



Strategia rozwoju 2022-2023

Październik 2021



Szanowni Państwo,

strategia ma dla nas w EC2 znaczenie fundamentalne.

Cieszymy się, że udało nam się zrealizować wszystkie cele na lata 2020-2021.

Pozyskujemy start-upy medyczne i inwestorów do współpracy w ramach TECH MED HOUSE. Ciekawym projektem w tym obszarze jest projekt nowego rodzaju ubezpieczenia medycznego.

Staliśmy się partnerem pierwszego wyboru w realizacji projektów ogólnopolskich. Świadczy o tym wybór naszej oferty w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego przez Polską Agencję Żeglugi Powietrznej.

Wyznaczyliśmy nowe kierunki rozwoju.

Analiza otoczenia rynkowego wskazała nam na **cyberbezpieczeństwo** jako taki kierunek. Stworzymy produkt, który jest **odpowiedzią na kluczowe problemy** dużych firm. Zbudujemy sieć partnerów, których uzbroimy w narzędzie do obsługi znacznie większej liczby klientów. Weryfikacja naszych założeń biznesowych u klientów pokazuje ogromny potencjał tego projektu.

Sięgnijemy po **nowe kompetencje** w dziedzinie **cyberbezpieczeństwa, finansowej, blockchain** czy **sztucznej inteligencji**.

Wysoka jakość świadczonych przez nas **usług wytwarzania oprogramowania** pozwoliła nam zdobyć **zaufanie naszych klientów**. Stworzymy zespół, który pozwoli zaoferować im również na wysokim poziomie usługę **utrzymania oprogramowania**.

Dużo pracy przed nami. Liczymy jednak na to, że dzięki niej **zaufanie akcjonariuszy** do naszej spółki dalej będzie rosnąć.



Jakub Budziszewski
CEO EC2

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.

wspieranie innowacyjności

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

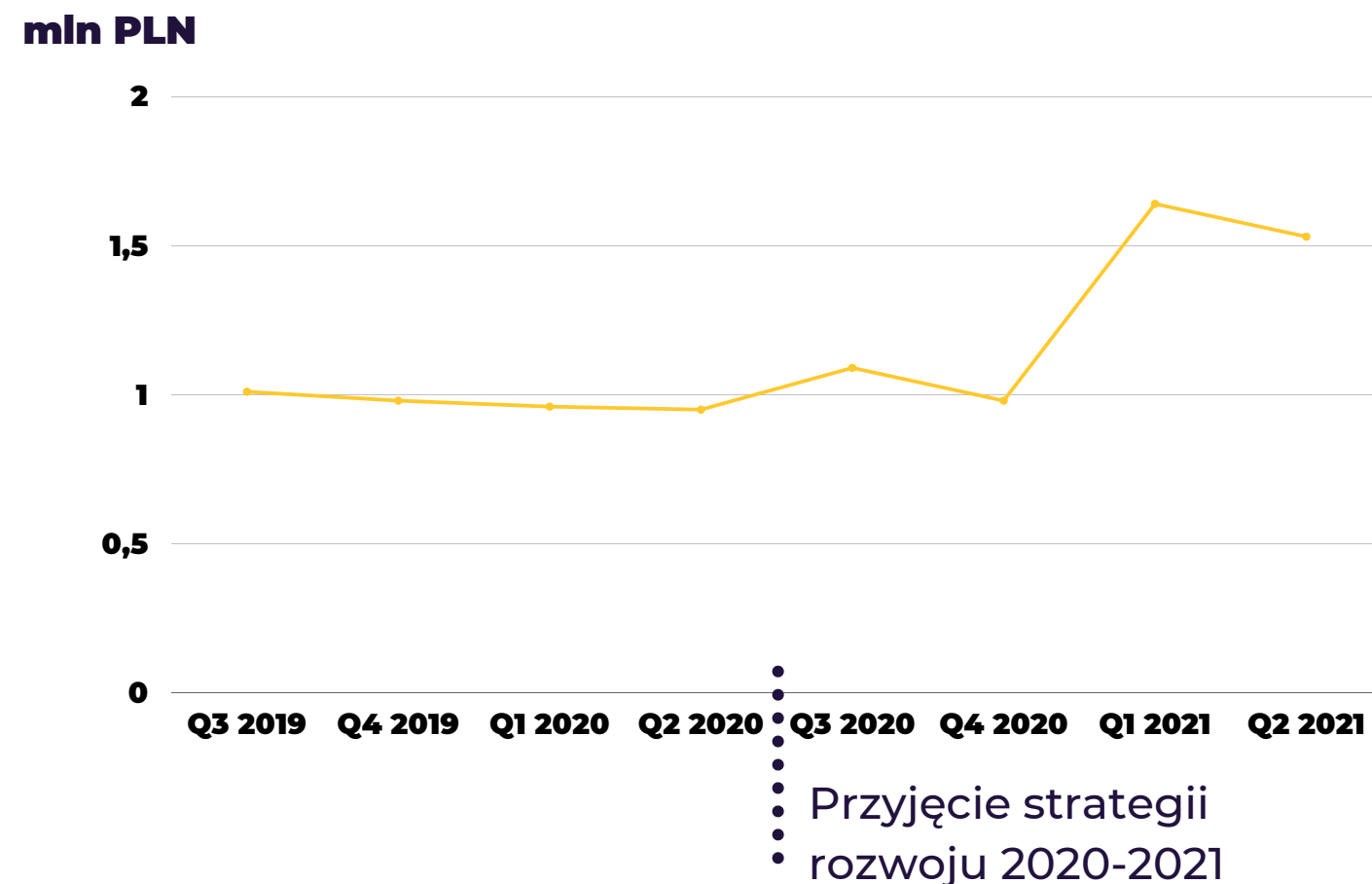
rozwój produktu do zarządzania projektami

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



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

60,4%

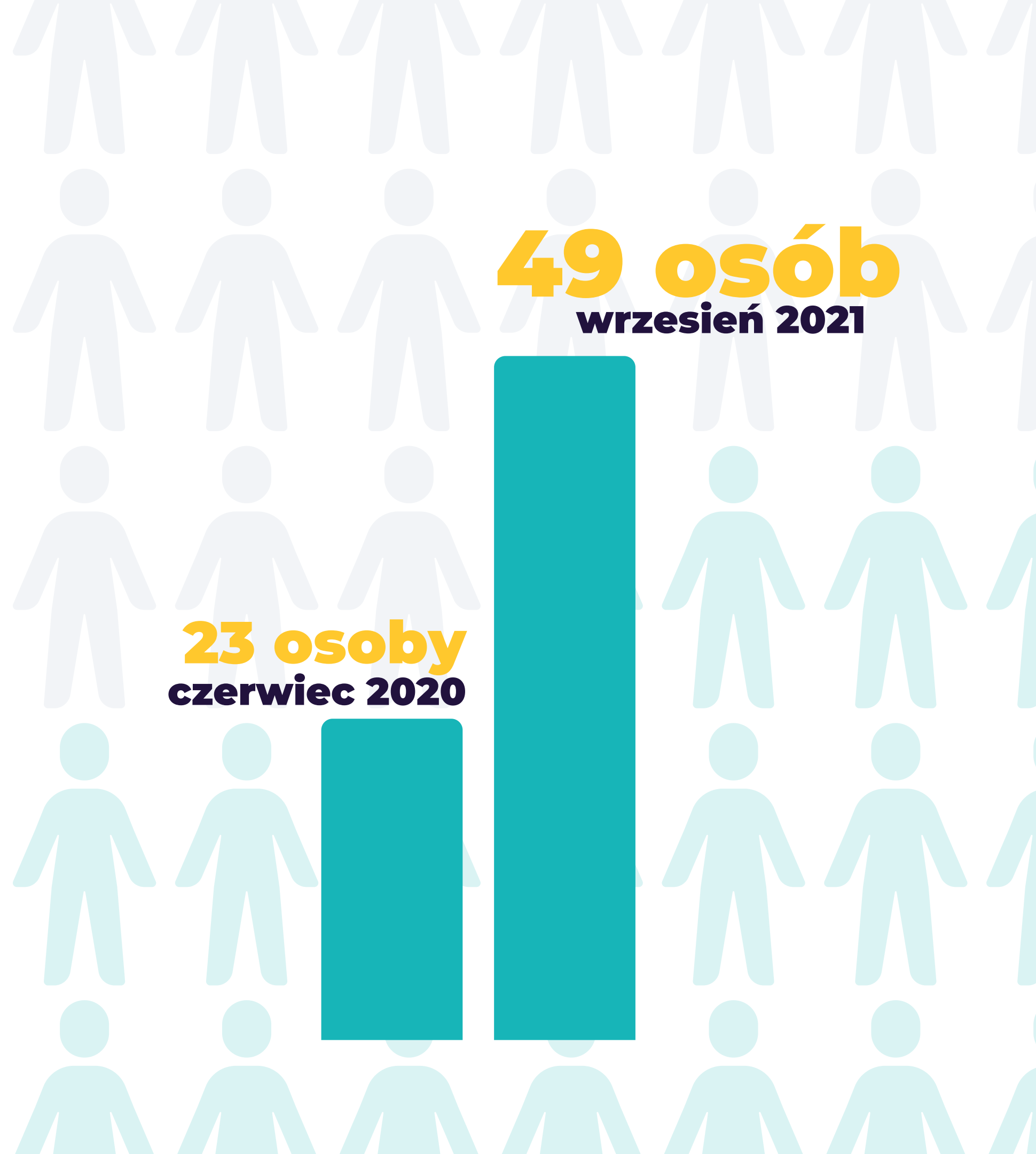
Wzrost zespołu

Nasz zespół zwiększył się
w tym czasie o ponad

113%

23 osoby
czerwiec 2020

49 osób
wrzesień 2021



**Cele
strategiczne
2022-2023**

**i jak je
zrealizujemy**

Kluczowe założenia

Oto trzy najważniejsze założenia strategii rozwoju naszej spółki na lata 2022 - 2023, które rozwijamy na kolejnych stronach:

- ① **Pozyskanie nowych kompetencji, w tym w szczególności w zakresie cyberbezpieczeństwa i zarządzania finansami.**
- ② **Przejście z pozycji dostawcy usług IT do ich kreatora - rozwój i sprzedaż nowego, innowacyjnego produktu z obszaru cyberbezpieczeństwa.**
- ③ **Kontynuacja dotychczasowych działań.**

Nowe kompetencje

Upatrujemy rozwoju naszej spółki w pozyskaniu kolejnych, kluczowych kompetencji. Wskazaliśmy je poniżej kolorem granatowym - na tle tych kompetencji, które już posiadamy. Ich wybór oparliśmy na analizie otoczenia rynkowego. O jej wynikach piszemy więcej na kolejnej stronie.

cyberbezpieczeństwo | integracje systemowe | analiza IT
doświadczenie w e-zdrowiu | **optymalizacje finansowe (CFO)**
rekrutacja programistów | development dużych systemów IT
blockchain | projekty publiczne | bodyleasing | budowa produktu
zarządzanie w IT | **sztuczna inteligencja**

Otoczenie rynkowe

mld USD

400

300

200

100

0

2021

2023

2026

Wykres przedstawia prognozowany wzrost rynku cyberbezpieczeństwa (w mld USD) do 2026 r.

59% polskich firm medycznych zamierza **zwiększyć nakłady** na inwestycje w technologie, pokazały nasze własne badania (raport dot. wpływu COVID-19 na cyfryzację służby zdrowia). To jednak tylko jeden z przyszłościowych obszarów, które wykazują potencjał wzrostu. Dostrzegliśmy ich więcej i to w oparciu o te trendy wytyczyliśmy strategię dalszego rozwoju naszej spółki.

CYBERBEZPIECZEŃSTWO | Rynek cyberbezpieczeństwa ma urosnąć z poziomu 217,1 mld USD w 2021 do poziomu 262,2 mld USD w 2023 roku.

W ciągu kolejnych trzech lat ma osiągnąć natomiast poziom **345,4 mld USD** w skali globalnej.

BLOCKCHAIN | Do 2022 roku wydatki na rozwiązania blockchain wyniosą w skali świata 11,7 mld USD. Szacuje się, że dwa lata później rynek ten ma wygenerować **20 mld USD** przychodów. Rosną także możliwości wykorzystania tokenizacji w finansowaniu projektów.

Otoczenie rynkowe

TELEMEDYCYNA | **71%** pacjentów rozważa skorzystanie z rozwiązań telemedycznych lub już z nich korzysta, a aż **83%** zamierza robić to w przyszłości, już po pandemii COVID-19. Korzyści widzą także placówki medyczne: szacuje się, że 2/3 konsultacji medycznych (w tym na SOR) jest niekonieczne. Tylko w USA kosztuje to system opieki zdrowotnej **32 mld USD** rocznie.

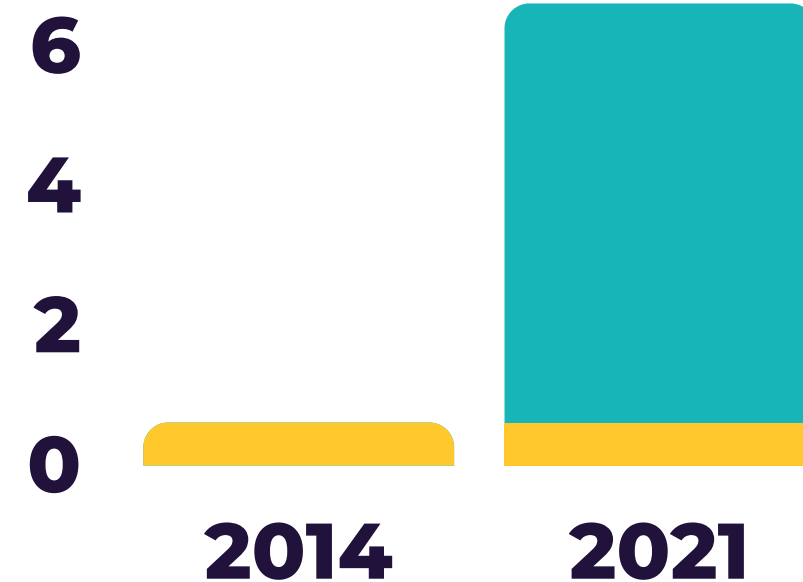
START-UPY MEDYCZNE | Rynek med-tech na świecie przekroczył wartość **430 mld USD**. W samej Europie w tej branży działa 27 tys. firm. Większość z nich to niewielkie przedsiębiorstwa i start-upy. To w ich rękach znajduje się przyszłość światowego med-techu.

Źródła danych:
https://www.mpo-mag.com/contents/view_breaking-news/2020-06-16/doctorcom-shares-results-of-study-on-telemedicine-adoption/
<https://www.fshealth.com/blog/29-statistics-about-telemedicine-healthcare>
<https://www.statista.com/statistics/595182/worldwide-security-as-a-service-market-size/>
<https://techjury.net/blog/blockchain-statistics/>
<https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/artificial-intelligence-healthcare-market-54679303.html>
<https://freshcodeit.com/freshcode-post/medical-technology-and-health-startups>
<https://blog.hackerrank.com/which-country-would-win-in-the-programming-olympics/>

SZTUCZNA INTELIGENCJA | Rynek AI w samej opiece zdrowotnej ma urosnąć w skali światowej zaledwie w ciągu sześciu lat - od 2020 do 2026 roku - niemal dziesięciokrotnie. Szacuje się, że osiągnie wówczas wartość **45,2 mld USD**.

SOFTWARE DEVELOPMENT | Polscy programiści uważani są za jednych z najlepszych na świecie. Regularnie zajmują miejsce na podium. Nasz kraj znajduje się też wśród **25** najchętniej wybieranych państw pod względem outsourcingu usług IT.

mld USD



Wykres przedstawia wzrost rynku AI w opiece zdrowotnej (w mld USD) w latach 2014 - 2021.

Filary strategii

Zamierzamy wpisać się w światowe trendy technologiczne. Realizację strategii rozpoczniemy więc od pozyskania kluczowych kompetencji, wskazanych wcześniej. W następnym kroku będziemy realizować plan oparty na poniższych filarach. Elementy kluczowe dla tej strategii - pogrubiliśmy.

usługi

- software development
- **utrzymanie systemów**

produkty

- **narzędzie w obszarze cybersecurity**
- narzędzie do zarządzania projektami IT

R&D

- pozyskiwanie i wsparcie w rozwoju obiecujących start-upów medycznych

Filary strategii

USŁUGI | Będziemy dalej rozwijać się jako software house i umacniać się na pozycji zaufanego partnera w projektach publicznych. Pozyskamy także nowe projekty komercyjne, w szczególności w obszarze e-zdrowia, w którym jesteśmy ekspertami. Wykorzystamy do tego naszą pozycję eksperta w tej dziedzinie.

W tym obszarze zamierzamy poszerzyć naszą ofertę. Będziemy wsparciem dla naszych klientów nie tylko w budowie, ale i utrzymaniu systemów IT.

R&D | Pierwszy rok działalności spółki TECH MED HOUSE przyniósł efekty w postaci pozyskania obiecujących start-upów do wsparcia w rozwoju. Rozwijamy też własny, innowacyjny projekt, który umożliwi cyfryzację opieki farmaceutycznej w Polsce. Wierzymy w innowacje. Będziemy więc dalej rozwijać TECH MED HOUSE i poszukiwać kolejnych innowacyjnych pomysłów na rynku.

PRODUKTY | W wyniku realizacji poprzedniej strategii udoskonaliśmy i wdrożyliśmy ScrumEASY - narzędzie do zarządzania projektami IT. Będziemy dalej rozwijać ten produkt.

Dostrzegając jednak potencjał rozwoju rynku cyberbezpieczeństwa, zainwestujemy przede wszystkim w rozwój innowacyjnego produktu w tym obszarze.

To kluczowa część naszej strategii, która przesunie naszą spółkę z pozycji dostawcy usług technologicznych na pozycję ich kreatora.

Kamienie milowe

Realizacja strategii przebiegać będzie etapowo. Poniżej przedstawiamy kluczowe momenty na drodze do jej wdrożenia.

NAZWA | Planujemy zmienić nazwę naszej spółki. Od dawna zmagamy się z trudnościami w zakresie zapewnienia widoczności EC2 w obliczu faktu, że brzmi ona tak samo, jak skrócona nazwa Amazon Elastic Computing Cloud.

FINANSOWANIE | Na tym etapie będziemy poszukiwać dalszego finansowania w celu zapewnienia stabilnego rozwoju produktów strategicznych.

TECH MED HOUSE | Know-how naszej firmy odpowiedzialnej za działania R&D pozwoli nam zoptymalizować produkt strategiczny. W tym momencie wzmocnimy też rolę podmiotów zewnętrznych.

HARMONOGRAM | Po opracowaniu harmonogramu rozwoju produktu z obszaru cyberbezpieczeństwa dokonamy jego prezentacji.

KOMUNIKACJA | Będziemy cyklicznie komunikować postępy w realizacji strategii.

ZESPÓŁ | Powiększenie zespołu o osoby na stanowiskach Dyrektor Finansowy oraz Pełnomocnik Zarządu ds. Cyberbezpieczeństwa

Parametry finansowe

W ramach realizacji strategii na lata 2022-2023, zarząd przyjął pięć głównych obszarów do dalszego wzrostu efektywności finansowej spółki. Przedstawiamy je poniżej.

- Optymalizacja wskaźnika rentowności na działalności operacyjnej oczyszczonego o koszty R&D związane z wytworzeniem produktów własnych.
- Komerccjalizacja co najmniej jednego produktu rozumiane jako pojawienie się przychodów ze sprzedaży do końca 2023.
- Uzyskanie istotnego udziału przychodów z umów zagranicznych w całości przychodów spółki.
- Zwiększenie tempa wzrost przychodów spółki.
- Optymalizacja wskaźnika rotacji należności w dniach.

Wskaźniki cena/zysk

Patrząc przez pryzmat jednego z najpopularniejszych wśród inwestorów wskaźników cena/zysk (ang. P/E), sektory działające na podstawie wybranych przez nas kompetencji oferują dla inwestorów ponadprzeciętne premie i są przez nich oceniane jako bardzo atrakcyjne. Będzie miało to, naszym zdaniem, istotne znaczenie dla kapitalizacji spółki i zaangażowania w nią akcjonariuszy.

	P/E
Global X Cybersecurity ETF	628
Prime Cyber Security ETF	389
First Trust NASDAQ Cybersecurity ETF	80,6
MSCI Europe Information Technology	53
Global X Robotics & Artificial Intelligence ETF	45,5
iShares Cybersecurity and Tech ETF	27,5
EC2 (na koniec 2020)	21

Wskaźnik C/Z, czyli cena do zysku jest powszechnie znana inwestorom giełdowym. Chodzi o relację ceny rynkowej spółki do jej zysku. Oblicza się go dzieląc cenę rynkową jednej akcji przez zysk netto przypadający na jedną akcję.

W ten sposób można stwierdzić, czy spółka jest atrakcyjną inwestycją: **im wskaźnik jest niższy, tym inwestycja może być postrzegana przez niektórych inwestorów czy analityków jako bardziej atrakcyjna (bo nie przewartościowana).**

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**

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.