



DORADZAMY WIELKIM JUTRA

Poznań, 7 marca 2006 r.

Adresaci: Kancelaria Publiczna KPWiG
Dział Emitentów GPW
Dział Emitentów PAP

Tytuł: **Nowa Strategia Spółki na lata 2006-2007 i zmiana prognozy finansowej na 2006 rok**

Raport bieżący nr 9/2006

1. Zarząd Doradztwo Gospodarczego DGA S.A. uprzejmie informuje, że w dniu 6 marca 2006r. Rada Nadzorcza Spółki podjęła w drodze uchwały decyzję o zatwierdzeniu przygotowanej przez Zarząd Strategii Spółki na lata 2006-2007.

Strategia DGA S.A. powstała jako odzew na realizowane od lipca 2005 r. zmiany organizacyjne, nowe podejście Zarządu do celów Spółki oraz negatywny wynik finansowy za 2005 rok.

Strategia Emitenta składa się z dwóch części:

W pierwszej wskazano na dwa aspekty: rynek usług doradczych oraz pozycję DGA.

Rynek usług doradczych wskazano jako wzrostowy. Szacunki Spółki mówią o przyroście rzędu 15% rocznie dla doradztwa w zakresie IT i projektów europejskich oraz 10% dla usług doradczych. Koncentracja usług doradczych w poszczególnych krajach wygląda różnie, generalnie na większości rynków liczy się ok. 5-10 firm globalnych i ok. 5-10 lokalnych. Pozycja Emitenta na polskim rynku jest bardzo dobra. W gronie firm lokalnych DGA zajmuje drugą pozycję, zarówno w aspekcie przychodów, jak i liczby konsultantów. W odniesieniu do wszystkich firm doradczych, Spółka lokuje się w pierwszej dziesiątce (jednakże brak pełnych danych). Zarząd DGA dokonał także analizy efektywności działania konsultantów. Jej wyniki wskazują na znaczne rezerwy w tym zakresie i pożądanym jest, co najmniej podwojenie tej efektywności.

Reasumując diagnozę, DGA podkreśla, że Spółka zwiększa potencjał i przychody, jednakże nie przekłada się to na marże na projektach i efektywność operacyjną. Emitent konkuruje na rynku zdominowanym przez wiodące firmy międzynarodowe, a w niektórych produktach z małymi firmami, konkurującymi głównie ceną. Analizy rynku wskazują, że klienci coraz częściej preferują firmy mające znaną markę, a marka DGA jest rozpoznawalna na rynku. W podsumowaniu diagnozy Zarząd wskazuje, że budowa podstaw do wzrostu przychodów i zysków DGA wymaga stworzenia modelu zakładającego:

- rozwój kompetencji w wybranych obszarach,
- przejrzystą specjalizację produktowo-branżową
- silne wsparcie IT dla działalności konsultingowej,
- poprawę efektywności operacyjnej/projektowej.

Siedziba Główna Biurowicz „Delta” ul. Towarowa 35 p. V 61-896 Poznań tel. +48 61 859 59 00 fax +48 61 859 59 01 e-mail: dgasa@dga.pl	Oddział Warszawa Warszawskie Centrum Finansowe ul. Emilii Plater 53 p. XIII 00-113 Warszawa tel. +48 22 520 62 00 fax +48 22 520 62 01 e-mail: dgawawa@dga.pl	Oddział Moskwa: Balszoy Afanasiewskij Pereulok 8/2 119019, Moskwa, Rosja tel.: +7 095 291 67 67 e-mail:moscow@dga.pl
--	---	--

Druąa część Strategii jest poświęcona głównym jej kierunkom w latach 2006-2007. Kluczem są trzy obszary:

ROZWÓJ - EFEKTYWNOŚĆ - PARTNERSTWO

W obszarze ROZWOJU, Spółka podkreśla wprowadzanie nowych produktów dla poszczególnych Departamentów. Istotną zmianą jest strategia ukierunkowana na kluczowych, branżowych klientów, z którymi DGA S.A. zamierza budować długotrwałe relacje.

W obszarze EFEKTYWNOŚĆ Spółka podkreśla rezygnację z nierentownych produktów z jednoczesną inwestycją w kluczowe produkty. Zamiarem Spółki jest także restrukturyzacja kosztowa oraz eliminacja niskorentownych kontraktów. Wzrost efektywności nastąpi poprzez rygorystyczne śledzenie produktywności i wykorzystania konsultantów w projektach.

Obszar PARTNERSTWO to przede wszystkim nawiązanie współpracy z renomowanymi firmami (w obszarze doradztwa finansowego, strategicznego i pod potrzeby projektów europejskich). Planowany rozwój usług IT będzie oparty o model współpracy z partnerami, najczęściej dostawcami oprogramowania (np. BSC, CRM). Docelowo DGA zapowiada wejście na rynek ERP (zintegrowanych systemów informatycznych zorientowanych na planowanie zasobów przedsiębiorstwa), ściśle powiązany z usługami doradczymi.

Spółka w omawianym dokumencie przyjęła cele strategiczne w następujących perspektywach: Finanse, Klient/Rynek, Procesy, Zasoby/Rozwój. Poza oczekiwanymi wskaźnikami, Emitent przygotował inicjatywy, które będą na bieżąco uruchamiane.

Spółka w dokumencie Strategia wskazuje również na zdecydowane działania naprawcze podjęte w I kwartale mające na celu przywrócenie rentowności. Nastąpiła restrukturyzacja obszaru konsultingu (redukcja zatrudnienia o 10%), wprowadzono zaostrzone procedury analizy rentowności kontraktów i projektów. Zmieniono formułę pozyskiwania zleceń, zmodyfikowano strukturę organizacyjną w oparciu o czytelną podział kompetencji, itd.

W Podsumowaniu, Emitent stwierdza, że rok 2006 będzie przejściowy. Lata 2007-2010 będą okresem osiągania rentowności netto na poziomie 15%, specjalizacji w realizacji dużych, także międzynarodowych projektów, a także budowy unikalnych kompetencji w wybranych obszarach konsultingu, które będą wspierane własnymi i obcymi rozwiązaniami informatycznymi.

Emitent zakłada, że od 2007 będzie kontynuowana rozbudowa Grupy Kapitałowej DGA, tak, aby integrowała ona w sobie pełen łańcuch wartości dodanej, począwszy od badań, przez doradztwo, zarządzanie zmianą, szkolenia i wdrażanie rozwiązań informatycznych. Celem jest osiągnięcie przez Grupę przychodów nie niższych niż 100 mln złotych rocznie. Rozwój odbywać się będzie zarówno przez wzrost organiczny, jak i fuzje i przejęcia.

2. W związku z przyjęciem nowej Strategii Zarząd Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. podjął w dniu 6 marca br. decyzję o dokonaniu korekty w prognozie jednostkowych wyników finansowych na rok 2006, która została opublikowana po raz pierwszy w raporcie bieżącym nr 6/2004 w dniu 26 lutego 2004 roku.

Wyszczególnienie	Skorygowana prognoza 2006r. (w tys. zł)	Poprzednia prognoza na 2006r. (w tys. zł)
Przychody netto ze sprzedaży	30 000	40 700
Zysk brutto	3 900	8 100
Zysk netto	3 000	6 600

3. Zarząd zakłada, że w I i II kwartale Spółka poniesie najwyższe koszty restrukturyzacji, w związku, z czym wynik Spółki w I kwartale może wynieść około -500 tys. złotych. Zarząd zakłada, że poprawa wyniku Emitenta nastąpi w II półroczu 2006 roku.

Podstawa prawna:

Artykuł 56, ust. 1, pkt 2 Ustawy o ofercie.

Podpis osoby upoważnionej do reprezentowania Emitenta:

Andrzej Głowacki

Prezes Zarządu