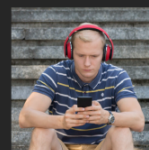
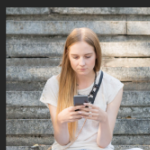
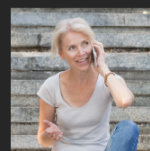
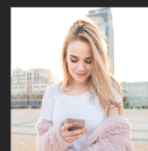
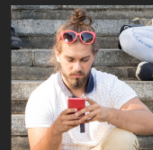




Wyniki finansowe FY 2018/2019

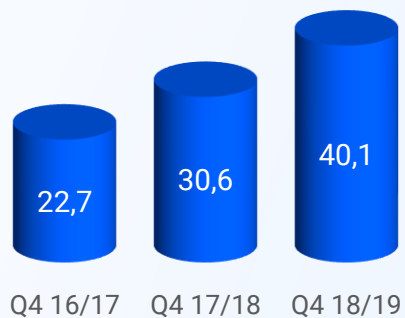
5 września 2019



Utrzymanie ponad 30% tempa wzrostu i kolejny rekordowy kwartał

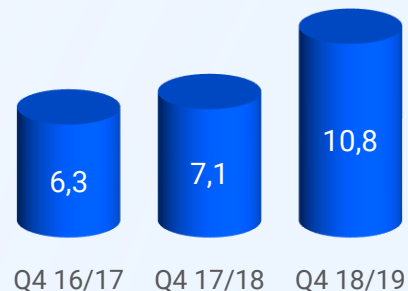
Przychody [mln PLN]

CAGR +33%



Adj. EBITDA [mln PLN]

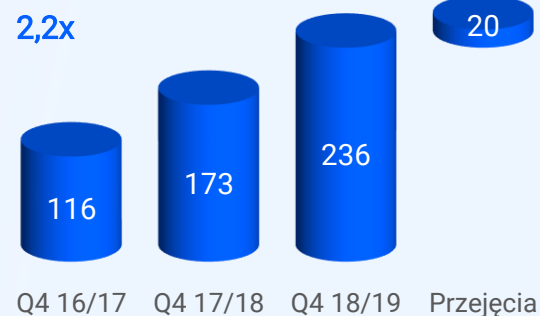
CAGR +31%



Dług netto / EBITDA*



Liczba klientów [tys.]



* Dług netto / EBITDA według zannualizowanej wartości znormalizowanej EBITDA za IV kwartał

** Zadłużenie senioralne z wyłączeniem pożyczki podporządkowanej od PFR TFI



R22 ma już ponad 255 tys. klientów

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



Hosting



Domeny



E-sklep



Certyfikaty SSL



Platformy SaaS



Marketing automation



SMS / Mobile



E-mail



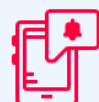
Internet + TV



Voice



VoIP



Notyfikacje push



RCS



Infrastruktura dla Grupy



Budujemy lidera rynku CEE

– podwojenie skali biznesu w ciągu 2 lat



Zdobycie pozycji lidera na rynku rumuńskim



Wejście na rynek chorwacki, przejęcie wicelidera rynku



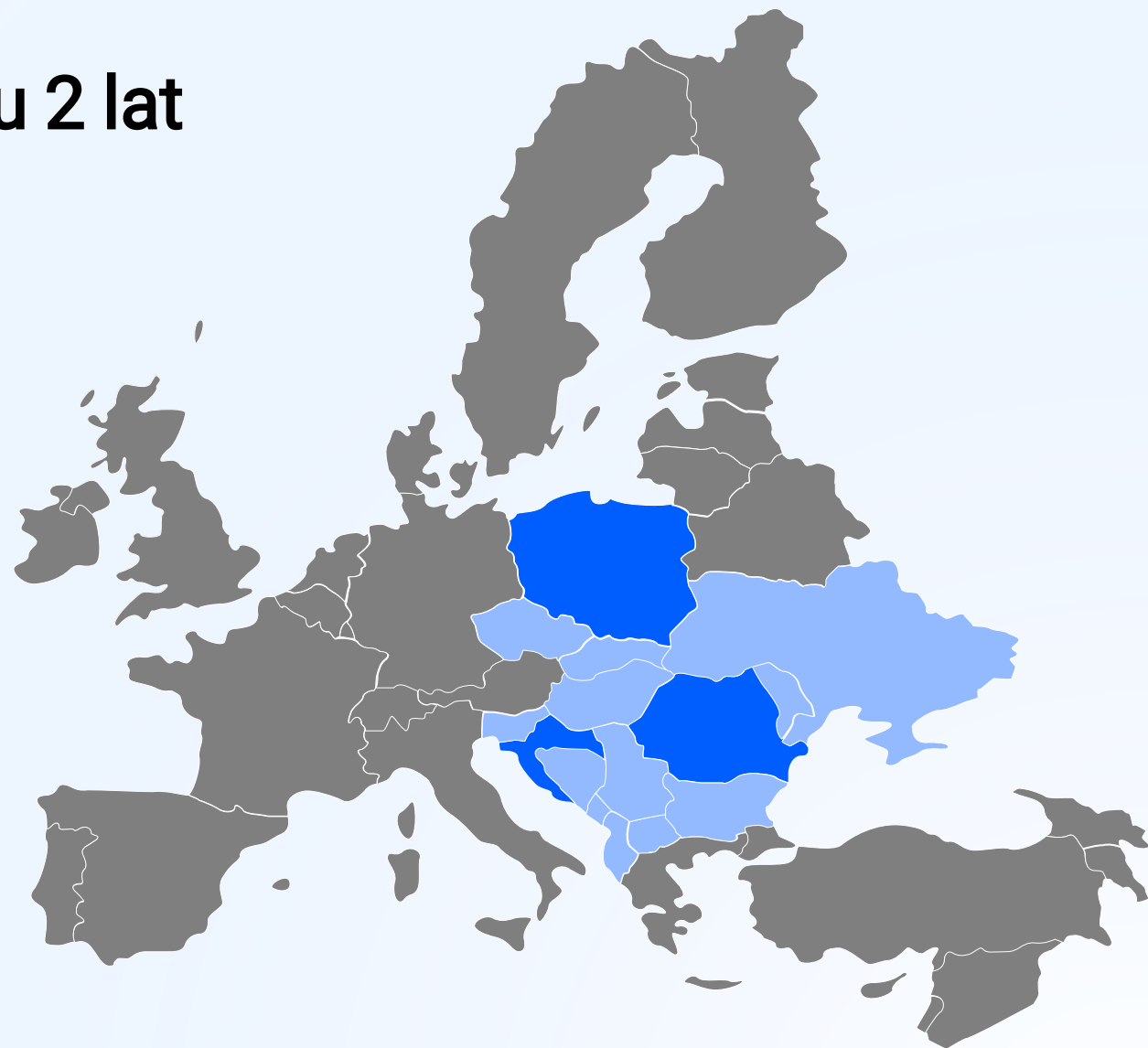
Planowane przejęcia w kolejnych krajach regionu



W wybranych krajach możliwa organiczna budowa pozycji



Finansowanie w modelu PFR TFI + bank + środki własne



Budujemy lidera rynku CEE

– podwojenie skali biznesu w ciągu 2 lat

Udane wejście na rynek rumuński



12,7 mln zł
przychodów w 2018/19



3,7 mln zł
EBITDA w 2018/19

Umocnienie pozycji lidera rynku – akwizycja 3 kolejnych firm



25%
udziału w rynku



50.000
klientów



Wspólne cele strategiczne
i współpraca operacyjna

Rozpoczęcie ekspansji na rynku chorwackim



0,8 mln euro
przychodów w 2018



17%
udziału w rynku



0,2 mln euro
EBITDA w 2018



9.000
klientów

Rozszerzenie portfolio narzędzi i usług

blugento



Platforma do tworzenia i prowadzenia e-sklepów w oparciu o Magento



350 klientów w Rumunii



1 mln euro inwestycja R22



Planowana ekspansja do kolejnych krajów

user.com



Narzędzie marketing automation wspierające pozyskanie, obsługę i utrzymanie klientów



75% klientów spoza Polski, głównie USA



10 mln PLN docelowa inwestycja R22



Rozwój produktu i sprzedaży, międzynarodowa skalowalność

appchance



Software house specjalizujący się w technologiach mobilnych, IOT i m-commerce



Pozyskanie **zaangażowanego zespołu** i kompetencji mobilnych



1,15 mln PLN inwestycja R22



Wspólny rozwój produktów, m.in. Mobile Push

Wyniki grupy R22

| [tys. PLN] | Q4 2017/2018 | Q4 2018/2019 | Zmiana |
|---|--------------|--------------|--------|
| Przychody ze sprzedaży | 30 599 | 40 077 | 31% |
| EBIT | 4 094 | 7 272 | 78% |
| Skorygowana EBITDA | 7 139 | 10 767 | 51% |
| Koszty jednorazowe | 960 | 403 | -58% |
| Zysk netto | 2 787 | 4 857 | 74% |
| - przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej | 1 946 | 3 303 | 70% |

Skorygowana EBITDA [mln PLN]



Konsekwentny wzrost przychodów

Kwartalna EBITDA prawie 11 mln zł

(wynik nie obejmuje wszystkich spółek rumuńskich oraz rynku chorwackiego)

Prawie dwukrotny wzrost zysku netto oraz zysku netto przypadającego na akcjonariuszy jednostki dominującej

Wyniki grupy R22

| [tys. PLN] | 2017/2018 | 2018/2019 | Zmiana |
|---|-----------|-----------|--------|
| Przychody ze sprzedaży | 110 595 | 145 615 | 32% |
| EBIT | 16 774 | 25 095 | 50% |
| Skorygowana EBITDA | 27 228 | 37 901 | 39% |
| Koszty jednorazowe | 2 195 | 1 282 | -42% |
| Zysk netto | 10 527 | 16 714 | 59% |
| - przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej | 6 788 | 11 571 | 70% |

Przychody [mln PLN]



Skorygowana EBITDA [mln PLN]



Konsekwentny wzrost przychodów w efekcie akwizycji oraz działań organicznych

Istotny wzrost rentowności

Większy wzrost zysku netto przypadającego na akcjonariuszy jednostki dominującej (nie uwzględnia wykupu mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu)

Wysoka zdolność generowania gotówki

| [tys. PLN] | Q4 2017/2018 | Q4 2018/2019 | Zmiana |
|--|--------------|--------------|--------|
| Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej | 4 109 | 8 841 | 84% |
| Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych | -1 703 | -1 412 | 26% |
| Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego | -757 | -685 | 20% |
| Unlevered FCF | 1 649 | 6 744 | 124% |
| Spląty kredytów i pożyczek | -2 365 | -3 019 | -74% |
| Odsetki zapłacone | -751 | -1 139 | 22% |
| Nadwyżka gotówkowa | -1 467 | 2 585 | -128% |

Dług netto / EBITDA *



| | 30.06.2018 | 30.06.2019 | 30.06.2019** |
|------------|------------|------------|--------------|
| Dług netto | 50 660 | 66 864 | 57 974 |

Zdolność do generowania wysokich przepływów pieniężnych

Wysoka konwersja EBITDA na przepływy operacyjne (82%) i unlevered FCF (63%)

Niski dług netto / zannualizowana EBITDA ~1,5

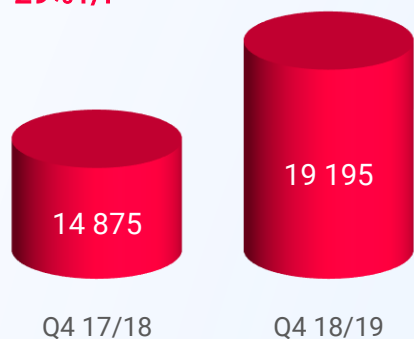
Unlevered FCF pomniejszony o spląty kredytów i odsetek daje ponad **2,5 mln zł nadwyżki gotówki kwartalnie**

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

Segment omnichannel

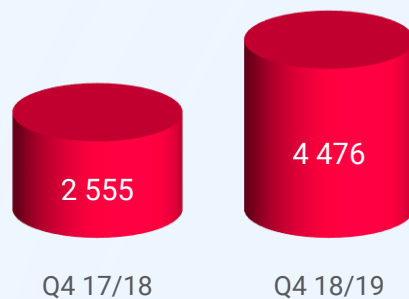
Przychody [tys. PLN]

+ 29% r/r



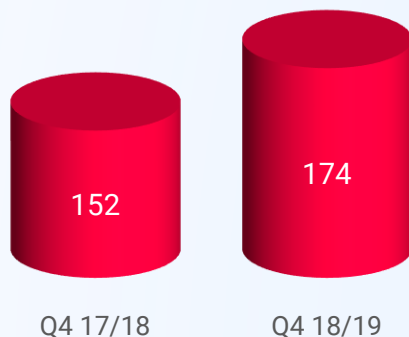
EBITDA [tys. PLN]

+ 75% r/r



Liczba klientów enterprise

+ 22 r/r



Liczba klientów SME

+ 640 r/r



Przyśpieszenie
tempa wzrostu
przychodów
i liczby klientów

Wzrost marży
EBITDA o 6 p.p.

Dynamiczny wzrost
liczby klientów
enterprise

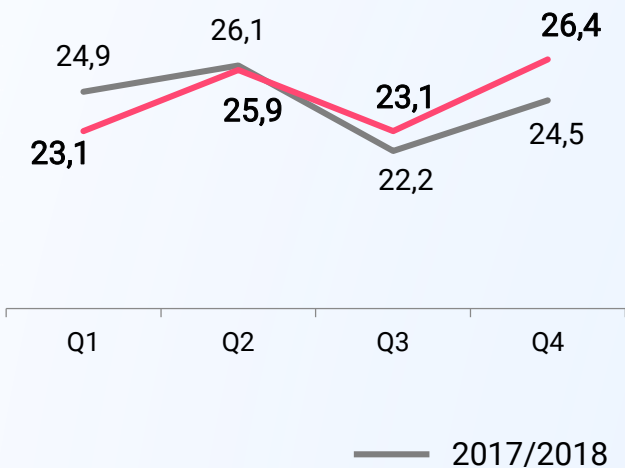
Konsekwentny
rozwój portfolio
(User.com, Reopen,
Mobile Push)



Segment omnichannel

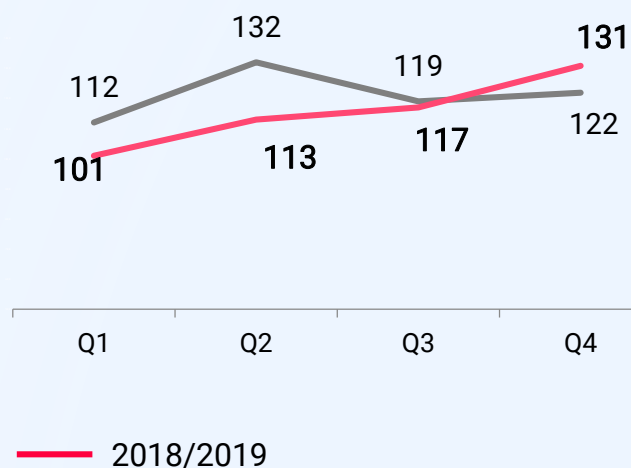
ARPU Enterprise [tys. PLN]

+ 8% r/r



ARPU SME [PLN]

+ 7% r/r



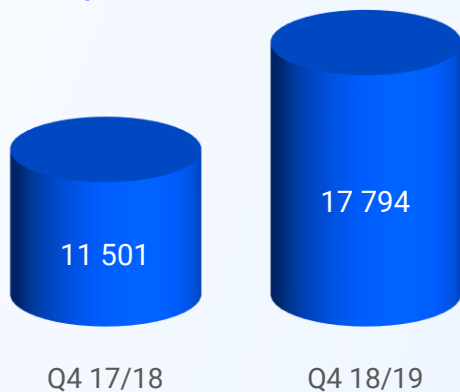
Skuteczne działania
w zakresie **budowy
ARPU i wzrostu
marżowości**
(wzrost marży
EBITDA o 6 p.p.)

Jednoczesny wzrost
liczby klientów



Segment hostingu

Przychody [tys. PLN]
+ 55% r/r

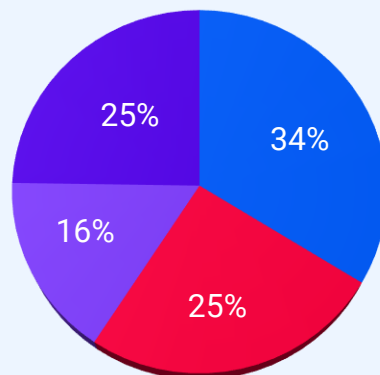


EBITDA [tys. PLN]
+ 64% r/r



Struktura przychodów

- Hosting współdzielony
- VPS (cloud) i serwery dedykowane
- Domeny
- VAS (m.in. SSL)



Ponad 50%
wzrostu
przychodów

Stabilna struktura
sprzedaży

Usługi hostingowe
+74%

Domeny
+22%

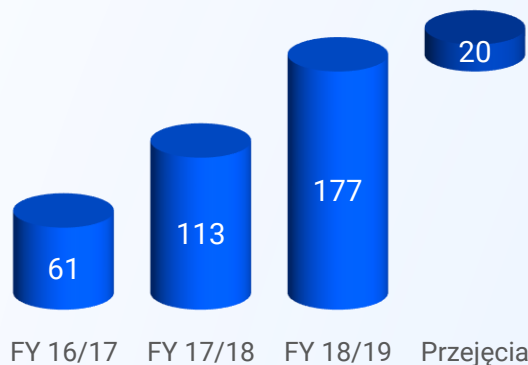
Usługi dodatkowe
+24%

Umowa wykupu
mniejszościowych
udziałów
w segmencie

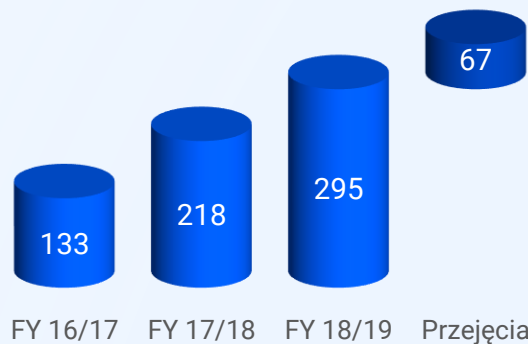


Segment hostingu

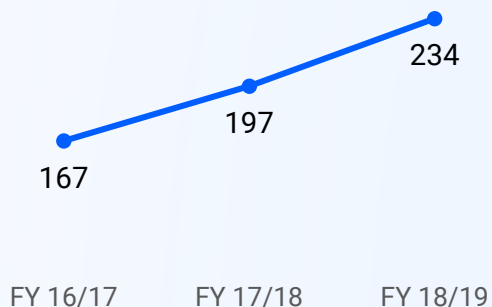
Liczba klientów – hosting [tys.]



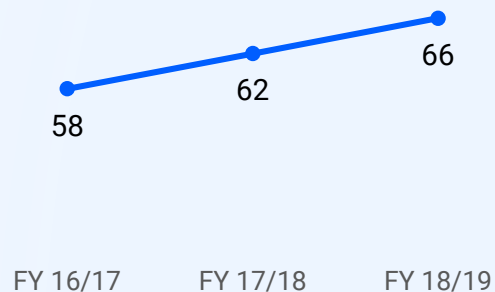
Liczba domen [tys.]



ARPU hosting



ARPU domeny



Wyraźny wzrost ARPU segmentu i perspektywa kontynuacji trendu w kolejnych kwartałach

Kontynuacja wzrostu bazy klientów

Wzrost jakości obsługi i satysfakcji klientów

Wskaźnik NPS 49 punktów, wskaźnik First Time Response 12 minut

Stabilny churn, poniżej średniej rynku



Wykup mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu



Umowa wykupu mniejszościowych udziałów w H88 S.A. za 13,6 mln euro



1 lipca 2019 r. zrealizowany pierwszy etap transakcji – Vercom i R22 wykupiły po 7,12% akcji



Celem R22 jest odkupienie akcji H88 należących do Vercom.



Opcja wykupu pozostałych akcji do 10 lutego 2020 r.
Transakcja będzie finansowana długiem bankowym.

Po transakcji poziom zadłużenia na bezpiecznym poziomie 2-2,5x EBITDA

R22 na GPW



Debiut 27 grudnia 2017 r.



Wejście do sWIG80 po sesji 15 marca 2019 r.



Skup akcji własnych o wartości 2 mln zł

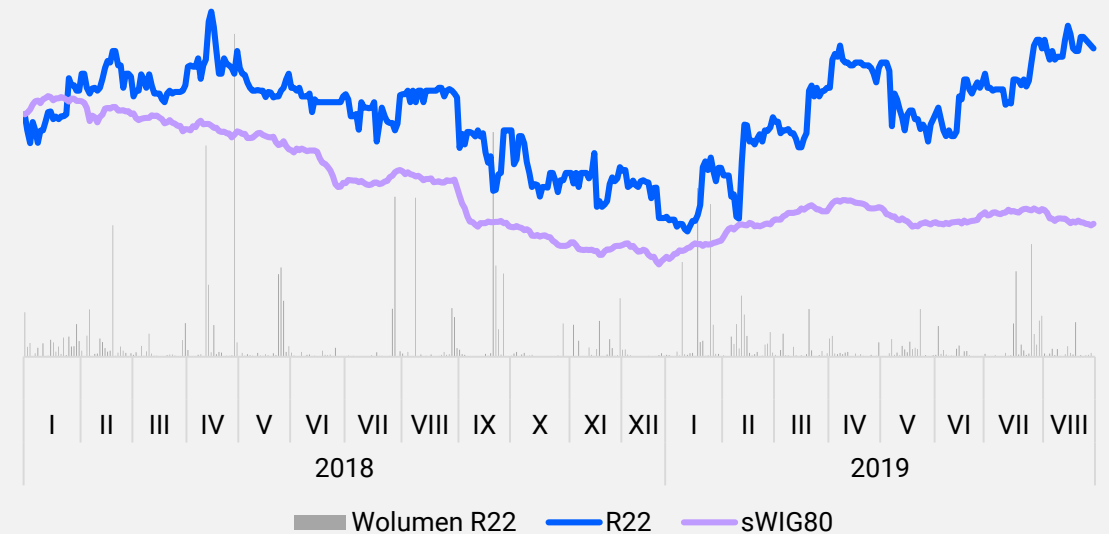


Intencją zarządu jest wypłata dywidendy z zysku za 2018/2019

W 2018/2019 r. wzrost kursu o 2,6%, w porównaniu do spadku sWIG80 o 6,8%

W szczególności mocny wzrost kursu R22 w samym 2019 r., kiedy wzrósł o ponad 30%

Wzrost kursu od IPO o 13,7%



Naszym celem jest zdobycie pozycji lidera rynku CEE



Utrzymanie tempa wzrostu i podwojenie skali biznesu w ciągu 2 lat, dzięki rozwojowi organicznemu i akwizycjom, przy zachowaniu stabilności finansowej



Działania na obecnej bazie klientów

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



Ekspansja zagraniczna w regionie CEE

Kontynuacja integracji przejętych podmiotów i budowanie synergii, dosprzedaż produktów, ekspansja do kolejnych krajów



Rozwój portfolio

Dalsze poszerzanie oferty Grupy o rozwiązania komplementarne oraz cross-sell



Rebranding

Unifikacja marki hostingowej, synergia na poziomie obsługi i pozyskania klientów



Kontakt

Mateusz Paradowski

r22@innervalue.pl

+48 516 089 279

