

AKTUALIZACJA STRATEGII ROZWOJU NA LATA 2020 - 2022

J W
A _

IT COMPANY

JWA spółka akcyjna
z siedzibą w Warszawie

Warszawa, 06.12.2019

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, pozyskując w ten sposób nowe źródła przychodu i wypracowała Strategię Rozwoju na lata 2019 -2021 („Strategia”), opublikowaną w grudniu 2018 roku.

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 i działania te będą kontynuowane.

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). Dzięki zrealizowaniu powyższego projektu Spółka nabyła kompetencje w zakresie produkcyjnej implementacji rozwiązań fintech, które planuje 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 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.

Realizując działania na rzecz zwiększania wartości dla akcjonariuszy Spółki, Zarząd Spółki w ramach przyznanego przez Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 10 grudnia 2018 r. uprawnienia przeprowadził skup 24.000 akcji, stanowiących 0,60% w kapitale zakładowym Spółki, w celu umorzenia.

Realizacja powyższych projektów dała solidne podstawy do realizacji celów strategicznych i określenia nowych celów w Aktualizacji Strategii na lata 2020-2022.

II. Cele strategiczne na lata 2020 - 2022

JWA S.A. zamierza kontynuować rozwój zgodnie ze „Strategią rozwoju spółki na lata 2019-2021” 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.

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

Poniżej wskazujemy na 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,
- zwiększenie przychodów Spółki poprzez zwiększenie wykorzystania potencjału posiadanych produktów własnych, poprzez zbudowanie niezależnej sieci sprzedażowej,
- pozyskanie nowych kluczowych klientów z branży fintech, a tym samym dywersyfikacji przychodów,
- wykorzystanie potencjału Spółki, nabytego podczas realizacji produktów na zlecenie, w zakresie produktów obsługujących płatności bezgotówkowe, w celu zbudowania autorskiego rozwiązania płatniczego,
- zadowolenie akcjonariuszy poprzez ciągły wzrost zysków oraz wzrost wartości rynkowej JWA S.A.

Nowy cel strategiczny:

- rozpoczęcie działalności jako MIP (mała instytucja płatnicza), po wcześniejszym uzyskaniu wpisu do prowadzonego przez KNF rejestru dostawców usług płatniczych i wydawców pieniądza elektronicznego - Rozszerzenie działalności Spółki o MIP (małą instytucję płatniczą) umożliwi skuteczne wdrożenie m.in. projektu Sqter oraz rozbuduje portfolio oferowanych przez Spółkę usług.

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 zdobytych w latach poprzednich.

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 produktów własnych tj. Chmiuro czy Scrumeasy).

Równocześnie podjęte zostaną działania umożliwiające uzyskanie wpisu do prowadzonego przez KNF rejestru dostawców usług płatniczych i wydawców pieniądza elektronicznego. Kolejnym etapem będzie stworzenie na bazie doświadczeń projektu Snipay zintegrowanego systemu finansowego, zapewniającego dokonywanie bezpośrednich transakcji między użytkownikami platform usługowych i e-commerce, uwzględniającą osoby fizyczne nie prowadzące działalności gospodarczej.

Ugruntowanie pozycji partnera w obszarze obsługi płatności bezgotówkowych oraz pozyskanie nowych klientów w tym zakresie stanowią 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 wzrostu przychodów

Kroki planowane do podjęcia przez Zarząd w celu zwiększenia przychodów opierać będą się o aktywne działania w zakresie pozyskania zamówień z zakresu administracji publicznej, jak również pozyskaniu nowych projektów w zakresie B2B.

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 zamówień i realizacji przez Spółkę kontraktów bez konieczności stałego utrzymywania zespołu pracowników.

Planowany rozwój Spółki zostanie przeprowadzony w ramach środków własnych Spółki.

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

- pozyskanie nowych klientów w dotychczasowych obszarach działania,
- 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.