

STRATEGIA ROZWOJU GARIN AI SA

O spółce

GARIN AI Spółka Akcyjna to pierwsza polska spółka technologiczna notowana na NewConnect, która będzie budować portfel projektów wykorzystujących sztuczną inteligencję¹. AI, nie tylko w Polsce, ale i na całym świecie, znajduje się na wczesnym etapie rozwoju i obecnie trudno jest wybrać tylko jedną branżę na której należałoby się skupić. Inspirujemy się sprawdzonymi międzynarodowymi modelami, w których jedna organizacja skutecznie zarządza zróżnicowanym portfelem projektów technologicznych opartych na wspólnej fundamencie kompetencyjnym. W naszym przypadku takim fundamentem będzie sztuczna inteligencja łącząca innowacyjność firm z najnowszymi technologiami.

Misja

Naszą misją będzie udostępnianie polskim przedsiębiorstwom najnowszych, zaawansowanych technologii sztucznej inteligencji. Jesteśmy przekonani, że demokratyzacja dostępu do technologii AI może wyrównać szanse na rynku i zwiększyć konkurencyjność polskiej gospodarki. Zrealizujemy tę misję przez budowanie portfela projektów AI, które są dostępne cenowo i funkcjonalnie dla przedsiębiorstw różnej wielkości.

Wizja

Naszą wizją będzie dążenie do tego, aby stać się wiodącą polską spółką technologiczną z portfelem projektów AI, służących różnym segmentom polskiego rynku. Chcemy być rozpoznawalni jako firma, która skutecznie adaptuje sprawdzone, międzynarodowe modele biznesowe, do polskich realiów, a naszym celem będzie zbudowanie pozycji lidera w dziedzinie wykorzystania sztucznej inteligencji.

Model biznesowy

Doświadczenia rynkowe pokazują, że jedna organizacja może skutecznie zarządzać projektami technologicznymi działającymi w różnych branżach pod warunkiem, że łączy je wspólna technologia bazowa. W wielu przypadkach rolę takiego fundamentu pełnią algorytmy uczenia maszynowego i zaawansowane systemy przetwarzania danych.

W przypadku GARIN AI rolę tę odgrywa sztuczna inteligencja, stanowiąca podstawę rozwoju wszystkich projektów. Struktura organizacyjna spółki została zaprojektowana w taki sposób, aby umożliwiać rozwój zróżnicowanych inicjatyw w ramach wspólnej platformy technologicznej, przy zachowaniu efektywności operacyjnej i możliwości wzajemnego wykorzystania zasobów.

GARIN AI planuje realizację tej strategii w sposób dostosowany do polskiego rynku, koncentrując się na projektach z wysokim potencjałem komercyjnym, możliwych do skalowania oraz realnie wspierających transformację technologiczną przedsiębiorstw i instytucji.

Podobną strategię dopasowaną do polskiego rynku planuje realizować GARIN AI.

¹ Sztuczna Inteligencja (SI), po angielsku Artificial Intelligence (AI)

Kryteria doboru projektów

Obowiązkowy komponent sztucznej inteligencji

Wszystkie nasze projekty docelowo muszą opierać się na technologii AI, jako kluczowym elemencie, tworzącym wartość dodaną dla klientów końcowych. W GARIN AI chcemy skupiać projekty, które oparte będą na sztucznej inteligencji i w których AI jest podstawą ich przewagi konkurencyjnej. Nie będą nas interesować nas projekty, w których AI jest tylko dodatkiem marketingowym. Poszukujemy projektów, które bez komponentu sztucznej inteligencji straciłyby swoją unikalność i wartość rynkową.

Działające przedsiębiorstwa z pierwszymi klientami

Do GARIN AI chcemy dołączać projekty na wczesnym etapie rozwoju, ale nie startupy bez przychodów czy firmy w fazie koncepcyjnej. Interesować nas będą projekty, które już posiadają pierwszych płacących klientów i mają sprawdzony na rynku produkt lub usługę. Dzięki temu ograniczymy ryzyko, związane z niepewnym modelem biznesowym lub popytem rynkowym i skupimy się na wsparciu danego projektu w jego skalowaniu.

Różnorodność sektorowa dla stabilności

Naszym celem jest, aby portfel projektów GARIN AI był odporny na cykle rynkowe. Szansę na to widzimy w poszukiwaniu projektów z różnych obszarów zastosowań sztucznej inteligencji.

W pierwszej kolejności chcemy skoncentrować się na aplikacjach biznesowych dla przedsiębiorstw, technologiach obronnych i bezpieczeństwie oraz przemysłowych zastosowaniach AI. Wynika to z faktu, że uwzględniamy obecną sytuację geopolityczną, która otwiera duże możliwości zwłaszcza w strategicznym sektorze obronności. Pozostajemy jednak otwarci na inne, atrakcyjne okazje biznesowe na dynamicznie rozwijającym się rynku technologii AI.

Indywidualny rozwój z poszukiwaniem synergii

Każdy projekt planujemy rozwijać osobno, zachowując autonomię operacyjną zespołów i ich kulturę organizacyjną. Jednocześnie zamierzamy aktywnie poszukiwać i wykorzystywać synergii pomiędzy projektami, szczególnie w obszarach wspólnych klientów korporacyjnych i komplementarnych funkcjonalności. Nie zamierzamy wymuszać sztucznych połączeń, ale zamierzamy wykorzystywać okazje do cross-sprzedaży² i współdzielenia zasobów technologicznych. Naszym celem jest sprawienie, że całość portfela będzie bardziej wartościowa niż suma jego poszczególnych części.

Model poszerzania portfolio

Co do zasady, jako GARIN AI chcemy w pełni kontrolować każdy projekt włączony w nasze struktury. Zakładamy, że będzie się to działo poprzez odkupienie praw autorskich i zatrudnienie zespołów bezpośrednio przez GARIN AI. Może się jednak zdarzyć odstępstwo od tej zasady i przejęcie – docelowo nie mniej niż 51% - udziałów w działającej już spółce. Przejęcie może być w takim przypadku dokonane za gotówkę lub w zamian za akcje GARIN AI. W każdym przypadku zespoły będą wynagradzane za odniesiony sukces, premiami pieniężnymi, bądź akcjami w ramach programu motywacyjnego.

Zalety modelu

Głęboka ekspertyza w wykorzystaniu sztucznej inteligencji

Specjalizacja w technologiach AI pozwoli nam lepiej oceniać potencjał projektów i wspierać ich rozwój technologiczny. Pozyskiwany na bieżąco zespół ekspertów rozumiejących zarówno techniczne aspekty różnych zastosowań AI, jak i rynkowe możliwości ich komercjalizacji, będzie wspierał nasze projekty na poziomie strategicznym, a ich wiedza przełoży się na lepsze decyzje inwestycyjne i skuteczniejsze

² Cross-sprzedaż to technika sprzedaży polegająca na oferowaniu klientowi dodatkowych, powiązanych produktów lub usług podczas lub po zakupie podstawowego produktu.

wsparcie dla poszczególnych zespołów projektowych.

Dodatkowo, nasza specjalizacja sprawi, że będziemy rozpoznawalnym partnerem dla najlepszych talentów w branży AI.

Rozłożenie ryzyka na różne sektory

Portfel obejmujący różne sektory, modele biznesowe i cykle rozwoju zapewni stabilność finansową całej organizacji. Gdy jeden sektor przechodzi przez trudny okres, inne mogą kompensować spadki i utrzymać ogólną rentowność. Ta dywersyfikacja jest szczególnie ważna na dynamicznie zmieniającym się rynku nowoczesnych technologii, gdzie poszczególne nisze mogą szybko zyskiwać lub tracić popularność. Różnorodność portfela pozwoli nam również lepiej zrozumieć trendy rynkowe i przewidywać przyszłe możliwości rozwoju.

Transfer wiedzy między projektami

Współdzielenie najlepszych praktyk technicznych i biznesowych między projektami w portfolio stworzy wartość dodaną dla wszystkich zespołów. Regularnie organizowane będą spotkania, na których zespoły będą dzielić się doświadczeniami z wdrażania rozwiązań AI, obsługi klientów i skalowania operacji. Ten transfer wiedzy przyspieszy rozwój młodszych projektów i pomoże unikać błędów, które zostaną popełnione w innych projektach z naszego portfela. Dodatkowo wspólne sesje burzy mózgów stworzą szansę na kreowanie innowacyjnych rozwiązań, które nie powstałyby w warunkach izolacji poszczególnych zespołów.

Grupy docelowe klientów

Małe i średnie przedsiębiorstwa

Segment małych i średnich przedsiębiorstw stanowi podstawę polskiej gospodarki, a zatem i naszego rynku docelowego ze względu na największy potencjał wzrostu i adaptacji technologii AI. Firmy te często mają ograniczone zasoby na rozwój własnych rozwiązań technologicznych, ale jednocześnie są na tyle elastyczne, aby szybko wdrażać innowacje. Ich budżety na wdrożenie technologii wahają się od kilku do kilkuset tysięcy złotych rocznie, co czyni nasze przyszłe rozwiązania dostępnymi finansowo. Dodatkowo, w tych firmach decyzje o zakupie technologii podejmują często bezpośrednio właściciele lub dyrektorzy generalni, co skraca cykl sprzedażowy.

Wybrane działy w korporacjach

Duże korporacje często poszukują wyspecjalizowanych rozwiązań dla konkretnych departamentów lub procesów biznesowych. Departamenty HR, IT, obsługi klienta czy zgodności prawnej w dużych firmach mają znaczne budżety na innowacyjne technologie, które mogą przynieść mierzalne oszczędności. Te organizacje cenią sobie proven solutions z referencjami i są skłonne płacić premię za wysoką jakość i wsparcie techniczne. Cykl sprzedażowy jest tutaj dłuższy, ale wartość kontraktów i ich stabilność rekompensuje ten koszt pozyskania klienta.

Sektor publiczny

Sektor publiczny, szczególnie obszary związane z obronnością i bezpieczeństwem, oferuje możliwość realizacji długoterminowych kontraktów o wysokiej wartości. Instytucje publiczne coraz częściej poszukują rozwiązań AI do analizy zagrożeń, monitoringu bezpieczeństwa i optymalizacji procesów administracyjnych. Budżety na tego typu projekty mogą sięgać milionów złotych, a kontrakty często obejmują wieloletnie okresy z opcjami przedłużenia. Wymagania dotyczące bezpieczeństwa i certyfikacji są tutaj najwyższe, ale stanowią jednocześnie barierę wejścia dla konkurencji.

Modele przychodowe

Subskrypcje

Model subskrypcyjny stanowi fundament naszej strategii przychodowej, zapewniając przewidywalność finansową i stabilny przepływ gotówki. Klienci płacą miesięczne lub roczne opłaty za dostęp do naszych rozwiązań AI, przy czym ceny zależą od liczby użytkowników i zakresu wykorzystywanych funkcjonalności.

Typowe opłaty wahają się od kilku do kilkuset złotych miesięcznie za użytkownika, w zależności od poziomu zaawansowania rozwiązania oraz użytych dodatkowych narzędzi. Model ten buduje lojalność klientów i umożliwia systematyczne rozwijanie funkcjonalności produktów w odpowiedzi na potrzeby użytkowników.

Skalowanie funkcjonalności wraz z rozwojem klienta

Nasze rozwiązania są projektowane tak, aby rosnąć razem z biznesem klienta, co pozwala na zwiększenie przychodów bez pozyskiwania nowych użytkowników. Gdy firma klienta się rozwija i przetwarza więcej danych, automatycznie zwiększają się opłaty za wykorzystanie zasobów AI.

Taki model jest szczególnie atrakcyjny dla klientów, ponieważ koszty technologii rosną proporcjonalnie do korzyści biznesowych, jakie osiągają. Dodatkowo, im więcej danych przetwarzają nasze rozwiązania dla konkretnego klienta, tym lepsze stają się wyniki i rekomendacje, co zwiększa wartość rozwiązania.

Dedykowane wdrożenia pod specjalne zamówienia

Dużo klienci korporacyjni i instytucje publiczne często wymagają dostosowania standardowych rozwiązań do swoich specyficznych potrzeb i procesów. Realizujemy takie projekty jako dedykowane wdrożenia, które mogą obejmować modyfikacje algorytmów, integrację z istniejącymi systemami czy rozwój nowych funkcjonalności. Wartość takich projektów wynosi zazwyczaj od stu tysięcy i więcej, w zależności od skomplikowania wymagań. Te projekty charakteryzują się wysoką marżą i często prowadzą do długoterminowych relacji z klientami oraz kolejnych zamówień na rozwój i wsparcie techniczne.

Ryzyko regulacyjne – potencjalna kwalifikacja jako ASI

Komisja Nadzoru Finansowego potencjalnie mogłaby zakwalifikować działalność GARIN AI jako zarządzanie alternatywną spółką inwestycyjną w rozumieniu ustawy o funduszach inwestycyjnych, co wymagałoby uzyskania licencji KNF.

Aby uniknąć takiej kwalifikacji, będziemy konsekwentnie pozycjonować GARIN AI jako spółkę technologiczną, rozwijającą się przez strategiczne przejęcia projektów i ewentualnie firm o komplementarnych technologiach w celu budowy Grupy Kapitałowej, a nie poprzez inwestycje finansowe w celu zarządzania aktywami. Wszystkie nasze transakcje będziemy dokumentować jako przejęcia strategiczne, mające na celu integrację technologii i zespołów, a nie osiągnięcie zwrotu finansowego z inwestycji. Nasze przychody mają pochodzić wyłącznie ze sprzedaży produktów technologicznych, licencjonowania oprogramowania i świadczenia usług profesjonalnych, co jasno odróżni nas od modelu biznesowego funduszy inwestycyjnych.

Dodatkowo prowadzić będziemy regularne przeglądy prawne z zewnętrznymi prawnikami specjalizującymi się w regulacjach finansowych, aby monitorować zgodność naszej działalności z obowiązującymi przepisami. W przypadku jakichkolwiek wątpliwości regulacyjnych będziemy gotowi przedstawić szczegółową dokumentację wykazującą technologiczny charakter wszystkich naszych transakcji i operacji. Zarząd i Rada Nadzorcza składać się będą z ekspertów z różnych dziedzin, a nie ze specjalistów od zarządzania funduszami, co dodatkowo podkreśli nasz charakter jako spółki technologicznej.
