

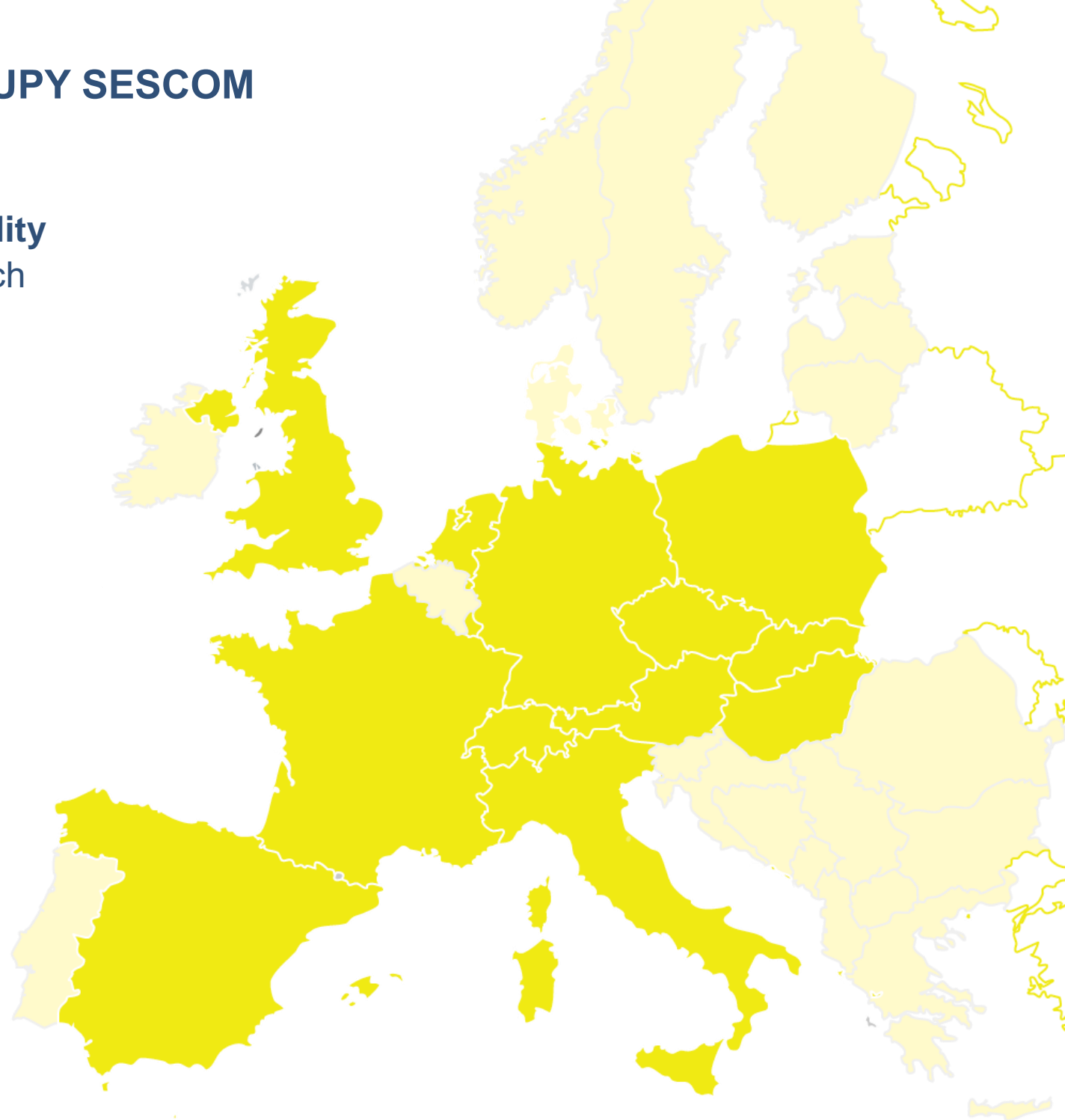
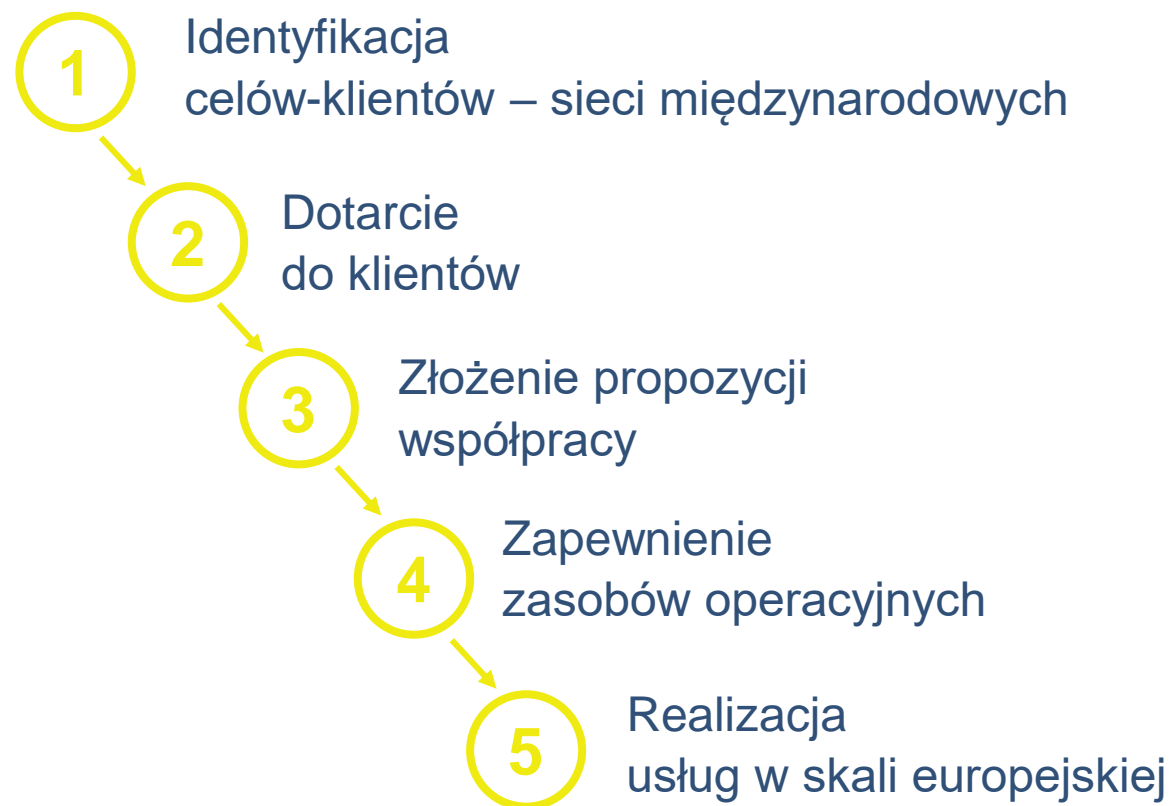
Strategia Sescom 2030 Wise Futurist

Aktualizacja 11.2022

PODSUMOWANIE CELÓW STRATEGICZNYCH GRUPY SESCOM

- Do 2030 Sescom stanie się **dostawcą Technicznego Facility Management „pierwszego wyboru”** dla międzynarodowych sieci RETAIL na głównych rynkach europejskich

Ścieżka dojścia



1. Sescom dzisiaj

| | |
|--|----|
| 1.1. Sescom – kim jesteśmy? | 05 |
| 1.2. Sescom 2016-2030. Doświadczenie, konsekwencja, aktualizacja, rozwój | 07 |
| 1.3. Czym jest VUCA i jaki ma na nas wpływ? | 10 |

2. Dobre perspektywy dla dalszego rozwoju

| | |
|---|----|
| 2.1. Trendy i ich wpływ na dalszy rozwój Sescom | 12 |
| 2.2. 2030 – duża przestrzeń do dalszego rozwoju na rynku FM | 14 |
| 2.3. 2030 – Odpowiedź Sescom na trendy rynkowe | 16 |
| 2.4. Duża przestrzeń do dalszego rozwoju na rynku FM | 18 |

3. Przyszłość i cele strategiczne Sescom

| | |
|--|----|
| 3.1. Przyszłość i cele strategiczne Sescom 2030 | 20 |
| 3.2. Strategia 2030: Wise Futurist | 21 |
| 3.3. Klient Sescom – podstawowe sektory klientów do których kierujemy ofertę | 22 |
| 3.4. Przyszłość Sescom – cele strategiczne | 23 |
| 3.5. Cele do zrealizowania | 24 |
| 3.6. Egzekucja i aktualizacja | 25 |

1.1. Sescom – kim jesteśmy?

Sescom to grupa spółek działająca w obszarze usług technicznego Facility Management dla klientów z sektora RETAIL. Opieramy rozwój na wdrażaniu i integrowaniu narzędzi technologicznych do optymalizacji działalności własnej i naszych klientów - w zakresie obsługi technicznej obiektów sieciowych. Rozumiemy i reagujemy na potrzeby otoczenia związane ze zrównoważonym rozwojem - działalność FM-ową uzupełniamy poprzez projekty związane z efektywnością energetyczną i z technologiami wodorowymi.

W nietypowy dla firm FM sposób, łączymy zalety dużego, międzynarodowego przedsiębiorstwa z kreatywnością i mobilnością małej firmy. Stale aktualizujemy model zarządzania i wartość oferowaną ponad 60 klientom międzynarodowym i ich **ponad 40 000 placówek w całej Europie**.

W 2020r. zakończył się okres obowiązywania dotychczasowej strategii Sescom.

Podczas rozpoczęcia prac na nową strategią (w horyzoncie 2020-2030) dokonano weryfikacji aktualności założeń oraz faktycznych efektów realizacji Strategii 2016-2020.

Część założeń strategicznych okazała się wciąż aktualna. Z drugiej jednak strony - zmienność sytuacji społecznej, geopolitycznej i gospodarczej nabrała wyjątkowego tempa od 2020r.

Kryzysy gospodarcze, pandemia, działania wojenne – to tylko niektóre ze zjawisk, które miały i będą mieć wpływ na założenia strategiczne dla Grupy Sescom.

Zdarzenia o podobnym znaczeniu będą się zapewne pojawiać w przyszłości. Zatem Strategia musi zwiększać zdolność Grupy Sescom do zaadaptowania się do dynamicznych i nieprzewidywalnych zmian otoczenia. Jedną z głównych wytycznych strategicznych jest dążenie do zwiększania bezpieczeństwa biznesu Sescom. Chcemy to osiągnąć m.in. poprzez dywersyfikację geograficzną źródeł przychodów - z naciskiem na Europę Zachodnią jako stabilny obszar geopolityczny.

Strategia „Wise Futurist 2030” dotyczy głównego obszaru działalności Sescom – segmentu usług Technicznego Facility Management, zaś spin-off technologiczny (SES Hydrogen SA) – realizuje własną, samodzielną strategię.



1.1. Sescom – kim jesteśmy?

Nasz rozwój w kierunku osiągnięcia celu strategicznego:

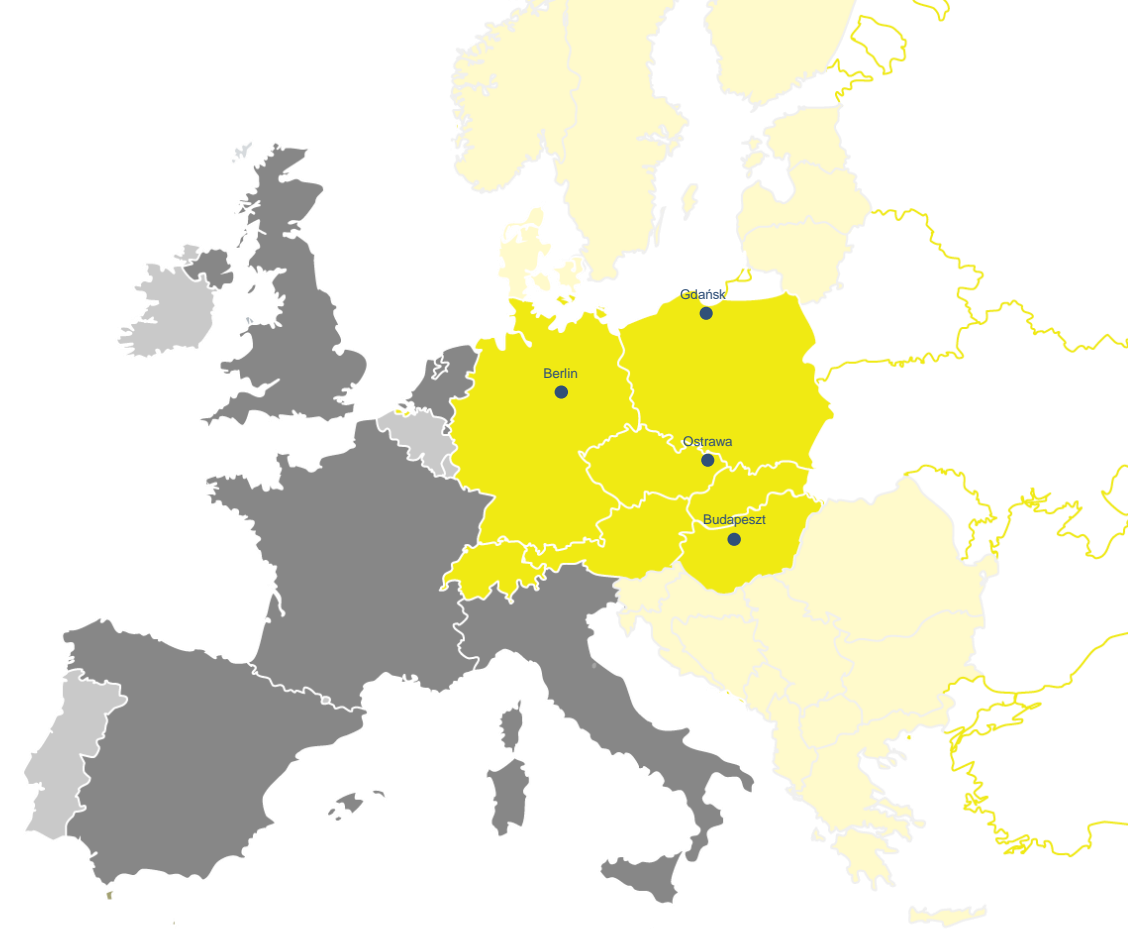
Do 2030 Sescom stanie się dostawcą Technicznego Facility Management „pierwszego wyboru” dla międzynarodowych sieci RETAIL na głównych rynkach europejskich

- realizujemy za pomocą dwóch głównych programów:

**Wise
Futurist**

Program Operacyjny
Rozwoju Organicznego

Program
Partnerstw i Przejęć



- Rozwój organiczny *)
- Rozwój wspierający kraje organiczne **)
- Rozwój poprzez przejęcia i partnerstwa ***)
- Rozwój wspierający dla krajów jw.

*) Będzie to rozwój w ramach spółek własnych Grupy, zarządzanych z HQ Gdańsk i w oparciu o Program Operacyjny Rozwoju Organicznego

***) Poprzez rozwój wspierający rozumiemy świadczenie usług jeśli wymagają tego globalne lub regionalne kontrakty kompleksowe – przez podwykonawców

***) W ramach Programu Przejęć i Partnerstw będziemy wdrażać w przejętych i stowarzyszonych spółkach zagranicznych wzorce operacyjne oraz standardy obsługi klienta wypracowane w ramach doświadczeń naszego rozwoju organicznego i wg nowopowstających Programów Tranzykcji i integracji

1.2. Sescom 2016-2030. Doświadczenie, konsekwencja, aktualizacja, rozwój

Wiele założeń dotychczasowej strategii Sescom – jest aktualnych. Nie będą zmieniane, a jedynie aktualizowane ze względu na to, że:

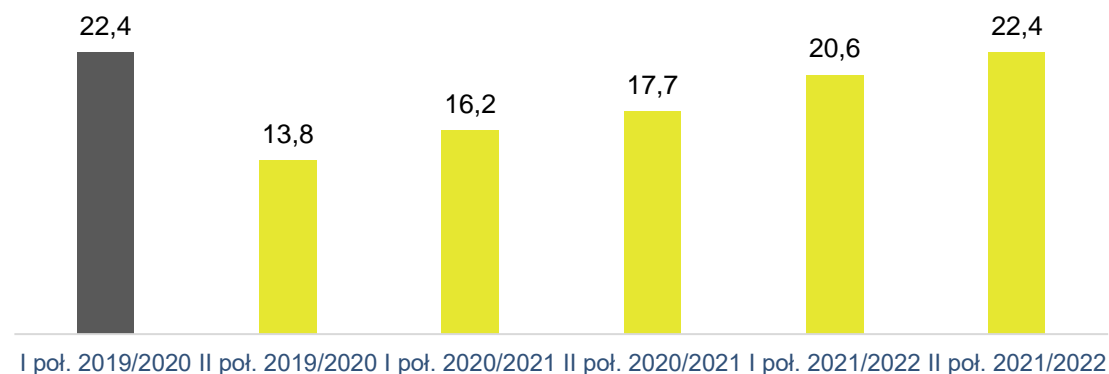
- pozwalają firmie wykorzystywać jej silne strony i naturalne predyspozycje - w tym ekspercką wiedzę, kompetencje i wieloletnie doświadczenie w branży technicznego Facility Management,
- dotychczas gwarantowały osiągnięcie sukcesów i rozwoju w przestrzeni międzynarodowej,
- są ambitnym celem na horyzoncie, który firma chce osiągnąć, a nie zmienić.

Dotychczas gwarantowały **osiągnięcie sukcesów i rozwoju w przestrzeni międzynarodowej są ambitnym celem** na horyzoncie, który **firma chce osiągnąć**, a nie zmienić

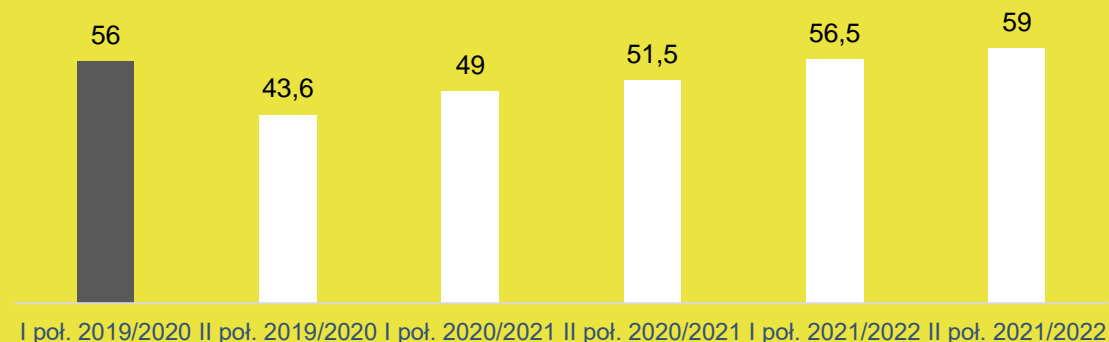
Aktualne wyniki sprzedaży zagranicznej – uwzględniające efekt spadku sprzedaży w okresie lock-down'ów (z wartością minimalną w II-gim półroczu roku obrotowego 2019/2020 *). Spadki były spowodowane restrykcjami anty-COVID-19. Wyniki pokazują powrót na ścieżkę wzrostu sprzedaży zagranicznej.

- * **I poł. 2019/2020** – okres przedpandemiczny, czas swobodnego handlu
- * **II poł. 2019/2020 *)** – pierwsze restrykcje handlowe, lockdown galerii handlowych i HoReCa w kwietniu
- * **I poł. 2020/2021** – pierwsze twarde restrykcje w Europie Zachodniej, w Polsce lockdown galerii handlowych w listopadzie, styczniu i ostatnich 10 dniach marca
- * **II poł. 2020/2021** – lockdown w kwietniu, następnie okres swobodnego handlu
- * **Rok obrotowy 2021/2022** – swoboda handlu, kontynuacja rozwoju organicznego Sescom w Polsce i poza jej granicami
- * **Wzrost sprzedaży zagranicznej w stosunku do „COVIDowego dołka” w II poł 2019/2020 wyniósł 62%**

Sprzedaż zagraniczna w mln zł



Sprzedaż w Polsce w mln zł



1.2. Sescom 2016-2030. Doświadczenie, konsekwencja, aktualizacja, rozwój

Misja

Nasz powód istnienia i manifest najważniejszych celów

Zapewniać atrakcyjność i funkcjonalność przestrzeni rzeczywistej i wirtualnej, w której ludzie pracują, kupują i odpoczywają.

Docelowy obraz firmy oraz jej model działania w centrum uwagi stawiają człowieka i jego indywidualne potrzeby.

Wiele założeń dotychczasowej strategii – w tym misja firmy – jest aktualnych i nie będzie zmienianych.

Wizja

Obraz organizacji, do którego chcemy dążyć

Globalny ekosystem techniczno-technologiczny dostarczający stale aktualizowaną wartość na rynku Facility Management.

Wizja firmy w przyszłości to globalny ekosystem – rozumiany jako sieć powiązań i relacji pomiędzy ludźmi.

1.2. Sescom 2016-2030. Doświadczenie, konsekwencja, aktualizacja, rozwój

Stała aktualizacja

Przekładając zasady ekonomii cyrkularnej na sposób działania firmy, Sescom w myśleniu o dalszym rozwoju, odchodzi od działania liniowego, na rzecz regularnej, corocznej aktualizacji i doskonalenia strategii w okresach przez zakończeniem lat budżetowych – tak by maksymalizować szanse i wspierać realizację celów firmy poprzez wykorzystanie najlepszych, aktualnych rozwiązań i w ramach nowopowstających budżetów.

Weryfikacja oferowanej wartości będzie następowała poprzez stałą analizę otoczenia – w tym trendów oraz sygnałów płynących z organizacji – kluczowego biznesu, projektów rozwojowych oraz ekosystemu partnerów technicznych i technologicznych. Ponadto – w okresach półrocznych będą aktualizowane Strategie Dziedzinowe, jako dokumenty operacjonalizujące Strategię Wise Futurist.

W centrum uwagi Sescom znajduje się człowiek i jego indywidualne potrzeby.



1.3. Czym jest VUCA i jaki ma na nas wpływ?

Dostosowanie się do oczekiwań rynku i uodpornianie na wstrząsy to już za mało, by czuć się pewnie. Dziś organizacja musi wykorzystywać stres na swoją korzyść i przekuć go w czynnik wzrostu. Tak działa i w kolejnych latach będzie działał Sescom. Dalszy rozwój firmy będzie następował w oparciu o aktywne korzystanie z eksperckiej wiedzy i wieloletniego doświadczenia oraz stałą gotowość do odważnego reagowania zarówno na szanse rynkowe, jak i pojawiające się zagrożenia.

Odpowiedzią Sescom na stojące przed firmą wyzwania i sposobem na jej dalszy, zdecydowany wzrost jest Strategia 2030: Wise Futurist.

Podstawowym założeniem nowej strategii jest równowaga pomiędzy bezpieczeństwem biznesu i wiedzą wynikającą z doświadczenia i wnikliwej analizy, a wizją, innowacją i odważnym rozwojem.

Dynamika zmian nabrała nowego znaczenia.

Żyjemy w świecie VUCA:

V – volatility – zmienność

U – uncertainty – niepewność

C – complexity – złożoność

A – ambiguity – niejednoznaczność

2.

Dobre perspektywy
dla dalszego rozwoju

2.1. Trendy i ich wpływ na dalszy rozwój Sescom

W celu pełnego wykorzystania potencjału firmy oraz szans rynkowych, ale też zapewnienia bezpieczeństwa funkcjonowania firmie i jej odbiorcom, należy analizować trendy zmian otoczenia oraz ich wpływ na dalszy rozwój.

Analiza trendów i scenariusze przyszłości *)

Przy planowaniu dalszego rozwoju w tak dynamicznym środowisku konieczny jest stały monitoring trendów, weryfikacja scenariusza przyszłości, dla którego budujemy strategię oraz regularna aktualizacja samej strategii.

Na dzisiaj najbardziej prawdopodobnym scenariuszem przyszłości wg Sescom jest **Zielona Technologia** – to przyszłość określona przez duży nacisk na zrównoważony rozwój oraz szybki rozwój technologii.

*) analizy własne w ramach prac warsztatowych Sescom



2.1. Trendy i ich wpływ na dalszy rozwój Sescom

Wybrano **2 megatrendy**, które należy rozpatrywać w kontekście rozwoju Sescom:

1. Zrównoważony rozwój

- Rozwój uwzględniający ochronę środowiska naturalnego i spowolnienie zmian klimatycznych
- Rozwój poprzez wykorzystanie naturalnych predyspozycji i minimalizowanie słabych stron

Zrównoważony rozwój gospodarek w rozumieniu Sescom

- oferta usług wpierająca klientów chcących zmniejszać emisyjność oraz wdrożyć **oszczędności energii elektrycznej**
- **działania na rzecz niskiej emisyjności procesów Sescom** poprzez digitalizację procesów FM oraz korzystanie z lokalnych zespołów serwisowych
- rozwój Sescom z wykorzystaniem **silnych stron i naturalnych predyspozycji**
- odejście od myślenia liniowego do **cyrkularnego** - np. naprawy zamiast wymian urządzeń
- oferowanie wymiernej **wartości w długim czasie** zamiast pojedynczych działań i roboczogodzin
- osiąganie globalnych efektów poprzez rozwiązywanie lokalnych problemów

2. Szybki rozwój technologii

- Duża dynamika zmian
- Wszystko połączone, przenikanie się świata wirtualnego i tradycyjnego
- Rosnąca digitalizacja, automatyzacja i autonomiczność
- Przewidywanie zamiast reagowania

Szybki rozwój technologii jako szansa dla Sescom

- rozbudowa **ekosystemu technicznego, wykorzystującego i integrującego narzędzia technologiczne** - w zakresie optymalizacji procesów biznesowych i operacyjnych wewnątrz organizacji oraz u klientów Sescom
- szersza **digitalizacja** firmy
- indywidualne oferty dla klientów firmy, realizowane przez **zespoły eksperckie wspierane nowymi technologiami**

2.1. Trendy i ich wpływ na dalszy rozwój Sescom

Wybrane trendy mające wpływ na dalszy rozwój

- **Zmiana definicji i sposobu funkcjonowania sklepu**
– *A “store” will no longer be a place to shop, but more about a “somewhere” or “something” through which one can acquire goods anywhere and at any time** – bez rozgraniczania online i offline
- **Zmiana modeli biznesowych** – naszego i naszych klientów
- Wzrost znaczenia **projektowania usług**
- **Zmiany zachowań i wartości konsumentów**
- **Wszechobecna transparentność biznesu**

Jak trendy wpływają na ofertę Sescom

- Oferta **wspierająca biznes w omnichannel** – poprzez optymalizację procesów pomocniczych
- umiędzynarodowienie w obszarze Technicznego FM, potrzeby biznesu rozpatrywane **indywidualnie**
- wsparcie biznesu w **dostarczaniu wartości** istotnych dla ich konsumentów
- **digitalizacja, dostępność i transparentność danych, raportowanie**

2.2. 2030 – Duża przestrzeń do dalszego rozwoju na rynku FM

Rynek FM w Europie

Charakteryzuje się dużą konkurencyjnością. Poza dostarczaniem usług utrzymania technicznego, firmy FM budują swoją pozycję konkurencyjną poprzez:

- **kompleksowość usług** - sprzątanie, ochrona, narzędzia IT dla FM (platformy, aplikacje), AI w FM, Energy Management, doradztwo,
- **koncentrację na kluczowych kompetencjach** dla sektorów klienckich, które znają – wobec dużej rozbieżności potrzeb klientów z segmentów RETAIL, BIUROWCE, PUBLIC itp. – specjalizacja daje efekty lepszego dopasowania do danego segmentu,
- **nowoczesne rozwiązania** - optymalizacja procesów, digitalizacja, zdalny monitoring, działania prewencyjne i predykcyjne, mobile maintenance,
- **specjalizacja i ścisła współpraca z klientami przy wprowadzaniu nowych rozwiązań procesowych** - np. BIM, sklepy autonomiczne, Digital Signage i połączenie sprzedaży on-line z off-line w sklepach, RFID-based Asset Management,
- **elastyczność** - reagowanie na potrzeby chwili np. dezynfekcje, ochrona zdrowia, dezynfekcje, digitalized inspections,
- **umiędzynarodowienie kontraktów i standardów FMowych** – jako odpowiedź dostawców FM na zróżnicowanie geograficzne lokalizacji Klientów,
- **umowy oparte na efekcie – a nie na czynnościach** – jako odpowiedź dostawców FM na potrzebę głębszego partnerstwa z Klientami i współudziału w ich biznesie.

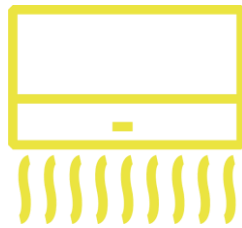


Techniczny Facility Management dla firm sieciowych podlega procesom umiędzynarodowienia oraz ciągłego poszerzania i unowocześniania typów systemów i urządzeń technicznych podlegających obsłudze. Zmieniają się potrzeby Facility Managerów – które Sescor chce regularnie badać i zaspokajać.



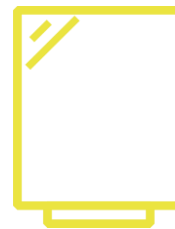
2.3. 2030 – Odpowiedź Sescom na trendy rynkowe

W rok obrotowy 2022/2023 Sescom wchodzi z następującym podziałem obszarów operacyjno-ofertowych:



Technical Facility Management

(usługi m.in. z obszarów HVAC, EL, transportu logistycznego itp.)



Technological Facility Management

(usługi m.in. z obszarów serwisu i instalacji hardware, Digital Signage, efektywności energetycznej, asset management)



Interior Construction & Fit-out

(usługi m.in. z obszarów wyposażania powierzchni komercyjnych, projektów instalacyjnych i ogólnobudowlanych, remontów, zamykania sklepów itp.)

2.3. 2030 – Odpowiedź Sescom na trendy rynkowe

Rynek FM i pozycja konkurencyjna w Polsce

- Dobra pozycja grupy Sescom
- Stabilny wzrost przychodów, osiągnięcie celów mimo kryzysu
- Dobre, partnerskie relacje z klientami, zaufanie, chęć wspólnego poszukiwania rozwiązań
- Rozwój z wykorzystaniem nowej technologii
 - możliwość przeprowadzania pilotaży

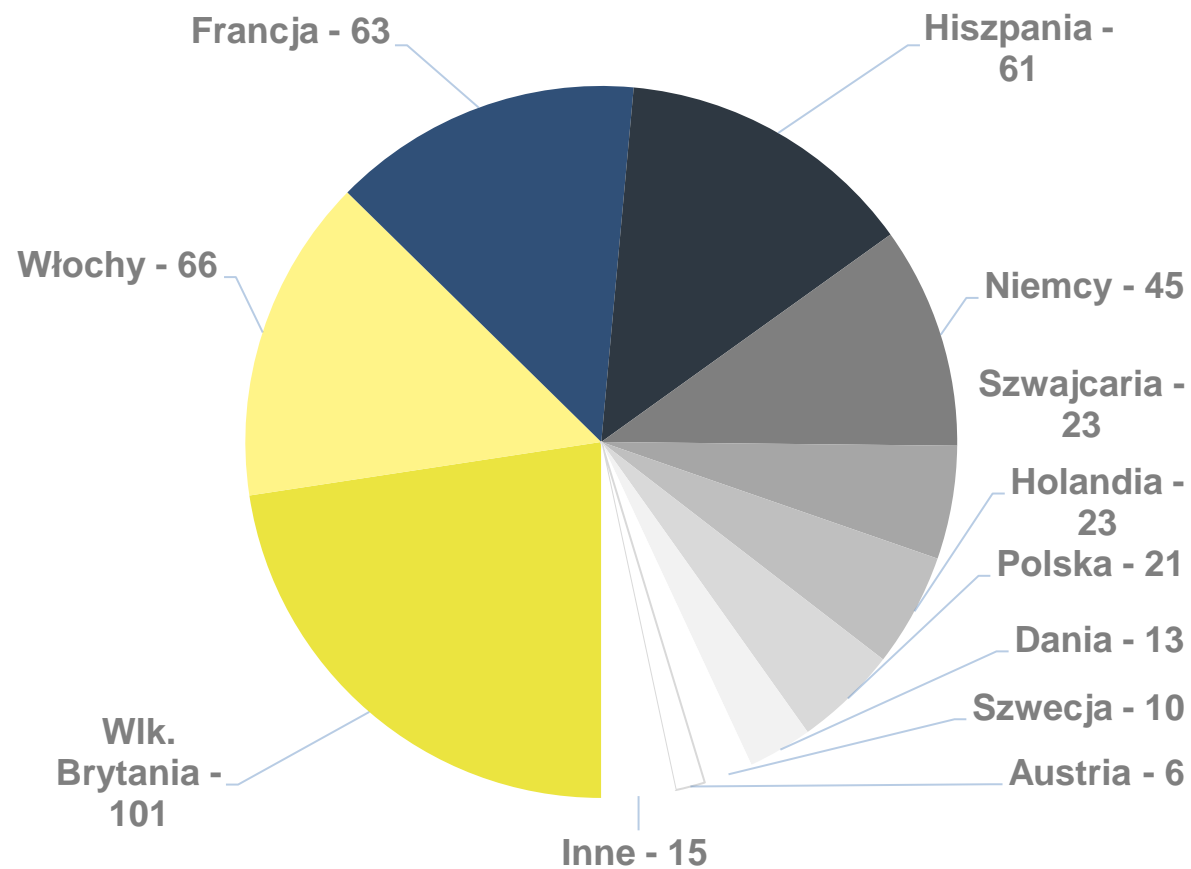
Rynek FM i pozycja konkurencyjna w Europie

- **Pozycja z dużym potencjałem wzrostu w znanym obszarze RETAIL**
- Rozwój dwupoziomowy - poprzez dostarczanie wyspecjalizowanych usług technicznych i kompleksowych, międzynarodowych usług FM



2.4. Duża przestrzeń do dalszego rozwoju na rynku FM

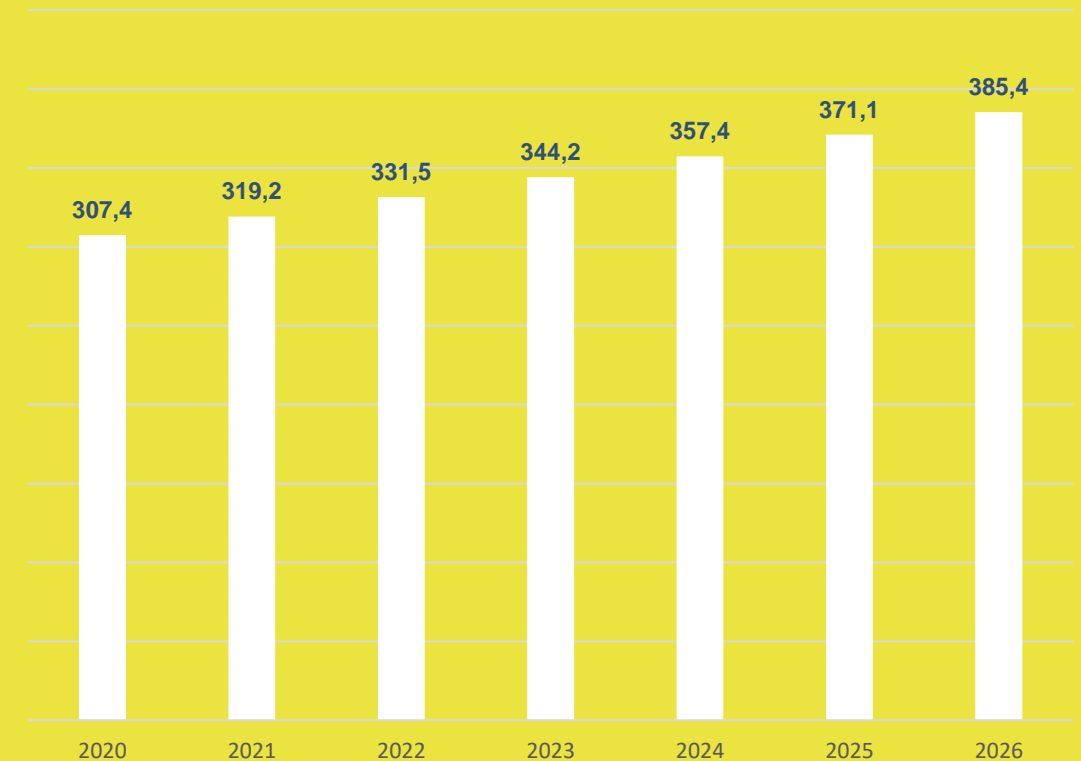
Wykres pokazuje ilości central firm RETAIL będących targetami Sescom – wg krajów



Źródło: analizy własne w ramach prac Zespołu Marketingu Sescom

Wartość europejskiego rynku FM

wartość rynku FM w Europie w mld USD



Rynek będzie rósł z dynamiką **CAGR=3,84%**

Źródło: Mordor Intelligence: Europe Facility Management Market 2021-2026

3.

Przyszłość i cele
strategiczne Sescom

3.1. Przyszłość i cele strategiczne Sescom

Strategia 2030: Wise Futurist

Biorąc pod uwagę obecną pozycję i silne strony Sescom, perspektywy rozwoju rynku w Polsce i za granicą, a także wyzwania i możliwości wynikające z nowej rzeczywistości, spotęgowane przez pandemię - Sescom odpowiada strategią dostosowaną do dynamiki zmian w świecie VUCA.

Wise

Solidny fundament:

- Wiedza i doświadczenie
- Zasięg i bezpieczeństwo
- Jakość
- Stabilny biznes

Futurist

Rozwój:

- Wizja i nowa wartość
- Duża skalowalność biznesu
- Nowe technologie
- Indywidualne kompleksowe rozwiązania
- Dynamiczny wzrost poprzez wykorzystanie szans rynkowych

3.2. Strategia 2030: Wise futurist



Szeroki obraz

Jesteśmy świadomi zmian i tego, że nasze decyzje i działania wpływają na otoczenie i przyszłość – śledzimy trendy i przekładamy je na nasze działania; wiemy, że praca każdego z nas przekłada się na odczucia ludzi tam, gdzie pracują, kupują i odpoczywają.



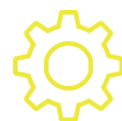
Wizja

Mamy jasną wizję firmy i świata, który chcemy wspólnie budować – budujemy innowacyjną, elastyczną, międzynarodową firmę, dla której ważny jest człowiek, relacje i lokalne wyzwania.



Wiedza

Do rozwoju wykorzystujemy nasze naturalne predyspozycje – wiedzę, doświadczenie i kompetencje – świadomie korzystamy ze zgromadzonej wiedzy eksperckiej.



Technologie

Testujemy nowe pomysły i technologie – jesteśmy fascynatami nowych koncepcji i rozwiązań, szukamy usprawnień z wykorzystaniem nowych narzędzi, testujemy i wdrażamy nowe technologie.



Skala, zwinność

Szybko reagujemy na zmiany otoczenia i potrzeby naszych odbiorców – na VUCA odpowiadamy elastyczną, szybko skalowalną organizacją.



Wartość

Sescom to więcej niż usługi. Stawiamy na dostarczaną wartość, a nie pojedyncze działania – nie dostarczamy roboczogodzin, ale konkretne efekty i wartości.



Człowiek

Koncentrując uwagę na człowieku mamy pewność, że dostarczamy właściwą wartość dla każdego odbiorcy – na świadczenie usług patrzymy jako współpracę człowieka z człowiekiem.



Relacje

Najbardziej wartościowe i trwałe wyniki osiągamy dzięki zaufaniu, zrozumieniu i synergii działania – stawiamy na wspólny rozwój, wymianę wiedzy i wieloletnie relacje.



Zmiana od środka

Żyjemy tym, co oferujemy. Jesteśmy zaangażowani, kreatywni, otwarci i transparentni – trendy w otoczeniu przekładamy na konkretne zmiany organizacyjne, opowiadamy o efektach i naszych doświadczeniach.



Równowaga

Łączymy ze sobą elementy bezpieczeństwa i doświadczenia z odważną wizją i rozwojem – szukamy złotego środka pomiędzy globalnym zasięgiem a elastycznością działania i wrażliwością na lokalne problemy, pomiędzy dynamicznym rozwojem a skupieniem na człowieku i otoczeniu, pomiędzy wiedzą techniczną a rozwojem technologicznym.

3.3. Klient Sescom – podstawowe sektory klientów do których kierujemy ofertę

- ➔ Sieci sprzedaży detalicznej (RETAIL / FASHION / inne obiekty będące sieciowymi punktami sprzedaży) – z podziałem na obiekty supermarketowe, fast-fashion oraz obiekty butikowe i high-fashion / inne punkty sprzedaży produktów i usług
- ➔ Sieci stacji paliw
- ➔ Banki i instytucje finansowe / ubezpieczeniowe
- ➔ Obiekty HoReCa i rozrywki (np. kina, siłownie)
- ➔ Obiekty sieciowe magazynowe i logistyczne



3.4. Przyszłość Sescom – cele strategiczne

W kolejnych latach firma skoncentruje się na zwiększaniu efektywności działania core businessu m.in. poprzez digitalizację i wykorzystanie nowych technologii, z drugiej strony znacząco rozbuduje globalny ekosystem firm partnerskich wokół firmy.

Połączenie nowoczesnej, zwinnej organizacji z siecią relacji techniczno-technologicznych zapewni firmie silną pozycję rynkową, możliwość szybkiego reagowania na szanse i zmiany otoczenia oraz dynamiczny rozwój.

Cele strategiczne

- Do 2030 Sescom stanie się **dostawcą Technicznego Facility Management „pierwszego wyboru”** dla międzynarodowych sieci RETAIL na głównych rynkach europejskich
- W roku obrotowym 2024/25 roku uzyskamy rentowność „oczyszczoną” EBITDA w wysokości **35 mln zł** – w ramach segmentu usług FM (łącznie ze spółkami pozyskanymi w akwizycjach, bez włączania spółek spin-off)
- Do 2030 roku Sescom połączy minimum 10 000 firm w europejskim ekosystemie techniczno-technologicznym dostarczającym stale aktualizowaną wartość na rynku Facility Management

3.5. Cele do zrealizowania

| Rozwojowe – rynek | Rozwojowe – organizacja | Rozwojowe – wybrane rynki zagraniczne | Finansowe | Zrównoważony rozwój i cele ilościowe |
|--|---|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Do 2025 zwiększać sprzedaż organiczną o min. 20% średniorocznie - poprzez obsługę nowych klientów i aktualizację wartości dla dotychczasowych klientów Przejęcia i partnerstwa – w 2025 roku łączne przychody uzyskane przez podmioty z akwizycji w wysokości min. 150 mln zł <p>Metody osiągnięcia:</p> <ul style="list-style-type: none"> Intensyfikacja działań na dotychczasowych rynkach Ekspansja zagraniczna, przede wszystkim w największych krajach zachodniej Europy Dalszy rozwój organiczny w krajach – siedzibach spółek z Grupy Sescom poprzez efektywne wykorzystanie i rozwój struktur operacyjnych Sprzedaż wartości i wyników Koncentracja na indywidualnych potrzebach poszczególnych klientów | <ul style="list-style-type: none"> Optymalizacja działania i większa efektywność organizacji do 2025 <p>Metody osiągnięcia:</p> <ul style="list-style-type: none"> Regularna aktualizacja strategii Wise Futurist i strategii dziedzinowych Wzmocnienie kapitału ludzkiego, w tym rozbudowa ekosystemu technicznego i technologicznego Szersza digitalizacja i automatyzacja procesów Stąły rozwój wiedzy i kompetencji, zarządzanie wiedzą | <ul style="list-style-type: none"> Wzmocnienie elastyczności celem dostarczania bardziej zindywidualizowanych ofert Rzeczony organiczny w Polsce, wybranych krajach CEE oraz regionie DACH Rzeczony poprzez przejęcia i partnerstwa w UK, Holandii, Francji, Hiszpanii i we Włoszech <p>Metody osiągnięcia:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ciągły rozwój organizacji Projekty związane z przejęciami i partnerstwami Rzeczony ekosystemu partnerów technicznych i technologicznych Budowanie świadomości marki i edukację dotyczącą zmian na rynku FM | <ul style="list-style-type: none"> Uzyskanie rentowności „oczyszczonej” EBITDA w wysokości 35 mln zł w roku obrotowym 2024/25 <p>Metody osiągnięcia:</p> <ul style="list-style-type: none"> Dynamiczny i bezpieczny rozwój rynkowy – mocniej na dotychczasowym rynku, nowe rynki geograficzne rozwijane poprzez przejęcia i partnerstwa. Przejęcie od sprzedaży prostych usług technicznych do kompleksowych usług FM oraz poprawę rentowności kontraktów | <ul style="list-style-type: none"> Działania na rzecz redukcji emisyjności Do 2030 Sescom co najmniej podwoi ilość międzynarodowych klientów Do 2030 roku Sescom połączy minimum 10 000 firm w globalnym ekosystemie techniczno-technologicznym |

3.6. Egzekucja i aktualizacja

Miarą skuteczności strategii jest jej efektywne wdrożenie.

Strategia Sescom została zaprojektowana tak, by wszelkie podejmowane działania prowadziły do realizacji celów strategicznych:

- mierzalne cele do zrealizowania w określonym czasie
- opomiarowanie efektów finansowych i ilościowych
- regularna weryfikacja postępu i aktualizacja strategii

→ **Odpowiedzialność za realizację Strategii WISE FUTURIST spoczywa na Zarządzie Sescom SA. W ramach poszczególnych Programów Operacyjnych Zarząd deleguje przygotowanie Programu Rozwoju Organicznego – Dyrektorowi Zarządzającemu. Program Rozwoju przez Przejęcia i Partnerstwa będzie tworzony przez Zarząd i realizowany przez dedykowane struktury w ramach Sescom SA. Programy Tranzycji i Integracji dla poszczególnych przejmowanych i stowarzyszonych spółek zagranicznych będą powstawały międzyzespołowo.**



Kontakt

Sescom S.A.

Siedziba główna
al. Grunwaldzka 82
80-244 Gdańsk
info@sescom.eu

Sescom GmbH

Excellent Business Center
Europaplatz 2
D-10557 Berlin
sescomde@sescom.eu

Sescom Czech Republic s.r.o.

Jurečkova 1812/16
702 00 Ostrava
sescomcz@sescom.eu

Sescom Ltd.

One George Yard
EC3V 9DF London
sescomuk@sescom.eu

Sescom Műszaki Szerviz Kft.

Váci út 76
Budapest 1133
sescomhu@sescom.eu

Sescom Training Centre *)

Martinez Villergas Business Park
C/ Martinez Villergas, 49
28027 Madrid
sescomes@sescom.eu

Sescom Training Centre *)

City Centre - Grand Center
Hektorevićeva ulica 2
1000 Zagreb
sescomhr@sescom.eu
*) virtual office

www.wisefuturist.eu

www.sescom.eu

