

**STRATEGIA REALIZACJI
ZAMIERZEŃ BIZNESOWYCH
COLUMBUS CAPITAL SA
na lata 2014–2016**



Katowice, 22 kwietnia 2014 roku

PROFIL DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

COLUMBUS CAPITAL SA (dalej: Spółka lub Emitent) jest spółką publiczną, która w najbliższym okresie swojego rozwoju chce być nastawiona na wspieranie projektów innowacyjnych oraz na realizację strategii inwestycyjnych opartych przede wszystkim na fundamentalnej wycenie niedowartościowanych projektów. W długim terminie ma to zapewnić akcjonariuszom ciągły wzrost wartości przedsiębiorstwa, a Spółce stały wzrost zainteresowania przedsiębiorstwem Emitenta w sektorze publicznym.

Spółka zadebiutowała na rynku NewConnect 4 maja 2011 roku jako STI Group S.A. Obecnie celem zarządu oraz kluczowych akcjonariuszy jest realizacja inwestycji własnych na rynkach kapitałowych, a także budowa fundamentów funduszu venture capital. Kolejnym krokiem będzie transfer nadwyżek finansowych pochodzących z realizowanych inwestycji własnych, świadczonych usług doradczych oraz rozpoczętych przedsięwzięć venture capital poprzez powołanie TFI COLUMBUS CAPITAL SA.

Właściwa realizacja strategii na lata 2014–2016 pozwoli osiągnąć kapitalizację COLUMBUS CAPITAL SA na poziomie 12 mln euro wraz z końcem 2016 roku. Wartość ta zostanie uzyskana przy założeniu, że emisja nowych akcji pozostanie na niskim poziomie, a jedną z podstaw prowadzenia przejrzystej polityki inwestycyjnej będzie rezygnacja z angażowania się w projekty nierentowne i te, których efekt ekonomiczny nie będzie możliwy do przewidzenia.

Początki funkcjonowania Spółki to tworzenie i wdrażanie nowoczesnych technologii przekazu informacji. Działalność ta była wspierana świadczeniem usług z zakresu konsultingu i marketingu sportowego, wykonywaniem projektów graficznych oraz elementów wizerunkowych dla klientów zewnętrznych, a także budowaniem własnych projektów internetowych. Już we wczesnej fazie działalności Spółka zdobyła szereg ważnych kompetencji w zakresie pozyskiwania środków unijnych, budowania marki i zasad kreowania biznesu w mediach. Obecnie Spółka będzie wykorzystywać te doświadczenia oraz stworzone relacje z inwestorami, nie odcinając się od realizacji projektów innowacyjnych w sektorze projektów opartych o potencjał Internetu oraz rozwiązań chmurowych w szeroko pojętej branży IT.

Rozwój Spółki jest związany między innymi z pozyskiwaniem nowych inwestorów oraz zarządzających, którzy znając branżę oraz rynek kapitałowy, wdrażają rozmaite rozwiązania operacyjne i zarządcze. Po szeregu zmian Spółka w kwietniu 2014 roku jest gotowa przedstawić nową nazwę oraz logo. Już jako COLUMBUS CAPITAL SA podmiot chce być postrzegany jako publiczna spółka inwestycyjna aktywnie inwestująca własne środki na światowych rynkach finansowych i w projektach pozagiełdowych w oparciu o analizy zespołu ekspertów oraz unikatowe strategie inwestycyjne. Poprzez kluczowych akcjonariuszy, własny zespół i partnerów współpracujących Spółka ma dostęp do wielu atrakcyjnych projektów inwestycyjnych na całym świecie. Wszystkie te zmiany wymogły modernizację pierwotnie założonej strategii.

Zarząd

Prezes Zarządu: Bogdan Sadecki

Prokurent: Piotr Brewczyński

Prokurent: January Ciszewski

Rada Nadzorcza

Dorota Denis-Brewczyńska – Przewodnicząca Rady Nadzorczej

Edward Brewczyński – Członek Rady Nadzorczej

Grażyna Brewczyńska – Członek Rady Nadzorczej

Renata Ciszewska – Członek Rady Nadzorczej

Łukasz Górski – Sekretarz Rady Nadzorczej

AKCJONARIAT:

L.p.	Imię i Nazwisko	L. akcji	% akcji	L. głosów	% głosów
1.	Dorota Denis – Brewczyńska	5 060 850	42.40%	6 784 980	42.39%
2.	January Ciszewski	5 031 500	31.44%	5 031 500	31.44%
3.	COLUMBUS CAPITAL SA	1 533 480	9.58%	1 533 480	9.58%
4.	Pozostali akcjonariusze	4 376 570	27.35%	4 376 570	27.35%

Struktura akcjonariatu na dzień 22 kwietnia 2014 r.

Zarząd pragnie przedstawić podstawowe założenia zmienionej strategii działalności Spółki w ramach dotychczasowego jej profilu. Po spłacie zadłużenia w pierwszym kwartale 2014 roku oraz po przeprowadzeniu analizy wyników zdecydowano, że działania operacyjne w roku 2014 zostaną nakierowane na poniższe kwestie.

STRATEGIA ROZWOJU COLUMBUS CAPITAL SA na lata 2014–2016

- Reorganizacja bieżącej działalności Spółki.
- Wprowadzenie nowych usług oraz projektów inwestycyjnych.
- Kontynuacja procesu pozyskiwania portfela inwestorów skojarzonych ze Spółką w długim terminie w celu zagwarantowania realizacji strategii i wejścia na trwałą ścieżkę rentowności.
- Maksymalizacja zysków dla akcjonariuszy i zwiększanie wartości Spółki.

Zmiana koncepcji działania Spółki wynika z zawężania się rynku dotychczasowych usług Spółki, co wymusza na zarządzie konieczność poszukiwania nowych gałęzi przychodu, w tym usług inwestycyjnych w celu wzmocnienia i przyśpieszenia rozwoju Emitenta. Dynamiczny rozwój Spółki jest obecnie możliwy z racji ogromnego doświadczenia w realizacji projektów biznesowych, jakie posiada zespół zarządczy i nadzorujący. Spółka rozpoznaje obecnie kilka atrakcyjnych wysokomarżowych projektów inwestycyjnych, których realizacja umożliwi wejście na trwałą ścieżkę rentowności.

Misja firmy

COLUMBUS CAPITAL SA chce osiągnąć stabilną pozycję Spółki inwestycyjno-doradczej o zasięgu ogólnopolskim oraz międzynarodowym, utrzymując systematyczny wzrost wartości przedsiębiorstwa. Pozwala na to doświadczenie inwestycyjne i biznesowe kluczowych akcjonariuszy oraz zespołu zarządzającego i nadzorującego.

Misję firmy najlepiej wyrażają trzy określenia:

- wysoka jakość oferowanych usług i projektów inwestycyjnych,
- natychmiastowa reakcja na potrzeby rynku,
- nieustanny rozwój oparty o dotychczasową wiedzę i realizowane cele.

Główne cele przyjętej strategii

Cele krótkoterminowe

- Dokończenie działań restrukturyzacyjnych Spółki oraz rozwój niezbędnych narzędzi zarządczych.
- Zweryfikowanie działalności regionalnych portali internetowych pod kątem możliwości wykorzystania konkretnej wartości niematerialnej i prawnej jako aktywa do generowania przychodów oraz pod kątem wysokości kosztów ponoszonych na stworzenie oraz utrzymanie portalu, jak również możliwości wykorzystania danego aktywa.
- Stabilizacja organizacyjna podmiotu, w tym stworzenie działu prawnego w Spółce oraz komitetu inwestycyjnego.
- Organizacja zarządzania przyszłą grupą kapitałową.
- Otwarcie procesu due diligence dla pierwszych projektów inwestycyjnych.

Stworzenie grupy portali o zasięgu regionalnym okazało się przedsięwzięciem nierentownym. Portale wCzestochowie.pl oraz wKlobucku.pl generowały znaczne koszty przy niewielkich dochodach.

W związku z tym zarząd planuje znaleźć nabywców na portale regionalne, aby podjąć działania zmierzające do zbudowania portali ogólnopolskich. Celem zasadniczym każdorazowo będzie realizacja działalności generującej stałe przychody i zysk ekonomiczny. Projekty internetowe nie mogą być nakierowane na inne cele i nie będzie zgody na nierentowne projekty w Spółce niezależnie od rodzaju branży. Zamierzenia te zostały już częściowo opublikowane w raporcie za czwarty kwartał 2013 roku.

Cele średnioterminowe

- Zwiększenie przychodów w oparciu o już zawarte umowy.
- Sukcesywne zwiększanie skali działalności przez powiększanie portfela inwestorów współpracujących ze Spółką i rozwijanie nowych projektów inwestycyjnych.
- Poszukiwania innych źródeł przychodów, wykorzystując wiedzę oraz umiejętności osób zarządzających i nadzorujących Spółkę przez współpracę z instytucjami naukowymi.

- Rozwój dodatkowych kanałów przychodowych w oparciu o usługi doradcze i konsultingowe.

W tym celu zarząd będzie poszukiwał zleceń na usługi doradcze w sektorze MŚP oraz pośród spółek przygotowujących się do upublicznienia, poszukujących kapitału udziałowego czy dłużnego lub kapitału pochodzącego ze środków budżetu unijnego na lata 2014–2020. Ta perspektywa jest ostatnią tak preferencyjną dla Polski, więc zamiarem zarządu Spółki jest zbudowanie przed trzecim kwartałem 2014 roku zespołu zajmującego się doradztwem w zakresie pozyskiwania i rozliczania środków unijnych. Stworzona grupa ekspertów będzie działała w ramach struktur COLUMBUS CAPITAL SA lub jako spółka celowa pozyskująca zlecenia na zewnątrz oraz w celu rozwoju projektów, jakie planuje realizować COLUMBUS CAPITAL SA ze swoimi dotychczasowymi i nowymi partnerami. Zdecydowanie taki zespół powiększy rentowność projektów, jakie zamierza realizować COLUMBUS CAPITAL SA w okresie realizacji strategii, wykorzystując środki unijne na dofinansowanie projektów własnych i partnerskich.

- Podjęcie praktycznych działań inwestycyjnych w oparciu o kontrakty terminowe, rynek akcji, zakup udziałów w spółkach portfelowych w celu zwiększenia przychodów oraz utrzymania przez Spółkę trwałej rentowności i właściwych wskaźników płynności finansowej na każdym etapie rozwoju.
- Skup akcji własnych. Środki finansowe uzyskane ze sprzedaży akcji własnych Spółka przeznaczy na bieżące działania inwestycyjne, mające na celu wypracowanie przychodów i zysków w najbliższym okresie. W drugim kwartale 2014 roku istnieje duże prawdopodobieństwo sprzedania wszystkich akcji własnych przeznaczonych do sprzedaży na rzecz inwestorów, co pozwoli w bieżącym kwartale, przy wykorzystaniu bieżących środków Spółki, uruchomić pierwsze projekty inwestycyjne o charakterze VC oraz na rynkach kapitałowych.
- Podwyższenie kapitału zakładowego Spółki o kwotę nie wyższą niż 12 001 800,00 zł (słownie: dwanaście milionów tysiąc osiemset złotych) zgodnie z uchwałą nr 7/2014 podjętą przez walne zgromadzenie akcjonariuszy 29 stycznia 2014. Zarząd z uwagi na planowane do realizacji projekty zamierza zarekomendować radzie nadzorczej nową emisję akcji z wyłączeniem prawa poboru, aby zgodnie z przyjętymi

koncepcjami kontynuować dynamiczny rozwój spółki. W ocenie zarządu obecna jednoznaczna sytuacja ekonomiczna Spółki i wysoka jakość planowanych projektów inwestycyjnych powinny zachęcić wybranych inwestorów do zaangażowania kapitałowego, a w rezultacie doprowadzić do sprawnego uplasowania nowych celowych emisji akcji w ramach kapitału docelowego.

Cele długoterminowe

- Osiągnięcie pozycji stabilnej instytucji finansowej i miana wiodącego inwestora na rynku.
- Transparentność i wysoki poziom rozpoznawalności nowej marki.
- Promocja głównego hasła Spółki: „**Jesteśmy dla Ciebie odkrywcami możliwości**”.
- Zaangażowanie inwestycyjne w podmioty rodzinne i z sektora MŚP.
- Zwiększanie znaczenia relacji z partnerami biznesowymi.
- Rozpoczęcie procesu transferu nadwyżek finansowych pochodzących z realizowanych inwestycji własnych, świadczonych usług doradczych oraz rozpoczętych przedsięwzięć venture capital poprzez powołanie TFI COLUMBUS CAPITAL SA, a następnie tworzenie funduszy typu FIZ, opartych na strategiach fundamentalnych wycen niedowartościowanych projektów w drugiej połowie 2016 roku.

Celem Zarządu jest budowa fundamentów funduszu venture capital poprzez dobór odpowiednich projektów biznesowych oraz zapewnienie satysfakcjonującego stopnia współpracy z zarządami spółek celowych.

Celem Spółki jest selekcja portfela inwestycyjnego pod kątem:

- poprawy bezpośredniego otoczenia gospodarczego Spółki,
- wpisania się w misję NewConnect poprzez inwestycje w małe i średnie przedsiębiorstwa o utrudnionym dostępie do finansowania bankowego,
- nabycia akcji/udziałów w spółkach, które ze względu na stosowane rozwiązania i/lub używane technologie można uznać za innowacyjne, lub nabycia aktywów spółek o charakterze innowacyjnym.

Bez znaczenia dla powyższej kwestii pozostaje to, czy spółka portfelowa jest spółką publiczną czy prywatną. Władze Spółki aktywnie poszukują spółek prywatnych o dowolnej formie prawnej, w tym biznesów rodzinnych. Wynika to z przeświadczenia, że często mogą być to znacznie lepsze inwestycje pod względem jakościowym od zakupu walorów na rynku publicznym. Emitent jest gotów – jeśli w danym przypadku będzie to ekonomicznie uzasadnione – zaoferować takim podmiotom pomoc w upublicznieniu, czemu może również towarzyszyć pozyskanie kapitału z emisji akcji i różnego rodzaju obligacji oraz pozyskanie środków unijnych z pełnym wsparciem zespołu COLUMBUS CAPITAL SA. Spółka zamierza budować swój portfel inwestycyjny w oparciu o małe i średnie przedsiębiorstwa o niedowartościowanych aktywach. Uzasadnieniem takiej decyzji jest fakt, że fundusz venture capital ma poszukiwać przede wszystkim ponadprzeciętnego wzrostu wartości, a ten jest zdecydowanie bardziej prawdopodobny przy przedsiębiorstwach rozsądnie zarządzanych i perspektywicznych, lecz wciąż będących na początkowym stadium rozwoju. Ponadto, realnie oceniając sytuację, obecnie posiadane i przewidywane w przyszłości środki nie pozwolą Emitentowi na przejmowanie znaczących pakietów szczególnie atrakcyjnych, dużych spółek. Kluczowym zagadnieniem jest także misja samego rynku NewConnect, a więc wspieranie kapitałem właśnie małych i średnich przedsiębiorstw, dla których często pozyskiwanie finansowania bankowego jest niemożliwe bądź znacznie utrudnione.

Spółka nie zamierza być jedynie biernym akcjonariuszem swoich spółek portfelowych. W swych działaniach dążyć będzie do nawiązywania ścisłej współpracy z ich zarządami oraz zapewniania szerszego niż jednorazowy dopływ kapitału wsparcia, które polegać może w zależności od przypadku m.in. na pozyskiwaniu dla spółek kapitału na dalszy rozwój, wspierania rozpoznawalności marek na rynku czy doradztwie w zakresie budowy wartości firmy. Emitent nie ma ogólnych preferencji w zakresie posiadanych udziałów w spółkach portfelowych i mogą być one mniejszościowe, nie wyklucza jednak w uzasadnionych przypadkach zakupu udziałów większościowych w spółce portfelowej.

Powyższe cele będą realizowane w oparciu o:

- zwiększenie poziomu sprzedaży poprzez wzrost przychodów wśród obecnych klientów
- w obszarze dotychczasowych usług związanych z portalami oraz rozwój działalności inwestycyjno-doradczej,

- zwiększenie udziału w sprzedaży usług doradczych dzięki wykorzystaniu doświadczenia biznesowego zespołu Emitenta oraz partnerów i akcjonariuszy Spółki,
- wypromowanie nowej marki inwestycyjnej,
- przychody i synergia spółek portfelowych w przyszłości,
- systematyczne optymalizowanie kosztów operacyjnych Spółki.

Zarząd Spółki stawia na bardzo agresywny rozwój organiczny Emitenta. Głównym celem Spółki w najbliższych latach będzie wzrost jej pozycji na rynku usług inwestycyjno-doradczych oraz znaczące umocnienie pozycji na rynku usług konsultingowych poprzez rozwój sprzedaży i koncentrację działań skierowanych na tych usługach.

Celem głównym obranej strategii rozwoju Emitenta jest zdobycie stabilnej pozycji wśród firm z branży inwestycyjno-doradczej na rynku krajowym oraz ekspansja na rynki zagraniczne, w tym właściwe dobieranie inwestorów do realizacji celów Spółki niezależnie od regionu działalności. Jednym z narzędzi umożliwiających realizację założeń będzie ciągły rozwój Spółki poprzez inwestowanie w kapitał ludzki i udoskonalanie logistyki świadczenia usług w celu dostarczania usług wysokiej jakości, budowę platformy sprzedażowej własnych produktów doradczych czy finansowych oraz stałe utrzymywanie dodatniej rentowności.

Finalnym etapem strategii rozwoju spółki COLUMBUS CAPITAL SA w latach 2014–2016 jest powołanie TFI COLUMBUS CAPITAL SA jako katalizatora do efektywnego inwestowania nadwyżek finansowych ze zrealizowanych projektów inwestycyjnych venture capital w celowych FIZ. TFI COLUMBUS CAPITAL SA będzie służyła również do pozyskiwania nowych inwestorów w celu realizowania zyskownych strategii inwestycyjnych opartych przede wszystkim na fundamentalnej wycenie niedowartościowanych projektów.

Prezes Zarządu Bogdan Sadecki

