



Perspektywa rozwojowa

Grupy Tecnovatica S.A. na lata

2026–2031

Opracowane przez

TECNOVATICA S.A. | Trzebiatowska 87, 60-454 Poznań

KRS: 0000351323 | NIP: 5213339423 | REGON: 140116441 | Kapitał zakładowy: 1 074 764,60 zł

Data

12 Luty 2026

WWW

tecnovatica.pl

E-mail

kontakt@tecnovatica.pl



Spis

- Executive Summary** | str. 3
- I. **Misja** | str. 4
- II. **Wizja** | str. 4
- III. **Model biznesowy i kierunki rozwoju Grupy Tecnovatica** | str. 4
- IV. **Cztery filary działalności Grupy Tecnovatica** | str. 5
- V. **Usługi edukacyjne jako core działalności Grupy** | str. 5
- VI. **Model operacyjny spółki matki - Tecnovatica S.A** | str. 6
- VII. **Model operacyjny spółek zależnych w Grupie Tecnovatica – fundamenty rozwoju** | str. 6
- VIII. **Logika synergii w Grupie Tecnovatica** | str. 12
- IX. **Struktura Grupy Kapitałowej Tecnovatica – przyjęty model holdingowy** | str. 12
- X. **Rola rynku kapitałowego w realizacji strategii** | str. 13
- XI. **Cele strategiczne Grupy Tecnovatica** | str. 14
- XII. **Roadmapa rozwoju Grupy** | str. 16
- XIII. **Plan inwestycyjny (CAPEX) na lata 2026-2031** | str. 17
- XIV. **Źródła finansowania i struktura kapitału** | str. 22
- XV. **Ryzyka strategiczne i mechanizmy zabezpieczające** | str. 24
- Podsumowanie strategiczne** | str. 26



Executive Summary

Perspektywa rozwojowa Grupy Tecnovatica na lata 2026–2031 zakłada budowę przejrzystej i zintegrowanej struktury holdingowej, w której spółka Tecnovatica S.A. pełni rolę spółki matki, centrum usług wspólnych oraz właściciela kluczowych aktywów trwałych. Celem takiej struktury jest oddzielenie działalności operacyjnej od zarządzania majątkiem i zadaniami centralnymi, co zwiększa efektywność, bezpieczeństwo oraz transparentność Grupy.

Fundamentem działalności Grupy będzie rentowny i sprawdzony model edukacji niepublicznej, rozwijany nieprzerwanie od ponad 30 lat. Model ten opiera się na prowadzeniu prywatnych placówek edukacyjnych oraz szerokiej ofercie usług komplementarnych, generujących stabilne i powtarzalne przychody oraz długoterminowe relacje z klientami. Działalność edukacyjna stanowi core biznesowy Grupy oraz główne źródło stabilnych przepływów finansowych, na którym opierany jest dalszy rozwój.

Strategia Grupy zakłada skalowanie ww. działalności poprzez replikację sprawdzonego modelu operacyjnego w kolejnych lokalizacjach w Polsce, przy jednoczesnej centralizacji procesów zarządczych i administracyjnych w spółce holdingowej Tecnovatica. Pozostałe obszary działalności – poradnie psychologiczne, media edukacyjne oraz usługi dla seniorów – rozwijane będą jako uzupełnienie trzonu biznesowego, w oparciu o synergie operacyjne, wspólną bazę klientów oraz posiadaną infrastrukturę.

Rynek kapitałowy stanowi istotny enabler i akcelerator dla realizacji niniejszej strategii rozwoju Tecnovatica, umożliwiając optymalne finansowanie planowanych inwestycji oraz budowę efektywnej i skutecznej w działaniu struktury właścicielskiej. Obecność Grupy Tecnovatica na New Connect oraz przyjęta strategia rozwoju ukierunkowane są na budowę długoterminowej wartości dla akcjonariuszy, przy zachowaniu dyscypliny finansowej, etapowania inwestycji oraz odpowiedzialnego zarządzania ryzykiem.



I. Misja

Misją Grupy Tecnovatica jest długoterminowa budowa stabilnej wartości w oparciu o sprawdzone powtarzalne modele operacyjne w obszarze edukacji oraz usług społecznych, wspieranych przez realne aktywa i przejrzystą strukturę holdingową, przy jednoczesnym wykorzystaniu potencjału wzrostu wynikającego ze skalowania działalności oraz selektywnej ekspansji i konsolidacji rynku.

Grupa koncentruje się na dostarczaniu wysokiej jakości usług edukacyjnych i terapeutycznych, rozwijanych w sposób odpowiedzialny, etapowy i oparty o realne potrzeby społeczne, przy jednoczesnym zachowaniu dyscypliny finansowej i transparentności wobec rynku kapitałowego.

II. Wizja

Wizją Grupy Tecnovatica jest stworzenie jednego z wiodących, zintegrowanych i transparentnych holdingów edukacyjno-usługowych w Polsce, opartego na powtarzalnych przepływach pieniężnych, własnej infrastrukturze oraz skalowalnych modelach operacyjnych.

W perspektywie wieloletniej Tecnovatica dąży do połączenia stabilności core działalności edukacyjnej z selektywnym rozwojem obszarów wzrostowych i dywersyfikujących, wykorzystując rynek kapitałowy jako narzędzie finansowania wzrostu i standaryzacji struktury Grupy.

III. Model biznesowy i kierunki rozwoju Grupy Tecnovatica

Pierwszym i fundamentalnym założeniem perspektywy rozwojowej Grupy Tecnovatica jest oparcie jej rozwoju na stabilnym, sprawdzonym modelu biznesowym, który od wielu lat funkcjonuje w praktyce operacyjnej. Podstawą działalności Grupy jest edukacja niepubliczna na poziomie wychowania przedszkolnego, szkoły podstawowej oraz liceum – wspierana przez usługi komplementarne, takie jak zajęcia dodatkowe, sportowo-rekreacyjne oraz opiekę psychologiczno-pedagogiczną. Model ten generuje stabilnie rosnące i powtarzalne przychody, opiera się na długoterminowych relacjach z klientami oraz wykazuje odporność na cykle koniunkturalne.

Strategia Grupy zakłada skalowanie powyższego sprawdzonego modelu (Filar 1) poprzez jego replikację w kolejnych lokalizacjach, z zachowaniem standaryzacji procesów operacyjnych, jakości usług oraz kontroli kosztowej. Planowane inwestycje rozwojowe w tym obszarze oznaczają więc przenoszenie sprawdzonego schematu organizacyjnego i biznesowego do nowych miast na terenie Polski, co przyniesie Grupie Tecnovatica proporcjonalny wzrost przychodów i zysków. Ważną rolę w tym procesie odegra centralizacja funkcji zarządczych, administracyjnych i częściowo operacyjnych w spółce holdingowej Tecnovatica S.A..

Strategia Grupy zakłada ponadto rozwój komplementarnych działalności w trzech perspektywicznych obszarach: poradnie psychologiczno-pedagogiczne i terapeutyczne (Filar 2), działalność medialna i contentowa (Filar 3) oraz usługi dla seniorów (Filar 4). Planowane inwestycje rozwojowe w tych obszarach charakteryzują się w ocenie Tecnovatica wysokim potencjałem synergii biznesowych z podstawową działalnością edukacyjną (Filar 1).

Rynek kapitałowy pełni w tej strategii rolę narzędzia umożliwiającego realizację jasno zdefiniowanych celów rozwojowych. Obecność Tecnovatica na rynku kapitałowym służy budowaniu efektywnej i łatwo zarządzalnej struktury Grupy, finansowaniu kluczowych aktywów trwałych – w szczególności nieruchomości operacyjnych – oraz przyspieszeniu procesu skalowania. Obecność Grupy na rynku publicznym nie jest celem samym w sobie, lecz środkiem do budowy długoterminowej wartości dla akcjonariuszy, zapewniającym transparentność, dostęp do kapitału oraz stabilne podstawy dalszego rozwoju.



IV. Cztery filary działalności Grupy Tecnovatica

Model biznesowy Grupy Tecnovatica opiera się na czterech jasno zdefiniowanych filarach działalności, które pełnią odmienne role w strukturze Grupy, lecz pozostają ze sobą funkcjonalnie powiązane. Przyjęta architektura filarów pozwala na zachowanie koncentracji na core biznesowym, przy jednoczesnym rozwoju obszarów komplementarnych i dywersyfikujących działalność Grupy.

Pierwszym i najważniejszym filarem Grupy jest edukacja niepubliczna, otwarta na specjalne potrzeby edukacyjne dzieci, młodzieży i dorosłych oraz efektywne wykorzystanie najnowszych technologii (w szczególności narzędzi AI), obejmująca prowadzenie prywatnych placówek edukacyjnych na poziomie przedszkolnym, podstawowym oraz średnim. Filar ten stanowi fundament działalności Grupy, główne źródło powtarzalnych przychodów oraz punkt odniesienia dla rozwoju pozostałych obszarów. Decyzje inwestycyjne i strategiczne w Grupie podejmowane są w pierwszej kolejności z uwzględnieniem stabilności i rozwoju tego filaru.

Drugim filarem są poradnie psychologiczno-pedagogiczne i terapeutyczne, rozwijane jako naturalne rozszerzenie działalności edukacyjnej. Filar ten pełni rolę wzrostową, oferując usługi o wysokiej wartości dodanej, adresowane zarówno do klientów wewnętrznych Grupy, jak i klientów zewnętrznych. Rozwój tego obszaru oparty jest o synergie operacyjne, wspólną infrastrukturę oraz istniejącą bazę klientów.

Trzecim filarem są nowoczesne media i autorskie treści edukacyjne, które w strategii Grupy pełnią rolę obszaru wzrostu. Działalność ta koncentruje się na tworzeniu i dystrybucji treści edukacyjnych oraz szkoleniowych, w pierwszej kolejności w oparciu o kompetencje zespołów wewnętrznych Grupy. Rozwój tego filaru prowadzony będzie etapowo i podporządkowany wynikom projektów pilotażowych.

Czwartym filarem działalności są usługi dla seniorów, traktowane jako długoterminowy kierunek dywersyfikacji Grupy. Rozwój tego obszaru wynika z obserwowanych trendów demograficznych oraz możliwości adaptacji know-how organizacyjnego wypracowanego w core działalności. Filar ten rozwijany będzie stopniowo, z zachowaniem ostrożności inwestycyjnej i bez wpływu na stabilność podstawowej działalności Grupy.

Wyraźne zróżnicowanie ról poszczególnych filarów pozwala Grupie Tecnovatica na odpowiedzialne zarządzanie kapitałem, właściwe etapowanie inwestycji oraz transparentną komunikację strategii wobec rynku kapitałowego i akcjonariuszy.

V. Usługi edukacyjne jako core działalności Grupy

Edukacja niepubliczna stanowi fundamentalny i strategiczny obszar działalności Grupy Tecnovatica. Jest to filar Grupy oparty o wieloletnie, praktyczne doświadczenie operacyjne, rozwijane nieprzerwanie przez ponad 30 lat. Model ten został wielokrotnie zweryfikowany w praktyce i stanowi stabilną podstawę do dalszego, odpowiedzialnego skalowania działalności.

Core działalności edukacyjnej Grupy obejmuje prowadzenie prywatnych placówek edukacyjnych – przedszkoli, szkół podstawowych oraz średnich – uzupełnionych o szeroką ofertę usług dodatkowych, takich jak zajęcia sportowo-rekreacyjne, artystyczne oraz inne aktywności wspierające holistyczny rozwój dzieci i młodzieży. Model taki zapewnia dywersyfikację źródeł przychodów przy jednoczesnym zachowaniu spójnego profilu działalności.



Działalność edukacyjna charakteryzuje się wysokim poziomem przewidywalności i powtarzalności przychodów, wynikającym z długoterminowego charakteru relacji z klientami oraz cykliczności roku szkolnego. Model oparty o czesne oraz usługi okołoszkolne generuje stabilne przepływy finansowe, które stanowią będą fundament finansowania pozostałych obszarów rozwoju Grupy.

Edukacja pełni w Grupie Tecnovatica również rolę naturalnego generatora synergii. Zbudowana przez lata baza klientów oraz infrastruktura lokalowa umożliwiają efektywny rozwój usług komplementarnych, w szczególności poradni psychologicznych, zajęć dodatkowych oraz projektów medialnych. Pozostałe filary działalności Grupy projektowane są jako rozszerzenie biznesu edukacyjnego w komplementarnych i perspektywicznych obszarach. Z punktu widzenia strategii holdingowej, koncentracja na edukacji jako wiodącym biznesie, pozwala na zachowanie dyscypliny inwestycyjnej oraz właściwe etapowanie rozwoju Grupy. Edukacja stanowi główne źródło stabilnych przychodów operacyjnych, a jednocześnie punkt odniesienia dla oceny zasadności i tempa rozwoju pozostałych filarów działalności.

VI. Model operacyjny spółki matki - Tecnovatica S.A.

Centrum Usług Wspólnych i Bank Nieruchomości

Oprócz pełnienia strategicznej i nadzorczej roli „spółki matki” w Grupie, istotnym elementem modelu działalności Tecnovatica S.A. jest pełnienie funkcji Centrum Usług Wspólnych (CUW) dla spółek operacyjnych Grupy. W ramach CUW centralizowane są kluczowe procesy wspierające, takie jak: księgowość i finanse, controlling, marketing, administracja, zarządzanie personelem, wsparcie IT oraz **rozliczanie dotacji oświatowych**. Centralizacja tych funkcji pozwala na standaryzację procesów, poprawę efektywności kosztowej oraz zapewnienie jednolitych standardów zarządzania w całej Grupie.

Drugim obszarem działalności Tecnovatica S.A. jest pozyskiwanie oraz zarządzanie nieruchomościami wykorzystywanymi przez spółki operacyjne Grupy. Tecnovatica S.A. planuje nabywać i rozwijać kluczowe obiekty infrastrukturalne, w szczególności placówki edukacyjne, obiekty sportowe oraz poradnie, a następnie udostępniać je spółkom operacyjnym oraz komercyjnie podmiotom trzecim na podstawie długoterminowych umów najmu.

Model ten zapewnia spółce holdingowej stabilne, przewidywalne przychody z tytułu czynszów oraz opłat za usługi centralne, a jednocześnie umożliwia budowę wartości poszczególnych aktywów w czasie. Tak skonstruowany model operacyjny wspiera bezpieczeństwo finansowe Grupy, ułatwia etapowanie inwestycji oraz stanowi solidną podstawę do dalszego skalowania działalności przy wykorzystaniu rynku kapitałowego.

VII. Model operacyjny spółek zależnych w Grupie Tecnovatica – fundamenty rozwoju

Filar 1 – Edukacja (CORE działalności Grupy)

Filar edukacyjny stanowi fundament działalności Grupy Tecnovatica oraz główne źródło stabilnych i powtarzalnych przychodów. Jest to obszar oparty na wieloletnim doświadczeniu operacyjnym, sprawdzonym modelu organizacyjnym oraz silnej i konsekwentnie budowanej pozycji rynkowej.

Działalność edukacyjna Grupy obejmuje kilka komplementarnych segmentów, które razem tworzą spójny i zdywersyfikowany ekosystem edukacyjny, odpowiadający na potrzeby różnych grup uczniów oraz ich rodzin.

Pierwszym segmentem jest przedszkole stacjonarne, funkcjonujące w ramach infrastruktury szkoły podstawowej, o docelowej skali do 60 dzieci. Segment ten stanowi naturalny punkt wejścia do ekosystemu edukacyjnego Grupy i umożliwia budowanie długoterminowych relacji z rodzinami już na wczesnym etapie edukacji.



Drugim segmentem jest przedszkole terapeutyczne, skierowane do dzieci z wyzwaniami rozwojowymi i dysfunkcjami. Segment ten łączy działalność edukacyjną z wyspecjalizowanym wsparciem terapeutycznym, stanowiąc istotne uzupełnienie oferty Grupy oraz naturalne pole synergii z filarem poradni psychologicznych.

Trzecim kluczowym segmentem jest stacjonarna szkoła podstawowa, obejmująca obecnie prawie 160 uczniów. Jest to centralny element kluczowej działalności edukacyjnej, zapewniający wysoką przewidywalność przychodów, stabilność organizacyjną oraz możliwość dalszego rozwoju oferty usług dodatkowych.

Czwartym segmentem jest szkoła niestacjonarna w formule nauczania domowego, realizowana w modelu zdalnym. Segment ten obejmuje prawie 200 uczniów z Polski oraz zagranicy i pozwala na skalowanie działalności edukacyjnej Grupy bez istotnych nakładów infrastrukturalnych, przy jednoczesnym poszerzeniu zasięgu geograficznego.

Istotnym elementem filaru edukacyjnego jest również działalność dywersyfikująca, obejmująca organizację sportu i rekreacji dla klientów wewnętrznych i zewnętrznych, w tym współpracę z kilkunastoma placówkami edukacyjnymi na terenie Poznania i okolic. Grupa pełni także rolę operatora obiektów sportowych oraz organizatora turystyki poprzez licencjonowane biuro podróży, co umożliwi dalszą monetyzację bazy klientów oraz infrastruktury edukacyjnej.

Tak skonstruowana **bazowa jednostka edukacyjna** łącząca modułowość, stabilność działalności stacjonarnej, z elastycznością modeli zdalnych oraz usług komplementarnych – stanowić będzie **prototyp** dla planowanej ekspansji geograficznej i akwizycji rozwojowych Grupy w ramach Filaru 1. Należy przy tym zaznaczyć, że Edukacja w Grupie Tecnovatica nie jest pojedynczym produktem, lecz skalowalną platformą usług edukacyjnych, stanowiącą punkt odniesienia dla rozwoju pozostałych filarów działalności Grupy.

Filar 1 - Model biznesowy – strumienie przychodów

Model biznesowy filaru edukacyjnego Grupy Tecnovatica opiera się na kilku komplementarnych i wzajemnie uzupełniających się strumieniach przychodów, co zapewnia wysoką stabilność finansową oraz odporność na zmienność otoczenia rynkowego. Działalność edukacyjna generuje przychody o charakterze regularnym i przewidywalnym, w dużej mierze w cyklu miesięcznym.

Podstawowym źródłem przychodów filaru edukacyjnego jest **czesne** pobierane od rodziców placówek stacjonarnych oraz uczestników nauczania domowego realizowanego w formule zdalnej. Model ten zapewnia bezpośredni i powtarzalny strumień przychodów, oparty na długoterminowych relacjach z rodzinami oraz wysokim poziomem retencji uczniów.

Istotnym elementem modelu przychodowego są również **dotacje oświatowe**, przyznawane w ujęciu miesięcznym na każdego ucznia. Wysokość dotacji uzależniona jest od rodzaju placówki, formy realizacji obowiązku szkolnego oraz indywidualnych potrzeb edukacyjnych i rozwojowych uczniów, w tym w szczególności w przypadku edukacji specjalnej i terapeutycznej. Dotacje te stanowią stabilny, systemowy komponent finansowania działalności edukacyjnej.



Kolejnym źródłem przychodów są **usługi dodatkowe**, obejmujące organizację zajęć sportowych i rekreacyjnych, wycieczek, obozów, imprez sportowych oraz innych aktywności edukacyjnych i rozwojowych. Usługi te kierowane są zarówno do uczniów własnych placówek, jak i do klientów zewnętrznych, co pozwala na dalszą monetyzację bazy klientów oraz zwiększanie przychodów bez istotnego wzrostu kosztów stałych.

Uzupełnieniem modelu przychodowego jest **wynajem infrastruktury edukacyjnej i sportowej** odbiorcom zewnętrznym. Efektywne wykorzystanie posiadanych zasobów lokalowych poza godzinami realizacji zajęć własnych pozwala na generowanie dodatkowych, niskonakładowych przychodów oraz zwiększenie rentowności całego filaru edukacyjnego.

Zdywersyfikowany charakter przychodów filaru edukacyjnego – obejmujący czesne, dotacje, usługi dodatkowe oraz najem – zapewnia stabilność finansową, ogranicza ryzyka koncentracji oraz tworzy solidną bazę do dalszego, odpowiedzialnego skalowania działalności Grupy.

Podmioty tworzące Grupę Tecnovatica realizują działalność w powyższych obszarach posiadając wszelkie niezbędne polisy ubezpieczeniowe, które całkowicie minimalizują ryzyka działalności operacyjnych.

Filar 1 – Model skalowania działalności

Skalowanie filaru edukacyjnego Grupy Tecnovatica opiera się na budowie sieci kameralnych, wysokiej jakości placówek edukacyjnych, prowadzonych według jednolitych standardów organizacyjnych, programowych i jakościowych. Celem Grupy jest replikacja sprawdzonego modelu edukacyjnego w największych miastach w Polsce, przy jednoczesnym zachowaniu elastyczności dopasowania oferty do lokalnych uwarunkowań rynkowych.

W dużych ośrodkach miejskich model docelowy zakłada tworzenie kompleksowych jednostek edukacyjnych, obejmujących przedszkole oraz szkołę podstawową, a w dalszej perspektywie również liceum. Takie podejście umożliwi pełne wykorzystanie potencjału lokalnej bazy klientów, budowanie długoterminowych relacji z rodzinami oraz maksymalizację synergii operacyjnych pomiędzy poszczególnymi segmentami działalności edukacyjnej.

W mniejszych miastach oraz lokalizacjach o ograniczonym lub specyficznym popycie model rozwoju Grupy będzie miał charakter modułowy. W zależności od lokalnych potrzeb i potencjału rynkowego możliwe będzie uruchamianie pojedynczych komponentów oferty, takich jak samodzielna szkoła podstawowa, samodzielne przedszkole lub wyspecjalizowana poradnia psychologiczna, funkcjonująca w ramach odrębnego filaru działalności Grupy.

Takie podejście pozwala na precyzyjne dopasowanie skali inwestycji do realnego zapotrzebowania oraz ograniczenie ryzyk związanych z nadmiernym angażowaniem kapitału w mniejszych lub mniej dojrzałych rynkach lokalnych.

Rozwój sieci edukacyjnej Grupy realizowany będzie z wykorzystaniem kilku uzupełniających się modeli ekspansji. Podstawową formą wzrostu pozostaje zakładanie nowych placówek od podstaw („greenfield”), zapewniające pełną kontrolę standardów oraz kultury organizacyjnej. Równolegle Grupa dopuszcza przejmowanie istniejących, dobrze funkcjonujących placówek edukacyjnych, które mogą zostać zintegrowane ze strukturą i standardami Grupy.

Uzupełnieniem strategii rozwoju są formy współpracy oparte na stowarzyszeniu oraz franczyzie. Modele te umożliwiają szybsze zwiększanie zasięgu geograficznego przy ograniczonym zaangażowaniu kapitałowym, z zachowaniem kontroli jakości, marki oraz kluczowych procesów operacyjnych. Dobór formy ekspansji będzie każdorazowo uzależniony od specyfiki lokalnego rynku, dostępności kadry oraz potencjału danej lokalizacji.



Skalowanie filaru edukacyjnego prowadzone będzie etapowo, z priorytetem dla utrzymania wysokiej jakości kształcenia, stabilności finansowej oraz spójności modelu operacyjnego. Celem Grupy Tecnovatica nie jest szybka ekspansja ilościowa, lecz budowa trwałej, rozpoznawalnej sieci kameralnych placówek edukacyjnych oraz powiązanych usług edukacyjnych i terapeutycznych w najbardziej perspektywicznych lokalizacjach w kraju.

Filar 2 – Poradnie psychologiczno-pedagogiczne i terapeutyczne (GROWTH)

Drugi filar działalności Grupy Tecnovatica obejmuje rozwój niepublicznych poradni psychologiczno-pedagogicznych, świadczących usługi terapeutyczne dla dzieci, młodzieży oraz dorosłych. Filar ten pełni rolę wzrostową i stanowi naturalne rozszerzenie podstawowej działalności edukacyjnej Grupy.

Model poradni psychologicznych funkcjonuje już obecnie jako integralny element ekosystemu edukacyjnego, wspierając uczniów oraz ich rodziny w obszarze rozwoju, terapii i wsparcia psychologicznego. Dzięki temu filar ten opiera się na realnym doświadczeniu operacyjnym, sprawdzonych procesach oraz istniejącym popycie ze strony klientów.

Zakres usług poradni obejmuje w szczególności diagnozę psychologiczną i pedagogiczną, terapię indywidualną i grupową, wsparcie rozwojowe oraz specjalistyczne formy terapii adresowane do dzieci i młodzieży z trudnościami edukacyjnymi, rozwojowymi lub emocjonalnymi. Oferta kierowana jest również do osób dorosłych, co pozwala na rozszerzenie bazy klientów poza środowisko stricte edukacyjne.

Rozwój filaru poradni psychologicznych oparty jest na synergii z działalnością edukacyjną Grupy. Wieloletnie relacje z rodzinami, wysoki poziom zaufania do marki oraz wspólna infrastruktura lokalowa i administracyjna umożliwiają efektywny rozwój tego obszaru przy ograniczonych kosztach pozyskania klienta.

Strategia zakłada replikację sprawdzonego modelu poradni psychologiczno-pedagogicznych w kolejnych lokalizacjach, zarówno jako element większych ośrodków edukacyjnych w dużych miastach, jak i jako samodzielne jednostki funkcjonujące w mniejszych miejscowościach. Rozwój tego filaru prowadzony będzie etapowo, z zachowaniem wysokich standardów jakości oraz odpowiedzialnego podejścia do skalowania działalności terapeutycznej.

Filar 2 - Model biznesowy – strumienie przychodów

Model biznesowy filaru poradni psychologiczno-pedagogicznych Grupy Tecnovatica opiera się na świadczeniu specjalistycznych usług terapeutycznych i diagnostycznych o wysokiej wartości dodanej, uzupełnionych o finansowanie systemowe w wybranych obszarach. Działalność ta odpowiada na realne i rosnące potrzeby społeczne w zakresie wsparcia rozwoju, zdrowia psychicznego oraz terapii dzieci, młodzieży i dorosłych.

Podstawowym źródłem przychodów poradni są **odpłatne usługi terapeutyczne i diagnostyczne**, obejmujące konsultacje psychologiczne, psychiatryczne i pedagogiczne, terapię indywidualną i grupową, diagnozy oraz długoterminowe programy wsparcia. Znaczna część tych usług realizowana jest w modelu cyklicznym, co zapewnia powtarzalność przychodów oraz wysoką przewidywalność obłożenia specjalistów.

Uzupełnieniem modelu przychodowego są **dotacje** przeznaczone na realizację specjalistycznych zajęć w ramach wczesnego wspomaganie rozwoju. Środki te przyznawane są na dzieci objęte odpowiednim wsparciem rozwojowym i stanowią systemowy element finansowania określonych form terapii i pracy specjalistycznej. Dotacje te zwiększają stabilność finansową poradni w segmencie usług specjalistycznych, bez wpływu na elastyczność i rynkowy charakter pozostałej oferty.

Istotnym elementem modelu przychodowego są również **usługi kierowane do dzieci i młodzieży objętych edukacją w placówkach Grupy Tecnovatica**. Ścisła współpraca poradni z filarem edukacyjnym umożliwia szybkie identyfikowanie potrzeb terapeutycznych oraz oferowanie kompleksowego wsparcia rodzinom już obecnym w ekosystemie Grupy, przy jednoczesnym zachowaniu otwartego charakteru poradni na klientów zewnętrznych.

Filar poradni psychologiczno-pedagogicznych w wysokim stopniu korzysta z efektów synergii operacyjnej. Wspólna infrastruktura lokalowa, zaplecze administracyjne oraz scentralizowane procesy zarządcze i księgowo pozwalają na ograniczenie kosztów stałych i zwiększenie efektywności działalności. Dzięki wykorzystaniu rozpoznawalnej marki oraz istniejącej bazy klientów Grupy koszty pozyskania nowych pacjentów pozostają relatywnie niskie.

Połączenie odpłatnych usług rynkowych, systemowego finansowania w obszarze wczesnego wspomaganie rozwoju oraz synergii z filarem edukacyjnym czyni poradnie psychologiczno-pedagogiczne istotnym i skalowalnym filarem wzrostu Grupy Tecnovatica, wspierającym długoterminową stabilność finansową oraz rozwój całego ekosystemu usług.

Filar 2 – Model skalowania działalności

Skalowanie filaru poradni psychologiczno-pedagogicznych i terapeutycznych prowadzone będzie w sposób skoordynowany z rozwojem podstawowego Filaru 1 na analogicznych zasadach, z priorytetem na uzyskanie jak największych synergii operacyjnych. Podobnie jak w przypadku Filaru 1 celem Grupy Tecnovatica nie jest tu szybka ekspansja ilościowa, lecz budowa trwałej, rozpoznawalnej sieci kameralnych placówek psychologiczno-pedagogicznych i terapeutycznych w najbardziej perspektywicznych lokalizacjach w kraju.

Filar 3 – Nowoczesne media i treści edukacyjne (UPSIDE POTENTIAL)

Trzeci filar działalności Grupy Tecnovatica obejmuje rozwój nowoczesnych mediów oraz cyfrowych treści edukacyjnych i szkoleniowych, tworzonych w oparciu o istniejące kompetencje i zasoby Grupy. Filar ten pełni rolę opcjonalnego obszaru wzrostu, stanowiącego potencjalny „upside” przy ograniczonym ryzyku dla kluczowej działalności Grupy.

Filar 3 - Model biznesowy – strumienie przychodów

Model filara medialnego zakłada monetyzację know-how specjalistów współpracujących z Grupą, w szczególności terapeutów, psychologów, psychiatrów i praktyków edukacyjnych, poprzez tworzenie wysokiej jakości materiałów szkoleniowych i edukacyjnych. Treści te adresowane są zarówno do klientów indywidualnych, jak i instytucjonalnych, w tym rodziców, nauczycieli oraz specjalistów pracujących z dziećmi i młodzieżą

Filar 3 - Model skalowania działalności

Rozwój filara 3 oparty jest na podejściu etapowym. W pierwszej fazie Grupa koncentruje się na walidacji popytu oraz sprzedaży pojedynczych produktów edukacyjnych, wykorzystując istniejące kanały dotarcia oraz bazę klientów zbudowaną w ramach filarów edukacyjnego i terapeutycznego. Dopiero w kolejnych etapach rozważany jest rozwój dedykowanej platformy sprzedażowej oraz skalowanie oferty cyfrowej.

Istotną cechą filara medialnego jest jego „asset-lightowy” charakter. Produkcja treści opiera się głównie na zasobach wewnętrznych Grupy, co ogranicza konieczność ponoszenia znaczących nakładów inwestycyjnych na początkowym etapie rozwoju. Pozwala to na testowanie modeli biznesowych przy zachowaniu wysokiej elastyczności oraz kontroli kosztów.



Filar 3 pozostaje funkcjonalnie powiązany z pozostałymi obszarami działalności Grupy, jednak jego rozwój nie jest warunkiem realizacji kluczowej strategii. Decyzje dotyczące tempa skalowania oraz zakresu inwestycji podejmowane będą w oparciu o wyniki projektów pilotażowych oraz ocenę efektywności ekonomicznej, z zachowaniem nadrzędnego celu, jakim jest stabilny i bezpieczny rozwój całej Grupy Tecnovatica.

Filar 4 – Usługi dla seniorów (LONG-TERM GROWTH/ DYWERSYFIKACJA)

Czwarty filar działalności Grupy Tecnovatica obejmuje rozwój oferty usług skierowanych do seniorów i pełni rolę długoterminowej dywersyfikacji działalności Grupy. Filar ten stanowi odpowiedź na obserwowane trendy demograficzne, w szczególności starzenie się społeczeństwa oraz długofalowe ryzyka demograficzne związane z segmentem edukacji dzieci i młodzieży.

Model biznesowy filaru senioralnego oparty jest na podobnej logice organizacyjnej jak podstawowa działalność edukacyjna Grupy – lokalnych, kameralnych placówkach oraz ofercie usług o charakterze regularnym i powtarzalnym. Dzięki temu możliwe jest wykorzystanie doświadczeń operacyjnych, procesów zarządczych oraz infrastrukturalnych wypracowanych w ramach filarów 1,2 i 3.

Filar 4 - Model biznesowy – strumienie przychodów

Podstawę oferty dla seniorów stanowią będą usługi z obszaru sportu, rekreacji oraz aktywizacji społecznej, uzupełnione o wsparcie psychologiczne i terapeutyczne. Zakres usług projektowany jest w taki sposób, aby odpowiadać na realne potrzeby seniorów w zakresie zdrowia, sprawności, relacji społecznych oraz dobrostanu psychicznego.

Filar 4 - Model skalowania działalności

Istotnym elementem rozwoju filaru senioralnego będzie stworzenie Uniwersytetu Trzeciego Wieku, stanowiącego platformę edukacyjną i integracyjną dla seniorów. Projekt ten wpisuje się w długofalową misję Grupy w obszarze edukacji przez całe życie oraz umożliwia stopniowe budowanie społeczności wokół oferty senioralnej.

W dalszej perspektywie rozważany jest rozwój kameralnych domów seniora, traktowanych jako etap kolejny i bardziej kapitałochłonny element tego filaru. Decyzje dotyczące realizacji tego typu projektów podejmowane będą z uwzględnieniem doświadczeń zdobytych na wcześniejszych etapach oraz po potwierdzeniu zasadności ekonomicznej i operacyjnej modelu.

Filar usług dla seniorów rozwijany będzie stopniowo i ostrożnie, z zachowaniem długoterminowego horyzontu inwestycyjnego. Jego celem jest w przyszłości równoważenie struktury przychodów Grupy Tecnovatica oraz zmniejszenie wrażliwości całego modelu biznesowego na zmiany demograficzne, przy jednoczesnym zachowaniu spójności z wartościami i kompetencjami Grupy.

VIII. Logika synergii w Grupie Tecnovatica

Model rozwoju Grupy Tecnovatica opiera się na świadomym budowaniu synergii pomiędzy poszczególnymi obszarami działalności, przy jednoczesnym zachowaniu jednego, wyraźnie zdefiniowanego filaru biznesowego. Synergie w Grupie są wynikiem konsekwentnie projektowanego ekosystemu usług skupionych wokół edukacji niepublicznej.

Punktem wyjścia dla generowania synergii jest baza klientów oraz infrastruktura powstała w ramach działalności edukacyjnej (Filar 1). Wieloletnie relacje z rodzicami i uczniami, wysoki poziom zaufania do marki oraz regularny, długoterminowy kontakt z klientami tworzą naturalne warunki do rozwoju usług komplementarnych bez konieczności ponoszenia wysokich kosztów akwizycji.

Poradnie psychologiczno-pedagogiczne i terapeutyczne (Filar 2) oraz inne usługi wspierające rozwój dzieci i młodzieży stanowią bezpośrednie rozszerzenie oferty edukacyjnej, odpowiadając na realne potrzeby klientów już obecnych w ekosystemie Grupy. Dzięki wspólnej: lokalizacji, infrastrukturze oraz zapleczu administracyjnemu, możliwe jest osiągnięcie efektów skali oraz zwiększanie efektywności operacyjnej.

Działalność medialna i kontentowa (Filar 3) pełni w Grupie rolę uzupełniającą i wspierającą, umożliwiając wykorzystanie wiedzy i kompetencji zespołów operacyjnych w formie treści edukacyjnych oraz materiałów szkoleniowych. Rozwój tego obszaru prowadzony będzie etapowo, w oparciu o istniejącą bazę klientów oraz realne zapotrzebowanie rynkowe, bez nadmiernego angażowania kapitału na wczesnym etapie.

Usługi dla seniorów (Filar 4) stanowią natomiast długoterminowy kierunek dywersyfikacji działalności Grupy, oparty o podobną logikę operacyjną – lokalne placówki, aktywizację społeczności (w tym integrację międzypokoleniową) oraz świadczenie usług o charakterze powtarzalnym. Know-how organizacyjne, zarządcze oraz infrastrukturalne wypracowane w core biznesie (działalności edukacyjnej) może być w przyszłości adaptowane również w tym obszarze.

Całość synergii w Grupie Tecnovatica spajana jest przez spółkę holdingową Tecnovatica S.A., która zapewnia wspólne zaplecze administracyjne, zarządcze i infrastrukturalne. Dzięki temu synergii mają charakter praktyczny i mierzalny, a rozwój poszczególnych filarów odbywa się w sposób uporządkowany, kontrolowany i podporządkowany długoterminowej strategii Grupy.

IX. Struktura Grupy Kapitałowej Tecnovatica – przyjęty model holdingowy

Struktura Grupy Tecnovatica została zaprojektowana w sposób przejrzysty i skalowalny, umożliwiający jednoczesny rozwój działalności operacyjnej oraz bezpieczne zarządzanie majątkiem i kapitałem.

Na szczycie struktury znajduje się Tecnovatica S.A. jako spółka holdingowa i podmiot giełdowy, pełniący funkcję właścicielską, zarządczą oraz koordynacyjną wobec spółek zależnych. Pod kontrolą Tecnovatica S.A. funkcjonować będą wyspecjalizowane spółki operacyjne, zorganizowane w oparciu o cztery główne filary działalności Grupy. Każda ze spółek operacyjnych odpowiada za realizację określonego zakresu działalności biznesowej, koncentrując się na świadczeniu usług, rozwoju oferty oraz bieżącej działalności operacyjnej.



Tecnovatica S.A. pełni w Grupie Kapitałowej Tecnovatica rolę „spółki matki” (spółki dominującej), odpowiedzialnej za koordynację realizacji długoterminowej strategii rozwoju, alokację kapitału, integrację działalności operacyjnej, nadzór właścicielski nad rozwojem Grupy oraz relacje z rynkiem kapitałowym, zapewniając spójność organizacyjną i transparentność działania. Ponadto Tecnovatica S.A. zapewnia spółkom operacyjnym wsparcie w postaci usług centralnych (centrum usług wspólnych) oraz dostęp do infrastruktury nieruchomościowej, funkcjonując jako centrum kompetencyjne i właściciel kluczowych aktywów Grupy. Relacje pomiędzy spółką holdingową a spółkami operacyjnymi oparte będą na formalnych umowach, w szczególności w zakresie świadczenia usług wspólnych oraz najmu nieruchomości, co zapewnia transparentność rozliczeń oraz rynkowy charakter współpracy, a jednocześnie optymalizację kosztów podmiotów z Grupy.

Przyjęta struktura pozwala na jasne przypisanie odpowiedzialności, mierzalność wyników oraz elastyczne zarządzanie poszczególnymi liniami biznesowymi, umożliwia także efektywne skalowanie działalności Grupy (m.in. poprzez tworzenie nowych spółek operacyjnych dla kolejnych lokalizacji placówek edukacyjno-usługowych w Polsce, lub nowych projektów biznesowych, a także integrację podmiotów przejmowanych w ramach strategii akwizycji.), ograniczenie ryzyk operacyjnych oraz budowę długoterminowej wartości dla akcjonariuszy.

Przyjęty model holdingowy został zaprojektowany w sposób świadomy, aby oddzielić działalność operacyjną poszczególnych spółek tworzących Grupę od zarządzania kapitałem, majątkiem oraz kluczowymi funkcjami centralnymi Grupy. Model ten ogranicza ryzyko przenoszenia ewentualnych problemów operacyjnych pomiędzy poszczególnymi obszarami działalności, wzmacniając stabilność całej Grupy.

Model holdingowy Tecnovatica stanowi fundament dalszego rozwoju, standaryzując strukturę organizacyjną oraz wspierając realizację ambitnych, lecz odpowiedzialnych planów wzrostu.

X. Rola rynku kapitałowego w realizacji strategii

Obecność Grupy Tecnovatica na rynku kapitałowym stanowi świadomy element realizacji długoterminowej strategii rozwoju, a nie cel sam w sobie. Rynek kapitałowy traktowany jest jako narzędzie umożliwiające budowę efektywnej i skutecznej struktury organizacyjnej i właścicielskiej Grupy oraz wsparcie jej dalszego, odpowiedzialnego rozwoju i skalowania.

Jednym z kluczowych powodów wykorzystania rynku kapitałowego jest możliwość finansowania strategicznych inwestycji w aktywa trwałe, w szczególności nieruchomości wykorzystywane przez spółki operacyjne Grupy. Koncentracja kluczowej infrastruktury w spółce holdingowej Tecnovatica pozwala na stabilizację działalności operacyjnej, ograniczenie ryzyk związanych z dostępem do infrastruktury oraz budowę długoterminowej wartości majątku Grupy, a także otwiera możliwości na dywersyfikację przychodów związaną z zarządzaniem nieruchomościami własnymi.

Rynek kapitałowy umożliwia również przyspieszenie tempa rozwoju Grupy poprzez dostęp do zdywersyfikowanych źródeł finansowania, przy jednoczesnym zachowaniu dyscypliny inwestycyjnej i etapowania realizowanych projektów. Publiczny charakter „spółki matki” sprzyja przejrzystości procesów decyzyjnych, wzmacnia ład korporacyjny oraz zwiększa wiarygodność Grupy wobec partnerów biznesowych, instytucji finansowych i pracowników. Tecnovatica narzuca sobie najwyższe standardy obecności na rynku publicznym, co znajduje wyraz w opublikowanych przez nią „Dobrych Praktykach” dla emitentów ASO.

Obecność na rynku kapitałowym wspiera także długoterminową strategię budowy wartości dla akcjonariuszy. Model holdingowy Tecnovatica, oparty o stabilny core biznes, centralizację usług oraz aktywa nieruchomościowe, stworzy podstawy do systematycznego wzrostu skali działalności, poprawy efektywności operacyjnej oraz potencjalnego udziału akcjonariuszy w generowanych przepływach pieniężnych w przyszłości.



Podsumowując, rynek kapitałowy stanowi dla Grupy Tecnovatica platformę umożliwiającą realizację długofalowej strategii rozwoju w sposób uporządkowany, transparentny i bezpieczny, zorientowany na budowę trwałej wartości oraz partnerskie relacje z inwestorami.

XI. Cele strategiczne Grupy Tecnovatica

Cele strategiczne Grupy Tecnovatica na lata 2026–2031 zostały zdefiniowane w sposób spójny z przyjętym modelem holdingowym, etapową roadmapą rozwoju oraz rolą rynku kapitałowego jako narzędzia finansowania i profesjonalizacji struktury Grupy. Strategia zakłada równoległą realizację celów rynkowych, finansowych oraz giełdowych, przy zachowaniu nadrzędnego celu, jakim jest długoterminowa budowa stabilnej i skalowalnej wartości dla akcjonariuszy.

Cele rynkowe

1. Osiągnięcie odpowiedniej skali operacyjnej w podstawowej działalności edukacyjnej

Tecnovatica zakłada realizację ekspansji do 15 lokalizacji na terenie Polski poprzez replikację sprawdzonego modelu prowadzenia placówek edukacyjnych (przedszkola, szkoły podstawowe, licea), przy zachowaniu jednolitych standardów jakości i organizacji.

2. Selektywna ekspansja geograficzna w ramach Filarów 1 i 2

Grupa zakłada stopniowe zwiększanie skali działalności poprzez rozwój sieci placówek edukacyjnych oraz poradni psychologiczno-pedagogicznych w największych aglomeracjach miejskich oraz wybranych miastach średniej wielkości, przy wykorzystaniu modeli greenfield, akwizycji oraz integracji istniejących podmiotów.

3. Rozwój usług komplementarnych w ramach istniejących placówek

Zwiększanie wartości klienta (LTV) poprzez rozwój oferty zajęć dodatkowych, usług sportowo-rekreacyjnych oraz wsparcia psychologiczno-pedagogicznego, bez zmiany podstawowego profilu działalności Grupy.

4. Standaryzacja i centralizacja modelu operacyjnego

Dalsze wzmocnienie modelu holdingowego poprzez centralizację funkcji zarządczych, administracyjnych i finansowych w spółce dominującej, przy jednoczesnym zachowaniu operacyjnej autonomii placówek.

Cele finansowe

1. Budowa stabilnych i powtarzalnych przepływów pieniężnych

Strategia Grupy zakłada utrzymanie wysokiego udziału przychodów powtarzalnych, generowanych przez działalność edukacyjną oraz usługi komplementarne, jako fundamentu finansowania dalszego rozwoju i dywersyfikacji działalności.

2. Systematyczny wzrost skali działalności przy zachowaniu dyscypliny finansowej

Rozwój Grupy realizowany będzie w sposób etapowy, z priorytetem dla projektów opartych o sprawdzone modele biznesowe, przy zachowaniu kontroli kosztów, odpowiedniego poziomu rentowności oraz bezpieczeństwa płynnościowego.



3. Rozwój portfela nieruchomości operacyjnych Grupy

Celem finansowym Grupy jest stopniowe zwiększanie udziału własnych nieruchomości operacyjnych w strukturze aktywów, w szczególności w obszarze infrastruktury edukacyjnej i terapeutycznej, jako elementu stabilizującego działalność oraz budującego długoterminową wartość bilansową.

4. Utrzymanie konserwatywnej i zdywersyfikowanej struktury finansowania

Grupa dąży do finansowania rozwoju w oparciu o zrównoważone wykorzystanie kapitału własnego, finansowania dłużnego oraz reinwestowanych nadwyżek finansowych, przy ograniczaniu ryzyk nadmiernego zadłużenia i koncentracji źródeł finansowania.

Cele giełdowe

1. Wykorzystanie rynku kapitałowego jako narzędzia realizacji strategii rozwoju

Celem obecności Grupy Tecnovatica na rynku NewConnect jest stworzenie platformy umożliwiającej finansowanie kluczowych inwestycji, w szczególności w obszarze infrastruktury oraz skalowania działalności operacyjnej, przy zachowaniu elastyczności i etapowania projektów.

2. Profesjonalizacja i standaryzacja struktury Grupy Kapitałowej

Rynek kapitałowy pełni rolę katalizatora dalszej standaryzacji procesów zarządczych, finansowych i właścicielskich Grupy, adekwatnie do rosnącej skali działalności oraz złożoności struktury holdingowej.

3. Budowa wiarygodności i długoterminowych relacji z inwestorami

Grupa zakłada prowadzenie przejrzystej i spójnej polityki informacyjnej, umożliwiającej inwestorom rzetelną ocenę wyników finansowych, postępów realizacji strategii oraz długoterminowych perspektyw rozwoju.

4. Stworzenie podstaw do dalszego rozwoju giełdowego Grupy

Strategia zakłada budowę fundamentów umożliwiających w przyszłości realizację kolejnych emisji, konsolidację podmiotów w ramach Grupy oraz ewentualne przejście na rynek regulowany, przy sprzyjających warunkach rynkowych i operacyjnych.



XII. Roadmapa rozwoju Grupy

Roadmapa rozwoju Grupy Tecnovatica została zaprojektowana w oparciu o etapowe podejście do inwestycji, konsolidacji działalności oraz zarządzania ryzykiem. Strategia zakłada równoległe prowadzenie działań wzmacniających kluczowe działalności Grupy oraz przygotowanie fundamentów pod rozwój obszarów wzrostowych i dywersyfikujących.

Etap I: Konsolidacja core i przygotowanie filarów wzrostowych (do 30.06.2026)

Pierwszy etap strategii koncentruje się na wzmocnieniu fundamentów Grupy Tecnovatica w obszarze edukacji oraz usług psychologiczno-terapeutycznych. Kluczowym elementem tego etapu jest planowane pozyskanie do Grupy pierwszego podmiotu (spółki operacyjnej), który wniesie do Grupy sprawdzony i funkcjonujący model biznesowy w obszarze edukacyjnym oraz terapeutycznym. Cel ten zostanie zrealizowany poprzez akwizycję istniejącego podmiotu, o uznanej marce i renomie, którego model biznesowy będzie replikowany w kolejnych lokalizacjach w Polsce.

Transakcja ta planowana jest do realizacji poprzez dedykowaną emisję aportową, której celem jest konsolidacja know-how operacyjnego, procesów oraz doświadczeń zarządczych w ramach struktury Grupy Tecnovatica. Zakończenie tego etapu, w tym finalizacja emisji aportowej, planowane jest najpóźniej do dnia 30 czerwca 2026 roku.

Równoległe do procesu emisji aportowej prowadzone będą działania ukierunkowane na pozyskanie podmiotu z obszaru nowoczesnych mediów, którego kompetencje i zasoby umożliwią rozpoczęcie działalności operacyjnej w ramach filaru 3 – mediów i treści edukacyjnych. Celem tych działań jest zapewnienie filarowi medialnemu realnego zaplecza operacyjnego oraz przyspieszenie fazy pilotażowej projektów contentowych. Cel ten zostanie zrealizowany poprzez zakup istniejącego podmiotu, z ugruntowanym portfolio produktowym i perspektywą istotnego przyspieszenia rozwoju także w nowych obszarach związanych z transmisją zdarzeń o charakterze biznesowym.

Etap II: Konsolidacja infrastruktury i stabilizacja operacyjna w Filarach 1,2 i 3 (2026–2027)

Po zakończeniu etapu konsolidacji kompetencji operacyjnych, Grupa skoncentruje się na zabezpieczeniu i rozwoju infrastruktury niezbędnej do dalszego skalowania działalności. Priorytetem tego etapu będzie przejęcie oraz konsolidacja kluczowych nieruchomości wykorzystywanych przez spółki operacyjne, co pozwoli na stabilizację działalności oraz ograniczenie ryzyk infrastrukturalnych. Szybka realizacja tego etapu ma uzasadnienie ekonomiczne w postaci obniżenia kosztów i zwiększenia przychodów z wynajmu powierzchni (już wtedy) własnych.

Równoległe rozwijane będą centralne funkcje holdingowe, w szczególności Centrum Usług Wspólnych, w celu standaryzacji procesów finansowych, administracyjnych i zarządczych w całej Grupie.



Etap III: Skalowanie działalności i synergie (2027–2031) – ekspansja geograficzna Filarów 1 i 2 (oraz opcjonalny rozwój Filaru 3)

Trzeci etap strategii zakłada stopniowe skalowanie działalności operacyjnej Grupy w oparciu o wzmocnione fundamenty kompetencyjne i infrastrukturalne. Priorytetem będzie rozwój sieci placówek edukacyjnych oraz replikacja sprawdzonych modeli w kolejnych lokalizacjach w Polsce.

Istotnym elementem tego etapu będzie dalszy rozwój filaru poradni psychologiczno-pedagogicznych, w tym zwiększanie skali działalności oraz pogłębianie synergii z filarem edukacyjnym. Równoległe możliwe będzie skalowanie filaru medialnego w oparciu o wnioski z fazy pilotażowej oraz ocenę efektywności ekonomicznej.

Etap IV: Dywersyfikacja i rozwój długoterminowy Filaru 4 (2029–2031)

Czwarty etap strategii obejmuje działania o charakterze długoterminowym, ukierunkowane na dywersyfikację źródeł przychodów oraz równoważenie struktury Grupy w perspektywie demograficznej i rynkowej.

W tym okresie przewidywany jest rozwój oferty usług dla seniorów, w tym projektów z obszaru aktywizacji, edukacji oraz wsparcia psychologicznego, a także – w dalszej perspektywie – rozważanie realizacji bardziej kapitałochłonnych projektów, takich jak kameralne domy seniora. Równoległe możliwe będzie dalsze skalowanie wybranych projektów cyfrowych w przypadku potwierdzenia ich zasadności biznesowej.

Cała roadmapa oparta jest na zasadzie etapowania inwestycji, konsolidacji sprawdzonych modeli biznesowych oraz zachowania dyscypliny finansowej. Tempo realizacji poszczególnych etapów może być elastycznie dostosowywane do warunków rynkowych, dostępności finansowania oraz wyników operacyjnych Grupy.

XIII. Plan inwestycyjny (CAPEX) na lata 2026-2031

Roadmapa rozwoju Grupy Tecnovatica została zaprojektowana w oparciu o etapowe podejście do inwestycji, konsolidacji działalności oraz zarządzania ryzykiem. Strategia zakłada równoległe prowadzenie działań wzmacniających kluczowe działalności Grupy oraz przygotowanie fundamentów pod rozwój obszarów wzrostowych i dywersyfikujących.

Etap I - Konsolidacja core i przygotowanie filarów wzrostowych

Realizacja strategii Grupy Tecnovatica w pierwszej fazie koncentruje się na przejęciu dwóch funkcjonujących biznesów z obszarów: edukacji (Filar 1) i nowoczesnych mediów (Filar 3).

Etap pierwszy niniejszej strategii rozwoju stanowi przygotowanie fundamentu operacyjnego dla dalszego rozwoju i skalowania działalności. Jego celem jest szybkie wzmocnienie kompetencji, procesów oraz zaplecza zarządczego w kluczowych obszarach działalności Grupy.

W ramach tego etapu planowane jest przejęcie funkcjonującego podmiotu z obszaru edukacji oraz usług psychologiczno-terapeutycznych, posiadającego sprawdzony model biznesowy, rozpoznawalną markę oraz stabilne zaplecze operacyjne. Model ten będzie stanowił punkt wyjścia do dalszej replikacji działalności w kolejnych lokalizacjach w Polsce.



Transakcja zostanie przeprowadzona w formule emisji aportowej, której celem jest włączenie do Grupy kluczowego know-how operacyjnego oraz doświadczeń menedżerskich. Finalizacja tego etapu planowana jest do dnia 30 czerwca 2026 roku.

Równoległe do przeprowadzenia ww. emisji aportowej Grupa planuje rozpoczęcie działalności operacyjnej w ramach filaru 3 (nowoczesne media i treści edukacyjne) poprzez przejęcie podmiotu z obszaru nowoczesnych mediów. Celem tego etapu jest pozyskanie zespołu, kompetencji produkcyjnych oraz know-how niezbędnego do tworzenia i dystrybucji treści edukacyjnych.

Zakres Inwestycji planowanych w ramach Etapu I

Nr	Inwestycja planowana w ramach Etapu 1:	Planowana Wartość Inwestycji
1	Akwizycja istniejącego podmiotu świadczącego usługi edukacyjne (prowadzącego szkołę i przedszkole), o uznanej marce i renomie, którego model biznesowy będzie replikowany w kolejnych lokalizacjach w Polsce.	ok. 6,0 - 10,0 mln zł
2	Przejęcie spółki z obszaru nowoczesne media oraz pierwsze inwestycje w rozwój oferty i uruchomienie projektów contentowych	ok. 0,5 mln zł

Łączna wartość planowanych inwestycji w ramach Etapu I: ok. 6,5 - 10,5 mln zł

**wartość inwestycji zależeć będzie od wielkości nabywanego pakietu udziałów*

Etap II – Konsolidacja infrastruktury i stabilizacja operacyjna (2026–2027)

Etap drugi niniejszej strategii rozwoju obejmuje inwestycje infrastrukturalne kluczowe dla stabilności bieżącej działalności edukacyjnej i terapeutycznej Grupy. Etap ten koncentruje się na zabezpieczeniu i rozwoju kluczowej infrastruktury niezbędnej do prowadzenia oraz skalowania kluczowej dla Grupy działalności edukacyjnej (Filar 1) oraz działalności poradni (Filar 2). Priorytetem inwestycyjnym Grupy jest przejęcie oraz rozwój nieruchomości, które już dziś stanowią podstawę działalności operacyjnej spółek będących przedmiotem przejęcia w ramach Etapu 1.

Etap drugi podzielony jest na cztery pod-etapy dotyczące inwestycji w kluczowe obiekty infrastruktury operacyjnej wykorzystywanej przez podmioty aportowane do Grupy w ramach Etapu 1.

Pierwszym ważnym projektem inwestycyjnym jest nabycie nieruchomości, w której obecnie funkcjonuje placówka edukacyjna Grupy. Inwestycja ta ma na celu eliminację ryzyka związanego z zewnętrznym właścicielstwem obiektu, stabilizację warunków prowadzenia działalności oraz przeniesienie kluczowego aktywa do struktury spółki holdingowej Tecnovatica.



Drugim projektem inwestycyjnym jest nabycie obiektu sportowo-kulturalnego, wykorzystywanego obecnie do realizacji zajęć pozalekcyjnych i aktywności wspierających ofertę edukacyjną Grupy. Posiadanie tego typu infrastruktury umożliwi dalszy rozwój oferty usług dodatkowych, zwiększenie atrakcyjności placówek edukacyjnych oraz potencjalną komercjalizację obiektu poza Grupą. Trzecim istotnym projektem jest budowa hali sportowej w bezpośrednim sąsiedztwie placówki edukacyjnej. Projekt ten wpisuje się w długoterminową strategię rozwoju oferty sportowej i rekreacyjnej Grupy, a jego realizacja uzależniona będzie od pozyskania finansowania oraz analizy zapotrzebowania. Hala sportowa stanowić będzie element infrastruktury wspierającej zarówno działalność edukacyjną, jak i zajęcia dodatkowe oraz potencjalny wynajem zewnętrzny.

Czwartym projektem inwestycyjnym jest przejęcie nieruchomości wykorzystywanej przez poradnię psychologiczną działającą w ramach Grupy. Konsolidacja tego aktywa w strukturze Tecnovatica ma na celu uporządkowanie struktury majątkowej oraz dalszy rozwój filaru usług psychologicznych. Transakcja ta realizowana będzie z zachowaniem zasad rynkowych, transparentności oraz obowiązujących procedur korporacyjnych.

Wszystkie ww. projekty inwestycyjne realizowane będą etapowo, z zachowaniem dyscypliny finansowej, po uzyskaniu niezbędnych wycen, zabezpieczeniu interesów Grupy oraz priorytetyzacji inwestycji bezpośrednio wspierających kluczowe działalności Grupy. Pozyskiwanie kapitału z rynku kapitałowego traktowane jest jako narzędzie umożliwiające realizację tych projektów w sposób uporządkowany i bezpieczny, przy jednoczesnym budowaniu długoterminowej wartości aktywów Grupy.

Zakres Inwestycji planowanych w ramach Etapu I

Nr	Inwestycja planowana w ramach Etapu 2:	Planowana Wartość Inwestycji
1	Nabycie nieruchomości gruntowej zabudowanej budynkiem wykorzystywanym do prowadzenia działalności edukacyjnej (szkoły i przedszkola)	ok. 6,0 mln zł
2	Nabycie obiektu kulturalno-sportowego	ok. 2,8 mln zł
3	Budowa hali sportowej	ok. 3,5 mln zł
4	Przejęcie obiektu poradni psychologiczno-pedagogicznej	ok. 1,7 mln zł

Łączna wartość planowanych inwestycji w ramach Etapu II: ok. 14 mln zł

Etap III – Ekspansja geograficzna w ramach Filarów 1 i 2

Etap III zakłada rozpoczęcie ekspansji geograficznej Grupy Tecnovatica, w oparciu o modułowy i skalowalny model biznesowy w ramach Filarów 1 i 2, w dwóch segmentach rynkowych:

- 1.** Popularnych dzielnicach oraz przedmieściach dużych aglomeracji miejskich, charakteryzujących się dodatnim przyrostem populacji i/lub wysokim potencjałem inwestycyjno-rozwojowym (w miastach takich jak: Poznań, Warszawa, Wrocław, Aglomeracja Śląska, Kraków, Trójmiasto, Łódź, Szczecin, Toruń)
- 2.** Mniejsze miasta (w których zidentyfikowane zostały istotne potrzeby w ofercie edukacyjnej i/lub poradni psychologiczno-pedagogicznych i terapeutycznych)

Poszczególne inwestycje Grupy Tecnovatica przewidziane na tym Etapiem, dotyczyły będą, realizacji jednego lub więcej z poniższych scenariuszy:

- 1.** Przejęcie podmiotu prowadzącego placówkę edukacyjną * (przedszkole lub szkołę)
- 2.** Przejęcie podmiotu prowadzącego poradnię psychologiczno-pedagogiczną lub terapeutyczną *
- 3.** Nabycie nieruchomości (budynku i/lub działki) wykorzystywanej do prowadzenia działalności edukacyjnej (szkoły i przedszkola)
- 4.** Nabycie nieruchomości (budynku i/lub działki) wykorzystywanej do prowadzenia działalności poradni.
- 5.** Nabycie obiektu sportowego (budowli i/lub działki) wykorzystywanego przez przejmowane podmioty.
- 6.** Inwestycje typu „green field” polegające na budowie nowych: placówek edukacyjnych, poradni lub obiektów sportowych na potrzeby własne Grupy.

* Częścią składową ww. inwestycji będzie każdorazowo przekazanie środków na:

- Adaptację pomieszczeń przejmowanych placówek
- Uruchomienie operacyjne i marketing
- Kapitał obrotowy na 6–9 miesięcy

Preferowanym modelem inwestycyjnym Grupy w stosunku do dużych aglomeracji miejskich jest w pierwszej kolejności przejmowanie: placówek edukacji stacjonarnej (łączyących edukację przedszkolną i podstawową) wraz z komplementarnymi poradniami psychologicznymi.

Model ten może, ale nie musi łączyć się z zakupem powiązanej infrastruktury operacyjnej (tj. nieruchomości wykorzystywanych przez daną działalność). Przy czym w zakresie infrastruktury sportowej w początkowej fazie każdej z ww. inwestycji preferowane będzie zawieranie umów najmu lub umów o współpracę.

Dla mniejszych miast strategia Grupy zakłada jeszcze bardziej elastyczne (tj. modułowe) podejście do inwestycji polegające na przejmowaniu pojedynczych/samodzielnych placówek: przedszkoli lub szkół lub poradni.

Strategia rozwoju Grupy zakłada powołanie/przejęcie łącznie 15 placówek edukacyjnych i takiej samej liczby poradni do 2031 roku, z czego ok. 60% przejęć planowanych jest w obrębie dużych aglomeracji miejskich.



Zakres Inwestycji planowanych w ramach Etapu I

Nr	Inwestycja planowana w ramach Etapu 3:	Planowana ilość Inwestycji	Planowana łączna Wartość Inwestycji
Duże Aglomeracje Miejskie			
1	Powołanie lub przejęcie podmiotu prowadzącego placówkę edukacyjną (przedszkole, szkołę) <i>bez lub z nieruchomością</i>	9	ok. 58-144 mln zł
2	Powołanie lub przejęcie podmiotu prowadzącego poradnię psychologiczno-pedagogiczną lub terapeutyczną. <i>bez lub z nieruchomością</i>	9	ok. 13-40 mln zł
Małe miasta			
3	Powołanie lub przejęcie podmiotu prowadzącego placówkę edukacyjną (przedszkole, szkołę). <i>bez lub z nieruchomością</i>	6	ok. 29-72 mln zł
4	Powołanie lub przejęcie podmiotu prowadzącego poradnię psychologiczno-pedagogiczną lub terapeutyczną. <i>bez lub z nieruchomością</i>	6	ok. 7-20 mln zł

Łączna wartość planowanych inwestycji w ramach Etapu III:

- Uwzględniając inwestycje w Infrastrukturę Operacyjną: **ok. 276 mln zł**
- Nie wliczając inwestycji w Infrastrukturę Operacyjną: **ok. 107 mln zł**

Etap IV – Filar 4: Usługi dla seniorów (rozwój długoterminowy)

Etap IV obejmuje rozwój usług dla seniorów jako filaru dywersyfikującego, opartego w pierwszej kolejności na wykorzystaniu istniejącej infrastruktury, zasobów kadrowych oraz kompetencji wypracowanych w ramach filarów edukacyjnego i terapeutycznego.

Zakres Etapu IV:

- Usługi sportowe, rekreacyjne i aktywizacyjne dla seniorów
- Usługi psychologiczne i terapeutyczne
- Uniwersytet Trzeciego Wieku jako platforma rozwoju oferty



Nakłady inwestycyjne na tym etapie mają charakter ograniczony i koncentrują się głównie na adaptacji oferty i organizacji działalności.

Szacunkowe nakłady (ok. 0,3-0,5 mln zł per nowa lokalizacja), przeznaczone na: marketing/promocję i ewentualne (opcjonalne) dodatkowe zatrudnienie (przy założeniu, że w większości lokalizacji usługi świadczone będą przez tę samą kadrę co usługi z Filaru 1 i 2 i z wykorzystaniem tej samej infrastruktury operacyjnej)

Łączna wartość planowanych inwestycji w ramach Etapu IV (przy założeniu 15 nowych lokalizacji świadczenia usługi): ok. 4,5 – 7,5 mln zł, przy czym zakładamy, że nakłady te zostaną poniesione z re-inwestowanych nadwyżek finansowych wypracowywanych przez Grupę.

W dalszej perspektywie strategicznej rozważany jest rozwój kameralnych domów seniora jako najbardziej kapitałochłonnego elementu filaru senioralnego. Realizacja tego typu projektów uzależniona będzie od stabilności finansowej Grupy, doświadczeń zdobytych w poprzednich etapach oraz szczegółowej analizy ekonomicznej i rynkowej.

Strategia inwestycyjna Grupy Tecnovatica zakłada brak jednorazowego zobowiązania do realizacji wszystkich opisanych etapów. Każda kolejna faza rozwoju uzależniona jest od spełnienia określonych kryteriów efektywności oraz decyzji Zarządu i Rady Nadzorczej.

Przedstawione szacunki nakładów inwestycyjnych i wydatków mogą mieć inne niż wskazane powyżej wartości w zależności od szczegółów i charakterystyki danego przedsięwzięcia. Bazując na wcześniejszych realizacjach i faktycznych wydatkach wskazano kwoty (nakłady/inwestycje) potencjalnie najbardziej zbliżone do zrealizowanego modelu.

XIV. Źródła finansowania i struktura kapitału

Struktura finansowania strategii rozwoju Grupy Tecnovatica została zaprojektowana w sposób zdywersyfikowany, z zachowaniem równowagi pomiędzy kapitałem własnym, finansowaniem zewnętrznym oraz środkami bezzwrotnymi. Celem Grupy jest zapewnienie stabilności finansowej, elastyczności inwestycyjnej oraz ograniczenie nadmiernego ryzyka bilansowego.

Kapitał własny i inwestorzy prywatni

Podstawowym źródłem finansowania rozwoju Grupy pozostaje kapitał własny, pozyskiwany poprzez emisje akcji realizowane na rynku kapitałowym. Istotną rolę w strukturze finansowania odgrywają również inwestorzy prywatni, w tym fundacje rodzinne oraz inwestorzy długoterminowi, zainteresowani stabilnymi projektami opartymi o realne aktywa oraz przewidywalne przepływy pieniężne.

Grupa posiada dostęp do sieci inwestorów prywatnych oraz struktur fundacyjnych, które mogą stanowić elastyczne i partnerskie źródło kapitału zarówno na poziomie holdingu, jak i poszczególnych projektów inwestycyjnych.



Fundusze inwestycyjne

Uzupełnieniem kapitału własnego są środki pozyskiwane od funduszy inwestycyjnych, w szczególności podmiotów zainteresowanych ekspozycją na sektor edukacji, usług społecznych oraz projektów infrastrukturalnych. Finansowanie tego typu może mieć charakter projektowy lub być kierowane do wybranych filarów działalności Grupy.

Re-inwestycja nadwyżek finansowych

Grupa zakłada re-inwestycję nadwyżek finansowych wypracowanych zarówno przez spółkę matkę Tecnovatica S.A. jak i poszczególne operacyjne spółki córki. W miarę rozwoju skali działalności Grupy element ten będzie zyskiwał na wadze, zapewniając m.in. wkład własny do ewentualnych długoterminowych instrumentów finansowania dłużnego.

Finansowanie dłużne i instrumenty hybrydowe

W strukturze finansowania przewidziane jest również wykorzystanie finansowania dłużnego, w szczególności w odniesieniu do projektów infrastrukturalnych i nieruchomościowych. Grupa zakłada ostrożne podejście do zadłużenia, z preferencją dla instrumentów długoterminowych oraz rozwiązań hybrydowych, łączących cechy kapitału własnego i obcego.

Dotacje, środki publiczne i granty

Istotnym uzupełnieniem struktury finansowania mogą być dotacje rządowe, środki europejskie oraz granty, w szczególności w obszarach związanych z edukacją, wsparciem rozwoju dzieci i młodzieży, zdrowiem psychicznym, aktywizacją seniorów oraz cyfryzacją i rozwojem kompetencji.

Pozyskiwanie środków bezzwrotnych traktowane jest jako element wspierający wybrane projekty Grupy, bez uzależniania realizacji strategii od dostępności finansowania dotacyjnego. Takie podejście pozwala na zachowanie niezależności decyzyjnej oraz stabilności realizowanych przedsięwzięć.

Zdywersyfikowana struktura finansowania umożliwia Grupie Tecnovatica elastyczne dopasowywanie źródeł kapitału do charakteru poszczególnych projektów, przy jednoczesnym zachowaniu długoterminowej równowagi finansowej i kontroli ryzyk inwestycyjnych. Tecnovatica poprzez obecność na rynku publicznym będzie dążyła do wykorzystania jego potencjału i możliwości, w szczególności w zakresie wcześniej opisanej emisji aportowej, jak również jako alternatywę do zdywersyfikowanych źródeł finansowania w postaci podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji.



XV. Ryzyka strategiczne i mechanizmy zabezpieczające

Strategia rozwoju Grupy Tecnovatica została zaprojektowana z uwzględnieniem kluczowych ryzyk rynkowych, operacyjnych i regulacyjnych, charakterystycznych dla sektorów edukacji, usług terapeutycznych oraz działalności infrastrukturalnej. Poniżej przedstawiono główne obszary ryzyka oraz mechanizmy, które mają na celu ich ograniczenie.

Ryzyka demograficzne

Spadek liczby urodzeń oraz zmiany struktury demograficznej mogą w długim okresie wpływać na popyt na usługi edukacyjne dla dzieci i młodzieży.

Mechanizmy zabezpieczające:

- Dywersyfikacja działalności poprzez rozwój filaru usług dla seniorów
- Rozwój usług terapeutycznych i edukacji specjalistycznej
- Ekspansja geograficzna do największych ośrodków miejskich

Ryzyka regulacyjne i systemowe

Działalność edukacyjna i terapeutyczna podlega regulacjom prawnym oraz systemom finansowania publicznego, co może skutkować zmianami zasad funkcjonowania lub poziomu wsparcia systemowego.

Mechanizmy zabezpieczające:

- Dywersyfikacja źródeł przychodów (czesne, usługi odpłatne, dotacje)
- Ograniczenie zależności od jednego typu finansowania
- Monitorowanie zmian regulacyjnych i elastyczność operacyjna

Ryzyka kadrowe

Pozyskanie i utrzymanie wykwalifikowanej kadry pedagogicznej oraz terapeutycznej stanowi istotne wyzwanie operacyjne.

Mechanizmy zabezpieczające:

- Budowa atrakcyjnego środowiska pracy i stabilnych warunków zatrudnienia
- Współpraca długoterminowa ze specjalistami
- Rozwój własnych kompetencji szkoleniowych i zaplecza merytorycznego

Ryzyka operacyjne i skalowania

Szybkie tempo rozwoju może prowadzić do obniżenia jakości usług oraz wzrostu złożoności operacyjnej.

Mechanizmy zabezpieczające:

- Etapowy model ekspansji i inwestycji
- Standaryzacja procesów poprzez Centrum Usług Wspólnych
- Decyzje inwestycyjne uzależnione od wyników operacyjnych

Ryzyka finansowe i płynnościowe

Realizacja planów inwestycyjnych wiąże się z potrzebą odpowiedniego zarządzania płynnością i strukturą finansowania.

Mechanizmy zabezpieczające:

- Zdywersyfikowana struktura źródeł finansowania
- Etapowanie nakładów inwestycyjnych
- Koncentracja na sprawdzonych modelach biznesowych i projektach generujących powtarzalne przepływy pieniężne

Ryzyka reputacyjne i jakościowe

Działalność Grupy w obszarach edukacji i terapii wiąże się z wysoką wrażliwością społeczną oraz oczekiwaniami jakościowymi klientów.

Mechanizmy zabezpieczające:

- Wysokie standardy jakości i etyki zawodowej
- Nadzór merytoryczny nad ofertą edukacyjną i terapeutyczną
- Długoterminowa budowa zaufania do marki Grupy Tecnovatica

Ambicją Grupy jest funkcjonowanie jako podmiot uwzględniający zrównoważony rozwój oraz odpowiedzialność społeczną i środowiskową.

Zidentyfikowane ryzyka nie mają charakteru jednorazowego, lecz stanowią element ciągłego procesu zarządzania. Strategia Grupy zakłada regularny przegląd kluczowych ryzyk oraz dostosowywanie mechanizmów zabezpieczających do zmieniających się warunków rynkowych i regulacyjnych.



Podsumowanie strategiczne

Perspektywa rozwoju Grupy Tecnovatica została zaprojektowana jako długoterminowy, zrównoważony plan budowy wartości w oparciu o realne aktywa, sprawdzone modele operacyjne oraz odpowiedzialne podejście do skalowania działalności. Celem Grupy jest stworzenie stabilnego i skalowalnego holdingu operującego w obszarach edukacji, wsparcia psychologiczno-terapeutycznego oraz usług społecznych, zdolnego do selektywnej ekspansji geograficznej, systematycznego zwiększania skali działalności oraz wartości dla akcjonariuszy.

Fundamentem działalności Grupy pozostaje filar edukacyjny, generujący powtarzalne przychody i oparty o wieloletnie doświadczenie operacyjne. Rozwój tego obszaru wspierany jest przez filar poradni psychologiczno-pedagogicznych, który zwiększa wartość oferty Grupy, wykorzystuje synergie operacyjne oraz odpowiada na rosnące potrzeby społeczne.

Pozostałe filary działalności – media i treści edukacyjne oraz usługi dla seniorów – pełnią rolę obszarów wzrostowych i dywersyfikujących. Ich rozwój prowadzony jest w sposób etapowy, z ograniczonym ryzykiem dla core działalności oraz z zachowaniem pełnej elastyczności decyzyjnej.

Kluczowym elementem strategii jest uporządkowana struktura holdingowa, w której spółka Tecnovatica S.A. pełni rolę centrum zarządzania, właściciela kluczowych aktywów oraz dostawcy usług wspólnych dla spółek operacyjnych. Takie podejście zapewnia przejrzystość finansową, kontrolę kosztów oraz efektywne zarządzanie kapitałem.

Przedstawiona roadmapa, plan inwestycyjny oraz struktura finansowania pokazują, że rozwój Grupy oparty jest na etapowaniu decyzji inwestycyjnych, dywersyfikacji źródeł kapitału oraz aktywnym zarządzaniu ryzykiem. Strategia nie zakłada realizacji wszystkich projektów jednocześnie, lecz świadome i odpowiedzialne podejmowanie kolejnych kroków rozwojowych.

Grupa Tecnovatica łączy stabilność operacyjną z potencjałem wzrostu, opierając się na obszarach o wysokim znaczeniu społecznym oraz długoterminowych trendach demograficznych i rynkowych. Celem Zarządu jest konsekwentna realizacja strategii, budowa trwałej wartości dla akcjonariuszy oraz odpowiedzialny rozwój całego ekosystemu usług Grupy.

Obecność na rynku giełdowym ma stanowić dla spółki Tecnovatica S.A. najwyższy standard – zarówno jeśli chodzi o relacje inwestorskie, jak i raportowane treści dotyczących „proof-of-success” realizowanych przedsięwzięć. Z punktu widzenia celów giełdowych spółka Tecnovatica S.A. chciałaby w możliwie najkrótszym czasie przenieść swoje notowania na rynek główny, uprzednio aspirując i wchodząc do grona najlepszych spółek w segmencie New Connect.



Dziękujemy

2026 - 2031

Dziękujemy za uwagę

Niniejszy dokument został przygotowany przez Tecnovatica S.A. („Spółka”) wyłącznie w celach informacyjnych dla akcjonariuszy i nie stanowi oferty, rekomendacji ani zaproszenia do nabycia lub objęcia jakichkolwiek instrumentów finansowych Spółki.

Strategia rozwoju przedstawiona w niniejszym dokumencie opiera się na aktualnych założeniach, planach Spółki, które mogą ulec zmianie w zależności od warunków rynkowych, regulacyjnych oraz innych czynników niezależnych od Spółki.

Spółka oraz jej przedstawiciele nie ponoszą odpowiedzialności za jakiegokolwiek decyzje inwestycyjne podjęte na podstawie niniejszego dokumentu.

Żadna część niniejszego dokumentu nie stanowi zapewnienia ani gwarancji co do przyszłych wyników finansowych Spółki.

Opracowane przez

TECNOVATICA S.A. | Trzebiatowska 87, 60-454 Poznań

KRS: 0000351323 | NIP: 5213339423 | REGON: 140116441 | Kapitał zakładowy: 1 074 764,60 zł

Data

12 Luty 2026

WWW

tecnovatica.pl

E-mail

kontakt@tecnovatica.pl