



Warszawa, 10.06.2022

Spire Capital Partners (Fundusz, SCP), nowopowstała polska firma Private Equity, ogłosiła swoją pierwszą inwestycję; Thulium jest krajowym liderem w segmencie CCaaS (Contact Center as a Service) dla średnich przedsiębiorstw, dynamicznie rosnącej branży cyfrowej gospodarki.

- **Spire Capital Partners to inwestor specjalizujący się w inwestycjach w większościowe pakiety (lower mid-cap buy-out) spółek software, e-commerce oraz tech-enabled services. Cele inwestycyjne to przedsiębiorstwa z pozytywną EBITDA (od 4 mln PLN), działające w sektorach z dużym potencjałem wzrostu, konsolidacji lub ekspansji międzynarodowej.**
- **Założycielami Spire Capital Partners są Partnerzy, łącznie z ponad 30-letnim doświadczeniem na rynku Private Equity i udokumentowanymi sukcesami związanymi z budową wartości podmiotów cyfrowej ekonomii, m.in. DotCard, Netrisk, Frisco, Answear.**
- **Thulium to jeden z krajowych liderów branży wsparcia obsługi klienta, oferujący zintegrowaną obsługę wszystkich kanałów komunikacji. SCP objął 70% udziałów w spółce.**

O Spire Capital Partners:

Spire Capital Partners został założony przez trzech doświadczonych managerów rynku Private Equity, którzy z sukcesami realizowali inwestycje w Polsce i regionie. Partnerzy SCP, Krzysztof Konopiński, Arkadiusz Podziewski oraz Łukasz Wierdak, chcą skupić się na niezaadresowanym na polskim rynku kapitałowym obszarze wykupów inwestycyjnych spółek technologicznych i cyfrowych średniej i mniejszej kapitalizacji (lower mid-cap buy-out), które osiągnęły już poziom dochodowości.

- Zdecydowaliśmy się powołać do życia Spire Capital Partners, gdyż z naszych wieloletnich obserwacji rynku wynikało, iż jest to istotny obszar, z którego przedsiębiorcy mają ograniczone możliwości pozyskania atrakcyjnego finansowania oraz partnera do przyspieszenia rozwoju. Widzimy wiele ciekawych projektów, które działają w obszarze szybko rosnącej gospodarki cyfrowej i są już dochodowe – i to właśnie wśród nich dostrzegamy kandydatów do naszego portfela – powiedział Krzysztof Konopiński.

- Powołanie do życia nowej instytucji finansowej poprzedziliśmy dokładną analizą nie tylko rynku inwestycyjnego, ale również zainteresowania inwestorów tym obszarem gospodarki cyfrowej. Odpowiedź była bardzo pozytywna – powiedział Łukasz Wierdak. – Będziemy wspierać w budowie wartości przedsiębiorstw, co przełoży się na realizację atrakcyjnych zwrotów dla naszych inwestorów – dodał Łukasz Wierdak.



Spire Capital Partners jest w zaawansowanym procesie tworzenia pierwszego funduszu, którego inwestorami będą zarówno podmioty instytucjonalne jak i prywatne. Planowane oficjalne uruchomienie funduszu nastąpi w ciągu najbliższych kilku miesięcy.

- Widzimy duże zainteresowanie naszym funduszem wśród inwestorów w Polsce i regionie. Chcemy łączyć nasze wieloletnie doświadczenie związane z inwestycjami w sektory cyfrowej gospodarki, z partnerskim podejściem do współpracy z założycielami i zarządami spółek. Wierzymy w konstruktywny dialog i w ten sposób chcemy wypracowywać rozwiązania najlepsze dla akcjonariuszy – powiedział Arek Podziewski.

Równoległe z pracami związanymi z zawiązaniem Funduszu, zespół pracuje nad przygotowaniem kolejnych inwestycji.

O nowej inwestycji

Pierwszą inwestycją zespołu Spire Capital Partners jest Thulium. Krakowska firma oferuje system (software) typu contact center dla działów obsługi klienta i sprzedaży. Posiadająca niemal 400 klientów firma została założona w 2006 przez Marka Bartnikowskiego i rozwijana wspólnie z Grzegorzem Garlewiczem i Bartoszem Bańkowskim, którzy pozostaną zaangażowani w jej bieżącą działalność. Rozwiązanie jest dedykowane zarówno sektorowi e-commerce, jak i tradycyjnym sektorom „starej ekonomii”, stających przed wyzwaniem sprzedaży i komunikacji w modelu omnichannel. Od firm „czysto-internetowych” pochodzi 30% przychodów spółki.

- Widzimy bardzo duży potencjał w obszarze (CCaaS), w którym działa Thulium. Chcemy wspólnie przygotować spółkę na dalszy dynamiczny rozwój – zarówno w Polsce jak i w regionie. Globalne prognozy dla obszaru CCaaS wskazują na podwojenie wartości tego rynku w ciągu 5 lat. Jednocześnie, widzimy niską penetrację profesjonalnych rozwiązań typu omnichannel contact center, szczególnie w segmencie małych i średnich firm – powiedział Krzysztof Konopiński.

Rynek sprzedaży detalicznej, zarówno online jak i omnichannel, charakteryzuje się coraz większą kompleksowością obsługi klienta korzystającego z wielu kanałów komunikacji. Jednocześnie, istotność jakości tej obsługi stale rośnie i jest kluczowa w budowaniu trwałych relacji na linii biznes – klient.

Spire Capital Partners nabył większościowy udział w Thulium; założyciele pozostali w akcjonariacie jako udziałowcy mniejszościowi. Kapitał na inwestycję pochodził od polskich i międzynarodowych inwestorów instytucjonalnych i prywatnych (family offices) oraz od zespołu zarządzającego.

- Thulium w poprzednim roku zanotowała ponad 7 mln PLN przychodów, zachowując roczny wzrost na poziomie ok. 30%. To dowód szczególnej jakości rozwiązania spółki. Aktywnie poszukujemy celów akwizycyjnych by poszerzyć ofertę produktową dla klienta (w tym m.in. automatyzacja komunikacji z klientem przez chatboty/voiceboty) oraz przygotowujemy się wspólnie do ekspansji międzynarodowej – powiedział Krzysztof Konopiński.



Ambicją założycieli spółki oraz zespołu inwestycyjnego SCP jest dalszy rozwój firmy i uczynienie z niej regionalnego lidera wsparcia dla przedsiębiorstw działających zarówno w kanale online jak i omnichannel.

- Od jakiegoś czasu szukaliśmy partnera, z którym wspólnie będziemy mogli przenieść Thulium na następny poziom. Przekonało nas szerokie doświadczenie zespołu inwestycyjnego Spire Capital Partners w obszarze gospodarki cyfrowej, ale także konstruktywne i partnerskie podejście do wspólnych rozmów. Szybko zbudowaliśmy nić porozumienia, które przerodziło się w zaufanie – kluczowe w realizacji tak dużych przedsięwzięć biznesowych. Wierzę, że razem tworzymy najlepszy możliwy mix do dalszego dynamicznego rozwoju Thulium – powiedział CEO Thulium Marek Bartnikowski.

- Przed nami teraz mnóstwo intensywnej pracy, ale wszyscy wchodzimy w ten ekscytujący czas pełni energii. Mamy bardzo dobrą pozycję wyjściową. Rozwiązania globalne CCaaS, bez lokalnej personalizacji usług, nie znajdują uznania wśród większości klientów – stąd z optymizmem patrzymy w przyszłość – dodał Bartnikowski.

O Spire Capital Partners (SCP):

Firma inwestycyjna Private Equity założona w 2021 przez trzech Partnerów z ponad 30-letnim doświadczeniem na rynku Private Equity: Krzysztofa Konopińskiego, Arkadiusza Podziewskiego oraz Łukasza Wierdaka. SCP jest inwestorem finansowym w regionie CEE, specjalizującym się w wykupach pakietów większościowych (lower mid-cap buy-out) spółek w sektorze software, e-commerce, tech-enabled services, charakteryzujących się pozytywną EBITDA jak i perspektywami dalszego dynamicznego wzrostu organicznego i/lub opartego o akwizycje.

O Thulium:

Firma Thulium powstała w 2006 roku z pasji do poszukiwania nowych rozwiązań oraz wiedzy właścicieli. Chcąc zmienić oblicze komunikacji online, stworzyli oni system call center, który szybko zainteresował wiele małych i średnich firm. Thulium to narzędzie do obsługi połączeń telefonicznych, e-maili, messengerów i czatów od klientów, wzbogacone o prostego w implementacji chatbota, zaawansowane raporty i liczne integracje. Wprowadza porządek w obsłudze klienta i ułatwia zarządzanie całością komunikacji. System jest przeznaczony dla biur obsługi klienta, działów wsparcia lub działów sprzedaży i adresowany do firm posiadających 5-80 konsultantów. Z powodzeniem wykorzystywany przez firmy takie jak TUI, W.KRUK, Morele.net, Onet.pl, WITTCHEN, DeeZee czy Shoper.