

sescom

Strategia
Sescom 2030
Wise Futurist



sescom.eu

Spis treści

1. Sescom dzisiaj

- | | |
|--|----|
| 1.1. Sescom – kim jesteśmy? | 04 |
| 1.2. Sescom 2016-2030. Doświadczenie, konsekwencja, aktualizacja, rozwój | 05 |
| 1.3. Czym jest VUCA i jaki ma na nas wpływ? | 08 |

2. Dobre perspektywy dla dalszego rozwoju

- | | |
|---|----|
| 2.1. Trendy i ich wpływ na dalszy rozwój Sescom | 11 |
| 2.2. Przyszłość Facility Management | 14 |
| 2.3. 2030 – duża przestrzeń do dalszego rozwoju na rynku FM | 15 |

3. Przyszłość i cele strategiczne Sescom

- | | |
|---|----|
| 3.1. Sescom 2030: Wise Futurist | 18 |
| 3.2. Klient Sescom – relacje i dokładne zrozumienie różnorodnych potrzeb | 20 |
| 3.3. Oferta Sescom – w stronę kompleksowości, elastyczności oraz indywidualnego podejścia | 21 |
| 3.4. Przyszłość Sescom – cele strategiczne | 23 |
| 3.5. Mocne strony, szanse i efekty wdrożenia strategii | 25 |
| 3.6. Egzekucja i aktualizacja | 26 |

1.

Sescom
dzisiaj



1.1. Sescom – kim jesteśmy?

Sescom to spółka technologiczna, działająca w obszarze usług technicznego Facility Management, mocno skoncentrowana na nowych technologiach do optymalizacji działalności własnej i klientów firmy, a także na potrzebach otoczenia związanych ze zrównoważonym rozwojem.

W nietypowy dla firm FM sposób, łączy zalety dużej, międzynarodowej firmy z kreatywnością i elastycznością bliską start-upom. Stale aktualizuje model zarządzania i wartość oferowaną klientom **w ponad 40 000 placówek w Europie.**

W 2020 kończy się okres obowiązywania dotychczasowej strategii Sescom. Ponieważ ostatni rok był wyjątkowy pod względem dynamiki zmian na rynku, strategia na kolejne lata jest dopasowana do otoczenia, w którym działa firma.

W celu określenia kierunków dalszego strategicznego rozwoju firmy należy przyrzeć się organizacji, otoczeniu oraz perspektywom dla Facility Management lokalnie i globalnie.

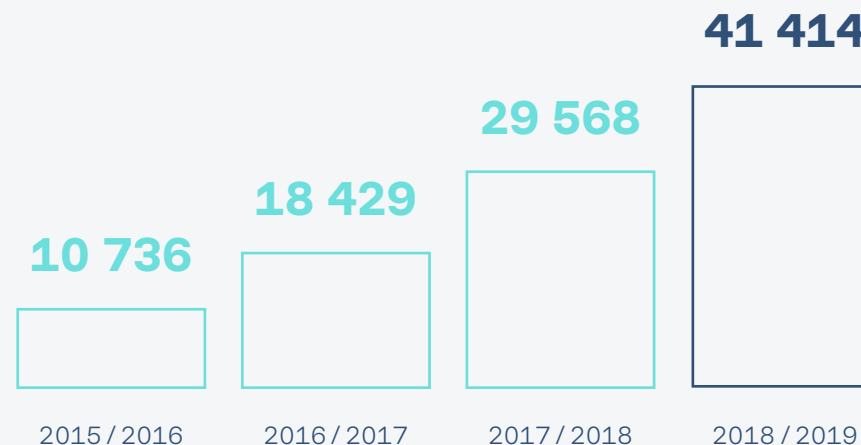


1.2. Sescom 2016-2030. Doświadczenie, konsekwencja, aktualizacja, rozwój

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

Sprzedaż zagraniczna w tys. PLN – 2016



2018/2019 vs 2015/2016

+286%

Wzrost sprzedaży zagranicznej

+87%

Wzrost sprzedaży Grupy

+35%

Wzrost wartości EBITDA

Konsekwentny rozwój oferty

i **technologii** wskazuje naturalne kierunki rozwoju w latach 2021–2030.

2008–2015

2016–2020

2021–2030

Systemy informatyczne

Platformy: SES Support, SES Control

Platformy: SES Support, SES Control,
+ ERP/IFSPlatformy: SES Support, SES Control, SES BI
ERP/IFS
+ BI, AI data science**R&D**wodór - testy i eksperymenty, patenty
SES Control – Microserver – prototyp, testowe wdrożeniawodór - testy i eksperymenty, rozwój konstrukcji – patenty
+ prace nad autorskim systemem Business Intelligence,
+ Sescom Innovation Lab – inkubacja i akceleracja,
+ badania rynku FM w Polsce, Niemczech i Wielkiej Brytaniiwodór - rozwój rozwiązań rynkowych - program HGaaS
prace nad autorskim systemem Business Intelligence
+ intensywny rozwój R&D w obszarze predictive
maintenance oraz efektywności w FM
+ Spin-off projektów z Sescom Innovation Lab**Projektowanie i budowa**

sklepów oraz infrastruktury technicznej

sklepów, infrastruktury technicznej oraz IT
+ infrastruktury do zbierania danychsklepów, infrastruktury technicznej oraz IT
infrastruktury do zbierania danych
+ procesów pomocniczych**Utrzymanie techniczne**

sklepów oraz infrastruktury technicznej

sklepów oraz infrastruktury technicznej
+ wózków widłowych – logistyka, magazynysklepów oraz infrastruktury technicznej
wózków widłowych – logistyka, magazyny
+ automatów i sklepów autonomicznych**Zarządzanie**

utrzymaniem technicznym

utrzymaniem technicznym
+ budżetami technicznymi
+ zbieraniem danych
+ optymalizacjautrzymaniem technicznym
budżetami technicznymi
zbieraniem danych
optymalizacja
+ business intelligence**Prognozowanie**

kosztów utrzymania

kosztów utrzymania
+ możliwych oszczędnościkosztów utrzymania
możliwych oszczędności
+ potencjalnych awarii – predictive maintenance

Misja

**Nasz powód istnienia i manifest
najważniejszych celów**

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

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

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

Wizja

**Obraz organizacji, do którego
chcemy dążyć**

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

Zaktualizowane zostały wizja firmy – czyli jej docelowy obraz – oraz
model biznesowy i struktura organizacyjna, które mają efektywnie
wspierać realizację założonych celów.

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

Stąła 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 – tak by maksymalizować szanse i wspierać realizację celów firmy poprzez wykorzystanie najlepszych, aktualnych rozwiązań.

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.

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.

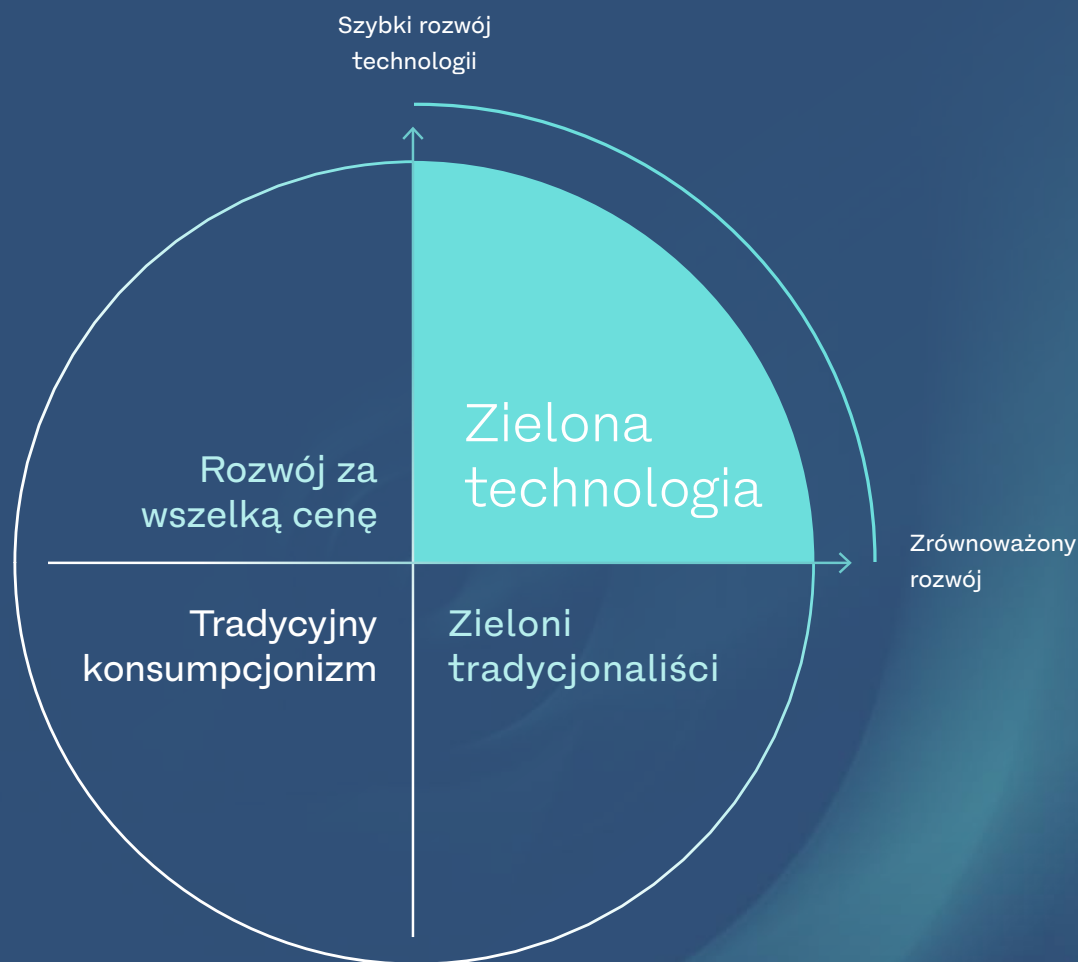
Dobre perspektywy
dla dalszego rozwoju

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**



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

1. Zrównoważony rozwój

- rosnąca potrzeba i presja
- rozwój uwzględniający ochronę środowiska naturalnego i spowolnienie zmian klimatycznych
- rozwój poprzez wykorzystanie naturalnych predyspozycji i minimalizowanie słabych stron

Zrównoważony rozwój w Sescom

- **cel strategiczny – zmniejszyć ślad węglowy Sescom o 20%** do 2023 roku m.in poprzez głębszą digitalizację
- oferta Energy wspierająca klientów chcących zmniejszyć swój ślad węglowy oraz wdrożyć **oszczędności energii elektrycznej, fotowoltaikę czy też technologie wodorowe**
- 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
- osiągnięcie 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 w Sescom

- rozbudowa **ekosystemu technologicznego** współpracującego z Sescom w zakresie rozwiązań wspierających optymalizację procesów biznesowych i operacyjnych wewnątrz organizacji oraz u klientów Sescom
- **inwestycje w nowe technologie** i R&D – **30 mln w 5 lat**
- szersza **digitalizacja** firmy
- **program innowacji**, wykorzystania nowych technologii, open innovation
- indywidualne oferty dla klientów firmy, realizowane przez **zespoły eksperckie wspierane nowymi technologiami**

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

- potrzeby biznesu rozpatrywane **indywidualnie, service design, usługi agile, zdigitalizowana organizacja projektowa**

- wsparcie biznesu w **dostarczaniu wartości** istotnych dla ich konsumentów – np. zmniejszenie śladu węglowego

- **digitalizacja, data driven, dostępność i transparentność danych, raportowanie**

* źródło: Forbes - The Domino Effect: 5 Ways Coronavirus Will Forever Change Retail
Coronavirus Will Forever Change Retail

2.2. Przyszłość Facility Management

Sescom patrzy na **Facility Management** jako stale **ewoluujące rozwiązania** zapewniające **sprawność operacyjną placówek, efektywność i konkurencyjność biznesu oraz wsparcie jego rozwoju.**

Przyszłość Facility Management według Sescom to:

- predictive maintenance, czyli **przewidywanie zamiast reagowania**
- indywidualne, kompleksowe, **elastyczne rozwiązania**
- realizacja idei **everything works**
- **ekonomia cyrkularna i wsparcie zrównoważonego rozwoju**



2.3. 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
- **nowoczesne rozwiązania** - optymalizacja procesów, digitalizacja, zdalny monitoring, działania prewencyjne i predykcyjne, mobile maintenance
- **specjalizacja i ścisła współpraca z retail przy wprowadzaniu** - nowoczesne rozwiązania IT dla FM, sklepy autonomiczne
- **elastyczność** - reagowanie na potrzeby chwili np. dezynfekcje, ochrona zdrowia, dezynfekcje, digitalized inspections

Aktualnie Sescom konkuruje w obszarach:

- Sescom Store - wykończenia, modernizacje, fit-outs
- Sescom Facility Management - kompleksowy FM techniczny
- Sescom Infrastruktura IT - wsparcie w integracji i utrzymaniu infrastruktury informatycznej i multimediiów
- Sescom Energy - efektywność energetyczna, obniżanie zużycia i kosztów energii elektrycznej
- Sescom Digital - RFID wsparcie inwentaryzacji
- Sescom Logistics - sprzedaż, wynajem, serwis wózków widłowych
- Narzędzia IT dla FM - platformy SES Support i SES Control

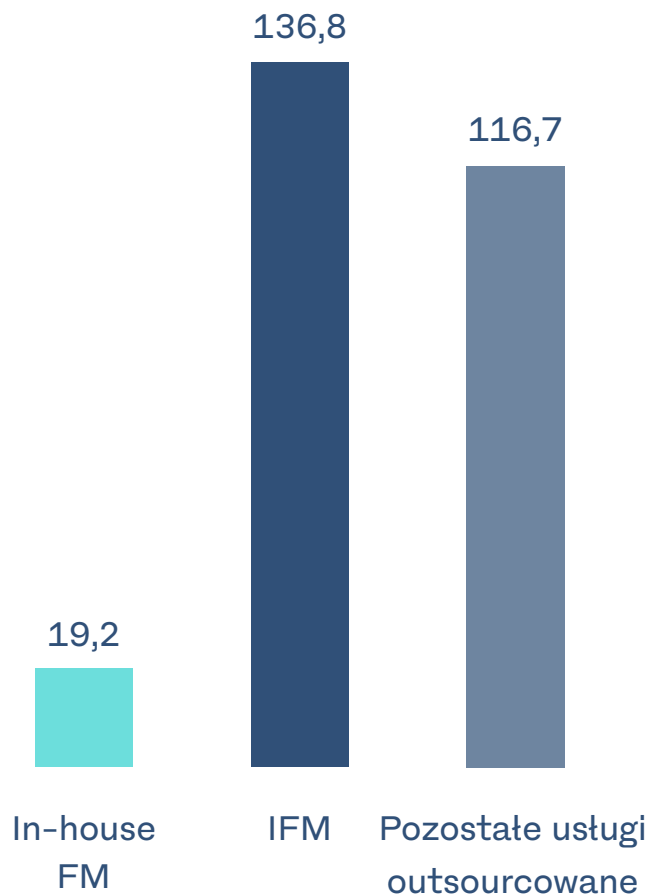
Rynek FM i pozycja konkurencyjna w Polsce

- dobra pozycja
- 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

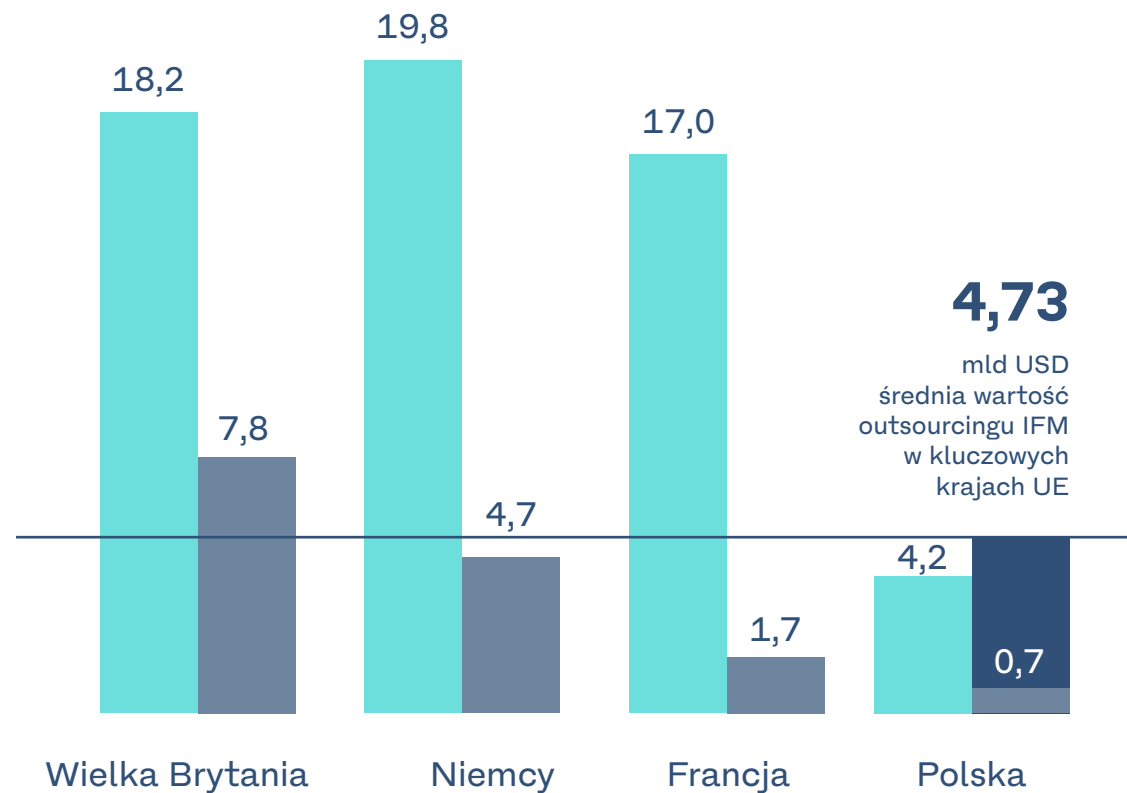
- **pozycja z dużym potencjałem wzrostu**
- rozwój dwupoziomowy - poprzez dostarczanie podstawowych usług technicznych i kompleksowych, międzynarodowych usług FM

Wartość europejskiego rynku FM w 2017 r. w mld USD



Szacowana wartość rynku FM nie bierze pod uwagę nowych technologii, które stanowią coraz większą część tego rynku.

Wartość rynku FM dla poszczególnych krajów Europy w 2017 r.



CAGR 2017-2023 dla europejskiego rynku FM=14,1 proc.

- Wartość FM dla nieruchomości komercyjnych w mld USD
- Wartość outsourcingu IFM w mld USD
- Potencjał wzrostu wartości outsourcingu IFM w Polsce

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



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.

3.2. Klient Sescom – relacje i dokładne zrozumienie różnorodnych potrzeb

Obsługujemy różne segmenty rynkowe, wychodzimy poza sieci	sieci – w tym retail , HoReCa oraz inne, które posiadają rozproszoną infrastrukturę (np. telekomy)	pojedyncze obiekty o matej/średniej powierzchni	obiekty wielkopowierzchniowe	klient indywidualny	nowe szanse – na bieżąco rozpatrujemy szanse poszerzenia naszego rynku
Oferta dopasowana do odbiorcy – dbamy o zadowolenie na wszystkich poziomach kontaktu	Zarządy, Dyrektorzy Zarządzający, Kontroling	Country Managerowie, Dyrektorzy ds. Rozwoju, Szeffowie Działów Ekspansji	Facility Managerowie, Pracownicy Działów Zakupów, Energy Managerowie, Dyrektorzy ds. Utrzymania, Dyrektorzy IT	Specjaliści, Kierownicy Sklepów	pracownicy sklepów i klienci naszych klientów – mają wpływ na potrzeby biznesów, które obsługujemy
Przykładowe problemy	Świat VUCA wymaga zdecydowanych działań – do tego potrzebna jest dobra informacja zarządcza. Budowanie wartości biznesu i realne wyniki wymagają współpracy z elastycznymi ekspertami.	Różnorodność rynków, zmieniające się regulacje lokalne, rosnąca konkurencja, problemy z pozyskiwaniem wiarygodnych partnerów oferujących zasięg, jakość i elastyczność	Koszty utrzymania biznesu wydawane nieefektywnie, budżety są ograniczane. Własne struktury organizacyjne muszą być wielofunkcyjne, wielozadaniowe i elastyczne – nie skupiają się na jakości i szczegółach.	Potrzeba dobrej komunikacji, szybkich reakcji i solidnie wykonanej pracy. Jeżeli możliwe jest unikanie awarii i długoterminowe strategię działań optymalizujące pracę sklepów i urzędzeń – jesteśmy zadowoleni.	Potrzebne jest połączenie dobrego doświadczenia z poczuciem bezpieczeństwa i przekonaniem, że wiemy jakie wartości wyznaje marka – czy na pewno jest dla nas.
Rozwiązanie problemów na różnych poziomach organizacji	<ul style="list-style-type: none"> • strategiczne doradztwo • dostarczanie wyników a nie usług • wsparcie w realizacji celów strategicznych • usługi agile – możliwość szybkiego, indywidualnego reagowania • poprawa pozycji konkurencyjnej • jeden partner do wszystkich tematów • koncentracja na core businessie 	<ul style="list-style-type: none"> • międzynarodowe doświadczenie i zasięg • wsparcie w realizacji celów strategicznych • rozwiązanie lokalnych problemów • dostęp do informacji zarządczych • dostarczanie wyników • jeden partner do wszystkich tematów na wszystkich rynkach 	<ul style="list-style-type: none"> • większa skuteczność działania • wsparcie w realizacji celów strategicznych • dostęp do informacji zarządczych i kontrola wszystkich działań w jednym miejscu • stała jakość usług bez względu na lokalizację • jeden partner do wszystkich tematów 	<ul style="list-style-type: none"> • wsparcie przy zarządzaniu sklepem i osiąganiu celów • rozwiązanie wszystkich problemów w jednym miejscu • jeden kontakt 	<ul style="list-style-type: none"> • większy komfort i bezpieczeństwo • zadowolenie • zrozumienie marki

3.3. Oferta Sescom – w stronę kompleksowości, elastyczności oraz indywidualnego podejścia.

Wyzwania na rynku

Kiedy rynek staje się mocno konkurencyjny, dodatkowo obciążony kryzysem – **sprawdzamy obraz rynku, dociekamy jego potrzeb, budujemy nową wartość i aktualizujemy model biznesowy tak, by skutecznie ją dostarczać.**

Rozwiązania

- nowoczesny, **inteligentny outsourcing** z wykorzystaniem **data driven**
- **indywidualne** rozwiązania i **Service Design**
- kompleksowość na zamówienie
- nastawienie na **osiąganie założonego wyniku**, a nie sprzedaż roboczogodzin
- **wyjście poza tradycyjne sklepy** - wsparcie omnichannel poprzez optymalizację procesów logistycznych i pomocniczych
- szeroki **dostęp do dostawców technicznych i technologicznych**
- **globalne efekty** poprzez rozwiązywanie **problemów lokalnych**

Nowa wartość Sescom 2025

Mocniejsza obecność na dotychczasowych rynkach

Nowa wartość dla obecnych klientów. Nowi klienci na dotychczasowych rynkach.

Wielopoziomowa ekspansja

Wyjście poza retail i sieci (obiekty wielkopowierzchniowe), obsługa nowych sektorów i branż (automaty i roboty), ekspansja terytorialna.

Wzrost poprzez akwizycje

80 mln zł na akwizycje do 2025 – akwizycje w Polsce i za granicą. Pierwsza zagraniczna akwizycja 2021. Gwarancja większego dostępu do rynku oraz wiedzy do wykorzystania wewnątrz organizacji i w ofercie rynkowej.

Inwestycje

30 mln w ciągu 5 lat na nowe technologie i R&D
13 mln w ciągu 5 lat na rozwój kapitału ludzkiego, w tym rozbudowę ekosystemu technicznego i technologicznego.

Sescom proponuje indywidualne rozwiązania dla biznesu, wsparte nowymi technologiami i odpowiadające na wyzwania **świata VUCA**

Sescom FM

- kompleksowy FM techniczny
- projekty inwestycyjne, wykończenia i remonty
- wdrożenia, instalacje, serwis – od HVAC, urządzenia magazynowe, IT i digital signage, predictive maintenance, automaty, roboty, sklepy autonomiczne
- współpraca z ekosystemem technicznym
- energetyka rozproszona – fotowoltaika i instalacje wodorowe

Sescom Energy

- efektywność energetyczna, obniżanie zużycia i kosztów energii elektrycznej
- alternatywne zeroemisyjne źródła energii elektrycznej i ciepłej – fotowoltaika i technologie wodorowe
- jakość energii
- zmniejszenie śladu węglowego

Sescom Digital

- technologie do optymalizacji procesów operacyjnych i pomocniczych – IoT, RFID
- współpraca z ekosystemem technologicznym

Sescom On Demand

- indywidualnie projektowane rozwiązania z zakresu kompleksowego FM, outsourcingu FM
- może uwzględniać wszystkie lub wybrane elementy oferty Sescom
- może uwzględniać technologie spoza standardowej oferty
- projektowane z wykorzystaniem wysokiej jakości danych o procesach i poprawności działania systemów i urządzeń technicznych u klienta
- stosowanie metod service design i agile management

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 2025 roku uzyska rentowność „oczyszczoną” EBITDA w wysokości 35 mln zł w 2025
- Do 2030 roku Sescom połączy 10 000 firm w globalnym ekosystemie techniczno-technologicznym dostarczającym stale aktualizowaną wartość na rynku Facility Management

Cele do zrealizowania

Rozwojowe – rynek

- do 2025 zwiększyć sprzedaż o 20% w porównaniu z 2019–2020 poprzez aktualizację wartości dla dotychczasowych klientów
- do 2025 30% przychodów będzie generowanych z usług rozliczanych za wynik, a nie roboczogodziny
- przejście ze świadczenia prostych, pojedynczych usług na sprzedaż kompleksowych, indywidualnych projektów FM – 50/50 w 2025 i 20/80 w 2030 na rynku B2B
- akwizycje – do 2025 roku łączne przychody uzyskane przez podmioty z akwizycji w okresie 5 lat w wysokości 150 mln zł

Metody osiągnięcia:

- intensyfikacja działań na dotychczasowych rynkach
- wyjście poza obsługę sieci – nowe segmenty rynku, sektory i obsługiwane branże
- ekspansja zagraniczna, w tym **akwizycje zagraniczne:**
80 mln zł na akwizycje do 2025
- umocnienie pozycji na wybranych rynkach europejskich poprzez efektywne wykorzystanie i rozwój struktur operacyjnych
- zmiana struktury sprzedaży
- oferowanie kompleksowych, elastycznych i nowoczesnych usług outsourcingowych
- sprzedaż wartości i wyników
- koncentracja na indywidualnych potrzebach poszczególnych klientów

Rozwojowe – organizacja

- optymalizacja działania i większa efektywność organizacji do 2023
- organizacja human centered do 2025
- organizacja data driven do 2025
- organizacja macierzowa pracująca projektowo do 2023
- innowacje i nowe technologie zwiększające efektywność działań średnio o 20% rocznie do 2023

Metody osiągnięcia:

- regularna aktualizacja strategii – 1 do roku
- wewnętrzna transformacja firmy
- **wzmocnienie kapitału ludzkiego, w tym rozbudowa ekosystemu technicznego i technologicznego – inwestycje wysokości 13 mln zł**
w ciągu 5 lat **wzmocnienie potencjału technologicznego – inwestycje wysokości 30 mln zł**
w rozwój IT i R&D
- szersza digitalizacja i automatyzacja procesów
- połączenie działań optymalizacyjnych z wykorzystaniem nowych technologii
- stały rozwój wiedzy i kompetencji, zarządzanie wiedzą
- rozwój relacji i ekosystemów wokół firmy, open innovation

Rozwojowe – wybrane rynki zagraniczne

- DACH, Benelux, UK, Francja – intensyfikacja wszystkich działań celem umocnienia pozycji rynkowej
- Europa Południowa i Środkowa, Bałkany, Probalтика i Skandynawia – wzmocnienie elastyczności celem dostarczania bardziej zindywidualizowanych ofert

Metody osiągnięcia:

- akwizycje w Europie Zachodniej
- ciągły rozwój organizacji
- rozbudowa ekosystemu partnerów technicznych i technologicznych
- wzrost efektywności działania poprzez optymalizację i wykorzystanie nowych technologii
- rozwiązywanie lokalnych problemów klientów połączone ze wsparciem rodzimych przedsiębiorców
- budowanie świadomości marki i edukację dotyczącą zmian na rynku FM

Finansowe

- **uzyskanie rentowności „oczyszczonej” EBITDA w wysokości 35 mln zł w 2025**

Metody osiągnięcia:

- dynamiczny i bezpieczny rozwój rynkowy – mocniej na dotychczasowym rynku, nowe rynki geograficzne, segmenty, sektory i obsługiwane branże
- przejście od sprzedaży roboczogodzin na rzecz ofert rozliczanych za wynik
- przejście od sprzedaży prostych usług technicznych do kompleksowych usług FM poprawę rentowności działania

Zrównoważony rozwój

- zmniejszyć ślad węglowy Sescom o 20% do 2023 roku

Metody osiągnięcia:

- wykorzystanie eksperckiej wiedzy i doświadczenia z obszaru Sescom Energy do wdrożenia strategii zrównoważonego rozwoju do końca 2021

3.5.

Mocne strony, szanse i efekty wdrożenia strategii



Mocne strony

- Zwinność organizacji, umiejętność adaptacji do zmian i wykorzystania ich do dalszego rozwoju, sprawne zarządzanie
- Duża międzynarodowa, bezpieczna firma, stabilny partner
- Zasoby, wiedza specjalistyczna, doświadczenie na rynku FM
- Kompleksowa oferta, umiejętność skutecznej realizacji złożonych projektów, szeroki zasięg.
- Własne technologie i know-how
- Doświadczenia, skuteczne wdrożenia, możliwość dalszego rozwoju w obszarze Sescom Energy – **śląd węglowy, efektywność energetyczna**
- Ekosystem technologiczny i **doświadczenia w pracy z nowymi technologiami** w ramach **ofert Sescom Energy i Digital, digitalizacja i optymalizacja organizacji, umiejętność przetwarzania danych i postępowania się nimi do podejmowania decyzji zarządczych**
- Struktury wspierające logistykę, nowe technologie do optymalizacji procesów pomocniczych, możliwość wyjścia poza obsługę tradycyjnych sklepów, doświadczenia w obsłudze obiektów wielkopowierzchniowych (centra dystrybucji, obiekty przemysłowe)



Szanse

- Zmienność otoczenia
- Potrzeby odbiorców związane z VUCA
- Zmiany sposobu funkcjonowania sklepów, rygory techniczne i prawne, rosnąca potrzeba optymalizacji i outsourcingu
- Potrzeba szerszej, kompleksowej, elastycznej obsługi
- Walka o pozycję konkurencyjną, transparentność marek i zmiany zachowań konsumentów, potrzeba szybkiego reagowania na zmiany, poszukiwanie nowych rozwiązań
- Zmiana systemu wartości i eko trendy, rosnąca świadomość ekologiczna
- Rozwój technologii i powszechna digitalizacja, potrzeba analizowania danych, predictive maintenance
- Przechodzenie z automatyzacji do autonomiczności – roboty, automaty, sklepy autonomiczne, AI
- Przenikanie się online z offline, rozwój centrów dystrybucji
- Potrzeba utrzymania jakości przy zmienności otoczenia i rygorystycznych budżetach
- Potencjał rynku FM w Europie



Efekty

- efektywna organizacja dzięki optymalizacji, digitalizacji i automatyzacji powtarzalnych procesów
- dynamiczny rozwój organizacji i klientów poprzez szerokie wykorzystanie innowacji i nowych technologii
- bezpieczeństwo, dywersyfikacja, elastyczność
- odporność na zmiany i wykorzystanie ich jako siły napędowej do rozwoju
- duża skalowalność biznesu
- szeroki zasięg poprzez ekosystemy techniczno-technologiczne
- silny zespół, unikalne technologie i know-how
- przewidywanie zamiast reagowania, innowatorskie rozwiązania
- silna pozycja konkurencyjna i wzrost wartości

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
- opomiarowane działania zaplanowane w 2 perspektywach czasowych - 5 lat i 1 roku
- pierwszy rok wdrożenia z budżetem umożliwiającym wejście na ścieżkę realizacji celów 5-cio letnich oraz nową strukturą organizacyjną wspierającą zarządzanie projektowe i dalszy rozwój
- **inwestycje umożliwiające intensywną transformację wewnętrzną**
- **coroczna weryfikacja postępu i aktualizacja strategii**



www.wisefuturist.eu

www.sescom.eu