

Raport ze stanu realizacji strategii rozwoju 2022-2023

kwiecień 2023



sedivio

Drodzy Akcjonariusze i Inwestorzy, Koleżanki i Koledzy z Zespołu,

strategia firmy to nie tylko dokument, ale przede wszystkim faktycznie wdrażane działania.

Strategia pozwala na osiągnięcie celów i przewidywanie zmian na rynku. Aby odnieść sukces, firma musi jednak nie tylko opracować strategię, ale także systematycznie ją aktualizować i monitorować postępy.

Raportowanie wyników pozwala na zbudowanie zaufania wśród zewnętrznych interesariuszy i przekonanie ich o skuteczności działań. Dlatego staramy się raz na jakiś czas, oprócz okresowych raportów finansowych, do których publikacji jesteśmy zobligowani prawnie, udostępniać Wam także raporty pozafinansowe, w których mówimy o postępach w rozwoju SEDIVIO SA na poziomie jakościowym.

Tworząc naszą strategię rozwoju, opieramy się na danych rynkowych i staramy się przewidywać trendy. W strategii na lata 2022 – 2023 postawiliśmy na cyberbezpieczeństwo, co zaowocowało podpisaniem wielomilionowych umów ramowych w tym obszarze oraz pracą nad naszym własnym, unikatowym produktem o nazwie Cyrima. Jej efekty przedstawimy, zgodnie z obietnicą, już wkrótce.

Powoli mija drugi kwartał 2023 roku, co oznacza, że z realizacją naszej bieżącej strategii rozwoju zmierzamy do końca. Udało nam się zrealizować wszystkie kamienie milowe, o czym przeczytacie na kolejnych stronach raportu. Udało nam się urosnąć,



Jakub Budziszewski
CEO SEDIVIO SA

nasz zespół oscyluje w okolicach 100 osób. Pracujemy z najlepszymi specjalistami i w najbardziej obiecujących obszarach i technologiach, takich jak cyberbezpieczeństwo, sztuczna inteligencja, blockchain.

Skutecznie poszerzyliśmy ofertę nie tylko o wytwarzanie oprogramowania, lecz także utrzymanie systemów. Na przestrzeni minionych kwartałów raportowaliśmy rekordowe wyniki, co jest niezbitym dowodem na to, że idziemy jak burza. W końcu z liczbami nie można dyskutować.

Raport, który składam na Wasze ręce, wraz z naszą nową stroną internetową poświęconą relacjom inwestorskim i dostępną pod adresem inwestycja.sedivio.com, mam nadzieję, pozwolą nam jeszcze bardziej zacieśnić naszą relację.

Nieustannie zachęcam do śledzenia SEDIVIO w mediach społecznościowych, a także do zapisywania się na newsletter dostępny na inwestycja.sedivio.com.

Z pozdrowieniami
Jakub Budziszewski



SEDIVIO. Historia

NAPRAWA



STABILIZACJA



ROZWÓJ

2015

- debiut giełdowy

2016

- zmiana zarządu
- wyjście założyciela z akcjonariatu
- spadek przychodów

2017/2018

- zmiana zarządu
- naprawa sytuacji finansowej spółki
- umocnienie pozycji u kluczowych klientów

2019

- zmiana akcjonariatu
- skalowanie kontraktów

2020

- rozwój usług
- poszerzenie portfolio o klientów komercyjnych

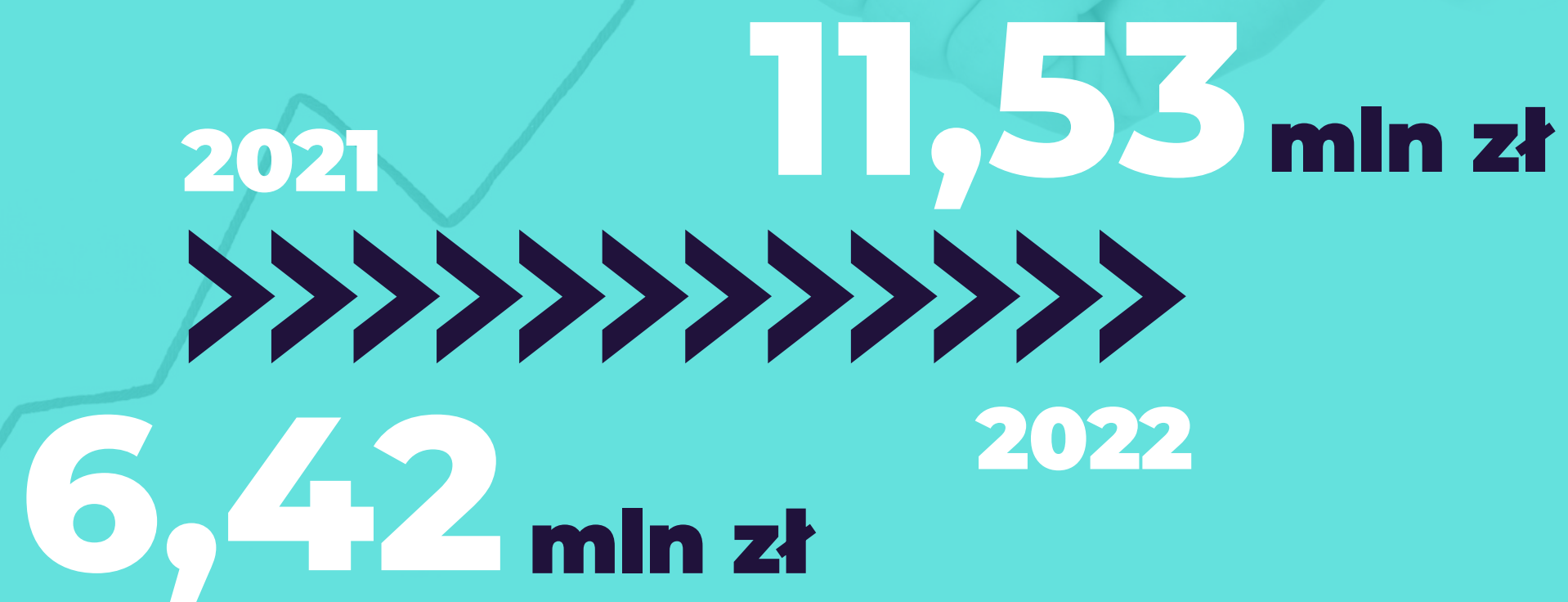
2022

- nowe obszary rozwoju
- rozwój produktu z obszaru cyberbezpieczeństwa

Dynamiczny rozwój

Wzrost przychodów 2021-2022 r/r

80%



Wzrost zespołu



Liczba pracowników SEDIVIO w stosunku do 31 grudnia 2021 roku wzrosła ponad dwukrotnie. Nasz zespół liczy już 100 osób - zgodnie z tym, co zakładaliśmy!

Źródło: Okresowy raport kwartalny SEDIVIO S.A. za Q4 2022 r.

Nowe kanały komunikacji

Aby pozostać w kontakcie z naszymi inwestorami, akcjonariuszami, a także wszystkimi zainteresowanymi rozwojem SEDIVIO, uruchomiliśmy nowe kanały komunikacji.

inwestycja.sedivio.com



newsletter informacyjny



Na stronie internetowej poświęconej relacjom inwestorskim znaleźć można szczegółowe informacje na temat naszej bieżącej strategii rozwoju oraz kluczowych projektów.

Publikujemy tam również aktualności ze spółki.

Udostępniliśmy również możliwość zapisania się na newsletter, w którym będziemy w pierwszej kolejności przedstawiać informacje dotyczące rozwoju SEDIVIO.

Projekty strategiczne i stan ich realizacji

Niniejszy raport ma za zadanie przedstawić stopień realizacji poszczególnych projektów strategicznych SEDIVIO SA i kamieni milowych zgodnie ze stanem na kwiecień 2023 roku.

Ciekawej lektury!

Odwiedź www.inwestycja.sedivio.com i zapisz się na newsletter, by nie przegapić ważnych informacji!



70 mln zł

Mniej więcej na tyle opiewają trzy umowy ramowe, które SEDIVIO podpisało z rządowymi jednostkami w ramach realizacji kamienia milowego strategii "samodzielny partner IT".

Główne założenia

Bieżąca strategia rozwoju, którą w całości planujemy zrealizować do końca bieżącego roku, zakładała między innymi koncentrację na nowych obszarach rozwoju, dotychczas przez nas niezaadresowanych.

Na podstawie danych rynkowych i analizy konkurencji uznaliśmy, że nasze portfolio poszerzymy o projekty z zakresu:

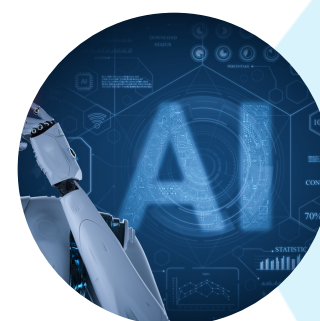
- cyberbezpieczeństwa i bezpieczeństwa informacji,
- blockchainu,
- sztucznej inteligencji.



#cyberbezpieczeństwo



#blockchain



#sztuczna inteligencja

Główne założenia

Ponadto, postanowiliśmy poszerzyć ofertę SEDIVIO o nowe usługi. Dotychczas skupialiśmy się na wytwarzaniu oprogramowania jako podwykonawca działający we współpracy z innymi podmiotami.

Obecna strategia zakłada przejście do pozycji samodzielnego partnera oraz nie tylko budowę systemów IT, lecz także w ich utrzymaniu.

Dodatkowo, postanowiliśmy zdywersyfikować źródła przychodów, realizując nie tylko projekty publiczne, jak dotychczas, lecz także typowo komercyjnych.



samodzielny partner



utrzymanie IT



projekty komercyjne

Cyberbezpieczeństwo

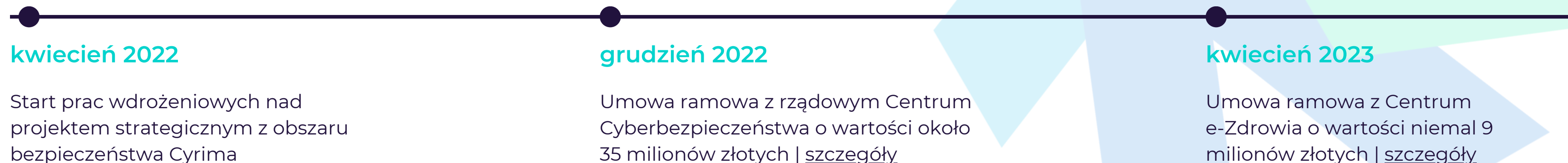
Zgodnie z raportem opublikowanym przez firmę MarketsandMarkets, wartość światowego rynku cyberbezpieczeństwa osiągnie 248,26 miliardów dolarów w roku 2023.

W 2018 roku wartość tego rynku wyniosła 152,71 miliardów dolarów, co oznacza, że w ciągu pięciu lat jego wartość wzrośnie o ponad 60%.

W obszarze cybersecurity realizujemy własny projekt strategiczny Cyrima.

Ponadto podpisaliśmy dwie duże umowy ramowe w zakresie cyberbezpieczeństwa.

Kluczowe zrealizowane kamienie milowe w tym obszarze



Cyberbezpieczeństwo

Cyrima to nasz flagowy projekt i produkt, nad którym pracujemy od 2021 roku. Cyrima to rozbudowany system, który pozwoli małym i dużym przedsiębiorstwom na zabezpieczenie procesów wytwórczych.

Cyrima

15

Tyle osób liczy pełny zespół projektowy

80

procent projektu ukończone

* dane na dzień publikacji niniejszego raportu; dotyczy średniego poziomu zaawansowania prac nad poszczególnymi komponentami systemu Cyrima; stopień ukończenia samego pluginu do JIR-y szacujemy na dzień publikacji raportu na 90%.

listopad 2021

Pozyskanie kluczowych kompetencji niezbędnych do realizacji projektu

- Karol Chwastowski, Non-Executive Security Director, pomysłodawca projektu
- Karol Matczak, Chief Financial Officer, odpowiedzialny za finansowanie projektu

luty 2022

Opracowanie modelu biznesowego i testy kluczowych hipotez. Opracowanie architektury rozwiązania. Ustalenie strategii wejścia na rynek.

kwiecień 2022

Start prac wdrożeniowych. Pozyskanie zespołu architektów bezpieczeństwa i rozpoczęcie prac nad frameworkiem.

Cyberbezpieczeństwo

Celem systemu jest precyzyjne uwidacznianie całego zakresu prac niezbędnych do wykonania w procesie zabezpieczania projektów. Poprzez podniesienie ogólnego poziomu świadomości na temat potencjalnych zagrożeń i złożoności zadań związanych z bezpieczeństwem, Cyrima stymuluje popyt na usługi doradczo-wdrożeniowe.

Równoległe nasze rozwiązanie oferuje klientowi uproszczoną ścieżkę rekrutacji specjalistów z obszaru bezpieczeństwa. W automatyczny sposób definiuje niezbędne kompetencje i profil doświadczenia – klient jedynie wskazuje zadania, w których potrzebuje wsparcia.



Karol Chwastowski
pomysłodawca i architekt
systemu Cyrima

październik 2022

Rozbudowa zespołu o kompetencje sprzedażowo marketingowe. Pierwsze rozmowy z potencjalnymi dystrybutorami i early adopterami.
Projekt wyszedł poza sieć kontaktów SEDIVIO.

czerwiec 2023

Planowane uruchomienie wersji MVP i oficjalne rozpoczęcie współpracy z early adopterami

kolejne miesiące

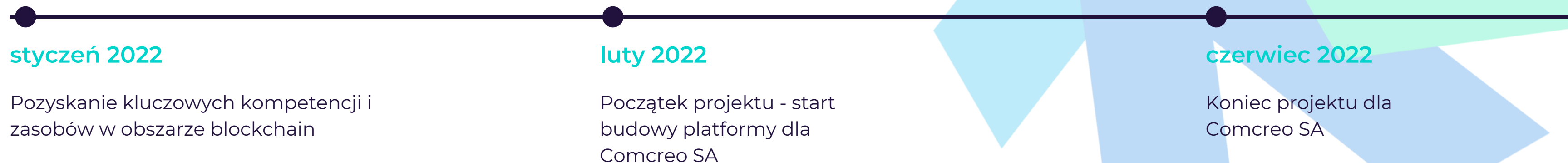
Zakończenie prac nad funkcjonalnościami premium oraz pełnym frameworkiem, a także start kampanii content marketingowej promującej Cyrimę.
Certyfikacja rozwiązania. Wprowadzenie pełnej wersji systemu na rynek.

Blockchain

Według badania z 2021 roku, przygotowanego przez ResearchAndMarkets.com, wartość światowego rynku blockchain w 2020 roku szacowana była na 3,67 miliarda dolarów.

Prognozuje się, że w latach 2021-2028 będzie on rosnąć z rocznym średnim tempem wzrostu (CAGR) wynoszącym 82,4%.

Kluczowe zrealizowane kamienie milowe w tym obszarze



Pozyskaliśmy kluczowe kompetencje w obszarze blockchain, dzięki czemu udało nam się zrealizować projekt dla naszego klienta, spółki Comcreo SA, która zajmuje się tokenizacją firm, organizacji, osób, wydarzeń oraz dóbr materialnych i cyfrowych.

Sztuczna inteligencja

Udostępnienie narzędzia chatGPT w ostatnich miesiącach przyniosło wiele futurologicznych wizji przyszłości i nadziei na przełom.

Według Gartnera, do roku 2025 aż 75% firm będzie wykorzystywać sztuczną inteligencję w swoich procesach biznesowych.

Również w obszarze AI konieczne było pozyskanie kompetencji, których dotychczas nie posiadaliśmy.

Zrealizowaliśmy to zadanie, dzięki czemu mogliśmy podjąć się projektu dla naszego klienta, start-upu Phibox. Rozwiązanie korzysta z technologii AI i ma na celu korekcję wad postawy kończyn dolnych u dzieci.

Kluczowe zrealizowane kamienie milowe w tym obszarze



Samodzielny partner

Dotychczas w projektach realizowanych na potrzeby sektora publicznego występowaliśmy w roli podwykonawcy.

Doświadczenie, jakie udało nam się zdobyć na przestrzeni lat pozwoliło nam jednak na samodzielne zarządzanie projektami i tym samym przejście na poziom samodzielnego

partnera IT. To wiązało się z bezpośrednim udziałem w przetargach publicznych.

W wyniku tych działań udało nam się podpisać 3 duże umowy ramowe z instytucjami publicznymi. Wartość umów opiewa w sumie na około 70 milionów złotych.

Kluczowe zrealizowane kamienie milowe w tym obszarze

●
grudzień 2022

Umowa ramowa z rządowym Centrum Cyberbezpieczeństwa o wartości około 35 milionów złotych | [szczegóły](#)

●
kwiecień 2023

Umowa ramowa z Centrum e-Zdrowia o wartości niemal 9 milionów złotych | [szczegóły](#)

●
kwiecień 2023

Kolejna umowa ramowa z Centrum e-Zdrowia o wartości około 25,5 milionów złotych | [szczegóły](#)

Utrzymanie IT

Jednym z kluczowych założeń naszej strategii było nie tylko dalsze skuteczne pozyskiwanie i realizacja projektów z obszaru rozwoju oprogramowania, lecz także utrzymania systemów IT.

W kwietniu 2023 roku podpisaliśmy pierwszą umowę ramową z Centrum e-Zdrowia w tym obszarze. Jej wartość szacowana opiewa na około 25,5 mln zł.

Umowa ta, zgodnie z informacjami przekazanymi wcześniej, stanowi także o realizacji kamienia milowego strategii w zakresie samodzielnego występowania w przetargach publicznych.

Kluczowe zrealizowane kamienie milowe w tym obszarze

●
grudzień 2021

Rozpoczęcie budowy kompetencji w obszarze utrzymania IT i opracowanie oferty.

●
kwiecień 2023

Umowa ramowa z Centrum e-Zdrowia o wartości około 25,5 milionów złotych | [szczegóły](#)

Projekty komercyjne

Nasza strategia zakłada dywersyfikację źródeł przychodów. Od początku istnienia SEDIVIO SA koncentrowało się na projektach realizowanych pod zamówienia publiczne.

Postanowiliśmy to zmienić, rozbudowując biznes o projekty komercyjne. Było to dla nas spore wyzwanie: posiadamy doświadczenie w realizacji

Kluczowe zrealizowane kamienie milowe w tym obszarze

marzec 2022

Podpisanie pierwszej umowy z firmą Seris Konsalnet Holding SA. [szczegóły](#)

wrzesień 2022

Podpisanie kolejnej umowy z firmą Seris Konsalnet Holding SA o wartości ponad 1,5 miliona złotych. [szczegóły](#)

październik 2022

Przeniesienie nowego obszaru biznesowego do spółki zależnej i uruchomienie Concept Masters sp. z o. o. [szczegóły](#)

listopad 2022

Podpisanie trzeciej umowy z firmą Seris Konsalnet Holding SA o wartości około 0,7 miliona złotych. [szczegóły](#)

niemal wyłącznie dużych systemów IT. Znalezienie klienta komercyjnego, z którym będziemy w stanie zrealizować projekt o podobnej skali, w dzisiejszych trudnych warunkach rynkowych, nie było łatwe. Udało nam się to jednak z dobrym skutkiem.

W ramach dywersyfikacji źródeł przychodów postanowiliśmy także zmienić profil naszej spółki zależnej i budować agencję oferującą usługi komunikacyjne, Concept Masters sp. z o.o.

Projekty komercyjne



Concept Masters specjalizuje się w usługach z obszaru Investor i Public Relations, Social Media, Branding, Content Marketing. Świadczymy usługi dla klientów z branży medtech, fintech oraz IT należących głównie sektora MŚP.

Wśród najciekawszych projektów zrealizowanych przez Concept Masters w ciągu pierwszych miesięcy działalności znajdują się:

- działania Media Relations dla spółki deeptech Mnemosis SA

Dowiedz się więcej!

- wsparcie komunikacji i pozyskiwanie pacjentów dla kliniki Active Place Sense

Dowiedz się więcej!

www.conceptmasters.pl

maj 2022

Pozyskiwanie kompetencji w zakresie usług marketingowych, rozbudowa zespołu. Działalność pod szyldem SEDIVIO.

październik 2022

Przeniesienie nowego obszaru biznesowego do spółki zależnej i uruchomienie Concept Masters sp. z o. o. [szczegóły](#)

grudzień 2022

Zespół Concept Masters liczy już ponad 10 osób, a liczba zrealizowanych projektów zbliża się do 20.

Projekty komercyjne

Dane za 2021 i wstępne dane za 2022 rok pokazały, że rynek usług reklamowych w Polsce rośnie każdego roku. Nie przeszkodziła mu nawet pandemia.

Jednocześnie wraz z udostępnieniem narzędzia chatGPT-4 wzrosło zainteresowanie rozwiązaniami opartymi o sztuczną inteligencję, które mogą wspierać marketing i komunikację.

Intensywnie eksplorujemy ten obszar, powoli budując na rozwiązaniach AI obietnicę wartości dla naszych klientów.



Arkadiusz Lorenc
Dyrektor Zarządzający
Concept Masters

O SEDIVIO SA

Jesteśmy polską spółką technologiczną, która śledzi trendy rynkowe i adresuje je w konsekwentnie realizowanej strategii działania. Od 2013 roku tworzymy innowacyjne rozwiązania technologiczne. Teraz rozwijamy się, jak jeszcze nigdy dotąd.

Obecnie skupiamy się na projektach z obszarów cyberbezpieczeństwa, sztucznej inteligencji i blockchain.

Jesteśmy właścicielem Concept Masters sp. z o. o., która zajmuje się m.in. projektami z obszaru marketingu i komunikacji.

sedivio.com

inwestycja.sedivio.com

conceptmasters.pl

Twierdzenia zawarte w niniejszym dokumencie nie stanowią rekomendacji inwestycyjnej w rozumieniu Ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi. Inwestor powinien samodzielnie przeanalizować przyjęte założenia dotyczące strategii, ocenić ryzyka z nimi związane. Niniejszy dokument stanowi wyłącznie wskazanie kierunków, do których będzie dążył Zarząd, nie dając jednocześnie gwarancji osiągnięcia wszystkich lub niektórych z przyjętych celów. Zarząd zastrzega, że inwestując w akcje należy liczyć się z ryzykiem straty do 100% wartości zainwestowanych środków.

SEDIVIO SA
Ul. Okopowa 47/23
01-059 Warszawa

office@sedivio.com