



Raport z realizacji strategii

Wrzesień 2021



Szanowni Państwo,

zrealizowaliśmy założenia, które zapisaliśmy w naszej strategii rozwoju. Składam na Państwa ręce raport, w którym przedstawiamy poszczególne projekty i inicjatywy podjęte przez EC2 oraz kroki, jakie poczyniliśmy w każdym z tych obszarów. Praca, jaką wykonał zespół EC2, jest niewiarygodna.



Jakub Budziszewski
CEO EC2

W ciągu niewiele ponad roku udało nam się zbudować nową spółkę (TECH MED HOUSE) i uruchomić - z sukcesami! - wszystkie jej działania, a także stworzyć konsorcjum software house'ów, które pozwoliło nam wyjść na rynek zagraniczny.

EC2, zgodnie z założeniami, stało się partnerem pierwszego wyboru w realizacji projektów ogólnopolskich, o czym świadczy ogłaszany przez nas niedawno wybór naszej oferty w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego przez Polską Agencję Żeglugi Powietrznej. Wzmacniamy także swoją pozycję w obszarze komercyjnych projektów IT dla ochrony zdrowia.

Zamierzamy dalej rozwijać te projekty i obszary. To dopiero początek drogi, na końcu której czekają wymierne, biznesowe korzyści. Będziemy zbierać owoce pracy, jaką wykonaliśmy.

A teraz najważniejsze: nie zwalniamy tempa! Planujemy nowe inicjatywy. Powiemy o nich więcej w strategii na kolejne dwa lata, którą opublikujemy wkrótce. Jestem głęboko przekonany, że ich realizacja przebiegnie równie sprawnie i przyczyni się do dalszego rozwoju naszej spółki.

Cele strategiczne 2020-2021

**i jak je
zrealizowaliśmy**

Cele strategiczne 2020-2021

Wybrane działania, dzięki którym zrealizowaliśmy nasze cele

wyjście na rynki zagraniczne; współpraca z software house'ami

Uruchomiliśmy Polandevs w czerwcu 2021. Obecnie mamy na pokładzie ponad 150 osób. Zbadaliśmy rynek zagraniczny i ruszyliśmy z działaniami marketingowymi przede wszystkim w USA.

 POLANDEVS

wspieranie innowacyjności



W lipcu 2020 roku powołaliśmy TECH MED HOUSE. To akcelerator i inkubator start-upów z obszaru med-tech.



rozwój produktu do zarządzania projektami

W październiku 2020 roku zakończyliśmy wstępną optymalizację narzędzia ScrumEASY. Wdrożyliśmy je w naszej firmie i w firmach partnerskich. Opracowaliśmy strategię komercjalizacji narzędzia.



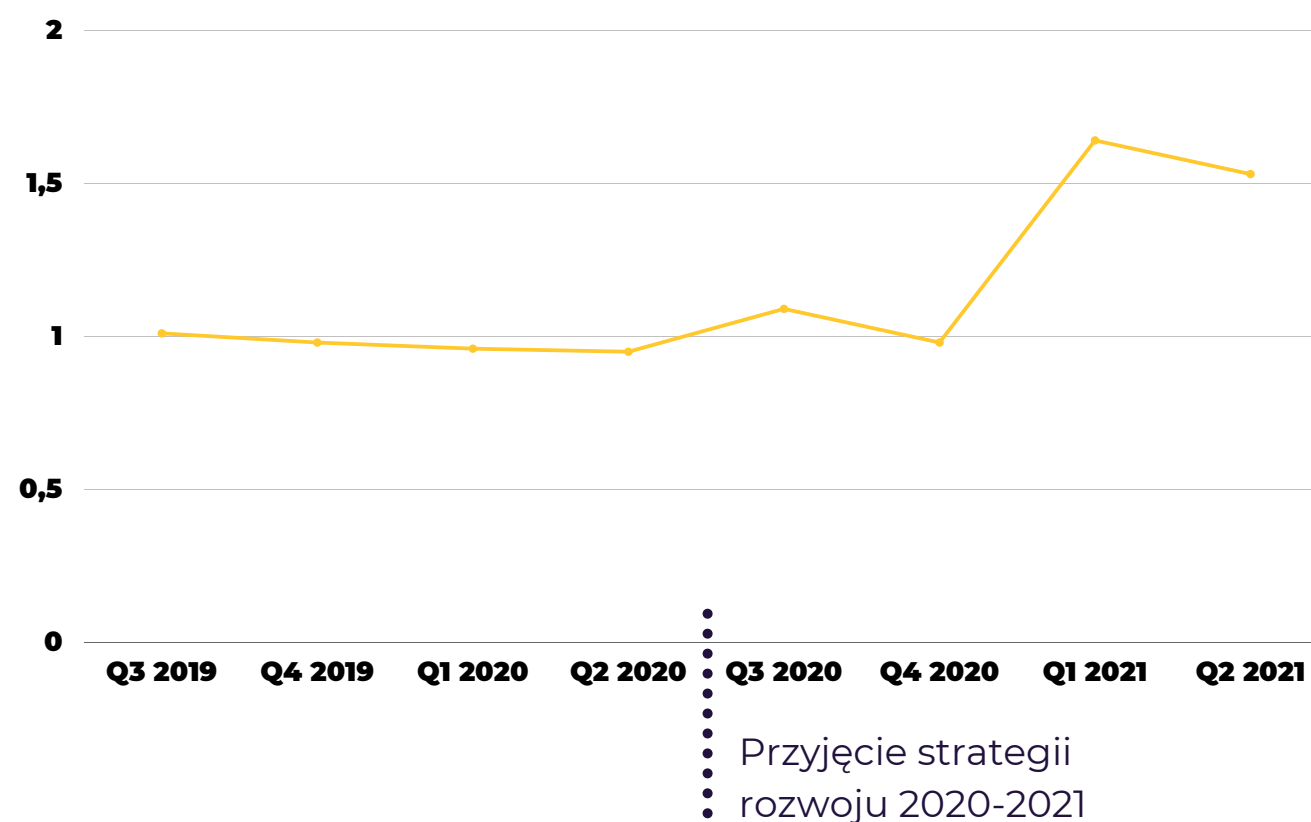
uzyskanie pozycji zaufanego partnera

Nasza oferta została wybrana w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego przez Polską Agencję Żeglugi Powietrznej. Zwiększyliśmy też do trzech liczbę partnerów dzięki, którym jesteśmy wybierani jako zaufany partner pierwszego wyboru w przetargach publicznych



Wzrost przychodów

mln PLN



W czasie realizacji strategii na lata 2020 - 2021 odnotowaliśmy znaczący wzrost przychodów o

60,4%

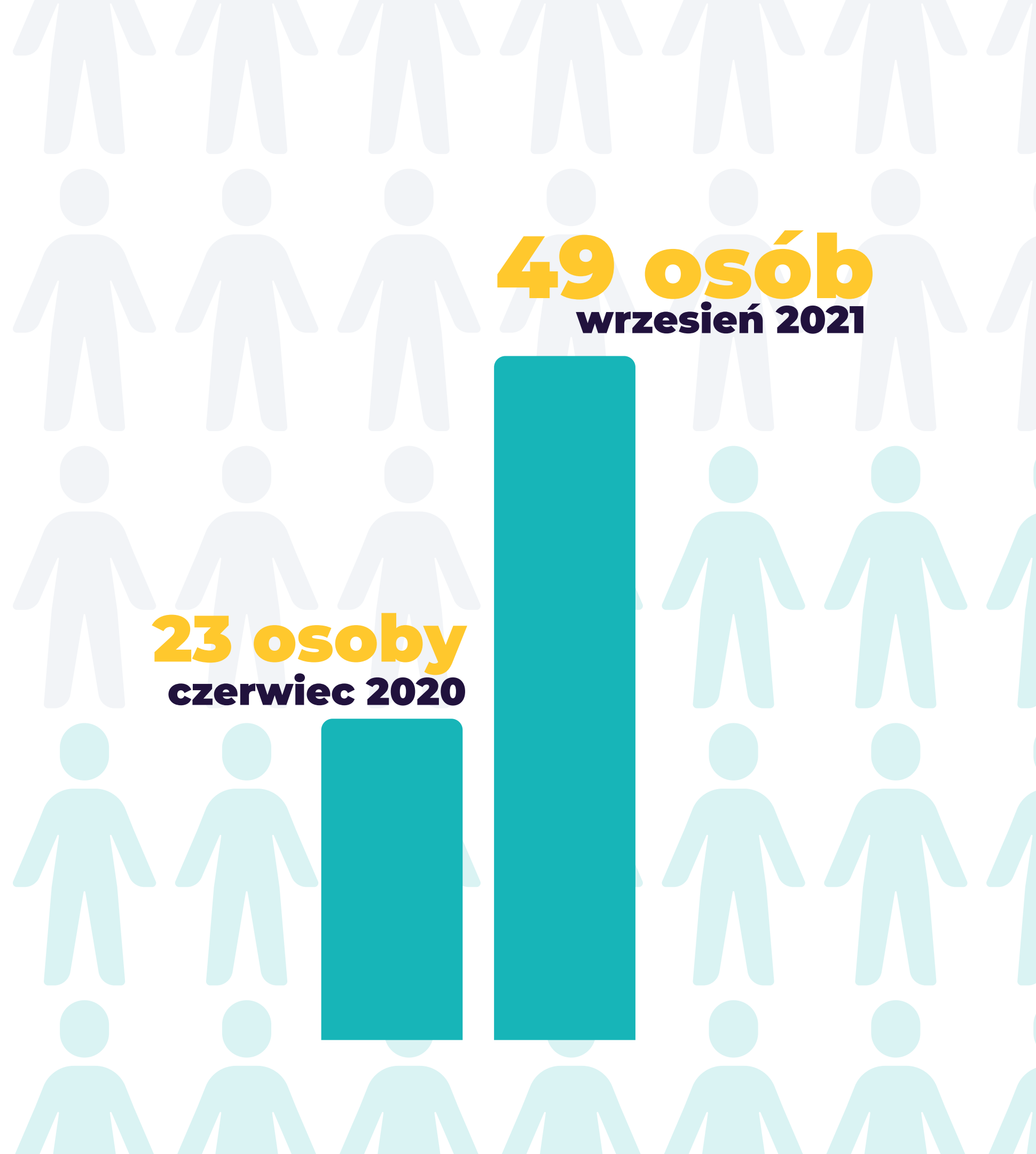
Wzrost zespołu

Nasz zespół zwiększył się
w tym czasie o ponad

113%

23 osoby
czerwiec 2020

49 osób
wrzesień 2021



Projekty strategiczne

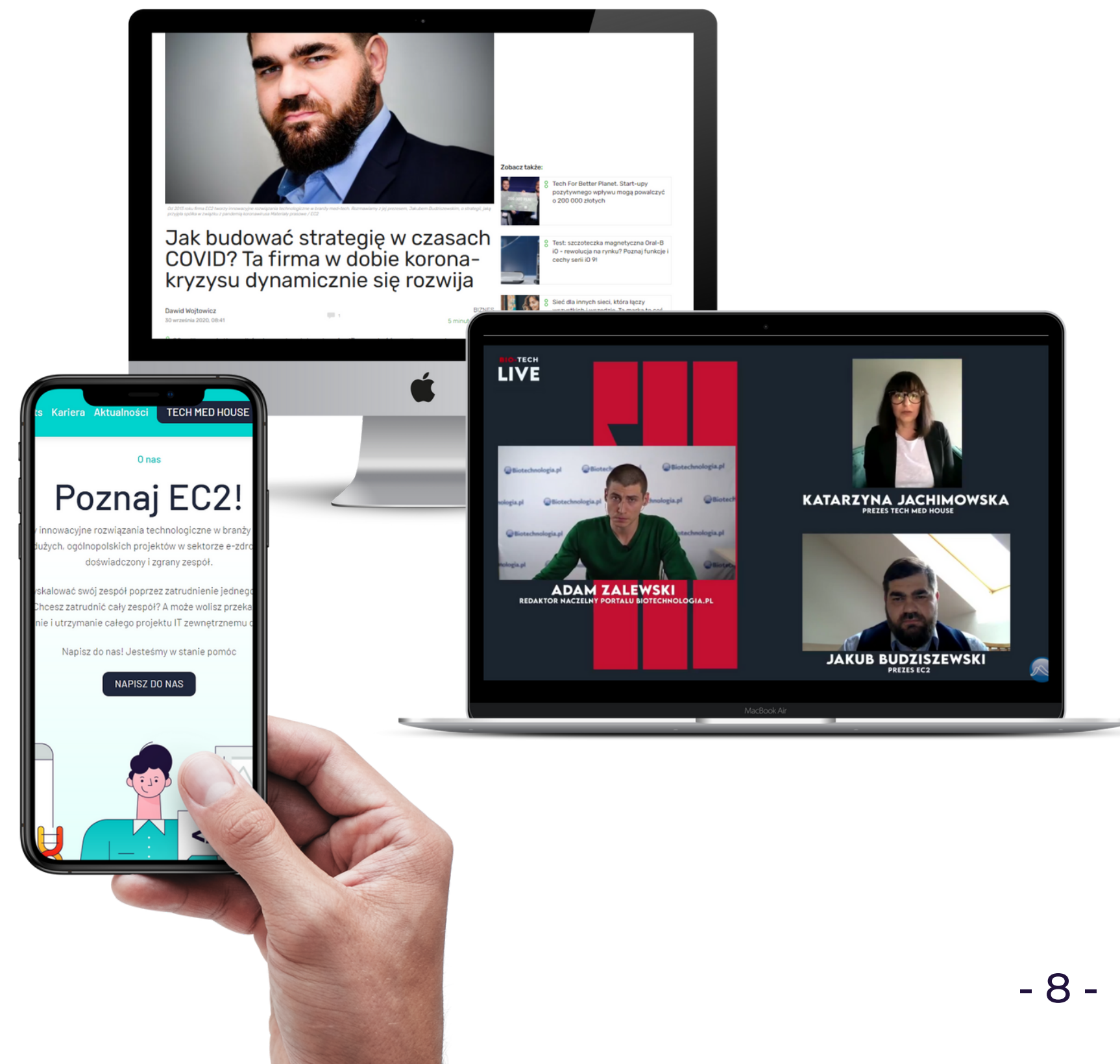
W kolejnej sekcji raportu przedstawiamy szczegóły dotyczące każdego z naszych projektów i obszarów rozwoju naszej spółki.

EC2

Umacniamy naszą pozycję w e-zdrowiu. Poszukujemy z sukcesami klientów, wzmacniając portfolio w zakresie projektów IT w sektorze komercyjnym w obszarze ochrony zdrowia.

Odświeżyliśmy komunikację i identyfikację wizualną naszej spółki. Ponadto opracowaliśmy merytoryczne materiały (we współpracy z TECH MED HOUSE opublikowaliśmy raport dotyczący wpływu COVID-19 na cyfryzację w sektorze medycznym w Polsce), dzięki czemu o naszej spółce napisały największe branżowe media w Polsce.

To podkreśla naszą ekspercką pozycję i wzmacnia wizerunek, na który pracujemy od lat.



Sukces w w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego przez Polską Agencję Żeglugi Powietrznej pokazuje naszą zdolność do samodzielnego występowania w przetargach publicznych.

Zwiększyliśmy także z jednego do trzech liczbę partnerów dzięki, którym jesteśmy wybierani jako zaufany partner pierwszego wyboru w przetargach publicznych.

Osiągnęliśmy tym samym cel strategiczny, jakim było uzyskanie pozycji partnera pierwszego wyboru w projektach ogólnokrajowych.

Rozpoczęliśmy także współpracę z nowymi firmami:



Będziemy dalej podążać we wszystkich wytyczonych dotychczasową strategią kierunkach.

Jesienią opublikujemy strategię rozwoju na kolejne dwa lata.



POLAN DEVVS

POLANDEVVS to szczególnie ważny projekt w portfolio EC2. Działania, które podejmowaliśmy na przestrzeni minionych miesięcy zyskały wspólny mianownik w postaci stworzenia właśnie tej marki.

Pracę nad rozwojem projektu rozpoczęliśmy od wyboru usługi, którą możemy zaoferować już od samego początku działania - czyli bodyleasingu. Przeprowadziliśmy badanie rynku, dzięki

któremu byliśmy w stanie określić grupę docelową, do której skierujemy działania.

Prowadziliśmy następnie rozmowy z potencjalnymi partnerami.

Uruchomiliśmy także kampanie, których celem było pozyskiwanie potencjalnych klientów oraz zebranie informacji na temat zapotrzebowania na rynku.

Na tej podstawie opracowaliśmy offering dostosowany do realnych potrzeb klientów, dzięki czemu mogliśmy zoptymalizować nasze dotychczasowe działania marketingowe i akwizycyjne.

Intensywnie działaliśmy także w Polsce, zdając sobie sprawę, że POLANDEVVS opiera

się na partnerstwach. Dlatego zbudowaliśmy grupę zaufanych partnerów - innych polskich software house'ów. Partnerów wybieraliśmy przede wszystkim na podstawie technologii, w których pracują i realizują projekty.

Obecnie mamy na pokładzie ponad 150 osób (na stałe współpracujemy z czterema partnerami).

W zeszłym roku opracowaliśmy "Polandevs system", narzędzie umożliwiające nam szybki wybór osób o odpowiednich kompetencjach (spośród wolnych zasobów partnera) do danego projektu.

W ramach POLANDEVs organizujemy cykliczne spotkania z naszymi partnerami.

Dzięki temu jesteśmy w stanie zacieśnić nasze relacje i wzmocnić zaufanie.

Prowadzimy działania marketingowe, bieżąca strategia zakłada ich intensyfikację w oparciu o zebraną dotychczas wiedzę. W wyniku naszych działań pozyskaliśmy potencjalnego klienta zainteresowanego usługą body leasingu. Jesteśmy obecnie na etapie negocjowania umowy.

</> POLANDEVs



TECH MED HOUSE

Podstawową rolą TECH MED HOUSE jest wsparcie w rozwoju start-upów z obszaru med-tech i pomoc w pozyskaniu finansowania dla projektów, które otrzymają pozytywną rekomendację ekspertów firmy.

Nasze działania marketingowo-sprzedazowe skierowane były zatem

z jednej strony do start-upów, a z drugiej - do inwestorów.

O powstaniu TECH MED HOUSE pisały ważne media branżowe, technologiczne i biznesowe. W mediach medycznych pojawialiśmy się z kolei w roli ekspertów w zakresie cyfryzacji opieki zdrowotnej. Wzmacnialiśmy tym samym wizerunek naszej firmy jako instytucji z olbrzymim know-how w obszarze med-tech.

iTWIZ

IT DLA BIZNESU • WYZWANIA CIO • APLIKACJE • CYBERBEZPIECZENSTWO • PRACA • INFRASTRUKTURA • CLOUD COMPUTING



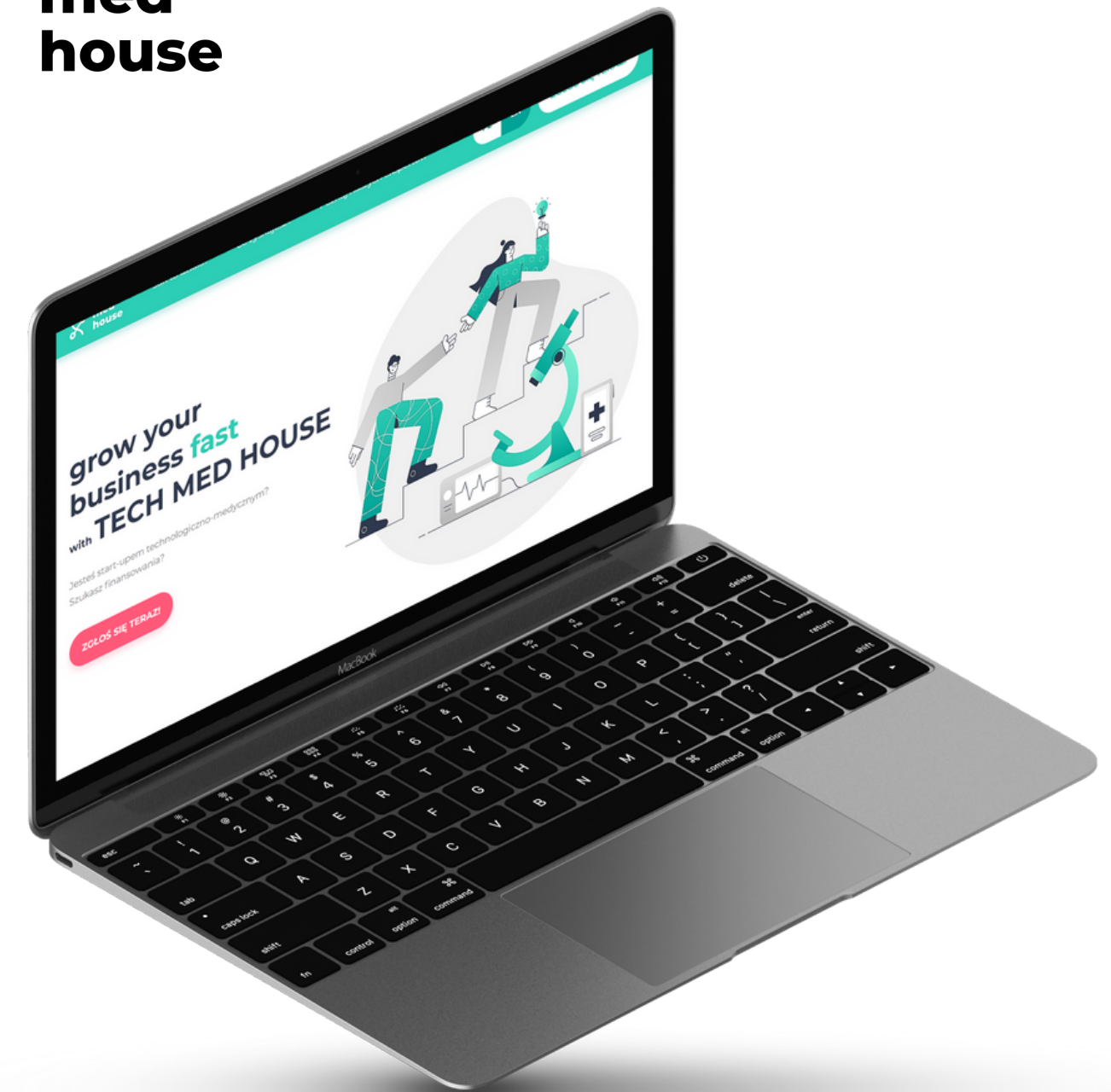
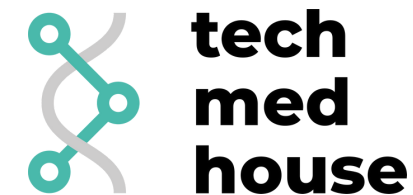
73% polskich firm z sektora medycznego sięgnęło w związku z koronawirusem po cyfrowe narzędzia w zakresie szerszym, niż dotychczas - pokazuje badanie EC2 i TECH MED HOUSE. Organizacje planują także zwiększyć nakłady przeznaczane w tym obszarze.

W wyniku naszych działań pozyskaliśmy kilkadziesiąt start-upów, a następnie wyłoniliśmy cztery, w których potencjał wierzymy.

Jednocześnie prowadziliśmy kampanie ukierunkowane na pozyskiwanie inwestorów. W ich wyniku podjęliśmy ramową współpracę z 20 inwestorami zainteresowanymi pozyskiwaniem od TMH wyselekcjonowanych start-upów.

Siedmiu z inwestorów współpracujących z TECH MED HOUSE jest zainteresowanych współpracą przy wspomnianych wyżej projektach start-upowych.

Toczemy obecnie zaawansowane rozmowy zmierzające do podjęcia współpracy w tym obszarze.



Scrum EASY

Udało nam się wdrożyć ScrumEASY do zarządzania projektami w naszej spółce i w firmach partnerskich.

Na podstawie własnych doświadczeń w trzecim kwartale 2021 roku będziemy optymalizować narzędzie, z którym planujemy wyjść na rynki zagraniczne. Poprzez udostępnienie ScrumEASY

chcemy dotrzeć do takich klientów, jak start-upy.

Pracujemy nad funkcjonalnościami które wyróżnią ScrumEASY na tle konkurencji pomagając klientom w realizacji ich procesów biznesowych.

Naszym zasadniczym celem nie jest jednak komercjalizacja samego narzędzia, lecz wykorzystanie go jako dodatkowego narzędzia w sprzedaży usług z ramienia POLANDEV.S.



To be continued...

Wszystkie projekty, o których piszemy w tym dokumencie, będą dalej rozwijane. Więcej informacji w nowej strategii.

Bądź na bieżąco! Śledź nas na www.ec2.pl oraz w mediach społecznościowych.



O EC2 S.A.

W EC2 zajmujemy się doradztwem technologicznym i tworzeniem oprogramowania. Od 2013 roku kreujemy innowacyjne rozwiązania technologiczne w branży med-tech. Pracowaliśmy przy większości dużych, ogólnopolskich projektów w sektorze e-zdrowie, których właścicielem biznesowym były takie instytucje, jak Ministerstwo Zdrowia. W systemach IT, które tworzyliśmy, istnieje ponad 22 mln kont użytkowników.

Naszą siłą jest doświadczony i zgrany zespół, złożony przede wszystkim z deweloperów .NET, analityków i testerów. Zarządzamy projektami w oparciu metodyki Agile.

Oferujemy naszym klientom tworzenie technologicznych rozwiązań problemów biznesowych end-to-end. Specjalizujemy się ponadto w konsultingu i przeprowadzaniu kompleksowych audytów projektów IT na każdym etapie ich realizacji. Oferujemy również wsparcie w zakresie skalowania zespołu IT naszych klientów w oparciu o body i team leasing.

EC2 S.A. jest spółką notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

EC2 S.A.

**Ul. Okopowa 47/23
01-059 Warszawa**

**biuro@ec2.pl
www.ec2.pl**