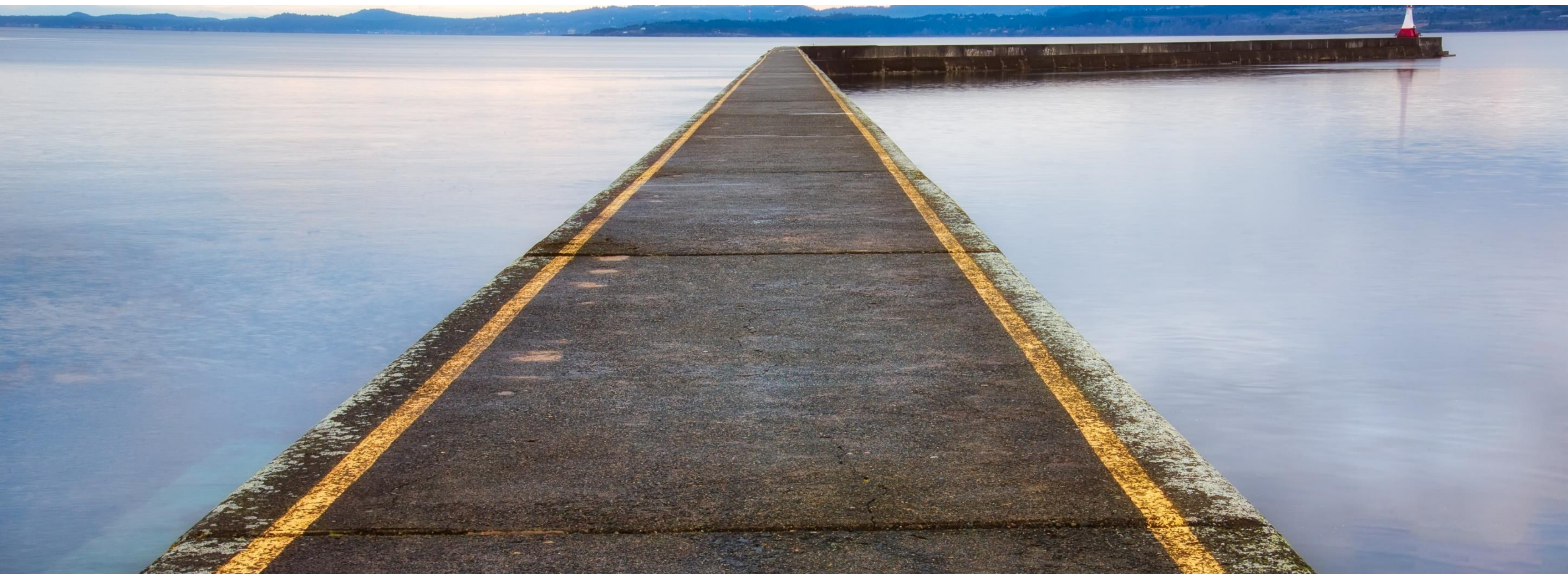


# > Wyniki finansowe Q4 2020\_

R22

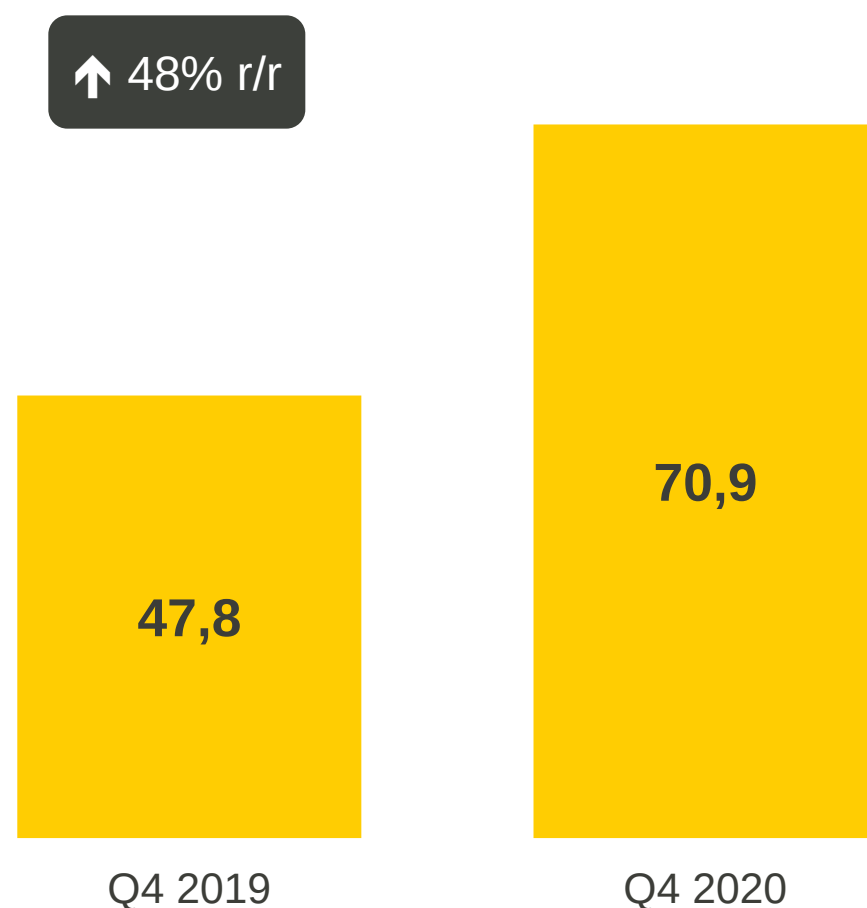




# >50% wzrost przychodów i zysku netto w Q4

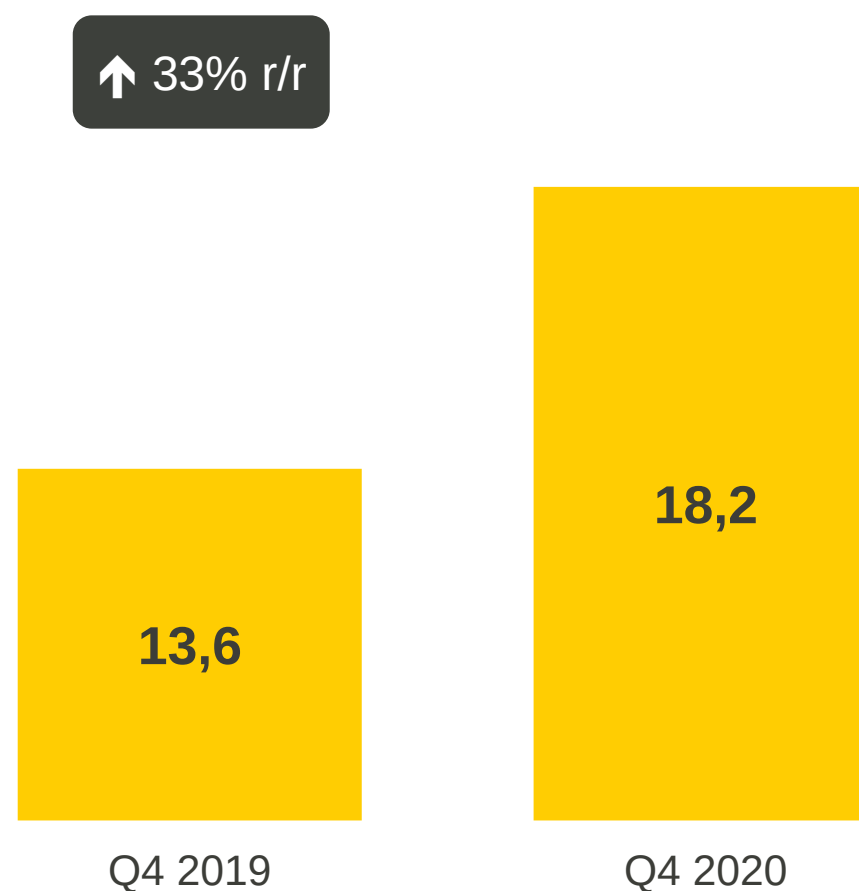
## >Przychody

mln PLN



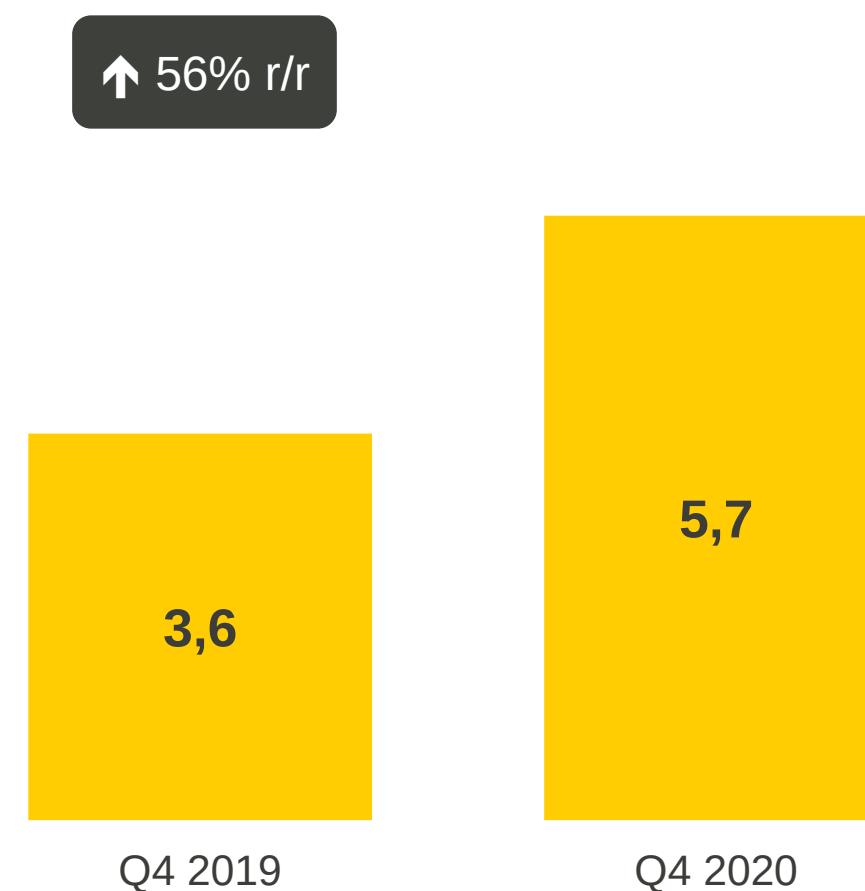
## >Skorygowana EBITDA

mln PLN



## >Skorygowany zysk netto

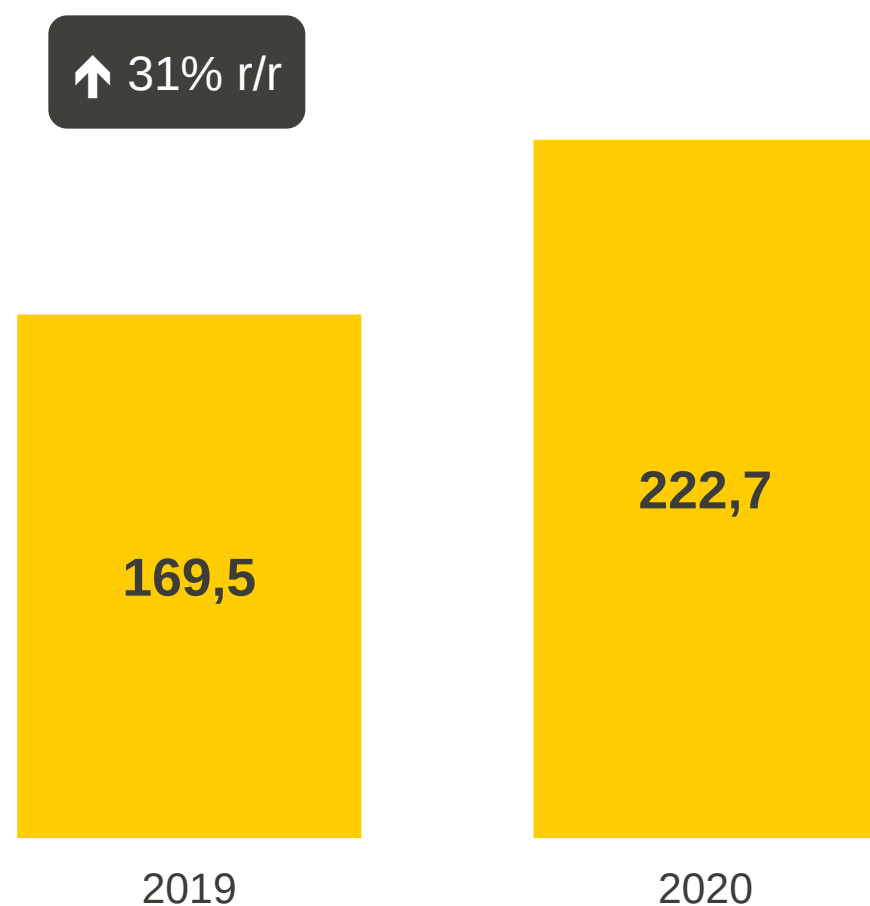
przypadający akcjonariuszom jedn. dominującej w mln PLN



# >Prawie 50% wzrostu zysku w 2020\_

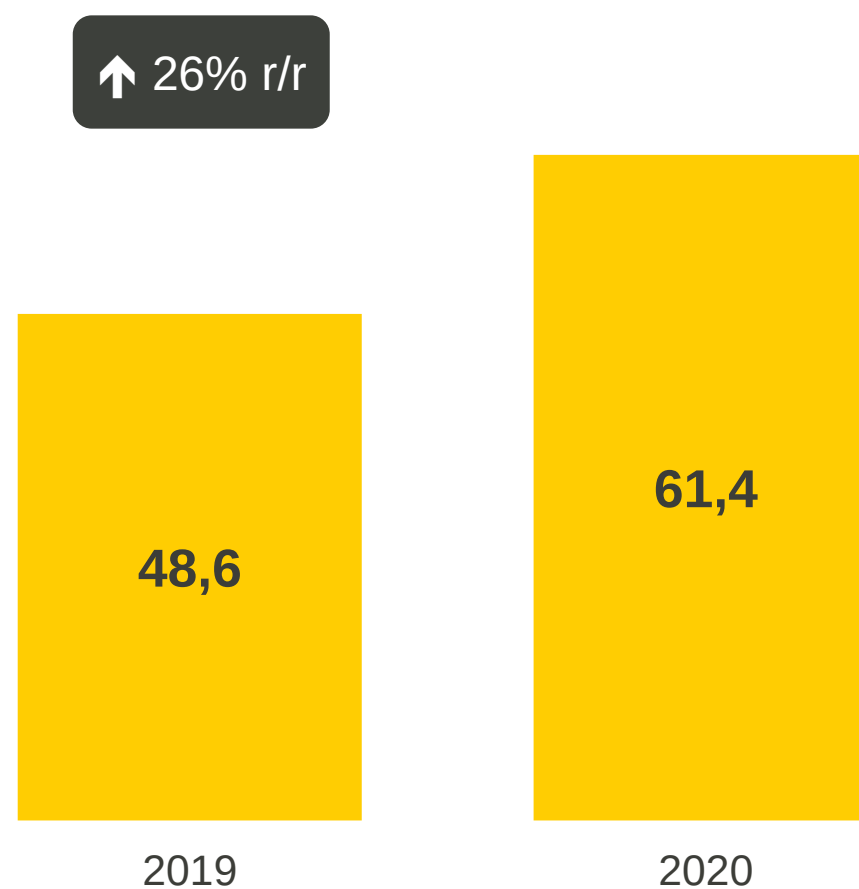
## >Przychody\_

mln PLN



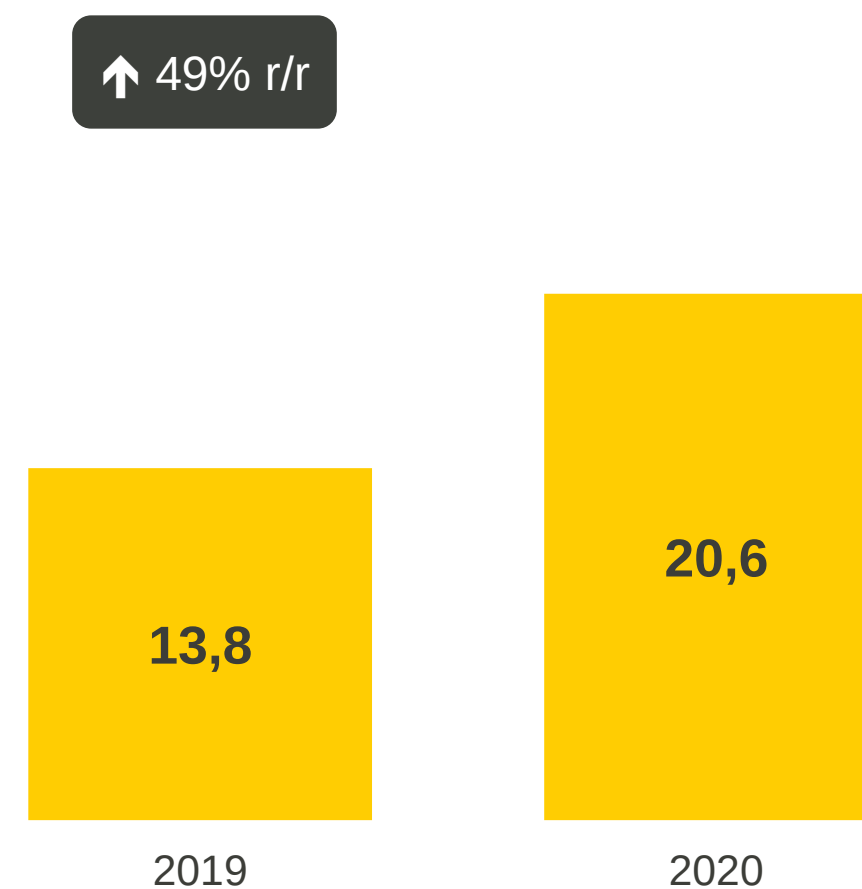
## >Skorygowana EBITDA\_

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



Marketing automation



Internet + TV



Platformy SaaS



Domeny



Viber



VoIP



E-sklep



Certyfikaty SSL



RCS



Infrastruktura dla Grupy



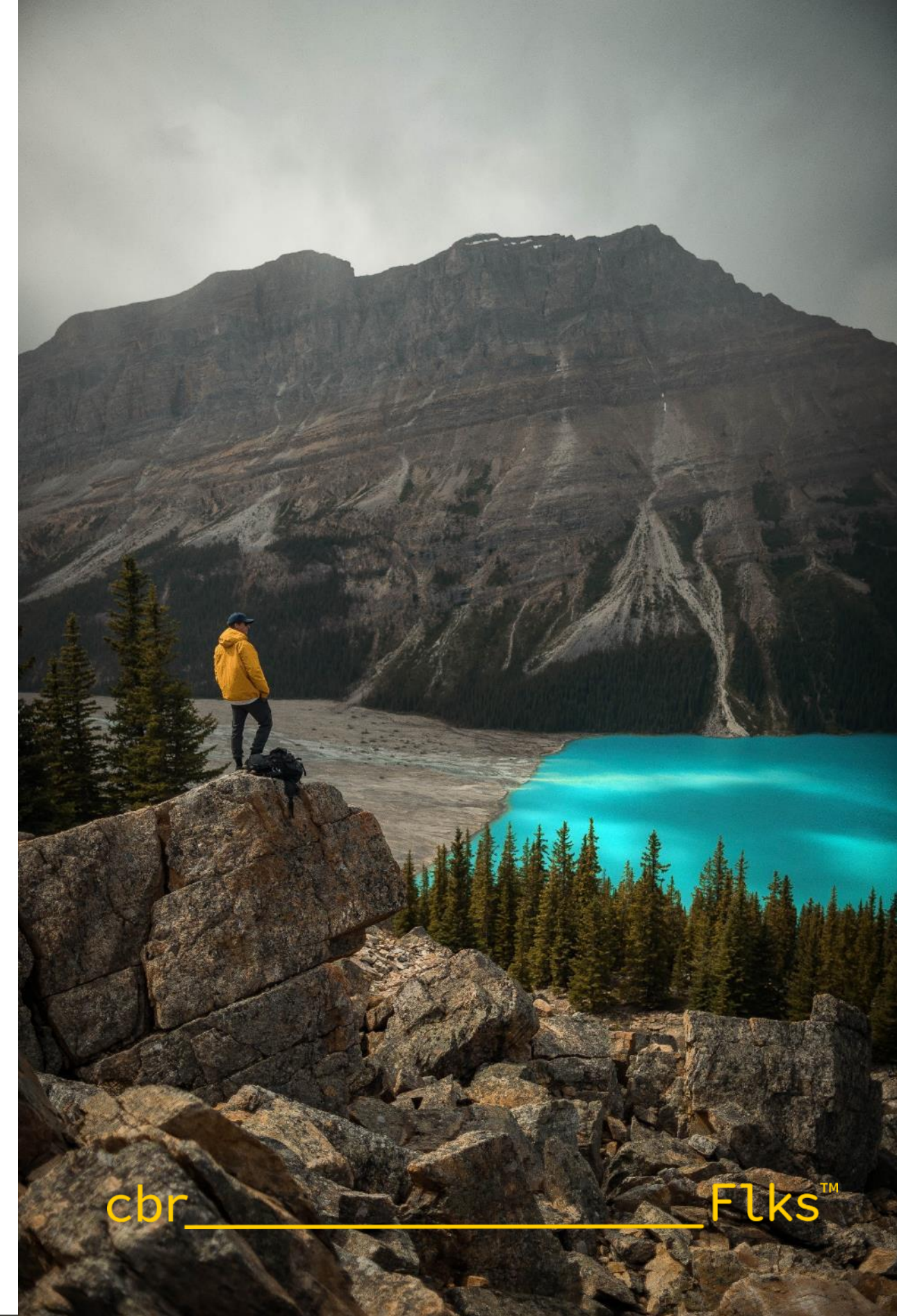
Software dla hoteli

Hosting

CPaaS

Telekomunikacja

SaaS



cbr

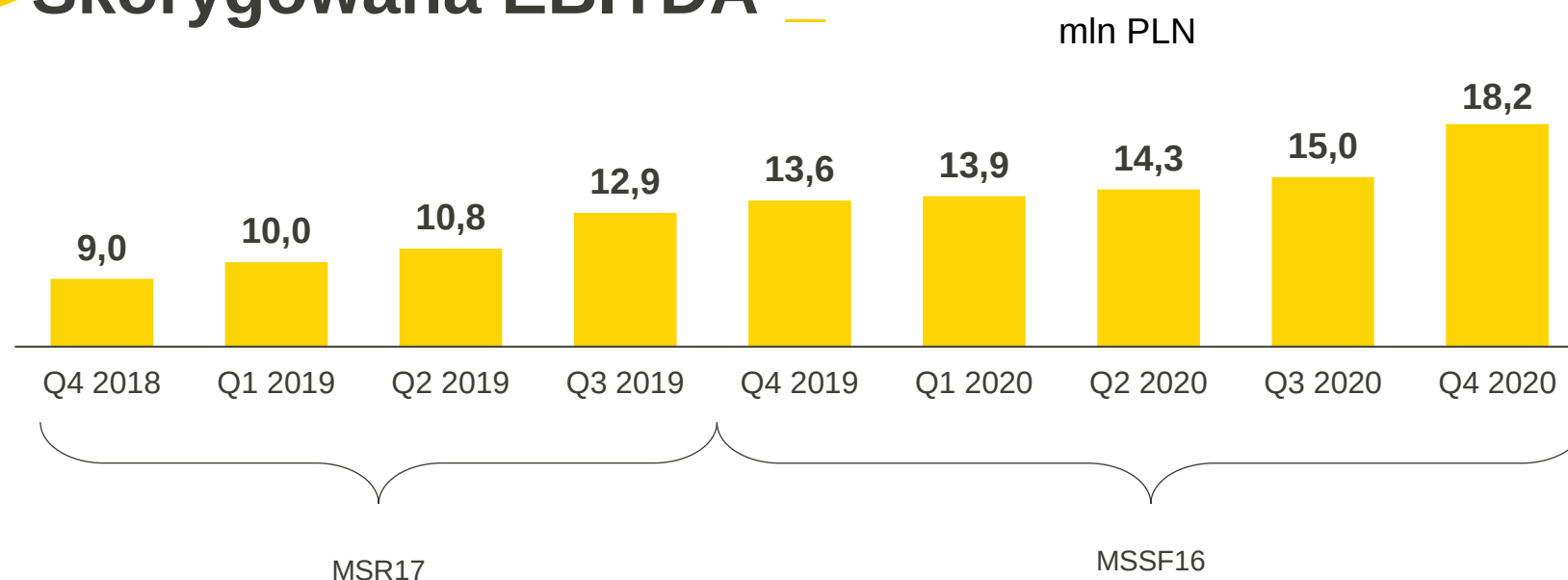
Flks™



# >Organiczny wzrost przychodów i zysków

| [tys. PLN]                                                 | Q4 2019       | Q4 2020       | Zmiana     |
|------------------------------------------------------------|---------------|---------------|------------|
| <b>Przychody ze sprzedaży</b>                              | <b>47 752</b> | <b>70 863</b> | <b>48%</b> |
| EBIT                                                       | 8 770         | 10 841        | 24%        |
| <b>Skorygowana EBITDA</b>                                  | <b>13 643</b> | <b>18 160</b> | <b>33%</b> |
| Zysk netto dla akcjonariuszy jedn. dom.                    | 3 626         | 3 997         | 10%        |
| <b>Skorygowany zysk netto dla akcjonariuszy jedn. dom.</b> | <b>3 626</b>  | <b>5 670</b>  | <b>56%</b> |

## >Skorygowana EBITDA\*



\*bez uwzględnienia kosztów jednorazowych i odpisów niefinansowych aktywów trwałych

### Wysoki wzrost przychodów i zysków

Wzrost APRU i poprawa struktury sprzedaży w efekcie optymalizacji oferty i dosprzedaży usług dodatkowych

**Dynamiczny wzrost zysku netto** dzięki wzrostowi organicznemu, obniżeniu kosztów finansowania, uldze podatkowej IPBOX, akwizycji ProfiSMS i wykupieniu udziałów mniejszościowych w segmencie hostingu

## >Wysoka zdolność generowania gotówki

| (tys. zł)                                                      | 12M 2019      | 12M 2020      | Zmiana      |
|----------------------------------------------------------------|---------------|---------------|-------------|
| <b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>       | <b>42 318</b> | <b>57 733</b> | <b>36%</b>  |
| Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych | -6 162        | -7 097        | 15%         |
| Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu                    | -5 275        | -4 672        | -11%        |
| <b>Unlevered FCF</b>                                           | <b>30 880</b> | <b>45 963</b> | <b>49%</b>  |
| Spląty kredytów i pożyczek                                     | -12 829*      | -11 559       | -10%        |
| Odsetki zapłacone                                              | -5 428        | -7 568        | 39%         |
| Dywidendy do akcjonariuszy mniejszościowych                    | -2 006        | -4 693        | 134%        |
| <b>Wolne środki (przepływy) pieniężne</b>                      | <b>10 617</b> | <b>22 144</b> | <b>109%</b> |

Wzrost o 109% r/r wygenerowanej wolnych środków pieniężnych (22,1 mln zł)

Wzrost przepływów operacyjnych o 15,4 mln zł (+36%) i stabilny CAPEX-u.

Wzrost długu netto związany z przejęciami, inwestycją w Profitroom oraz nabyciem mniejszościowych udziałów w H88.

| (tys. zł)         | 31.12.2019     | 31.12.2020     |
|-------------------|----------------|----------------|
| <b>Dług netto</b> | <b>123 132</b> | <b>194 590</b> |

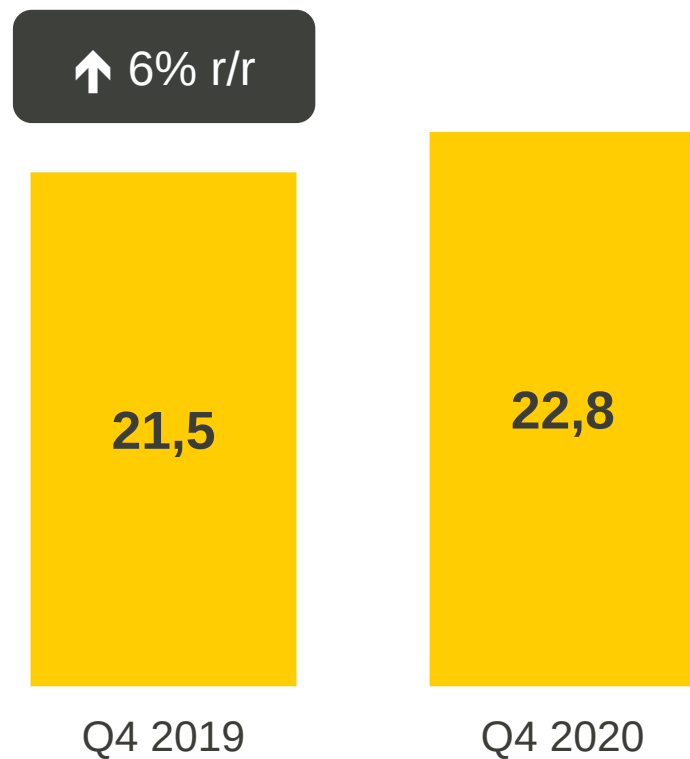
\* Bez uwzględnienia spląty kredytu inwestycyjnego przez Vercom S.A. w wysokości 3.299 tys. zł wykonanej 1 lipca 2019 r. Jednocześnie został uruchomiony nowy kredyt w rachunku bieżącym.

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

# >Hosting\_

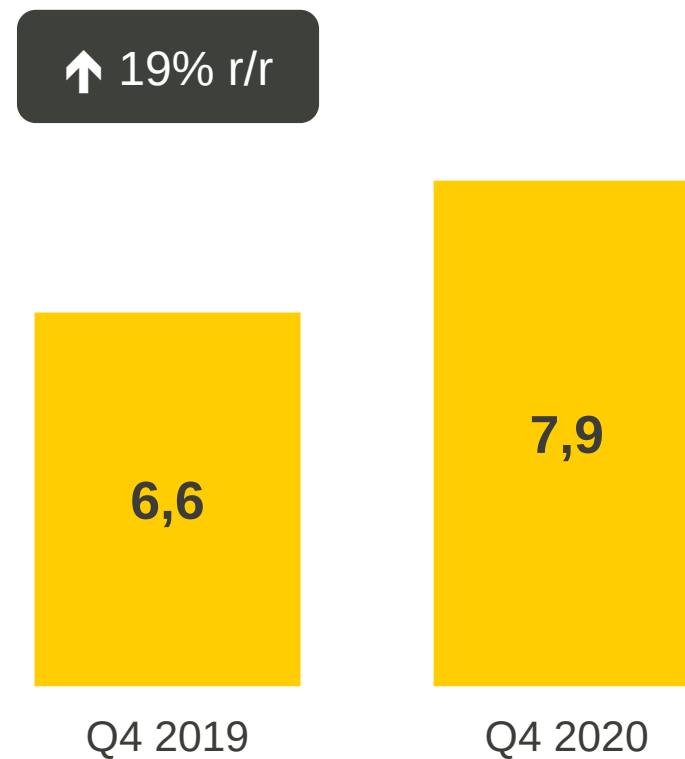
## >Przychody\_

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

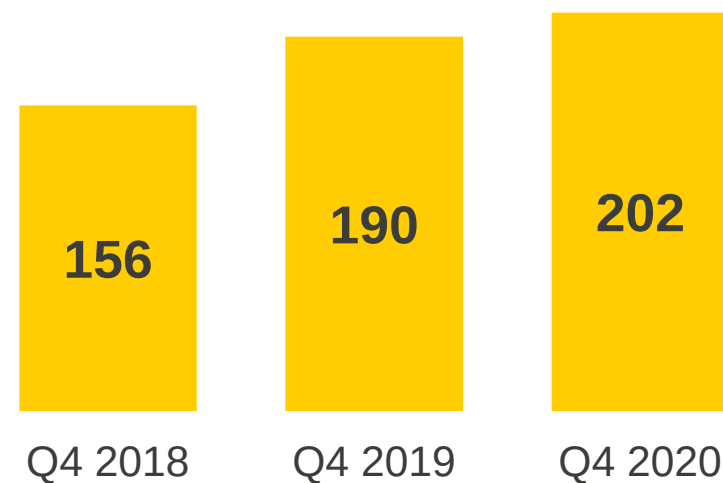
Wysoka jakość obsługi i satysfakcji klientów. Stabilny, niski churn



# >Hosting\_

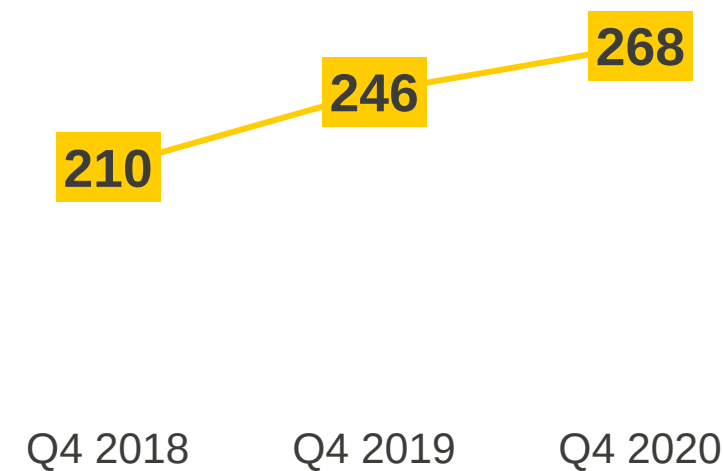
## >Hosting – klienci\_

tys.



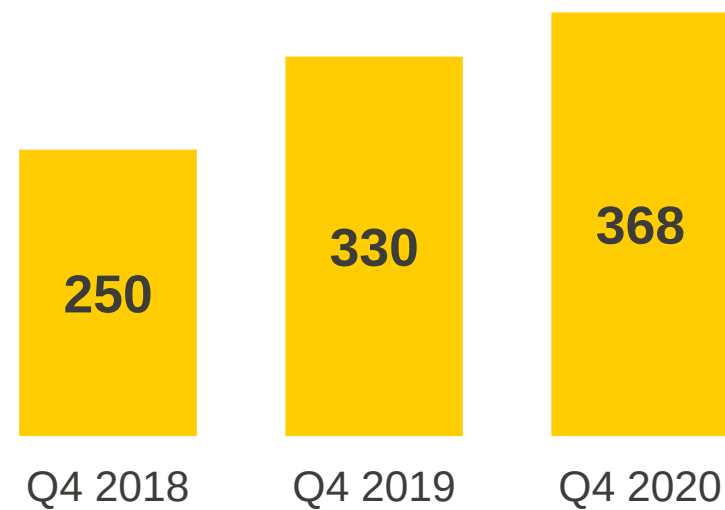
## >Hosting – ARPU\_

PLN



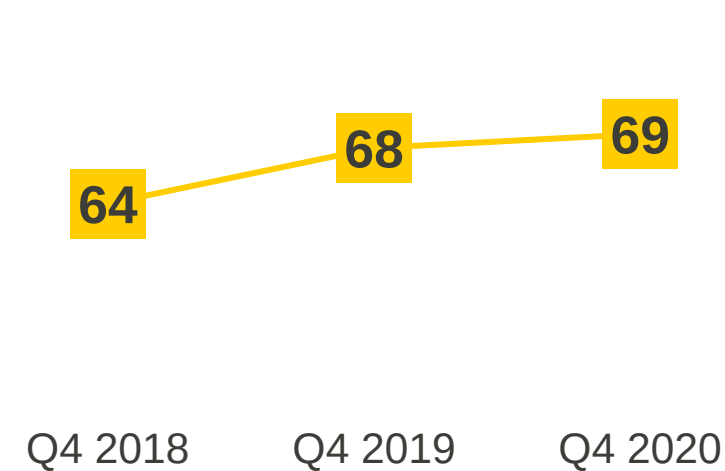
## >Domeny – liczba\_

tys.



## >Domeny – ARPU\_

PLN







**> Ponad 100 tys. klientów  
pod marką cyber\_Folks\_**

# > Człowiek w centrum uwagi\_



Już ponad 100 tys. klientów pod marką cyber\_Folks  
Docelowo integracja zdecydowanej większości marek



Wdrożenie wspólnego CRM oraz rebranding linuxpl.com  
(kwiecień) oraz Hekko (listopad)



Planowane dołączenie kolejnych marek w roku 2021.



cyber\_Folks to marka o technologii, tworzona przez ludzi, dla ludzi



Wyróżnia nas wysoka jakość i bliska współpraca z klientami jako kluczowy doradca w zakresie obecności w Internecie oraz cyfryzacji biznesu



Efektywniejsze wykorzystanie budżetów marketingowych.  
Wydatki na stabilnym poziomie



cyber\_\_\_\_\_Folks™

> technologia\_

> wsparcie\_



# >Communication Platform as a Service

Jeden z wiodących dostawców technologii umożliwiającej integrację i automatyzację różnych kanałów komunikacji elektronicznej w CEE



# > Jedna transakcja e-commerce generuje wiele wiadomości

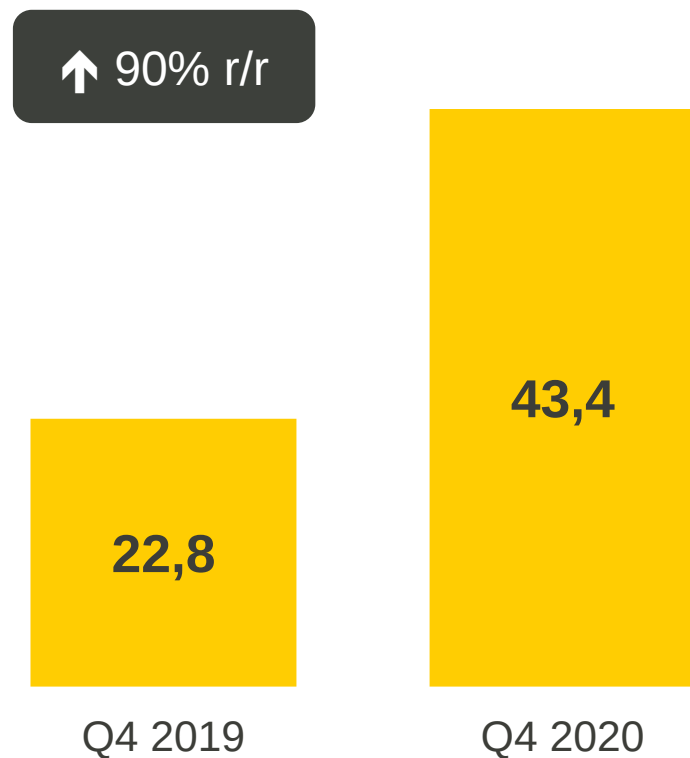




# >Communication Platform as a Service\_

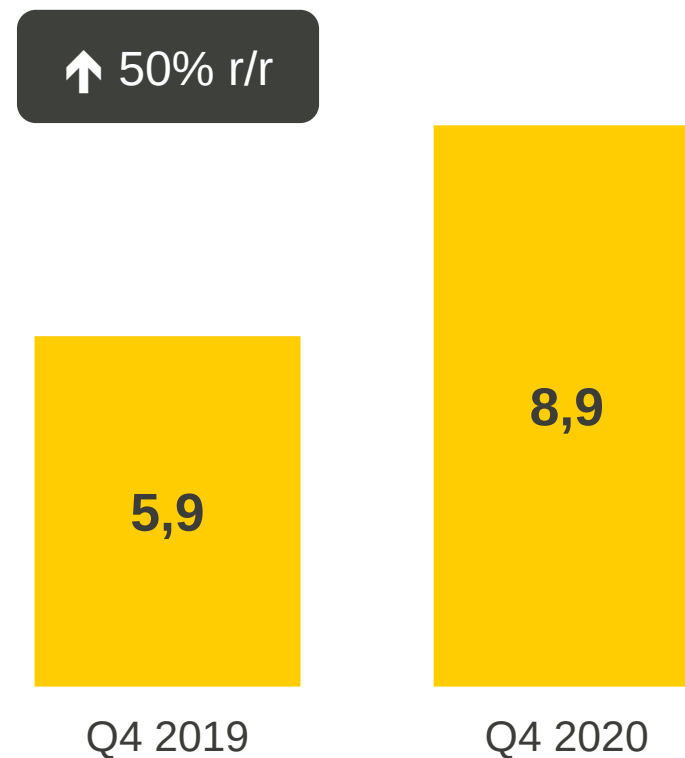
## >Przychody\_

mln PLN



## >EBITDA\_

mln PLN

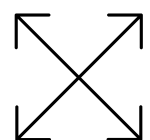


**Dynamiczny wzrost przychodów** to efekt wzrostu sprzedaży do dotychczasowych klientów, pozyskanie nowych klientów oraz akwizycja ProfiSMS

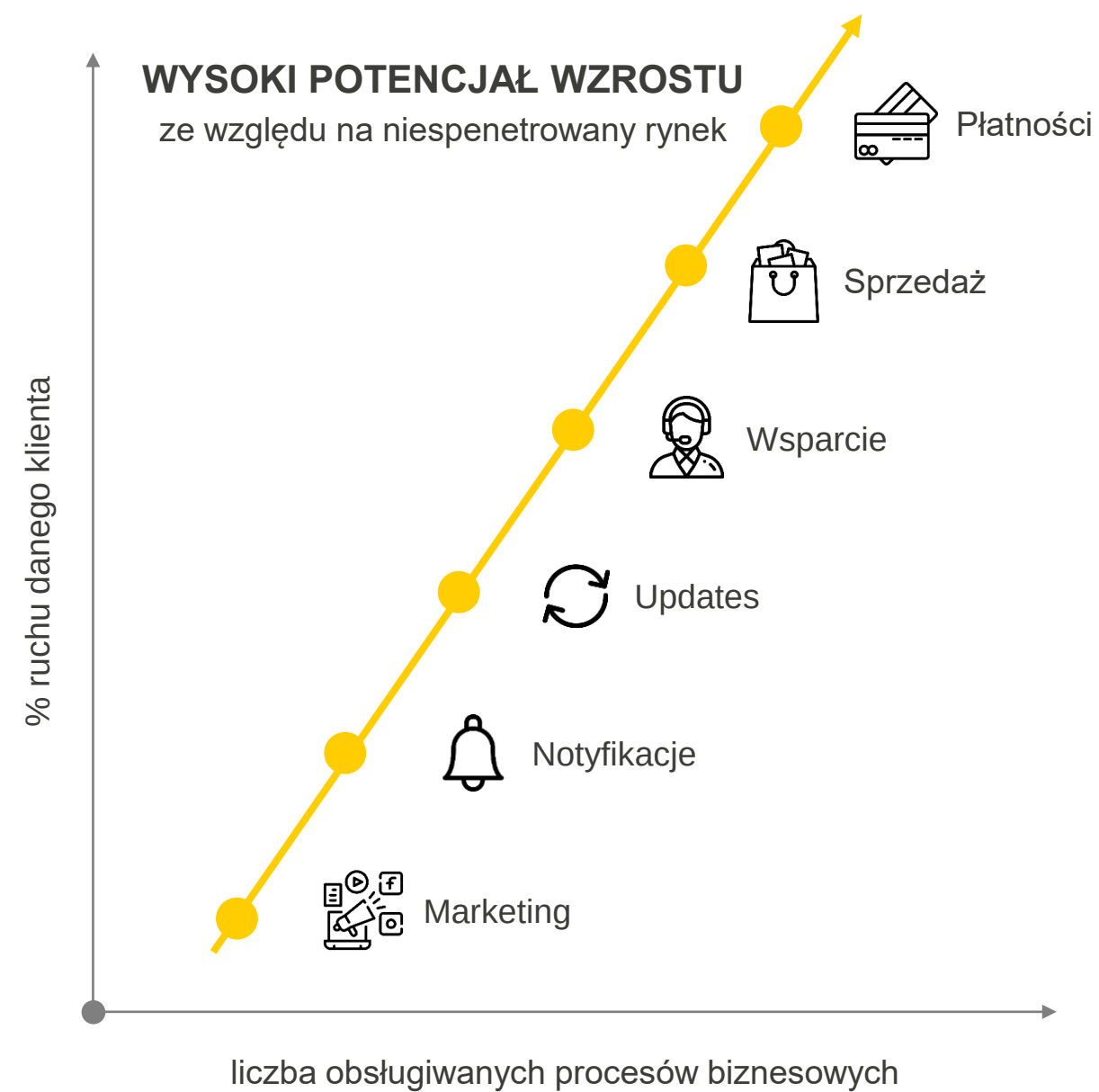
**Ogólna poprawa marżowości** w wyniku aktywnych działań zwiększających wykorzystanie kanałów wyżej marżowych, lecz tańszych dla klienta (push, mail)

2,2 mln zł wzrostu EBITDA w wyniku akwizycji ProfiSMS. Ze względu na niższą marżowość (16%) niż dotychczasowa działalność segmentu tempo wzrostu przychodów wyższe niż EBITDA. Grupa widzi duży potencjał podniesienia rentowności przejętej spółki do poziomu rentowności Vercom, dzięki cross-sell usług wyżej marżowych (email, push).

# > Rozszerzenie zakresu współpracy

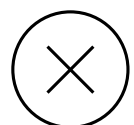


Rozpoczęcie współpracy  
Przejęcie usług komunikacji w kolejnych obszarach





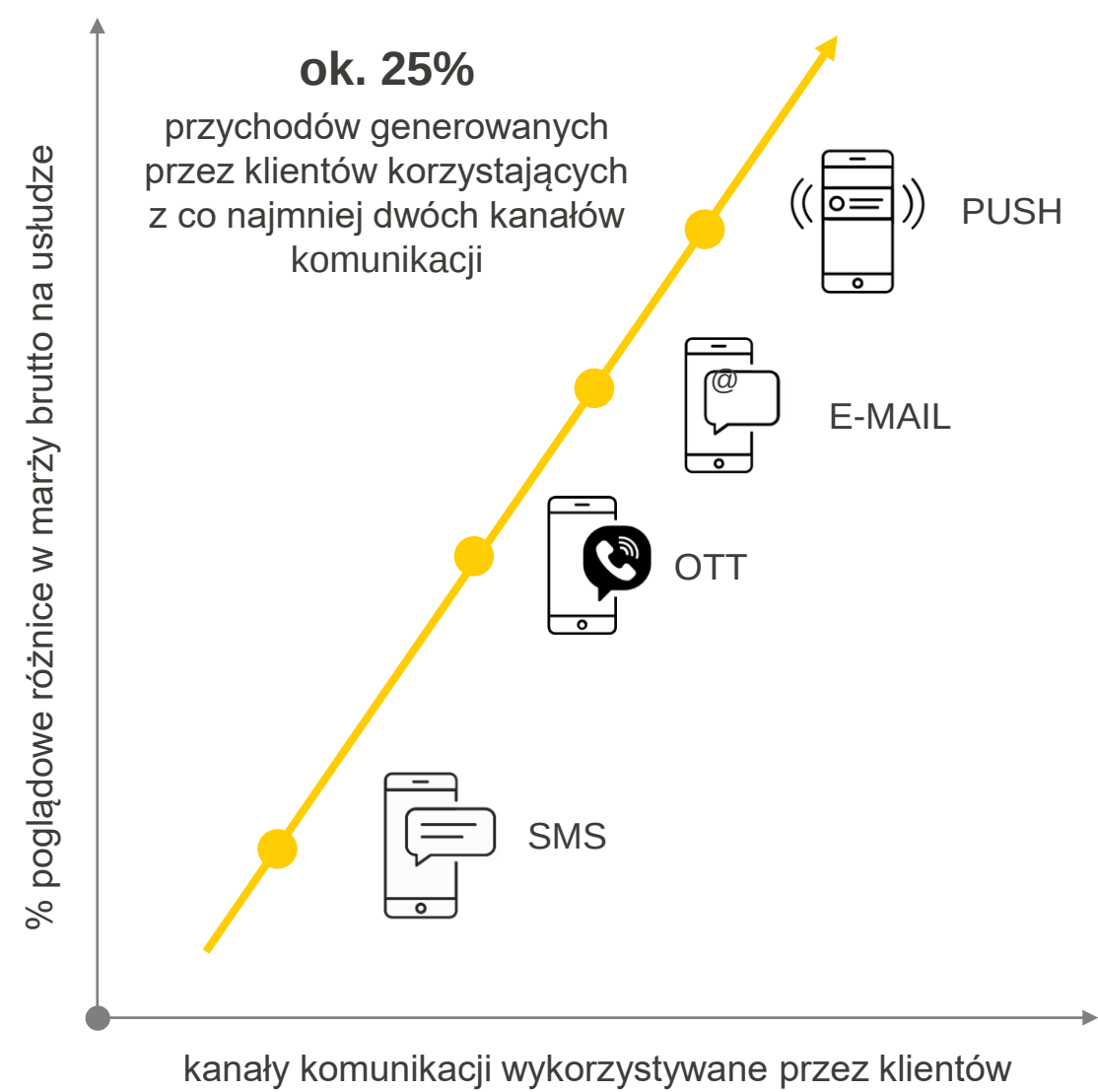
# >Skalowanie dzięki cross-sell



Dodawanie nowych kanałów komunikacji



Optymalizacja kosztów klienta i wzrost rentowności Grupy





# >Skalowalny rozwój z klientem\_



## **SKALA**

Rosnąca liczba komunikatów napędzana rosnącą skalą operacji



## **NOWE RYNKI**

Możliwość udziału w ekspansji zagranicznej klientów, wspólne wejście na nowe rynki



## **KNOW-HOW**

Transfer nowych rozwiązań wśród całej bazy klientów



## **MARKETING**

Potężny marketing - historie sukcesu naszych klientów pomagają generować nowy biznes





# >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

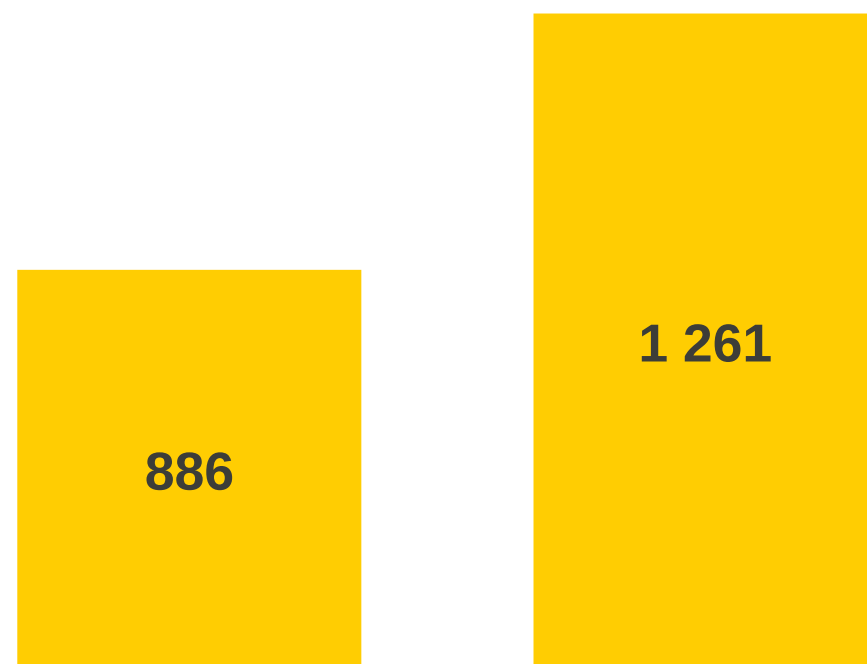


# >SaaS - przychody\_

## >User.com\_

tys. PLN

↑ 42% r/r



Q3 2019

Q4 2020

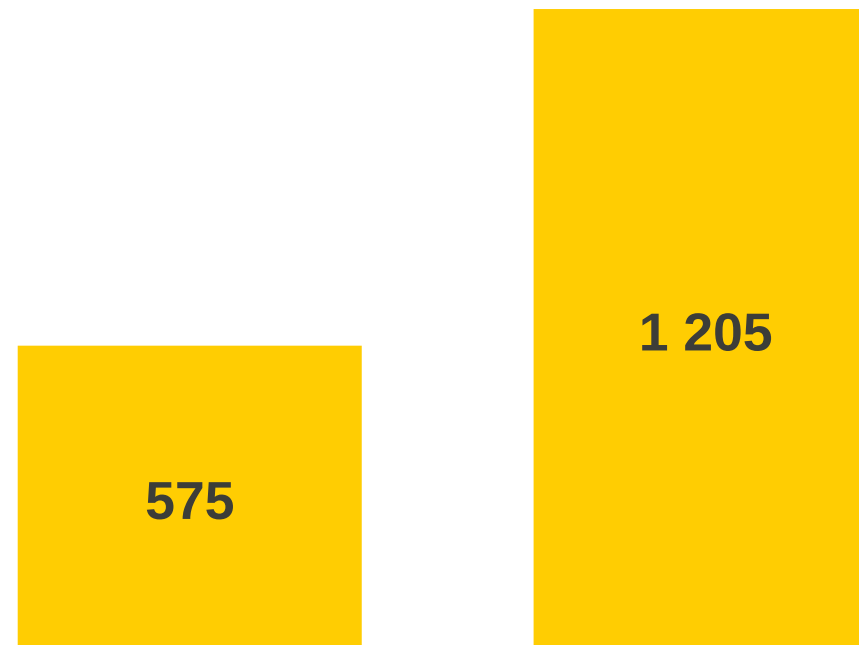


Pozyskanie nowych klientów

## >Blugento\_

tys. PLN

↑ 110% r/r



Q4 2019

Q4 2020

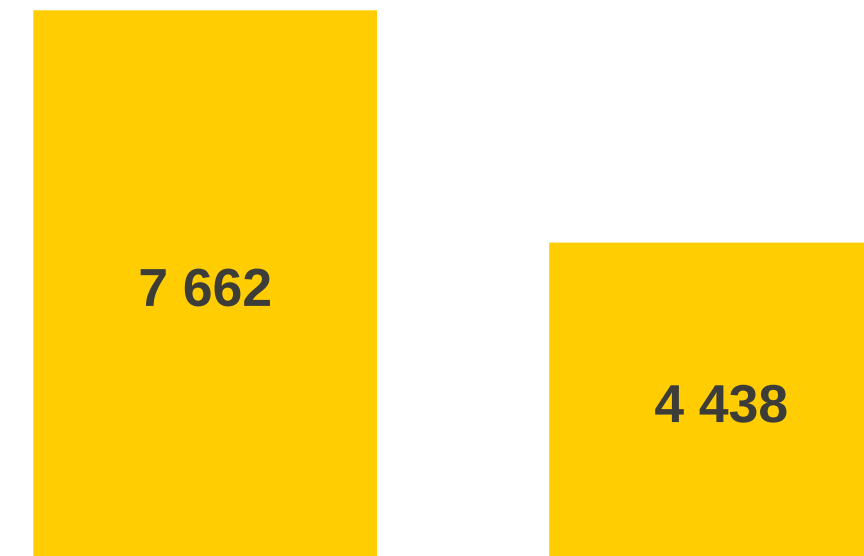


Wykorzystanie trendów rynkowych i międzynarodowa ekspansja

## >Profitroom (usługi SaaS)\_

tys. PLN

↓ -42% r/r



Q4 2019

Q4 2020



Dzięki abonamentowej sprzedaży udało się zachować blisko 60% przychodów, pomimo całkowitego zamknięcia hoteli



# >Ekspozycja na korzystne trendy\_

user.com

zento

Profitroom 



Bezpośrednia ekspozycja na rosnący rynek e-commerce



Pozyskanie nowych klientów



Wdrożenie intensywnego programu oszczędności w Profitroom – wzrost efektywności w długim terminie



W lutym 2020 silne odbicie sprzedaży po otwarciu hoteli, potwierdzające zjawisko chęci szybszego uniezależnienia się hoteli od serwisów rezerwacyjnych



Międzynarodowy rozwój Blugento, Profitroom, User.com



Przejęcie 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

Dynamiczny wzrost organiczny  
napędzany wzrostem e-commerce

Sprzyjający trend w zakresie  
automatyzacji i cyfryzacji życia  
gospodarczego

Rosnący rynek i popularyzacja narzędzi  
Marketing Automation

Ekspansja międzynarodowa i nowe  
kanały komunikacji

## SaaS

Ekspozycja na rosnący e-commerce

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

Umiejscowienie działalności

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



# R22

**>Naszą ambicją jest zostać  
największym graczem w CEE\_**





# >Kontakt



Relacje inwestorskie i media  
Mateusz Paradowski  
[r22@innervalue.pl](mailto:r22@innervalue.pl)  
+48 516 089 279