

Số: 527/2025/CV-TDH

TP. Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 05 năm 2025

Kính gửi: - Quý cổ đông Công ty Cổ Phần Phát Triển Nhà Thủ Đức

Thay mặt Ban Lãnh đạo Công ty Cổ Phần Phát Triển Nhà Thủ Đức ("ThuDuc House"), Tôi xin gửi tới Quý Cổ đông lời cảm ơn chân thành vì sự tin tưởng và đồng hành quý báu mà Quý vị đã dành cho Thuduc House trong suốt thời gian qua.

Chúng tôi xin trân trọng thông báo:

Ngày 19/5/2025, Thuduc House đã chính thức ký kết **Thỏa thuận Phân phối (Distributorship Agreement)** với **BSH Germany – Bosch**, một trong những tập đoàn hàng đầu thế giới về thiết bị gia dụng và nhà bếp.

Đây là bước tiến chiến lược quan trọng, đánh dấu sự mở rộng lĩnh vực kinh doanh và hoàn thiện hệ sinh thái **Bất động sản – Tiêu dùng gia đình** của Thuduc House tại thị trường Việt Nam.

BSH Germany – Bosch và Vị thế tại thị trường Việt Nam

BSH Germany là thành viên của tập đoàn sở hữu các thương hiệu thiết bị gia dụng danh tiếng như **Bosch, Siemens, Gaggenau, Neff...** Trong đó, thương hiệu Bosch đã đạt doanh thu toàn cầu trên **80 tỷ Euro**, nổi bật với các sản phẩm như bếp từ, máy rửa chén, máy giặt, lò nướng, máy hút mùi và hệ thống nhà thông minh.

Tại Việt Nam, Bosch được biết đến là thương hiệu châu Âu hàng đầu trong phân khúc trung và cao cấp, ghi dấu ấn với chất lượng vượt trội, thiết kế hiện đại và dịch vụ hậu mãi chuyên nghiệp.

Việc BSH Germany lựa chọn Thuduc House làm đối tác phân phối chính thức thể hiện sự tin tưởng và là cơ hội để chúng ta góp phần đưa các sản phẩm chuẩn châu Âu đến gần hơn với người tiêu dùng Việt.

Ông **Stefan Regel** – Tổng Giám đốc BSH Bosch Việt Nam phát biểu tại lễ ký kết:

"Việt Nam là một trong những thị trường năng động nhất của Bosch trong khu vực. Việc hợp tác với Thuduc House giúp chúng tôi tiếp cận khách hàng Việt theo hướng chuyên nghiệp, sâu sát và phù hợp hơn với nhu cầu thực tế."

Ông cũng đánh giá cao định hướng phát triển của Thuduc House trong việc mở rộng lĩnh vực thiết bị gia dụng – một ngành đang trên đà tăng trưởng nhanh và còn nhiều tiềm năng tại Việt Nam.

Chiến lược phân phối toàn diện

1. Các trung tâm điện máy lớn (như Điện Máy Chợ Lớn, Nguyễn Kim...)
2. Hệ thống bán lẻ chuyên ngành thiết bị nhà bếp – gia dụng
3. Cung cấp trực tiếp vào các dự án căn hộ, condotel, khách sạn, serviced apartment
4. Hợp tác với các đơn vị thiết kế tủ bếp, kiến trúc sư, nhà thầu xây dựng để tích hợp sản phẩm trực tiếp vào công trình

Bên cạnh đó, Thuduc House cũng sẽ trực tiếp triển khai các hoạt động tư vấn kỹ thuật, lắp đặt, bảo trì và quảng bá thương hiệu Bosch tới người tiêu dùng Việt Nam.

Bước đi chiến lược trong giai đoạn chuyển mình

Thỏa thuận hợp tác với BSH Germany – Bosch không chỉ là một thương vụ phân phối, mà còn là **minh chứng cho chiến lược phát triển bền vững và đồng bộ của Thuduc House** trong giai đoạn chuyển mình mạnh mẽ.

Hội đồng Quản trị đang tích cực tái định hình mô hình hoạt động, mở rộng lĩnh vực phân phối để tích hợp các sản phẩm uy tín như Bosch, thiết bị chiếu sáng, điều hòa, cửa... vào chuỗi giá trị bất động sản. Những sản phẩm này không chỉ phục vụ các dự án do Thuduc House phát triển, mà còn hướng đến hợp tác rộng rãi với các tập đoàn bất động sản khác trong tương lai.

Chúng tôi kỳ vọng, mảng phân phối sẽ mang lại doanh thu 150 – 200 tỷ đồng trong năm 2025 và 600–800 tỷ đồng trong năm 2026, khi thị trường ổn định và hệ thống phân phối đi vào vận hành đồng bộ.

Chúng tôi tin rằng sự kiện hợp tác chiến lược này sẽ mang lại giá trị gia tăng cho Quý cổ đông và là một cột mốc quan trọng trong hành trình phục hồi và tăng trưởng của Thuduc House.

Một lần nữa, xin trân trọng cảm ơn Quý Cổ đông đã luôn tin tưởng và đồng hành cùng Thuduc House.

Trân trọng,


TỔNG GIÁM ĐỐC
TRẦN THỊ LIÊN