

AKTUALIZACJA STRATEGII ROZWOJU NA LATA 2020 - 2022
z lipca 2020 r.

J W
A _

IT COMPANY

JWA spółka akcyjna
z siedzibą w Warszawie

Warszawa, 2 lipca 2020 r.

I. Bieżąca sytuacja Spółki

Głównym filarem działalności JWA S.A. w latach ubiegłych była obsługa administracji publicznej w zakresie usług wsparcia przy budowie i wdrażaniu rozwiązań informatycznych. Z uwagi na zakończenie wszystkich kontraktów i brak pozyskania nowych związanych z obsługą administracji publicznej dla JWA S.A. Spółka podjęła decyzję o analizie możliwości wykorzystania oferowanego portfolio produktowego i kompetencji również dla nowych/ innych kategorii klientów, poza administracją publiczną, w celu pozyskania nowych źródeł przychodu i wypracowała Strategię Rozwoju na lata 2019 -2021 („Strategia”), opublikowaną w grudniu 2018 roku oraz zaktualizowaną w grudniu 2019 r. („Aktualizacja Strategii z grudnia 2019 r.”).

W trakcie pierwszego roku obowiązywania Strategii Spółka realizowała działania podejmowane w ramach zleceń B2B oraz na potrzeby własne, związane z budowaniem narzędzi informatycznych oraz wdrażaniem technologicznych rozwiązań.

W ramach prowadzonych projektów w 2019 r. 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). Dzięki zrealizowaniu powyższego projektu Spółka nabyła kompetencje w zakresie produkcyjnej implementacji rozwiązań fintech, które planowała wykorzystać w przyszłości do obsługi produktów własnych m.in. Chmiuro, Sqter oraz jako poszerzenie własnego portfolio oferowanych usług.

W 2019 roku Spółka uruchomiła markę Sqter mającą świadczyć usługi transportowe i kurierskie z wykorzystaniem skuterów i małych aut elektrycznych. Napotkane problemy związane z implementacją rozwiązania płatności bezgotówkowych między użytkownikami platformy wskazały niszę na rynku startupów bazujących na takich formach płatności. Funkcjonujące na rynku rozwiązania obsługujące transakcje bezgotówkowe nie są dostosowane do dokonywania płatności pomiędzy dwoma osobami fizycznymi, a nawiązanie współpracy z podmiotami będącymi w fazie start’upu niejednokrotnie traktowane jest jako zbyt duże zagrożenie wizerunkowe dla firm świadczących usługi finansowe.

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

- Serwis Chmiuro będący 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 będący 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.

Zmiany w organach zarządczych i nadzorczych, które miały miejsce od dnia 19 grudnia 2019 r. do dnia 27 maja 2020 r. nie zmieniły Strategii Rozwoju Spółki na lata 2020-2022, a potwierdzeniem jej realizacji było złożenie 9 stycznia 2020 r. wniosku o wpis do rejestru dostawców usług płatniczych i wydawców pieniądza elektronicznego prowadzonego przez Komisję Nadzoru Finansowego w celu uzyskania statusu Małej Instytucji Płatniczej MIP („MIP”).

Kolejna zmiana w organach Spółki, będąca następstwem postanowień Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 28 maja 2020 r. wymusiła przeprowadzenie weryfikacji posiadanych przez Emitenta aktywów, planów rozwojowych oraz kontraktów. Po odzyskaniu dostępu do repozytorium kodów źródłowych i aplikacji stwierdzono nieodwracalną utratę z serwerów aplikacji własnych, produktów przygotowywanych na zlecenie klientów zewnętrznych, jak również wersji pilotażowych i modeli architektonicznych planowanych do wdrożenia, w tym rozwiązań fintech.

Powyższe zdarzenia są przesłankami do weryfikacji Aktualizacji Strategii z grudnia 2019 roku przeglądów celów strategicznych oraz określenia nowych celów w Aktualizacji Strategii na lata 2020-2022 z czerwca 2020 roku.

II. Cele strategiczne na lata 2020 - 2022

JWA S.A. zamierza kontynuować rozwój zgodnie ze Strategią przyjętą w dniu 20 grudnia 2018 r. w zakresie rozwoju Spółki jako startup house'u ze zdefiniowanymi założeniami, czyli z uwzględnieniem takich wartości jak dbałość o klienta, innowacyjność technologiczna, wysoka jakość, wiedza i pasja.

Wykorzystując posiadane doświadczenia, kontakty biznesowe oraz zapotrzebowanie rynku Zarząd podjął decyzję o zwiększeniu kompetencji oraz zakresu działania Spółki wspierające projekty i firmy o działania organizacyjne, szkoleniowe, marketingowe tworząc Inkubator Biznesu będący ekosystemem wspierających się przedsiębiorców.

Nasza misja

Zajmujemy się obsługą mikro i makro biznesów, sklepów internetowych oraz platform sprzedażowych. Świadczymy usługi w zakresie informatycznym, logistycznym, marketingowym oraz administracyjnym, zapewniając pełne wsparcie dla korzystających z usługi firm.

Swoje plany rozwojowe koncentrujemy na uzyskaniu statusu Małej Instytucji Płatniczej (MIP) i budowie własnej platformy transakcyjnej realizującej m.in. płatności pomiędzy osobami fizycznymi.

Spółka aktualizując swoją strategię sformułowała cele strategiczne na najbliższe lata: 2020 - 2022. Spółka zamierza utrzymać stabilną pozycję na rynku w jej głównych obszarach specjalizacji, czyli jako dostawca usług i produktów IT, rozszerzając o dodatkowe usługi i tworząc Inkubator Biznesu, równocześnie rozwijając nowe kierunki działalności tj. utworzenie pod marką JWA S.A. małej instytucji płatniczej.

Poniżej wskazujemy na zaktualizowane kluczowe cele strategiczne:

- utrzymanie ugruntowanej pozycji na rynku IT jako kompetentnego i uznanego dostawcy wysokotechnologicznych rozwiązań IT w zakresie przygotowywania produktów od fazy zdefiniowania potrzeb klienta, przez tworzenie aplikacji, aż po jej implementację i wdrożenie u klienta,
- utrzymanie dotychczasowych i pozyskanie nowych kluczowych klientów z branży fintech,
- wykorzystanie potencjału Spółki, nabytego podczas realizacji produktów na zlecenie, w zakresie produktów obsługujących płatności bezgotówkowe, w celu zbudowania autorskiego rozwiązania płatniczego (wyposażonego w następujące funkcjonalności obsługa płatności

bezugotówkowych, portmonetkę, marketplace oraz zapewniającego możliwość integracji nie tylko z wiodącymi platformami sklepowymi),

- zadowolenie akcjonariuszy poprzez ciągły wzrost zysków oraz wzrost wartości rynkowej JWA S.A.
- rozpoczęcie działalności jako MIP (mała instytucja płatnicza), po wcześniejszym uzyskaniu wpisu do prowadzonego przez KNF rejestru dostawców usług płatniczych i wydawców pieniądza elektronicznego

Nowe cele strategiczne:

- utworzenie Inkubatora Biznesu, ekosystemu wspierających się przedsiębiorców, oferując im wsparcie w zakresie informatycznym, logistycznym, marketingowym oraz administracyjnym,
- odtworzenie kluczowych produktów własnych i włączenie ich do pakietu narzędzi i rozwiązań oferowanych przedsiębiorcom korzystającym z Inkubatora Biznesu.

III. Sposoby realizacji celów strategicznych

Realizacja głównych celów strategicznych, a więc przede wszystkim utrzymanie pozycji kompetentnego dostawcy usług IT oraz dywersyfikacji źródeł przychodów, będzie dokonywana z wykorzystaniem doświadczeń i kompetencji technologicznych własnych i partnerów biznesowych.

Zwiększenie zaangażowania w pozyskiwaniu nowych projektów i rozwoju własnych oparte będzie o budowaną sieć ambasadorów marki JWA, skupionych na pozyskiwaniu startupów we wczesnej fazie rozwoju i zapewnienie kompleksowej obsługi merytorycznej i technologicznej, z uwzględnieniem wykorzystania dotychczasowego doświadczenia oraz poczynionych inwestycji w zakresie rozwiązań fintech (również z uwzględnieniem odtworzenia produktów własnych tj. Chmiuro czy Scrumeasy) tworząc ekosystem przedsiębiorców skupionych wokół Inkubatora Biznesu.

Kolejnym etapem będzie stworzenie na bazie doświadczeń projektu Snipay - realizowanego dla klienta zintegrowanego systemu finansowego, zapewniającego dokonywanie bezpośrednich transakcji między użytkownikami platform usługowych i e-commerce, uwzględniającą osoby fizyczne nie prowadzące działalności gospodarczej lub prowadzące działalność nierejestrowaną.

Ugruntowanie pozycji partnera w obszarze obsługi płatności bezgotówkowych oraz pozyskanie nowych klientów w tym zakresie stanowić ma kolejny kierunek działań planowanych do podjęcia w latach 2020-2022. Spółka wykorzystując dotychczasowe doświadczenia w zakresie wdrażania projektów 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 budowanych i już posiadanych rozwiązań, która winne przełożyć się na wyższy poziom dochodowości tych projektów w przyszłości.

Zarząd planuje poszerzyć portfolio prowadzonych projektów oraz pozyskać nowych klientów w obszarze finansowym. Zdobyte w projekcie Snipay doświadczenie powinno przyczynić się do nawiązania współpracy z klientami z sektora finansowego w latach 2020-2022. Spółka celować będzie w kontrakty umożliwiające przygotowanie zintegrowanych systemów finansowych dla instytucji oferujących usługi finansowe.

Sposoby uzyskania przychodów

Kroki planowane do podjęcia przez Zarząd w celu zwiększenia przychodów opierać będą się o aktywne działania w zakresie odtworzenia utraconych aplikacji i kodów źródłowych, pozyskaniu nowych projektów w zakresie B2B, budowie autorskiego rozwiązania z zakresu fintech oraz obsługi przedsiębiorców Inkubatora Biznesu.

Sposoby finansowania projektów

Dodatkowo Spółka planuje dokonać emisji publicznej akcji serii B (8.000.000 akcji po cenie emisyjnej 0,40 zł), o której Spółka informowała poprzez publikację raportem bieżącym EBI nr 12/2020 projektów uchwał na Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie wyznaczone na dzień 27 lipca 2020 roku.

Celem emisji jest pozyskanie finansowania na budowę autorskiego rozwiązania płatniczego (wyposażonego w następujące funkcjonalności: obsługa płatności bezgotówkowych, portmonetkę, marketplace oraz zapewniającego możliwość integracji nie tylko z wiodącymi platformami sklepowymi) oraz jego wdrożenia i promocję.

Ponadto pozyskane z emisji środki umożliwią odtworzenie kluczowych produktów własnych i włączenie ich do pakietu narzędzi i rozwiązań oferowanych przedsiębiorcom korzystającym z Inkubatora Biznesu.

Zasoby ludzkie i materialne

Strategia Spółki na lata 2020-2022 przyjmuje kontynuację polityki outsourcingu pracowników i zasobów oraz ograniczenia wydatków związanych z działalnością operacyjną spółki. Zapewnienie zasobów niezbędnych do realizowania zawartych kontraktów, jak również przyszłych projektów opiera się o doświadczone i stale współpracujące ze Spółką zespoły podwykonawców, wykorzystywane w miarę realizacji przez Spółkę kontraktów bez konieczności stałego utrzymywania zespołu pracowników.

Planowany rozwój Spółki zostanie przeprowadzony w ramach środków pozyskanych z emisji publicznej.

Podsumowując, działaniami niezbędnymi do osiągnięcia założonych celów Strategii na lata 2020-2022 są:

- rozszerzenie obecnego obszaru działania i utworzenie Inkubatora Biznesu (aktualnie realizowane kontrakty usługowe, wykonywane są pracami własnymi i podwykonawców, po odtworzeniu kodów Spółka odzyska pełną sprawność sprzedażową),
- pozyskanie partnerów biznesowych w obszarach fintech,
- utrzymywanie wiedzy i kompetencji na poziomie umożliwiającym rozwój spółki w branży fintech,
- uzyskanie wpisu do prowadzonego przez KNF rejestru dostawców usług płatniczych i wydawców pieniądza elektronicznego,
- pozyskanie środków w drodze emisji publicznej akcji serii B (8.000.000 akcji po cenie emisyjnej 0,40 zł).