

Istniejące dysproporcje pomiędzy Polską, a krajami rozwiniętymi w zakresie szybkości transmisji danych oraz pokrycia zasięgiem sieci stacjonarnej, a także postępująca cyfryzacja procesów biznesowych oraz społecznych przyczyniły się do uruchomienia inwestycji w obszarze rozwoju i modernizacji infrastruktury telekomunikacyjnej. Strategia DG-Net zakłada poczynienie inwestycji w rozwój infrastruktury światłowodowej oraz oferowanie usług telekomunikacyjnych na obszarach dotychczas niezagospodarowanych lub w których oferowany jest dostęp do starszej technologii.

Spółka przewiduje zrealizować następujące cele:

1. Rozwój działalności w zakresie usług świadczonych na rzecz klientów indywidualnych
2. Rozwój działalności w zakresie usług świadczonych na rzecz klientów biznesowych

▪ **Rozwój działalności w zakresie usług świadczonych na rzecz klientów indywidualnych**

Głównym obszarem działalności Spółki pozostaje województwo Śląskie. Celem strategicznym DG-Net S.A. jest osiągnięcie pozycji lidera na rynku śląskim w branży telekomunikacyjnej. Strategia Spółki zakłada rozwijanie obecnie prowadzonej działalności głównie poprzez budowę i promocję nowych marek przynależnych do DG-Net oraz w oparciu o integrację z podmiotami zewnętrznymi. W celu rozszerzenia skali działalności Emitent planuje przejmowanie mniejszych podmiotów o zbliżonym profilu działalności. Spółka planuje także rozszerzenie zasięgu sieci w oparciu o budowę własnej infrastruktury jak i dzierżawę od podmiotów zewnętrznych. Spółka planuje m.in budowę ok. 40 km nowej sieci dystrybucyjnej na terenach domów wielorodzinnych w Dąbrowie Górniczej. Zarząd Emitenta szacuje, że powyższe pozwoliłoby na przyłączenie do sieci DG-Net ok. 4000 nowych HP. Spółka planuje rozpoczęcie budowy w marcu 2021 roku, jej ukończenie planowane jest na koniec 2021 roku. Emitent szacuje, że koszty związane z budową wyniosą ok 1 mln zł. Spółka planuje finansowanie inwestycji w oparciu o środki własne jak i środki pozyskane od Inwestora w ramach porozumienia inwestycyjnego z dnia 14 kwietnia 2020 roku. Spółka dopuszcza także możliwość emisji nowej serii akcji celem sfinansowania powyższej inwestycji.

W październiku 2020 roku Emitent podpisał umowę ramową z Tauron Obsługa Klienta sp. z o.o. (TOK) na mocy której, DG-Net będzie miał możliwość dzierżawy infrastruktury TOK, która ma ok. 800 km sieci szkieletowej na Dolnym Śląsku. W związku z powyższym Emitent zyskał możliwość penetracji obszaru Dolnego Śląska obejmującego między innymi okolice Wałbrzycha (powiat Wałbrzych, powiat dzierzoniowski, powiat wałbrzyski, powiat świdnicki) i Kotliny Kłodzkiej (powiat kłodzki, powiat ząbkowicki), a także Sosnowca i okolic, gdzie znajduje się wspomniana infrastruktura. DG-Net zamierza prowadzić intensywne działania sprzedażowe na tym obszarze z zakresu dostarczania zintegrowanych rozwiązań telekomunikacyjnych zarówno dla firm jak i klientów prywatnych. W ramach tego działania Spółka planuje otwarcie oddziału na terenie Dolnego Śląska i zatrudnienie dwóch techników. Szacowane koszty na początku prowadzonej działalności to ok. 10-15 tys. zł miesięcznie. Spółka planuje rozpoczęcie penetracji województwa dolnośląskiego na przełomie II i III kwartału 2021 roku. Planuje się, że powyższe inwestycja będzie realizowana ze środków własnych Spółki.

Spółka planuje także znaczną intensyfikację działań sprzedażowych na terenie Warszawy, gdzie, w ocenie Zarządu Spółki, istnieje szansa narzucenia znacznie większych marż niż na terenie województwa Śląskiego. Spółka chce konkurować na wspomnianym rynku głównie warunkami cenowymi. Inaczej niż w przypadku głównej strategii Spółki, w ramach której obszar zainteresowania stanowią przede wszystkim rejony podmiejskie i wiejskie, gdzie brak jest konkurencyjnych operatorów rozbudowujących sieci światłowodowe, na terenie Warszawy Zarząd Emitenta planuje penetrację dużych skupisk mieszkalnych – głównie blokowisk. Spółka podjęła już pierwsze działania związane z ekspansją na teren stolicy – wybudowano podłączenie sieci DG-Net (router brzegowy 400 Gb/s) do węzła Equinix, dostawcy infrastruktury cyfrowej (centrum kolokacyjne, jeden z największych węzłów wymiany ruchu w kraju). Powyższe stanowić będzie dla Emitenta przyczółek do ekspansji na teren Warszawy. Spółka planuje rozpoczęcie penetracji terenu Warszawy na przełomie II i III kwartału 2021 roku. Planowany budżet na lata 2021 – 2022 wynosi ok 300 tys. zł. Planuje się budowę własnej infrastruktury kablowej w dzielnicy Ursynów, przy wykorzystaniu kanalizacji sieci Orange. Planuje się, że powyższe inwestycja będzie realizowana ze środków własnych Spółki.

Według stanu na dzień sporządzenia dokumentu informacyjnego sieć DG-Net obejmuje około 11,4 tys. abonentów – klientów indywidualnych. Emitent szacuje, że zrealizowanie powyższych planów dotyczących rozwoju działalności w zakresie usług świadczonych na rzecz klientów indywidualnych pozwoli na przyłączenie do sieci DG-Net ok. 5.000 nowych abonentów (klientów indywidualnych) do końca 2022 roku.

▪ **Rozwój działalności w zakresie usług świadczonych na rzecz klientów biznesowych**

Według stanu na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu informacyjnego Emitent świadczy usługi w kanale B2B za pośrednictwem dedykowanej klientom biznesowym marki OPTOWAY. W 2021 roku planuje się zastąpienie jej nowym

brandem. Powyższe wiązać się będzie ze zwiększeniem nakładów na marketing – przeprowadzone zostaną m.in. liczne akcje marketingowe i inne działania promocyjno-sprzedażowe. W ocenie Zarządu Emitenta przyczyni się to do wzrostu świadomości nowej marki, a w następstwie przełoży się na zwiększenie możliwości pozyskania nowych klientów biznesowych.

Jednym z głównych klientów biznesowych Emitenta pozostaje Żabka Polska sp. z o.o. Na mocy umowy łączącej obie strony DG-Net świadczy na rzecz spółki usługi telekomunikacyjne polegające na realizacji dostępu do sieci internetowej w sklepach Żabka na terenie całego kraju. Według stanu na dzień sporządzenia dokumentu informacyjnego liczba podłączonych do sieci DG-Net sklepów Żabka obejmuje ok. 1000 lokalizacji. Emitent dokonuje średnio ok. 15-20 nowych podłączeń sklepów Żabka w miesiącu. Zarząd Emitenta spodziewa się utrzymania tego trendu i stałego powiększania zasięgu sieci DG-Net wśród sklepów Żabka zlokalizowanych na terenie całej Polski. Emitent prowadzi także aktywne działania mające na celu pozyskiwanie klientów wśród małych sieci delikatesowych – m.in. Delikatesy Kubik, Delikatesy Karolina. Prowadzone są także rozmowy dotyczące potencjalnej współpracy z właścicielem sieci salonów samochodowych.

Według stanu na dzień sporządzenia dokumentu informacyjnego sieć DG-Net obejmuje około 1,3 tys. abonentów – klientów biznesowych. Zarząd Emitenta szacuje, że dalszy rozwój działalności w zakresie usług świadczonych na rzecz klientów w kanale B2B przełoży się na przyłączenie do sieci DG-Net ok. 1.000 nowych abonentów biznesowych do końca 2022 roku. Należy przy tym zaznaczyć, że ilość podłączanych lokalizacji będzie znacznie większa z uwagi na fakt, że klienci tacy jak np. Żabka Polska sp. z o.o. traktowani są jak pojedynczy abonent (zasięg sieci DG-Net w sklepach Żabka obejmuje ok. 1000 lokalizacji).

Emitent szacuje, że przewidywany budżet na rozwój działalności w tym kanale wyniesie ok. 500 tys. zł na lata 2021-2022. Planuje się, że powyższe inwestycja będzie realizowana ze środków własnych Spółki.