



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

**Luty 2026**

WWW

**[tecnovatica.pl](http://tecnovatica.pl)**

E-mail

**[kontakt@tecnovatica.pl](mailto:kontakt@tecnovatica.pl)**

# Executive Summary



**Holding z Tecnovatica S.A.**  
jako spółką matką



**Edukacja** jako core  
działalności



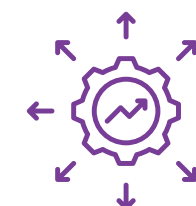
**Stabilne i powtarzalne**  
przychody



**Synergie operacyjne**  
w Grupie



**Nieruchomości** jako  
fundament wartości



**Skalowanie** poprzez  
replikację

# Misja

01.

## Długoterminowa budowa wartości

Stabilny wzrost oparty na powtarzalnych modelach operacyjnych, realnych aktywach i przejrzystej strukturze holdingowej.

02.

## Edukacja i usługi społeczne o realnym wpływie

Wysokiej jakości usługi edukacyjne i terapeutyczne rozwijane etapowo, odpowiedzialnie i zgodnie z potrzebami społecznymi.

03.

## Skalowanie z dyscypliną finansową

Selektywna ekspansja i konsolidacja rynku przy zachowaniu transparentności i rygoru finansowego.

# Wizja

01.

**Wiodący, zintegrowany holding edukacyjno-usługowy**

Transparentna struktura oparta na własnej infrastrukturze i skalowalnych modelach operacyjnych.

02.

**Stabilne core + kontrolowany wzrost**

Powtarzalne przepływy pieniężne z działalności edukacyjnej wspierane selektywną dywersyfikacją.

03.

**Rynek kapitałowy jako dźwignia rozwoju**

Finansowanie wzrostu, standaryzacja Grupy i budowa długoterminowej wartości.

# Model biznesowy i kierunki rozwoju **Grupy Tecnovatica**



Stabilny, sprawdzony **model edukacji niepublicznej**  
(Filar 1)



**Powtarzalne przychody** i odporność na cykle  
koniunkturalne



**Skalowanie poprzez replikację** i standaryzację  
w nowych lokalizacjach



Centralizacja zarządzania w **strukturze holdingowej**  
Tecnovatica S.A.



Rozwój działalności komplementarnych: **Filar 2-4**  
(synergie biznesowe)



**Rynek kapitałowy jako narzędzie finansowania**  
i przyspieszenia wzrostu

# Cztery filary

## CORE

### Edukacja

Stabilny fundament działalności i główne źródło powtarzalnych przychodów.

## GROWTH

### Poradnie

Obszar wzrostu oparty na wysokiej marżowości i synergjach z edukacją.

## UPSIDE

### Media

Elastyczny filar skalowania know-how i treści, rozwijany projektowo.

## LONG TERM

### Seniorzy

Długoterminowy kierunek dywersyfikacji wynikający z trendów demograficznych.

# Dlaczego edukacja stanowi **CORE** Grupy Tecnovatica

## Sprawdzony model operacyjny

- Praktyczny
- Zweryfikowany
- Skalowalny



## Dlaczego ten model działa?

- Rosnący rynek edukacji prywatnej
- Wysoka długookresowa wartość klienta
- Powtarzalne i przewidywalne przychody
- Odporność na cykle koniunkturalne
- Możliwość standaryzacji i replikacji
- Wysoki potencjał konsolidacyjny rynku



# Tecnovatica S.A. – rola spółki matki w Grupie

## Strategia i nadzór właścicielski



## Centrum Usług Wspólnych (CUW)

finanse • controlling • HR • IT • marketing • administracja



## Właściciel i zarządca kluczowych aktywów trwałych



## Relacje z rynkiem kapitałowym i ład korporacyjny

IR • raportowanie • transparentność



# FILARI

## Edukacja

### Platforma edukacyjna Modułowe Edu-Huby (CORE)

- **replikowalność** modeli stacjonarnych
- **skalowalność** modeli zdalnych
- usługi komplementarne **zwiększające LTV**



# FILARI

## Edukacja

### Struktura przychodów

- **przychody** powtarzalne
- **cykliczne** rozliczenia
- **dywersyfikacja** strumieni
- **stabilność** finansowa



### Czesne

Stałe, miesięczne opłaty - podstawowy i najbardziej przewidywalny strumień przychodów.



### Dotacje oświatowe

Systemowe finansowanie per uczeń, rozliczane cyklicznie.



### Usługi dodatkowe

Sport, rekreacja, zajęcia specjalistyczne, wyjazdy edukacyjne.



### Wynajem infrastruktury

Komercjalizacja obiektów poza godzinami zajęć własnych.



# Pozostałe filary

– kierunki wzrostu  
i dywersyfikacji

## Poradnie – **GROWTH**

Wysokomarżowy obszar wzrostu oparty na synergii z CORE edukacyjnym i istniejącej bazie klientów.



## Media – **UPSIDE**

Elastyczny filar wspierający skalowanie know-how i marki, rozwijany projektowo i bez presji kapitałowej.



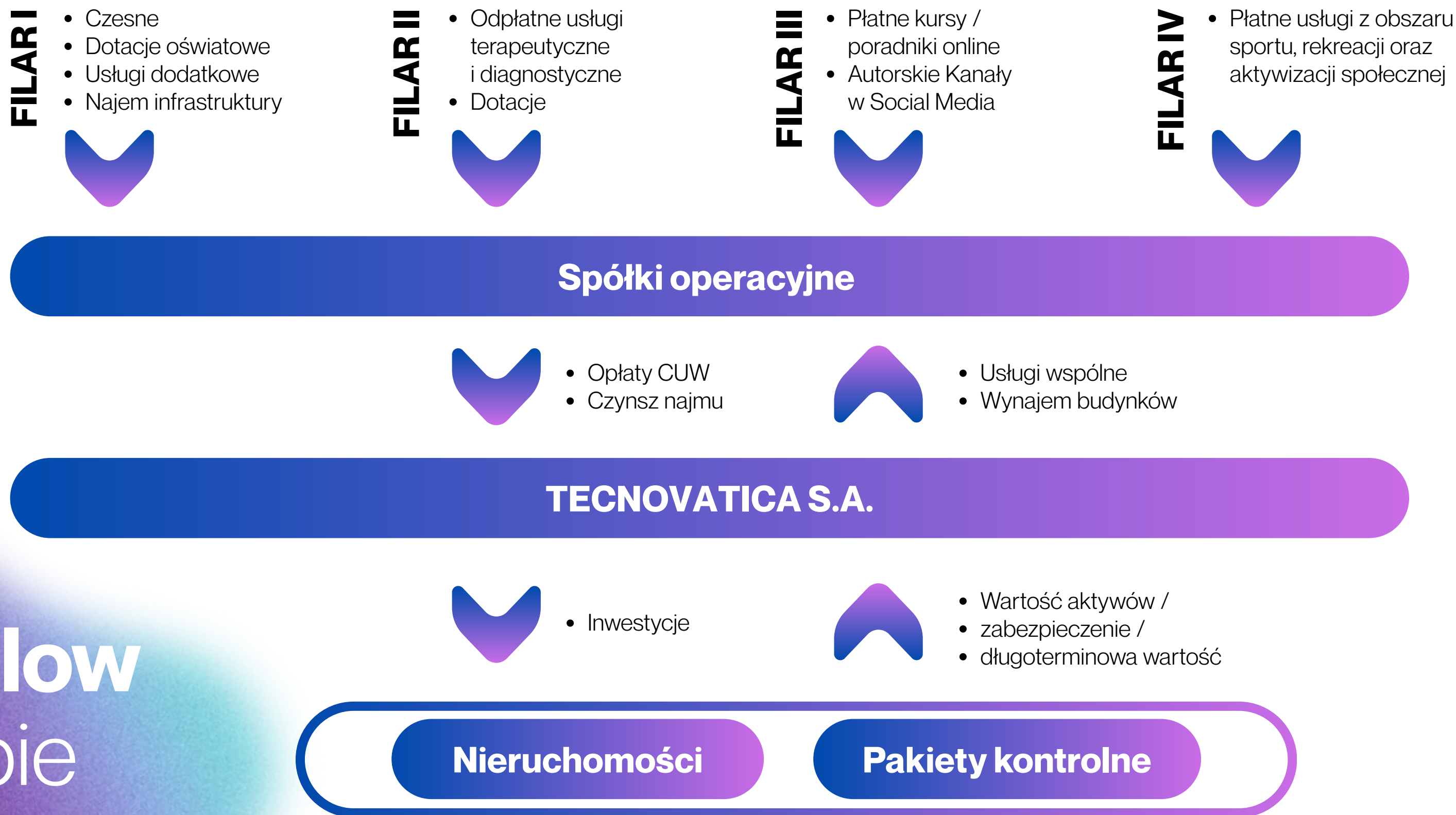
## Seniorzy – **LONG TERM**

Długoterminowy kierunek dywersyfikacji wynikający z trendów demograficznych, rozwijany etapowo i ostrożnie.

# Logika synergii w Grupie Tecnovatica

Wykorzystanie potencjału wspólnej bazy  
Klientów oraz infrastruktury operacyjnej

- **CORE**  
**Edukacja** = jedyny core
- **GROWTH**  
**Poradnie** = rozszerzenie
- **UPSIDE**  
**Media** = opcja strategiczna
- **LONG TERM**  
**Seniorzy** = dywersyfikacja



# Cash flow w Grupie



# Dlaczego **rynek kapitałowy** jest naturalnym etapem rozwoju

## **Narzędzie strategii**

Pozyskanie kapitału na realizację długoterminowej strategii rozwoju

## **Akceleracja**

Przyspieszenie skalowania przy zachowaniu dyscypliny inwestycyjnej

## **Transparentność**

Standaryzacja i profesjonalizacja struktury holdingowej i właścicielskiej

## **Inwestycje**

Finansowanie kluczowych inwestycji w aktywa trwałe

## **Efekt dla akcjonariuszy**

Długoterminowa budowa wartości dla akcjonariuszy

# Roadmapa rozwoju Grupy Tecnovatica 2026–2031

## ETAP I

### Konsolidacja core biznesu i przygotowanie filarów wzrostowych

- akwizycja podmiotu o uznanej marce i renomie w branży edukacyjnej
- pozyskanie kompetencji z obszaru nowoczesnych mediów (filar opcjonalny)

## ETAP II

### Konsolidacja infrastruktury i stabilizacja operacyjna

- przejęcie i konsolidacja kluczowych nieruchomości operacyjnych
- rozwój centralnych funkcji holdingowych (Centrum Usług Wspólnych – CUW)

## ETAP III

### Skalowanie działalności i synergie

- skalowanie sieci placówek edukacyjnych (replikacja modelu)
- rozwój i integracja filaru poradni psychologiczno-pedagogicznych

## ETAP IV

### Dywersyfikacja i rozwój długoterminowy

- dywersyfikacja źródeł przychodów (filar senioralny)
- równoważenie struktury Grupy w długim horyzoncie demograficznym i rynkowym

# Plan inwestycyjny Grupy **CAPEX 2026–2031**

## **Zabezpieczenie core działalności – ok. 14 mln zł**

edukacja + infrastruktura operacyjna

## **Opcje wzrostowe (opcjonalne)**

media edukacyjne oraz filar senioralny

## **Ekspansja geograficzna – do 15 modułowych Edu-Hub'ów**

skalowanie sprawdzonego modelu edukacyjnego i poradni.  
Planowane inwestycje ok. 107-276 mln

## **Etapowanie inwestycji i dyscyplina finansowa**

alokacja kapitału uzależniona od wyników operacyjnych

# Źródła finansowania i docelowa struktura kapitału



## **Kapitał własny**

zaangażowanie założycielskie, stabilizacja core



## **Inwestorzy prywatni**

finansowanie wzrostu i ekspansji operacyjnej



## **Fundusze inwestycyjne**

skalowanie modelu, akwizycje, profesjonalizacja struktury



## **Re-inwestycja nadwyżek finansowych**

instrument finansowania spółek z grupy



## **Dotacje i środki publiczne**

wsparcie projektów edukacyjnych i rozwojowych



## **Finansowanie dłużne i instrumenty hybrydowe**

optymalizacja struktury kapitałowej, CAPEX infrastrukturalny



## **Rynek publiczny**

długoterminowe źródło kapitału i transparentność Grupy



## Ryzyka strategiczne



ryzyka **demograficzne**



ryzyka **kadrowe**



ryzyka **finansowe i płynnościowe**



ryzyka **regulacyjne i systemowe**



ryzyka **reputacyjne i jakościowe**



ryzyka **operacyjne i skalowania**

## Mechanizmy **zabezpieczające**



dywersyfikacja (seniorzy, terapia), ekspansja do dużych miast



stabilne warunki pracy, rozwój kompetencji, długoterminowa współpraca



zdywersyfikowane finansowanie, etapowanie CAPEX



dywersyfikacja przychodów, elastyczność operacyjna



standardy jakości, nadzór merytoryczny, budowa zaufania



etapowa ekspansja, standaryzacja, centralizacja procesów



# Podsumowanie



Jasny core, sprawdzony model i przewidywalne przepływy pieniężne



Skalowalna struktura holdingowa gotowa na wzrost i konsolidację



Synergie operacyjne budujące efektywność całej Grupy



Realne aktywa jako fundament długoterminowej wartości



Zdyscyplinowana strategia rozwoju oparta na etapowaniu inwestycji



Rynek kapitałowy jako narzędzie budowy wartości dla akcjonariuszy

## **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.



# Dziękujemy

**Opracowane przez**

TECNOVATICA S.A. | Trzebiatowska 87, 60-454 Poznań | KRS: 0000351323 | NIP: 5213339423 | REGON: 140116441 | Kapitał zakładowy: 1 074 764,60 zł

---

Data

**Luty 2026**

WWW

**[tecnovatica.pl](http://tecnovatica.pl)**

E-mail

**[kontakt@tecnovatica.pl](mailto:kontakt@tecnovatica.pl)**