



SEDIVIO SA

Wierzmy, że aby zabezpieczyć
jutro, musimy działać dziś.

Zastrzeżenia prawne

Niniejszy dokument został przygotowany przez SEDIVIO S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Okopowa 47/23, 01-059 Warszawa, KRS 0000480272 („Spółka”, „Emitent”).

Niniejszy dokument i informacje w nim zawarte nie podlegają, nie mogą być przekazywane i nie są przeznaczone do rozpowszechniania, ogłaszania, publikacji i dystrybucji, bezpośrednio ani pośrednio, w całości bądź w części, w Stanach Zjednoczonych Ameryki, Kanadzie, Japonii, Australii, Republice Południowej Afryki ani w jakiegokolwiek innej jurysdykcji, w której stanowiłoby to lub mogłoby to stanowić naruszenie właściwych przepisów prawa lub wymagało dokonania rejestracji, zgłoszenia lub uzyskania zezwolenia w takiej jurysdykcji. Niniejszy dokument (oraz zawarte w nim informacje) nie zawiera ani nie stanowi oferty sprzedaży papierów wartościowych, ani też zaproszenia do składania ofert nabycia papierów wartościowych, w Stanach Zjednoczonych Ameryki, Kanadzie, Japonii, Australii, Republice Południowej Afryki ani w jakiegokolwiek innej jurysdykcji, w której taka oferta lub zaproszenie byłoby sprzeczne z prawem. Papiery wartościowe, o których mowa w niniejszym dokumencie nie zostały i nie zostaną zarejestrowane zgodnie z amerykańską Ustawą o Papierach Wartościowych z 1933 roku, z późniejszymi zmianami (U.S. Securities Act of 1933, „Ustawa o Papierach Wartościowych”) i nie będą oferowane ani sprzedawane w Stanach Zjednoczonych Ameryki.

Oferowanie papierów wartościowych Spółki, o których mowa w niniejszym dokumencie („Akcje”) odbywać się będzie wyłącznie na warunkach i zgodnie z zasadami określonymi w dokumencie ofertowym opublikowanym w związku z ofertą publiczną Akcji („Oferta”) („Dokument Ofertowy”) na stronie internetowej Emitenta (<https://www.sedivio.com>) i dodatkowo na stronie internetowej Firmy Inwestycyjnej <https://www.bossa.pl>. Dokument Ofertowy wraz z ewentualnymi opublikowanymi suplementami i komunikatami aktualizującymi jest jedynym prawnie wiążącym dokumentem zawierającym informacje o Ofercie. Przed podjęciem decyzji inwestycyjnej, inwestor powinien uważnie zapoznać się z treścią Dokumentu Ofertowego, w tym z czynnikami ryzyka zawartymi w Dokumencie Ofertowym, a także z ewentualnymi suplementami i komunikatami aktualizującymi, które mogą być publikowane.

Niniejszy dokument ma charakter wyłącznie promocyjny i nie stanowi oferty ani zaproszenia do nabywania papierów wartościowych, a ponadto nie stanowi rekomendacji w rozumieniu Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE) nr 2016/958 z dnia 9 marca 2016 r. uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych dotyczących środków technicznych do celów obiektywnej prezentacji rekomendacji inwestycyjnych lub innych informacji rekomendujących lub sugerujących strategię inwestycyjną oraz ujawniania interesów partykularnych lub wskazań konfliktów interesów lub jakiegokolwiek porady, w tym w szczególności doradztwa inwestycyjnego, o którym mowa w art. 76 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, porady prawnej lub podatkowej, ani też nie jest wskazaniem, że jakakolwiek inwestycja jest odpowiednia w indywidualnej sytuacji inwestora oraz w żadnym wypadku nie powinien stanowić podstawy do podejmowania decyzji o nabyciu Akcji.

Inwestowanie w papiery wartościowe Emitenta łączy się z wysokim ryzykiem właściwym dla instrumentów rynku kapitałowego o charakterze udziałowym oraz ryzykiem związanym z działalnością Emitenta oraz z otoczeniem, w jakim Emitent prowadzi działalność. Każda osoba będąca w posiadaniu niniejszego dokumentu jest odpowiedzialna za przeprowadzenie własnej analizy informacji zawartych lub wymienionych w niniejszym dokumencie oraz za dokonanie oceny merytorycznej i ryzyk związanych z informacjami opisanymi w niniejszym dokumencie.

Oświadczenia i informacje dotyczące przyszłości zawarte w niniejszym dokumencie, w szczególności takie jak przewidywania co do przychodów czy rozwoju Emitenta, zostały ustalone i przygotowane na podstawie szeregu założeń, oczekiwań oraz projekcji, a w związku z tym obarczone są ryzykiem błędu i niepewności, oraz mogą ulec zmianie pod wpływem czynników zewnętrznych jak i wewnętrznych, a tym samym nie należy traktować ich jako wiążących prognoz lub ustaleń. Ani Emitent, ani osoby działające w jego imieniu, w tym członkowie Zarządu Emitenta, doradcy Emitenta, ani jakiegokolwiek inne osoby nie udzielają zapewnienia ani gwarancji, że przewidywania dotyczące przyszłości zostaną spełnione, w szczególności nie gwarantują zgodności przyszłych wyników lub wydarzeń z tymi oświadczeniami i informacjami, jak również tego, że przyszłe wyniki Emitenta nie będą się istotnie różnić od przewidywanych. Informacje i dane zawarte w niniejszym dokumencie nie stanowią w szczególności przyrzeczenia Emitenta ani żadnej innej osoby dotyczącego osiągnięcia określonych wyników finansowych przez Emitenta ani określonego poziomu ceny Akcji w przyszłości.

Odpowiedzialność Emitenta, osób działających w jego imieniu, w szczególności członków Zarządu Emitenta, doradców Emitenta, pracowników i współpracowników wyżej wymienionych osób oraz jakichkolwiek innych osób w związku z niniejszym dokumentem i zawartymi w nim informacjami jest wyłączona w granicach dozwolonych przez obowiązujące przepisy prawa. Wyżej wymienione osoby nie ponoszą żadnej odpowiedzialności za decyzje inwestycyjne osoby, w której posiadaniu znajduje się niniejszy dokument lub która miała, choćby pośrednio, dostęp do jej treści, i ich skutki, w szczególności za poniesione przez taką osobę szkody (zarówno za rzeczywistą stratę, jak i utracone korzyści), w granicach dozwolonych przez obowiązujące przepisy prawa.

Udzielając dostępu do Informacji Emitent, osoby działające w jego imieniu, w tym członkowie Zarządu Emitenta, doradcy Emitenta, ani jakiegokolwiek inne osoby nie zobowiązują się do udostępnienia dodatkowych informacji, aktualizacji Informacji ani też do poprawienia jakichkolwiek nieścisłości we wszelkich takich Informacjach, w tym w danych finansowych lub stwierdzeniach dotyczących przyszłości.

Z zastrzeżeniem postanowień poniższych, nie jest dopuszczalne rozpowszechnianie niniejszego dokumentu, w szczególności poprzez publiczne wystawienie, wyświetlenie, odtworzenie oraz nadawanie i reemitowanie, a także publiczne udostępnianie niniejszego dokumentu w taki sposób, aby każdy mógł mieć do niego dostęp w miejscu i w czasie przez siebie wybranym, w szczególności za pośrednictwem Internetu.

Dozwolone jest przekazywanie niniejszego dokumentu do osób, które nie były pierwotnymi adresatami niniejszego dokumentu, w drodze przekazywania niniejszego dokumentu w wersji pisemnej lub w wersji elektronicznej (np. za pośrednictwem poczty elektronicznej lub cyfrowych nośników danych) do oznaczonych adresatów należących do tej samej organizacji, co pierwotny odbiorca, lub do jego doradców, pod warunkiem jednak zapewnienia, że osoby, którym niniejszy dokument przekazano zachowają go oraz informacje w nim zawarte w poufności.

Spis zawartości

Poznaj **SEDIVIO**

Spółka SEDIVIO SA powstała w 2012 roku, od 2015 roku jest notowana na rynku NewConnect.

SEDIVIO SA działa na rosnącym i perspektywicznym rynku IT, tworzy innowacyjne rozwiązania technologiczne w branży med-tech, a od dwóch lat jest również obecna na zdobywającym popularność rynku cyberbezpieczeństwa.

Spółka oferuje usługi związane z opracowywaniem oprogramowania i konsultingiem technologicznym oraz utrzymaniem systemów informatycznych. Buduje biznes w oparciu o dostarczanie specjalistów i zespołów IT na potrzeby klientów – głównie podmiotów z publicznego rynku e-zdrowia.

W 2021 roku Spółka rozpoczęła prace nad autorskim systemem Cyrima - narzędziem stworzonym w celu rozwiązania narastającego problemu wynikającego z regulacji związanych z zabezpieczaniem projektów i informacji przetwarzanych przez średnie i duże organizacje.

SEDIVIO tworzy grupę kapitałową w rozumieniu przepisów o rachunkowości. SEDIVIO posiada 100% udziałów w spółce Concept Masters sp. z o.o. (spółka zależna), która specjalizuje się w usługach z obszaru komunikacji.

www.sedivio.com

www.inwestycja.sedivio.com/emisja

www.cyrima.com



SEDIVIO: historia, know how, wyniki i plany

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 (wczesnych adopterów)

• 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

Przychody:
3,99 mln zł

2020

Przychody:
6,42 mln zł

2022

Przychody:
11,53 mln zł

Obszary działalności

SEDIVIO

Body i team leasing

W ramach podstawowej działalności Spółka dostarcza pojedynczych specjalistów lub całe zespoły IT na potrzeby realizacji projektów klienta, rozliczając się za godziny pracy specjalisty (wynagrodzenie składa się z kosztów specjalisty i marży SEDIVIO).

Większość klientów SEDIVIO w zakresie usług body leasing oraz team leasing to instytucje publiczne, głównie z obszaru ochrony zdrowia.

Ten obszar działalności przynosi SEDIVIO stabilny przychód oparty na wysokich, typowych dla sektora IT, marżach.

Stabilna kondycja

80%

Podstawowa działalność w obszarze e-zdrowia odpowiada średnio za 80% przychodów spółki.

W 2022 roku wyniosły one około 11,5 mln złotych netto.

Obszary działalności

SEDIVIO

Projekty IT

Kolejnym obszarem działalności Spółki jest realizacja projektów IT.

W tym modelu działania zarządzającym danym projektem jest Spółka, która dostarcza zarówno programistów, jak również pełni rolę kierownika projektu, przyjmując odpowiedzialność za pełne jego wykonanie.

Realizacja projektów IT obecnie stanowi niewielką część działalności SEDIVIO.

Działalność w obszarze cyberbezpieczeństwa

Spółka od dwóch lat buduje swoją pozycję w dziedzinie cyberbezpieczeństwa.

Od 2021 roku pracuje nad autorskim systemem Cyrima, który pozwoli firmom z sektora MŚP (małych i średnich przedsiębiorstw) zaadresować wymagania wynikające z nowych regulacji w zakresie bezpieczeństwa informacji (np. NIS2 – ogólnounijnej dyrektywy w sprawie środków na rzecz wysokiego wspólnego poziomu cyberbezpieczeństwa w całej Unii Europejskiej) oraz ciągłości działania (np. DORA – Digital Operational Resilience dyrektywy w sprawie operacyjnej odporności cyfrowej sektora finansowego w UE).

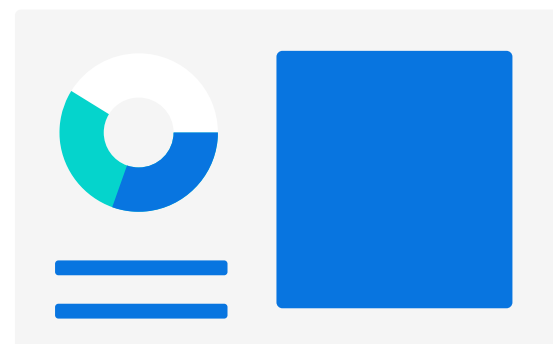
Cyberbezpieczeństwo. Autorskie narzędzie: Cyrima

Od 2018 roku kiedy w życie weszły wymagania RODO, na rynku pojawia się coraz więcej aktów prawnych nakładających kolejne wymagania dotyczące bezpieczeństwa informacji (np. NIS2) i ciągłości działania (np. DORA). Wiele z nich dotyczy sposobu, w jaki firma powinna zarządzać projektami i zmianami – autorski system SEDIVIO Cyrima pozwala zaadresować te wymagania.

Adaptując się automatycznie do potrzeb danej organizacji, jesteśmy w stanie szybko i sprawnie dostarczyć wartości, jakich potrzebuje.

Cyrima to strategiczny produkt SEDIVIO rozwijany od 2021 roku i obecnie dostępny dla użytkowników testujących (ang. early adopters) w formie wczesnej wersji produktu.

Cyrima ✖



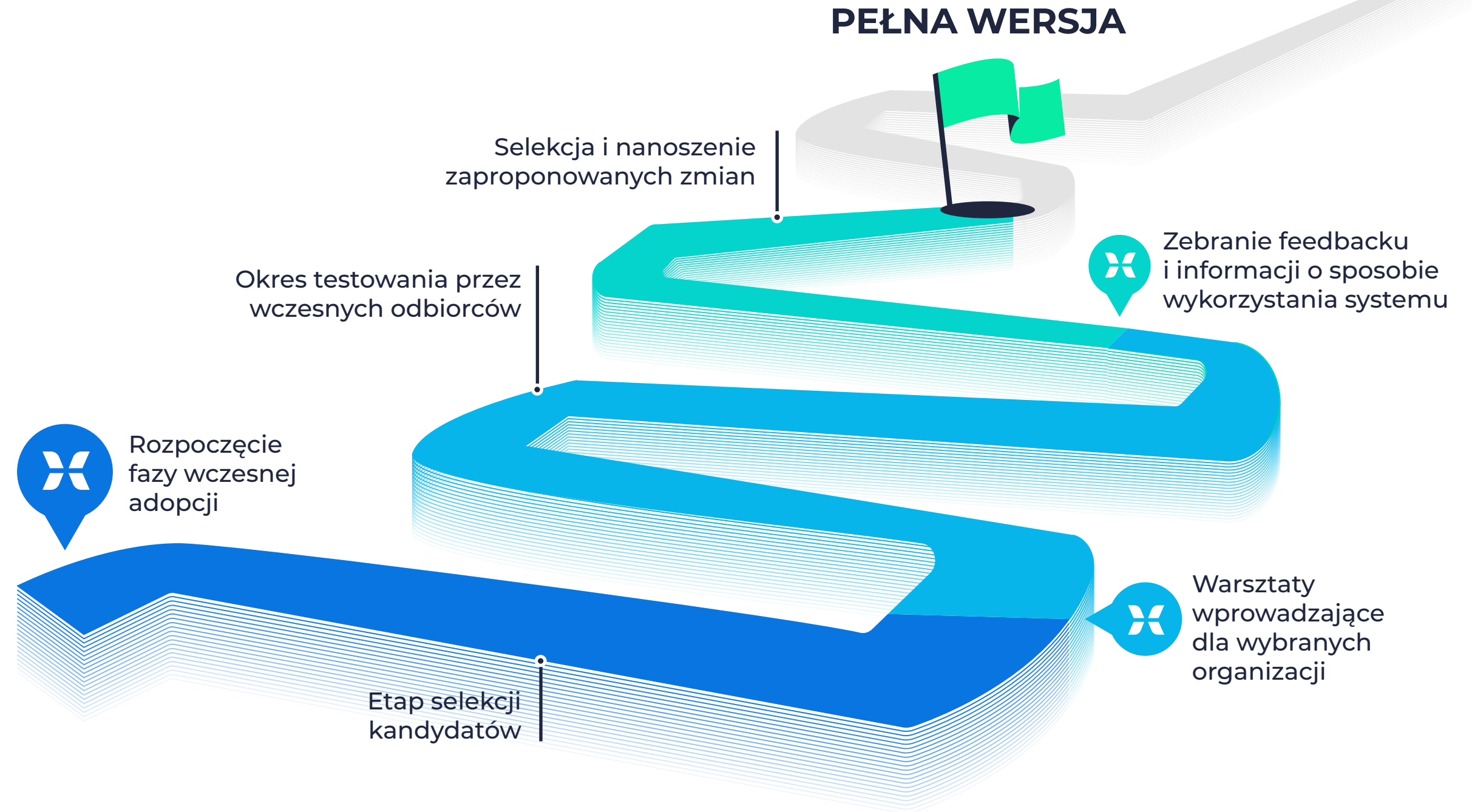
Cyrima – kluczowe komponenty

Cyrima składa się z 3 kluczowych komponentów:

1 Framework - pakiet procesów, polityk, standardów i instrukcji stanowiskowych, które opisują fragment modelu operacyjnego organizacji klienta,

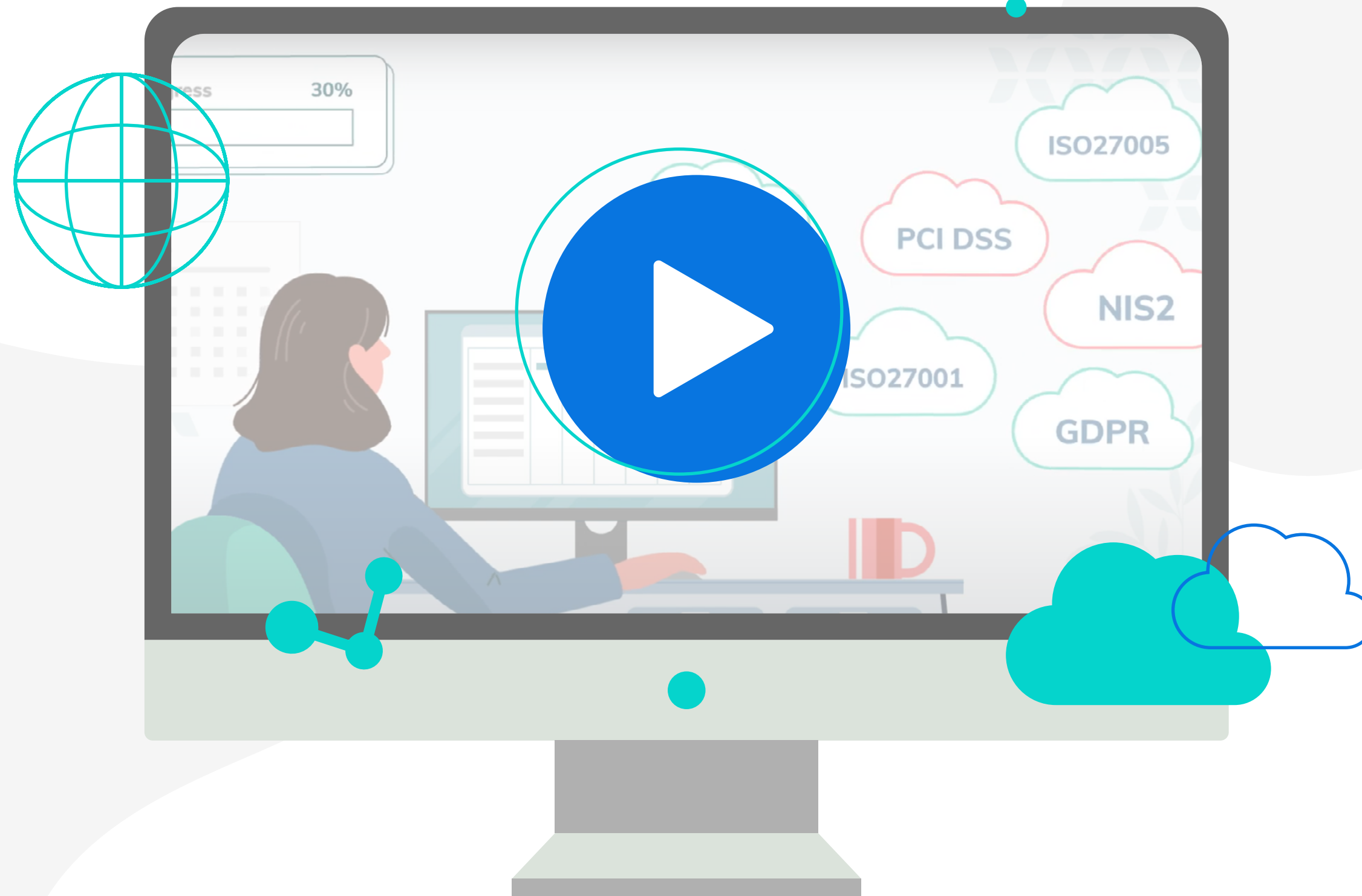
2 Aplikacja – warstwa aplikacyjna umożliwia adaptowanie kształtu frameworku do potrzeb poszczególnych organizacji, dopasowując się do branży, skali, lokalizacji geograficznej, kategorii projektów, ich skali oraz apetytu na ryzyko. Dzięki temu klienci Cyrimy otrzymają wynik zbliżony do tego, który oferowany jest przez wyspecjalizowane firmy doradcze za ułamek ceny tradycyjnej usługi, otrzymując gotowe rozwiązanie na przestrzeni maksymalnie kilku godzin potrzebnych na precyzyjne opisanie własnej organizacji w systemie.

3 Plugin, za pomocą którego Cyrima integruje się z systemem Jira.



Źródło: spółka

Cyrima – dowiedz się więcej!



Komercjalizacja Cyrimy

3 kluczowe kierunki
komercjalizacji systemu
Cyrima:

Sprzedaż narzędzia
obecnym klientom, dla
których SEDIVIO świadczy
usługi i realizuje projekty
w ramach działalności
podstawowej

Sprzedaż bezpośrednia
jako remedium na
aktualne wymagania
regulacyjne

Sprzedaż bezpośrednia
jako „quick-win” po
wystąpieniu incydentu
bezpieczeństwa
u potencjalnego klienta

Komercjalizacja Cyrimy

Sprzedż narzędzia obecnym klientom, dla których SEDIVIO świadczy usługi i realizuje projekty w ramach działalności podstawowej

Odbiorcy: klienci usług programistycznych

Zakres geograficzny: głównie Polska, pozostałe kraje zgodnie ze strategią wejścia na rynki zagraniczne

Jako że Cyrima jest frameworkiem wdrożeniowym, SEDIVIO będzie wykorzystywać to narzędzie w ramach świadczenia usług programistycznych. W ten sposób SEDIVIO podniesie jakość świadczonych usług. Każdy klient, który będzie chciał wykorzystać proponowane podejście szerzej w swojej organizacji, będzie mógł to zrobić poprzez zakup produktu Cyrima.



Komercjalizacja Cyrimy

Sprzedaż bezpośrednia jako remedium na aktualne wymagania regulacyjne

Odbiorcy: Małe i średnie organizacje z branży finansowej, telekomunikacyjnej, e-commerce i medycznej (branże podlegające obowiązywaniu aktów NIS2 i DORA)

Zakres geograficzny: W pierwszym roku działania sprzedaż będzie skierowana głównie do klientów krajowych ze względu na posiadaną sieć kontaktów. SEDIVIO szacuje, że sprzedaż na rynkach zagranicznych (na terenie UE - z uwagi na zakres obowiązywania regulacji) w drugim roku od chwili udostępnienia pełnej wersji systemu wygeneruje ponad 50% przychodów z tytułu jego dystrybucji.

Początkowo sprzedaż kierowana będzie do firm partnerskich pozostających w sieci kontaktów SEDIVIO. Równolegle położony zostanie duży nacisk na rozbudowę sieci dystrybutorów (zaufanych doradców potencjalnych klientów, którzy poprzez Cyrimę będą mogli rozszerzyć zakres sprzedawanych przez siebie usług – to m.in. prawnicy, doradcy ds. bezpieczeństwa, integratorzy IT, doradcy technologiczni).



Komercjalizacja Cyrimy

**Sprzedaż bezpośrednia jako „quick-win”
po wystąpieniu incydentu bezpieczeństwa
u potencjalnego klienta**

**Odbiorcy: Średnie i duże organizacje z branży
finansowej, medycznej, telekomunikacyjnej,
energetycznej, e-commerce**

Zakres geograficzny: kraje UE, szczególnie te
w których regulatorzy restrykcyjnie egzekwują
wymagania prawne (Niemcy, Polska, Francja,
Szwajcaria, Austria). Wielka Brytania (w Wielkiej
Brytanii istnieją bliźniaczo podobne do europejskich
i równie restrykcyjnie przestrzegane regulacje).

Sprzedaż oparta będzie o monitorowanie
komunikatów medialnych dotyczących zdarzeń
w zakresie bezpieczeństwa oraz poprzez współpracę
z firmami oferującymi usługi z zakresu
rozwiązywania tego rodzaju incydentów. Firmy
dotknięte takimi incydentami potrzebują szybko
usuwać liczne podatności, a Cyrima posiada na tym
polu największą przewagę wobec konkurencyjnych
rozwiązań.

Perspektywy rozwoju.

3 rosnące rynki - 3 obszary rozwoju SEDIVIO

E-zdrowie

Nakłady przeznaczone na rynek zdrowia regularnie rosną i zgodnie z ustawą, która weszła w życie 14 października 2021 roku, mają sięgnąć 7% PKB w 2027 roku, z czego duża część przeznaczona zostanie na cyfryzację tego sektora. Centrum e-Zdrowia, które odpowiada za cyfryzację opieki zdrowotnej w Polsce, wśród kluczowych interesariuszy w strategii na lata 2023-2027 wskazuje dostawców oprogramowania dla rynku medycznego. Ekspertki prognozują znaczny wzrost rynku e-zdrowia także w skali światowej - do poziomu 1 354,7 mld dolarów w 2030 roku.

Dla SEDIVIO to obszar podstawowej działalności, z którego pochodzi około 80% przychodów spółki.

Cyberbezpieczeństwo

Kryzys związany z wojną w Ukrainie wzmógł aktywność w obszarze cyberbezpieczeństwa. Według autorów raportu Polskiej Izby Informatyki i Telekomunikacji i IDC Polska rynek ten w Polsce w 2023 r. wzrośnie rok do roku o 15,2 % Wydatki napędzane będą przede wszystkim przez zagrożenia wynikające z sytuacji geopolitycznej, przez rosnące potrzeby będące efektem transformacji cyfrowej oraz przez nowe regulacje i zwiększające się ryzyko ataków ransomware.

Dla SEDIVIO cyberbezpieczeństwo to kluczowy obszar rozwoju.

Sztuczna inteligencja

15% polskich firm obecnie korzysta z rozwiązań opartych o AI, a kolejne 13% planuje wdrożyć je 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. Zgodnie z danymi Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, do 2025 r. wartość światowego rynku sztucznej inteligencji wzrośnie do przeszło 190 mld dolarów, a rozwiązania oparte na AI wdroży 97 proc. największych międzynarodowych firm.

Dla SEDIVIO AI to ważny obszar rozwoju w dalszej perspektywie.

Strategia rozwoju SEDIVIO

Przyjęta we wrześniu 2023 roku strategia SEDIVIO na lata 2024 – 2025 zakłada:

- budowę pozycji lidera wśród dostawców oprogramowania w zakresie zabezpieczenia procesów wytwórczych (zarówno poprzez sprzedaż systemu Cyrima, jak i świadczenie usług doradczych z tego obszaru),
- budowę pozycji eksperta w zakresie komercyjnej integracji AI,
- kontynuację głównej działalności Spółki opartej o projekty dla administracji publicznej w większym jednak niż dotychczas zakresie.

Strategia Spółki oparta została na kluczowych z punktu widzenia dalszego rozwoju SEDIVIO obszarach działalności



E-zdrowie

Cyberbezpieczeństwo

Sztuczna inteligencja

Cele SEDIVIO w obszarze cyberbezpieczeństwa

SEDIVIO zamierza budować pozycję lidera poprzez działania w oparciu o Cyrimę, jak również poprzez samodzielne świadczenie usług doradczych w obszarze cyberbezpieczeństwa w modelu body leasingowym.

Dzięki dotychczasowej dwuletniej pracy nad systemem Cyrima, SEDIVIO zbudowało zespół złożony z ekspertów z obszaru bezpieczeństwa, analityki biznesowej, rozwiązań IT, a także sprzedaży i marketingu. Pozyskani przez SEDIVIO eksperci dysponują wiedzą, która już w tej chwili zapewnia Spółce istotną przewagę konkurencyjną w obszarze bezpiecznego wytwarzania oprogramowania, zgodnego ze zmianami legislacyjnymi.

SEDIVIO planuje rozbudowywać ten zespół i dalej budować w ten sposób przewagę konkurencyjną.

Cele SEDIVIO do końca 2025 roku

Cel 1. Pozyskanie min. 200 klientów dla systemu Cyrima, z czego około 50% z rynków zagranicznych oraz dalszy rozwój produktu tak, by odpowiadał zmieniającym się warunkom rynkowym i legislacyjnym.

Cel 2. Doprowadzenie do sytuacji, w której istotna część rocznych przychodów Spółki (min. 15%) jest związana z cyberbezpieczeństwem – zarówno dzięki usługom doradczym, jak i sprzedaży systemu Cyrima. Spółka zakłada, że przychody z tego obszaru będą rosły po 2024 roku w średnim tempie rocznym wynoszącym ponad 40% r/r (ang. CAGR), przy czym należy zaznaczyć, że wysoki wskaźnik wynikać będzie m.in. z niskiej początkowej bazy przychodowej.



Cele SEDIVIO w obszarze sztucznej inteligencji

AI, czyli perspektywa na przyszłość

Dzięki doświadczeniu SEDIVIO w zarządzaniu projektami, ryzykiem i zarządzaniu zmianą, z naciskiem na bezpieczeństwo, Spółka planuje rozwijać się w obszarze sztucznej inteligencji, uzupełniając procesy klienta o dostępne na rynku chmurowe rozwiązania AI.

SEDIVIO będzie aktywnie poszukiwać zleceń w celu przeprowadzenia audytów procesów w firmach, obejmujących różne obszary działalności tj.: finanse, zarządzanie łańcuchem dostaw, kwestie kadrowe, rozwiązania informatyczne, a także działy związane z marketingiem, sprzedażą i obsługą klienta. Dzięki tym badaniom możliwe będzie określenie priorytetów oraz dostosowanie rozwiązań tak, by idealnie odpowiadały indywidualnym potrzebom klienta.

SEDIVIO zakłada budowę zespołu badawczo - rozwojowego, który będzie inicjować projekty bazujące na najnowszych osiągnięciach AI.

Dostawcy rozwiązań IT, tacy jak Microsoft Azure, Amazon Web Services czy Google Cloud oferują usługi oparte na sztucznej inteligencji, które działają w chmurach prywatnych lub bezpośrednio na danych klienta. To dla wielu klientów (w tym m.in. dla firm z sektora finansowego) z powodu obowiązujących regulacji jedyne wyjście. Budują oni prywatne chmury na swoich danych finansowych, kadrowych itd..

Cele SEDIVIO do końca 2025 roku

Cel 1. Uzyskanie do końca 2025 roku pierwszych przychodów ze sprzedaży usług opartych o integrację rozwiązań bazujących na technologii AI.

Cel 2. Przychody te powinny stać się istotnymi w kolejnym, 2026 roku.

Cele SEDIVIO w obszarze e-zdrowia

Spółka ma zamiar kontynuować zwiększanie przychodów z jej kluczowej działalności, która polega na obsłudze dużych zamówień publicznych, szczególnie w obszarze e-zdrowia. W tym celu firma planuje poszerzyć swój zespół odpowiedzialny za realizację zamówień publicznych oraz dokonać rekrutacji specjalistów IT.

Cele SEDIVIO do końca 2025 roku

Cel 1. Dalsze zwiększanie przychodów.

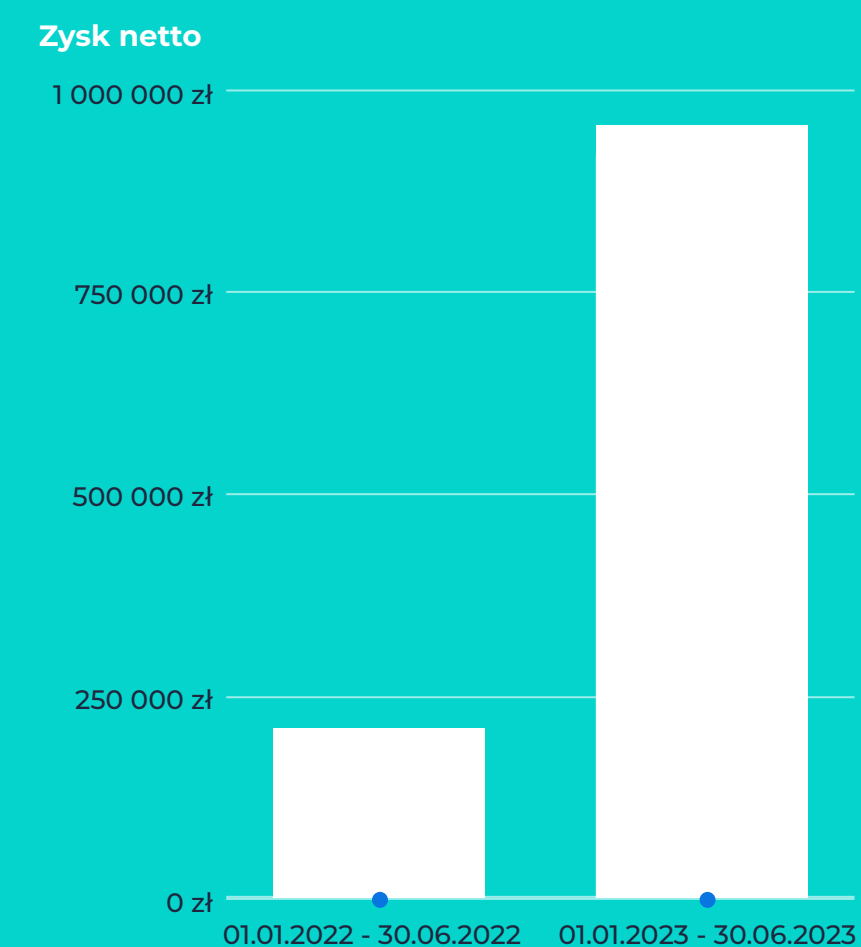
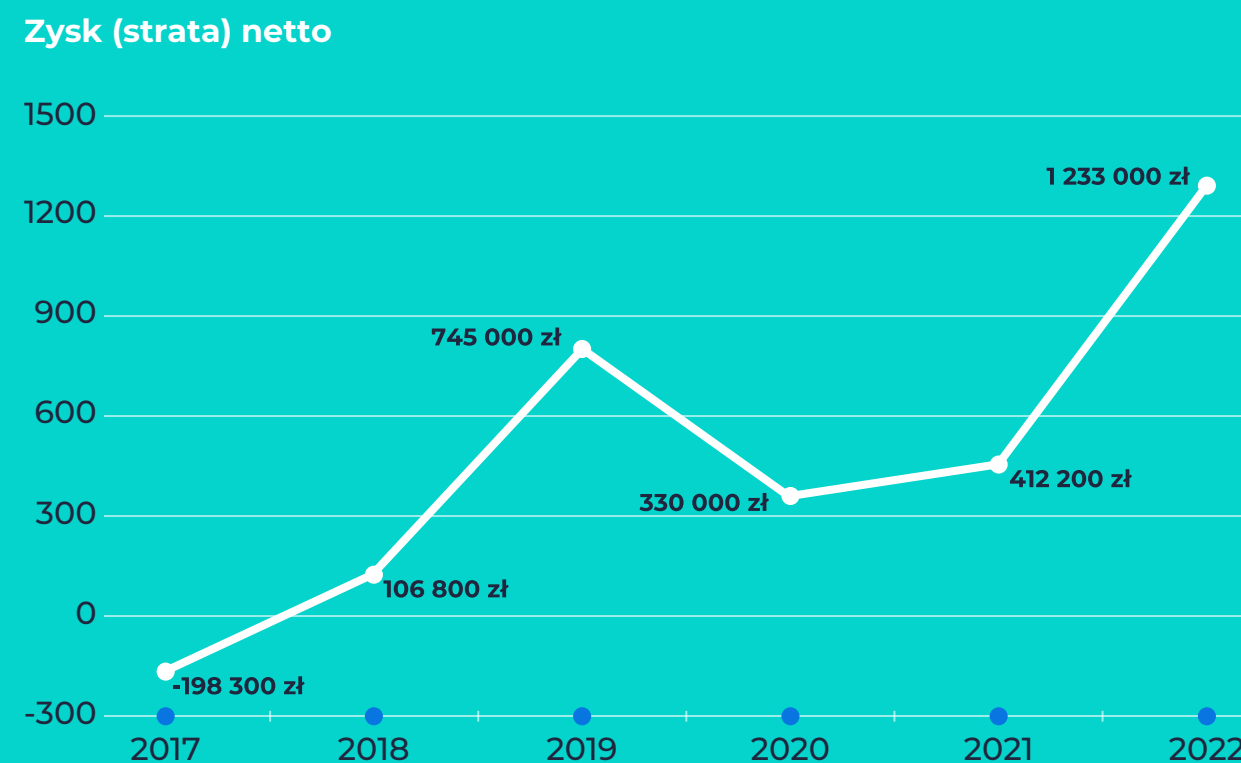
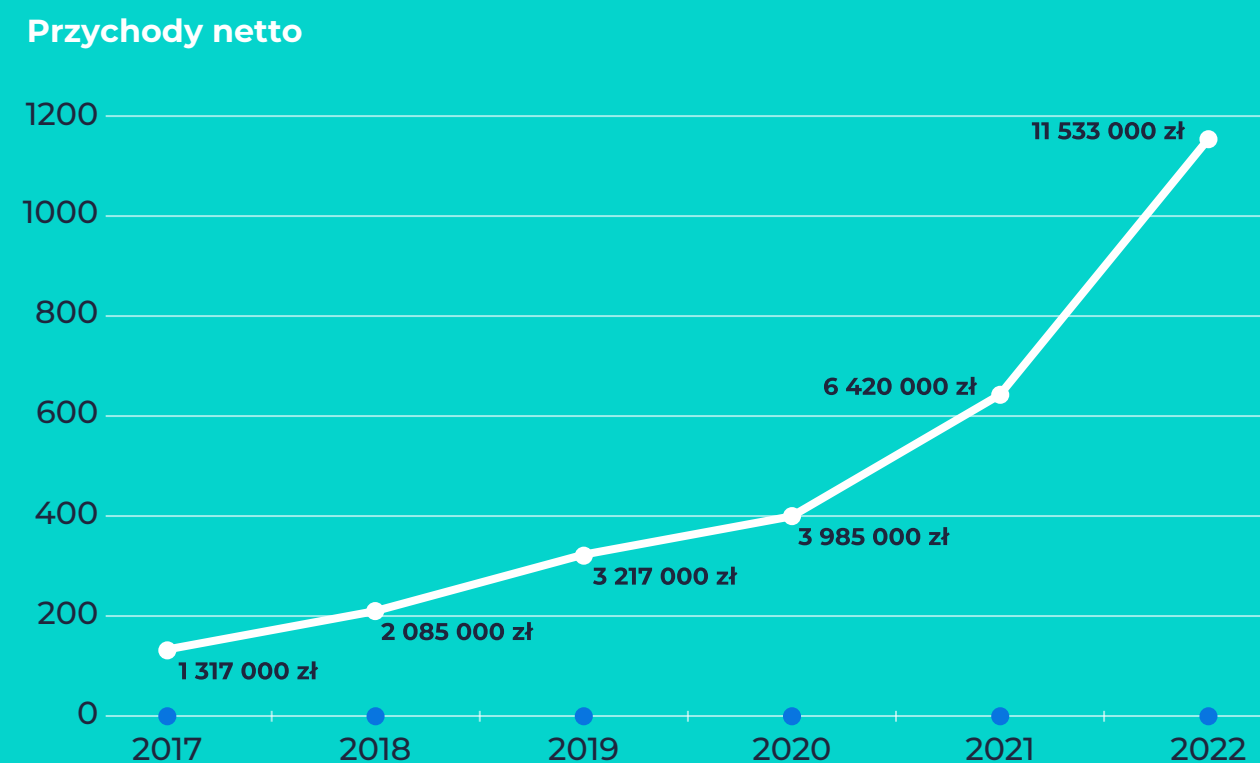
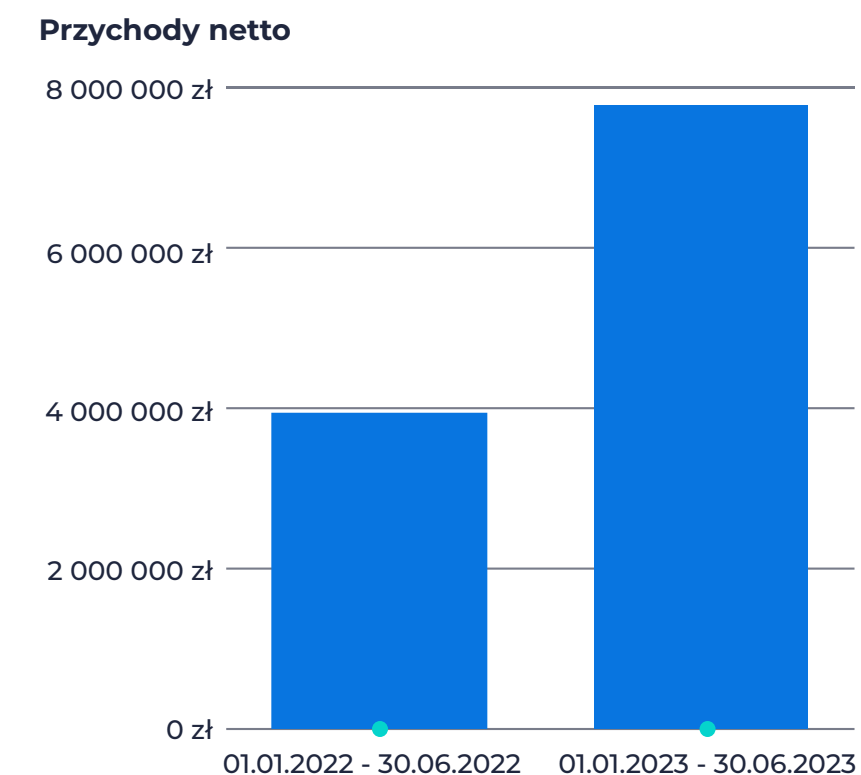
Cel 2. Utrzymanie dwucyfrowego tempa wzrostu przychodów w podstawowym obszarze działalności przy jednoczesnym utrzymaniu marż i przepływów pieniężnych.



Wyniki finansowe.

Dynamiczne wzrosty

O dotychczasowej skuteczności SEDIVIO w obszarze e-zdrowia (usługi body i team leasingowe) świadczą dane finansowe za ostatnie lata.



Źródło: Raporty roczne SEDIVIO SA za lata 2017 - 2022

Kluczowy zespół

SEDIVIO



Jakub Budziszewski ekspert i menedżer z 20-letnim doświadczeniem w branży IT. Specjalizujący się w nowych technologiach, zwinnym zarządzaniu projektami i bezpiecznym wytwarzaniu oprogramowania.

Od 2014 r. związany ze spółką SEDIVIO w której zaczynał jako inżynier oprogramowania, a następnie pokonał ścieżkę od menedżera projektów do obecnie pełnionej funkcji prezesa zarządu. Wcześniej wieloletni specjalista IT pracujący w podmiotach leczniczych.

Absolwent nauk komputerowych i administrowania bazami danych na Prywatnej Wyższej Szkole Nauk Społecznych, Komputerowych i Medycznych oraz zarządzania i marketingu internetowego na Uczelni Łazarskiego.



Karol Matczak aktywny inwestor giełdowy. Posiada wyższe wykształcenie techniczne (Politechnika Warszawska) oraz finansowe (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie).

Od ponad 10 lat związany z rynkiem kapitałowym – w okresie tym zajmował specjalistyczne i menedżerskie stanowiska w czołowych instytucjach w Polsce – Domu Maklerskim Banku Ochrony Środowiska, Citibanku oraz mBanku.

Posiada licencje maklera papierów wartościowych, doradcy inwestycyjnego, a także międzynarodowe certyfikaty CFA, CIIA i PRM.

Prowadzi zajęcia dla studentów Politechniki Warszawskiej oraz Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Jest także przewodniczącym rady nadzorczej Philabs SA.

Kluczowy zespół

SEDIVIO



Krzysztof Pyrdoł ekspert IT i Scrum Master z wieloletnim doświadczeniem. Specjalizuje się w aplikacjach internetowych tworzonych z wykorzystaniem .NET (MVC, Blazor) oraz aplikacjach windowsowych WPF, a także w obsłudze certyfikatów, certyfikatów kwalifikowanych, podpisów elektronicznych i integracji i obsłudze fizycznych urządzeń wejściowych (czytniki, czujniki, fizyczne urządzenia sterowane za pomocą protokołu TCP).

Ukończył m.in. studia magisterskie na DePaul University (kierunek: Computer Science and Telecommunications), a także szereg studiów podyplomowych (m.in. na kierunkach Programowanie aplikacji biznesowych .NET MVC i WPF oraz programowanie aplikacji biznesowych).

Projekt

Cyrima



Karol Chwastowski kluczowy architekt systemu Cyrima. Przedsiębiorca i manager działający na rynku bezpieczeństwa informacji i doradztwa strategicznego od 15 lat. Absolwent Mechatroniki na Wojskowej Akademii Technicznej i Strategicznego Wywiadu Gospodarczego na Akademii im. Leona Koźmińskiego.

Projektował strategię i modele operacyjne bezpieczeństwa dla wiodących firm z branży finansowej, telekomunikacyjnej i produkcyjnej.

Wykładowca akademicki w Szkole Głównej Handlowej.

Dlaczego emisja?

Aby zwiększyć szanse na komercyjny sukces narzędzia Cyrima, konieczne jest planowe zakończenie prac projektowych nad systemem, które umożliwi wejście na rynek w czasie, kiedy potrzeby klientów będą największe.

Do tej pory SEDIVIO pokrywała koszty prac projektowych ze środków własnych z bieżącej działalności operacyjnej oraz ze środków pozyskanych z emisji akcji serii B (listopad 2021 rok, 1 mln zł).

Emisja pozwoli na pokrycie kosztów realizacji projektu Cyrima (na przestrzeni ostatniego roku wynosiły średnio 177 300 zł miesięcznie).

Parametry oferty

- **Oferta akcji nowej emisji - do 366 666 sztuk akcji zwykłych na okaziciela serii C (Akcje Oferowane)**
- **Cena Akcji Oferowanych - zostanie ustalona przez Zarząd i podana do publicznej wiadomości przed rozpoczęciem przyjmowania zapisów**
- **Maksymalne wpływy brutto z emisji – do 1 000 000 euro**
- **Szacowane wpływy netto z emisji – 4.033.000 zł**
- **Giełda – Akcje Oferowane zostaną wprowadzane na rynek NewConnect**

Cele emisji

Cel 1 – Rozwój oprogramowania Cyrima oraz usług z nim powiązanych (ok. 3.500.000 zł)

Skalowanie produktu Cyrima, jak również przygotowanie się do świadczenia usług doradczych w tym obszarze będzie wymagać poniesienia przez SEDIVIO w początkowej fazie nakładów finansowych związanych z:

- zakończeniem prac projektowych
- rozbudową zespołów eksperckich z branży cyberbezpieczeństwa
- realizacją działań sprzedażowych i marketingowych w celu pozyskiwania nowych klientów zgodnie z zakładanym celem obliczonym na pozyskanie 200 klientów do końca 2025 roku, z czego ponad połowa pochodzić będzie z rynków zagranicznych (Unia Europejska).

- Spółka szacuje, że łączne koszty związane z realizacją tego celu nie przekroczą 3.500.000 zł
- Kwota 3.500.000 zł stanowi całość kosztów potrzebnych do poniesienia w celu osiągnięcia pierwszej wersji systemu, uwzględniającą najistotniejsze, znane Emitentowi na Datę Dokumentu Ofertowego (sporządzonego na potrzeby Oferty Publicznej Akcji serii C) koszty zmienne, a tym samym nie powinna ulec zwiększeniu
- **Ostateczne koszty zostaną określone po zakończeniu fazy wczesnej adopcji, a zatem etapu wdrożeń systemu Cyrima u grona pierwszych klientów**
- **Spółka zakłada zakończenie realizacji wskazanego celu do końca 2025 roku**

Cele emisji

Cel 2 - Finansowanie rozwoju podstawowej działalności Spółki (około 533.000 zł)

Podstawowa działalność SEDIVIO obejmuje usługi body i team leasingu na potrzeby podmiotów z sektora publicznego. Ten obszar działalności historycznie przynosił spółce zrównoważony przychód oparty na stabilnych marżach. Dlatego też, widząc potencjał w sektorze publicznym, spółka planuje zwiększyć obsługę dużych zamówień publicznych.

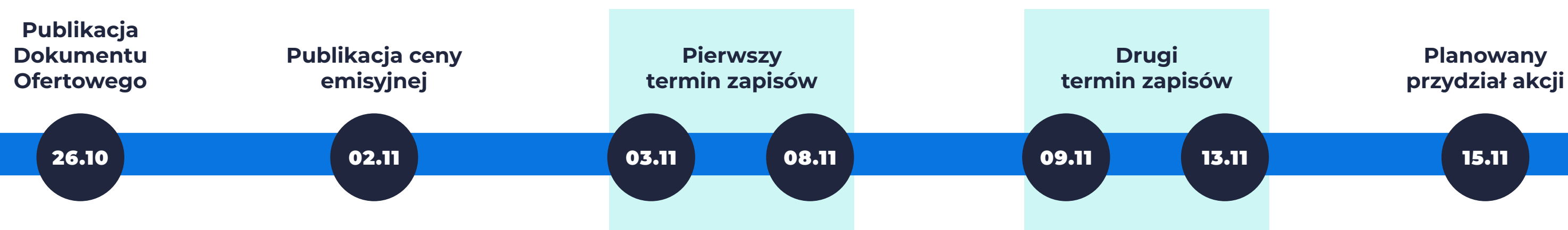
Celem spółki jest pozyskanie nowych zleceń o istotnej wartości, co będzie wiązało się z koniecznością składania wyższych zabezpieczeń (tzw. wadium) na etapie postępowań konkurencyjnych.

Spółka planuje przeznaczyć kwotę około 533.000 zł z wpływów z emisji akcji oferowanych na kapitał obrotowy w celu zwiększenia skali podstawowej działalności operacyjnej, w tym:

- finansowanie potencjalnych wadium w najbliższych postępowaniach oraz
- pokrycie kosztów wynagrodzeń zespołu dedykowanego do realizacji projektu, do czasu uzyskania wpływów z tytułu wykonywanych prac.

- W sytuacji, gdy emisja Akcji Oferowanych nie osiągnie zakładanego poziomu, Spółka w pierwszej kolejności przeznaczy wszystkie pozyskane środki na realizację celu nr 1, który pozwoli na komercjalizację projektu Cyrima, co przełoży się na optymalizację skali działania, a co za tym idzie optymalizację przyszłych przychodów. Cel nr 2 będzie w takim przypadku dalej realizowany organicznie, w dotychczasowym tempie i w ograniczonym zakresie, ze **środków własnych wygenerowanych z działalności Emitenta.**

Harmionogram Oferty Publicznej

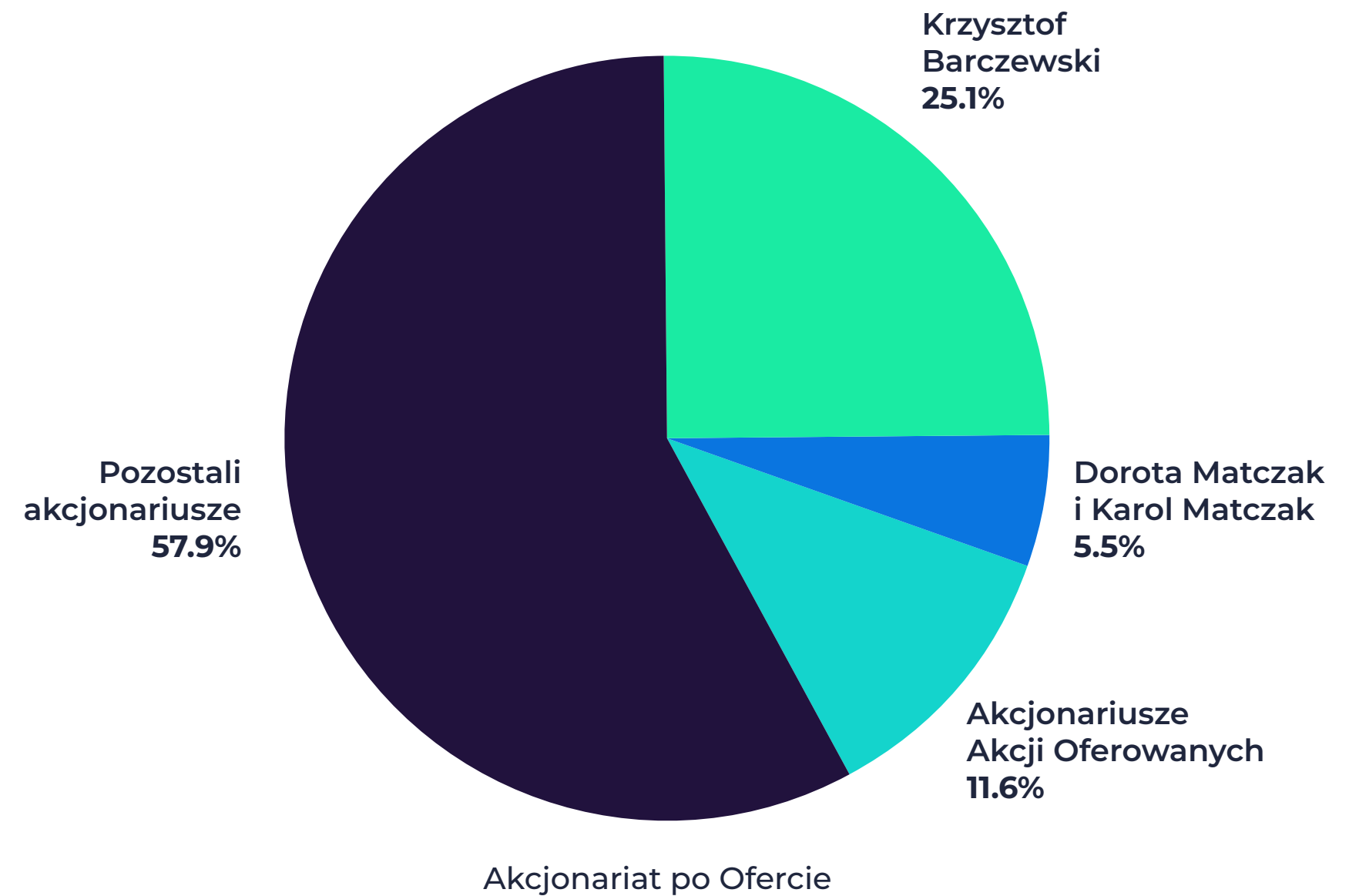
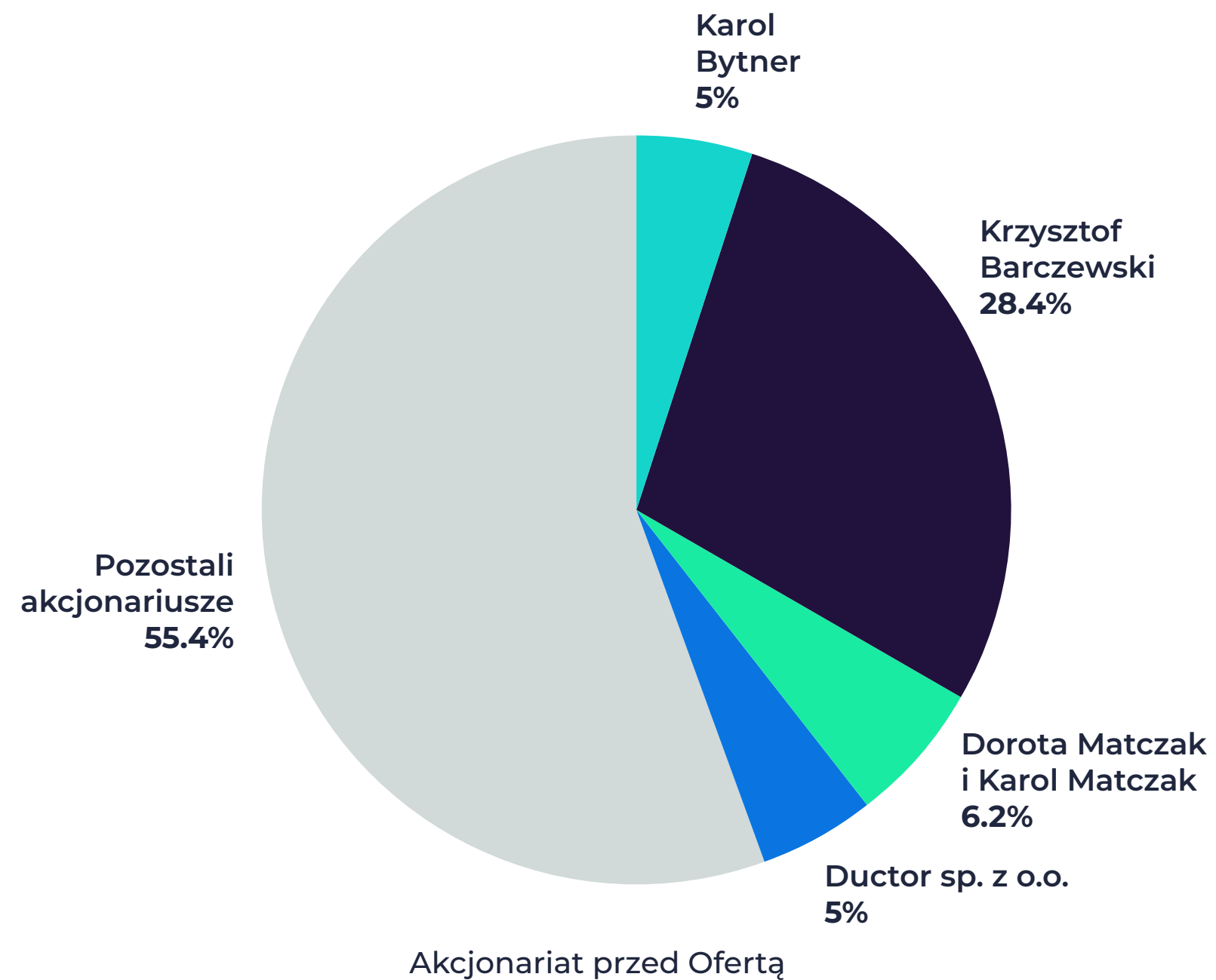


Więcej informacji: www.inwestycja.sedivio.com/emisja

Firmą inwestycyjną pośredniczącą w Ofercie jest DM BOŚ SA. Zapisy przez stronę DM BOŚ SA lub w placówkach DM BOŚ SA.

Więcej informacji dot. składania zapisów: <https://bossa.pl/oferta/rynek-pierwotny/emisje/sedivio-sa>

Struktura akcjonariatu SEDIVIO SA



Podsumowanie

✓ Działamy na rozwojowych rynkach: e-zdrowie, cyberbezpieczeństwo, planujemy rozwój na rynku AI.

✓ Posiadamy własny produkt z obszaru cyberbezpieczeństwa: Cyrimę, która jest narzędziem o globalnym potencjale sprzedażowym i adresuje istotne potrzeby organizacji w obliczu nowych regulacji w obszarze cyberbezpieczeństwa.

✓ Cyrima pomyślana jest w ten sposób, by dodatkowo generować popyt na usługi w obszarze bezpieczeństwa, które SEDIVIO będzie świadczyć w modelu body leasingowym.

✓ Posiadamy zespół złożony z doświadczonych ekspertów, który tworzy rozwiązania doceniane przez klientów (pokazują to informacje zwrotne pochodzące od pierwszych użytkowników systemu Cyrima).

Jesteśmy spółką ze stabilnymi przychodami, które w ostatnich latach nieustannie rosną.

Nasz plan? By rosły jeszcze szybciej!

Dziękujemy za uwagę!

Zachęcamy do kontaktu:

www.sedivio.com

www.inwestycja.sedivio.com

www.cyrima.com

emisja@sedivio.com



Koordynator oferty:

Dom Maklerski Banku Ochrony Środowiska
ul. Marszałkowska 78/80,
00-517 Warszawa

makler@bossa.pl

