

DataWalk

Którędy droga do szybszego wzrostu

30.11.2022

Paweł Wieczyński,

Prezes Zarządu

Zastrzeżenie prawne

- Niniejszy materiał ("Prezentacja") został przygotowany przez i zawiera informacje dotyczące spółki DataWalk S.A. („Spółka”). Zaprezentowane informacje nie są wyczerpujące i zostały przygotowane w celu przedstawienia Odbiorcy jedynie podstawowej wiedzy o Spółce. Prezentacja nie zawiera całej wiedzy, jakiej Odbiorca mógłby potrzebować w celu rozważenia możliwości inwestycji w instrumenty finansowe emitowane przez Spółkę. W Prezentacji zostały wykorzystane informacje pochodzące ze źródeł, które Spółka uznaje za wiarygodne i dokładne, jednak nie daje gwarancji, że są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny. Informacje zawarte w Prezentacji nie były poddane niezależnej weryfikacji i w każdym wypadku mogą podlegać zmianom lub być nieaktualne lub błędne. Spółka nie przyjmuje odpowiedzialności za ewentualne błędy, pomyłki i niekompletność Prezentacji oraz za ewentualny uszczerbek doznany przez Odbiorcę na skutek błędów, pomyłek i niekompletności Prezentacji. Odbiorca nie powinien polegać na przedstawionych ocenach, planach, opisach zamierzeń i projekcjach bez poddania ich dalszej niezależnej analizie.
- Prezentacja może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, w szczególności oceny, plany, zamierzenia, projekcje, które są obciążone ryzykiem i mogą istotnie różnić się od faktycznych rezultatów. Spółka nie deklaruje, że przedstawione plany, zamierzenia i projekcje zostaną w rzeczywistości zrealizowane lub osiągnięte.
- Spółka jest uprawniona do uzupełnienia Prezentacji w całości lub części w dowolnym czasie, lecz nie ma obowiązku przekazywania aktualizacji i zmian informacji, danych oraz oświadczeń znajdujących się w Prezentacji w przypadku zmiany strategii albo zamiarów Spółki lub wystąpienia nieprzewidzianych faktów lub okoliczności, które będą miały wpływ na tę strategię lub zamiary Spółki, chyba że obowiązek taki wynika z przepisów prawa bezwzględnie obowiązującego.
- Prezentacja nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny (t.j. Dz.U. z 2018 r. poz. 1025 ze zm.) („Kodeks cywilny”) ani oferty elektronicznej w rozumieniu art. 661 Kodeksu cywilnego. Prezentacja nie może być traktowana w szczególności jako: proponowanie nabycia instrumentów finansowych Spółki, zaproszenie do negocjacji, zaproszenie czy zachęta do złożenia oferty nabycia, dokonania inwestycji lub przeprowadzenia transakcji dotyczących innych instrumentów

finansowych Spółki lub rekomendacja do zawierania jakichkolwiek transakcji.

- Prezentacja, ani żaden jej zapis nie stanowi rekomendacji w rozumieniu Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 r. w sprawie informacji stanowiących rekomendacje dotyczące instrumentów finansowych, ich emitentów lub wystawców (Dz. U. Nr 206, poz. 1715), porady inwestycyjnej, porady prawnej ani podatkowej, ani też nie jest wskazaniem, iż jakakolwiek inwestycja lub strategia jest odpowiednia i adekwatna do poziomu wiedzy o inwestowaniu w zakresie instrumentów finansowych oraz doświadczenia inwestycyjnego Odbiorcy. Prezentacja nie stanowi usługi doradztwa inwestycyjnego w rozumieniu ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (t.j. Dz.U. z 2017 r. poz. 1768 ze zm.).
- Spółka ani osoby działające w jej imieniu nie ponosi odpowiedzialności za efekty i skutki decyzji podjętych na podstawie Prezentacji lub jakiejkolwiek informacji w niej zawartej. Odpowiedzialność za decyzje podjęte na podstawie Prezentacji ponoszą wyłącznie osoby lub podmioty z niej korzystające. Osoby lub podmioty korzystające z Prezentacji nie powinny rezygnować z przeprowadzenia niezależnej oceny, z uwzględnieniem różnych czynników ryzyka oraz innych okoliczności, niż wskazane w Prezentacji. Spółka nie będzie ponosić jakichkolwiek kosztów, jakie Odbiorca może ponieść w związku z analizą lub oceną niniejszej Prezentacji lub możliwości inwestycyjnej w niej przedstawionej.
- Spółce przysługują prawa autorskie do wszystkich treści, grafik, fotografii i innych materiałów zamieszczonych w Prezentacji lub korzysta z nich na podstawie stosownego upoważnienia (licencji). Odbiorca nie może wykorzystywać Prezentacji w części bądź w całości bez uprzedniej zgody Spółki.
- Prezentacja nie jest przeznaczona do dystrybucji poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej, w szczególności w Stanach Zjednoczonych Ameryki, Australii, Kanadzie, Republice Południowej Afryki ani Japonii.

Platforma DataWalk

- COTS*, produkt klasy Enterprise (\$150K+)
- Własna, unikalna technologia (10+ patentów)
- Alternatywa dla Palantir Gotham / IBM EIA
- AML, wykrywanie nadużyć, praca dochodzeniowa – najpopularniejsze zastosowania
- Instalacja stacjonarna lub w chmurze
- Głównie sprzedaż bezpośrednia
- To działa...

*Commercial Off The Shelf



HIGHLIGHTS – Q1-Q3 2022

Kolejne zamówienia od kluczowych Klientów



Nowi Kontrahenci z ogromnym potencjałem



Zabezpieczone finansowanie na 2+ lata

Strategia: konsekwentnie realizowana od 2014 roku

	2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024			
	Etap 01 Q1 2014 – Q3 2015	Etap 02 Q3 2015 – 1H 2019	Etap 03 1H 2019 - 1H 2022	Etap 04 1H 2022 – 2H 2024
Kluczowe obszary	▸ Zdefiniowanie wartości biznesowej oferty ▸ Budowa i testy wersji beta oprogramowania ▸ Rozwijanie produktu dla nowych grup klientów ▸ Budowa kluczowego zespołu	▸ Rozpoczęcie działalności komercyjnej w Polsce ▸ Rozpoczęcie testów rynkowych w USA ▸ Partnerstwa technologiczne (back-end) ▸ Pozyskanie pierwszych zagranicznych referencji ▸ Pozyskanie co najmniej jednego klienta strategicznego	▸ Wzrost przychodów o 70% średniorocznie ▸ Potwierdzona wartość systemu (pricing) US/WW. ▸ Test usług (konsulting, chmura) ▸ Potwierdzenie wartości technologii przez klientów	▸ Skalowanie USA/WW (>100 klientów), dodatkowe rynki geograficznie ▸ Rozwój sprzedaży przez Partnerów, aby przyspieszyć skalowanie ▸ Potwierdzony model biznesowy
Kluczowe daty	▸ Q1'2014 – rozpoczęcie testów wersji beta systemu DataWalk. ▸ 2H'2014 – Runda finansowania na operacje w Polsce ▸ Q2'2015 – Potwierdzenie skuteczności działania wczesnej wersji produktu w Polsce ▸ Q2'2015 – zamknięcie finansowania runda A	▸ Q4'2015 – rozpoczęcie testów rynkowych w USA ▸ H2'2018 - pozyskanie pierwszego klienta w USA ▸ H2'2017 - Runda finansowania A1 ▸ H1'2019 – zamknięcie finansowania runda B na realizację Etapu 3 - IPO	▸ 2021 - około 20 pozyskanych klientów w NA/WW ▸ Partnerzy – rozpoczęcie współpracy ▸ 2021-2022: Runda C dla Etapu 4	▸ Wyróżnienie w Gartner Quadrant i/lub nagroda za produkt ▸ Runda finansowania na dalszy wzrost ▸ Pierwsze propozycje akwizycji jako spółki produktowej

Inwestycja w skalowanie działalności

	2019 (2021)		XI 2022	
Software development	24	— x3 →	73	Szybszy rozwój produktu - nowe funkcje, ulepszenia
System engineering	12	— x3,1 →	37	Zdolność do obsługi większej ilości i większych projektów jednocześnie
Sprzedaż	4	— x3 →	12	Znacznie większa liczba kontaktów z potencjalnymi klientami, więcej uruchomionych procesów sprzedażowych
Marketing	3	— x2,3 →	7	Szybka poprawa świadomości marki, obecność na wydarzeniach branżowych
Support	2	— x5,5 →	11	Szkolenie i wsparcie dla klientów po sprzedaży
Pozostałe	7	— x2,8 →	20	Back office gotowy do sprostania rosnącym potrzebom biznesu
Razem	52	— x3,1 →	160	

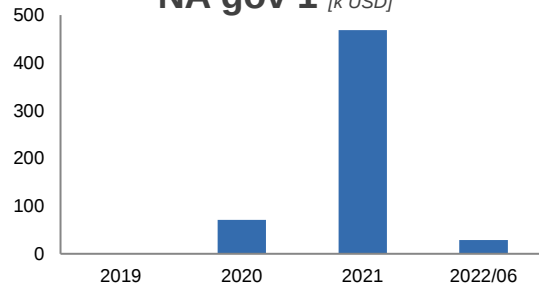
Lejek sprzedażowy zależny od inżynierii systemowej



- Perspektywy sprzedaży wskazują na możliwe przyspieszenie wzrostu przychodów w 2023r.
- Krzywa wypłaszczyła się pod koniec 2021 roku z powodu problemów z inżynierią systemową (procesy pre-sales)
- Wartość lejka w Ameryce wyższa niż dla reszty świata przez większość roku 2022 – z powodzeniem konkurujemy na najtrudniejszym rynku

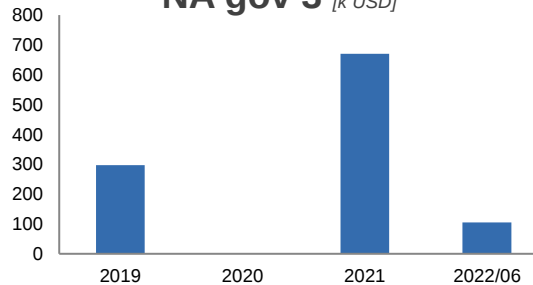
Historie sukcesu klientów potwierdzają nasz model biznesowy

NA gov 1 [k USD]



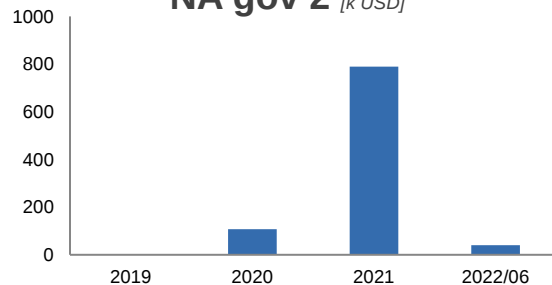
2 1/2 roku przych. = **8 x przych. z roku 1**

NA gov 3 [k USD]



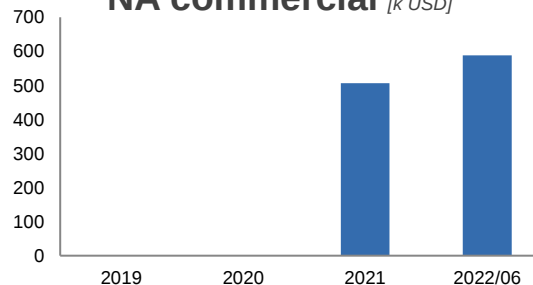
3 1/2 roku przych. = **3,5 x przych. z roku 1**

NA gov 2 [k USD]



2 1/2 roku przych. = **8,7 x przych. z roku 1**

NA commercial [k USD]



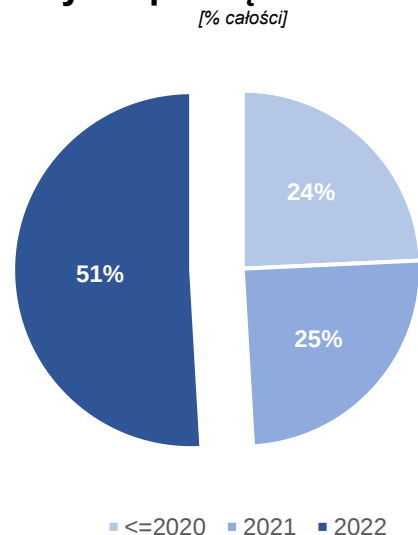
1 1/2 roku przych. = **2,2 x przych. z roku 1**

Przykłady kluczowych klientów potwierdzają nasze podstawowe założenia modelu biznesowego:

- Opłaca się zdobyć nawet niewielki kontrakt od potencjalnego dużego klienta - po przetestowaniu technologii wpływają kolejne zamówienia
- Przychody płyną zarówno z nowych zamówień, jak i z opłat serwisowych / abonamentowych (lata z mniejszymi przychodami)
- **1 USD sprzedaży w 1 roku współpracy przynosi 2-5 USD w kolejnych latach**

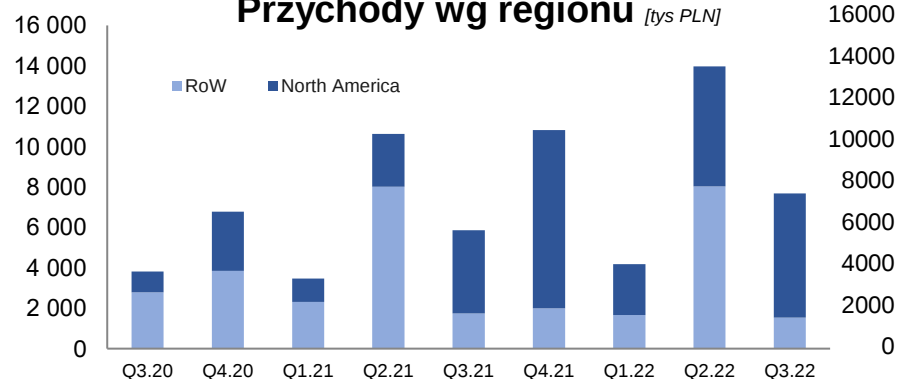
Model biznesowy przez pryzmat danych finansowych

Przychody od początku roku wg kohort

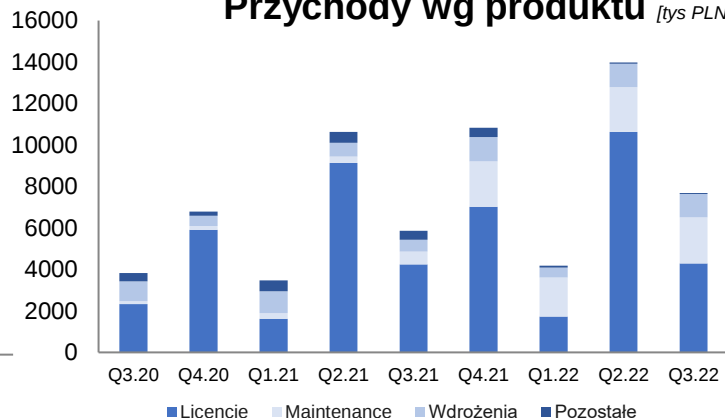


- 100% retencja Klientów – przychody od Klientów pozyskanych przed rokiem 2022 stanowią w tym roku połowę sumy skonsolidowanej
- Rynek amerykański generuje większą część przychodów począwszy od roku 2021 (~60%)
- Model COTS – dominują przychody ze sprzedaży licencji (~70%)
- Bardzo widoczna sezonowość, standardowa w branży – Q1 i Q3 są zazwyczaj słabsze, Q2 i Q4 silniejsze
- Wydatki Go2Market – główny składnik struktury kosztowej (~40-50%)
- Koszty R&D – rosną proporcjonalnie do całości kosztów (~20%)

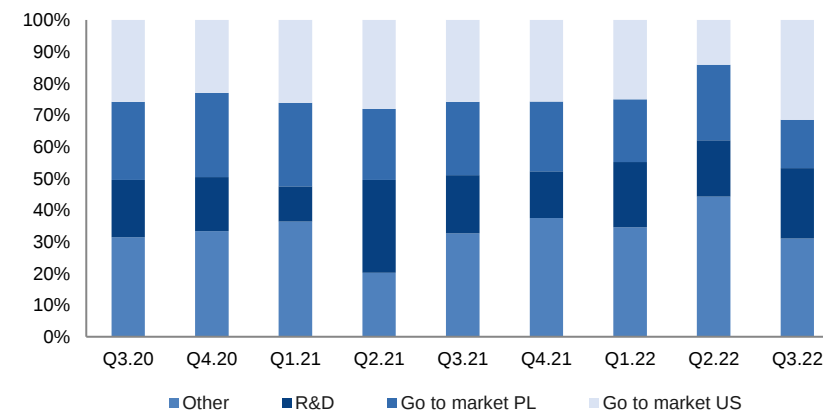
Przychody wg regionu [tys PLN]



Przychody wg produktu [tys PLN]



Struktura kosztów [% całości]



Obecne priorytety zarządu

SHORT TERM

<1 roku

- Dalsze usprawnienie Inżynierii Systemowej
- Więcej referencji / ,success stories' od kluczowych Klientów
- Powrót do dynamiki przychodów powyżej +50% rdr

MID TERM

1-2 lata

- Kontynuacja skalowania Inżynierii Systemowej
- Więcej i bardziej efektywne zespoły sprzedażowe
- Rozwój kanału partnerskiego

LONG TERM

>2 lata

- Skalowanie przez model SaaS/PaaS
- Rozwój nowych zastosowań platformy

Czynniki i akceleratory budujące wartość

Czynniki wewnętrzne



Znacznie szybsze procesy przed- i posprzedażowe



Wykładniczo większy potencjał skalowania



Referencje dużych firm w segmencie komercyjnym i publicznym



Główny nacisk na inżynierię systemową i Go2Market

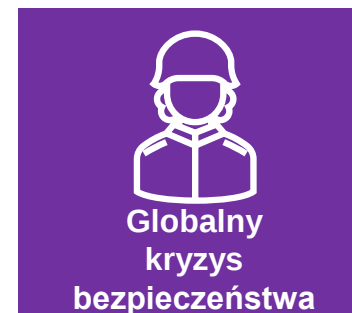


Mniejsza zależność od inżynierii systemowej

Zewnętrzne Akceleratory



Dynamiczny wzrost popytu



Zakłócenia w gospodarce i obronności

Dziękujemy!



Zapraszamy do zapisania się na nasz newsletter:

<https://datawalk.com/investor-newsletter/>

Kontakt:

Bartłomiej Piekarski

bartlomiej.piekarski@datawalk.com