

Odpowiedzi na pytania skierowane do SEDIVIO SA w dn. 7 września 2024 r.

Czy spółka zamierza publikować dane sprzedaży licencji oprogramowania Cyrima w regularnych odstępach czasu (np. miesięcznych, kwartalnych) względnie podawać możliwie szczegółowe dane w raportach kwartalnych, czy też raport z 23.08.2024 r. miał charakter incydentalny?

Chcemy usystematyzować publikowanie danych tego rodzaju. Obecnie pracujemy z księgowością nad wprowadzeniem odpowiedniego systemu raportowania, który będzie czytelny dla inwestorów i będzie zawierał zarówno przychody, jak i koszty.

Czy spółka posiada założenia planów sprzedażowych dotyczących licencji oprogramowania Cyrima w okresie kolejnych 12 miesięcy i czy mogłaby przedstawić zakładane wartości?

Posiadamy takie założenia sprzedażowe sporządzone na potrzeby wewnętrzne, jednakże nie stanowią one oficjalnych prognoz i nie będą podlegać ujawnieniu. Wynika to po prostu z faktu wysokiej dynamiki projektu i okresowych zmian, co mogłoby wprowadzać inwestorów w błąd.

Czy można prosić o przybliżenie kluczowych grup klientów dla oprogramowania Cyrima i przedstawić główne kanały sprzedaży?

Oprogramowanie Cyrima jest skierowane do różnych grup klientów w zależności od wariantu, co pozwala na dopasowanie funkcjonalności do specyficznych potrzeb użytkowników z branż regulowanych oraz firm zajmujących się przetwarzaniem danych osobowych.

Wariant *Enterprise* jest przeznaczony dla dużych przedsiębiorstw działających na rynkach ściśle regulowanych, takich jak sektor finansowy oraz e-commerce. Ze względu na ich wymagania dotyczące bezpieczeństwa oraz skomplikowane procesy zarządzania projektami, Cyrima oferuje bezpośrednią sprzedaż tego wariantu, jak również sprzedaż za pośrednictwem sieci dystrybutorów, co pozwala na pełniejsze zaspokojenie ich potrzeb.

Wariant *Standard* odpowiada na potrzeby dostawców usług IT B2B współpracujących z dużymi firmami na rynkach regulowanych, a także średnich przedsiębiorstw, takich jak banki spółdzielcze i kancelarie podatkowe. Sprzedaż tego wariantu odbywa się głównie poprzez rozbudowaną sieć dystrybutorów, która często korzysta z centrów, hubów oraz zrzeseń, zapewniając efektywny model dostarczania oprogramowania do końcowych użytkowników.

Dla mniejszych firm, które przetwarzają dane osobowe bądź funkcjonują w ramach regulowanych branż, Cyrima oferuje wariant *Essentials*. Sprzedaż tego wariantu jest realizowana głównie za pośrednictwem kanałów online, z wyraźnym naciskiem na inbound sales, co pozwala na dotarcie do szerokiego grona klientów w sposób skuteczny i zoptymalizowany pod kątem kosztów.

Czy w ramach sprzedaży licencji oprogramowania Cyrima spółka zamierza też sprzedawać inne usługi?

Tak, z naszej perspektywy Cyrima będzie służyć głównie sprzedaży usług – konkretnie z zakresu zarządzania bezpieczeństwem informacji (w tym *compliance* i projektowanie modeli operacyjnych bezpieczeństwa w oparciu o fundament, jakim jest Cyrima) i wsparcia eksperckiego na potrzeby projektów klientów.

Czy spółka zamierza w najbliższej przyszłości zorganizować spotkanie online dla inwestorów, aby przybliżyć dane dotyczące sprzedaży licencji oprogramowania Cyrima oraz ocenić sytuację w kontekście posiadanych założeń?

Dziękujemy za sugestię – jest ona zgodna z naszymi planami dotyczącymi spotkania w formie czatu inwestorskiego online lub webinaru. Ustalamy w tej chwili szczegóły, będziemy o nich informować z odpowiednim wyprzedzeniem. Możemy jednak zasygnalizować, że z dużym prawdopodobieństwem spotkanie odbędzie się w październiku.