

SEDIVIO

STRATEGIA 2024-2025



Świat bez świateł drogowych

Aż trudno sobie wyobrazić czasy, w których nie było przepisów ruchu drogowego, nie było świateł drogowych, nie było pasów dla pieszych. Totalny chaos.

Co ciekawe, pierwsze światła - tylko czerwone i zielone - zostały zainstalowane na ulicach Salt Lake City w Utah 1914 roku.

Dzisiaj po chaosie pierwszych lat motoryzacji nie pozostał nawet ślad, ale wierzymy, że w pewnym sensie jesteśmy w podobnej sytuacji, co ludzie z tamtej epoki.



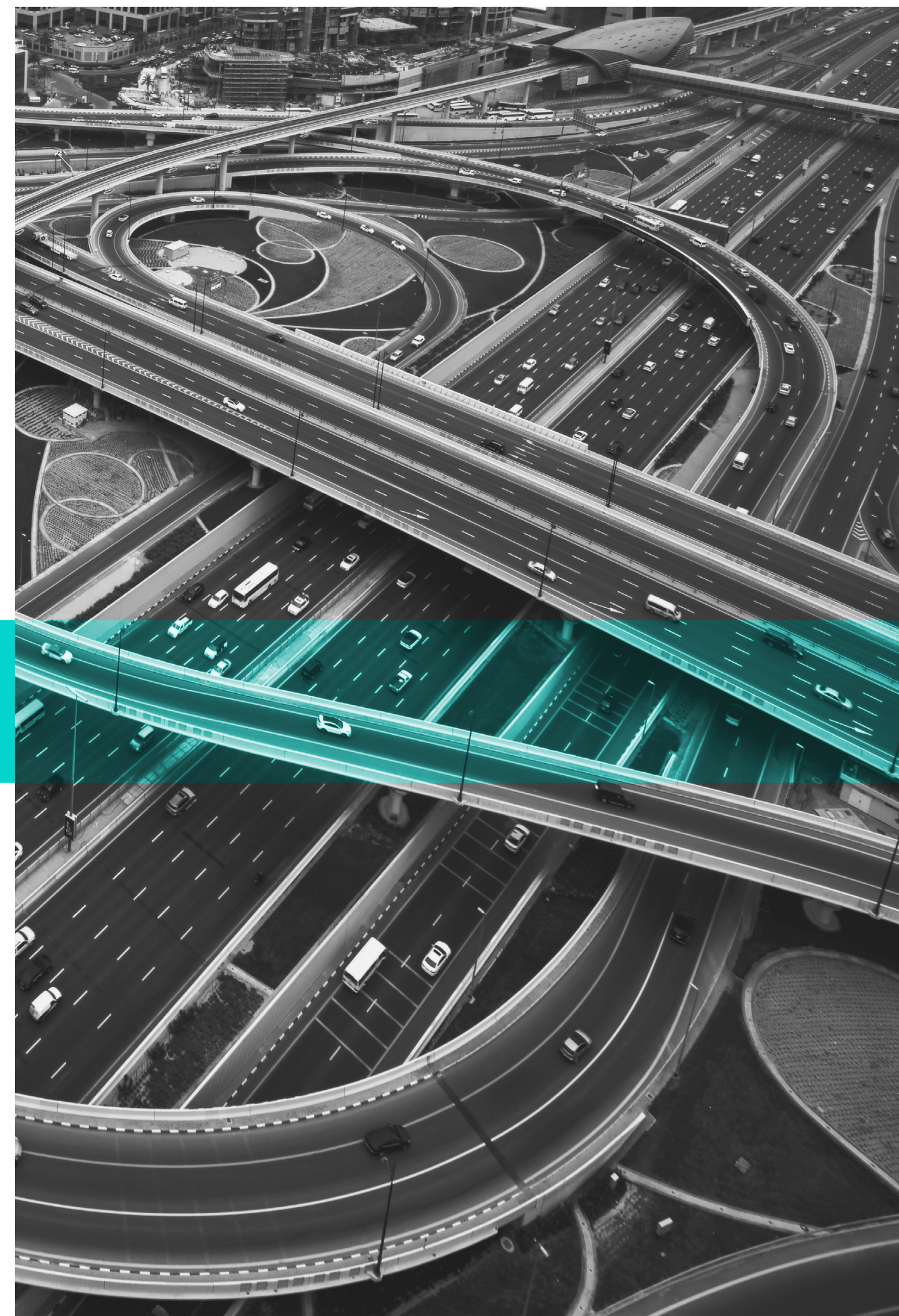
Świat IT na rozdrożu

Tak jak wcześniej świat potrzebował regulacji związanych z bezpieczeństwem poruszania się po drogach, tak dzisiaj potrzebuje regulacji w kontekście bezpiecznego wytwarzania oprogramowania i wykorzystania narzędzi AI.

Wierzymy, że SEDIVIO może wnieść znaczący wkład w opracowanie i wdrożenie systemu bezpiecznego wytwarzania oprogramowania. Już wkrótce będziemy mieć narzędzie, które dokładnie do tego służy - Cyrima.

Nasze dotychczasowe projekty i doświadczenie plasują nas na pozycji eksperta w dziedzinie wdrażania rozwiązań IT dla e-zdrowia.

**DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ
NA TEMAT CYRIMY**



Nasza wizja SEDIVIO opiera się na solidnej strategii, która kieruje każdym naszym działaniem i wyznacza konkretne cele. W ciągu ostatnich dwóch lat, korzystając z naszych bogatych doświadczeń, poszerzyliśmy ofertę, pracując nad innowacyjnym produktem, jakim jest Cyrima - nasz flagowy system do zabezpieczania procesów wytwórczych w średnich i dużych organizacjach.

Podstawą naszego działania jest dążenie do współkreowania trendów zamiast ich biernej obserwacji w oparciu o już posiadane i nieustannie rozwijane eksperckie kompetencje w celu maksymalizacji korzyści biznesowych. Wierzymy, że dzięki adaptacji najnowszych technologii, w tym tych opartych o AI, do 2025 roku uda nam się osiągnąć pozycję lidera w dziedzinie bezpiecznego wytwarzania oprogramowania oraz doradztwa w zakresie optymalizacji procesów biznesowych dla podmiotów z sektora medycznego.

Nasza siła tkwi w ludziach - dzięki nim jesteśmy elastyczni, innowacyjni i zawsze gotowi sprostać wymaganiom rynku. W oparciu o nasze doświadczenie oraz analizy rynkowe, dążymy do ciągłego doskonalenia. Zapraszamy do bliższego poznania naszej strategii.

Jakub Budziszewski
Prezes Zarządu SEDIVIO SA



Nasza wizja na 2025 rok

Naszym nadrzędnym celem strategicznym na koniec 2025 roku jest utrzymanie pozycji samodzielnego partnera IT przy realizacji dużych projektów informatycznych z obszaru e-zdrowia przy jednoczesnej sprzedaży usług z obszaru cyberbezpieczeństwa i integracji rozwiązań AI dla naszych klientów.

W rezultacie zamierzamy utrzymać dwucyfrowe tempo wzrostu przychodów spółki przy istotnym udziale przychodów pochodzących ze sprzedaży produktu Cyrima i usług doradczych z obszaru cyberbezpieczeństwa.



3 filary

Nasza strategia opiera się na trzech fundamentalnych filarach.

„Future-proof Skills”

„Effective Delivery”

„Beyond the Edge”

Pierwszy filar

Beyond the Edge

Gdy inni zatrzymują się na drodze innowacji, my dodajemy gazu, aby wyprzedzać konkurencję. Nasze podejście opiera się na stałej gotowości i głębokiej obserwacji. Nasza obietnica „Beyond the Edge” napędza naszą misję w obszarach e-zdrowia, cyberbezpieczeństwa, i AI.

Aspirujemy do tworzenia rozwiązań, które nie tylko spełniają aktualne potrzeby, ale także antycypują wyzwania jutra, z naciskiem na bezpieczną i efektywną implementację.

Podążając ścieżkami technologicznego postępu, nie tylko nadążamy za aktualnymi trendami, ale również aktywnie je kształtujemy, dążąc do bycia liderem w branży.



Drugi filar

Future-proof Skills

Jesteśmy przekonani, że kluczem do sukcesu są nasze unikatowe produkty i szerokie kompetencje. Future-proof Skills” to ekspertyza w cyberbezpieczeństwie, wiedza w AI i doświadczenie w e-zdrowiu, dzięki którym jesteśmy w stanie realizować nawet najbardziej ambitne projekty.

W dynamicznym świecie technologii, podobnym do ruchliwej ulicy, nasze doświadczone zespoły dostarczają innowacyjne rozwiązania skrojone na miarę potrzeb klienta.

Chcemy nie tylko oferować najlepsze produkty, ale również budować trwałe relacje z klientami, oparte na zaufaniu i współpracy, tak jak przepisy ruchu drogowego tworzą podstawę bezpiecznej jazdy dla wszystkich użytkowników dróg.

Nasze działania opierają się na latach praktyki, stałego kształcenia i zrozumienia rynku.



Trzeci filar

Effective Delivery

Kierując się naszym trzecim fundamentem, którą nazwaliśmy „Effective Delivery”, pragniemy dostarczać rozwiązania przewyższające same narzędzia. Cyrima to niewątpliwie filar naszej oferty, ale nasza wizja jest znacznie szersza.

Rozumienie i reagowanie na indywidualne potrzeby klientów jest kluczowe, a nasi specjaliści są gotowi przekształcić te oczekiwania w konkretne działania.

Bogate doświadczenie zdobyte podczas pracy nad Cyrimą pozwoli nam realizować szeroki zakres projektów w dziedzinie cyberbezpieczeństwa. Nasza głęboka wiedza o procesach i praktyczne umiejętności są gwarancją skutecznego podejścia do każdego wyzwania.



3 cele strategiczne

Naszym działaniom do końca 2025 roku przyświecać będą następujące strategiczne cele:

1 Chcemy, by istotna część rocznych przychodów SEDIVIO SA (min. 15%) była związana z cyberbezpieczeństwem – zarówno dzięki usługom doradczym, jak i sprzedaży naszego autorskiego systemu Cyrima, a same przychody z tego obszaru - by rosły w tempie ponad 40% rocznie.

2 Planujemy do końca 2025 roku uzyskać pierwsze przychody ze sprzedaży usług opartych o wdrażanie rozwiązań bazujących na AI. Dostrzegamy potencjał zarówno w oferowaniu tego rodzaju usług nowym klientom, jak i w dosprzedaży ich klientom obecnym.

3 Chcemy dalej zwiększać przychody z podstawowej działalności, jaką jest obsługa dużych zamówień publicznych z obszaru e-zdrowia. Zakładamy tempo wzrostu przychodów z tego obszaru na dwucyfrowym poziomie.



Cyberbezpieczeństwo

W połowie 2023 roku udostępniliśmy wąskiemu gronu pierwszych użytkowników do testowania Cyrimę.

Cyrima to rozbudowany system składający się z czterech komponentów i ekosystem dostawców usług, mający na celu zabezpieczenie procesów wytwórczych w średnich i dużych organizacjach, co obecnie odbywa się za pośrednictwem usług doradczych – kosztownych, oferujących korzyści po upływie co najmniej kilku miesięcy i coraz mniej dostępnych z uwagi na bardzo wysoki popyt. Nie ma na rynku produktu, który adresowałoby to zagadnienie holistycznie w zautomatyzowany sposób, tak jak robi to Cyrima.

W oparciu o wiedzę zdobytą podczas realizacji Cyrimy będziemy świadczyć usługi doradcze z obszaru cyberbezpieczeństwa – zarówno w oparciu o możliwości naszego narzędzia, jak i bez jego wsparcia. Wspecjalizujemy się pod tym kątem w obsłudze klientów z rynków regulowanych, w tym z obszaru e-zdrowia.

Co zamierzamy osiągnąć w obszarze cyberbezpieczeństwa do końca 2025 roku?

Planujemy skalować projekt i pozyskać pierwszych klientów dla Cyrimy z rynków zagranicznych (w ramach UE).

Planujemy pozyskać min. 200 klientów dla systemu Cyrima z czego około 50% będzie pochodzić spoza rynku polskiego oraz dalej rozwijać produkt tak, by odpowiadał zmieniającym się warunkom rynkowym i legislacyjnym.

Chcemy, by istotna część rocznych przychodów SEDIVIO SA (min. 15%) była związana z cyberbezpieczeństwem – zarówno dzięki usługom doradczym, jak i sprzedaży naszego autorskiego systemu Cyrima, a same przychody z tego obszaru - by rosły w tempie ponad 40% rocznie.



Jak to zrobimy?

Dzięki dotychczasowej dwuletniej pracy nad systemem Cyrima udało nam się zbudować zespół złożony z ekspertów z obszaru bezpieczeństwa, analityki biznesowej, rozwiązań IT, a także sprzedaży i marketingu. Pierwsze sygnały ze strony dotychczasowych użytkowników Cyrimy – wąskiego, wyselekcjonowanego grona firm w roli wczesnych adopterów – napawają nas optymizmem i umacniają w przekonaniu o dużym zapotrzebowaniu na nasz system oraz jego skuteczności.

Nasza dotychczasowa strategia rozbudowy zespołu opierała się na długotrwałych rekrutacjach nastawionych na najlepszych ekspertów na polskim rynku cyberbezpieczeństwa. Zamierzamy dalej budować przewagę konkurencyjną, inwestując w najwyższej klasy ekspertów. Będziemy przeznaczать nakłady inwestycyjne na rozwój projektu Cyrima – zarówno na płaszczyźnie samego rozwiązania, jak i rozwoju działu sprzedaży i marketingu.

Pozyskani przez nas eksperci dysponują wiedzą, która już w tej chwili zapewnia nam olbrzymią przewagę konkurencyjną w obszarze bezpiecznego wytwarzania oprogramowania, zgodnego ze zmianami legislacyjnymi (np. rozporządzenie DORA, które może wywołać rewolucję na skalę RODO). Stawia nas to na pozycji partnera pierwszego wyboru w zakresie usług związanych z cyberbezpieczeństwem dla naszych dotychczasowych klientów, w większości działających na rynkach regulowanych. Pozwala także docierać do kolejnych klientów – zarówno z sektora dużych przedsiębiorstw, jak i MŚP (dla którego dotychczas nie świadczyliśmy usług). I to właśnie o tę przewagę konkurencyjną zamierzamy oprzeć dalsze działania.

Na dzień dzisiejszy dysponujemy już specjalistami z zakresu cyberbezpieczeństwa. W ramach strategii rozbudujemy zespół ekspercki oraz sprzedażowy, aby pozyskiwać klientów lokalnie, jak również zacząć realizować zlecenia zagraniczne. Dodatkowo będziemy ponosić koszty z bieżącym dostosowaniem Cyrima do nowych regulacji oraz rozwijać funkcjonalności wskazane przez użytkowników. Koszty zostaną oszacowane po wstępnej fazie wdrożeń, niemniej szacujemy, że całość nie przekroczy 3,5 mln zł, a całość działań związanych z tym obszarem generować będzie przychody już w 2024 roku, a w 2025 będzie istotne i skalowalne.

DORA

Rada UE 28 listopada 2022 r. przyjęła rozporządzenie DORA w sprawie operacyjnej odporności cyfrowej (Digital Operational Resilience Act), które ma na celu zwiększenie poziomu cyberodporności w sektorze finansowym i będzie dotyczył instytucji finansowych oraz zakwalifikowanych dostawców produktów i usług ICT.

Doświadczenie zdobyte podczas pracy nad Cyrimą oraz sam system stawia nas w roli partnera pierwszego wyboru pozwalającego na zapewnienie zgodności z rozporządzeniem DORA.

Sztuczna inteligencja

Sztuczna inteligencja rewolucjonizuje tworzenie oprogramowania poprzez automatyzację, testowanie, analizę danych i zarządzanie projektami. AI szybko generuje kod, automatyzuje testy, analizuje dane oraz wspiera procesy zarządzania. To obecnie kluczowy obszar rozwoju dla rynku IT.

Podczas pracy nad realizowanymi projektami wykorzystywaliśmy rozwiązania oparte o sztuczną inteligencję, zarówno w obszarze automatyzacji tworzenia oprogramowania, jak i testów. Korzystaliśmy w tym celu z dostępnych na rynku narzędzi, integrując je z własnymi rozwiązaniami.

Teraz chcemy zastosować to doświadczenie do budowy nowej usługi opartej o integrację rozwiązań AI dla naszych klientów – zarówno dotychczasowych, jak i nowych (także z sektora MŚP). Nie planujemy rozwoju własnego produktu opartego o rozwiązania AI. Skoncentrujemy się w tym obszarze wyłącznie na działalności usługowej.

Co zamierzamy osiągnąć w obszarze integracji AI do końca 2025 roku?

Planujemy do końca 2025 roku uzyskać pierwsze przychody ze sprzedaży usług opartych o integrację rozwiązań bazujących na technologii AI, natomiast powinny się one stać istotne od roku 2026.

Integracja usług AI to proces łączenia różnych komponentów lub usług opartych na AI w celu stworzenia kompleksowych rozwiązań IT lub aplikacji. Polega na łączeniu różnych technologii i narzędzi AI w jedną spójną infrastrukturę lub aplikację, co pozwala na lepsze wykorzystanie możliwości sztucznej inteligencji w różnych obszarach życia i biznesu.

Często w firmach istnieją już systemy lub aplikacje, które można ulepszyć lub rozszerzyć o funkcje AI. Integracja AI z tymi systemami może być skomplikowanym zadaniem, które wymaga wiedzy i doświadczenia po stronie zaufanego partnera IT.

Jak to zrobimy?

Nasi specjaliści IT (w szczególności kilkunastoosobowy zespół odpowiedzialny za rozwój systemu Cyrima) pracują w oparciu o rozwiązania AI wykorzystywane do automatyzacji tworzenia kodu czy testowania. Posiadamy praktyczną wiedzę, którą wykorzystamy do budowania usługi opartej o integrację narzędzi AI i wspieranych AI z wewnętrznymi systemami IT naszych dotychczasowych klientów, jak i dla nowych partnerów biznesowych.

W ramach naszej strategii zakładamy budowę zespołu R&D, który będzie inicjować projekty bazujące na najnowszych osiągnięciach AI. Oferujemy klientom wsparcie w integracji narzędzi AI, jednocześnie dbając o bezpieczeństwo procesów. Priorytetem jest dla nas bezpieczeństwo finansowe, dlatego proces tworzenia tego obszaru rozpocznie się od zbudowania kilkusobowego zespołu R&D na przełomie roku 2024 i 2025 w tym obszarze, którego celem będzie opracowanie procesów wdrażania rozwiązań opartych o sztuczną inteligencję u klientów i integrując ją z istniejącymi procesami i systemami. W pierwszej kolejności zamierzamy pozyskać klientów z branż regulowanych, w tym w szczególności ochrony zdrowia, a następnie skalować usługę na pozostałe podmioty, w tym średniej wielkości.

Całość powinna przełożyć się na realizację pierwszych zleceń w tym zakresie w roku 2025, a skalowalność i budowa marży powinna pojawić się w 2026, co oznaczać będzie istotny wpływ na wynik finansowy SEDIVIO.

Polskie firmy będą stawiać na AI

Zauważalnie rośnie znaczenie i popularność sztucznej inteligencji (AI) w polskich firmach. Obecnie, z technologii AI korzysta 15% organizacji, a kolejne 13% planuje wdrożenie jej do końca 2023 roku.

Jednakże wciąż pozostajemy w tyle w porównaniu z globalnym rynkiem, gdzie prawie 4 na 10 firm już wykorzystuje tego rodzaju rozwiązania.

W Polsce sztuczna inteligencja jest najczęściej stosowana w obszarach takich jak marketing, produkcja oraz planowanie łańcucha dostaw. Szczególnie interesujący jest fakt, że aż 60% firm, które wdrożyły AI w swojej działalności, nie dokonuje systematycznego monitoringu efektywności jego wdrożenia.

Źródło: Badanie KPMG w Polsce we współpracy z Microsoft „Monitor Transformacji Cyfrowej Biznesu”.

E-zdrowie

E-zdrowie to nasza specjalność. Dzięki dziesięcioletniej współpracy z branżą medyczną, dostarczamy solidne i kompleksowe rozwiązania podnoszące standardy opieki zdrowotnej i chroniące dane pacjentów. Tworzyliśmy lub współtworzyliśmy systemy IT, z których korzystają miliony użytkowników.

Co zamierzamy osiągnąć w obszarze e-zdrowia do końca 2025 roku?

Chcemy dalej zwiększać przychody z podstawowej działalności, jaką jest obsługa dużych zamówień publicznych z obszaru e-zdrowia.

Naszym celem jest utrzymanie dwucyfrowego tempa wzrostu przychodów w tym obszarze, przy jednoczesnym utrzymaniu marż i przepływów pieniężnych.



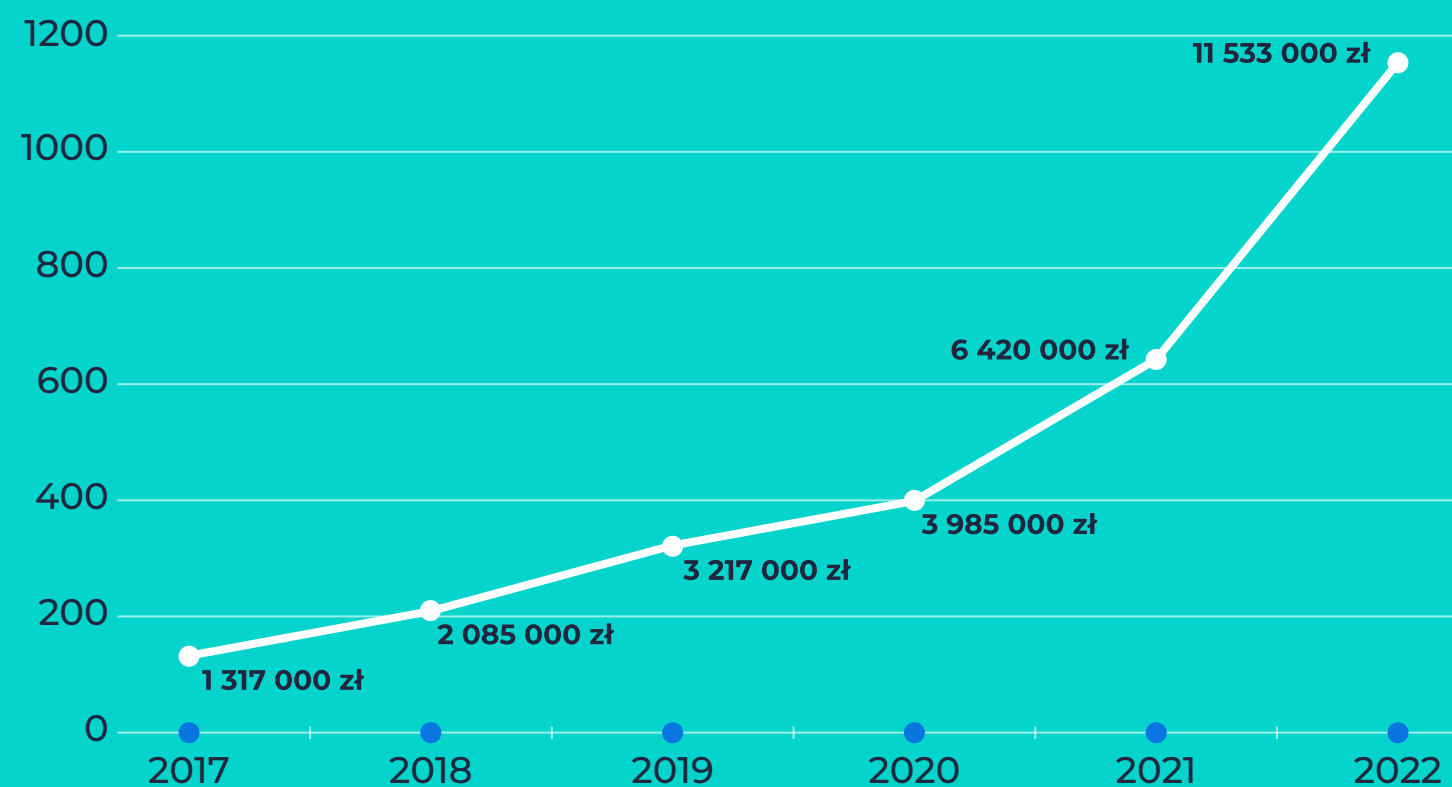
Jak to zrobimy?

Tylko w 2023 roku podpisaliśmy dwie umowy ramowe z rządowym Centrum e-Zdrowia, których łączna wartość opiewa na ponad 30 milionów złotych. Jesteśmy obecnie na etapie budowania zespołu, co jest warunkiem koniecznym do podpisania umów wykonawczych.

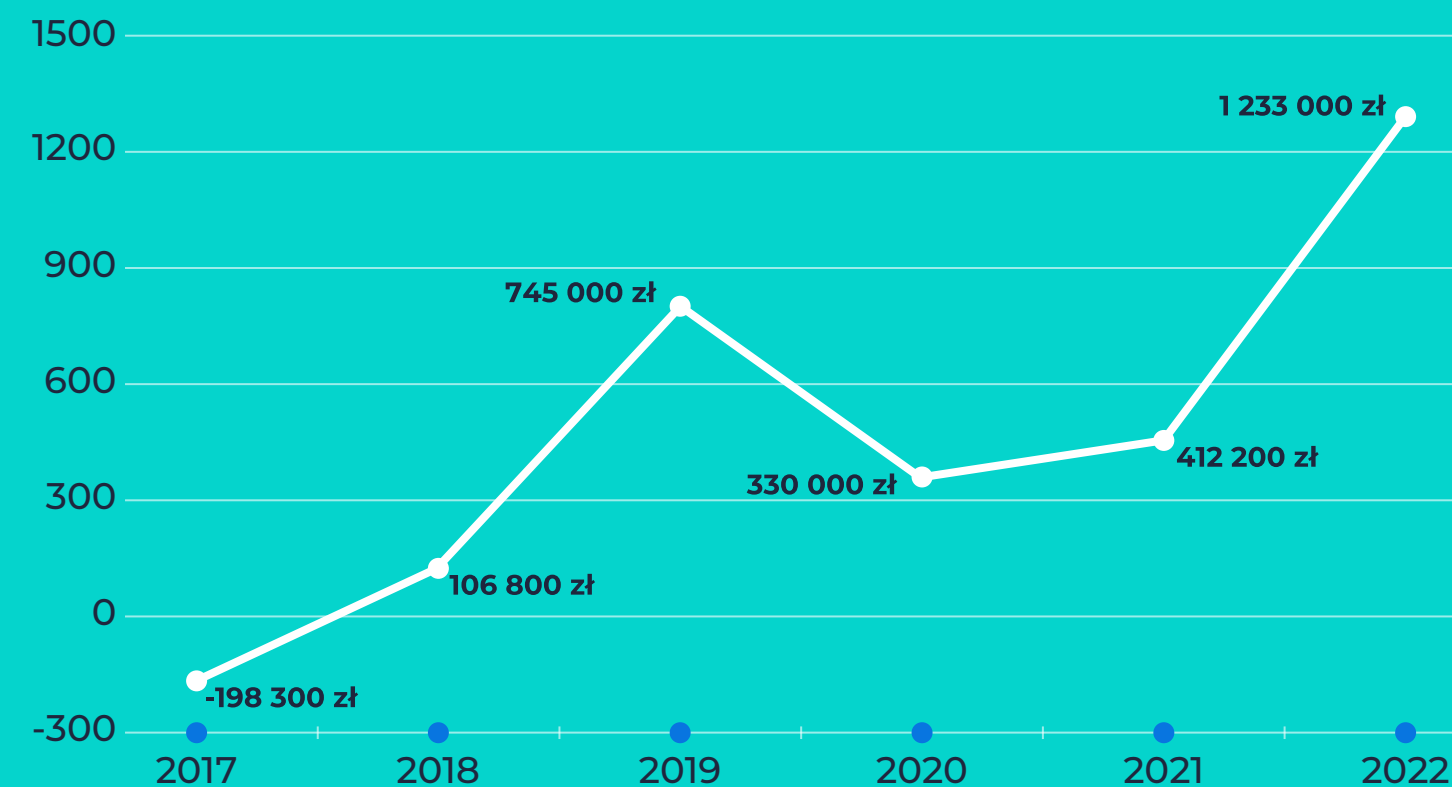
Aby zrealizować cel i utrzymać dwucyfrowe tempo wzrostu przychodów z tego obszaru działalności, planujemy rozbudować zespół odpowiedzialny za obsługę zamówień publicznych oraz za rekrutację specjalistów IT. Tym samym dalej będziemy umacniać się na pozycji samodzielnego dostawcy usług IT dla podmiotów administracji państwowej związanych z rynkiem e-zdrowia.

O naszej dotychczasowej skuteczności w tym obszarze biznesowym świadczyć mogą dane finansowe za ostatnie lata. Zarówno w przypadku przychodów, jak i zysku przedstawionych na poniższych wykresach, udział środków pochodzących z tytułu realizacji dużych, kompleksowych projektów IT głównie w obszarze e-zdrowia, jest przeważający.

Przychody netto



Zysk (strata) netto



Źródło: Raporty roczne SEDIVIO SA za lata 2017 - 2022

Otwieramy się na nowych klientów

W rezultacie realizacji naszej strategii otworzymy się na nowych klientów. Dotychczas nasze usługi IT kierowaliśmy wyłącznie do dużych przedsiębiorstw. Teraz będziemy realizować także projekty o mniejszej skali, skierowane do firm z sektora MŚP. Zamierzamy zrealizować to założenie także dzięki Cyrimie, której część klientów będą stanowić mniejsze przedsiębiorstwa.

Jeśli chodzi o branże, nasza uwaga nadal skupiona będzie na klientach z obszaru e-zdrowia, którym oferować będziemy usługi oparte o rozwiązania z zakresu cyberbezpieczeństwa i integracji AI. Poszerzymy jednak spektrum klientów o podmioty z innych rynków regulowanych, m.in. z rynku finansowego, dążąc do dalszej dywersyfikacji źródeł przychodów spółki.



Kurs akcji

09-2022 do 09-2023

W ciągu ostatniego roku, akcje SEDIVIO na NewConnect odnotowały imponujący wzrost o 104,19%. Rozpoczynając od kursu 6,4400 zł, osiągnęły maksymalną wartość 17,8000 zł. Ponadto zauważalne jest zwiększone zainteresowanie naszą spółką, co potwierdza łączna wartość obrotów wynosząca 8,953 mln zł. Te wyniki podkreślają atrakcyjność SEDIVIO dla inwestorów szukających spółek z silnym potencjałem wzrostowym.

Data	Zmiana
2018	+112.50%
2019	-16.90%
2020	+179.84%
2021	+193.84%
2022	+166.67%

Ciągle do przodu!

2024

- Udostępnienie narzędzia Cyrima szerokiemu gronu odbiorców i pierwsza sprzedaż
- Otwarcie się na nowe segmenty klientów: MŚP oraz klientów z rynków regulowanych

2025

- Istotne przychody z usług z obszaru cyberbezpieczeństwa oraz sprzedaży Cyrimy na poziomie min. 15% wszystkich przychodów
- Skalowanie projektu Cyrima i pierwsza istotna sprzedaż zagraniczna
- Powiększenie działu obsługi zamówień publicznych i uzyskanie dwucyfrowego tempa wzrostu przychodów z tej części działalności
- Uzyskanie pierwszych przychodów z usług opartych o integrację rozwiązań bazujących na technologii AI

2023

- umocnienie w cyberbezpieczeństwie, AI i e-zdrowiu
- udostępnienie narzędzia Cyrima gronu pierwszych użytkowników

- debiut giełdowy

- zmiana zarządu
- wyjście założyciela z akcjonariatu
- spadek przychodów

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

- zmiana akcjonariatu
- skalowanie kontraktów

- rozwój usług
- poszerzenie portfolio o klientów komercyjnych

- nowe obszary rozwoju
- rozwój produktu z obszaru cyberbezpieczeństwa

2015

2016

2017

2019

2020

2022

Dziękujemy, że jesteś z nami!

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

+48 226022530
office@sedivio.com

www.inwestycja.sedivio.com
www.cyrima.com



Śledź SEDIVIO w mediach społecznościowych i bądź na bieżąco!

