

Aktualizacja strategii Grupy TenderHut na lata 2021 – 2025

Głównym celem strategicznym Grupy TenderHut na lata 2021 – 2025 jest budowanie wartości dodanej dla akcjonariuszy w oparciu o dalszą ekspansję geograficzną Grupy oraz maksymalizację tempa wzrostu przy jednoczesnym zachowaniu zdrowej relacji: pracownik – pracodawca – klient - inwestor.

Poniżej przedstawiono strategiczne cele rozwoju Grupy wraz z opisem planowanych działań na lata 2021 – 2025:

1. Rozwój organiczny Grupy zarówno na rynku polskim, jak i na rynkach zagranicznych poprzez rozwój własnej sieci partnerskiej, proces rozbudowy kapitału ludzkiego oraz poszerzenie oferty produktowej Grupy o komplementarne usługi, zgodnie z aktualnymi potrzebami i możliwościami ekspansji

Grupa TenderHut zakłada dalszą kontynuację ekspansji zarówno na rynku polskim, jak i na rynkach zagranicznych poprzez rozwój sieci partnerskiej – szczególnie na tych rynkach, gdzie widoczny jest bardzo duży potencjał wzrostu i możliwości sprzedaży usług spółek z Grupy. Średnioterminowym celem strategicznym Grupy TenderHut jest stworzenie organizacji, która swoje kluczowe usługi (w szczególności w segmencie systemów laboratoryjnych) będzie dostarczać w oparciu o własne zasoby wykonawcze we wszystkich strefach czasowych w tzw. modelu „follow-the-sun”, dzięki czemu stanie się organizacją o prawdziwie globalnym charakterze.

Strategicznym celem rozwoju Grupy Emitenta w obszarze zasobów ludzkich w latach 2021-2025 jest rozwój kompetencyjny i poszerzenie bazy możliwości wykonawczych Grupy, szczególnie w obszarach kluczowych dla tzw. przemysłu 4.0, tzn. w obszarach takich jak:

- IoT (Internet of Things),
- ML (machine learning),
- Mobile Applications,
- XR (cross reality technologies: MR, AR, VR),
- Cybersecurity,
- Cloud Computing.

Głównym elementem strategii w obszarze rozwoju organicznego jest systemowe budowanie i stałe podnoszenie kwalifikacji zasobów ludzkich, jak również pozyskiwanie dodatkowych kompetencji. Celem rozwoju potencjału zespołu, Grupa wprowadziła program szkoleń dla pracowników, który ma zadanie podniesienie ich kompetencji. Grupa TenderHut w ramach realizowanej strategii rozwoju związanej z zarządzaniem zasobami ludzkimi zamierza utrzymać status atrakcyjnego pracodawcy, który posiada swoje lokalizacje aktualnie w 8 miastach Polski, dysponuje zagranicznymi i innowacyjnymi projektami klienckimi, a także wspiera programistów w budowaniu ich marki osobistej poprzez treningi z wystąpień publicznych w ramach stałego programu szkoleniowego SoftwareHut Speaking.

Realizacja tego celu ma pozwolić Grupie na zwiększenie zespołu pracowników i współpracowników do 1.000 osób w 2025 roku.

2. Akwizycje podmiotów działających w szeroko pojętym sektorze IT

Grupa TenderHut nieustannie monitoruje rynek produktów i usług IT w poszukiwaniu nowych kompetencji oraz mocy wykonawczych w obszarze IT, a także wzmocnienia zasobów kadry zarządczej poprzez dokonanie transakcji fuzji i przejęć zarówno na rynku polskim, jak i na rynkach zagranicznych.

Realizując akwizycje Grupa Emitenta będzie koncentrowała się na podmiotach, które:

- prowadzą działalność tożsamą z głównym segmentem działalności Grupy TenderHut (*Software development and design*), a ich produkty, usługi i zasoby ludzkie mogą stanowić atrakcyjne uzupełnienie oferty produktowej spółek tworzących ten segment w ramach Grupy (czyli firm: SoftwareHut, ExtraHut i ProtectHut),
- Prowadzą działalność tożsamą z segmentem laboratoryjnym w Europie Zachodniej, obu Amerykach lub Azji i będą umacniały strategię Follow-the-Sun Grupy,
- posiadają rozwiązania, które mogłyby z powodzeniem zostać wdrożone w ramach platform funkcjonujących w Grupie TenderHut (rozwiązania z sektora: WorkTech, PropTech, SecTech, MedTech, LabTech, EduTech, HRTech)),
- posiadają bazę klientów, która w znaczący sposób mogłaby powiększyć liczbę kontrahentów Grupy.

Głównym celem jaki Grupa TenderHut chce osiągnąć poprzez powyższe akwizycje jest budowanie skali, poszerzanie portfolio produktowego oraz zwiększanie udziału Grupy w wybranych rynkach geograficznych, co w konsekwencji powinno doprowadzić do skokowego wzrostu potencjału produkcyjnego Grupy i tym samym skokowego wzrostu generowanych, przez Grupę, przychodów ze sprzedaży.

Grupa TenderHut zamierza nabywać podmioty o relatywnie niewielkiej skali działalności nie przekraczających pod względem rocznego obrotu poziomu 25% przychodu Grupy TenderHut za ostatnie 12 miesięcy.).

Aktualnie zidentyfikowano około 36 podmiotów, które mogłyby stać się celami akwizycji dokonywanych przez Grupę, z czego 33 z tych podmiotów prowadzi działalność na rynku polskim, natomiast pozostałe 3 na rynkach zagranicznych.

Istotnym elementem strategii rozwoju Grupy TenderHut, w tym obszarze, jest trwałe wpisanie się w trendy konsolidacyjne w branży informatycznej oraz podtrzymanie wysokiego tempa rozwoju w poszczególnych segmentach działalności w latach 2021-2025.

3. Oferowanie własnych, innowacyjnych produktów i usług IT

Główne kierunki rozwoju, które Grupa TenderHut planuje kontynuować w latach 2021-2025, jeśli chodzi o rozwiązania własne, to:

- Obszar cyberbezpieczeństwa,
- Technologie telemedyczne,
- PropTech,
- Technologia Mixed Reality w zastosowaniach laboratoryjnych, medycznych, bezpieczeństwie publicznym,
- Rozwiązania z obszaru tzw. employee excellence,
- Wsparcie technologiczne procesów logistycznych w sektorze e-commerce,
- Cyfryzacja procesów edukacyjnych.

4. Zwiększanie efektu synergii spółek w Grupie

W ramach zwiększania efektu synergii spółek w Grupie, Grupa TenderHut zamierza realizować strategię rozwoju powtarzalnych procesów w obszarach cross-selling i up-sellingu pomiędzy poszczególnymi spółkami Grupy Kapitałowej, w szczególności w obszarach:

- cross-selling'u – czyli oferowaniu klientowi równolegle pakietu innych produktów z tego segmentu, które mogą go zainteresować,
- up-selling'u – czyli proponowaniu klientowi również rozwiązań wyższej klasy niż zamawiane, aby upewnić się, że podjął on świadomy wybór.

Dodatkowo Grupa będzie rozwijała wewnętrzne kompetencje i projekty (mi.n. inbound marketing, obsługę social media, czy produkty typu Chainply, Automated Checkin) w kierunku docelowego zaoferowania ich klientom zewnętrznym w formie nowych produktów i usług biznesowych.

Przykładem już zrealizowanych działań w tym obszarze przez Grupę jest moduł ESOP (z ang. Employee Stock Option Plan – program motywacyjny dla pracowników, przewidujący np. możliwość nabywania akcji spółki - pracodawcy) opracowany w ramach spółki Grow Uperion S.A., który po wewnętrznej weryfikacji, Grupa planuje zaoferować zewnętrznym kontrahentom.

Ważnym elementem strategii Grupy będzie stałe poszukiwanie synergii kosztowych. W tym celu podejmowane są działania zamierzające do większej optymalizacji kosztów działalności Grupy, przede wszystkim na poziomie negocjacji warunków handlowych z dostawcami usług zewnętrznych, w celu uzyskania korzyści wynikających z tzw. efektu skali.

5. Rozwój segmentu Venture Building

Grupa TenderHut w obszarze Venture Buildingu w najbliższych latach przewiduje skoncentrowanie się na:

- zdefiniowaniu dla obecnych projektów ścieżek rozwoju i wzrostu
- pozyskanie inwestorów do projektów przekształconych w spółki celowe,

- wsparcie obecnie posiadanych spółek poprzez pozyskanie inwestorów profesjonalnych (finansowych lub branżowych) lub crowdfunding,
- doprowadzenie do dezinwestycji częściowej lub całościowej ze start-upów
- doprowadzenie kontrolowanych przez Grupę TenderHut podmiotów do, co najmniej, osiągnięcia progu rentowności

6. Rozwój segmentu Digital Transformation

Grupa TenderHut w ciągu ostatnich lat zbudowała i rozwinęła zespół, posiadający kompetencje w obszarze wsparcia w budowaniu wartości start-upów. Celem strategicznym Grupy jest kontynuowanie aktywnego wsparcia posiadanych spółek portfelowych, jak i zewnętrznych projektów, zarówno w obszarze organizacyjnym, sferze know-how oraz na polu kapitałowym. W wyniku tych działań i współpracy z założycielami takich biznesów Grupa zamierza osiągnąć wymierne synergie prowadzonych projektów, pozwalające na uzyskanie satysfakcjonujących zwrotów z dokonanych i planowanych inwestycji.

Jednym celów Grupy TenderHut na lata 2021-2025 jest stworzenie segmentu Digital Transformation, środowiska łączącego usługi outsourcingowe ze strategicznym planowaniem i transformacją przedsiębiorstw. W ramach usług świadczonych podmiotom zewnętrznym przewidujemy również budowę inkubatorów i akceleratorów dla podmiotów na wczesnym etapie rozwoju (start-up'y, corp-up'y, projekty w fazie pre-seed, seed, growth). Docelowo Grupa planuje zbudowanie platformy dającej możliwość pozyskania przez nie finansowania oraz łączącej je z rzeszą potencjalnych inwestorów. Pierwszym krokiem do realizacji tego planu była inwestycja w platformę crowdfundingu StockAmbit.

Białystok, 08.07.2021 r.