

Rok powstania: 2015

DOMINIKA LATUSEK-JURCZAK, TOMASZ OLEJNICZAK

PiLab: Inwestować albo nie inwestować – oto jest pytanie...

Był 23 maja 2012 roku. Alan, student zarządzania na jednej z warszawskich uczelni, przeglądał przy domowym komputerze kursy zamknięcia warszawskiej giełdy. Po chwili ciężko westchnął i wypił łyk z butelki Coca-Coli stojącej obok klawiatury. Od jakiegoś czasu postanowił w praktyce wykorzystywać to, czego uczy się na studiach i swoje oszczędności, które pozostawały mu po pokryciu kosztów stacji, utrzymania się i „życia studenckiego” inwestował w spółki notowane na giełdzie. Czasy były trudne – giełda wciąż dźwigała się z problemów spowodowanych kryzysem finansowym. Alanowi udało się jednak w ciągu 1,5 roku gry giełdowej nawet trochę powiększyć swój początkowy kapitał. „Rozpoczynając tę zabawę – pomyślał – miałem 7 tys. PLN, z pieniędzy zaoszczędzonych od rodziców i podarowanych przez dziadków na różne okazje. Minęło 1,5 roku, i właśnie udało mi się z zyskiem sprzedać część posiadanych akcji, uzyskując 5 tys. PLN gotówki. Biorąc pod uwagę dzisiejszą wycenę mojego portfela, plus gotówkę, którą właśnie uzyskałem ze sprzedaży akcji, mam już prawie 14 tys. PLN”. Alan planował, że po spieniężeniu pierwszych zysków ulokuje je na przykład na bezpiecznej lokacie. Połknął już jednak bakcyła inwestora-gracza i mimo wcześniejszego postanowienia przeglądał z ciekawością informacje giełdowe, poszukując okazji do dalszych inwestycji. Nagle jego wzrok zatrzymał się na tytule *Bazodanowy high-tech z Wrocławia zauroczył inwestorów*, który po kliknięciu rozwinął się w następujący tekst:

Na początku maja firma PiLab SA zamknęła przed czasem ofertę prywatną swoich akcji, poprzedzając wejście na NewConnect. Wskutek ogromnego zainteresowania inwestorów i wielkości złożonych zapisów, firma musiała zredukować przyznawanie akcji. Inwestorom indywidualnym przyznano jedynie 12% wartości ich inicjalnych zapisów. Również biorący udział w transakcji inwestor instytucjonalny musiał zaakceptować zmniejszony przydział akcji¹.

Alan wiedział, że sektor high-tech, mimo krachu kilka lat wcześniej, wciąż może być łakomym kąskiem dla inwestorów. Obawiał się jednak, że nie rozumiejąc dokładnie informatyki, nie potrafi dobrze przeanalizować, czym zajmuje się spółka PiLab. „Choć, z drugiej strony, czy to naprawdę jest potrzebne? Nie zawsze rozumiałem, czym dokładnie zajmuje się np. KGHM, w który inwestowałem wcześniej, a przecież udało mi się przyzwoicie zarobić” – zastanawiał się Alan. Postawił poszukać przez najbliższe tygodnie więcej informacji na temat PiLab oraz rynku NewConnect, na którym nigdy jeszcze nie inwestował.

¹ <http://proseedmag.pl/tag/newconnect/page/2> (10.12.2014).

PiLab – do 20 lipca 2012

PiLab w informacji skierowanej do inwestorów² posługuje się pomarańczowym logo symbolizującym liczbę Pi oraz hasłem „PiLab: digitalizacja dokumentów i zbiorów”.

PiLab SA Jest pochodzącą z Wrocławia spółką high-tech. Jej założycielem jest Krystian Piecko, z wykształcenia informatyk, który w 2007 r. rozpoczął własną działalność, projektując system do gromadzenia, zarządzania i cyfryzacji zbiorów dla Muzeum Architektury we Wrocławiu. System ten, pod nazwą Alkmena w rozbudowanej wersji funkcjonuje w Muzeum Architektury do dziś. Doskonałe opinie o produkcie spowodowały rosnące zainteresowanie rozwiązaniami autorstwa Krystiana w środowisku jednostek muzealnych i archiwistycznych nie tylko w Polsce, ale także w Europie Zachodniej i w USA.

W 2011 r. Krystian pozyskał finansowanie i wsparcie ze strony aniołów biznesu działających na Dolnym Śląsku, co umożliwiło firmie niezwykle szybki rozwój. W rezultacie tego rozwoju, 18 października 2011 r. z jednoosobowej działalności gospodarczej PiLab przekształcił się w spółkę akcyjną. Inwestorzy – aniołowie biznesu – zobowiązali się do wspierania spółki, w tym w szczególności do:

- darmowej obsługi prawnej do końca roku 2012,
- objęcia stanowisk w radzie nadzorczej i doradztwa w zakresie finansów, marketingu, sprzedaży,
- pomocy w pozyskiwaniu kluczowych klientów oraz partnerów strategicznych dla spółki.

Po przekształceniu w spółkę akcyjną w spółkę zaangażowało się wiele osób z dużym doświadczeniem biznesowym, co pozwalało sądzić, że Krystian w razie potrzeby uzyska wsparcie w zarządzaniu firmą.

Alanowi udało się również dotrzeć do informacji nt. struktury akcjonariatu firmy PiLab, nadal jednak chciał dokładniej zrozumieć strategię i specyfikę produktów oferowanych przez firmę. W przypadku firmy informatycznej, jaką był PiLab, nie było to wcale proste. Alan nie znał również zupełnie branży archiwistycznej. Udało mu się dowiedzieć, że już na przełomie 2011 i 2012 roku doszło do pierwszych komercyjnych wdrożeń oprogramowania oferowanego przez PiLab o łącznej wartości 300 tys. PLN. W pierwszej połowie 2012 r. spółka intensywnie pracowała nad nowymi funkcjonalnościami oprogramowania, w tym na przykład nad systemami obiegu dokumentów oraz systemami zabezpieczeń wymaganymi przez Generalnego Inspektora Danych Osobowych. W dokumencie emisyjnym zawarta była również garść informacji dotyczących strategii, specyfiki produktowej spółki oraz ryzyk, jakie zidentyfikował PiLab.

W końcu nawet jeżeli inwestycja okazałaby się atrakcyjna, Alan nie wiedział praktycznie nic o samym rynku NewConnect. Dysponował jedynie raportem Pawła Wiczyńskiego (jednego z członków rady nadzorczej PiLab), w którym w przystępny sposób opisano proces wejścia na NewConnect. Postanowił zatem spędzić jeszcze trochę czasu na przeszukiwaniu Internetu.

² <http://www.certuscapital.pl/userfiles/files/PILAB%20%28seria%20D%29.pdf> (10.12.2014).