

## ***Spotkanie NewConnectClub 30 maja 2008 roku***

Drugie spotkanie **NewConnect Club** odbyło się w piątek **30 maja**. Dziękuję w imieniu organizatorów - **Giełdy Papierów Wartościowych** oraz **New Europe Events** - oraz swoim za tak liczne przybycie. Spotkaliśmy się w piątkowy wieczór w gronie ponad stu osób.

Dzięki temu, że nie było żadnych prezentacji, a jedynie dyskusja i sesja networkingowa, udało nam się wprowadzić jeszcze bardziej nieformalną i sympatyczną atmosferę. Co widać na załączonych obrazkach: <http://img.biznes.net/ncc/30maja2008/>



Tym razem wprowadziliśmy oznaczenia w formie kolorowych kotylionów, które ułatwiały odnalezienie właściwego partnera do rozmowy :

kolor **żółty** - spółka zainteresowana lub już notowana na NewConnect  
kolor **czerwony** - Autoryzowany Doradca NewConnect  
kolor **niebieski** - inwestor  
kolor **zielony** - członek społeczności NewConnect All the People  
kolor **biały** - pracownik GPW

Przed drugim spotkaniem NewConnect Club uczestniczyłem w środę i czwartek w dwóch imprezach, gdzie była mowa o NewConnect. W związku z tym byłem przekonany, że usłyszałem już wszystko na temat innowacyjności i jej wpływie na wycenę oraz postrzeganie Emitentów NC. Oczywiście się myliłem.

Okazuje się że prawdziwy obraz sytuacji i prawdziwa wiedza :-)) rodzi się podczas dyskusji, przez konfrontację różnych punktów widzenia, przez żartobliwe komentarze i dowcipne riposty. Tego rodzaju godzinna sesja z udziałem wszystkich zaangażowanych stron - spółek, inwestorów, doradców i Giełdy - pozwala zrozumieć z czym mamy do czynienia.

Ludwik Sobolewski, Prezes GPW, mówił na początku spotkania, że innowacje są często kojarzone z nowymi technologiami, a to niekoniecznie trafne skojarzenie - popularne, ale niesłuszne.



Przez następne piętnaście minut z różnych stron Sali NewConnect padały rozmaite przykłady i pomysły na innowacje - produktowe, marketingowe, technologiczne, organizacyjne itd. Pojawiły się w dyskusji różne podziały, definicje i mierniki innowacji. Na temat mierzenia stopnia innowacyjności wypowiedzieli się **Krzysztof Urbanowicz** oraz **Marek Graczyński**, członkowie zarządu **IndexCopernicus International**, spółki notowanej na NC, a prowadzącej międzynarodowy portal dla naukowców. Okazało się, że nawet firmy z tradycyjnych branż potrafią być innowacyjne i co za tym idzie atrakcyjne dla inwestorów.



Jak zauważył Rafał Kander z **Horus Investment** w każdym modelu biznesu da się wprowadzić innowacje, wystarczy go rozebrać na części, a potem zastanowić się nad poszczególnymi elementami, poprzesuwać "suwakami" i znaleźć formułę, która lepiej służy celom biznesowym. Pan Rafał obrazowo przedstawił biznes gastronomiczny - restauracja składa się z lokalizacji, brandu, krzeseł, stolików, naczyń, jedzenia, kelnerów, kucharza, menedżera i dostawców produktów spożywczych. Każdy z tych elementów można zmodyfikować, aby osiągnąć sukces.

**Jacek Orzeł**, ze spółki **Orzeł SA** notowanej na NC, pytał przewrotnie co jest właściwie ważniejsze, innowacyjność czy sukces? Na niektórych rynkach wystarczy mieć odpowiednią strategię, kapitał i zespół do jej sprawnego realizacji.



Przedstawiciele GPW, w tym Prezes Sobolewski ripostowali, że być może umiarkowana konkurencyjność pozwala istnieć i trwać, ale to innowacyjność pozwala rozwijać się i zdobywać większy udział rynkowy. Szczególnie na rynku który jest bardzo nasycony podażowo i bardzo konkurencyjny, aby rozwijać się trzeba być innowacyjnym.



Prezes GPW zwrócił uwagę, że w pewnym sensie już debiut na NC jest innowacją i metodą odróżnienia się od konkurencji. Wtórował mu dzień wcześniej na konferencji w Sali Notowań **Tomasz Czechowicz**, Prezes MCI Management, który potwierdził że w przypadku S4E - spółki o solidnych fundamentach i stabilnym wzroście - debiut na NewConnect oraz status spółki publicznej (w tym

obowiązki informacyjne z nim związane) podziałał bardzo motywująco na zespół zarządzający, dodał wiarygodności spółce, co przyczyniło się do kilkukrotnego zwiększenia przychodów. S4E wybiera się teraz na "główny" rynek regulowany.

Osobiście zainteresował mnie wpływ **czynnika ludzkiego** na innowacyjność spółek. Moim zdaniem wszelkie innowacje (i wiedza ;-) ) rodzą się podczas dyskusji i konfrontowania różnych planów i pomysłów. Dlatego tak ważne są nieformalne relacje zdobyte na spotkaniach NewConnect Club, potem spotkania robocze w węższym gronie, dopracowywanie modelu biznesu, określenie potrzeb kapitałowych, potem droga na NC i wreszcie debiut. Na każdym z tych etapów kluczowym czynnikiem sukcesu są ludzie, których można spotkać między innymi w ramach społeczności **NewConnect All the People** oraz podczas spotkań **NewConnect Club**.

Uczestnicy dyskusji, szczególnie przedstawiciele Autoryzowanych Doradców, przypominali o związku innowacyjności z ryzykiem inwestycyjnym. Sugerowali, że spółki notowane na NewConnect powinny prowadzić ożywioną komunikację z inwestorami i rynkiem, opowiadać o swoich działaniach i podkreślać m.in. innowacyjność.



Tym sposobem poruszony został temat polityki informacyjnej spółek notowanych i wybierających się na NewConnect, relacji inwestorskich i otwartości w komunikacji. Doradcy oraz inwestorzy pytali o możliwości i narzędzia kontaktu ze spółkami? Tymczasem spółki notowane i w drodze na NC gwałtownie sprzeciwiają się pomysłom wprowadzania dalszych obowiązków informacyjnych. Przedstawiciele Giełdy zapowiedzieli uruchomienie bogatszego serwisu informacyjnego na temat NewConnect. Ze swojej strony mogę powiedzieć, że pracujemy nad bardziej intuicyjnymi formami komunikacji w ramach społeczności All the People.

Żyjemy w ciekawych czasach. Na naszych oczach wokół rynku NewConnect kształtuje się równowaga sił w trójkącie Emitenci - Doradcy - Inwestorzy. Każda z grup działa we własnym interesie i stara się przeciągnąć linę na swoją stronę, ale jednocześnie nie może istnieć bez szczęśliwych pozostałych dwóch grup. Rolą Giełdy jest pomóc odnaleźć wszystkim zaangażowanym stronom właściwe proporcje i punkt ciężkości tego trójkąta, aby wszyscy byli zadowoleni i przystali na kompromisowe rozwiązania.

Z dyskusji podczas NewConnect Club oraz na forum dyskusyjnym All the People widać, że relacje i nastroje w tym trójkącie Emitenci - Doradcy - Inwestorzy potrafią wahać się od miłości do nienawiści. Taka jest dynamika i uroda tego rynku.



Chętnie podyskutuję z Państwem co to jest **innowacyjność**? Jak doceniają ją **inwestorzy**? Jak **zwiększyć wycenę** spółki kilka/naście/dziesiąt razy modyfikując **strategię** rozwoju i pozyskując **kapitał** niezbędny do jej realizacji.

Poza tym chętnie poznam Państwa zdanie na temat komunikacji w miłym trójkącie Emitenci - Doradcy - Inwestorzy. Obowiązki informacyjne na rynku NewConnect - ostrzejsze, czy bardziej liberalne?