

STRATEGIA ROZWOJU NA LATA 2019 - 2021

J W

A _

IT COMPANY

JWA spółka akcyjna
z siedzibą w Warszawie

Warszawa, 20 grudnia 2018 roku

I. Dotychczasowe osiągnięcia

Głównym filarem działalności JWA S.A. jest obsługa administracji publicznej w zakresie usług wsparcia przy budowie i wdrażaniu rozwiązań informatycznych.

Dodatkowo Spółka realizuje projekty w ramach zleceń B2B oraz na potrzeby własne, związane z budowaniem narzędzi informatycznych oraz wdrażaniem technologicznych rozwiązań.

Istotą strategii Spółki realizowanej w latach 2016 – 2018 było osiągnięcie ugruntowanej pozycji na rynku IT, jako kompetentnego i uznanego dostawcy wysokotechnologicznych rozwiązań IT.

W opinii Zarządu cel ten udało się osiągnąć. JWA S.A. jest rozpoznawalnym podmiotem na rynku IT, zdolnym do udziału w innowacyjnych i skomplikowanych projektach informatycznych.

W minionych latach Spółka utrzymywała i pogłębiała relacje z kluczowymi klientami z sektora administracji publicznej, ale przede wszystkim kontynuowała rozwój oprogramowania i budowania narzędzi własnych opartych o posiadane branżowe kompetencje.

W ramach prowadzonych projektów Spółka przeprowadziła implementację platformy transakcyjnej Snipay, umożliwiającej świadczenie usług polegających na obsłudze płatności, w tym obsługę płatności anonimowych oraz obsługę kryptowalut (przyjmowanie płatności oraz ich wymianę). Realizacja powyższego projektu umożliwiła nabycie kompetencji w zakresie produkcyjnej implementacji technologii blockchain w rozwiązaniach fintech.

W obszarze budowania własnego potencjału w zakresie unikatowych produktów i rozwiązań zaawansowanych technologicznie Spółka rozwija następujące produkty:

- Serwis Chmiuro jest rozwiązaniem typu CRM usprawniającym proces obsługi klienta. W ramach poszczególnych pakietów możliwe jest zarządzanie kontaktami i klientami, przeprowadzanie kampanii reklamowych, wysyłanie mailingu oraz raportowanie.
- Serwis Scrumeasy jest narzędziem do zarządzania projektami wykorzystującym doświadczenia metod zwinnych. Posiada funkcjonalność zarządzania całym procesem wytwarzania: od zbierania potrzeb klienta, przez ich doprecyzowanie, nadawanie priorytetów, grupowanie w sprinty, produkowanie, sprawdzanie i dostarczanie do klienta.

Warto dodać, że rozwój Spółki w całym okresie finansowany był środkami własnymi.

II. Cele strategiczne na lata 2019 – 2021

JWA S.A. w kolejnych trzech latach zamierza kontynuować rozwój zgodnie z wcześniej zdefiniowanymi założeniami, czyli z uwzględnieniem takich wartości jak dbałość o klienta, innowacyjność technologiczna, wysoka jakość, wiedza i pasja. Spółka zamierza utrzymać stabilną pozycję na rynku w jej głównych obszarach specjalizacji, równocześnie rozwijając nowe kierunki działalności.

Poniżej wskazujemy na kluczowe cele strategiczne:

- utrzymanie ugruntowanej pozycji na rynku IT jako kompetentnego i uznanego dostawcy wysokotechnologicznych rozwiązań IT,
- zwiększenie przychodów Spółki poprzez zwiększenie wykorzystania potencjału posiadanych produktów własnych,

- pozyskanie nowych kluczowych klientów z branży fintech, a tym samym dywersyfikacji przychodów,
- wykorzystanie potencjału Spółki, nabytego podczas realizacji produktów na zlecenie, w zakresie produktów opartych o technologię blockchain,
- zadowoleniu akcjonariuszy poprzez ciągły wzrost zysków oraz wzrost wartości rynkowej JWA S.A.

III. Sposoby realizacji celów strategicznych

Zarząd planuje poszerzyć portfolio prowadzonych projektów oraz pozyskanie nowych klientów w obszarze finansowym. Zdobyte w projekcie Snipay doświadczenie w latach 2019-2021 powinno przyczynić się do nawiązania współpracy z klientami z sektora finansowego. Spółka celować będzie w kontrakty umożliwiające przygotowanie zintegrowanych systemów finansowych dla instytucji oferujących usługi finansowe.

Spółka będzie szerzej wykorzystywać dotychczasowe doświadczenia oraz poczynione inwestycje w zakresie wykorzystania technologii blockchain (również z uwzględnieniem produktów własnych tj. Chmiuro czy Scrumeasy).

Realizacja głównych celów strategicznych, a więc przede wszystkim utrzymanie pozycji kompetentnego dostawcy usług IT oraz dywersyfikacji źródeł przychodów, będzie dokonywana z wykorzystaniem doświadczeń zdobytych w latach poprzednich.

Działaniami niezbędnymi do osiągnięcia założonych celów są:

- pozyskanie nowych klientów w dotychczasowych obszarach działania,
- pozyskanie partnerów biznesowych w nowych obszarach planowanych do rozwoju,
- utrzymywanie wiedzy i kompetencji na poziomie umożliwiającym rozwój spółki w branży fintech.

Pierwszym kierunkiem nowych działań będzie pozyskanie klientów z branży instytucji finansowych i stworzenie na bazie doświadczeń projektu Snipay zintegrowanego systemu finansowego.

Kolejnym kierunkiem działań planowanych do podjęcia przez Spółkę będzie pozyskanie partnerów do współpracy w innowacyjnych tematach w obszarach fintech, blockchain, rozrywka i gaming.

Obserwacja obecnych trendów rynkowych w tej branży daje podstawy do zwiększenia zaangażowania w pozyskiwaniu nowych projektów i rozwoju własnych w tym obszarze.

Doświadczenia zdobyte podczas prowadzonych projektów, jak również rozwoju własnego spółki pozwalają na wpisanie rozwoju obszaru gamingowego do strategii Spółki. Powyższe planowane jest ze szczególnym uwzględnieniem realizowania niskobudżetowych produkcji. Powyższe działania mają przyczynić się do zmaksymalizowania rentowności w projektach gamingowych i rozrywkowych.

Ugruntowanie pozycji partnera w obszarze obsługi blockchain oraz pozyskanie nowych klientów w tym zakresie stanowić ma kolejny kierunek działań planowanych do podjęcia w latach 2019-2021. Spółka wykorzystując dotychczasowe doświadczenia w zakresie wdrażania projektów opartych o blockchain swoje plany opiera zarówno na podmiotach z sektora e-commerce oraz na zwiększeniu zaangażowania w usługi integracyjne dla dużych projektów komercyjnych. Powyższe Spółka chce realizować jako projekty wysokomarżowe ze względu na pozyskane dotychczas know-

how oraz uwzględniając skalowalność już posiadanych rozwiązań, która winna przełożyć się na wyższy poziom dochodowości tych projektów w przyszłości.

Sposoby wzrostu przychodów

Kroki planowane do podjęcia przez Zarząd w celu zwiększenia przychodów opierać będą się o zwiększenie rentowności realizowanych kontraktów, jak również pozyskaniu nowych projektów.

Zasoby ludzkie i materialne

Strategia Spółki na lata 2019-2021 przyjmuje kontynuację polityki outsourcingu i ograniczenia wydatków związanych z działalnością operacyjną spółki. Zapewnienie zasobów niezbędnych do realizowania zawartych kontraktów, jak również przyszłych projektów opiera się o doświadczonych i stale współpracujących ze Spółką zespoły podwykonawców.

Strategia budowy wartości oraz długoterminowego wzrostu kursu akcji

Strategia Spółki na lata 2019-2021 przyjmuje wykorzystanie strategii podatkowej w zakresie obniżonego do 9% CIT, co powinno się dodatkowo przełożyć na wzrost osiąganego zysku netto.

Zarząd w ramach przyznanego przez NWZA z dnia 10 grudnia uprawnienia planuje przeprowadzić skup akcji w celu umorzenia, w granicach i na zasadach określonych w NWZA. Przeznaczenie wolnych środków finansowych na skup akcji w celu ich umorzenia z punktu widzenia akcjonariuszy wydaje się korzystniejszym rozwiązaniem aniżeli wypłata dywidendy z uwagi na niższe obciążenia podatkowe oraz długofalowy wzrost wartości akcji.