



Cena sprzedaży w IPO LiveChat Software ustalona na 18,5 zł

Cena akcji sprzedawanych w pierwotnej ofercie publicznej spółki [LiveChat Software](#), wyniesie 18,5 zł. Oznacza to, że wartość oferty wyniesie 59,9 mln zł. Kapitalizacja spółki, według tej ceny, to ponad 476 mln zł.

„Jesteśmy zadowoleni z przebiegu naszego IPO. Odbyliśmy dużo, dobrych spotkań z instytucjami finansowymi. Staraliśmy się też o dobry kontakt z inwestorami indywidualnymi i cieszymy się szczególnie z pytań zadawanych bezpośrednio za pośrednictwem strony internetowej www.livechatsoftware.pl. Na warszawskiej giełdzie nie ma spółki porównywalnej do LiveChat Software – gracza z silną, globalną pozycją w segmencie szybko rosnącego rynku usług Software as a Service i jestem pewien, że nasze akcje okażą się dobrą inwestycją” – powiedział Mariusz Ciepły, prezes zarządu LiveChat Software.

Dzięki IPO LiveChat Software osiągnie strategiczny cel jakim jest upublicznienie spółki i jej rynkowa wycena. Sama spółka finansuje rozwój ze środków własnych a jej polityka dywidendowa zakłada przeznaczanie na dywidendę całego zysku.

Oferującym w procesie IPO był Dom Maklerski Trigon.

Wrocławska firma jest jednym z trzech największych na świecie dostawców oprogramowania typu live chat dla biznesu i jednym z dwóch największych świadczących usługi w modelu Software as a Service (SaaS). Rynek SaaS, polegający na udostępnianiu rozwiązań w tzw. chmurze (cloud) błyskawicznie rośnie. Według dostępnych analiz w 2013 r. jego wartość mogła wynieść ok. 47 mld USD, a w latach 2013-2020 może rosnąć w tempie blisko 20 proc. rocznie.

Z usług LiveChat Software korzysta obecnie ponad 7 tys. klientów na całym świecie. Wśród nich są takie firmy jak Orange, Bosch, Adobe czy Kaspersky Lab. Produkt LiveChat, oferowany przez spółkę, jest adresowany zarówno do dużych jak i małych firm, które chcą się kontaktować ze swoimi klientami za pośrednictwem swojej strony internetowej. Co więcej, daje im do dyspozycji szereg zaawansowanych narzędzi, w tym analitycznych, które pomagają zarządzać relacjami z klientem, wspierać sprzedaż, a także organizować i oceniać pracę swoich konsultantów.

LiveChat Software przedstawił prognozę finansową, zgodnie z którą w roku obrotowym trwającym od kwietnia 2013 do marca 2014 osiągnie zysk netto na poziomie 9,8 mln zł



wobec 5,7 mln zł w poprzednim okresie sprawozdawczym. W kolejnym roku obrotowym (kwiecień 2014 – marzec 2015) zysk netto ma wynieść 14,9 mln zł.

Spółka prognozuje, że wynik EBITDA w obecnym roku obrotowym wyniesie 12,6 mln zł (co daje marżę EBITDA na poziomie 70,6 proc.) wobec 7,3 mln zł w poprzednim roku. W 2014 r. LiveChat Software osiągnie marżę EBITDA w wysokości 74,8 proc. co przełoży się na wynik na poziomie 18,9 mln zł.

Przychody wyniosą odpowiednio 17,9 mln zł w roku obrotowym kończącym się w marcu 2014 r. i 25,3 mln zł w kolejnym roku, wobec 11,2 mln zł w roku 2012.

Po trzech kwartałach 2013 roku obrotowego Spółka wypracowała już 12,4 mln zł przychodów, 8,8 mln zł EBITDA oraz 6,8 mln zł zysku netto. Na każdym poziomie wynik był lepszy niż wypracowany w całym zeszłym roku.

O Spółce

LiveChat Software S.A. to dostawca oprogramowania służącego bezpośredniej komunikacji w internecie pomiędzy odwiedzającym stronę www, a jej właścicielem. Spółka świadczy swoje usługi w modelu Software as a Service (SaaS), co umożliwi instalację jej usługi LiveChat w kilka minut przez osoby nieposiadające doświadczenia programistycznego. LiveChat Software ma ponad 7 tys. klientów z ponad 80 krajów, a większość sprzedaży generuje w USA oraz Wielkiej Brytanii. Świadczy usługi dla klientów takich jak m.in. Orange, Adobe, Bosch, Kaspersky Lab czy Air Asia. Jest też jednym z globalnych liderów oprogramowania typu live chat.

Dodatkowych informacji udzielają:

Wojciech Iwaniuk

InnerValue Investor Relations
wi@innervalue.pl
+48 504 207 566

Marcin Droba

InnerValue Investor Relations
md@innervalue.pl
+48 502 258 385