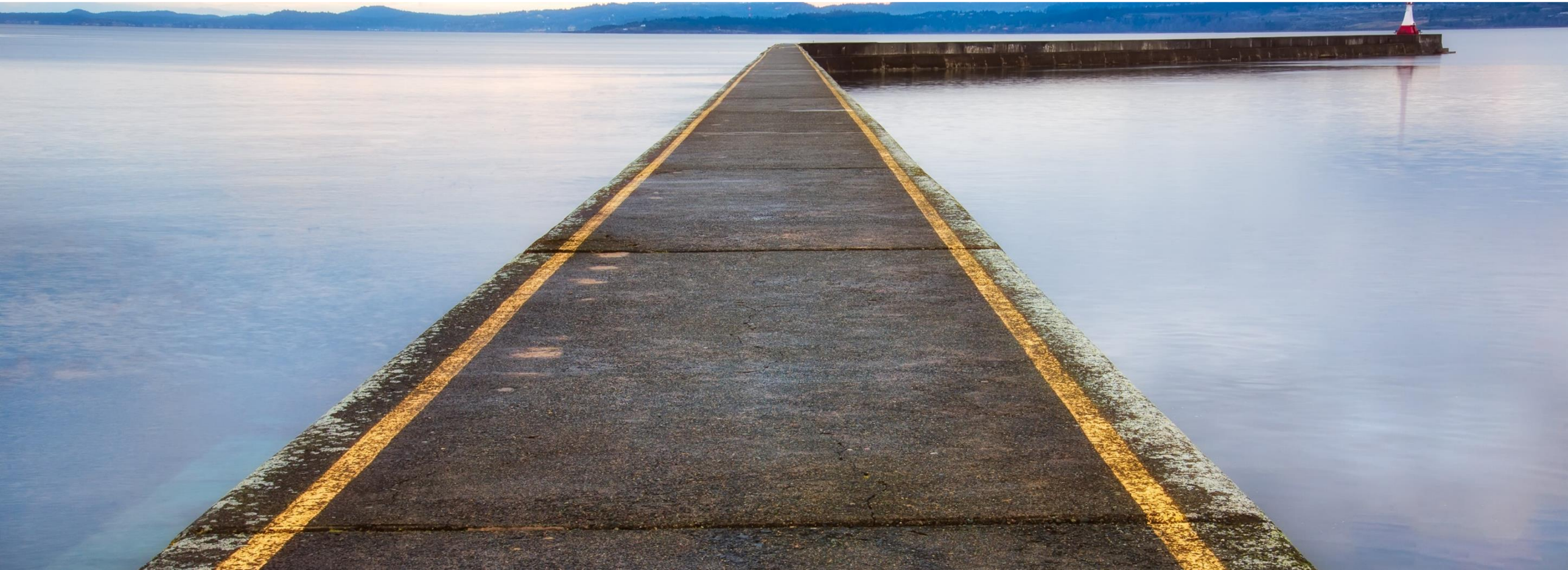
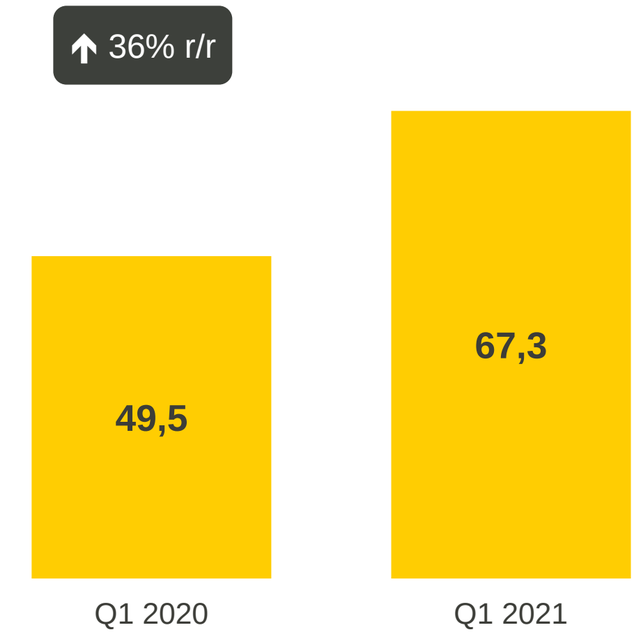
>Wyniki finansowe Q1 2021_



>Blisko 80% wzrost zysku netto w Q1_

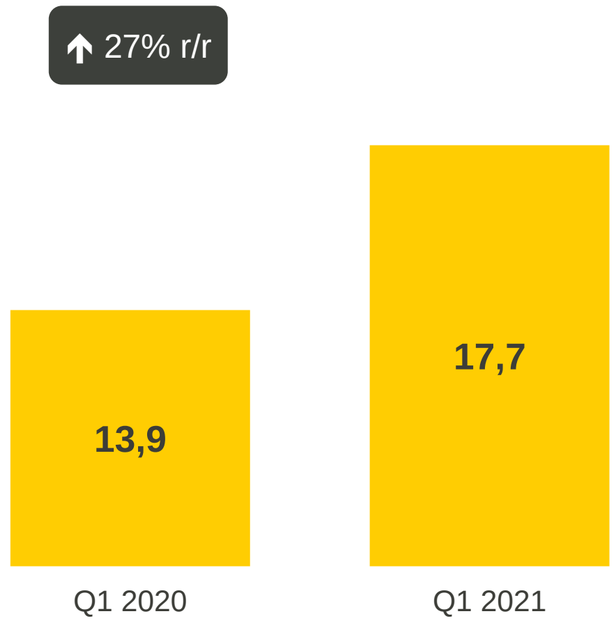
>Przychody_

mln PLN



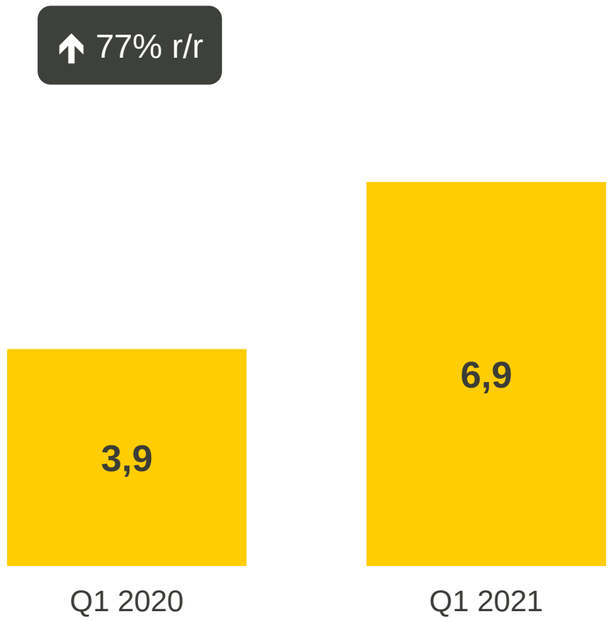
>Skorygowana EBITDA_

mln PLN



>Zysk netto_

przypadający akcjonariuszom jedn. dominującej w mln PLN



>260 tys. klientów_

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

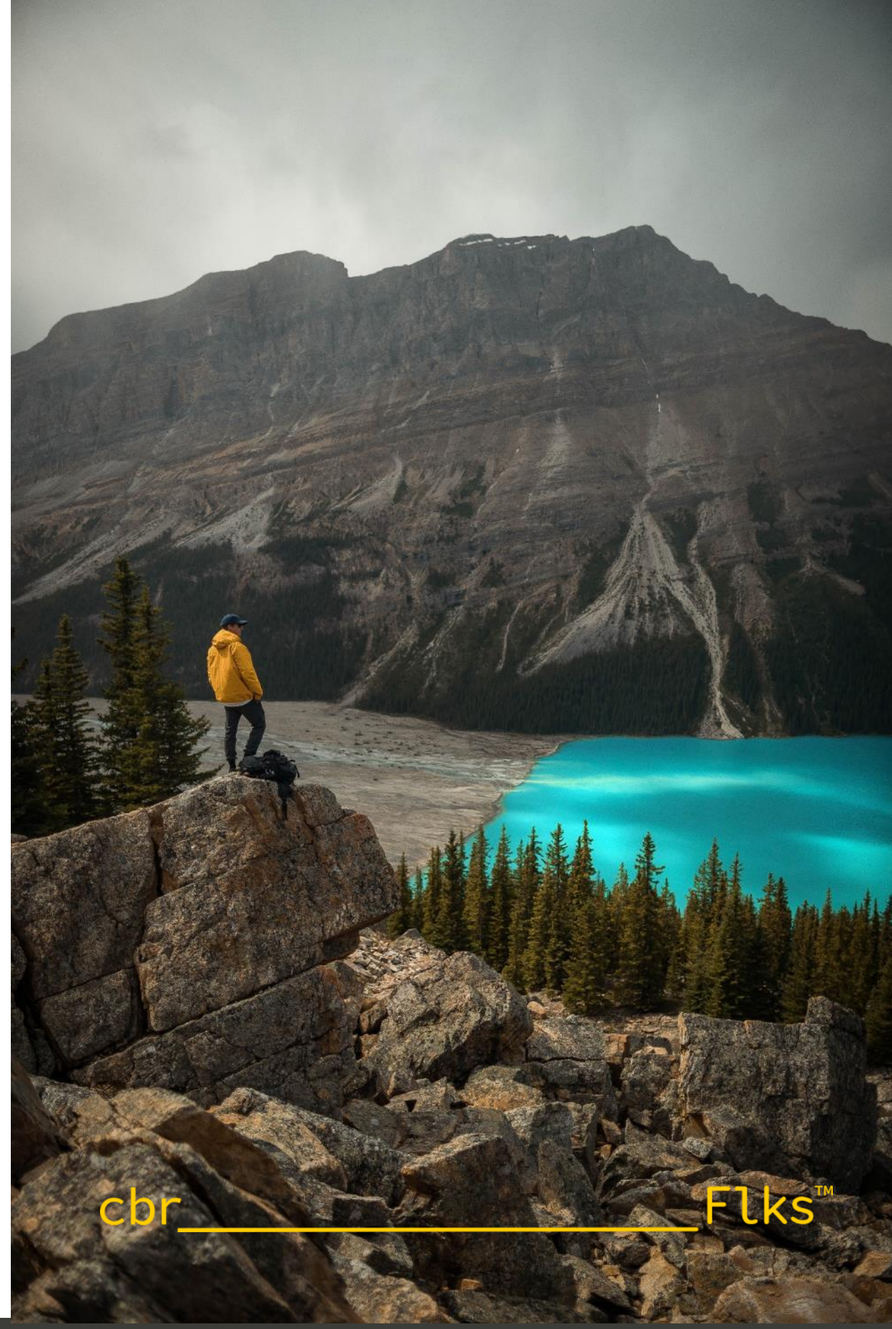
- SMS / Mobile
- E-mail
- Notyfikacje push

Hosting
- Hosting
- Domeny
- Certyfikaty SSL

CPaaS
- Marketing automation
- Viber
- RCS

Telekomunikacja
- Internet + TV
- VoIP
- Infrastruktura dla Grupy

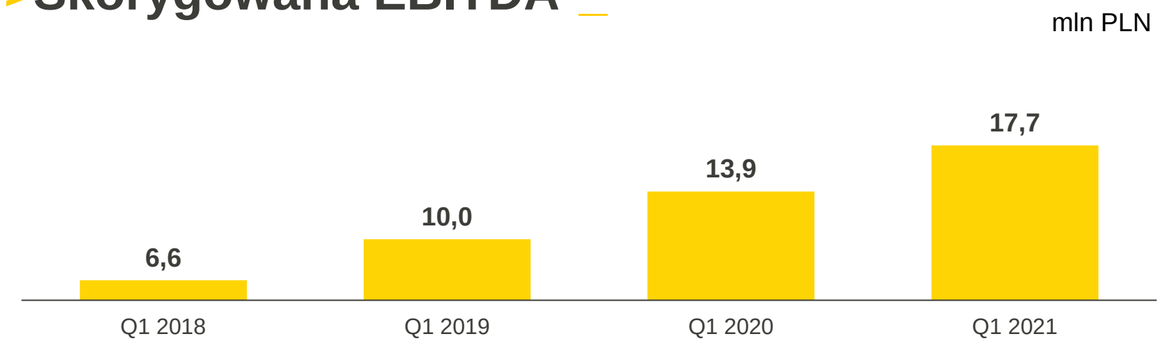
SaaS
- Platformy SaaS
- E-sklep
- Software dla hoteli



>Organiczny wzrost przychodów i zysków_

[tys. PLN]	Q1 2020	**Q1 2021**	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	**49 489**	**67 279**	**36%**
EBIT	9 410	12 682	35%
Skorygowana EBITDA*	13 895	17 671	27%
Zysk netto dla akcjonariuszy jednostki dominującej	**3 889**	**6 899**	**77%**

>Skorygowana EBITDA*_



Wysoki wzrost przychodów i zysków

Wyłącznie organiczny wzrost w segmencie Hostingu

Wyraźny wzrost organiczny w segmencie CPaaS + **akwizycja** ProfiSMS

Dynamiczny wzrost zysku netto dzięki wzrostowi organicznemu, obniżeniu kosztów finansowania, uldze podatkowej IPBOX, akwizycji ProfiSMS

*z uwzględnieniem MSSF16, ale bez uwzględnienia kosztów transakcyjnych

>Wysoka zdolność generowania gotówki_

(tys. zł)	Q1 2020	Q1 2021	Zmiana
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	**15 882**	**19 747**	**24%**
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	-1 640	-2 969	81%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-1 317	-1 325	1%
Unlevered FCF	**12 925**	**15 453**	**20%**
Spłaty kredytów i pożyczek	-3 398	-7 612	124%
Odsetki zapłacone	-2 148	-1 489	-31%
Dywidendy do akcjonariuszy mniejszościowych	-376	0	-100%
Wolne środki (przepływy) pieniężne	**7 003**	**6 352**	**-9%**

Wyraźny wzrost przepływów operacyjnych (o 3,9 mln zł, +24% r/r) oraz unlevered FCF (2,5 mln zł, +20% r/r)

Spadek długu netto

Zdolność generowania wysokiej nadwyżki gotówkowej

(tys. zł)	31.12.2020	31.03.2021
Dług netto	**194 590**	**183 611**

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

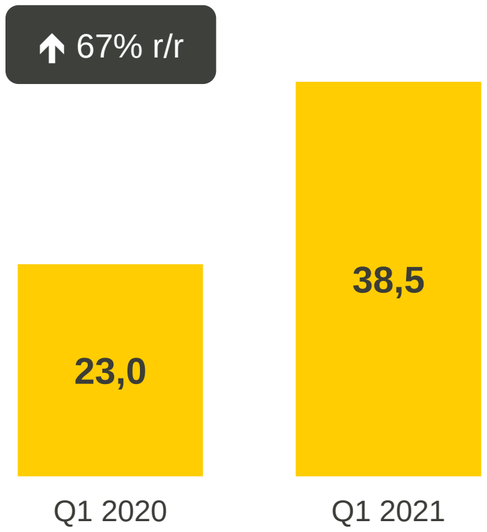
Unlevered FCF – przepływy operacyjne pomniejszone o nakłady inwestycyjne i płatności dot. leasingu

>Pozyskanie środków na międzynarodowy rozwój_

>Communication Platform as a Service_

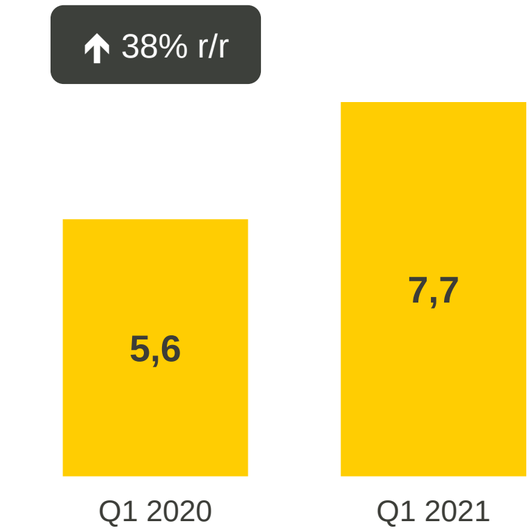
>Przychody_

mln PLN



>EBITDA_

mln PLN



Dynamiczny wzrost przychodów to efekt wzrostu sprzedaży do dotychczasowych klientów, pozyskania nowych klientów oraz akwizycji ProfiSMS

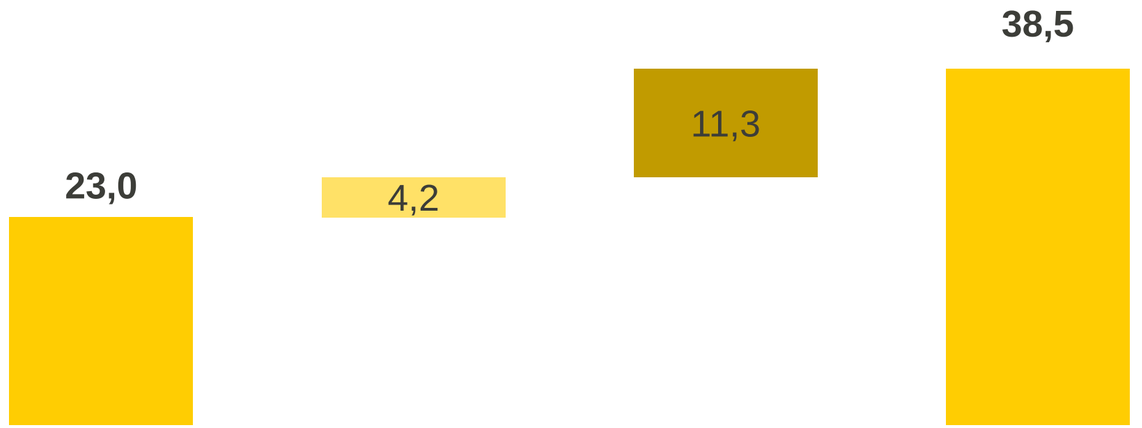
Przychody w Polsce: **25,9 mln zł (+20% r/r wzrostu organicznego)**
Przychody ProfiSMS: **11,3 mln zł (+18% wzrostu organicznego)**

Ogólna poprawa marżowości w wyniku aktywnych działań zwiększających wykorzystanie kanałów wyżej marżowych, lecz tańszych dla klienta (push, mail). Niższa marżowość przejętego ProfiSMS.

Udane IPO i debiut na GPW. Pozyskanie środków na międzynarodowy rozwój

>Communication Platform as a Service_

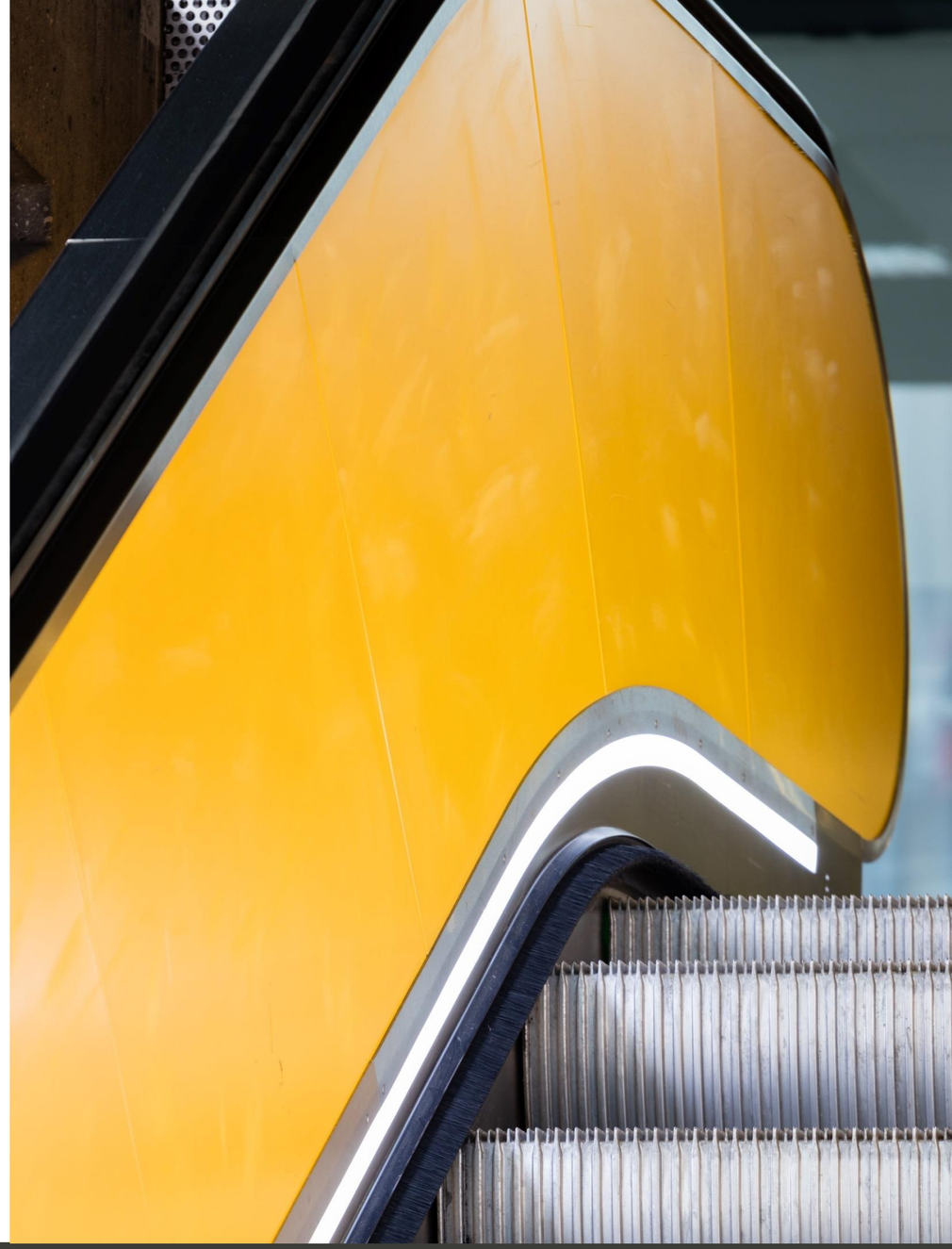
>Przychody_



ARPU miesięczne	955	+61	+104	1 120
Liczba klientów	8 042	+879	+2 529	11 450

>Skalowalny rozwój z klientem_

- Rozszerzenie zakresu współpracy z klientami – dosprzedaż usług komunikacji w kolejnych obszarach biznesowych
- Cross-sell – dodawanie nowych kanałów komunikacji
- Optymalizacja kosztów klienta i wzrost rentowności Grupy
- Skalowanie współpracy - rosnąca liczba komunikatów napędzana rosnącą skalą działalności klienta
- Możliwość udziału w ekspansji zagranicznej klientów, wspólne wejście na nowe rynki
- Transfer nowych rozwiązań wśród całej bazy klientów



>Wejście na nowe rynki_

Przejęcie ProfiSMS to pierwszy krok w ekspansji zagranicznej

Lider czeskiego rynku komunikacji SMS
Działalność na Słowacji i w Austrii

Znaczący potencjał cross-sell usług wyżej marżowych jak push i e-mail

35,7 mln zł – wartość transakcji pomniejszona o środki pieniężne w spółce

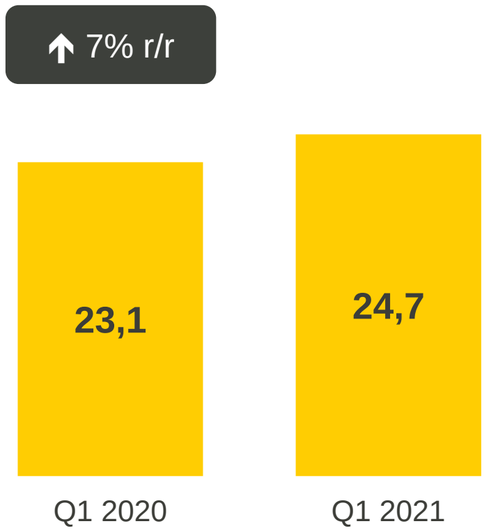
Planowane kolejne przejęcia oraz organiczny rozwój międzynarodowy – finansowane dzięki kapitałowi pozyskanemu w IPO (ok. 170 mln zł netto) oraz finansowaniu bankowemu (planowane ok. 80 mln zł)

>Ponad 100 tys. klientów pod marką cyber_Folks_

>Hosting_

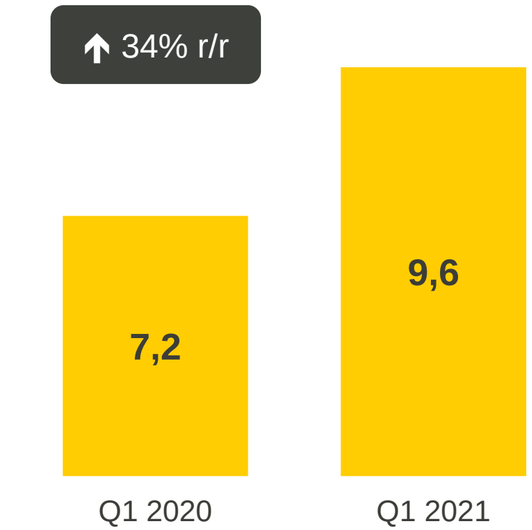
>Przychody_

mln PLN



>EBITDA_

mln PLN



Wzrost przychodów wyłącznie w efekcie rozwoju organicznego

Wzrost EBITDA dzięki realizacji synergii i działaniom optymalizacyjnym

Wzrost ARPU i perspektywa kontynuacji trendu w kolejnych kwartałach

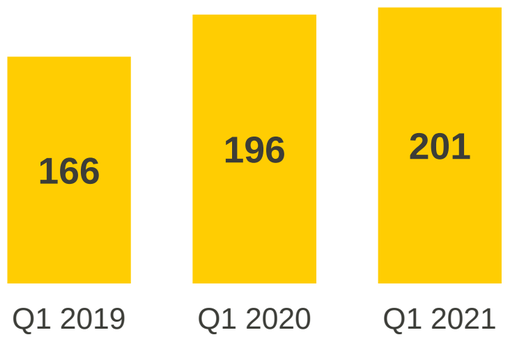
Kontynuacja wzrostu bazy klientów

Wysoka jakość obsługi i satysfakcji klientów. Stabilny, niski churn

>Hosting_

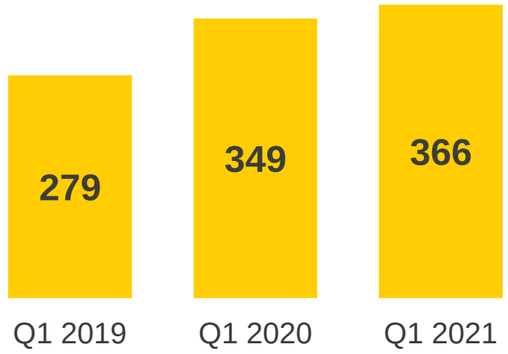
>Hosting – klienci_

tys.



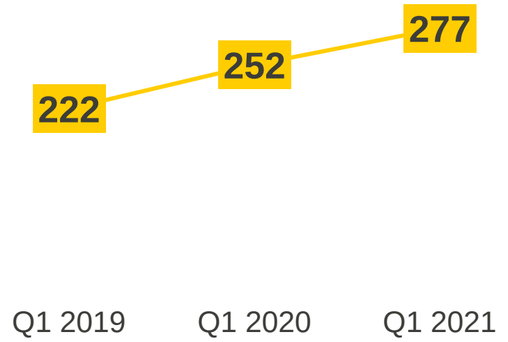
>Domeny – liczba_

tys.



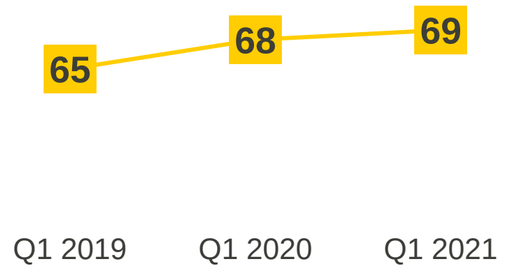
>Hosting – ARPU_

PLN



>Domeny – ARPU_

PLN

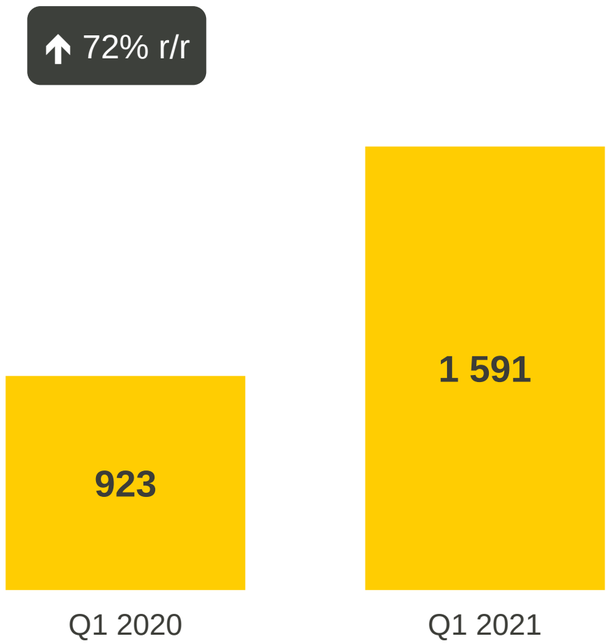


>Ekspozycja na korzystne trendy e-commerce_

>SaaS - przychody_

>User.com_

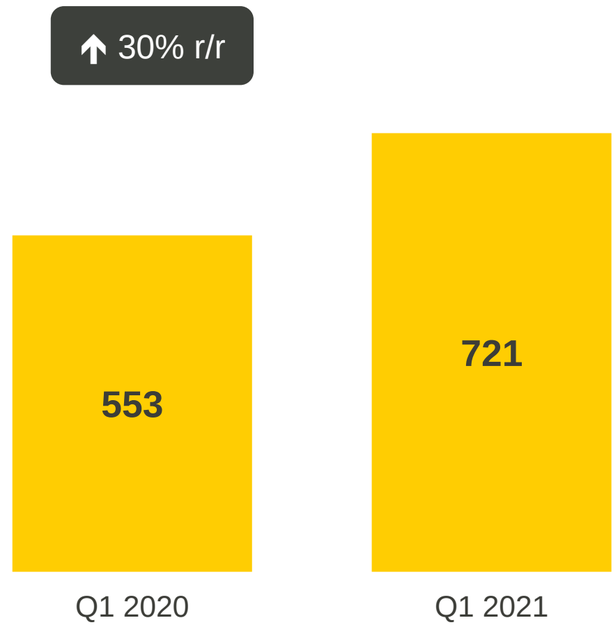
tys. PLN



Pozyskanie nowych klientów

>Blugento_

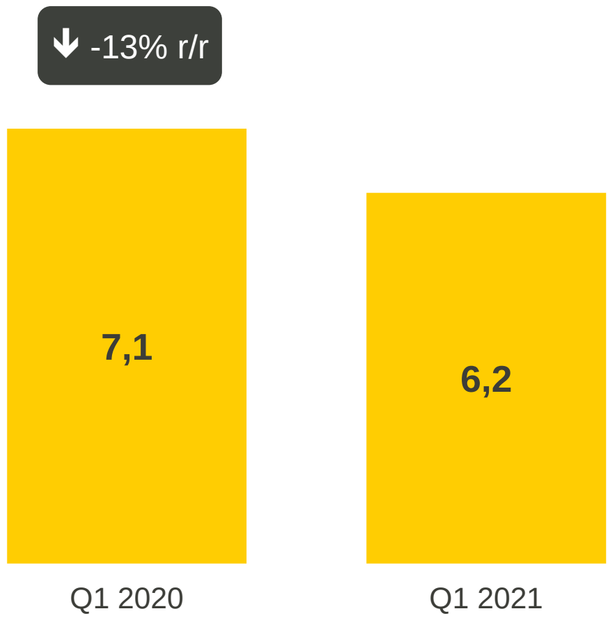
tys. PLN



Wykorzystanie trendów rynkowych i międzynarodowa ekspansja

>Profitroom_

mln PLN



Stabilny poziom przychodów pomimo zamknięcia hoteli – dzięki abonamentowej sprzedaży

>Ekspozycja na korzystne trendy_

user.com zento Profitroom

- Bezpośrednia ekspozycja na rosnący rynek e-commerce
- Pozyskanie nowych klientów
- W ciągu roku wyraźny spadek kosztów i wzrost efektywności Profitroom
- Od kwietnia widoczny pozytywny trend – wzrost przychodów po otwarciu hoteli. Rynkowe potwierdzenie chęci szybszego uniezależnienie się hoteli od serwisów rezerwacyjnych
- Międzynarodowy rozwój User.com, Blugento oraz Profitroom
- Przejecie kontroli i pełna konsolidacja Blugento od września 2020 r.

>Outlook 2021_

Hosting

Rozwój marki cyber_Folks

Wyjście poza schemat firmy hostingowej, w kierunku dostarczania dodatkowej wartości dla klienta

Integracja spółek na rumuńskim rynku

Integracja platform CRM

Budowa lidera rynku CEE

CPaaS

Ekspansja międzynarodowa – działania organiczne oraz akwizycje. Wykorzystanie środków z IPO

Dynamiczny wzrost organiczny napędzany wzrostem e-commerce

Sprzyjający trend automatyzacji i cyfryzacji życia gospodarczego

Nowe kanały komunikacji

SaaS

Ekspozycja na rosnący e-commerce

Kontynuacja wzrostu przychodów na poziomie 40-50% r/r

Umiędzynarodowienie działalności

Docelowe nabycie większościowych udziałów we wszystkich jednostkach stowarzyszonych i konsolidacja metodą pełną

>Naszą ambicją jest zostać największym graczem w CEE_

>Kontakt_

Relacje inwestorskie i media
Mateusz Paradowski
r22@innervalue.pl
+48 516 089 279