

Tabela 1.4 : Proporcje w strukturze kapitału akcyjnego Spółki

	Nabyte akcje		Łączny wkład pieniężny do kapitału Spółki		Średnia cena zapłacona
	Liczba (szt.)	Procent	Wartość (tys. zł)	Procent	Za 1 akcję (zł)
Dotychczasowi akcjonariusze	5.368.672	94,70	26.947.975	98,9	5,02 zł
Nowi nabywcy	300.000	5,30	300.000	1,1	1,00 zł
<b>RAZEM</b>	<b>5.668.672</b>	<b>100,0</b>	<b>27.247.975</b>	<b>100,00</b>	<b>4,81 zł</b>

Stopień obniżenia wartości księgowej netto na 1 Akcję serii D ustalony został przez porównanie wartości wkładów pieniężnych wnoszonych przez nabywców Akcji w ramach Publicznej Subskrypcji z wartością wkładów wniesionych przy poprzednich emisjach.

Przewidywany przedział ceny 1 Akcji: ❖ - ❖ zł.

Cena 1 Akcji	❖ zł
Wartość księgowa netto na 1 akcję przed emisją (na 30 czerwca 2000r.)*	7,87 zł
Wzrost wartości księgowej na 1 akcję w wyniku emisji	❖ zł
Wartość księgowa netto na 1 akcję po emisji (pro forma)	❖ zł
Obniżenie wartości księgowej netto na 1 nabywaną Akcję	❖ zł

\* Wartość księgowa na jedną akcję została ustalona na podstawie wartości księgowej Techmex S.A. na dzień 30 czerwca 2000 r., przy uwzględnieniu emisji akcji serii C, i liczby akcji równej 5.668.672 akcje.

Tabela 1.5 : Proporcje w strukturze kapitału akcyjnego Spółki - zakładając objęcie 2.500.000 Akcji serii D

	Nabyte akcje		Łączny wkład pieniężny do kapitału Spółki		Średnia cena zapłacona
	Liczba (szt.)	Procent	Wartość (tys. zł)	Procent	Za 1 akcję (zł)
Dotychczasowi akcjonariusze	5.668.672	69,40	.	.	.
Nowi nabywcy	2.500.000	30,60	.	.	.
<b>RAZEM</b>	<b>8.168.672</b>	<b>100,0</b>	.	<b>100,00</b>	.

Tabela 1.6 : Proporcje w strukturze kapitału akcyjnego Spółki - zakładając objęcie 1.500.000 Akcji serii D

	Nabyte akcje		Łączny wkład pieniężny do kapitału Spółki		Średnia cena zapłacona
	Liczba (szt.)	Procent	Wartość (tys. zł)	Procent	Za 1 akcję (zł)
Dotychczasowi akcjonariusze	5.668.672	79,08	.	.	.
Nowi nabywcy	1.500.000	20,92	.	.	.
<b>RAZEM</b>	<b>7.168.672</b>	<b>100,0</b>	.	<b>100,00</b>	.

\* do wyliczenia przyjęto wartości pro forma po zarejestrowaniu Akcji serii C