



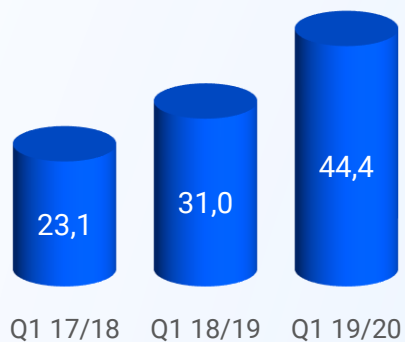
Wyniki finansowe Q1 2019/2020

18 listopada 2019

Wyższa dynamika wzrostu wyników i kolejny rekordowy kwartał

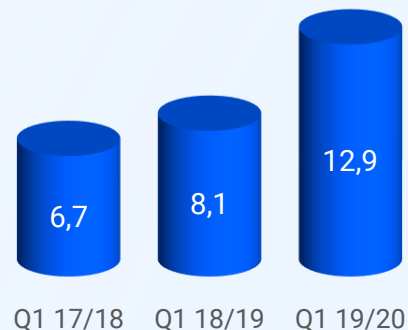
Przychody [mln PLN]

CAGR +39%



Adj. EBITDA [mln PLN]

CAGR +39%

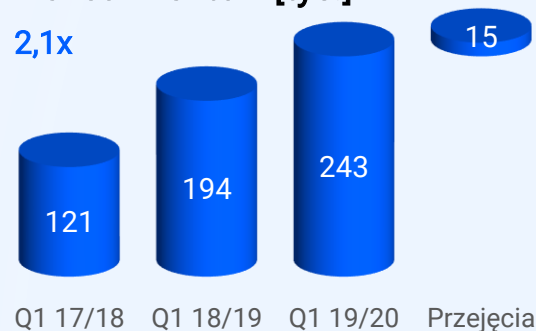


Dług netto / EBITDA*



Liczba klientów [tys.]

2,1x



15

Przejęcia



Prawie 260 tys. klientów R22

Dostarczamy podstawowe usługi w zakresie obecności firm w Internecie, wokół których budujemy szerokie portfolio usług automatyzujących procesy biznesowe



Platformy SaaS



Marketing automation



SMS / Mobile



E-mail



Internet + TV



Voice



VoIP



Notyfikacje push



RCS



Infrastruktura dla Grupy



Hosting



Domeny



E-sklep



Certyfikaty SSL



Wyniki grupy R22

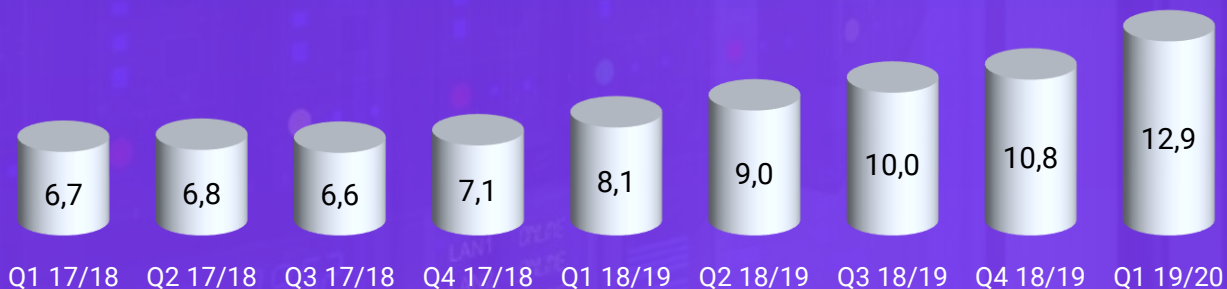
[tys. PLN]	Q1 2018/2019	Q1 2019/2020	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	31 031	44 438	43%
EBIT	5 280	8 438	60%
Skorygowana EBITDA	8 074	12 918	60%
Koszty jednorazowe	175	516	195%
Wyłączenie wpływu MSSF 16 na EBITDA	-	-665	
Skorygowana EBITDA bez wpływu MSSF 16	8 074	12 253	52%
Zysk netto	3 698	4 868	32%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	2 744	3 366	23%

Konsekwentny wzrost przychodów

Dynamiczny wzrost EBITDA dzięki poprawie efektywności

Kwartalna EBITDA prawie 13 mln zł

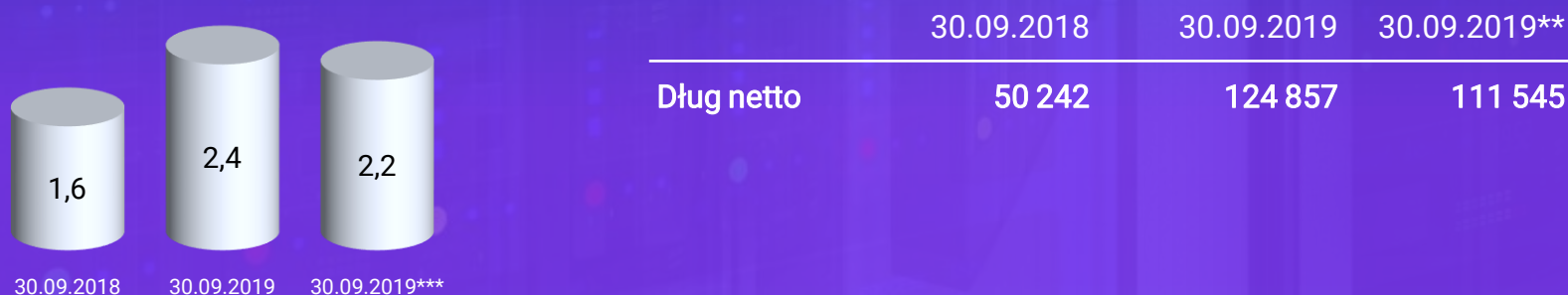
Skorygowana EBITDA [mln PLN]



Wysoka zdolność generowania gotówki

[tys. PLN]	Q1 18/19	Q1 19/20	Zmiana
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	7 410	10 675	44%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	-1 545	-1 216	-21%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	-584	-1 458	150%
Unlevered FCF	5 280	8 001	52%
Splaty kredytów i pożyczek	-2 365	-2 469*	4%
Odsetki zapłacone	-748	-934	25%
Nadwyżka gotówkowa	2 167	4 598	112%

Dług netto / EBITDA **



Zdolność do generowania wysokich przepływów pieniężnych

Wysoka konwersja EBITDA na przepływy operacyjne (83%) i unlevered FCF (62%)

Unlevered FCF pomniejszony o splaty kredytów* i odsetek daje **4,6 mln zł nadwyżki gotówki**

Unlevered FCF – przepływy operacyjne pomniejszone o nakłady inwestycyjne i płatności dot. leasingu

* Bez uwzględnienia spłaty kredytu inwestycyjnego przez Vercom S.A. w wysokości 3.299 tys. zł wykonanej 1 lipca 2019 r. Jednocześnie został uruchomiony kredyt w rachunku bieżącym w wysokości 5 mln zł

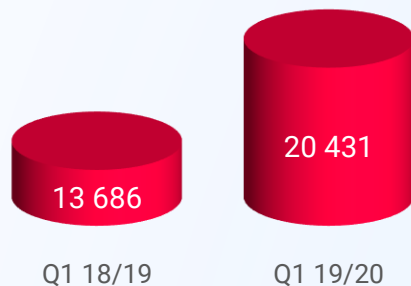
** Dług netto / EBITDA według zannualizowanej wartości znormalizowanej EBITDA za dany kwartał

*** Zadłużenie senioralne z wyłączeniem pożyczki podporządkowanej od PFR TFI

Segment omnichannel

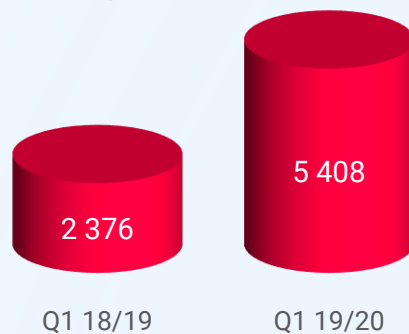
Przychody [tys. PLN]

+ 49% r/r



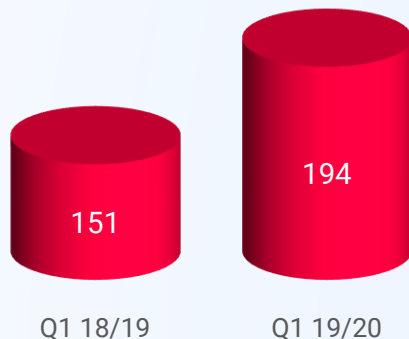
EBITDA [tys. PLN]

+ 128% r/r



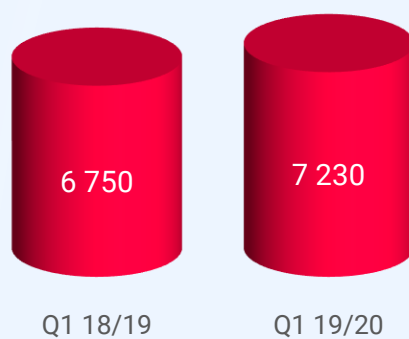
Liczba klientów enterprise

+ 43 r/r



Liczba klientów SME

+ 480 r/r



**Przyśpieszenie
tempa wzrostu
przychodów
i liczby klientów**

Znaczny wzrost
EBITDA oraz marży
(o 9 p.p.)

Dynamiczny wzrost
liczby klientów
enterprise

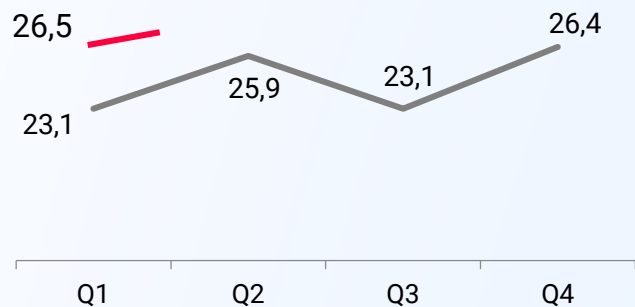
Konsekwentny
rozwój portfolio
(Reopen, Mobile
Push, User.com)



Segment omnichannel

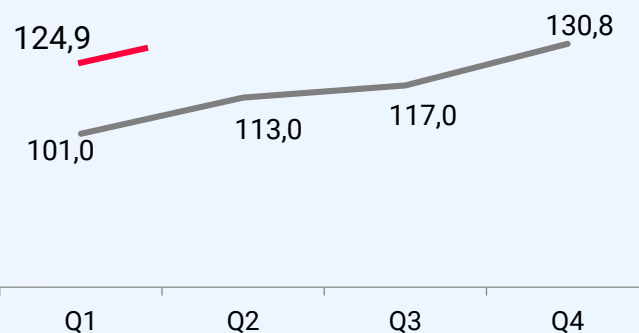
ARPU Enterprise [tys. PLN]

+ 15% r/r



ARPU SME [PLN]

+ 24% r/r

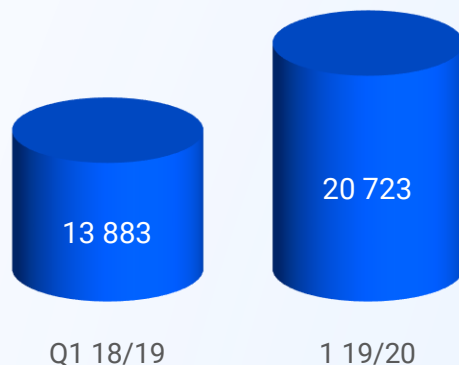


Skuteczne działania
w zakresie **budowy
ARPU i wzrostu
marżowości**
(wzrost marży
EBITDA o 6 p.p.)

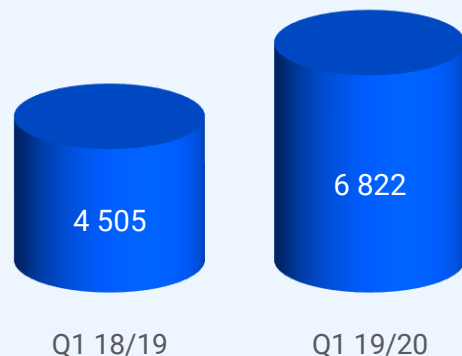
Jednoczesny wzrost
liczby klientów

Segment hostingu

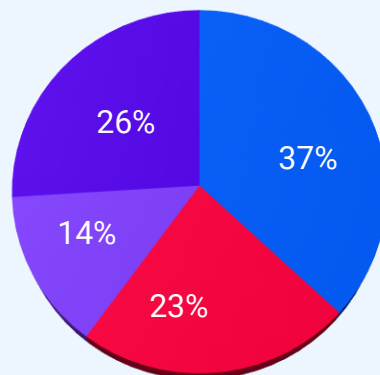
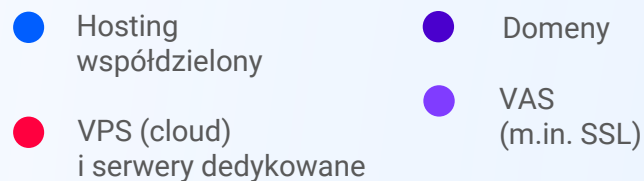
Przychody [tys. PLN]
+ 49% r/r



EBITDA [tys. PLN]
+ 51% r/r



Struktura przychodów



50% wzrostu
przychodów
EBITDA

Stabilna struktura
sprzedaży

Usługi hostingowe
+58%

Domeny
+45%

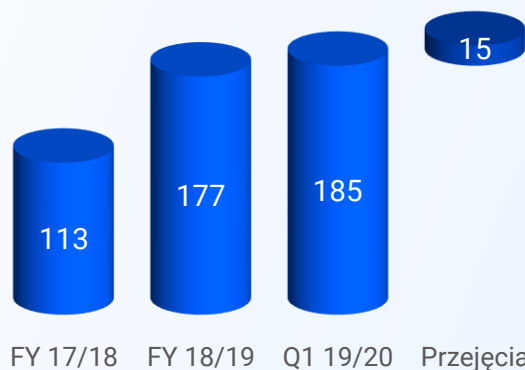
Usługi dodatkowe
+28%

Realizowany
wykup
mniejszościowych
udziałów
w segmencie

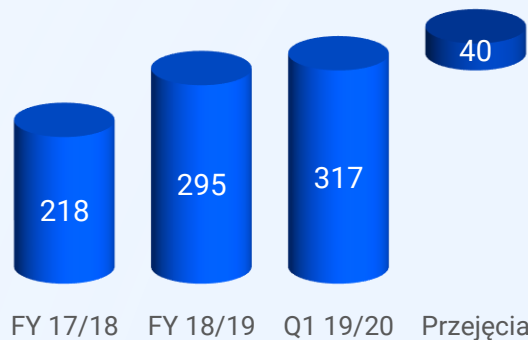


Segment hostingu

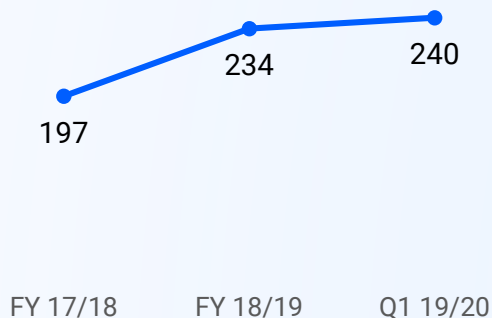
Liczba klientów – hosting [tys.]



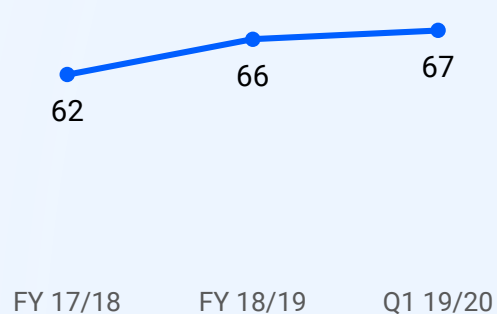
Liczba domen [tys.]



ARPU hosting



ARPU domen



Dalszy wzrost ARPU i perspektywa kontynuacji trendu w kolejnych kwartałach

Kontynuacja wzrostu bazy klientów

Wysoka jakość obsługi i satysfakcji klientów

Stabilny churn, poniżej średniej rynku

Kluczowe projekty rozwojowe

blugento



Platforma do tworzenia
i prowadzenia e-sklepów
w oparciu o Magento



400+
klientów w Rumunii i krajach UE



Ekspansja międzynarodowa
pod marką ZentoShop



Mobile Push



Narzędzie mobile do
komunikacji z klientami



Wzrost efektywności zarówno
dla klienta, jak i R22



Zrealizowane pierwsze
wdrożenia i działania cross-sell



Efektywne wykorzystanie
współpracy z Appchance

Kluczowe projekty rozwojowe



Rozwój w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

Umocnienie pozycji na obecnych rynkach działalności oraz wejście na nowe rynki.



Rozwój oferty produktowej w obszarze usług wspierających cyfryzację i automatyzację procesów biznesowych. Zarówno poprzez działania organiczne, jak i potencjalne akwizycje.



Integracja platform CRM w segmencie hostignu.



Wspólny panel do obsługi usług omnichannel communication (Redlink, SerwerSMS, EmailLabs).

Kluczowe projekty rozwojowe



Szczegółowy plan integracji spółek rumuńskich w 2020 r.

Integracja do jednej spółki, integracja operacyjna i technologiczna przy zachowaniu odrębnych marek.



Planowany rebranding segmentu hostingowego do wspólnej marki.

Najpierw w Polsce (2020 r.), później w kolejnych krajach.



Realizowany wykup mniejszościowych udziałów w H88.

Celem R22 jest wykup drugiej transzy od funduszu 3TS oraz akcji należących do Vercom.



Przeprowadzony skup akcji własnych o wartości 2 mln zł.

Wypłata dywidendy w wysokości 4,23 mln zł (0,30 zł na jedną akcję).



Kontakt

Mateusz Paradowski

r22@innervalue.pl

+48 516 089 279