

MCI Management POMYSŁ NA ROZWÓJ IT

01.10.1999

MCI oraz HOWELL S. A. utworzyły nową spółkę pod nazwą MCI Management S.A. Przypomnijmy, że MCI to firma inwestycyjno – konsultingowa, specjalizująca się w pozyskiwaniu kapitału dla firm działających na rynku IT oraz wspieraniu zarządzania i rozwoju tych firm.

Howell S.A. zaś jest

jednym z największych pośredników i sprzedawców wyrobów hemicznych i żelazostopów, notowanym na giełdzie.

Głównym zadaniem założonych przez te firmy nowej spółki będzie inwestowanie w rozwój małych i średnich firm informatycznych w Polsce oraz w Europie Centralnej i Wschodniej.

Kapitał **MCI Management S.A.** wynosi obecnie 40 mln zł.

MCI wniosła do nowej spółki kapitał wartości 24 mln zł, w postaci należących do niej: 39,7% akcji JTT- Computer S.A., których wartość rynkowa wynosi 10 mln zł, oraz 50% akcji znanego wrocławskiego integratora systemów informatycznych CCS S.A, o wartości 14 mln zł. MCI objęła 60% ogólnej liczby akcji w nowej spółce.

Howell przekazał kapitał w kwocie 16 mln zł oraz udzielił gwarancji i poręczeń na kwotę 7 mln zł, obejmując 40% akcji MCI Management S.A.

Jej powstanie – zdaniem założycieli – w istotny sposób zwiększa możliwości zasilania kapitałowego małych i średnich firm informatycznych. Nie chodzi tu jednak tylko o operacje stricte kapitałowe. MCI Management specjalizować się będzie w poczynaniach typu capital venture. Jest to nowy rodzaj działalności na polskim rynku, łączący element zasilania kapitałowego (od pozyskiwania inwestorów strategicznych, po plasowanie emisji na giełdzie), z bogatą ofertą usług konsultingowych (od projektowania strategii

przedsiębiorstwa, wyposażania go w nowoczesne narzędzia zarządzania, planowanie kampanii marketingowych, przygotowywanie średnio i długofalowych biznes planów, po reorganizację procesów biznesowych).

Ofertę tę nowopowstała spółka adresuje przede wszystkim do integratorów systemów, domów softwarowych, oraz developerów Internetu.

Wartość poszczególnych projektów wahać się ma od 250 tys do 2 mln USD. Oczekiwać można, że w najbliższym czasie zakończone zostaną negocjacje z trzema średniej wielkości firmami informatycznymi.

**Tomasz Czechowicz -
Prezes MCI**

„Na polskim rynku informatycznym mamy do czynienia z ogromnym zróżnicowaniem wartości i wielkości twórców i dostawców IT. Zaledwie kilka polskich firm osiągnęło dziś bardzo dużą - jak na warunki rodzimego rynku - wartość. Nieprędko przeskoczmy zachodnich gigantów. Ale nie musimy rozwijać się w ich cieniu, ani tym bardziej pod ich dyktando. W tej branży szczególnie liczy się wartość dodana. Wszystko to, co sprawia, że system teleinformatyczny, niezależnie od „klocków” z jakich się składa, odpowiada specyficznym wymaganiom konkretnego użytkownika.

Rynek tego rodzaju usług rośnie znacznie szybciej, niż rynek konkretnych produktów softwarowych czy hardwarowych . Obsługa tego rynku powinna być w Polsce „polską specjalnością”

Działa w naszym kraju kilka tysięcy średnich i małych firm informatycznych. Bardzo wiele z nich to profesjonaliści: zatrudniają znakomitych fachowców: programistów, projektantów systemów, analityków, handlowców. Znają lepiej specyfikę działania rodzimych przedsiębiorstw, banków, instytucji finansowych. Są na miejscu. Dostęp do kapitału to najpoważniejsza bariera w ich rozwoju. Ogranicza możliwości generowania przez nie rozwiązań na najwyższym poziomie, a także dostęp do największych projektów, gdzie wymagane jest wysokie wadium lub potwierdzona wiarygodność finansowa. I to właśnie chcemy, możemy i - jestem przekonany - potrafimy zmienić.

**Andrzej Kowalski - prezes Zarządu
Howell S.A.**

„Inwestycja w spółkę MCI Management traktujemy przede wszystkim jako szansę na maksymalizację stopy zwrotu.

Jako spółka akcyjna, notowana na

giełdzie, musimy przede wszystkim myśleć kategoriami naszych akcjonariuszy.

Uważamy za całkowicie realne uzyskanie z kapitału zainwestowanego w MCI

Management stopy zwrotu w granicach 35-50%. Wielkość naszego wkładu w

nowopowstałą firmę odpowiada wysokości rocznego zysku. Jest to więc inwestycja o

charakterze strategicznym. Argumentem wspierającym ten ważny wybór, poza bardzo

wnikliwą analizą perspektyw rozwojowych branży informatycznej w Polsce, były

również kompetencje MCI oraz bardzo klarowna, mająca silne oparcie w potrzebach

rynku i przemyślana koncepcja rozwoju nowej spółki.”

size=4>Kontakt:

Piotr Laskowski

SIGMA INTERNATIONAL (POLAND)

tel:

022/628 24 04

e-mail:

href="mailto:piotr.laskowski@sigma.com.pl">piotr.laskowski@sigma.com.pl