

IV. DANE O EMITENCIE

IV.1. Podstawowe informacje o Emitencie

Prawną (statutową) nazwą Emitenta jest firma Emitenta określona w § 2 ust. 1 Statutu w brzmieniu: EFICOM Spółka Akcyjna. Zgodnie z art. 305 § 2 Kodeksu Spółek Handlowych i § 2 ust. 2 Statutu w obrocie Emitent może używać skrótu firmy w brzmieniu: EFICOM S.A.

Formą prawną Emitenta jest spółka akcyjna.

Krajem siedziby Emitenta jest Rzeczpospolita Polska.

Siedzibą Emitenta jest Warszawa

Adres siedziby: 02-014 Warszawa, ul. Nowogrodzka 68

Numer telefonu: +48 22 623 82 14

Numer faksu: +48 22 623 82 23

Adres e-mail: office1@eficom.pl

Adres strony internetowej: www.eficom.pl

NIP – 525-213-10-23

REGON – 016007426

KRS – 0000280815.

IV.2. Data utworzenia Emitenta i czas na jaki został utworzony

Emitent został utworzony zgodnie z treścią uchwały nr 1 Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników Spółki EFICOM Sp. z o.o. z dnia 20 kwietnia 2007 r. w sprawie przekształcenia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną Rep. A-2511/2007.

Czas trwania Emitenta jest nieoznaczony.

Poprzednik prawny Emitenta został utworzony jako spółka „EFICOM Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością” z siedzibą w Warszawie w dniu 9 czerwca 1999r.. Spółka została wpisana do rejestru handlowego w dziale B pod nr RHB 57201 Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy, XVI Wydział Gospodarczy Rejestrowy.

IV.3. Przepisy prawa na podstawie których został utworzony i zgodnie z którymi działa Emitent

Emitent działa na podstawie prawa polskiego. Emitent został utworzony i działa na podstawie Kodeksu Spółek Handlowych. Emitent jako spółka publiczna działa ponadto na podstawie regulacji dotyczących funkcjonowania rynku kapitałowego.

IV.4. Postanowienie o wpisie Emitenta do właściwego rejestru

Dnia 24 maja 2007 roku Emitent został zarejestrowany w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS 0000280815.

IV.5. Opis historii Emitenta

EFICOM S.A. jest niezależną firmą konsultingową, wyspecjalizowaną w doradztwie europejskim i finansowym. Od 1999 roku specjalizuje się w zarządzaniu kontraktami Unii Europejskiej, realizował projekty finansowane ze źródeł UE z dziedziny harmonizacji prawa, rolnictwa, finansów i gospodarki. Emitent był przez trzy lata Instytucją Kontraktującą i Płatniczą dla Komisji Europejskiej w Polsce, prowadził przez pięć lat Punkty Informacji Europejskiej, zrealizował trzy największe, ogólnopolskie kampanie informacyjne finansowane przez Komisję Europejską. Od 2004 roku, z momentem akcesji Polski do UE, spółka rozszerzyła zakres usług o doradztwo w dziedzinie finansowania zewnętrznego z funduszy UE i doradztwo biznesowe specjalizując się we wprowadzaniu firm, z krajów “starej Europy” i krajów nienależących do UE, na rynki nowych i przyszłych członków Unii Europejskiej.

1999 r.:

- ⇒ 9 czerwca – poprzednik prawny Emitenta został utworzony jako spółka „EFICOM Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością” z siedzibą w Warszawie. Spółka została wpisana do rejestru handlowego w dziale B pod nr RHB 57201 Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy, XVI Wydział Gospodarczy Rejestrowy.
- ⇒ Realizacja kontraktów:
 - a. „European Information Center” dla partnera belgijskiego East West Consulting Group, o wartości 400 000 euro,
 - b. harmonizacja prawa polskiego z prawem UE dla Ministerstwa Rolnictwa (“Support to Working Groups in Charge of Harmonization of the Legislation Pertaining to Agriculture”), o wartości 400 000 euro,
 - c. kampania informacyjna na temat Unii Europejskiej finansowana przez Komisję Europejską „European Public Relations System”, o wartości 1 200 000 euro.

2000 r.:

- ⇒ Realizacja projektu PHARE z dziedziny harmonizacji prawa polskiego z Prawem UE oraz porównawczej bazy danych aktów prawnych UE ("Support to Economy and Legal Related Activities") dla Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej (wartość kontraktu: 700 000 euro).

2001 r.:

- ⇒ Wygranie przetargu Reprezentacji Komisji Europejskiej w Polsce na realizację kampanii informacyjnej Komisji Europejskiej i zarządzanie Punktem Informacji Europejskiej (PIUE) oraz funduszem grantowym (wartość kontraktu 1 200 000 euro).

2002 r.:

- ⇒ Wygranie przetargu i realizacja kontraktu PHARE („Parliamentary legislative procedures”) w zakresie dostarczenia ekspertyz i opinii w obszarze prawa UE dla Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, Kancelarii Sejmu i Senatu (wartość kontraktu 800 000 euro);
- ⇒ Przedłużenie kontraktu z Reprezentacją Komisji Europejskiej w Polsce „EU Information and Communication Programme in Poland” na realizację kampanii informacyjnej Komisji Europejskiej (wartość 1 700 000 euro);
- ⇒ Podpisanie kontraktów na usługi doradcze dla korporacji w zakresie dofinansowania ze środków pomocowych UE.

2003 r.:

- ⇒ Rozpoczęcie działalności doradczej w zakresie identyfikacji źródeł finansowania oraz pozyskiwania i zarządzania funduszami pomocowymi UE dla przedsiębiorstw;
- ⇒ Podpisanie stałych kontraktów na usługi doradcze dla międzynarodowych korporacji i przedsiębiorstw;
- ⇒ Kontynuacja kontraktu „EU Information and Communication Programme in Poland” z Komisją Europejską oraz kontraktu „Parliamentary legislative procedures” harmonizacji prawa dla kancelarii Sejmu i Senatu i UKIE;
- ⇒ Kontynuacja kontraktu z Reprezentacją Komisji Europejskiej w Polsce na realizację kampanii informacyjnej „EU Information and Communication Programme in Poland” (wartość 1 300 000 euro).

2004 r.:

- ⇒ Kontynuacja kontraktu z Reprezentacją Komisji Europejskiej w Polsce na realizację kampanii informacyjnej Komisji Europejskiej „EU Information and Communication Programme in Poland” (wartość 1 300 000 euro);
- ⇒ Przygotowanie projektów i wniosków do funduszy strukturalnych;
- ⇒ Stała współpraca z Holdingiem ITI w zakresie dofinansowania rozwoju działalności holdingu z wykorzystaniem funduszy UE;
- ⇒ Zmodyfikowanie strategii działania spółki w kierunku zwiększenia udziału przedsiębiorstw prywatnych w portfolio klientów – zarówno w obszarze doradztwa w zakresie finansowania ze źródeł UE, jak również w dziedzinie doradztwa Public Relations i Public Affairs;
- ⇒ Stała umowa na świadczenie usług doradczych w dziedzinie Public Relations z MALMA Sp. z o.o.;
- ⇒ Umowa z Otwarty Rynek Elektroniczny S.A. (MarketPlanet) na usługi doradcze w dziedzinie marketingu, sprzedaży i doradztwa w dziedzinie finansowania UE i prawa UE.

2005 r.:

- ⇒ Kontynuacja umów na usługi doradcze w dziedzinie marketingu, sprzedaży i doradztwa w dziedzinie finansowania UE i prawa UE;
- ⇒ Realizacja działań Public Affairs i Public Relations na rzecz ochrony intelektualnej i ochrony patentowej dla międzynarodowej korporacji;
- ⇒ Przygotowanie projektów i wniosków do funduszy strukturalnych oraz do Norweskiego Mechanizmu Finansowego i Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego;
- ⇒ Realizacja kompleksowego badania rynku dla APEX (Brazylijska Agencja Promocji Eksportu) i Ambasady Brazylii;
- ⇒ Współpraca z Fundacją Centrum Solidarność i NSZZ Solidarność- wysokość pozyskanego dofinansowania 500 000 Euro;
- ⇒ Doradztwo dla Telewizji TVN 24 i Polskiego Radia S.A. Program 1. -przygotowanie wniosków aplikacyjnych do Dyrekcji Generalnej ds. Informacji Parlamentu Europejskiego;
- ⇒ Umowa doradcza z korporacją brazylijską, największym wykonawcą infrastruktury drogowej i autostrad w Ameryce Południowej, Portugalii i USA;
- ⇒ Realizacja kontraktu dla Komisji Europejskiej w Bułgarii w ramach PHARE 2005 (wartość 900 000 euro).

2006r.

- ⇒ Przygotowywanie projektów do funduszy strukturalnych dla klientów z sektora MŚP;
- ⇒ Przygotowywanie wniosków aplikacyjnych dla polskich mediów (telewizja, prasa, radio) do Dyrekcji Generalnej ds. Informacji Parlamentu Europejskiego oraz do Komisji Europejskiej;
- ⇒ Działania doradcze z zakresu konsultingu europejskiego dla dużych międzynarodowych korporacji w zakresie projektów teleinformatycznych i nowych technologii informacyjnych i komunikacyjnych;
- ⇒ Kontynuacja kontraktu dla Reprezentacji Komisji Europejskiej w Bułgarii (wartość 900 000 euro);

2007r.:

- ⇒ Współpraca z MasterCard Europe w zakresie Public Affairs w Polsce;

- ⇒ Współpraca w zakresie pozyskania środków na realizację projektów dla TVN S.A, Grupa Onet.pl S.A., Agora S.A.;
- ⇒ Współpraca z następującymi podmiotami:
 - a. CompTIA w zakresie organizacji międzynarodowych konferencji w ramach projektu Forum Innowacyjności oraz badania rynku i opinii publicznej;
 - b. Hochegger|Financials, w zakresie realizacji projektu Media Relations na zlecenie STRABAG SE;
 - c. Burson-Marsteller London na realizację działań Public Relations i Public Affairs;
 - d. Centrum Promocji Produktów Brazylijskich w Polsce w zakresie Media Relations na zlecenie APEX (Brazylijska Agencja Promocji Eksportu);
 - e. Interel;
 - f. Hochegger|Com – kompleksowa obsługa Public Relations Deutsche Lufthansa w Polsce;
 - g. CompTIA –działania z zakresu Public Relations i Public Affairs w Polsce;
 - h. Grupa ITI (w tym Grupa TVN)
- ⇒ Rozpoczęcie działalności inwestycyjno-doradczej, związanej z koordynacją procesów wprowadzania spółek na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie na rynek podstawowy oraz rynek NewConnect i inwestowaniem w akcje tych spółek w fazie pre-IPO. EFICOM SA podpisał, w okresie sierpień – wrzesień 2007, umowy ramowe z trzema spółkami (media elektroniczne: tradycyjne i nowe media, ochrona zdrowia, wielobranżowe przedsiębiorstwo produkcyjno-handlowe), które planuje wprowadzić na Giełdę w roku 2008. EFICOM SA jest w trakcie negocjacji z kilkoma innymi spółkami. W 2008r. EFICOM planuje wprowadzić do obrotu od 6 do 8 spółek występując jako doradca finansowy oraz inwestor kapitałowy.

IV.6. Kapitały (fundusze) własne Emitenta i zasady ich tworzenia

Spółka tworzy następujące kapitały i fundusze:

- 1) kapitał zakładowy,
- 2) kapitał zapasowy,
- 3) kapitał rezerwowy.

Spółka może tworzyć i znosić uchwałą Walnego Zgromadzenia inne kapitały na początku i w trakcie roku obrotowego.

1) Kapitał zakładowy

Na dzień sporządzenia niniejszego Dokumentu Informacyjnego, Spółka posiada kapitał zakładowy w kwocie 520.000,00 zł (słownie: siedemset dwadzieścia tysięcy złotych, który dzieli się na:

- a) 900.000 (słownie: dziewięćset tysięcy) akcji imiennych serii A o wartości nominalnej 0,20 złotych (słownie: dwadzieścia groszy) każda,
- b) 1.600.000 (słownie: jeden milion sześćset tysięcy) akcji na okaziciela serii B o wartości nominalnej 0,20 złotych (słownie: dwadzieścia groszy) każda,
- c) 100.000 (słownie: sto tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii C o wartości nominalnej 0,20 złotych (słownie: dwadzieścia groszy) każda.

Akcje imienne serii A od nr 1 do nr 900.000 są akcjami uprzywilejowanymi w ten sposób, że każda z nich przyznaje 2 głosy na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.

Akcje kolejnych emisji mogą być akcjami imiennymi lub akcjami na okaziciela.

Kapitał zakładowy Spółki został pokryty w całości przed zarejestrowaniem przekształcenia.

W dniu 18 września 2007 r. NWZA Emitenta podjęło uchwałę o emisji nie więcej niż 1.400.000 akcji zwykłych na okaziciela serii D o wartości nominalnej 0,20 zł każda w drodze subskrypcji prywatnej. Skutecznie objęte zostało 1.400.000 akcji serii D. Na dzień sporządzenia niniejszego Dokumentu emisja nie została jeszcze zarejestrowana w KRS. Po zarejestrowaniu emisji akcji serii D, Spółka posiadać będzie kapitał zakładowy w kwocie 800.000,00 złotych, który dzielić się będzie na:

- a) 900.000 (słownie: dziewięćset tysięcy) akcji imiennych serii A o wartości nominalnej 0,20 złotych (słownie: dwadzieścia groszy) każda,
- b) 1.600.000 (słownie: jeden milion sześćset tysięcy) akcji na okaziciela serii B o wartości nominalnej 0,20 złotych (słownie: dwadzieścia groszy) każda,
- c) 100.000 (słownie: sto tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii C o wartości nominalnej 0,20 złotych (słownie: dwadzieścia groszy) każda,
- d) 1.400.000 (słownie: jeden milion czterysta tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii D o wartości nominalnej 0,20 złotych (słownie: dwadzieścia groszy) każda.

2) Kapitał zapasowy

Kapitał zapasowy jest tworzony z odpisów z czystego zysku. Do kapitału zapasowego przelewane są również nadwyżki osiągnięte przy wydawaniu akcji powyżej ich wartości nominalnej, a pozostałe po pokryciu kosztów ich wydania. Stosownie do przepisu art. 396 §1 Kodeksu spółek handlowych, Spółka jest zobowiązana tworzyć kapitał zapasowy na pokrycie strat, do którego przelewa się co najmniej 8 % zysku za dany rok obrotowy, dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej kapitału zakładowego.

3) Inne kapitały

W Spółce nie utworzono innych kapitałów niż zakładowy i zapasowy.

IV.7. Nieopłacona część kapitału zakładowego

Kapitał zakładowy Emitenta jest w pełni opłacony.

IV.8. Przewidywane zmiany kapitału zakładowego w wyniku realizacji przez obligatariuszy uprawnień z obligacji zamiennych lub z obligacji z prawem pierwszeństwa, ze wskazaniem wartości warunkowego

podwyższenia kapitału zakładowego oraz terminu wygaśnięcia praw obligatariuszy do nabycia tych akcji

Do dnia niniejszego Dokumentu Informacyjnego, Emitent nie emitował obligacji zamiennych bądź obligacji z prawem pierwszeństwa do objęcia w przyszłości nowych emisji akcji.

IV.9. Podwyższenie kapitału zakładowego w granicach kapitału docelowego

Statut nie zawiera upoważnienia dla Zarządu do podwyższenia kapitału zakładowego w granicach kapitału docelowego.

IV.10. Notowanie instrumentów finansowych Emitenta

Żadne papiery wartościowe Emitenta nie były dotychczas notowane na jakimkolwiek rynku regulowanym bądź zorganizowanym. W związku z akcjami Emitenta nie były wystawiane kwity depozytowe.

IV.11. Powiązania organizacyjne lub kapitałowe Emitenta, mające istotny wpływ na jego działalność

Emitent nie tworzy grupy kapitałowej w rozumieniu Ustawy o Ofercie, a także nie posiada podmiotów zależnych.

IV.12. Produkty, towary i usługi Emitenta

EFICOM S.A. jest niezależną firmą konsultingową, od 1999 roku wyspecjalizowaną w doradztwie europejskim i finansowym, świadcząca te usługi dla przedsiębiorstw, instytucji otoczenia biznesowego oraz instytucji publicznych polskich i zagranicznych.

Podstawowa działalność Emitenta obejmuje następujące obszary:

- A. Konsulting europejski
- B. Konsulting biznesowy
- C. Public Affairs i Public Relations
- D. Konferencje i szkolenia

Emitent działa zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym rynku doradztwa. Emitent przez pierwsze lata istnienia działał głównie na rynku krajowym, a od 2004 roku zaczął oferować usługi na rynku europejskim. W ciągu ostatnich 3 lat Emitent świadczył swoje usługi kilkudziesięciu klientom z Polski i kilkunastu klientom zagranicznym.

Z punktu widzenia udziału w przychodach, zasadnicza część przychodów generowana jest na rynku europejskim i polskim.

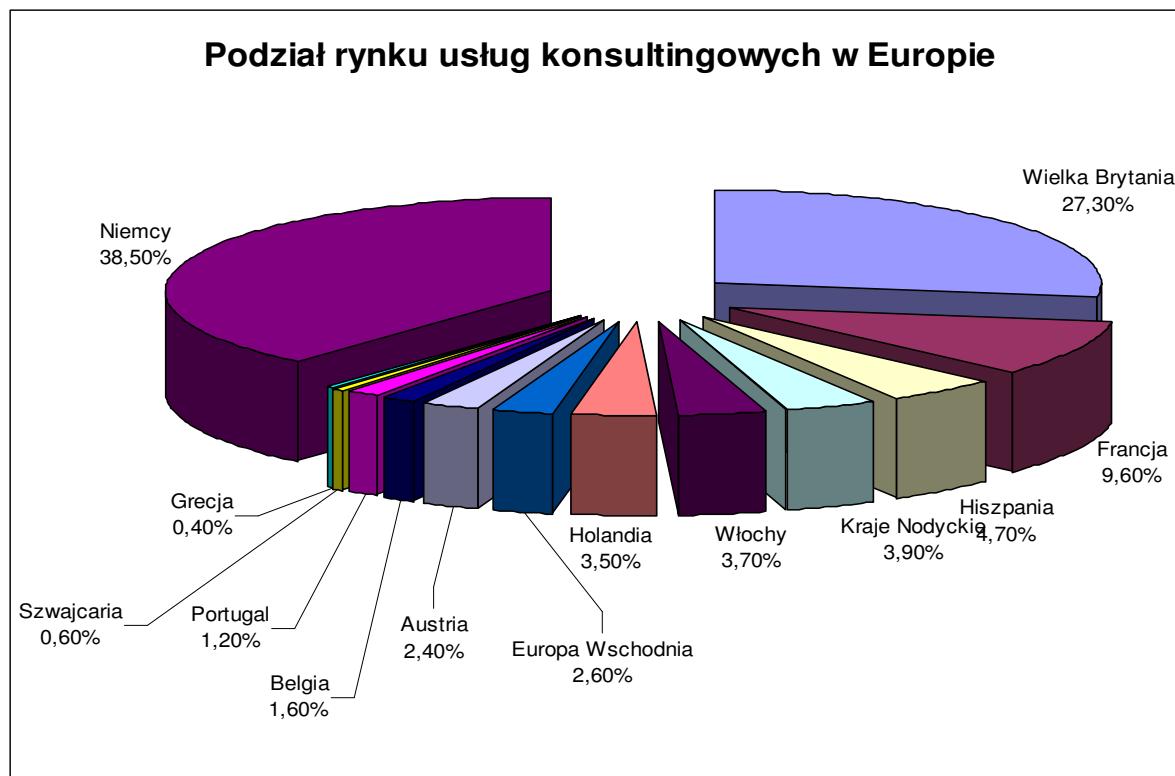
Europejski rynek doradztwa.

W oparciu o dane opublikowane przez FEACO (2005/6 Survey of the European Management Consultancy Market) wysokość przychodów wygenerowanych przez rynek usług doradczych w 2006 roku wyniosła 61,6miliardów euro. W stosunku do roku poprzedniego (2005) rynek usług doradczych w 2006 zanotował 14% wzrost. Liczba firm consultingowych ogółem zmalała o 6,5 tys. (z 60 tys. w 2004 do 53,5 tys. w 2005), przy czym zatrudnienie ogółem wzrosło o około 80%. Dynamiczny wzrost zatrudnienia wynika z rosnącego popytu na usługi doradcze w Europie. Za główne przyczyny rozwoju rynku uważa się prognozowany dalszy wzrost ekonomiczny oraz stabilizację. Ponadto, nie bez znaczenia pozostaje rosnący eksport do krajów Europy Wschodniej, zwłaszcza tych które świeżo wstąpiły do Unii Europejskiej bądź są w trakcie procesów przedakcesyjnych.

Analizy rynku usług doradczych w Europie wskazują kilka zasadniczych cech tego rynku:

- ⇒ dominująca rola projektów krótkoterminowych przy jednoczesnym wzroście przywiązania stałych klientów do konsultantów
- ⇒ kluczowymi sektorami dla rynku usług doradczych w Europie pozostaje sektor publiczny i bankowy
- ⇒ w wyniku powiększenia obszaru Unii Europejskiej wzrasta zainteresowanie internalizacją usług. Wobec zróżnicowania kulturowego Europy wzrasta zapotrzebowanie na nawiązywanie współpracy z lokalnymi partnerami zwłaszcza w nowych krajach członkowskich

wzrost przychodów przy jednoczesnym spadku liczby firm świadczących usługi doradcze w Europie wskazuje na pewną konsolidację rynku na przestrzeni kilku ostatnich lat



Źródło : 2005/6 Survey of the European Management Consultancy Market

Największy udział w rynku utrzymują Niemcy i Wielka Brytania, trzeci co do wielkości rynek w Europie stanowią Francja i Hiszpania.

Struktura rynku firm konsultingowych w Europie ciągu ostatnich lat ulegała ciągłym zmianom dostosowanym do zmieniającego się popytu. W latach 2005/6 dominującą rolę w rynku odgrywa Business Consulting obejmujący: doradztwo strategiczne, zarządzanie operacyjne, zarządzanie projektami, zarządzanie zmianą oraz zarządzanie zasobami ludzkimi. Przychody z usług typu Business Consulting stanowią 42,5% przychodów ogółem z usług konsultingowych. Kolejne kategorie usług co do wielkości udziału w przychodach firm consultingowych stanowią usługi typu Outsourcing (20,9%), IT Consulting (12,3%), doradztwo w zakresie rozwoju i integracji systemów i aplikacji (19%), inne- w tym konsulting europejski (5,4%).

Znaczenie i udział usług typu business consulting w strukturze rynku wymaga bardziej szczegółowego wglądu na znaczenie poszczególnych komponentów. Wśród usług typu business consulting dominujące znaczenie mają usługi w zakresie doradztwa strategicznego (29,5%) oraz doradztwo operacyjne (21,1%).

Dominujący udział wśród klientów usług doradczych od kilku lat utrzymują trzy sektory: Przemysł (25,1%), Usługi Finansowe (20,5%) oraz Administracja Publiczna (17,4%).

Analizując strukturę klientów i projektów realizowanych przez Emitenta, stwierdzić należy, iż działa on na następujących rynkach europejskich:

- ⇒ Belgijski
- ⇒ Bułgarski
- ⇒ Ukraiński
- ⇒ Brytyjski
- ⇒ Hiszpański
- ⇒ Portugalski
- ⇒ Słowacki
- ⇒ Duński
- ⇒ Czeski
- ⇒ Chorwacki
- ⇒ Rosyjski
- ⇒ Niemiecki

Rynek polski

Rynek krajowy jest głównym rynkiem działalności Emitenta. Wskazany powyżej zakres usług oferowanych przez Emitenta kierowany jest do następujących grup odbiorców:

- Sektor komercyjny - przedsiębiorstwa działające na rynku polskim,
- Administracja Publiczna,
- Jednostki samorządu Terytorialnego,

- Sektor finansowy - banki i instytucje ubezpieczeniowe.

Kluczowy z punktu widzenia przychodów Emitenta jest szeroko rozumiany polski rynek usług konsultingowych i doradczych obejmujący zarówno Konsulting europejski, jak i konsulting biznesowy.

Rynek ten charakteryzuje się ostro przebiegającą walką konkurencyjną oraz wysoką dynamiką rozwoju. Na rynku funkcjonuje wiele firm świadczących dość szeroko pojęte usługi konsultingowe, których oferowane usługi obejmują bardzo często szeroki wachlarz usług (doradcze, prawnicze, podatkowe, księgowe, finansowe itp.). Na rynku działają także duże światowe i krajowe firmy konsultingowe, które w większości koncentrują się na rynku dużych projektów.

Rynek usług doradczych w Polsce, według Stowarzyszenia Doradców Gospodarczych jest bardzo atrakcyjnym i rozwojowym rynkiem. Wartość rynku usług doradczych wraz ze środkami z Unii Europejskiej to około 240 milionów EURO. Według tej samej organizacji przewidywane tempo wzrostu rynku doradztwa europejskiego wyniesie w najbliższych latach średnio 15%. Analogiczne dane dotyczące szeroko rozumianego rynku konsultingu zakładają jego przewidywana dynamikę wzrostu na poziomie 9,5%.

Polski rynek usług doradczych jest nadal stosunkowo płytkim i młodym rynkiem, aczkolwiek bardzo perspektywnym. Rynek 10 nowych państw członkowskich Unii Europejskiej to zaledwie 2,6% rynku 25 wszystkich państw Unii Europejskiej (bez Bułgarii i Rumunii). Udział Polski w tym rynku to zaledwie 0,4% rynku europejskiego.

Zestawienie największych podmiotów działających na polskim rynku doradztwa (według ilości zatrudnionych w 2005 roku), przedstawia tabela poniżej.

Rynek usług doradczych w Polsce w 2005 roku [wielkość zatrudnienia]		
1.	Accenture	302
2.	Deloitte	200
3.	Cap Gemini	187
4.	IMG Polska	140
5.	PriceWaterHouse Coopers	126
6.	DGA	120
7.	F5 Konsulting	120
8.	Infovide	65
9.	McKinsey	63
10.	Evip	57
11.	PKF Consult	56
12.	CGI	55
13.	AT Kearney	47
14.	Doradca Consultants	40
15.	Kolaja & Partners	35

Obrót ogółem na rynku usług doradczych w Polsce w 2006 roku wyniósł 240 mln euro, w stosunku do roku poprzedniego stopa wzrostu wyniosła 9%. Jest to więcej niż Czech (które w 2006 zanotowały tylko 2,1%) i Słowacja (8,9%), ale mniej niż Węgry (które zanotowały wzrost na poziomie 11%).

Rynek usług doradczych w Polsce podzielony jest na dwie grupy: międzynarodowe-globalne firmy konsultingowe oraz małe wyspecjalizowane podmioty doradcze.

Na rynku usług doradczych w Polsce wiodącą pozycję na rynku umacniają globalne firmy konsultingowe. Pozostałą część rynku usług doradczych tworzą małe firmy, które oferują standardowe usługi doradcze w tym przede wszystkim: zarządzanie jakością, doradztwo w zakresie pozyskiwania środków Unii Europejskiej, wdrażanie programów szkoleniowych oraz doradztwo i wdrażanie systemów IT. Wiele źródeł i prognoz wskazuje na to, iż w latach 2006-2008 dynamika wzrostu popytu na usługi doradcze w zakresie pozyskiwania środków Unii Europejskiej będzie wynosiła 15%.

Jako napędowe dla sektora uważane są również usługi w zakresie doradztwa operacyjnego oraz doradztwa IT. Prognozy wskazują, iż jedynie kilka lokalnych podmiotów doradczych będzie w stanie rozwinąć swoje kompetencje i zakres świadczonych usług.

Dywersyfikacja usług doradczych prognozowana jest przede w kierunku finansowego doradztwa korporacyjnego oraz doradztwa strategicznego, co jest wynikiem prognozowanego wzrostu popytu na tego rodzaju usługi. Ponadto prognozowany jest dalszy wzrost popytu na doradztwa w zakresie pozyskiwania środków UE, co spowoduje dalszy dynamiczny rozwój doradztwa europejskiego w Polsce.

Do kluczowej grupy odbiorców usług doradczych w Polsce zalicza się trzy sektory: usługi finansowe,

telekomunikacja i administracja publiczna.

Rynek doradztwa europejskiego w Polsce w porównaniu do rynków w innych krajach jest bardziej wymagający. Ze względu na rozbudowany dostęp do bezpłatnej informacji dla przedsiębiorstw na temat możliwości pozyskania dofinansowania ze środków UE oraz popularność studiów MBA, popyt na podstawowe usługi doradcze jest niewielki. Klienci oczekują wyspecjalizowanej oferty i mierzalnych rezultatów finansowych.

Rozwój rynku usług doradczych determinowany jest przez cztery zasadnicze czynniki:

- ⇒ wzrost gospodarczy
- ⇒ globalizacja, wpływająca na zainteresowanie polskim rynkiem międzynarodowych korporacji oraz poszukiwanie przez podmioty międzynarodowe lokalnych partnerów i przedstawicieli (networking)
- ⇒ dostęp do funduszy strukturalnych
- ⇒ rozwój technologii IT w administracji publicznej, jak i sektorze prywatnym

Otoczenie konkurencyjne Emitenta

Dla sektora usług doradczych w Polsce ogółem pracuje 10 tys. osób. Wśród porównywanych doradczych spółek akcyjnych procentowo wyrażana dynamika zatrudnianie jest dość zróżnicowana. W 2005 roku największy wzrost zatrudnienia zanotowała spółka DGA (która w 2005 roku zatrudniała ponad 250 osób) co wynika z różnicowania usług spółki oraz kupowania przez tę spółkę innych mniejszych spółek. Inna porównywana spółka doradczą zatrudnia kilkanaście osób i dwóch lat notuje spadek zatrudnienia.

Zmiana zatrudnienia w %

	2005	2006
DGA S.A	+ 41%	-20 %
Inwest Consulting	- 11 %	- 6 %
EFICOM	+10%	0%

Źródło: Raporty okresowe spółek za lata 2004-2006

Emitent na tle akcyjnych spółek doradczych jest przedsiębiorstwem zatrudniającym najmniejszą liczbę osób, tym niemniej od dwóch lat notuje stały wzrost zatrudnienia. Co jest bardzo istotne w tym przypadku wzrostowi zatrudnienia towarzyszy wzrost przychodów netto przypadających na jednego pracownika (patrz tabela poniżej).

Przychody w przeliczeniu na 1 pracownika (w PLN):

	2005	2006
DGA S.A	122 338	182 958
Inwest Consulting	99 500	67 733
EFICOM	146 162	289 250

Źródło: Raporty okresowe spółek za lata 2004-2006

Wśród porównywanych spółek dwie z nich notują wzrost przychodów netto oraz wzrost wydajności i efektywności wyrażonej przychodem netto przypadającym na jednego pracownika. Tendencja ta jest spójna z trendem obserwowanym na europejskim rynku usług doradczych.

Dywersyfikacja usług:

	DGA S.A	Inwest Consulting	EFICOM
Konsulting Europejski, usługi realizowane na zamówienie centralnej administracji publicznej na poziomie krajowym	X		X
Konsulting Europejski, usługi doradcze świadczone na rzecz administracji samorządowej	X	X	X
Konsulting Europejski, usługi realizowane na zamówienie administracji publicznej na poziomie europejskim		X	X
Konsulting Europejski, usługi realizowane na zamówienie podmiotów prywatnych	X	X	X
Public Affairs			X

	DGA S.A	Inwest Consulting	EFICOM
PR			X
Audyt	X		
Doradztwo finansowe	X	X	X
Doradztwo IT	X		

W obliczu tendencji do pewnej konsolidacji na rynku usług doradczych w Europie, otoczenie konkurencyjne Emitenta zanalizowane zostało pod kątem dywersyfikacji świadczonych usług.

Powyższa tabela pokazuje poziom zróżnicowania oferty Emitenta na tle innych polskich spółek giełdowych świadczących usługi doradcze.

Usługi doradcze związane z obecności środków unijnych w Polsce zostały szczegółowo rozbite na 4 różne kategorie, ze względu na dynamikę rozwoju tego sektora usług oraz fakt, iż usługi te są jednym z głównych obszarów konkurencji.

Jednym z czynników coraz bardziej determinujących polski rynek usług konsultingowych jest globalizacja oraz networking. W coraz większym stopniu o pozycji konkurencyjnej lokalnej/krajowej firmy świadczącej usługi doradcze decyduje jej umiejętność pozyskiwania partnerów/kontrahentów spośród międzynarodowych podmiotów, dla których to spółka jest parterem/kontrahentem lokalnym obsługującym w danym zakresie dany rynek krajowy.

W 2006 roku 45,8% przychodów netto Emitenta wygenerowane zostało przez tego rodzaju usługi, przy czym w 2005 roku udział tych samych usług w przychodach ogółem stanowił 8%.

Otoczenie konkurencyjne Emitenta (działalność inwestycyjna)

Na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie notowanych jest kilka spółek, zajmujących się działalnością konsultingową i inwestycyjną. Są to Inwest Consulting S.A., IDM S.A., Capital Partners S.A i DGA. Wszystkie podmioty wyceniane są przez inwestorów przy współczynniku cena/zysk znacznie przekraczającym poziom, przy jakim sprzedawane są akcje EFICOM (patrz tabelka). To może potwierdzać dostrzeganie przez rynek potencjału drzemącego w firmach o takim profilu działalności.

Inwest Consulting S.A. jest niedużą spółką zajmującą się organizacją emisji obligacji dla samorządów. Po wejściu na Warszawską Giełdę Papierów Wartościowych Inwest Consulting S.A. rozpoczął także działalność inwestycyjną polegającą na nabywaniu udziałów/akcji w spółkach o zróżnicowanym profilu działalności. Zaczął również świadczyć usługi doradcze przy wprowadzaniu spółek na giełdę. Inwestorzy najwyraźniej liczą na wysokie zyski z tej działalności.

EFICOM większość środków z emisji przeznaczy na nabywanie udziałów/akcji w spółkach na rynku niepublicznym. Przedmiotem inwestycji będą podmioty, które Emitent będzie przygotowywał do wprowadzenia na rynek publiczny. W tej sytuacji Inwest Consulting S.A. trzeba postrzegać jako jednego z najważniejszych bezpośrednich konkurentów Emitenta w tej sferze działalności. Przewagą Emitenta będzie to, że skupi się na doradztwie i nabywaniu akcji spółek działających w obszarze nowych technologii, dających szansę na szybki rozwój. Pomocne w tym będzie ośmioletnie doświadczenie Emitenta w zakresie doradztwa w procesie uzyskiwania funduszy europejskich.

DGA jest spółką działającą na rynku usług konsultingowych. Zajmuje się Corporate Finance i Management Consulting, pracując dla przedsiębiorstw z różnych sektorów gospodarki. DGA niedawno rozszerzyła zakres usług o projekty wspomagające samorządy w zakresie wykorzystania środków strukturalnych i pomocowych. Jest ważnym graczem na rynku usług konsultingowych w dziedzinie zarządzania procesami biznesowymi.

IDMSA jest jedynym domem maklerskim notowanym na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Oprócz typowej działalności brokerskiej jego aktywność w znacznym stopniu skupia się na przygotowywaniu i przeprowadzaniu pierwszych ofert publicznych (IPO). Charakterystyczne dla domu maklerskiego IDMSA jest w niektórych przypadkach dwuetapowe działanie. Wtedy nabywa udziały spółki najpierw na rynku niepublicznym (tzw. proces pre-IPO). Będąc już inwestorem przygotowuje ją do debiutu giełdowego, wspierając przy tym działania prowadzące do wzrostu jej wartości. Firmie pomagają w tym środki uzyskane z pre-IPO. Wprowadzając akcje na rynek giełdowy zarabia tym sposobem nie tylko jako oferujący, ale także jako inwestor. Jest to ciekawa polityka. Pozwala części spółek osiągnąć rozmiary bardziej odpowiednie do debiutu giełdowego. Jednocześnie w ten sposób interes oferującego akcje i ich emitenta są w trakcie oferty publicznej bardziej zbieżne. Dobra koniunktura giełdowa, a także akwizycje pozwoliły DM IDMSA na wypracowanie wysokich zysków w minionym roku.

Capital Partners S.A. prowadzi działalność doradczą z zakresu szeroko pojętej bankowości inwestycyjnej. Koncentruje się na pozyskiwaniu klientów spośród średnich i dużych przedsiębiorstw prywatnych. Pozyskuje dla nich finansowanie poprzez przygotowanie i sprzedaż odpowiednich instrumentów finansowych, opartych przede wszystkim o publiczny rynek papierów wartościowych. Pomaga również w poszukiwaniu inwestorów finansowych lub branżowych. W spółkach portfelowych Capital Partners S.A. jest między innymi eCard S.A. także notowany na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych.

PC Guard nie jest firmą stricte inwestycyjną, ale Emitent uważa tę spółkę za ciekawego konkurenta. PC Guard zdecydował się na zakup 51% udziałów firmy posiadającej dziesięciokrotnie większe przychody. PC Guard miał w 2006 roku przychody w wysokości 5 026 tys. PLN, spółka przejmowana MTS sp. z o.o. miała w 2006 roku przychody w wysokości ponad 60 000 tys. PLN.

Fundusz BMP jest jedną z wiodących spółek typu venture capital w Niemczech. Specjalizując się w finansowaniu firm będących w początkowej fazie rozwoju, a także w fazie ekspansji inwestuje głównie w dynamicznie rozwijające się przedsiębiorstwa technologiczne, przede wszystkim na terenie Niemiec i Polski. Inwestuje własne środki i zarządza funduszami instytucjonalnych inwestorów, którzy lokują albo równolegle ze spółką w jej firmy portfelowe albo w inne przedsiębiorstwa. Strategia działania Emitenta będzie zbliżona do funduszu BMP.

MCI Management jest największym polskim funduszem typu venture capital związanym z sektorem IT. Spółka zajmuje pierwsze miejsce w kraju pod względem liczby przeprowadzonych dotychczas inwestycji. W portfelu MCI znajdują się spółki informatyczne i internetowe, w tym m-commerce. To podmiot reprezentujący zbliżoną działalność do planowanej przez Emitenta.

tys. PLN	EFICOM	Inwest Consulting	DGA	IDM	Capital Partners	PC Guard	BMP AG	MCI
ROK	2006	2006	2006	2005	2006	2006	2004	2006
Przychody	3 471	1 016	39 519	21 430	1	5 026	2 675	91 671
Zysk Netto	601	0	3 165	9 500	15 413	1 094	0	29 075

Działalność Emitenta

A. Konsulting europejski

EFICOM S.A. posiada ponad ośmioletnie doświadczenie w zarządzaniu projektami finansowanymi ze środków UE, ewaluacji i rozliczaniu dotacji oraz doradztwie w dziedzinie wykorzystania funduszy europejskich. Emitent świadczy fachowe usługi w obszarze pozyskiwania finansowania z funduszy unijnych dla przedsiębiorstw, instytucji, organizacji zarówno polskich jak i zagranicznych oraz jednostek samorządu terytorialnego.

Działania w zakresie konsultingu europejskiego:

a) Doradztwo w zakresie funduszy unijnych:

- Analiza dostępności funduszy pod kątem potrzeb klienta,
- Przygotowanie projektów,
- Przygotowywanie wniosków o dotacje do funduszy strukturalnych, Funduszu Spójności, PHARE, Norweski Mechanizm Finansowy i Mechanizm Finansowy Europejskiego Obszaru Gospodarczego, inicjatywy i programy wspólnotowe
- Montaż finansowy projektów,
- Optymalizacja źródeł finansowania przy współudziale środków UE oraz kredytów bankowych,
- Opracowanie studiów wykonalności, studiów wpływu na środowisko i biznes planów – załączniki do wniosków o dotacje,
- Administracyjne i finansowe zarządzanie projektami UE,
- Ewaluacja projektów,
- Doradztwo w dziedzinie standardów unijnych, procedur i regulacji obowiązujących przy korzystaniu ze środków UE (pomoc publiczna, certyfikaty, ustawa o zamówieniach publicznych)
- Doradztwo w zakresie dostosowywania standardów, procedur i regulacji ważnych z punktu widzenia absorpcji funduszy UE,
- Przygotowywanie ofert przetargowych do wszystkich funduszy i programów UE.

b) Monitoring potencjalnych źródeł finansowania pod kątem określonych inwestycji i działań

1. Fundusze pomocowe dostępne w Polsce:
 - a. Fundusze strukturalne,
 - b. Fundusz Spójności,
 - c. Inicjatywy wspólnotowe (np. VII Ramowy)
 - d. Fundusz dla krajów kandydujących (IPA) i dla krajów sąsiadujących z UE,
 - e. Norweski Mechanizm Finansowy i Mechanizm Finansowy Europejskiego Obszaru Gospodarczego,
 - f. Programy Banku Światowego
 - g. krajowe programy wsparcia
2. Fundusze pomocowe dostępne bezpośrednio w Brukseli (fundusze pomocowe celowe poszczególnych Dyrekcji Generalnych).

c) Zarządzanie projektami realizowanymi ze środków UE:

1. Zarządzanie projektem zgodnie z wymogami administracyjnymi, finansowymi, jak i procedur unijnych
2. Raportowanie i rozliczanie projektu

d) Szkolenia w dziedzinie realizacji i rozliczania projektów finansowanych ze źródeł UE oraz zarządzania projektami finansowanymi z:

1. Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw,
2. Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich,
3. Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego,

4. Funduszu Spójności,
5. Phare Spójność Społeczno-Gospodarcza,
6. Programu Ramowego UE,
7. Mechanizm Finansowy Europejskiego Obszaru Gospodarczego.

e) pozostałe usługi w zakresie doradztwa europejskiego:

1. Ekspertyzy i opinie prawne na temat rozwiązań legislacyjnych i standardów obowiązujących w wybranych państwach UE;
2. Doradztwo strategiczne w zakresie rozwoju polskich przedsiębiorstw na rynkach UE

B. Konsulting biznesowy

W ramach usług konsultingu biznesowego EFICOM S.A.. specjalizuje się we wprowadzaniu firm z krajów “starej Europy” i krajów nienależących do UE na rynki nowych i przyszłych członków Unii Europejskiej. Przy organizacji inwestycji i szkoleń Emitent pomaga uzyskać dofinansowanie z funduszy unijnych. Klientami Emitenta są także przedsiębiorstwa z U.S.A i Ameryki Łacińskiej, pragnące rozwijać swą działalność w Europie. Emitent oferuje im pełną gamę usług konsultingowych, monitoring możliwości biznesowych, pomoc w znalezieniu partnerów oraz w komunikacji i promocji.

1. Sektorowe badania rynku;
2. Doradztwo w dziedzinie adaptacji produktów/usług pod kątem oczekiwań konsumentów;
3. Pomoc w budowaniu udziału w rynku;
4. Identyfikacja kanałów sprzedaży;
5. Pełna gama usług doradztwa finansowego,
6. Doradztwo w zakresie strategii marketingowej i promocji w Polsce i na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej;
7. Wyszukiwanie potencjalnych partnerów handlowych oraz partnerów do joint venture;
8. Realizacja kampanii promocyjnych.

C. Public Affairs i Public Relations

EFICOM S.A.. posiada unikalne doświadczenie w prowadzeniu kompleksowych kampanii informacyjno-promocyjnych o tematyce europejskiej - zrealizował pięć ogólnopolskich kampanii informacyjnych finansowanych przez Komisję Europejską. Emitent doradza swoim Klientom jak w ramach realizowanych projektów efektywnie prowadzić działania Public Affairs i Public Relations. Doradztwo w tym zakresie obejmuje:

1. Opracowanie strategii promocji ,w Polsce i w UE oraz nadzoru nad ich realizacją;
2. Usługi doradcze dot. Tworzenia wizerunku, komunikacji kryzysowej ,dla przedsiębiorstw, organizacji biznesowych polskich i zagranicznych;
3. Monitoring procesu legislacyjnego w Polsce i w UE dla poszczególnych sektorów i branż gospodarki oraz wpływu dyrektyw unijnych na rozwój przedsiębiorstw;
4. Doradztwo w zakresie prawa UE i procesu legislacyjnego
5. Organizacja imprez , produkcja
6. Media
 - a. Organizacja konferencji prasowych i briefingów dla prasy, wyjazdów studyjnych, konkursów medialnych,;
 - b. Kompleksowa obsługa medialna imprez;
 - c. Monitoring prasy;
7. Realizacja kompleksowych kampanii informacyjno – promocyjnych(wszystkie komponenty)

D. Konferencje i szkolenia

W ramach realizowanych projektów EFICOM S.A. zajmuje się profesjonalną organizacją konferencji, konferencji, seminariów, szkoleń i imprez promocyjnych. Emitent specjalizuje się w tematyce europejskiej, finansowej i komunikacyjno – medialnej, organizując przedsięwzięcia o zasięgu międzynarodowym, regionalnym oraz lokalnym.

1. Opracowanie koncepcji i optymalnego programu;
2. Kompleksowa produkcja
3. Zapewnienie najwyższej klasy prelegentów i trenerów.

Posumowanie:

Do końca 2006 roku, tj. w okresie 8 lat działalności na rynku konsultingowym, EFICOM S.A. zrealizował m.in.:

- ⇒ kilkanaście dużych kontraktów publicznych o budżetach od 300 000 do ponad 4 000 000 Euro, m.in. dla: Przedstawicielstwa Komisji Europejskiej w Polsce, Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, Kancelarii Sejmu i Senatu, Ministerstwa Rolnictwa, Komisji Europejskiej
- ⇒ z sukcesem rozliczył ponad 250 różnych dotacji
- ⇒ zorganizował finansowanie w wysokości ponad 30 mln euro dla przedsiębiorstw i instytucji
- ⇒ Przygotował ponad 150 sektorowych ekspertyz i opinii prawnych i analiz gospodarczych na temat harmonizacji prawa polskiego i prawa UE
- ⇒ Stworzył bazę danych aktów prawnych UE
- ⇒ zrealizował, na zlecenie Komisji Europejskiej, pięć największych ogólnopolskich kampanii informacyjnych finansowanych ze środków UE o budżetach przekraczających milion euro, w ramach których:

- wyprodukowano ponad 220 telewizyjnych i ponad 900 radiowych audycji informacyjnych i edukacyjnych opublikowano setki artykułów w prasie centralnej regionalnej i lokalnej;
 - zorganizowano ponad 100 konferencji i seminariów na temat Unii Europejskiej w regionach; przygotowano i wydał setki tysięcy publikacji.
- ⇒ Uczestniczył w tworzeniu Centrum Informacji Europejskiej UKIE w Warszawie i sieci Regionalnych Centrów Informacji Europejskiej.
- ⇒ Przez 3 lata zarządzał Punktem Informacyjnym Komisji Europejskiej w Warszawie
- ⇒ Zrealizował kilkanaście dużych kontraktów doradczych dla dużych korporacji z dziedziny ICT
- ⇒ Rozpoczął realizację kontraktów poza Polską
- ⇒ Stworzył sieć współpracujących firm doradczych w regionie.

Przez pierwsze 4 lata, działalność Emitenta koncentrowała się głównie na zarządzaniu i realizacji projektów realizowanych w ramach kontraktów finansowanych przez Komisję Europejską i ich rozliczaniu zgodnie z procedurami wymaganymi przez Komisję Europejską. Przez 8 lat Emitent wyspecjalizował się w efektywnym przygotowywaniu projektów i skutecznym pozyskiwaniu finansowania UE z funduszy i programów UE dostępnych w Polsce jak i w bezpośrednio w Komisji Europejskiej i na obszarze UE oraz zarządzaniu kontraktami UE. W związku z prowadzeniem przez kilka lat kontraktowania i rozliczeń w imieniu Komisji Europejskiej, Emitent nabył doświadczenie i wyspecjalizował się skutecznym rozliczaniu dotacji UE, przygotowaniu efektywnych biznes planów i budżetów, studiów wykonalności do funduszy UE. Ponadto, Emitent wyspecjalizował się w doradztwie w zakresie prawa i regulacji europejskich, procesu decyzyjnego w instytucjach europejskich, informacji i promocji z tym związanej.

Wśród istotnych czynników charakteryzujących działalność Emitenta należy wymienić:

- 1) postępującą dywersyfikację i rozszerzanie oferowanych przez Emitenta usług o zintegrowany pakiet usług doradczych w dziedzinie finansowania UE, prawa UE doradztwa biznesowego i finansowego, Public Affairs, rosnący udział doradztwa związanego z pozyskiwaniem funduszy UE dla przedsiębiorstw, a także rosnący udział doradztwa na rzecz przedsiębiorstw zagranicznych pragnących wejść na rynek UE /Polski.
- 2) dywersyfikację portfela klientów-ograniczenie zamówień publicznych, zwiększanie ilości i wartości stałych, kompleksowych kontraktów doradczych dla dużych korporacji, a jednocześnie rozwój kontraktów z przedsiębiorstwami z sektora MSP poszukującymi finansowania, szczególnie finansowania UE i doradztwa w ekspansji na Jednolitym Rynku UE.
- 3) rosnącą specjalizację w zakresie ICT, mediów elektronicznych, projektów infrastrukturalnych, sektora bankowego i energii (włącznie z energią odnawialną).

Przedmiotowa i geograficzna struktura sprzedaży usług Emitenta

Poniżej zamieszczono tabelę pokazującą przychody z poszczególnych usług oferowanych przez EFICOM S.A. i ich udział w całości przychodów w okresie podlegającym zamieszczeniu w niniejszym Dokumencie Informacyjnym.

Przychody ze sprzedaży usług	2002 przychody (tys. PLN)	2002 udział %	2003 przychody (tys. PLN)	2003 udział %	2004 przychody (tys. PLN)	2004 udział %	2005 przychody (tys. PLN)	2005 udział %	2006 przychody (tys. PLN)	2006 udział %
usługi doradcze	15 311	0,48	150 145	3,54	531 022	11,33	437 982	32,91	1 471 107	42,38
opracowanie materiałów informacyjnych, projektowanie wniosków	13 078	0,41	33 000	0,78	31 4984	0,67	266 000	19,99	740 066	21,32
usługi w zakresie szkoleń	95 058	2,98	26 560	0,63	22 350	0,48	113 941	8,56	154 470	4,45
przygotowanie badań rynkowych	0	0	0	0,00	207 855	4,43	20 517	1,54	131 560	3,79
organizacja i koordynacja konferencji	0	0	0	0,00	0	0,00	182 084	13,68	216 258	6,23
usługi promocyjno-reklamowe	0	0	0	0,00	0	0,00	22 150	1,66	690 080	19,88
kontrakty PHARE	3 066 425	96,13	4 011 824	94,59	3 822 670	81,55	262 205	19,70		0,00
kontrakt ASTEC	0	0	18 838	0,44	64 606	1,38	0	0,00		0,00

Geograficzna struktura sprzedaży Emitenta 2004-2006 (tys.PLN):

PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW (STRUKTURA TERYTORIALNA)	01.01.2006 -31.12.2006	01.01.2005 -31.12.2005	01.01.2004 -31.12.2004	01.01.2003 -31.12.2003	01.01.2002 -31.12.2002
a) kraj	1 703	1 204	4 623	4 141	3 190
b) eksport	1 768	225	65		

Emitent rozszerza zakres swojej dotychczasowej działalności o doradztwo dla przedsiębiorstw z sektora MSP, obejmujące organizację, jako doradca finansowy, pełnego procesu wprowadzania ich do alternatywnego systemu obrotu na rynku „New Connect”.

Emitent uzyskał wpływy netto z emisji Akcji serii D w wysokości ok. 4.422 tys. zł. Środki te Spółka planuje przeznaczyć na działalność inwestycyjną polegającą na:

- 1) Nabywaniu udziałów/akcji poprzez niepubliczną emisję akcji w spółkach, o innowacyjnych polach działania i z dużym potencjałem wzrostu, reprezentujących przede wszystkim sektory oparte na aktywach niematerialnych, takie jak np. media elektroniczne, (w tym nowe media), ICT, biotechnologie, ochrona środowiska, dla których Emitent organizuje jako doradca finansowy proces upublicznienia.
- 2) Nabywaniu udziałów/akcji spółek posiadających kluczowe kompetencje bądź produkty, które uzupełnią i wzmocnią dotychczasową ofertę rynkową Emitenta, pozwalając mu na zachowanie znaczącej pozycji na rynku konsultingu europejskiego oraz na poszerzenie zakresu świadczonych usług konsultingowych o zintegrowane usługi finansowo-doradcze.
- 3) Obejmowaniu praw do własności przemysłowej, związanych z prowadzonymi pracami badawczo - rozwojowymi w spółkach, o których mowa w p.1 i 2.

Nabywanie udziałów/akcji spółek poprzez ofertę niepubliczną następować będzie głównie po cenie nominalnej lub do niej zbliżonej. Emitent planuje sprzedaż tych akcji po wprowadzeniu ich na rynek regulowany.

W celu zminimalizowania ryzyka błędnej oceny potencjału wzrostu danej spółki i w efekcie ryzyka błędnej inwestycji, inwestycje kapitałowe Emitenta będą każdorazowo poprzedzone szczegółową analizą ekonomiczną, finansową i prawną projektów inwestycyjnych, które znajdują się w jego obszarze zainteresowania.

W latach 2008-2009 Emitent przewiduje swoje zaangażowanie kapitałowe w 3-6 spółkach w każdym roku. Przed podpisaniem stosownych umów nie będzie możliwe szczegółowe określenie celów inwestycyjnych, w postaci nazw konkretnych spółek.

W swojej działalności Emitent chce realizować następujące priorytety inwestycyjne:

Priorytet nr 1

Nabywanie udziałów/akcji spółek, dla których Emitent organizuje proces upublicznienia akcji

Emitent zamierza wykorzystać część środków pozyskanych z emisji Akcji Serii D na nabycie udziałów/akcji w małych, innowacyjnych spółkach, często znajdujących się w początkowej fazie rozwoju, o wysokim potencjale wzrostu, które reprezentują głównie sektory oparte na aktywach niematerialnych.

Zamiarem Emitenta jest dokonywanie inwestycji w spółkach, z którymi Emitent podpisze umowy dotyczące organizacji (jako doradca finansowy) procesu upublicznienia akcji, w drodze niepublicznej emisji akcji. Aktualnie Emitent negocjuje umowy dotyczące doradztwa w procedurze przygotowania spółki do publicznej oferty sprzedaży akcji oraz zaangażowania kapitałowego z kilkoma spółkami zamierzającymi wejść na giełdowy rynek regulowany lub rynek NewConnect w 2008 roku. Emitent zakłada nabywanie udziałów/akcji w spółkach, którym organizuje on proces upublicznienia akcji, ze środków finansowych pozyskanych z emisji Akcji serii D.

Celem inwestycji jest doprowadzenie do maksymalnego wzrostu wartości przedsiębiorstw poprzez dostarczenie im niezbędnych środków finansowych, zaangażowanie w zarządzanie oraz doradztwo na poziomie strategicznym. Emitent zamierza wspierać spółki portfelowe w zakresie pozyskiwania funduszy unijnych, tworzenia strategii marketingowej i PR-owej i rozwijania relacji rynkowych.

Strategia Emitenta zakłada koncentrację dokonywanych inwestycji na sektorach o dużej wartości dodanej przy jednoczesnym kontrolowaniu poziomu ryzyka inwestycyjnego. Spółka zmierzać będzie do stworzenia portfela inwestycyjnego składającego się z akcji wielu spółek ograniczając, również w wyniku dywersyfikacji inwestycji, ryzyko strat kapitałowych.

Rozwój wybranych projektów inwestycyjnych wspierany będzie także za pomocą wyspecjalizowanych ekspertyz biznesowych z zakresu zarządzania, projektowania strategii rozwoju, przygotowania średnio i długoterminowych biznes planów i studiów wykonalności, planowania kampanii PR-owych i marketingowych.

Priorytet nr 2

Nabywanie udziałów/akcji spółek posiadających kluczowe kompetencje bądź produkty.

Zamiarem Emitenta jest nabywanie akcji lub udziałów spółek posiadających kluczowe kompetencje bądź produkty, które uzupełnią i wzmocnią ofertę rynkową Emitenta, pozwalając mu na zachowanie znaczącej pozycji na rynku

konsultingu europejskiego oraz poszerzenie zakresu świadczonych usług konsultingowych o zintegrowane usługi finansowo-doradcze i także o inne obszary.

Emitent, poprzez przejmowanie większościowych udziałów i kontrolnych pakietów akcji spółek mających dla niego kluczowe znaczenie w realizacji przyjętej strategii, będzie dążył do budowy grupy powiązanych ze sobą kapitałowo podmiotów, mogących zaoferować w pełni zintegrowane usługi doradcze (prawne, finansowe, księgowo, audytorskie, eksperckie) w dziedzinie funduszy strukturalnych oraz uczestniczyć w kontraktach Komisji Europejskiej w krajach członkowskich Unii Europejskiej i w krajach kandydujących do członkostwa.

Celem inwestycji jest poprawa pozycji konkurencyjnej Emitenta w obliczu zwiększonej alokacji funduszy strukturalnych dla Polski (67 mld euro w okresie 2007-2013), wymagająca świadczenia profesjonalnej i kompleksowej obsługi procesów pozyskiwania, zarządzania i rozliczania kontraktów i dotacji podmiotom, które realizują kontrakty bądź dotacje. Rynek kontraktów finansowanych z funduszy europejskich w krajach Unii Europejskiej i bezpośrednio z Komisji Europejskiej, szacowany jest na ~ 150 mld euro w okresie 2007-2013. W krajach kandydujących do Unii Europejskiej i sąsiadujących z UE przewidziana alokacja środków unijnych na dostosowanie do prawa unijnego i standardów UE wynosi 25 mld euro w okresie 2007-2013.

Poprawa pozycji konkurencyjnej umożliwi Emitentowi wzrost przychodów, wynikający zarówno ze zwiększonej alokacji funduszy strukturalnych dla Polski, jak również z rozszerzenia zakresu usług konsultingowych i zintegrowania ich w ramach przyszłej grupy kapitałowej kontrolowanej przez Emitenta.

Szczegóły nabywania udziałów/akcji w spółkach w drodze niepublicznej emisji akcji, dla których Emitent organizuje proces upublicznienia akcji:

Emitent zakłada nabywanie udziałów/akcji spółek, w których uczestniczy w procesie upublicznienia akcji, w celu ich dalszej odsprzedaży w obrocie giełdowym lub pozagiełdowym. Planowana wartość zaangażowania nie będzie przekraczać 400 000 złotych w jedną spółkę. Emitent może dopuścić do większego zaangażowania kapitałowego w poszczególnych spółkach w przypadku pojawienia się wysoko rentownych projektów.

Szczegóły nabywania udziałów/akcji spółek posiadających kluczowe kompetencje bądź produkty.

Przy wyborze podmiotów do przejęcia Emitent będzie kierował się ich kluczowymi kompetencjami bądź produktami oraz obszarem działania i specjalizacją spółek. Dzięki akwizycji Emitent powiększy swój potencjał oraz wzmocni i uzupełni ofertę rynkową, co pozwoli mu na zachowanie znaczącej pozycji na rynku konsultingu europejskiego oraz poszerzenie zakresu świadczonych usług konsultingowych o zintegrowane usługi finansowo-doradcze i także o inne obszary.

IV.13. Inwestycje krajowe i zagraniczne Emitenta, w tym inwestycje kapitałowe

Emitent w latach 2002-2006 nie realizował żadnych zadań inwestycyjnych. Nie posiada majątku trwałego za wyjątkiem sprzętu komputerowego finansowanego z kapitału i środków własnych.

Emitent nie prowadzi w chwili obecnej inwestycji w kraju ani zagranicą.

Emitent nie podjął żadnych decyzji ani nie istnieją wiążące zobowiązania dotyczące inwestycji podjęte przez organy zarządzające.

Planowane działania inwestycyjne Emitenta wskazano w punkcie IV.12. powyżej.

IV.14. Wszczęte wobec Emitenta postępowania upadłościowe, układowe lub likwidacyjne

Na dzień sporządzenia niniejszego Dokumentu Informacyjnego, wobec Emitenta nie wszczęto postępowania upadłościowego, układowego bądź likwidacyjnego.

Emitent nie dysponuje wiedzą na temat okoliczności, które mogłyby spowodować wszczęcie takich postępowań w przyszłości.

IV.15. Wszczęte wobec Emitenta postępowania ugodowe, arbitrażowe lub egzekucyjne, mające lub mogące mieć istotne znaczenie dla jego działalności

Na dzień sporządzenia niniejszego Dokumentu Informacyjnego, wobec Emitenta nie wszczęto postępowania ugodowego, arbitrażowego bądź egzekucyjnego.

Emitent nie dysponuje wiedzą na temat okoliczności, które mogłyby spowodować wszczęcie takich postępowań w przyszłości.

IV.16. Inne postępowania

Zgodnie z oświadczeniem Zarządu, na dzień sporządzenia niniejszego Dokumentu Informacyjnego ani w okresie ostatnich 12 miesięcy, Emitent nie jest ani nie był stroną postępowań przed organami rządowymi, stroną postępowań sądowych lub arbitrażowych, które to postępowania mogłyby mieć lub miały istotny wpływ na sytuację finansową lub rentowność Emitenta.

Emitent nie dysponuje wiedzą na temat okoliczności, które mogłyby spowodować wszczęcie takich postępowań w przyszłości.

IV.17. Zobowiązania Emitenta istotne z punktu widzenia realizacji zobowiązań wobec posiadaczy instrumentów finansowych

W opinii Zarządu Emitenta, nie istnieją żadne zobowiązania Spółki istotne z punktu widzenia realizacji zobowiązań wobec posiadaczy instrumentów finansowych Emitenta.

IV.18. Nietypowe okoliczności lub zdarzenia mające wpływ na wyniki z działalności gospodarczej Emitenta w okresie objętym sprawozdaniami finansowymi, zamieszczonymi w Dokumencie Informacyjnym

W okresie sprawozdawczym objętym niniejszym Dokumentem Informacyjnym, nie wystąpiły czynniki nadzwyczajne mające wpływ na wyniki z działalności gospodarczej Emitenta, nowe produkty i usługi czy rynki na których oferuje usługi.

IV.19. Istotne zmiany w sytuacji gospodarczej, majątkowej i finansowej Emitenta, powstałe po sporządzeniu sprawozdań finansowych, zamieszczonych w Dokumencie Informacyjnym

W okresie od daty sporządzenia ostatniego zbadanego sprawozdania finansowego, zamieszczonego w niniejszym Dokumencie Informacyjnym została przeprowadzona emisja 100.000 akcji serii C skierowana do pracowników spółki Emitenta oraz podjęto uchwałę o emisji 1.4 00.000 szt. akcji serii D. Na podstawie aktu notarialnego z dnia 20 kwietnia 2007r. nastąpiła zmiana formy prawnej Emitenta- przekształcenie spółki z ograniczona odpowiedzialnością w spółkę akcyjną, wpisaną do rejestru KRS 24 maja 2007r.

IV.20. Dane osób zarządzających i nadzorujących Emitenta

IV.20.1. Zarząd

W dacie Dokumentu Informacyjnego Zarząd składa się z jednego Członka – Prezesa Zarządu w osobie Pani Anny Nietyksza. Poniżej przedstawione są informacje dotyczące Pani Anny Nietyksza sporządzone na podstawie jej oświadczenia.

Pani Anna Nietyksza w okresie co najmniej 5 poprzednich lat:

- nie została skazana prawomocnym wyrokiem za przestępstwo oszustwa;
- nie pełniła funkcji administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych w podmiotach, które znalazły się w stanie upadłości, likwidacji lub zarządu komisarzyckiego;
- nie została formalnie oskarżona ani nie podlegała sankcji nałożonej przez organy państwowe, jak również inne organizacje (w tym organizacje zawodowe);
- nie została pozbawiona prawa pełnienia funkcji w organach administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta, jak również nie została pozbawiona prawa uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta;
- nie pełniła i nadal nie pełni funkcji w organach administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych żadnej innej spółki jak również nie była i nadal nie jest współnikiem żadnej innej spółki.

Pani Anna Nietyksza– Prezes Zarządu

Wykształcenie wyższe zdobyła we Francji. Jest absolwentką Uniwersytetu Sorbona-I w Paryżu, wydziału Prawa, gdzie uzyskała tytuły Magistra Nauk Politycznych i Administracji, oraz Uniwersytetu Sorbona-IV, gdzie otrzymała licencjat Języków Obcych Stosowanych (Hiszpański, Rosyjski) i Dyplom ukończenia Podyplomowych Studiów Języka i Cywilizacji Francuskiej. Posiada dyplom Chambre de Commerce w Paryżu. W 1985 roku rozpoczęła pracę dla Christian Dior Paryż jako Project Manager ds. handlowych i asystent dyrektora. Od 1987 dziennikarka-reporter (prasa i TV) w SYGMA Press Agency Worldwide w Paryżu. Opublikowała wiele reportaży nt. biznesu, gospodarki i transformacji w Europie Centralnej i Wschodniej. Od stycznia 1991 roku Doradca Ministra Przekształceń Własnościowych, ekspert europejski ds. inwestycji zagranicznych i PR (projekt PHARE). W 1991 założyła agencję reklamową i PR, której 60% udziałów sprzedała międzynarodowej agencji reklamowej EURO-RSCG Worldwide. W latach 1992-1994 Prezes Zarządu i udziałowiec (40%) EURO-RSCG Polska Sp.z o.o. W latach 1995-1997 Prezes Zarządu, Dyrektor Generalny Business Press Sp. z o.o., wydawcy Businessman Magazine. Od stycznia 1998 do maja 1999 roku, ekspert Komisji Europejskiej i Project Manager "European Information Centre" (projekt PHARE), odpowiedzialna za utworzenie sieci Centrów Informacji Europejskiej. Od 1999 roku Prezes Zarządu EFICOM Sp. z o.o, jednocześnie koordynator 7 projektów UE realizowanych przez EFICOM w dziedzinie harmonizacji prawa i polityki informacyjnej. Doradca dla dużych przedsiębiorstw - klientów EFICOM. Ekspert UE w dziedzinie funduszy i prawa UE, polityki informacyjnej i promocji. Włada biegle 5 językami. Od 24 maja 2007 roku Prezes Zarządu Emitenta.

Pierwszy Zarząd w osobie Pani Anny Nietyksza powołany został na 5 letnią kadencję na podstawie uchwały nr 4 Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników Spółki Eficom Sp. z o.o. z dnia 20 kwietnia 2007 roku dotyczące przekształcenia spółki z ograniczona odpowiedzialnością w spółkę akcyjną. Mandat Prezesa Zarządu wygasa w dniu zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2012.

IV.20.2. Rada Nadzorcza

W dacie Dokumentu Informacyjnego Rada Nadzorcza składa się z 5 Członków. Poniżej przedstawione są informacje dotyczące osób sprawujących funkcje nadzorcze w Spółce sporządzone na podstawie ich oświadczeń.

Żaden z Członków Rady Nadzorczej w okresie co najmniej 5 poprzednich lat:

- nie został skazany prawomocnym wyrokiem za przestępstwo oszustwa;
- nie pełnił funkcji administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych w podmiotach, które znalazły się w stanie upadłości, likwidacji lub zarządu komisarycznego;
- nie został formalnie oskarżony ani nie podlegał sankcji nałożonej przez organy państwowe, jak również inne organizacje (w tym organizacje zawodowe);
- nie został pozbawiony prawa pełnienia funkcji w organach administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta, jak również nie został pozbawiony prawa uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta.

Pan Zbigniew Jasiński – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Posiada wykształcenie wyższe. W 1973 roku ukończył z tytułem magistra prawa Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Wrocławskiego. Od 1 stycznia 1981 roku adwokat w Izbie Adwokackiej w Warszawie. Swoją karierę rozpoczął 1 września 1977 roku jako aplikant adwokacki w Zespole Adwokackim nr 6 i 7 w Warszawie. W latach 1981-1990 pracował w Zespole Adwokackim nr 7 w Warszawie. Od 1 maja 1989 do 24 maja 1993 roku wiceprezes zarządu spółki Finryan International. Od 1 czerwca 1992 roku Wspólnik i Prezes Zarządu Spółki Finvest Sp. z o.o. Od 4 lutego 1994 roku prowadzi indywidualną kancelarię adwokacką. Od 2000 roku Członek Rady Nadzorczej Spółki Net Technology S.A. Od 24 maja 2007 roku Członek Rady Nadzorczej Emitenta. Na podstawie uchwały z dnia 14 czerwca 2007 roku Przewodniczący Rady Nadzorczej Emitenta.

W okresie ostatnich 5 lat obrotowych Pan Zbigniew Jasiński nie pełnił i nadal nie pełni funkcji w organach administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych, jak również nie był i nadal nie jest wspólnikiem, w żadnych innych niż wymienione powyżej spółkach.

Pani Maria Nietyksza – Członek Rady Nadzorczej

Posiada wykształcenie wyższe. W 1960 roku ukończyła z tytułem magistra Wydział Historyczny Uniwersytetu Warszawskiego. Obecnie Prof. UW dr hab. Maria Nietyksza prowadzi działalność dydaktyczną i naukową w Instytucie Historycznym Uniwersytetu Warszawskiego, z którym związana była przez całe życie zawodowe. Od roku 2006 na emeryturze. Od 24 maja 2007 roku Członek Rady Nadzorczej Emitenta.

W okresie ostatnich 5 lat obrotowych Pani Maria Nietyksza nie pełniła i nadal nie pełni funkcji w organach administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych żadnej innej spółki jak również nie była i nadal nie jest wspólnikiem żadnej innej spółki.

Maria Komorowska – Członek Rady Nadzorczej

Posiada wykształcenie średnie. W 1976 roku ukończyła XIII Liceum Ogólnokształcące w Krakowie. Do września 1979 roku studiowała na Wydziale Psychologii Akademii Teologii Katolickiej w Warszawie. W 1995 roku odbyła kurs zawodowy „Specjalistyczne techniki reklamowo-promocyjne” organizowany przez Francuski Instytut Zarządzania w Warszawie. Swoją karierę rozpoczęła w 1980 roku od pracy w RSW Prasa-Książka-Ruch w Katowicach, gdzie na stanowisku Sprzedawca w Księgarni Klubu MPiK pracowała do roku 1988. W latach 1992-1994 zatrudniona na stanowisku Regionalny szef sprzedaży w USWest Polska Sp. z o.o. w Warszawie. Między rokiem 1994 a 2000 pracowała w Presspublica Sp. z o.o. w Warszawie jako Dyrektor Biura Reklamy i Ogłoszeń dziennika „Rzeczpospolita”. W roku 2001 zatrudniona na stanowisku Dyrektora ds. marketingu i sprzedaży w Alliance Media Polska S.A. w Poznaniu. W latach 2002-2004 Dyrektor Marketingu w spółce Otwarty Rynek Elektroniczny S.A. w Warszawie. Pomiędzy styczniem 2005 a sierpniem 2006 zatrudniona w EFICOM Sp. z o.o. na stanowisku Dyrektora Działu Public Affairs i Public Relations. Od września 2006 do końca maja 2007 roku doradca zarządu w Spółce EFICOM Sp. z o.o. Od lipca 2000 roku Pani Maria Komorowska prowadzi działalność gospodarczą pod firmą: „MARDEKO Maria Komorowska”. Od 5 czerwca 2007 roku Członek Rady Nadzorczej Spółki EFICOM S.A.

W okresie ostatnich 5 lat obrotowych Pani Maria Komorowska nie pełniła i nadal nie pełni funkcji w organach administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych żadnej innej spółki jak również nie była i nadal nie jest wspólnikiem żadnej innej spółki.

Pan Juliusz Braun – Członek Rady Nadzorczej

Posiada wykształcenie wyższe. W 1971 roku ukończył z tytułem magistra Wydział Geologii Uniwersytetu Warszawskiego. Swoją karierę rozpoczął w 1971 roku od pracy na stanowisku asystenta w Instytucie Geologicznym w Kielcach. W latach 1973 – 1981 dziennikarz „Echa Dnia” w Kielcach. Od roku 1983 do roku 1989 publicysta tygodnika katolickiego „Niedziela”. W 1989 roku został redaktorem naczelnym „Gazety Kieleckiej”. Na stanowisku tym pozostał do roku 1990. W latach 1989-1999 poseł na Sejm X, I, II i III kadencji. Od roku 1999 do roku 2005 członek Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji, w tym w latach 1999-2003 przewodniczący KRRiT. W roku 2002 został wykładowcą „Collegium Civitas” w Warszawie. W latach 2005-2006 p.o. dyrektora Departamentu Filmu i Mediów Audiowizualnych Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego. W roku 2006 powołany został na stanowisko dyrektora generalnego Związku Stowarzyszeń Rad Reklamy, organizacji samoregulacyjnej w zakresie etyki reklamy. Od 26 lipca 2007 roku Członek Rady Nadzorczej Emitenta.

W okresie ostatnich 5 lat obrotowych Pan Juliusz Braun nie pełnił i nadal nie pełni funkcji w organach administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych żadnej innej spółki jak również nie był i nadal nie jest wspólnikiem żadnej innej spółki.

Pani Agnieszka Szyfter – Członek Rady Nadzorczej

Posiada wykształcenie wyższe. Jest absolwentką Politechniki Warszawskiej, gdzie uzyskała tytuł magistra inżyniera (przedmiot dyplomu chroniony patentem). Odbyła także liczne szkolenia z zakresu komunikacji, promocji, reklamy oraz negocjacji sprzedaży w Polsce i za granicą (w Paryżu oraz Londynie). Warsztatu artystycznego uczyła się jako

wolny słuchacz na wydziale grafiki Akademii Sztuk Pięknych w Warszawie. Może poszczycić się doskonałą znajomością programów graficznych a swoje prace wystawiała w Polsce i za granicą. Karierę zawodową rozpoczęła w 1989 roku od pracy w „Przeglądzie Mechanicznym” gdzie na stanowisku dziennikarz/redaktor pracowała do roku 1990. W latach 1990 – 1992 zatrudniona w firmie eksportującej żywność „SENGA-FOOD” na stanowisku Dyrektor zakupów i sprzedaży. Od lipca 1992 do sierpnia 1999 roku Dyrektor Działu Integrated Communications (marketing i sprzedaż) w agencji reklamowej „EURO RSCG”. Następnie między sierpniem 1999 a grudniem 2000 roku zatrudniona na stanowisku Szefa Marketingu i PR w „TV WIZJA JEDEN”. W maju 2000 roku założyła agencję reklamową full service pod firmą BLUEBOX Sp. z o.o., której współwłaścicielem oraz Dyrektorem Zarządzającym i Marketingu pozostała do czasu jej likwidacji w czerwcu 2003 roku, spowodowanej brakiem jedności wspólników co do prowadzenia bieżących spraw spółki oraz koncepcji jej rozwoju. Od czerwca 2003 do maja 2005 roku Dyrektor Marketingu i PR bezpłatnej gazety porannej METROPOL należącej do METRO International. Następnie Dyrektor Business Development w agencji wydawniczej ALTAVIA, a od listopada 2006 do maja 2007 roku Konsultant ds. identyfikacji wizualnej w Spółce EFICOM Sp. z o.o. Od 26 lipca 2007 roku Członek Rady Nadzorczej Emitenta.

W okresie ostatnich 5 lat obrotowych Pani Agnieszka Szyfter nie pełniła i nadal nie pełni funkcji w organach administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych, jak również nie była i nadal nie jest współwłaścicielem, w żadnych innych niż wymienione powyżej spółkach.

Wszyscy Członkowie Rady Nadzorczej Emitenta powołani zostali na okres 5 letniej kadencji; Pan Zbigniew Jasiński i Pani Maria Nietyksza na podstawie uchwały nr 2 Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników Spółki Eficom Sp. z o.o. z dnia 20 kwietnia 2007 roku dotyczącego przekształcenia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną, Pani Maria Komorowska na podstawie uchwały nr 2 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki z dnia 5 czerwca 2007 roku w sprawie powołania członka Rady Nadzorczej, Pan Juliusz Braun na podstawie uchwały nr 2 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki z dnia 26 lipca 2007 roku w sprawie powołania członka Rady Nadzorczej, a Pani Agnieszka Szyfter na podstawie uchwały nr 4 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki z dnia 26 lipca 2007 roku w sprawie powołania członka Rady Nadzorczej. Mandat Członków Rady Nadzorczej wygasa w dniu zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2012.

Funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej na podstawie uchwały Rady Nadzorczej z dnia 14 czerwca 2007 roku pełni Pan Zbigniew Jasiński.

IV.21. Struktura akcjonariatu Emitenta

Przed zarejestrowaniem akcji serii D struktura akcjonariatu Emitenta przedstawiała się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji / liczba głosów na WZA [szt.]	udział w kapitale zakładowym / udział w ogólnej liczbie głosów na WZA [%]
Anna Nietyksza	1.275.000 / 1.734.000	49,04 / 49,54
Krzysztof Kaczorowski	1.225.000 / 1.666.000	47,12 / 47,60
Pozostali (seria C)	100.000 / 100.000	3,85 / 2,86
Pozostali (seria D)	0 / 0	0 / 0
Łącznie	2.600.000 / 3.500.000	100 / 100

Według stanu na dzień sporządzenia niniejszego Dokumentu Informacyjnego, struktura akcjonariatu Emitenta po uwzględnieniu akcji serii wszystkich emisji przedstawia się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji / liczba głosów na WZA [szt.]	udział w kapitale zakładowym / udział w ogólnej liczbie głosów na WZA [%]
Anna Nietyksza	1.275.000 / 1.734.000	31,88 / 35,39
Krzysztof Kaczorowski	1.225.000 / 1.666.000	30,62 / 34,00
Pozostali (seria C)	100.000 / 100.000	2,50 / 2,04
Pozostali (seria D)	1.400.000 / 1.400.000	35,00 / 28,57
Łącznie	4.000.000 / 4.900.000	100 / 100