

**Model Biznesowy na lata 2008-2011**  
**Doradztwo Gospodarcze DGA S.A.**

**„Synergia nowych obszarów i dotychczasowych kompetencji”**

25 kwietnia br. Zarząd zatwierdził do opublikowania dokument pt: „Synergia nowych obszarów i dotychczasowych kompetencji”, opracowany zgodnie z przyjętymi przez Radę Nadzorczą Emitenta w dniu 16 kwietnia 2007 r. kierunkami strategii Spółki na lata 2008-2011.

Model biznesowy (strategia) powstał w oparciu o doświadczenie Emitenta związane z trzyletnią obecnością na Giełdzie Papierów Wartościowych, oceną dotychczasowej formuły funkcjonowania Grupy Kapitałowej DGA, zmianami zachodzącymi w otoczeniu biznesowym Spółki i zamierzeniami rozwojowymi Spółki.

Strategia Emitenta składa się z dwóch generalnych części: opisu sytuacji obecnej Emitenta i oceny jego otoczenia oraz wytyczonych kierunków działania na lata 2008-2011. Krótkie ich streszczenie podajemy poniżej.

1. Opis sytuacji obecnej Emitenta i ocena jego otoczenia

Emitent zwraca uwagę na dynamikę zmieniającego się otoczenia w jakim funkcjonuje, a jako kluczowe czynniki, które mają wpływ na przyjęte kierunki rozwoju wskazuje:

- rozpoczynający się nowy okres budżetowy Unii Europejskiej na lata 2007-2013, w którym łącznie 103,5 mld Euro zostanie skierowane do polskich przedsiębiorców i instytucji,
- postępująca informatyzacja Polski,
- rosnące oczekiwania klientów w stosunku do firm doradczych.

Kolejne 7 lat to w założeniach Emitenta okres kreowania innowacyjności w polskiej gospodarce, wdrożenie nowych technik i technologii, wspieranie firm innowacyjnych (także nowo tworzonych), rozwój potencjału administracji, podnoszenie kwalifikacji pracowników.

Wobec takiego otoczenia DGA również zmienia się i w sposób ciągły restrukturyzuje się, nadal jednak zajmując pierwszą pozycję wśród polskich firm konsultingowych, a kilka aspektów działalności ma i mieć będzie kluczowe znaczenie dla dalszych kierunków rozwoju. Zarząd ocenia, że są to przede wszystkim:

- szczególne kompetencje w zakresie zarządzania dużymi projektami doradczo-szkoleniowymi – DGA realizuje największe w Polsce projekty doradczo-szkoleniowe, dotyczące m.in. promocji sieciowych produktów turystycznych – 60 mln zł, promocji klastrów, wdrażania nowych form pracy jaką jest telepraca. Trwające 12-24 m-ce projekty szkoleniowo-doradcze gwarantują Spółce większą stabilność. Realizację takich projektów umożliwia duży potencjał finansowo – organizacyjny Spółki i doskonały, obecnie ponad 180 - osobowy zespół.

- kluczowa pozycja DGA wśród firm pozyskujących środki z Unii Europejskiej - DGA jest wg rankingu czasopisma Fundusze Europejskie ( z 2006r.) najbardziej skuteczną firmą w Polsce w pozyskiwaniu środków unijnych DGA,

- pozycja lidera w Polsce we wdrażaniu systemów bezpieczeństwa informacji, licząc wg liczby wydanych certyfikatów, z których 14 otrzymali klienci korzystający z usług DGA w tym zakresie,

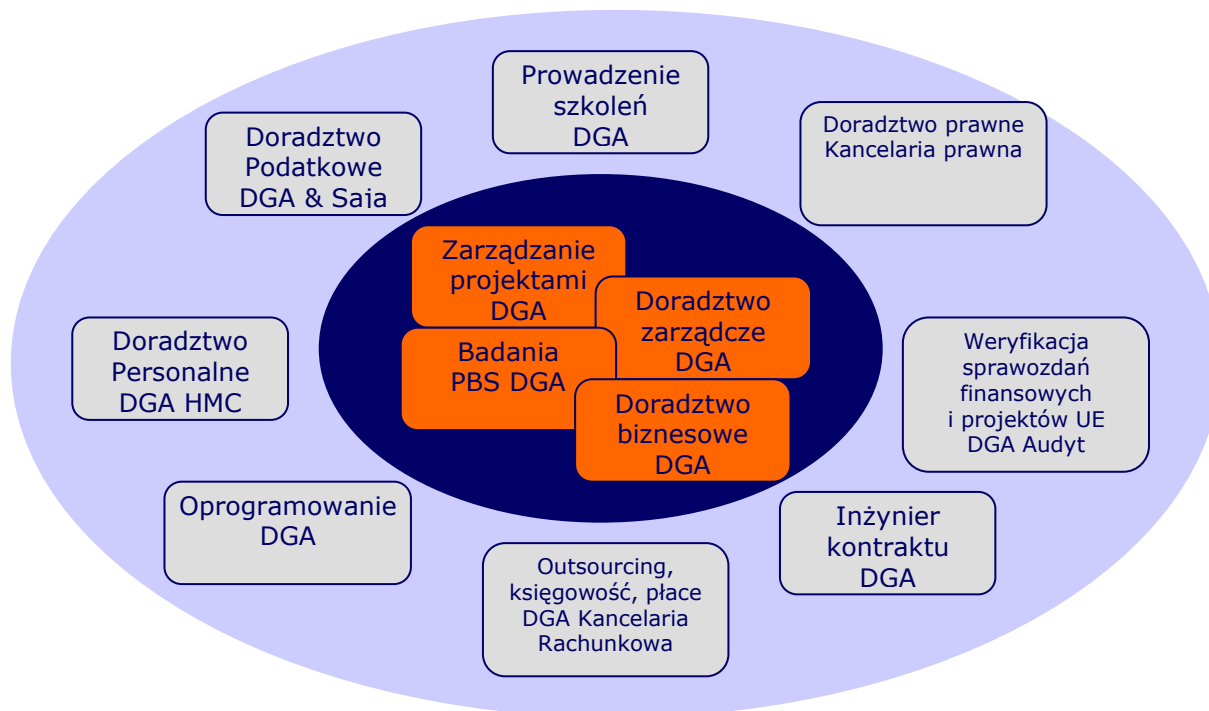
- rosnąca rozpoznawalność marki DGA, a tym samym poszerzająca się grupa kluczowych klientów takich jak ORLEN, KGHM, ENERGA, itd.

- wzrost parametrów finansowych Spółki i Grupy Kapitałowej, przy czym podstawowa działalność DGA oparta o podstawowe produkty jakimi są:

- Zarządzanie projektami, w tym finansowanymi z UE
- Doradztwo biznesowe
- Systemy zarządzania
- Rozwiązania informatyczne własne i obce (CRM)

ma istotną przewagę nad wkładem innych podmiotów Grupy Kapitałowej DGA zarówno biorąc pod uwagę wartości finansowe, jaki i parametry organizacyjne i zasoby osobowe.

**Diagram nr 1: Działalność Grupy Kapitałowej na dzień 25.04.2007 r. Kluczowe kompetencje oznaczone zostały kolorem pomarańczowym**



Źródło: Emitent

2. Wytyczone kierunki działania na lata 2008 - 2011

Diagnoza sytuacji wyjściowej DGA stanowiła podstawę do przygotowania drugiej części dokumentu w której wskazane zostały kierunki strategii działania. Jej trzy kluczowe filary to:

- **wzrost potencjału i przyrost kompetencji** – celem Zarządu DGA jest wzmocnienie Grupy Kapitałowej podmiotami o zadowalającej rentowności, które zoptymalizują działalność Emitenta w danej dziedzinie; doświadczenie DGA wskazuje, że celem inwestycyjnym winny być akwizycje w podmioty posiadające poza unikalnymi referencjami również potencjał trwały tj. licencje, programy oraz produkty rynkowe. Tak więc działania akwizycyjne ukierunkowane są na firmy inżynieryjne, firmy informatyczne oraz firmy szkoleniowe ( ich wstępnie określone parametry podano na końcu streszczenia).

- **spójny marketing grupy kapitałowej** – prowadzone są prace nad zintegrowanym systemem informacji o Klientach i ich potrzebach; istotnym wkładem będą wspólne akcje i działania marketingowe.

- **inwestycje w innowacyjne projekty** – DGA dopuszcza udział kapitałowy w firmach, które poszukują kapitału na rozwój w pierwszej fazie tworzenia się, tzn. fundusz zarodkowy, który skierowany jest do firm mających pomysł, najczęściej związany z rozwijaniem nowoczesnych technologii, ale nie mają odpowiedniego kapitału aby wytworzyć produkt w oparciu o swój pomysł i wprowadzić go na rynek. DGA zamierza wykorzystać doświadczenie z zarządzania projektami i firmami.

Celem Zarządu Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. jest wzrost wartości dla Akcjonariuszy Spółki poprzez synergię nowych obszarów i dotychczasowych kompetencji, czyli zamierzamy przede wszystkim:

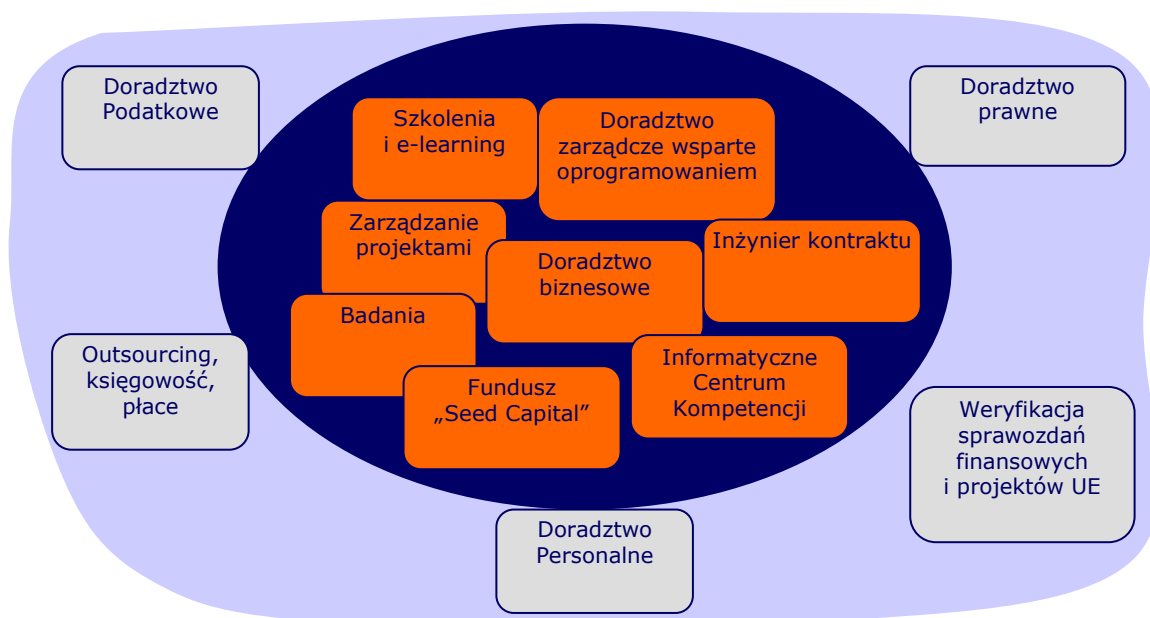
- optymalnie wykorzystać zasoby Grupy Kapitałowej,
- gwarantować kompleksową obsługę klienta w oparciu o szeroką ofertę usług,
- umacniać markę DGA w oparciu o sprawną komunikację i nowoczesne rozwiązania informatyczne,
- zapewniać kulturę DGA jako organizację uczącą się i rozwijającą

Zamierzamy zdecydowanie zmienić obraz Grupy Kapitałowej w DGA, która po akwizycjach poszerzy swoje kluczowe kompetencje we wskazanych na Diagramie nr 2 obszarach.

Realizacja akwizycji nastąpi po kolejnej emisji akcji Spółki. Uchwalenie emisji nastąpi na najbliższym Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w czerwcu 2007r. Zamiarem Emitenta jest pozyskanie kwoty z przedziału 25 – 40 mln zł.

Prace nad prospektem rozpoczną się w czerwcu a ich zakończenie jest planowane na wrzesień 2007r.

**Diagram nr 2. Docelowa działalność Grupy Kapitałowej . Kluczowe kompetencje oznaczone zostały kolorem pomarańczowym**



Źródło: Emitent

Przyjęte parametry podmiotów do akwizycji:

	<b>Firma inżynierska</b>	<b>Firma informatyczna</b>	<b>Firma szkoleniowa</b>
<b>Przychód</b>	7-12 mln zł	7-20 mln zł	7-30 mln zł
<b>Rentowność netto</b>	10-15%	5-15%	10-15%
<b>Dodatkowe atuty</b>	referencje z realizacji dużych projektów infrastrukturalnych	kompetencje w rozwiązaniach dla biznesu, ERP, BSC	doświadczenie w budowaniu szkoleń e-learningowych, umiejętność przygotowania programów szkoleń

Spółka podjęła wstępne rozmowy z podmiotami spełniającymi powyższe warunki, po dokonaniu uzgodnień, zamiarem Emitenta jest podpisanie listów intencyjnych o czym będzie bieżąco informować.