



# Wyniki finansowe H1 2018/2019

26 lutego 2019

# Kontynuacja dynamicznego rozwoju działalności

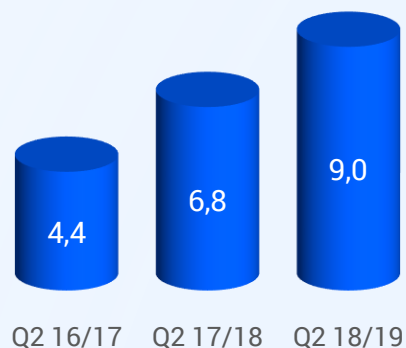
Przychody [mln PLN]

CAGR +71%



Adj. EBITDA [mln PLN]

CAGR +43%

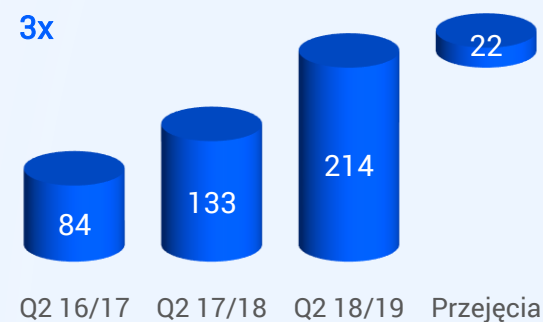


Dług netto / EBITDA\*



Liczba klientów [tys.]

3x



# Kompleksowa oferta dla przedsiębiorstw budowana wokół podstawowych usług

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



Hosting i domeny



Marketing automation



SMS / Mobile



E-mail



Voice



Notyfikacje push



RCS



# Budujemy lidera rynku CEE

## – podwojenie skali biznesu w ciągu 2 lat



Planowane przejścia w kolejnych krajach regionu



Dalsza konsolidacja i rozwój na rynku rumuńskim

Udane wejście na rynek rumuński – lider rynku z 15% udziałem

**Gazduire.ro**

**mxHOST**

**xServers**



**6,8 EV/EBITDA**

Cena nabycia pomniejszona o gotówkę  
w spółkach: 22,0 mln zł, zannualizowana  
EBITDA Q2 2018/19



**30.000**  
klientów



**3,3 mln zł**

przychodów w Q2 2018/19

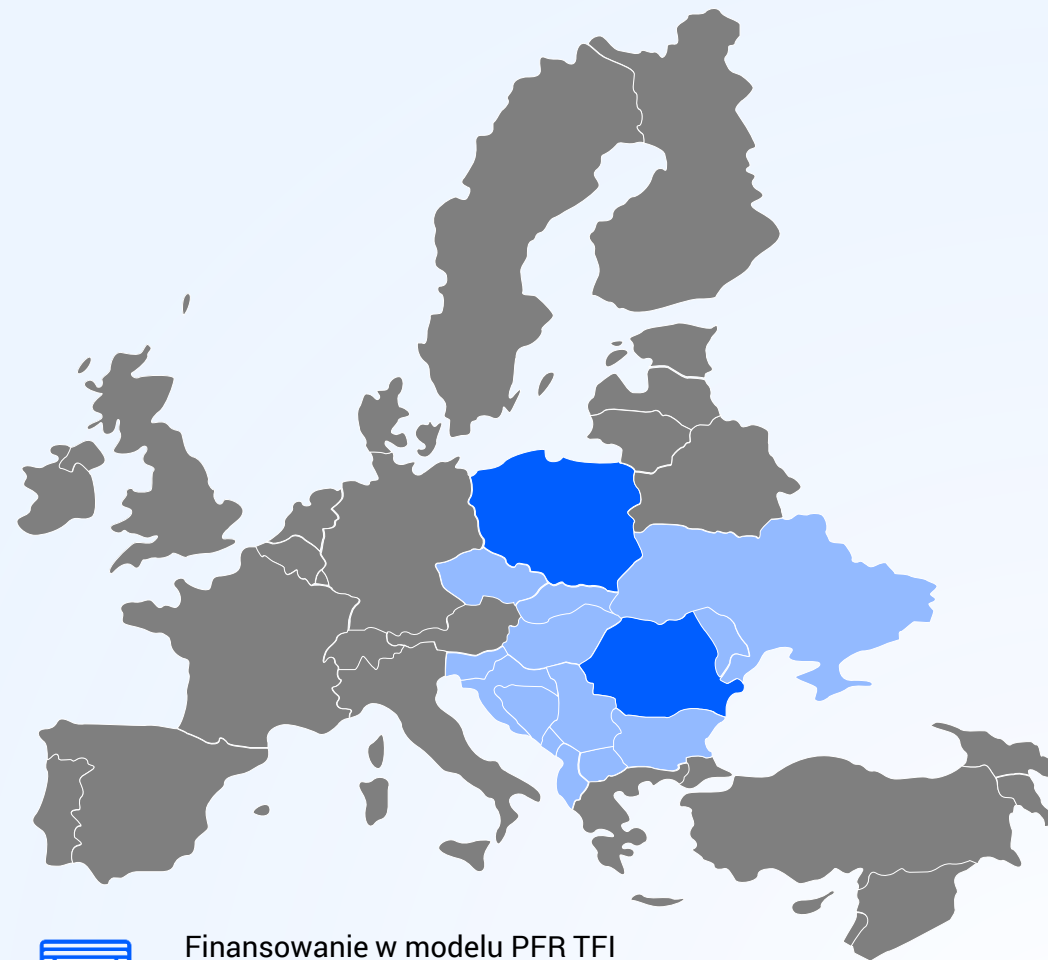


**1,1 mln zł**

EBITDA w Q2 2018/19



Finansowanie w modelu PFR TFI  
+ bank + środki własne



**R22**

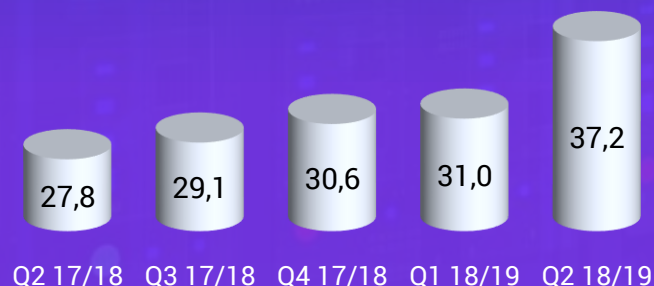
# Wyniki grupy R22

| [tys. PLN]                                            | Q2 2017/2018 | Q2 2018/2019 | Zmiana |
|-------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------|
| Przychody ze sprzedaży                                | 27 767       | 37 243       | +34%   |
| EBIT                                                  | 3 733        | 5 481        | +47%   |
| Skorygowana EBITDA                                    | 6 813        | 9 030        | +33%   |
| Koszty jednorazowe                                    | 951          | 649          | -32%   |
| Zysk netto                                            | 2 243        | 3 217        | +43%   |
| - przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej | 1 490        | 2 122        | +42%   |

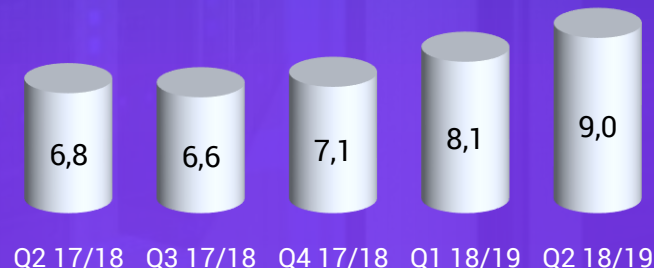
Konsekwentny wzrost przychodów

Koszty jednorazowe związane głównie z transakcjami na rynku rumuńskim

Przychody [mln PLN]



Skorygowana EBITDA [mln PLN]

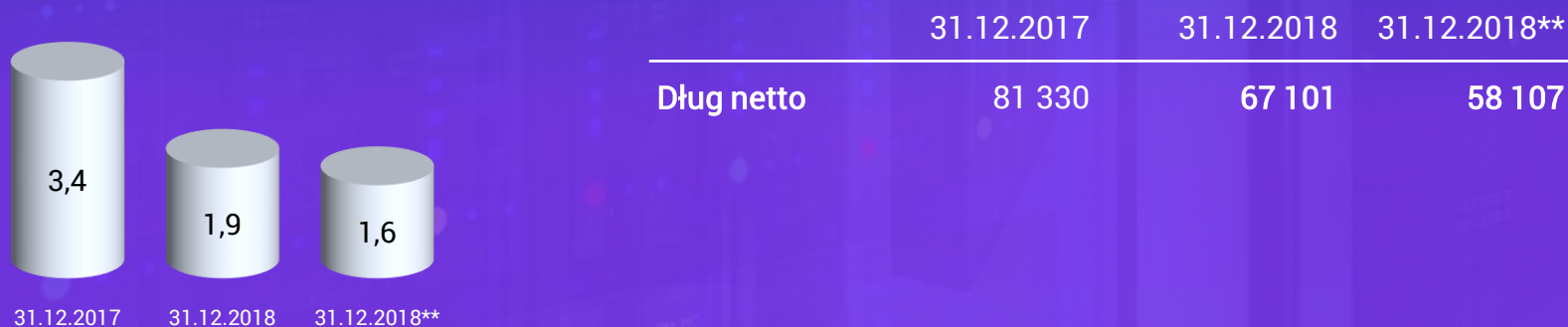


Wyraźny wzrost zysku netto przypadającego na akcjonariuszy jednostki dominującej

# Wysoka zdolność generowania gotówki

| [tys. PLN]                                                     | Q2 2017/2018 | Q2 2018/2019 | Zmiana |
|----------------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------|
| Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej              | 4 447        | 9 220        | +107%  |
| Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych | -1 814       | -1 829       | +1%    |
| Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego        | -375         | -737         | +97%   |
| Unlevered FCF                                                  | 2 258        | 6 655        | +195%  |
| Spłaty kredytów i pożyczek                                     | -2 578       | -3 019       | +17%   |
| Odsetki zapłacone                                              | -1 127       | -1 006       | -11%   |
| Nadwyżka gotówkowa                                             | -1 447       | 2 630        |        |

## Dług netto / EBITDA \*



Zdolność do generowania wysokich przepływów pieniężnych

Niski dług netto / zannualizowana EBITDA <2,0

Unlevered FCF pomniejszony o spłaty kredytów i odsetek daje ponad 2,5 mln zł nadwyżki gotówki kwartalnie

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

# Skup akcji i dywidenda



**4,9 mln zł** zysku netto  
przypadającego akcjonariuszom jednostki  
dominującej w H1 2018/19



**4,8 mln zł**  
nadwyżki gotówkowej w H1 2018/19



Planowany skup akcji własnych  
o wartości do 5 mln zł



Z zysku za 2018/2019 rok możliwa  
wypłata dywidendy

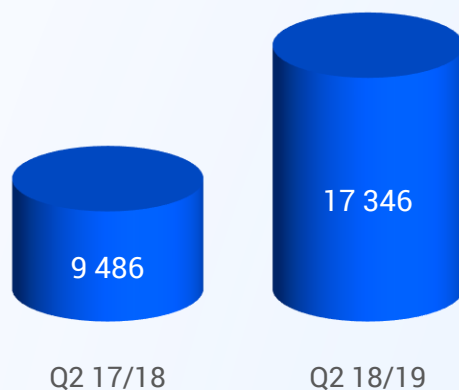
Planowany skup akcji własnych,  
zgodnie z propozycją Zarządu, która zostanie  
przedstawiona WZA:

- Na skup akcji zostanie przeznaczone do **5 mln zł**
- Skup obejmie do **350 tys. akcji własnych**
- Maksymalna cena nabywanej akcji wyniesie  
**25,00 zł za jedną akcję**
- Skup akcji potrwa maksymalnie 18 miesięcy od  
daty podjęcia decyzji przez WZA
- Skup akcji własnych może być przeprowadzony  
przez R22 lub spółkę z Grupy Kapitałowej

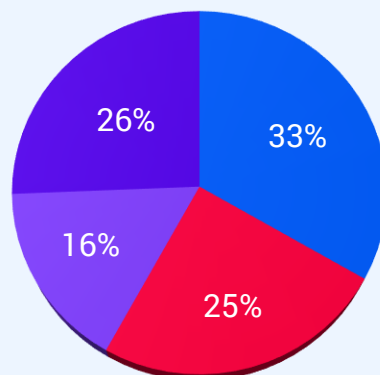
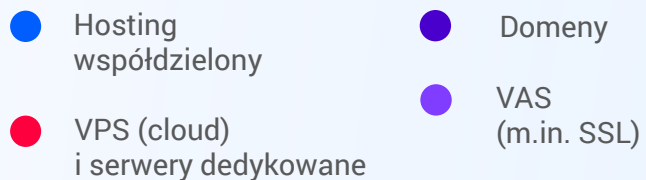
# Segment hostingu

Przychody [tys. PLN]

+ 83% r/r



Struktura przychodów



Prawie dwukrotny wzrost przychodów

Stabilna struktura sprzedaży

Usługi hostingowe  
+141%

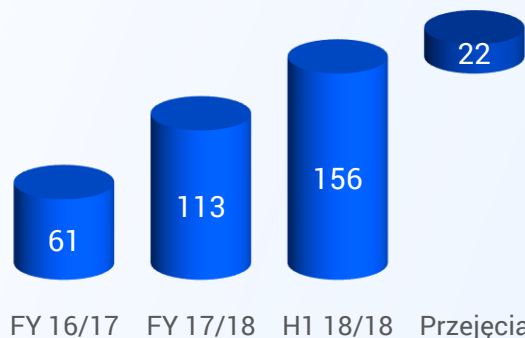
Domeny  
+43%

Usługi dodatkowe  
+81%

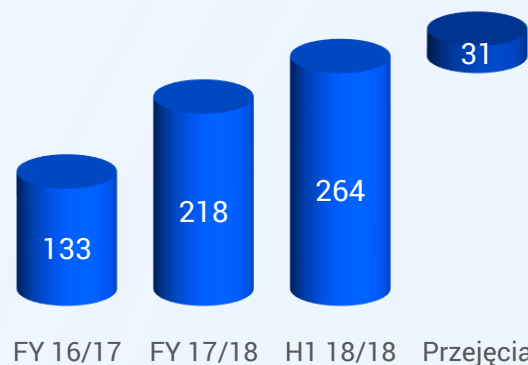


# Segment hostingu

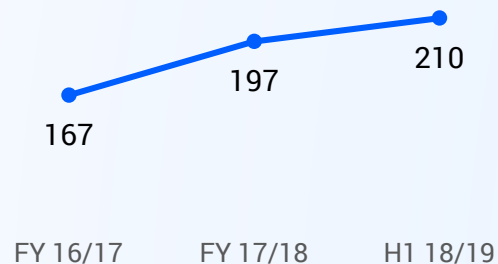
Liczba klientów – hosting [tys.]



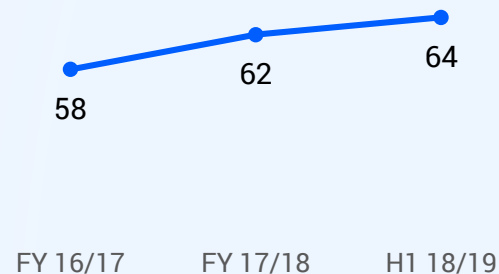
Liczba domen [tys.]



ARPU hosting



ARPU domen



Perspektywa  
**dalszego wzrostu**  
**ARPU** segmentu

**Wzrost jakości**  
**obsługi**  
**i satysfakcji**  
**klientów**

**Wskaźnik NPS**  
**ponad 50 punktów**  
**w Q2 2018/2019**  
**(vs. 25 rok wcześniej)**

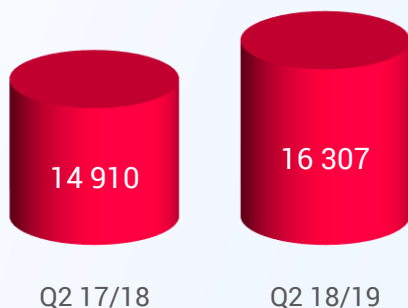
**Wskaźnik First Time**  
**Response 15 minut**  
**(vs. 30 rok wcześniej)**

Stabilny churn,  
poniżej średniej  
rynku

# Segment omnichannel

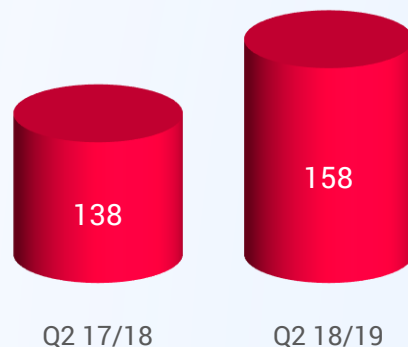
## Przychody [tys. PLN]

+ 9% r/r



## Liczba klientów enterprise

+ 20 r/r



## Szerokie portfolio narzędzi



SMS & EMAIL EXPERTS



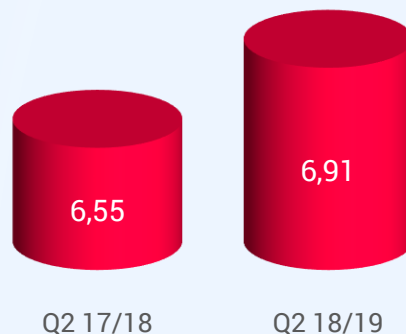
Email Labs™

REOPEN

user.com

## Liczba klientów SME [tys.]

+ 0,36 r/r



Konsekwentny organiczny wzrost przychodów i liczby klientów

Rozpoczęte działania w zakresie budowy ARPU i wzrostu marżowości

Oczekiwany wzrost wpływów z abonamentów



# User.com



Inwestycja w globalną i dynamicznie rosnącą platformę marketing automation



Wzmocnienie kompetencji technologicznych R22 oraz wspólny rozwój międzynarodowej działalności



30% udziałów za 10 mln PLN  
Opcja zakupu kolejnych 30% udziałów



3-krotny wzrost przychodów  
249 tys. PLN - Q2 2017/18  
781 tys. PLN - Q2 2018/19



User.com pozwala personalizować komunikację i integrować różne kanały, jednocześnie dostarczając rozbudowaną wiedzę nt. użytkowników



# Kontynuacja dynamicznego rozwoju



**Utrzymanie tempa wzrostu dzięki rozwojowi organicznemu i akwizycjom, przy zachowaniu stabilności finansowej**

Możliwe do osiągnięcia dzięki:



**Działania na obecnej bazie klientów**

Optymalizacja oferty, wzrost ARPU, cross-sell, rozwój produktów i technologii



**Rozwój na rynku Rumuńskim**

Integracja przejętych podmiotów, realizacja kolejnych przejęć, dosprzedaż produktów (m.in. SSL i produkty omnichannel communication)



**Ekspansja zagraniczna**

Akwizycje w regionie CEE w obszarze hostingu i omnichannel communication – wspólna ekspansja i cross-sell



# Kontakt

Mateusz Paradowski

[r22@innervalue.pl](mailto:r22@innervalue.pl)

+48 516 089 279