

Strategia rozwoju

E→DEBT



Wrocław, 12 sierpnia 2013 roku

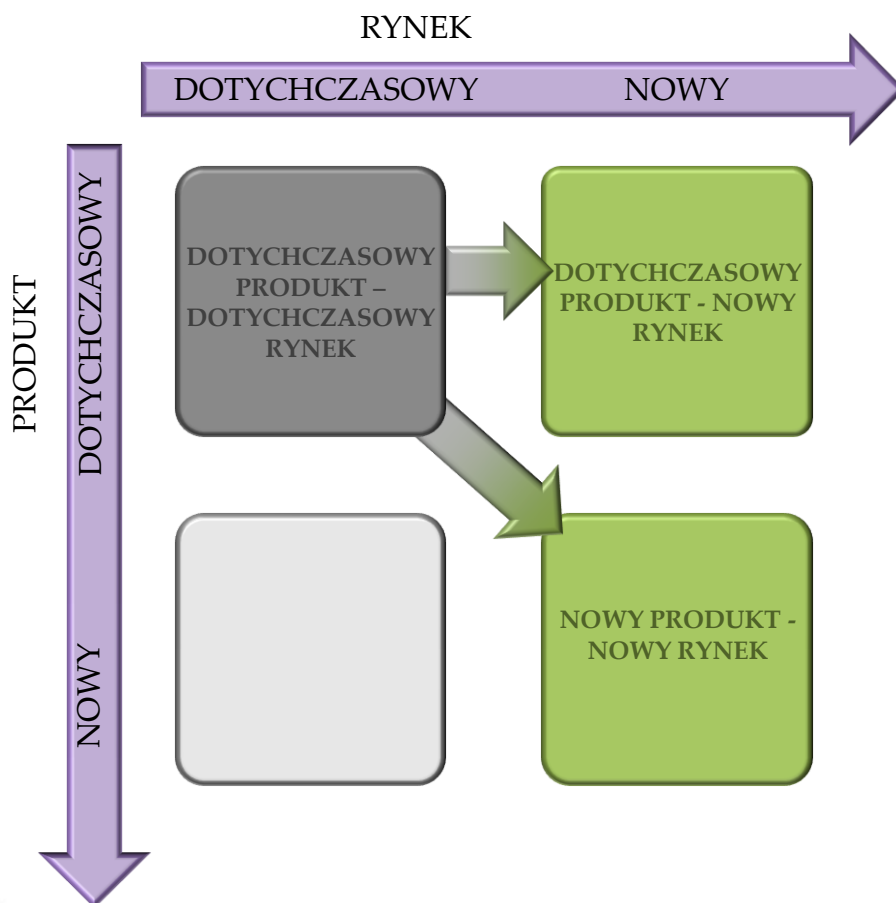
W Dokumencie informacyjnym z lipca 2012 roku EX-DEBT S.A. Zarząd Spółki przedstawił strategię, zgodnie z którą Spółka miała prowadzić działalność inwestycyjną, skupiając się na spółkach z branży windykacyjnej. Spółka dokonywała inwestycji także działając w formie aliansu strategicznego ze swoim podmiotem zależnym – EX-DEBT Partners S.A. – którego podstawowym filarem działalności także było inwestowanie w spółki z rynku zarządzania wierzytelnościami i powiększanie wartości przedsiębiorstwa poprzez wzrost wartości spółek portfelowych. Strategia ta wynikała z przeprowadzonej na ówczesny moment analizy otoczenia rynkowego oraz ze zidentyfikowanych możliwości rynku zarządzania wierzytelnościami.

Działalność inwestycyjna z założenia jest strategią długofalową. Z tego też powodu Spółka od kilkunastu miesięcy starała się podtrzymywać strategię opartą na założeniu „produkt dotychczasowy – rynek dotychczasowy”, czyli na penetracji i wzroście udziału w rynku, którego dotychczas dotyczyły inwestycje w spółce, tj. branży windykacyjnej. Jednak ewaluacja przyjętej strategii pokazała, że ten rodzaj działalności w tym segmencie rynku nie daje oczekiwanych wyników operacyjnych i finansowych.



Pod wpływem zmian właścicielskich, które miały miejsce w Spółce, a także analizy potencjału rozwoju działalności oraz atutów, słabości, możliwości i zagrożeń, która została przeprowadzona w spółce, Zarząd Spółki podjął decyzję o przyjęciu dwóch kierunków dalszego rozwoju:

- „Produkt Dotychczasowy – Rynek Nowy” – strategii, która w przypadku EX-DEBT S.A. ma polegać na poszukiwaniu możliwości inwestycyjnych, ale na rynkach innych niż branża windykacyjna;
- „Produkt Nowy – Rynek Nowy” – czyli strategii dążącej do dywersyfikacji przychodów (i zysków) spółki poprzez wyjście na szeroko pojęty rynek przedsiębiorstw z nowym produktem, jakim jest doradztwo gospodarcze.



Zgodnie z nową strategią EX-DEBT S.A. core biznesem Spółki pozostaje działalność inwestycyjna. Zarząd poszerzył jednak spektrum swoich zainteresowań, analizując przede wszystkim spółki z rynku IT, telekomunikacji, usług digitalizacji i cyfryzacji usług oraz szeroko pojętych nowych technologii. Zgodnie ze wskaźnikami rynkowymi są to branże charakteryzujące się dużym potencjałem wzrostu.

Analizy i potencjalne inwestycje dotyczą przedsiębiorstw na wszystkich etapach rozwoju, co pozwoli wykorzystać możliwości wzrostu spółek występujące w różnych etapach cyklu życia organizacji i/lub oferowanych przez nie produktów. W kręgu największego zainteresowania Zarządu pozostają przedsiębiorstwa, które w swoich planach strategicznych i operacyjnych uwzględniają wykorzystanie dobrej koniunktury na oferowane przez nie usługi i/lub produkty, np. poprzez wykorzystanie programów wsparcia z budżetu Unii Europejskiej.

W dalszej perspektywie Zarząd Emitenta bierze pod uwagę przeznaczenie pewnej puli środków na finansowanie przedsięwzięć będących we wczesnych fazach rozwoju w celu stworzenia we współpracy z instytucjami edukacyjnymi (np. uczelniami) inkubatorów przedsiębiorczości.



Drugą gałęzią działalności Emitenta będzie działalność doradcza, w tym usługi doradztwa gospodarczego, doradztwo w zakresie fuzji i przejęć, private equity, oceny ryzyka i opłacalności inwestycji, pomoc w negocjacjach pomiędzy podmiotami zainteresowanymi inwestowaniem w inne przedsiębiorstwa i tymi przedsiębiorstwami, doradztwo w zakresie pozyskania kapitału w formie emisji papierów wartościowych dla podmiotów zewnętrznych.

Podstawowym założeniem uruchomienia drugiej gałęzi działalności Emitenta jest dywersyfikacja przychodów Spółki w celu zmniejszenia ryzyka wpływu wahań koniunktury makroekonomicznej na wyniki Spółki, a także ryzyka związanego z długoterminowością inwestycji w spółki portfelowe, z których to inwestycji znaczące zyski mogą być zauważalne dopiero w średnim lub długim okresie.

W celu rozszerzenia wachlarza oferowanych usług o doradztwo w zakresie corporate finance, corporate governance, doradztwo księgowe, prawne, a także wsparcie w zakresie budowania wizerunku EX-DEBT S.A. zamierza przeprowadzić inwestycje w pakiety większościowe udziałów lub akcji przedsiębiorstw specjalizujących się w ww. usługach. Obecnie prowadzone są zaawansowane rozmowy dotyczące przejęcia:

- Spółki świadczącej usługi w zakresie corporate finance
- spółki świadczącej usługi księgowe oraz rozliczenia kadrowo-płacowe
- spółki wpisanej na prowadzoną przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. listę Autoryzowanych Doradców NewConnect oferującej jednocześnie wsparcie w zakresie investor i public relations



Połączenie usług doradczych z różnych dziedzin w ramach grupy powiązanych i współpracujących ze sobą spółek lub w ramach jednego podmiotu umożliwi stworzenie i zaoferowanie potencjalnym klientom usługi kompleksowego doradztwa zawierającego w sobie wszystkie dziedziny funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku. Usługa doradcza zakrojona na tak szeroką skalę będzie



produktem unikatowym i wyróżniającym się na polskim rynku. Zaoferowanie produktu nieposiadającego substytutów w ofercie konkurencyjnych podmiotów doradczych zapewni, w opinii Zarządu, wysoką rentowność świadczonych usług.

Efektem powyższych działań będzie także rewitalizacja grupy kapitałowej poprzez wycofanie się EX-DEBT S.A. z inwestycji w spółki o analogicznym profilu działalności, a pozyskanie nowych spółek portfelowych (pochodzących z wyselekcjonowanych branż rynku nowych technologii, IT, telekomunikacji) oraz nowych podmiotów zależnych (pozyskanych w efekcie inwestycji w większościowe pakiety akcji lub udziałów podmiotów świadczących usługi komplementarne do Emitenta).

