



Legimi

Prezentacja inwestorska

Lipiec 2020



Tak działamy

wystarczają trzy kroki...

Legimi



1

Rejestrujesz się

- www.Legimi.pl

2

Wybierasz platformę

- aplikacja Legimi jest dostępna na wszystkich urządzeniach przenośnych z dowolnym systemem operacyjnym

3

Uzyskujesz nieograniczony dostęp do zasobów Legimi

- 61 tys. książek w dostępie abonamentowym w Polsce (+ ponad 140 tys. tytułów w Niemczech)
- jedna z największych baz e-książek na polskim rynku w kategorii beletrystyka

Legimi w liczbach*

Legimi



7

lat rozwoju
usługi abonamentowej



~300

współpracujących
wydawców



87 641

użytkowników płatnej
usługi dostępu
do serwisu



>61 000

książek w dostępie
abonamentowym
w Polsce



2 000 000

zainstalowanych
aplikacji mobilnych



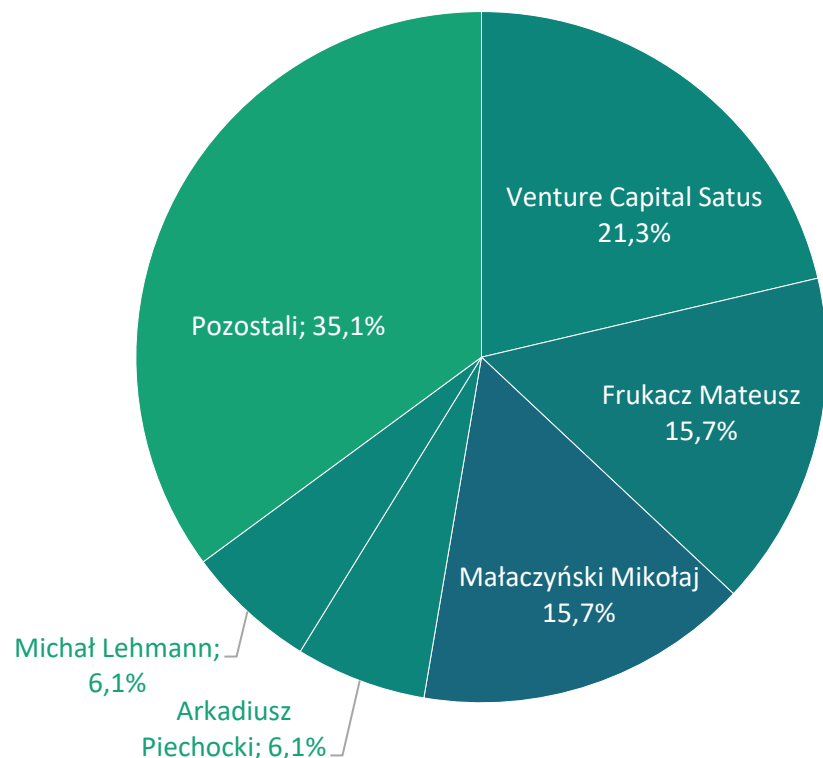
>12 000

czytników
sprzedanych w Polsce
w ramach abonamentu

*Dane na marzec 2020 r.

Legimi podstawowe informacje

Struktura akcjonariatu na marzec 2020 r.



Kluczowi ludzie



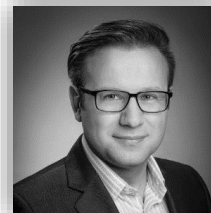
Mikołaj Małaczyński – CEO

- Współzałożyciel Legimi
- Odpowiedzialny za zarządzanie i rozwój
- Wyróżniony w rankingu 500 najlepszych menadżerów w Polsce w 2015 r.



Mateusz Frukacz – CTO

- Współzałożyciel Legimi
- Odpowiedzialny za rozwój IT
- Laureat nagrody Grand Prix firmy Microsoft za mobilny system nawigacji dla osób niewidomych



Andrzej Tabaka – CFO

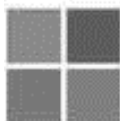
- Odpowiedzialny za relacje inwestorskie, finanse oraz budżetowanie
- Wcześniej związany m.in. z branżą doradczą i inwestycyjną, w których doradzał przy opracowywaniu strategii biznesowych dla największych firm w Polsce



Mobilny start-up roku



Firma roku w świecie telekomunikacji i mediów (Kryształowa antena)

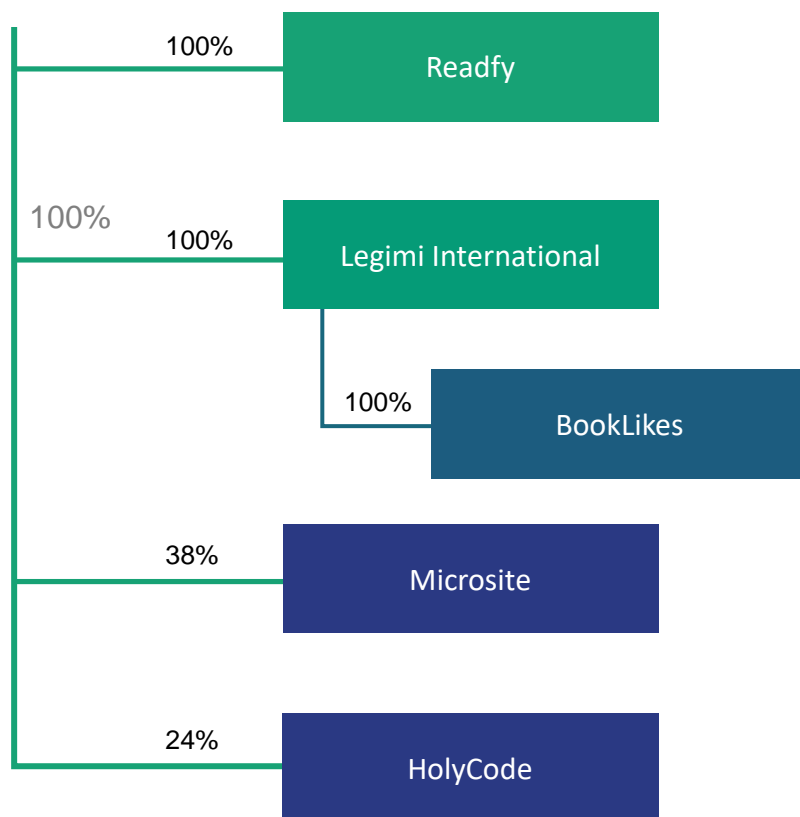


Windows 8 - najlepsza aplikacja konsumencka wg Microsoft

Legimi podstawowe informacje

Struktura grupy kapitałowej

Legimi



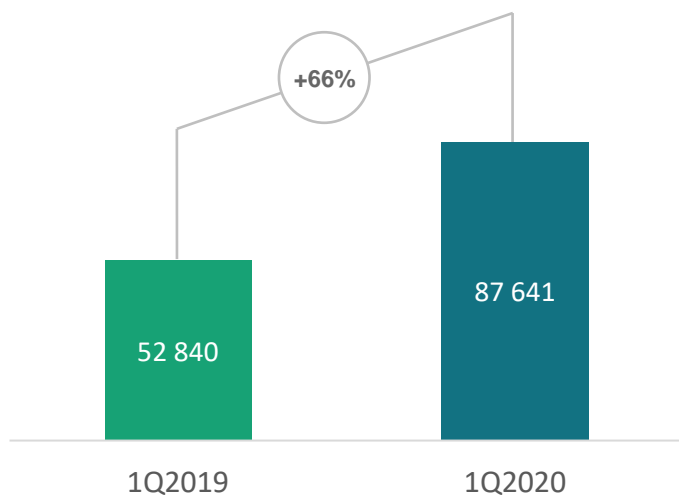
- **Legimi International** prowadzi działalność na zagranicznych rynkach, realizuje usługi związane z rozwojem oprogramowania i rozbudowy platformy Legimi
- **Holycode** zapewnia Legimi zaplecze technologiczne, zajmuje się tworzeniem i wprowadzaniem nowych rozwiązań technicznych
- **Microsite** dostarcza marketingowe rozwiązania do współpracujących z Legimi wydawców. Są to takie usługi jak tworzenie indywidualnych stron internetowych dla promowanych tytułów, czy dystrybuowanie darmowych ebooków dla wybranej grupy czytelników
- **Readfy** właściciel funkcjonującej na rynku niemieckim aplikacji do czytania ebooków w modelu freemium. Serwis posiada 400 tys. zarejestrowanych użytkowników, z czego z aplikacji korzysta regularnie 60 tys. użytkowników miesięcznie
- **Booklikes** to platforma blogowa z silnym elementem społecznościowym stworzona z myślą o czytelnikach książek z całego świata.



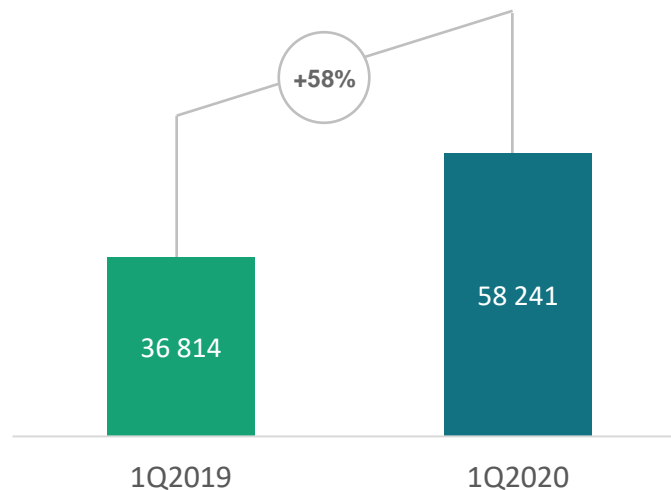
- Legimi rozpoczęło swoją działalność w 2009 r.
- Początkowo spółka prowadziła **działalność technologiczną w zakresie oprogramowania antypirackiego**, obsługując największych wydawców i firmy z branży e-commerce w Polsce i za granicą m.in. jak Grupa Allegro, Empik czy Lagardere
- Od 2012 r. Legimi.pl, jako **pierwszy podmiot w Polsce** zaoferowało abonamentowy dostęp do ebooków „**Spotify dla e-książek**”
- W roku 2019 emitent ukończył prace nad uruchomieniem nowej wersji platformy „Legimi 3.0”, z czym związana było kompletna przebudowa strony www i aplikacji mobilnych.

Kluczowe metryki biznesu

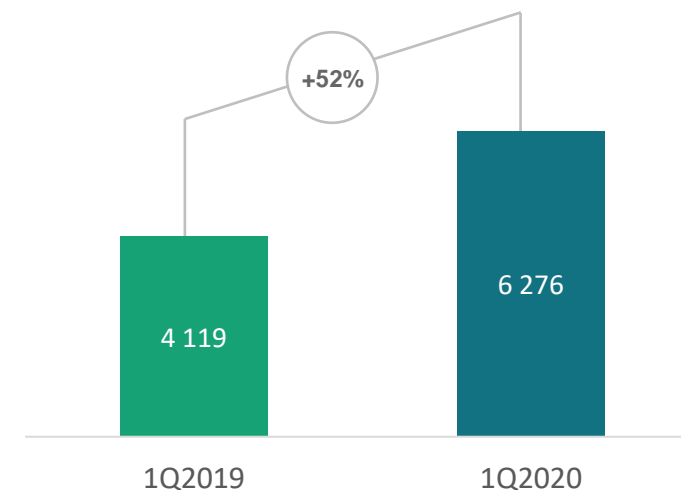
Liczba klientów na koniec kwartału*
(abonenci + klienci korporacyjni i biblioteczni)



Stali klienci usługi abonamentowej
(abonenci) na koniec kwartału**



Przychody w kwartale
(w tys. PLN)



*klienci to wszyscy użytkownicy płatnej usługi dostępu do serwisu Legimi, łącznie z klientami korporacyjnymi i bibliotecznymi

**abonenci to osoby płacące miesięczną opłatę abonamentową

Segment biblioteczny i biznesowy



Legimi dla bibliotek

prawdziwa rewolucja i promocja e-czytelnictwa

- Legimi nawiązało pierwszą współpracę pod koniec 2016 r.
- czytelnik pobiera specjalny kod z biblioteki, zyskując darmowy dostęp do zasobów Legimi
- korzystający z usługi mogą w przyszłości stać się abonentami Legimi
- aktualnie Legimi współpracuje z ponad 200 bibliotekami w największych miastach



Segment B2B

- partner biznesowy, w ramach współpracy, oferuje swoim pracownikom dostęp do zasobów Legimi, jako pozapłacowy benefit
- aktualnie Legimi współpracuje z kilkoma dużymi podmiotami



Najważniejsze cechy dla inwestora



Dynamiczny rynek e-książki

- Polski rynek rośnie obecnie ok. 50% r/r*
- Działalność na rynku niemieckim - jednym z największych pod względem wartości na świecie (wartość przekracza 100 mln EUR)**

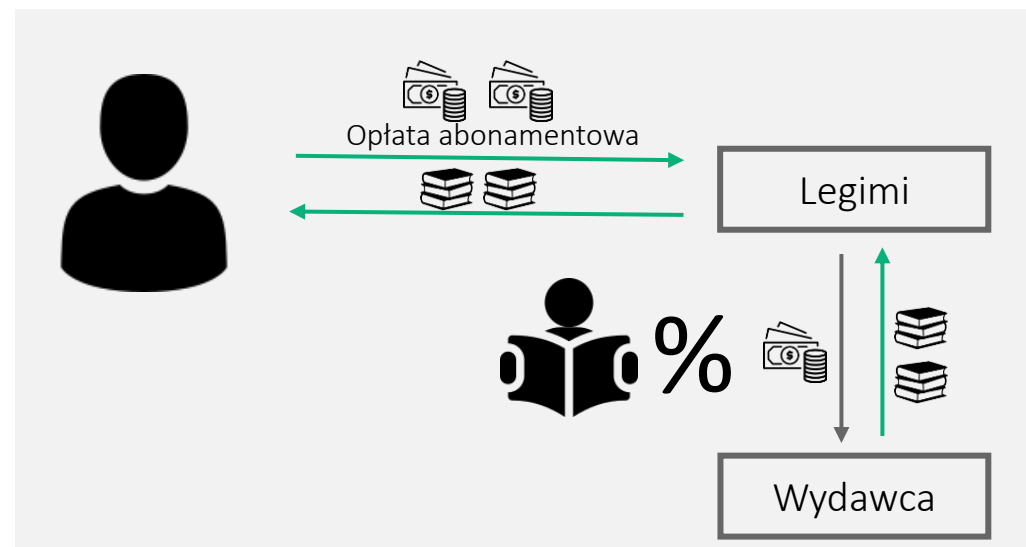
*dane Virtualo

** Źródło: buchreport.de



Abonamentowy model biznesowy

- **Pierwsza firma w Polsce wykorzystująca model subskrypcyjny na rynku e-booków/audiobooków** (usługa tożsama z konceptem Netflix czy Spotify), polegający na korzystaniu z nieograniczonego dostępu do zasobów Legimi w ramach wykupionego abonamentu
- Legimi generuje **systematyczne przychody o dużej przewidywalności w modelu *pay as you go***, które są odnawiane przez 90% użytkowników każdego miesiąca
- Rozliczenie z wydawcą następuje po **przekroczeniu odpowiedniego odsetka stron książki** czytanej przez użytkownika
- Realizacja modelu biznesowego obarczona jest **czynnikami ryzyka** opisanymi szczegółowo w memorandum informacyjnym



Najważniejsze cechy dla inwestora



Silna pozycja rynkowa

- Baza 58,2 tys. klientów w kategorii usług abonamentowych dla e-książek
- Największa baza e-książek w Polsce w kategorii beletrystyka
- Współpraca z T-mobile, Play i Plus, którzy udostępniają swoim klientom aplikacje Legimi
- Współpraca z Samsungiem, Legimi zapewnia darmowe synchronobooki dla członków Samsung Members
- Współpraca z bibliotekami publicznymi
- Główni konkurenci Legimi:
 - **Storytel** – serwis oferujący w Polsce cyfrową usługę abonamentową, umożliwiającą streaming audiobooków na telefonach, tabletach i komputerach;
 - **Audioteka** – dystrybutor i producent audiobooków;
 - **Virtualo** (część grupy kapitałowej Empik) / Empik GO – aplikacja działająca w modelu abonamentowym pod marką EmpikGo, zaopatrywana w treści przez dystrybutora Virtualo. Natomiast sama spółka VIRTUALO, jest księgarnią internetową, która specjalizuje się w sprzedaży ebooków i audiobooków (sprzedaż jednorazowa, brak usługi abonamentowej);
 - **e-Kiosk** – serwis zajmujący się sprzedażą książek, audiobooków, ebooków a tak że gier, muzyki, filmów i zabawek.
 - **Amazon** – poprzez usługę Kindle globalny gracz na rynku ebooków, nieobecny jednak bezpośrednio na rynku polskim, jednak konkuruje z Emitentem na rynku niemieckim

Ryzyka związane z biznesem

- działalność spółki jest obarczona szeregiem ryzyk, opisanych na kolejnych stronach oraz szczegółowo w dokumencie ofertowym
- materializacja ryzyk będzie stanowiła zagrożenie dla realizacji zobowiązań z obligacji



Wybrane czynniki ryzyka

Poniżej przedstawione zostały wybrane czynniki mogące mieć wpływ na rozwój działalności Legimi S.A. w przyszłości.

Wszystkie czynniki ryzyka zostały zaprezentowane w Memorandum Informacyjnym sporządzonym w związku z emisją obligacji serii Z. Zarząd na bieżąco monitoruje i analizuje wpływ tych czynników na bieżącą i przyszłą działalność Spółki.

Ryzyko niedoszacowania wysokości abonamentu

Emitent przy ustalaniu ceny usługi abonamentowej kieruje się własnymi analizami odnoszącymi się do ilości czytanych przez użytkowników książek w danym okresie. Analizy te są oparte na zbiorze danych zgromadzonych przez Emitenta oraz własnym doświadczeniu. Wartość usługi została ustalona mając na uwadze ponoszone przez Emitenta koszty. Emitent ponosi wydatek w wysokości ceny okładowej za każdą przeczytaną książkę w abonamencie, niezależnie od kwoty abonamentu zapłaconego przez użytkownika. Model generowania marży polega na jak najmniejszej aktywności użytkownika. Zagrożeniem dla Emitenta może być niedoszacowanie liczby przeczytanych książek przez użytkowników, co może spowodować obniżeniem założonej rentowności. Dane posiadane przez Emitenta pokazują, że użytkownicy są najbardziej aktywni zaraz po zawarciu umowy (lub po uruchomieniu usługi), a aktywność ta znacząco spada już po kilkunastu tygodniach i utrzymuje się na stałym poziomie.

Ryzyko związane z pandemią koronawirusa SARS-CoV-2)

Podobnie jak każdy podmiot uczestniczący w obrocie gospodarczym, spółka narażona jest na wystąpienie zdarzeń nadzwyczajnych, takich jak np. wybuch epidemii. Pandemia koronawirusa (SARS-CoV-2) wywiera negatywny wpływ na światową gospodarkę, w tym gospodarkę Polski. Wynika to m.in. ze zmniejszenia aktywności gospodarczej oraz z zaburzenia funkcjonowania globalnych łańcuchów dostaw. Ze względu na dynamikę sytuacji, Emitentowi trudno jest jednoznacznie określić kierunek oddziaływania spowolnienia gospodarczego wywołanego SARS-CoV-2 na działalność operacyjną. Nie można wykluczyć sytuacji, w której konsekwencją pandemii będzie globalna zapaść gospodarcza, która odcisnie się negatywnie również na działalności Spółki. Jednakowoż według najlepszej wiedzy Zarządu Spółki, sytuacja związana z utrzymującymi się skutkami rozprzestrzeniania się koronawirusa nie ma obecnie widocznego, negatywnego wpływu na sytuację finansową Emitenta oraz trudno, na obecnym etapie, określić jej wpływ na publikowane wcześniej prognozy. Po stronie pozytywów, należy wskazać, iż w ciągu tygodni Spółka odnotowuje znaczny wzrost liczby aktywacji darmowego okresu próbnego abonamentu Legimi w odniesieniu do średniej liczby aktywacji przed 12 marca 2020 roku, tj. przed zawieszeniem przez ministra edukacji działalności szkół w związku z zagrożeniem koronawirusa. Emitent jednocześnie informuje, że Spółka przeprowadziła szereg działań minimalizujących negatywny wpływ pandemii na zdolność do prowadzenia działalności operacyjnej. W celu ograniczenia ryzyka zachorowania wśród pracowników Spółka przeszła na pracę zdalną, wdrożyła także dodatkowe zabezpieczenia pracowników zmniejszające ryzyko zarażenia, dodatkowe środki higieny, oraz ograniczenie spotkań zewnętrznych. Emitent podkreśla, iż ciągłość działania systemów informatycznych Spółki oraz aktywów służących do świadczenia usług nie jest zagrożona w związku z pandemią.

Ryzyko wypowiedzenia umów przez partnerów (Play, T-Mobile)

W ramach partnerstwa Emitent współpracuje m.in. z dwoma operatorami komórkowymi: sieciami Play oraz T-Mobile (czasowo ze względów technicznych po stronie operatora została wstrzymana współpraca z operatorem Plus). Zawarte umowy o współpracę nie są na wyłączność. Usługi Emitenta są dostępne dla klientów sieci telekomunikacyjnych. W przypadku wypowiedzenia umowy przez któregoś z partnerów mogłoby dojść do zmniejszenia się tempa rozprzestrzeniania świadomości o marce wśród potencjalnych klientów i zmniejszenia ilości nowych użytkowników. Mogłoby to skutkować spowolnieniem rozwoju firmy i negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe. Należy zwrócić uwagę, iż umowy nie zawierają klauzuli wyłączności, dlatego możliwe jest wprowadzenie do partnerów usług konkurencyjnych. Na dzień publikacji Memorandum Informacyjnego nie miało miejsca wypowiedzenie umowy przez partnera.

Ryzyko związane ze źródłami finansowania

Spółka swoją bieżącą działalność finansuje z własnych środków, ze środków akcjonariuszy oraz z emisji obligacji. Na dzień publikacji Memorandum Informacyjnego, Spółka posiada zobowiązania z tytułu emisji obligacji w wysokości 6.525.000 zł. Istnieje ryzyko, że Emitent nie pozyska wystarczającej sumy środków z emisji obligacji oraz z innych źródeł na realizację bieżących działań lub pozyskane środki nie będą tak wysokie jak zakładał Emitent, co w konsekwencji może skutkować brakiem środków na spłatę wcześniejszych zobowiązań, opóźnieniami w realizacji przedsięwzięć rozwojowych. W przypadku problemów z regulacją bieżących zobowiązań przez Emitenta dostawcy mogą ograniczyć ofertę lub wycofać się ze współpracy ze Spółką. Emitent wskazuje, że obecną bazę abonentów należy oceniać przez pryzmat dostępnej oferty, w związku z czym utrata dostawców może bezpośrednio przełożyć się na spadek jej atrakcyjności, co będzie oddziaływało na spadek liczby abonentów i dalsze pogorszenie jego sytuacji finansowej.

Ryzyko związane z zagrożeniem kontynuacji działalności

Na dzień Dokumentu Ofertowego Emitent wykazuje zobowiązania z tytułu emisji obligacji w kwocie 6,855 mln zł, z czego zapadalność obligacji w kwocie 1,820 ml zł przypada w listopadzie 2019 r. Emitent nie generuje wystarczających nadwyżek przepływów z działalności operacyjnej, które pozwoliłyby na wykup wskazanych emisji obligacji. W celu dokonania terminowego wykupu Emitent będzie musiał posiłkować się kapitałem zewnętrznym. Wśród możliwych źródeł spłaty dotychczas wyemitowanych obligacji wyróżnić można nowe emisje obligacji lub konwersję wierzycelności wynikających z obligacji na akcje Emitenta. Istnieje ryzyko, że w przypadku braku osiągnięcia dodatkowych wpływów w kwocie co najmniej 0,5 mln zł z emisji obligacji serii Y Emitent może mieć trudność z terminowym wykupem obligacji zapadających we wrześniu bieżącego roku, co może przełożyć się na zagrożenie kontynuacji działalności. W przypadku problemów z regulacją bieżących zobowiązań przez Emitenta dostawcy mogą ograniczyć ofertę lub wycofać się ze współpracy ze Spółką. Emitent wskazuje, że obecną bazę abonentów należy oceniać przez pryzmat dostępnej oferty, w związku z czym utrata dostawców może bezpośrednio przełożyć się na spadek jej atrakcyjności, co będzie oddziaływało na spadek liczby abonentów i dalsze pogorszenie jego sytuacji finansowej.

Ryzyko pojawienia się na rynku konkurencji i zmniejszenie liczby klientów Legimi

Emitent dostrzega zagrożenie pojawienia się konkurencyjnych firm w obszarze działania Spółki. Może ono pojawić się ze strony zarówno nowych podmiotów jak i istniejących już firm oferujących podobny rodzaj usług. Obecnie na krajowym rynku istnieją podmioty o zbliżonym profilu tj. e-księgarnie oferujące e-booki i audiobooki, także w modelach abonamentowych np. serwis lbuk.pl, Storytel, Audioteka, czy działający od niedawna EmpikGo. Nie można wykluczyć, że w przyszłości pojawi się podmiot, który swoją ofertą abonamentową zwiększy ryzyko konkurencyjne dla Spółki.

Emitent ocenia, że ryzyko pojawienia się na rynku polskim nowych podmiotów jest aktualnie niskie. Emitent dzięki zawartym umowom partnerskim oraz umowom z wydawnictwami posiada cały czas wzbogacaną bazę dostępnych ebooków, a świadomość jego marki rośnie. Nowy podmiot musiałby ponieść znaczące wydatki na początku swojej działalności na rynku polskim, aby móc konkurować z Emitentem.

Większe ryzyko konkurencji Spółka dostrzega na rynku niemieckim, gdzie istnieje wysoka konkurencyjność i duży rynek e-publikacji. Na rynku niemieckim największymi konkurentami są Skoobe i Amazon. Obie firmy oferują abonament na e-booki, ale nie oferują e-czytników w połączeniu z modelem subskrypcyjnym.

Należy zwrócić uwagę, że oferta e-czytników w połączeniu z modelem subskrypcyjnym, a także połączenie oraz wzajemne synchronizowanie ebooka oraz audiobooka, stanowią element wyróżniający Emitenta na tle konkurencji, który z powodzeniem przyjął się na polskim rynku i stopniowo wprowadzany jest na rynek niemiecki.

Ryzyko związane z objaśnieniami biegłego rewidenta wykazanymi w sprawozdaniu z badania

Biegły Rewident (działający w imieniu SWGK Audyt Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu) dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego Spółki za rok 2019 wydał opinię pozytywną bez zastrzeżeń. W ramach przeprowadzonego badania biegły rewident wskazał na trzy objaśnienia ze zwróceniem uwagi towarzyszące wydawanej opinii:

- Test na utratę wartości niematerialnych i prawnych - biegły rewident zwrócił uwagę na notę nr I.1. dodatkowych informacji i objaśnień do sprawozdania finansowego, przedstawiającą nakłady poniesione na wytworzenie platformy Legimi 3.0, które zostały zaprezentowane w aktywach bilansu w pozycji inne wartości niematerialne i prawne. Wartość netto aktywa w postaci platformy Legimi 3.0 na dzień 31 grudnia 2019 roku wyniosła 4 847 033,41 zł. Zarząd Spółki przeprowadził opisany w nocie nr I.1. dodatkowych informacji i objaśnień test na utratę wartości tego aktywa. Przeprowadzony test potwierdził, że wartość odzyskiwalna testowanego aktywa jest wyższa niż jego wartość bilansowa. Jako model wyceny wartości odzyskiwalnej, Zarząd przyjął prognozowane przychody ze sprzedaży dostępu do platformy Legimi, który oparty jest na założeniach. Biegły rewident podkreślił w tym miejscu, że rzeczywiste przychody mogą różnić się od prognozowanych, ponieważ przewidywane zdarzenia często nie następują zgodnie z oczekiwaniami, a wynikające stąd odchylenia mogą być istotne. Opinia biegłego rewidenta nie zawiera zastrzeżenia w odniesieniu do tej sprawy.
- Pożyczki udzielone spółkom zależnym – biegły rewident zwrócił uwagę na notę nr VII.2. dodatkowych informacji i objaśnień do sprawozdania finansowego, przedstawiającą wartość pożyczek udzielonych spółkom zależnym Legimi International Sp. z o.o. oraz Readfy GmbH., które zostały zaprezentowane w aktywach bilansu w pozycji inwestycje długoterminowe – udzielone pożyczki jednostkom powiązanym. Wartość bilansowa tych pożyczek na dzień 31 grudnia 2019 roku wyniosła 5 117,1 tys. zł. Zarząd Spółki przeprowadził opisany w nocie nr VII.2. dodatkowych informacji i objaśnień test na utratę wartości tego aktywa. Przeprowadzony przez audytora test potwierdził, że wartość odzyskiwalna testowanego aktywa jest wyższa niż jego wartość bilansowa. Jako model wyceny wartości odzyskiwalnej, Zarząd przyjął prognozowane przychody ze sprzedaży dostępu do platformy Legimi na rynkach zagranicznych, który oparty jest na założeniach. Biegły zwrócił przy tym uwagę, że rzeczywiste przychody mogą różnić się od prognozowanych, ponieważ przewidywane zdarzenia często nie następują zgodnie z oczekiwaniami, a wynikające stąd odchylenia mogą być istotne. Opinia Biegłego Rewidenta nie zawiera zastrzeżenia w odniesieniu do tej sprawy.
- Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu wyemitowanych obligacji – biegły rewident zwrócił uwagę na Notę nr I.12 dodatkowych informacji i objaśnień do sprawozdania finansowego, która wskazuje, że Spółka posiada zobowiązania krótkoterminowe z tytułu obligacji, które wraz odsetkami od tych obligacji wynoszą na dzień 31.12.2019 łącznie 4 021,6 tys. zł. W Nocie nr I.12 dodatkowych informacji i objaśnień oraz w punkcie 8 sprawozdania z działalności zostały przedstawione planowane działania mające na celu spłatę krótkoterminowych obligacji. Spółka planuje dokonywać sukcesywnego wykupu obligacji w głównej mierze ze środków z działalności operacyjnej. Zmniejszone od zakładanych wpływy z działalności operacyjnej Spółka zamierza pokrywać poprzez kolejne emisje papierów wartościowych. Zdaniem Zarządu Spółki ryzyko niepozyskania zakładanej przez Spółkę kwoty w drodze emisji papierów wartościowych obniża możliwość udzielenia Spółce pożyczki przez członków organów Spółki. Opinia biegłego rewidenta nie zawiera zastrzeżenia w odniesieniu do tej sprawy.



Klucz do sukcesu

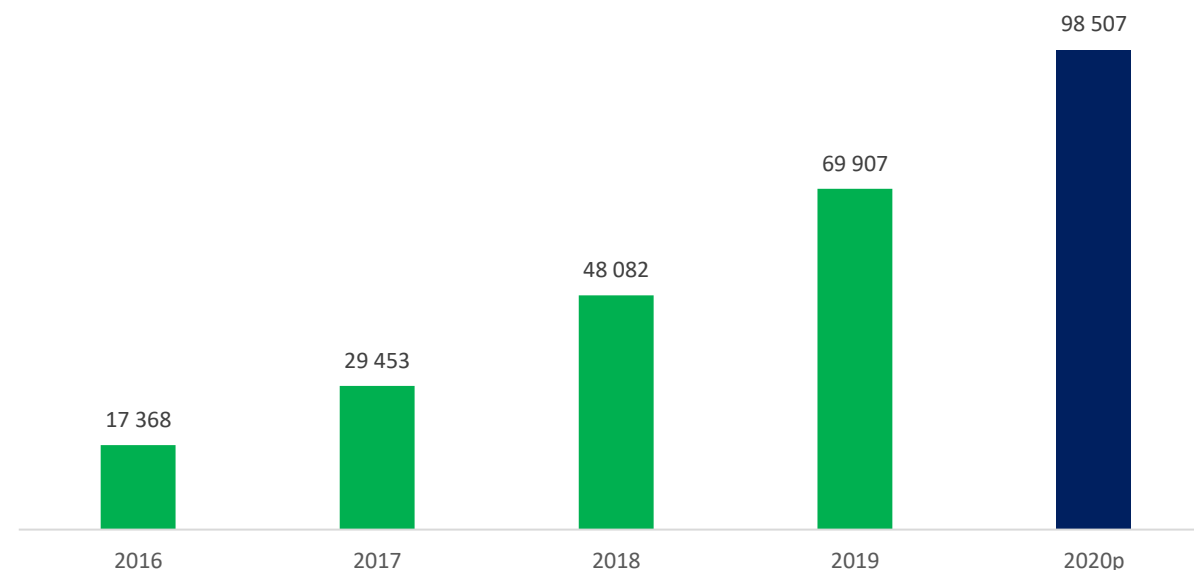
e-czytnik za 1 PLN

- Pod koniec 2015 r. Legimi wprowadziło **innowacyjny pomysł**: „Czytnik za 1 zł” dostępny w abonamencie na 24 miesiące
- Efektem nowej oferty był **dynamiczny wzrost liczby klientów w 2016 r.**
- Legimi zamierza **replikować ofertę na rynkach zagranicznych**

Czytelnia w Play by Legimi

- Legimi współpracuje z operatorem Play w ramach projektu **Play360 stopni**
- Play360 to kompleksowy **pakiet usług dla klientów operatora sieci PLAY**
- Klienci otrzymują **nielimitowany dostęp do ebooków w ramach cyfrowej biblioteki Legimi**

Liczba klientów



Strategia i prognoza finansowa 2020



Strategia rozwoju Legimi

- utrzymanie dynamicznego trendu przyrostu abonentów na rynku polskim i tym samym proporcjonalne zwiększanie przychodów Spółki
- dalszy przyrost klientów biznesowych oraz bibliotecznyc
- koncentracja na rynku polskim oraz sukcesywna realizacja planów ekspansji zagranicznej (na rynku niemieckim) w przypadku pozyskania źródeł finansowania i generowania przez Spółkę stabilnych nadwyżek finansowych
- wprowadzenie akcji Legimi na rynek NewConnect, budowa stabilnych relacji inwestorskich, odblokowanie możliwości pozyskania finansowania na szybszy rozwój w kolejnych latach
- wdrożenie nowej platformy internetowej i aplikacji mobilnych w oparciu o najnowsze technologie i standardy
- poprawa sytuacji bilansowej Spółki



Założenia do prognozy*:

- Utrzymanie dynamicznego wzrostu bazy klientów oraz przychodów w oparciu
- Poprawa rentowności
- Rozwój projektu „Play 360 stopni”
- Optymalizacja kosztów działalności operacyjnej
- Skuteczne wykorzystanie dźwigni operacyjnej
- Zrefinansowanie zadłużenia w H2 2020

Dotychczasowy sukces:

- Finalizacja przejęcia Readfy
- Wdrożenie Legimi 3.0
- Wzrost bazy klientów

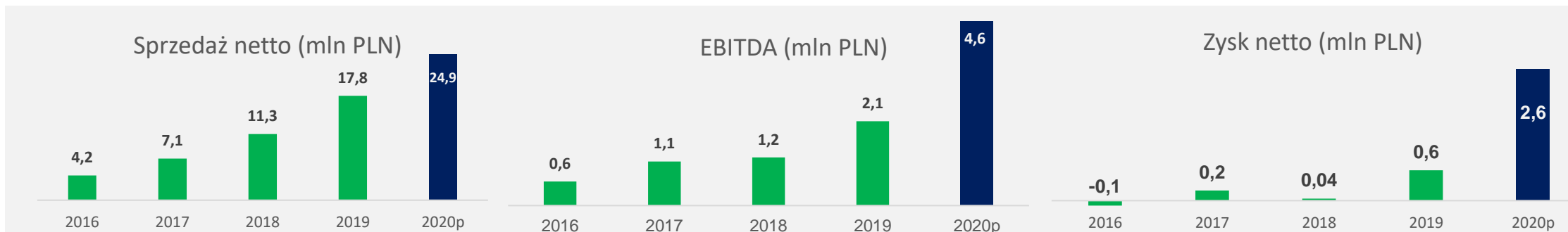


Dotychczasowe wyzwania:

- Wolniejsza optymalizacja kosztów, co spowodowało rewizję wcześniejszych prognoz

Stopień realizacji prognozy na 2020 po 1Q 2020 r.

Sprzedaż netto	25%
EBITDA	33%
Zysk netto	29%



*Prognoza nie uwzględnia spodziewanej zmiany stawki VAT na książki elektroniczne, które mogą wpłynąć dodatnio na wyniki spółki. Nieziszczenie się założeń do prognozy może spowodować brak ich realizacji. Pełne założenia do prognozy zostały przedstawione w Dokumencie Ofertowym.

Niniejszy materiał został sporządzony na potrzeby oferty obligacji serii Z spółki Legimi S.A.

Emitent podkreśla, że z uwagi na tryb emisji, Komisja Nadzoru Finansowego ani żaden inny organ nie zatwierdza i nie weryfikuje dokumentów emisji.

Działalność Legimi

Z każdym rokiem Spółka wprowadza udogodnienia i nowe rozwiązania dla swoich klientów. Przełomem dla wzrostu działalności było wprowadzenie, w sierpniu 2015 r., usługi „e-czytnik za 1 zł” w połączeniu z abonamentem. Po wdrożeniu ww. oferty, liczba klientów zaczęła rosnąć w szybszym tempie. Aktualnie z płatnej usługi dostępu do elektronicznych treści korzysta miesięcznie około 80 tys. klientów.

Uzyskaj dostęp do 60 000 ebooków i audiobooków bez limitu

Korzystaj na czytniku, smartfonie, tablecie i komputerze

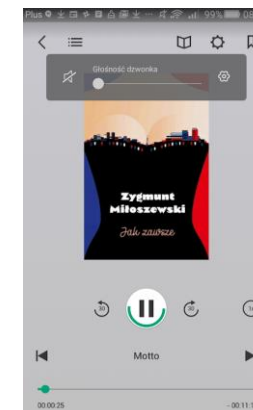
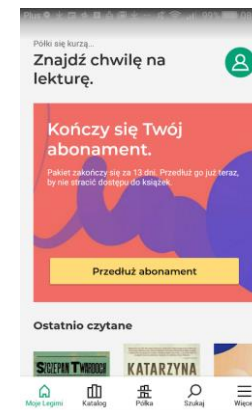
Wypróbuj 14 dni za darmo

Rozszerzając kanały dotarcia do klienta, Legimi współpracuje z operatorami komórkowymi T-Mobile oraz Play. Ponadto Spółka współpracuje z operatorem sieci Play w ramach projektu „Play 360 stopni”, który stanowi kompleksowy pakiet usług dla klientów tego operatora. Za pośrednictwem pakietu klienci Play otrzymują nielimitowany dostęp do e-booków w ramach cyfrowej biblioteki Legimi.

Dodatkowo kilka marek fabrycznie preinstaluje aplikację Legimi na swoich urządzeniach mobilnych. W ramach współpracy z powyższymi firmami aplikacja Legimi jest promowana i udostępniana użytkownikom za pośrednictwem ich infrastruktury.



2 mln
zainstalowanych aplikacji
mobilnych Legimi



Legimi 3.0.

W drugiej połowie 2019 roku miało miejsce uruchomienie nowej wersji platformy (zwanej „Legimi 3.0”). Na ten moment nowa platforma obejmuje obsługę unowocześnionej strony www oraz systemu Android dla urządzeń mobilnych. Nowa wersja platformy cechuje się zwiększoną wydajnością, nowymi funkcjami i zmienioną szatą graficzną. Legimi 3.0. skupia się przede wszystkim na potrzebach i wygodzie użytkownika. W nowej wersji aplikacji znacznie poprawiono funkcjonalność korzystania z biblioteki, czytania książek i odkrywania nowych tytułów. Legimi 3.0. wyróżnia się nowoczesnym designem i wpisujący się w najnowsze standardy branży technologicznej. Zmiany zostały pozytywnie przyjęte przez użytkowników, jak również ułatwiły świadczenie usługi przez Spółkę.

Pełne wdrożenie Legimi 3.0 na wszystkich systemach jest planowane pod koniec 2020 roku.

Plany ekspansji na zagraniczne rynki

Ekspansja Legimi na rynek niemiecki

Plany Legimi S.A. zakładają stopniowe poszerzanie aktywności na rynku niemieckim. Przejęcie niemieckiego podmiotu ma poprawić siłę negocjacyjną w relacjach z wydawcami na tamtym rynku, a także powiększyć ofertę świadczonych usług. Zakłada się również częściowe zmigrowanie użytkowników Readfy na usługi premium na platformie legimi.de.

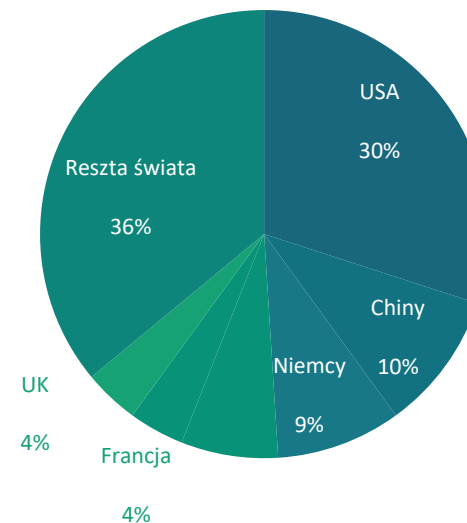
Przykład rynku niemieckiego pokazuje, że model biznesowy Legimi, ma ogromny potencjał rozwoju także na innych rynkach poza Polską. Zamiarem Spółki jest dalszy rozwój działalności na rynku niemieckim, a także rozważenie możliwości wejścia na nowe rynki w przyszłości.



100 mln EUR

Szacuje się, że taką wartość przekroczy niemiecki rynek e-książki w 2018 r.**)

Globalny rynek książek*)



Zagraniczna działalność prowadzona jest na rynku niemieckim

Możliwość wielojęzycznej sprzedaży krzyżowej

Gotowość oprogramowania Legimi na dołączenie kolejnych krajów

Dodatkowo Spółka przejęła w dniu 29 maja 2019 r. Readfy GmbH, która stoi za działającą na tym rynku aplikacją do czytania w modelu freemium, tj. dającym użytkownikom możliwość darmowego czytania ebooków w zamian za wyświetlane reklamy.

Celem przejęcia Readfy przez Legimi, jest zwiększenie zasięgu działalności Spółki i upowszechnienie jej usługi abonamentowej na rynku niemieckim. Dzięki transakcji, Emitent może uzyskać dostęp do szerokiej bazy nowych użytkowników Readfy - serwis posiadał 400 tys. zarejestrowanych użytkowników, z czego z aplikacji korzystało regularnie 60 tys. użytkowników miesięcznie. Dodatkowo przejęcie niemieckiego podmiotu może poprawić siłę negocjacyjną w relacjach z wydawcami na tamtym rynku, gdyż udziałowcami Readfy były osoby znane na lokalnym rynku książki.

*) Źródło: Share of the total sales of the global book publishing market in 2018, by country, Statista 2019

**) Źródło: buchreport.de

Realizacja strategii ekspansji na rynku niemieckim – przejęcie Readfy GmbH



W dniu 29 maja 2019 r. w niemieckim rejestrze przedsiębiorców miała miejsce rejestracja nabycia przez Legimi S.A. **100% udziałów** w spółce Readfy GmbH.



- Readfy to właściciel funkcjonującej na rynku niemieckim aplikacji do czytania ebooków w modelu freemium
- Dysponuje ona umowami z ponad **300 wydawcami**, oferując **180 tys. tytułów** w modelu reklamowym
- Serwis posiada **400 tys. zarejestrowanych użytkowników**, z czego z aplikacji korzysta regularnie 60 tys. użytkowników miesięcznie



Synergie z transakcji:

- Legimi uzyskało dostęp do szerokiej bazy użytkowników Readfy
- Połączenie oferty zwiększyło potencjał monetyzacji bazy, dzięki sprawdzonym na rynku polskim rozwiązaniom abonamentowym
- Klientom Readfy zaproponowano flagową ofertę Legimi - „Czytnik za 1 EUR”, czego spodziewanym efektem ma być wzrost liczby subskrybentów na rynku niemieckim
- Legimi, na bazie doświadczeń i know-how Readfy, rozważa implementację modelu freemium na rynku polskim

Legimi 3.0 – rewolucyjna zmiana



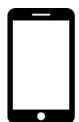
Platforma internetowa



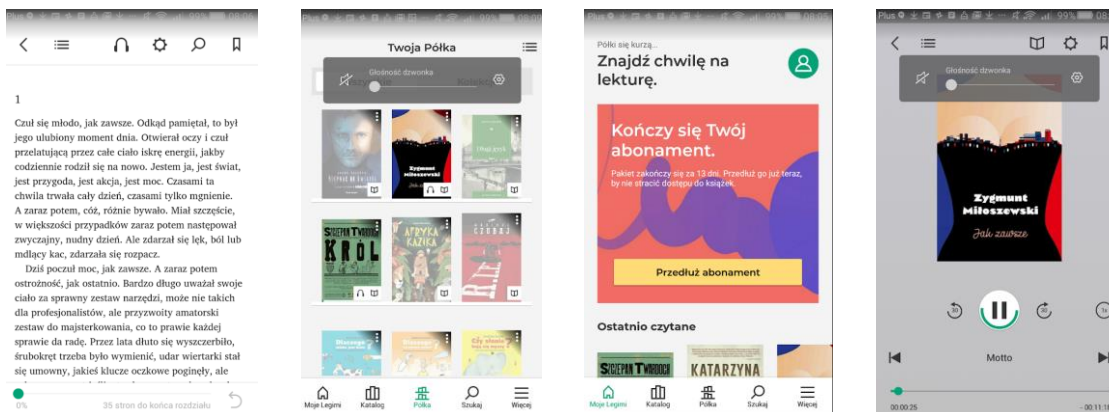
Kategorie

- Wszystkie
- Kryminat
- Fantastyka i sci-fi
- Obyczajowe i romanse
- Sensacja, thriller, horror
- Literatura faktu, reportaże, biografie
- Dla dzieci i młodzieży
- Biznes, rozwój, prawo
- Humanistyka

Nowości



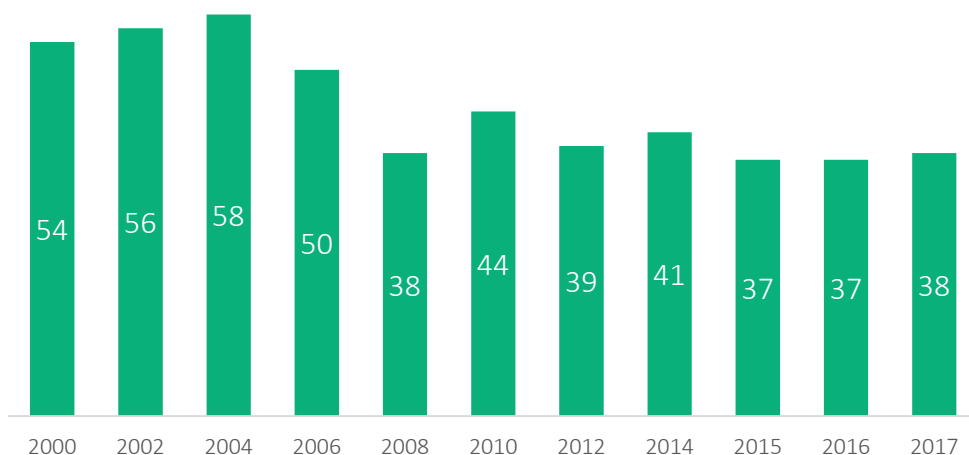
Aplikacja mobilna



- Legimi 3.0 – odpowiedź na najnowsze standardy w branży technologii mobilnych i platform internetowych
- Kompletna przebudowa strony www i aplikacji mobilnych
- Nowoczesny design, *user friendly*, obniżający *churn rate*

Polski rynek e-książki

Odsetek Polaków czytających co najmniej 1 książkę rocznie^{*)}



38%

Taki odsetek Polaków w 2017 r. przeczytał przynajmniej jedną książkę

9%

Taki odsetek z grupy czytających Polaków to czytelnicy intensywni – czytający co najmniej 7 książek w roku

^{*)} Źródło: Badanie Biblioteki Narodowej – Stan czytelnictwa w Polsce w 2017 r.

^{**)} Źródło: Badanie „Zwyczajne Polaków związane z użytkowaniem ebooków i audiobooków”, zostało zrealizowane metodą CAWI na próbie 1107 respondentów na zlecenie Virtualo przez Instytut Badawczy ARC Rynek i Opinia. Niniejszy materiał został sporządzony na potrzeby oferty obligacji serii Z spółki Legimi S.A. Emitent podkreśla, że z uwagi na tryb emisji, Komisja Nadzoru Finansowego ani żaden inny organ nie zatwierdza i nie weryfikuje dokumentów emisji.



~100 mln zł)**

- Szacuje się, że ok. tyle jest warty rynek e-książki w Polsce
- W Polsce stanowi on ok. 2-5% sprzedaży książki drukowanej vs. 20-30% na dojrzałych rynkach
- Rynek jest relatywnie mały, ale dynamiczny i systematycznie rosnący
- Wielkim impulsem do rozwoju może być ujednoczenie VAT-u przez Komisję Europejską, który w przypadku e-książek wynosi 23%, a książek drukowanych 5%.

Perspektywy rozwoju – główne filary

Ekspansja zagraniczna

Platforma Legimi jest już dostępna zarówno na rynku polskim (legimi.pl) jak i na rynku niemieckim (legimi.de). Spółka prowadzi ekspansję zagraniczną poprzez swoją spółkę zależną, tj. Legimi International sp. z o.o. a także od niedawna poprzez spółkę Readfy GmbH. Z uwagi na modyfikację strategii rozwoju, przyjętą w maju 2018 roku, czasowo wstrzymano ekspansję zagraniczną na rynku chińskim.

Plany Legimi S.A. zakładają stopniowe poszerzanie aktywności na rynku niemieckim. Jedną z konsekwencji tego planu jest m. in. finalizacja transakcji zakupu 100% udziałów w niemieckiej firmie Readfy GmbH, która jest pionierem modelu freemium w branży e-booków. Przejęcie niemieckiego podmiotu ma poprawić siłę negocjacyjną w relacjach z wydawcami na tamtym rynku, a także powiększyć ofertę świadczonych usług. Zakłada się również częściowe zmigrowanie użytkowników Readfy na usługi premium na platformie legimi.de.

Przykład rynku niemieckiego pokazuje, że model biznesowy Legimi, ma ogromny potencjał rozwoju także na innych rynkach poza Polską. Zamiarem Spółki jest dalszy rozwój działalności na rynku niemieckim, a także rozważenie możliwości wejścia na nowe rynki w przyszłości.

Rozwój segmentu B2B

Od ponad dwóch lat Legimi systematycznie rozwija współpracę z bibliotekami, która obejmuje sprzedaż, w formie abonamentu, dostępu do tysięcy ebooków. W ramach abonamentu, biblioteka uzyskuje limit stron do wykorzystania, które samodzielnie rozdysponowuje pomiędzy swoich czytelników. Dzięki modelowi abonamentowemu, czytelnik biblioteczny może korzystać z pełnej bazy Legimi, obejmującej obecnie ponad 60 tys. tytułów, a nie tylko z pozycji fizycznie posiadanych przez bibliotekę i będących w danym momencie na półce. Z powyższej oferty Spółki skorzystało już ponad 200 bibliotek w Polsce.

Na analogicznych zasadach rozwijana jest współpraca z firmami. W tym przypadku firma, która wykupuje dostęp do platformy Legimi, oferuje swoim pracownikom dostęp do zasobów Legimi, jako pozapłacowy benefit.

W kolejnych latach, Legimi chce rozszerzać swoją obecność w ramach segmentu B2B. W szczególności chce poszerzać współpracę z firmami, gdzie w opinii Spółki drzemie olbrzymi potencjał na długoterminowy rozwój.

Wybrane dane i wskaźniki finansowe

Rachunek wyników

Pozycja (dane w tys. PLN)	01.01.2020 – 31.03.2020	01.01.2019 – 31.03.2019	01.01.2019 – 31.12.2019
Przychody ze sprzedaży	6 276,02	4 118,54	17 425,60
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	1 108,01	-321,45	918,84
EBITDA	1 498,23	-285,46	
Zysk (strata) brutto z działalności operacyjnej	1 118,20	-346,76	1 454,63
Zysk (strata) netto	758,75	-484,44	613,88

Bilans

Aktywa (dane w tys. PLN)

Pozycja	31.03.2020	31.03.2019	31.12.2019
A. Aktywa trwałe	13 832,95	7 100,51	13 441,89
B. Aktywa obrotowe	3 424,96	6 443,94	3 041,47
C. Należne wpłaty na kapitał (fundusz) podstawowy	0,00	0,00	0,00
D. Udziały (akcje) własne	0,00	0,00	0,00
AKTYWA RAZEM	17 257,91	13 544,45	16 483,36

Pasywa (dane w tys. PLN)

Pozycja	31.03.2020	31.03.2019	31.12.2019
A. Kapitał (fundusz) własny	4 815,62	1 110,11	4 056,03
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	12 442,29	12 434,34	12 427,34
PASYWA RAZEM	17 257,91	13 544,45	16 483,36

Kluczowe wskaźniki finansowe biznesu

Wskaźniki	31.03.2020	31.03.2019	31.12.2019
DN/EBITDA LTM	2,0	12,3	5,3
DN/Aktywa	44,4%	62,7%	53,6%
Płynność bieżąca	54,7%	45,4%	36,58%
ROA LTM	11,6%	-3,6%	4,04%
ROE LTM	51,1%	-28,2%	22,20%
ROS LTM	9,5%	-3,4%	3,52%
ROIC LTM	20,1%	3,4%	8,65%

Komentarz Zarządu:

Zaprezentowane wyniki finansowe za I kwartał 2020 wskazują, że sytuacja finansowa spółki uległa poprawie w stosunku do I kwartału roku poprzedniego. Przeprowadzona analiza wskaźnikowa wskazuje również na istotną poprawę efektywności prowadzonej działalności. Widoczne są efekty podejmowanych działań dotyczących m. in. redukcji zadłużenia w stosunku do generowanych zysków i do sumy aktywów. Przyczyniły się do tego takie działania jak publiczna emisja akcji serii G w roku 2019, oraz działania dotyczące zwiększenia marży operacyjnej. Powyższe działania przekładają się również na istotną poprawę wskaźników rentowności operacyjnej ROE i ROIC, przy jednoczesnym wzroście rentowności sprzedaży ROS.

Zarząd Spółki wskazuje, że Spółka będzie kontynuować działania mające na celu dalsze zwiększanie przychodów operacyjnych w tempie porównywalnym do obserwowanych w ostatnich kwartałach, tj. powyżej 50% rdr. oraz będzie dalej dążył do obniżania wskaźników zadłużenia, przy jednoczesnej poprawie parametrów finansowych, rentowności operacyjnej i ogólnej poprawie sytuacji bilansowej spółki. Jednym z planowanych w najbliższym czasie działań w kontekście finansowym jest m. in. zamiana części zobowiązań krótkoterminowych na długoterminowe.

Oferta Obligacji serii Z

Parametry oferty

CENA EMISYJNA: 1000 zł
OPROCENTOWANIE: 6,75% W SKALI ROKU
KUPON: WYPŁACANY KWARTALNIE
TERMIN ZAPADALNOŚCI: 24 MIESIĘCY
WARTOŚĆ EMISJI: do 2,5 MLN PLN
PRÓG DOJŚCIA EMISJI DO SKUTKU: 0,5 MLN PLN
TERMINY ZAPISÓW: 1 lipca do 15 lipca 2020

CELE EMISJI

- Refinansowanie zadłużenia: do 1,5 mln PLN
- Rozwój działalności na rynku niemieckim: 0,5 mln PLN
- Zabezpieczenie bieżącej płynności finansowej: 0,5 mln PLN

OFERUJĄCY

INC | Dom
Maklerski

Dom Maklerski INC S.A.
Ul. Krasieńskiego 16
60-830 Poznań
www.dminc.pl

EMITENT

Legimi

Legimi S.A.
Ul. Obornicka 330
60-689 Poznań
www.legimi.com

Więcej informacji: [Legimi.pl/obligacje](https://legimi.pl/obligacje)



Legimi



ul. Obornicka 330
60-689 Poznań
Legimi.pl



ir@legimi.com



+48 22 250 11 90

