

STRATEGY PLAN

2022 - 2025

VAD OF THE FIRST CHOICE



 **BACK TO CORE BUSINESS**

WIZJA: VAD OF THE FIRST CHOICE

Jesteśmy pierwszym wyborem partnerów przy realizacji złożonych projektów informatycznych. Dzieje się tak dlatego, że rozwiązujemy ich problemy wszędzie tam gdzie wymagana jest ekspercka wiedza, silne kompetencje inżynierów, wsparcie przed i po sprzedażowe.

MISJA: ALWAYS READY TO SOLVING PROBLEMS IN BUSINESS AND TECHNOLOGY

Jesteśmy specjalistycznym dystrybutorem IT z wartością dodaną, gdzie wartością dodaną jest również gotowość do rozwiązywania każdego problemu technicznego i biznesowego, na który napotyka Partner. Spółka posiada własne centra szkoleniowe (S4EDU), specjalistyczną kadrę inżynierską (S4Engineers) oraz konsekwentnie rozwija działy biznesowe (Security, Data Center).

▶ ZAŁOŻENIA STRATEGICZNE 2022-2025

BACK TO CORE BUSINESS

STORAGE. CZAS ROZWIĄZAŃ HCI I SOFTWARE DEFINED-STORAGE

HCI (CAGR) 26.6% YoY

S D-S (CAGR) 13.5% YoY

Klasyczne rozwiązania 5-6% YoY

CLOUD. STABILNY WZROST, PRZY MAŁYM UDZIALE W RYNKU

Rynek będzie rósł w Polsce średnio o ponad 18%

Wartość ma wynieść mniej niż 300 MLN USD

To ok 4% całego rynku IT

CROSS SELLING

Zamierzamy do maksimum wykorzystać obecny kanał partnerski

70% naszych partnerów wdraża dwie technologie z naszego portfolio

23% wdraża trzy technologie

FUTURE READY

GOTOWI NA 2030

Eksperti wskazują pięć obszarów technologicznych, które będą kształtować naszą przyszłość. Trzy z nich są zagospodarowane przez naszych dostawców;

5G / Huawei EBG

M2M / Hitachi Vantara

IoT / Dell

MARGIN BOOST

KANAŁA PARTNERSKI. KONSOLIDACJA I CZAS MAŁYCH ZESPOŁÓW INŻYNIERSKICH

Następuje konsolidacja i specjalizacja.

Ograniczenie partnerów infrastrukturalnych.

Projekty realizowane przez małe zespoły inżynierskie.

MNIEJSI PARTNERZY. WIĘCEJ USŁUG VAD, WIĘKSZA MARŻA

Małe firmy działające w metodyce zwinnej wymagają większego wsparcia pod kątem obsługi. Tym samym generujemy na nich większą marżę.

MAINTAIN

RYNEK OGÓŁEM. KONSERWATYZM NA POLU INWESTYCJI

Polskie przedsiębiorstwa prowadzą konserwatywną i ograniczoną politykę inwestycyjną.

[patrz; GUS nakłady środki trwałe - maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia (2015 55mld PLN, 2016 61mld PLN, 2017 63 mld PLN)].

SEKTOR PUBLICZNY. WYCZEKIWANIE I NIEPEWNOŚĆ

Po załamaniu z roku 2016 widoczny jest powolny wzrost

Niepewność dotycząca środków UE 2014-2020

Ze względu na aspekt polityczny trudno przewidzieć inwestycje w sektorze Public (2021-2027)

▶ MODEL DZIAŁANIA

Towarzyszymy partnerom przy realizacji największych projektów IT w Polsce.

Jesteśmy gotowi do rozwiązania każdego problemu na kilku istotnych dla powodzenia projektu polach.



Wspieramy partnera na każdym etapie projektu



SILNE KOMPETENCJE

DOŚWIADCZENIE W PRACY PROJEKTOWEJ

ZWINNE PODEJŚCIE DO REALIZACJIOŻONYCH PROJEKTÓW

Zespół techniczny posiada kompetencje pro-sprzedażowe

Praca tylko i wyłącznie z firmami Partnerskimi

Dokładne zrozumienie potrzeb biznesowych Dostawców i Partnerów

ROZWÓJ KANAŁU PARTNERSKIEGO

Kompleksowe działania typu partner enablement & demand generation

Pełne wsparcie Partnerów w zakresie digital marketingu

(m.in pozyskiwania leadów, @ marketing, analityka, kampanie, content marketing etc)

SZKOLENIA I WDROŻENIA W ŚRODOWISKU MIĘDZYNARODOWYM

Prowadzimy szkolenia i wdrożenia w języku ANG

Organizacja eksperckich webex'ów, szkoleń, prezentacji biznesowych

Oferujemy szkolenia w dofinansowane z funduszy UE / fundusz PUR

(prowadziliśmy wdrożenia m.in w : Niemczech, Czechach, RPA, na Islandii...

GWARANCJA JAKOŚCI USŁUG

JEDYNY VAD Z CERTYFIKATEM ISO 9001

"Dystrybucja, wdrażanie, szkolenie i serwisowanie systemów informatycznych."

Certyfikat obejmuje pełne portfolio i pełen zakres usług VAD.

ROZPOZNAWALNE I CENIONE NA RYNKU KOMPETENCJE TECHNICZNE

Realizacja wdrożeń zgodna z metodyką Prince 2

Znajomość przekrojowa produktów różnych producentów (m.in; Veeam , Veritas, NetBackup, VMware, Azure, Alibaba, AWS, Aplikacje Microsoft, Checkpoint, Fortinet, Cisco, IBM (storage, tivoli), HP, Netapp, PureStorage,

SERIWIS 24/7 NA TERENIE CAŁEJ POLSKI

17 punktów serwisowych

9 magazynów części zamiennych

2 linie serwisowe,

96% zgłoszeń rozwiązywanych w zakładanym czasie SLA

► DOSTARCZAMY ROZWIĄZANIA DO CYFROWEJ TRANSFORMACJI

3 KOMPLETNE OFERTY DO REALIZACJI PROJEKTÓW ENTERPRISE

W naszym portfolio znajdują się jedynie liderzy rynku w swoich segmentach.

