



# Wyniki roczne 2017/2018

## Prezentacja inwestorska Grupy R22

19 września 2018 roku



od 1999 roku



### HOSTING I DOMENY

H88 oferuje usługi hostingowe, rejestracji domen internetowych na całym świecie oraz usługi z zakresu bezpieczeństwa przesyłania danych

od 2008 roku



### OMNICHANNEL COMMUNICATION

Vercom oferuje platformy do przygotowania, obsługi, obróbki i automatycznej wysyłki wiadomości mobilnych oraz emaili w modelu SaaS

od 2005 roku



### TELEKOMUNIKACJA

Oxylion to dostawca internetu radiowego, kablowego i światłowodowego, VoIP i telewizji HD. Posiad 1300 nadajników i 100 km światłowodu.

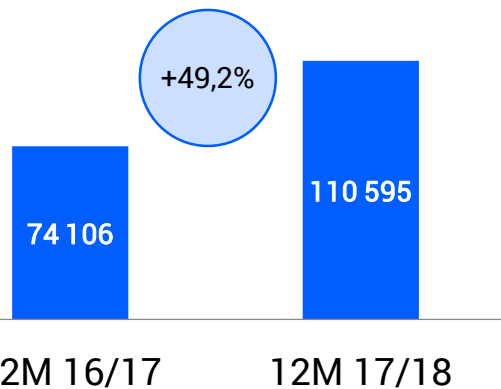
ponad 200 tys. obsługiwanych klientów

# OKOŁO 35% WZROSTU ZYSKU W Q4 I PONAD 63% W 12M 2017/2018

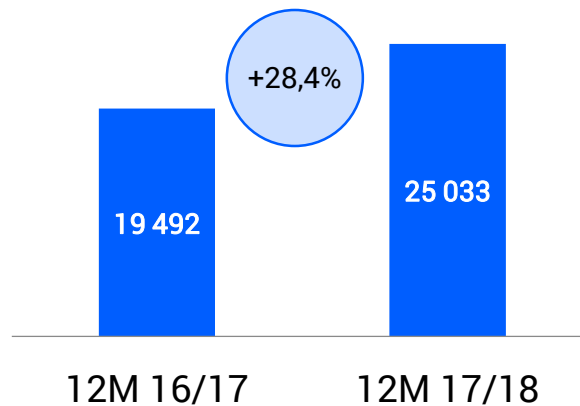


## 2017/2018 vs 2016/2017

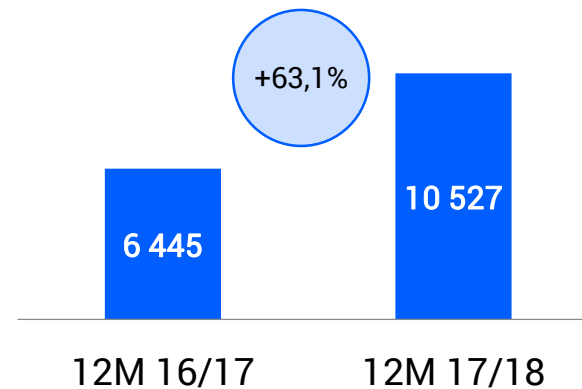
Przychody [tys. zł]



EBITDA [tys. zł]

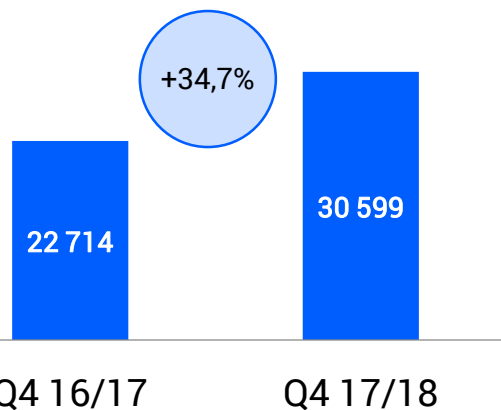


Zysk netto w [tys. zł]

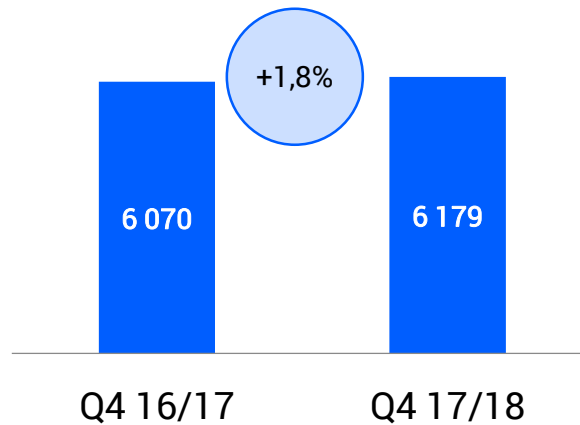


## 4Q 2017/2018 vs 4Q 2016/2017

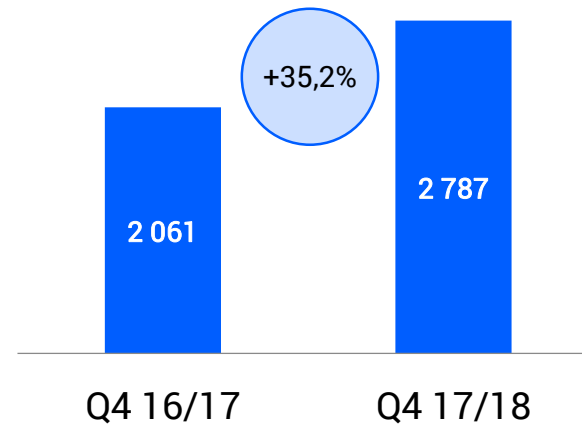
Przychody [tys. zł]



EBITDA [tys. zł]



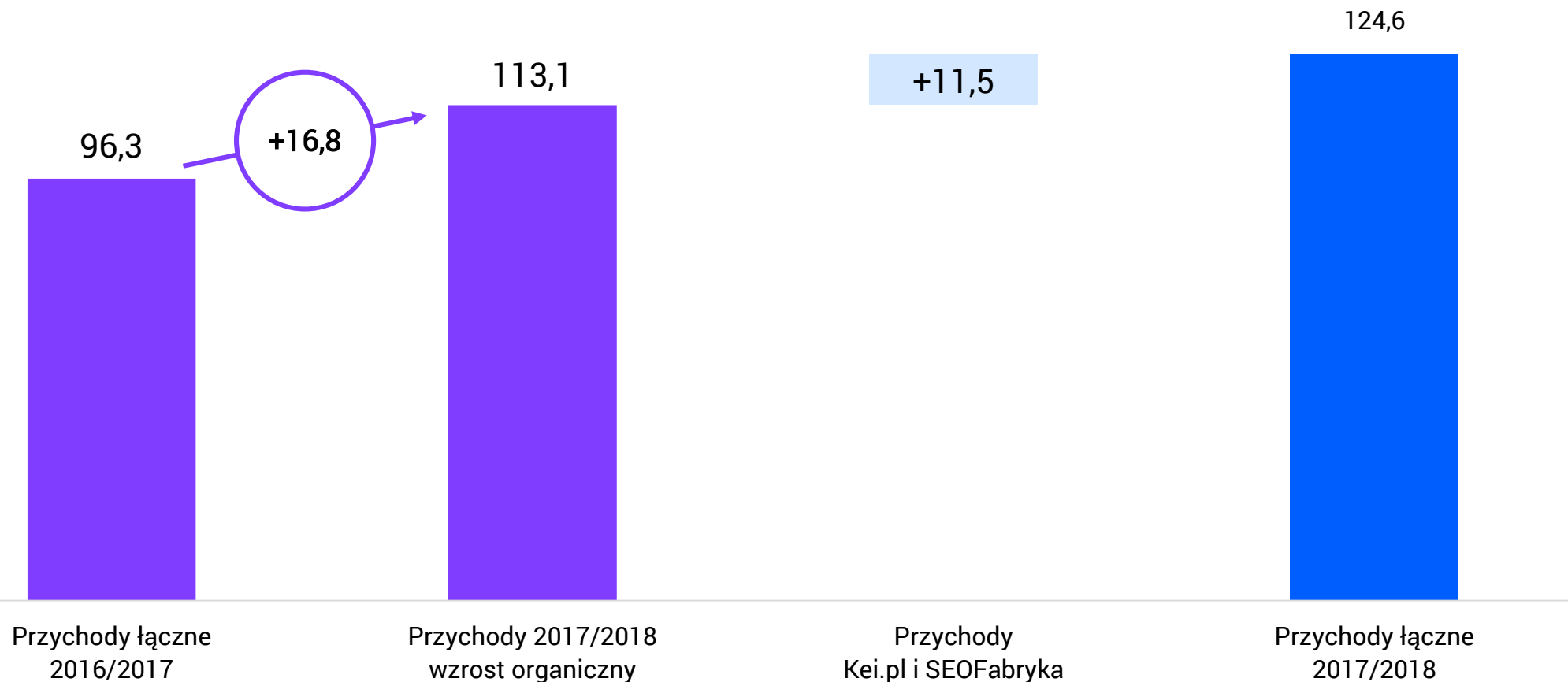
Zysk netto w [tys. zł]



# PODSUMOWANIE WYNIKÓW 2017/2018



[mln zł]

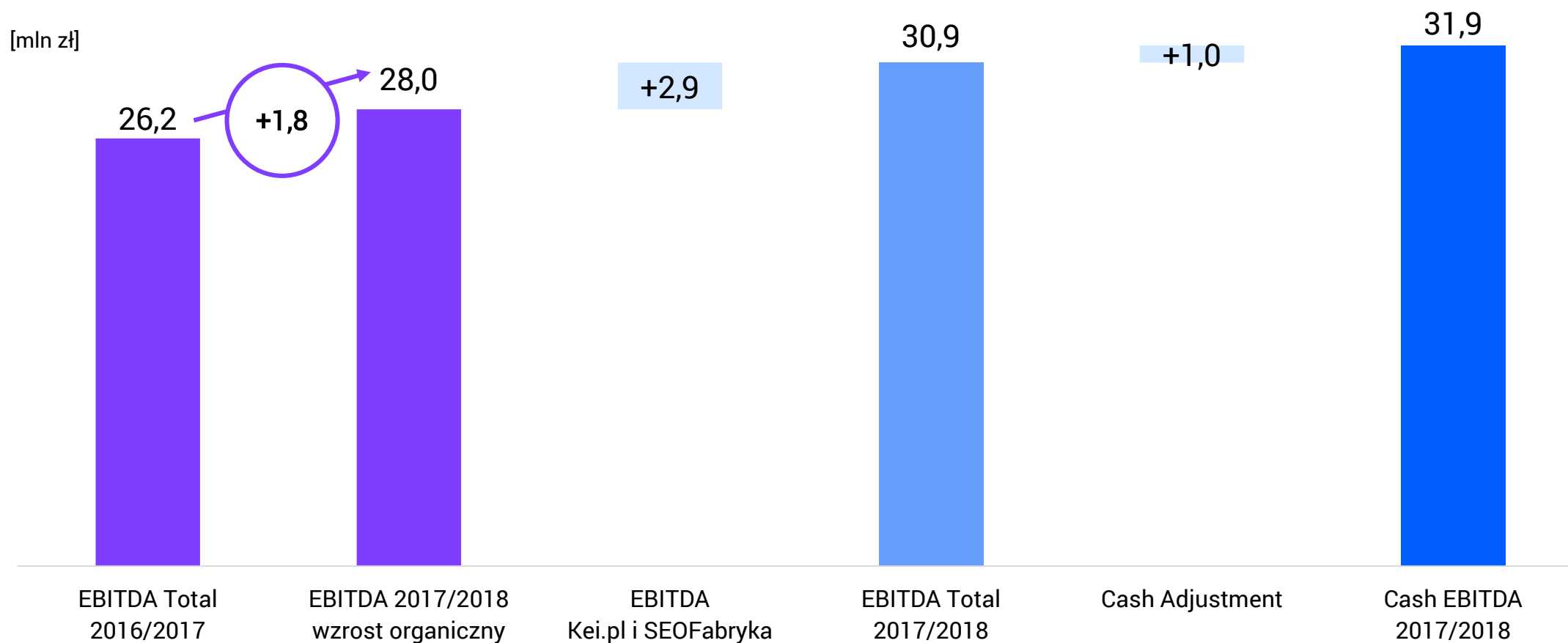


Wzrost organiczny dzięki optymalizacji oferty produktowej oraz większemu wolumenowi klientów

# PODSUMOWANIE WYNIKÓW 2017/2018



[mln zł]



+ Wzrost organiczny  
- Wzrost kosztów w związku z większą skalą działalności, w kolejnych okresach większy efekt optymalizacji



Wzrost Cash EBITDA dzięki zmianom ARPU w hostingu – przełoży się na raportowaną EBITDA w kolejnych okresach

# ZNORMALIZOWANE WYNIKI FINANSOWE GRUPY R22



(tys. zł)	2016/2017	2017/2018	Q4 16/17	Q4 17/18
<b>Przychody (raportowane)</b>	74 106	110 595	22 714	30 612
Przychody (LfL)	22 177	13 990	1 233	1 733
<b>Przychody całkowite (bez zdarzeń jednorazowych)</b>	<b>96 283</b>	<b>124 585</b>	<b>23 948</b>	<b>32 345</b>
<b>EBITDA (raportowana)</b>	<b>19 492</b>	<b>25 033</b>	<b>6 001</b>	<b>6 107</b>
Koszty jednorazowe	2 337	2 195	248	960
EBITDA (LfL)	4 396	3 648	696	179
<b>EBITDA (bez zdarzeń jednorazowych)</b>	<b>26 225</b>	<b>30 876</b>	<b>6 945</b>	<b>7 246</b>
<i>Marża</i>	<i>27,24%</i>	<i>24,78%</i>	<i>29,00%</i>	<i>22,40%</i>
Cash Adjustment	0	1 043	0	-122
<b>Cash EBITDA (bez zdarzeń jednorazowych)</b>	<b>26 225</b>	<b>31 919</b>	<b>6 945</b>	<b>7 124</b>
CapEx	11 351	8 377	4 219	2 684
Wyposażenie i adaptacja Biurowca Bałtyk	1 286	864	1 230	18
<b>CapEx (bez zdarzeń jednorazowych)</b>	<b>10 065</b>	<b>7 513</b>	<b>2 877</b>	<b>2 665</b>
<i>CapEx %</i>	<i>10,45%</i>	<i>6,03%</i>	<i>12,01%</i>	<i>6,73%</i>



Znormalizowane **przychody** za 2017/2018 na poziomie ok. **125 mln zł**



Znormalizowana EBITDA w wysokości ok. **31 mln zł**  
Niski poziom nakładów inwestycyjnych w relacji do przychodów. Redukcja o 3 mln zł w stosunku do roku 2016/17.



Znormalizowana Cash EBITDA 2017/2018 = **32 mln zł**

Wzrost Cash Adjustemnt dzięki zmianom ARPU w hostingu – przełoży się na raportowaną EBITDA w kolejnych okresach.



**Koszty jednorazowe** 2017/2018: koszty transakcyjne (akwizycje) 1,5 mln zł, wynagrodzenia członków zarządu w formie akcji (0,6 mln zł), implementacja RODO (0,1 mln zł).

W roku 2016/2017: koszty przejęć (0,7 mln zł), koszty pozyskania inwestora w segmencie hostingu (1,289 mln zł).

**Cash Adjustment** stanowi zmianę salda zobowiązań z tyt. umów z klientami pomniejszoną o salda zob. z tyt. umów z klientami spółek przejętych w trakcie okresu na moment objęcia kontroli. Innymi słowy stanowi to różnicę pomiędzy kasowym ujęciem przychodów a ujęciem rachunkowym

**LfL** – uwzględnia wyniki finansowe przejętych spółek od początku okresu do dnia objęcia kontroli

– zapewnia lepszą porównywalność danych w okresach. Wyniki roku 2016/17 nie obejmują Kei.pl Sp. z .o. i SEOFabryka. Sp. z o.o.



Pozyskanie 56,77 mln zł z emisji akcji



39,4 mln zł

Podniesienie kapitału w H88  
Wzrost udziału w H88 do 71,52%.



15,0 mln zł

Podniesienie kapitału w Vercom  
Wzrost udziału w Vercom do 74,91%  
(również w wyniku umorzenia akcji).



2,3 mln zł

Środki pozostawione w R22



Pierwotny plan zakładał pozyskanie  
około 76 mln zł



Mniejszy o 20 mln zł wpływ oznacza wolniejszy  
rozwój w obszarze akwizycji i w konsekwencji  
wolniejszy przyrost EBITDA



Bardziej selektywne i ostrożne podejście do  
akwizycji



Realizacja planów przy wykorzystaniu  
innych źródeł finansowania

# OUTLOOK 2018/2019



Dynamiczny wzrost EBITDA – wzrost organiczny i przejęcia



32,0 mln zł  
EBITDA bazowa 2017/2018



**Wzrost organiczny hostingu**  
Wzrost wolumenów (7-8%)  
Wzrost ARPU - hosting + VAS (7-8%)



**Wzrost organiczny omnichannel communication**  
Ekspansja EmailLabs na rynkach międzynarodowych  
Wdrożenie RedLink na rynku rumuńskim  
(wykorzystanie zasobów ludzkich H88)  
Wdrażanie rozwiązań mobilnych i botowych we współpracy z Appchance



**Akwizycje w Rumunii**  
Ok. 4 mln EUR przychodów  
Rentowność EBITDA zbliżona do polskiego rynku (28,8% w 2017/2018)



**Kolejne akwizycje**  
Zagraniczne przejęcie spółki z obszaru mail/sms  
Dalsze akwizycje w obszarze hostingu (2 etap konsolidacji Rumunii lub kolejne rynki CEE)  
Finansowanie długiem, potencjał 20-25 mln zł  
Mnożniki wyceny ok. 6x EBITDA



**Akwizycje produktowe** (Appchance + kolejne), które dadzą R22 udział ok. 30% w podmiocie generującym co najmniej 3 mln zł MRR na rynku międzynarodowym w perspektywie 3 lat. Opcja zakupu kolejnych 30% udziałów na wg rynkowych mnożników.



R22

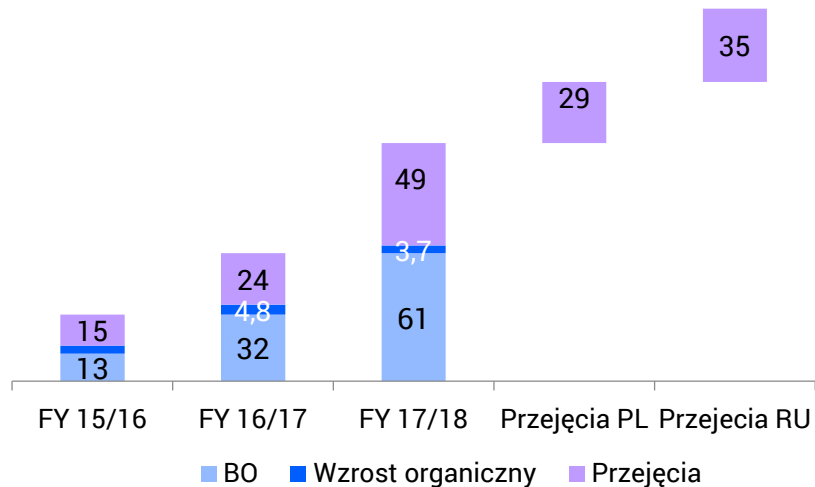


HOSTING

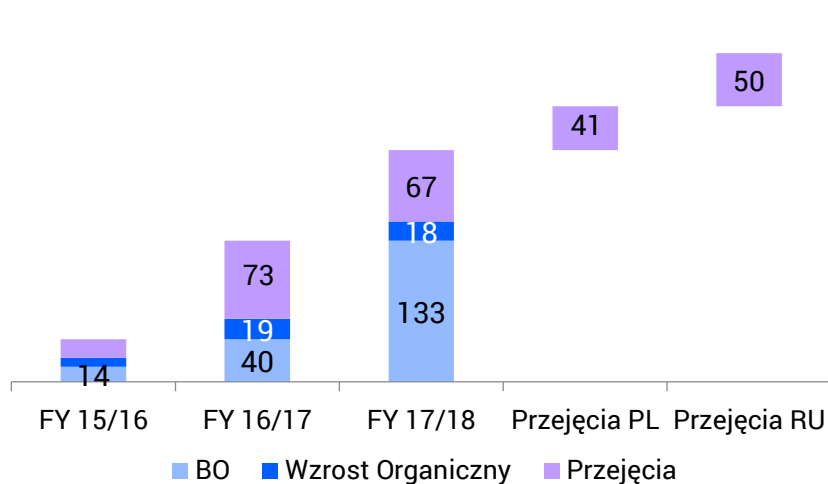
# WYBRANE KPI SEGMENTU HOSTINGU



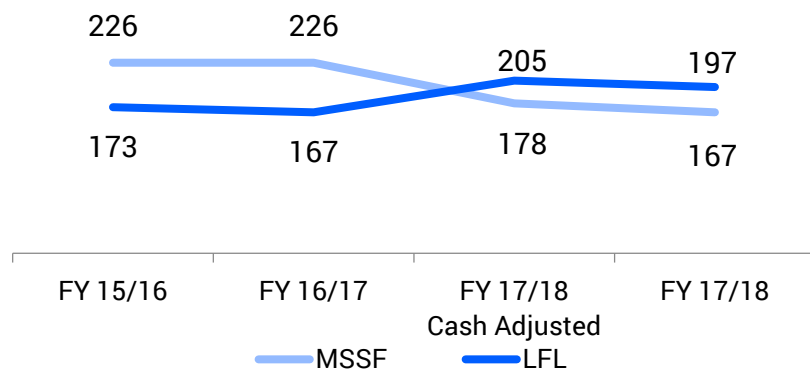
Liczba klientów hostingowych (tys.)



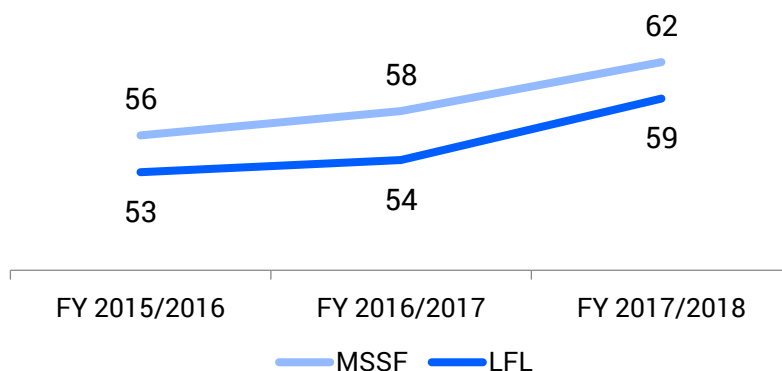
Liczba domen (tys.)



ARPU LTM - hosting



ARPU domeny



Kontynuacja trendu wzrostu liczby klientów dzięki przejęciom i organicznie.

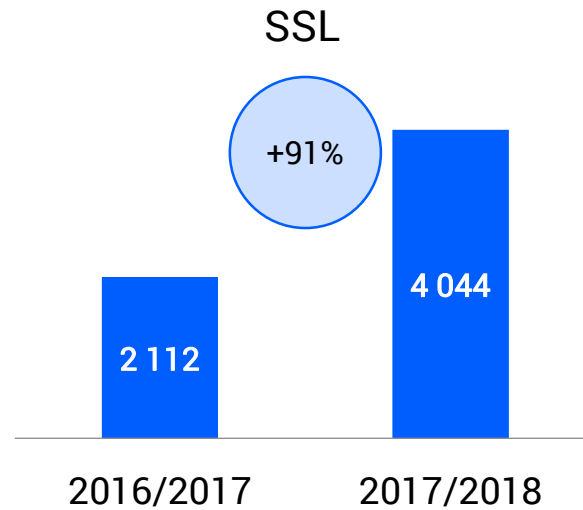
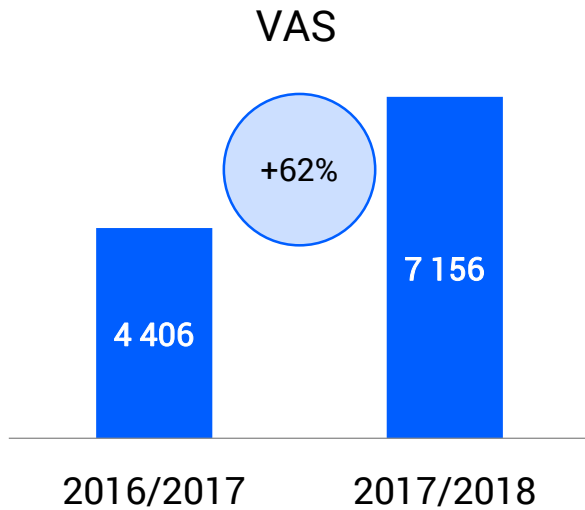
Po akwizycji Kei.pl referencyjne ARPU ponad 200 zł rocznie

Po realizacji przejęć w Rumunii Grupa będzie miała blisko 180 tys. klientów hostingowych i prawie 310 tys. domen. ARPU na rynku rumuńskim zbliżone do rynku polskiego.

Wyraźny wzrost APRU domen, m.in. dzięki sprzedaży usług dodatkowych

CHURN 18% w hostingu i 24% w domenach. Minimalny efekt optymalizacji pakietów. Zwiększone działania sprzedażowe celem zwiększenia wolumenów nowych usług, od przełomu sierpnia i września. Oczekiwanie utrzymania CHURN na stabilnym poziomie, przy istotnym wzroście nowych wolumenów.

# WZROST SPRZEDAŻY USŁUG DODATKOWYCH (VAS)

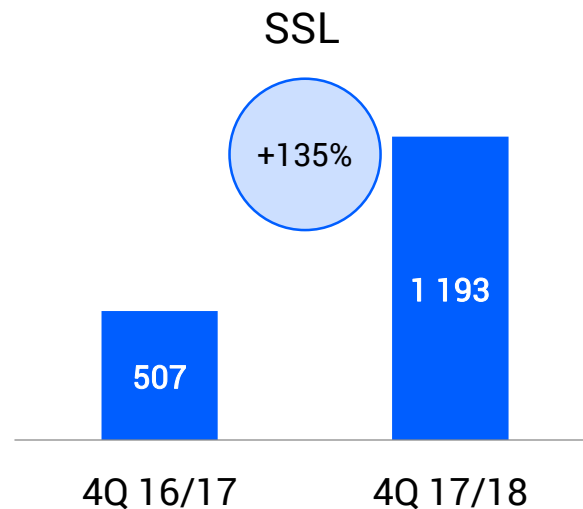
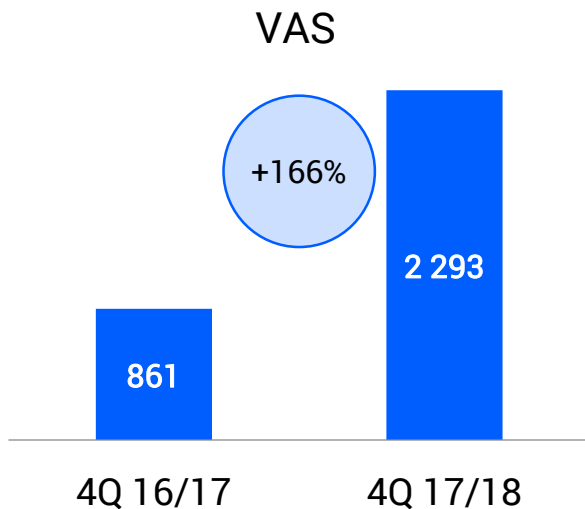


Dynamiczny wzrost wolumenów sprzedanych usług dodatkowych, w szczególności certyfikatów SSL



Dynamiczny wzrost sprzedaży certyfikatów SSL dzięki zmianą polityki Google Chrome, które ma ponad 60% udziału w rynku przeglądarek oraz wprowadzeniu RODO.

Potencjał dalszych wzrostów z uwagi wysoką liczbę stron niezabezpieczonych oraz konsekwentny kierunek zmian producentów przeglądarek.



Potencjał dalszego wzrostu sprzedaży i ARPU, ze względu na duże promocje w pierwszym okresie abonentowym



18% - udział przychodów VAS w przychodach segmentu w całym roku, 19% w 4Q 2017/2018

# WYNIKI FINANSOWE SEGMENTU HOSTINGU



(tys. zł)	2016/2017	2017/2018	Q4 16/17	Q4 17/18
<b>Przychody (raportowane)</b>	<b>25 831</b>	<b>39 713</b>	<b>7 508</b>	<b>11 997</b>
Przychody (LfL)	13 955	13 990	1 240	1 733
<b>Przychody całkowite (bez zdarzeń jednorazowych)</b>	<b>39 786</b>	<b>53 703</b>	<b>8 748</b>	<b>13 730</b>
EBIT	2 791	6 271	732	1 705
Amortyzacja	2 723	4 105	750	1 124
<b>EBITDA (raportowana)</b>	<b>5 514</b>	<b>10 376</b>	<b>1 482</b>	<b>2 829</b>
Koszty jednorazowe	2 053	1 452	212	623
EBITDA (LfL)	3 287	3 648	702	179
<b>EBITDA (bez zdarzeń jednorazowych)</b>	<b>10 854</b>	<b>15 476</b>	<b>2 396</b>	<b>3 631</b>
<i>Marża</i>	<i>27,28%</i>	<i>28,82%</i>	<i>27,39%</i>	<i>26,45%</i>
Cash Adjustment		1 100		-65
<b>Cash EBITDA (bez zdarzeń jednorazowych)</b>	<b>10 854</b>	<b>16 576</b>	<b>2 396</b>	<b>3 566</b>
<b>CapEx</b>	<b>5 679</b>	<b>2 780</b>	<b>1 144</b>	<b>494</b>
<i>CapEx %</i>	<i>14,27%</i>	<i>5,18%</i>	<i>11,93%</i>	<i>3,60%</i>



Znormalizowane przychody na poziomie **54 mln zł**. Wyłączając akwizycje Kei.pl i SEOFabryka, wzrost organiczny przychodów LfL o 2,5 mln zł (6%)



Znormalizowana EBITDA 15,5 mln zł. Wyłączając akwizycje Kei.pl i SEOFabryka, **wzrost organiczny EBITDA LfL o 1,8 mln zł (16%)**  
Niskie nakłady inwestycyjne = 5,2% w 2017/18



**Znormalizowana Cash EBITDA 2017/2018 = 16,6 mln zł** - efekt wzrostu ARPU na usłudze hostingu, która jest opłacana na 12 miesięcy z góry, stąd większość efektu ujęto w Cash Adjustment, a w kolejnych okresach przełoży się to bezpośrednio na EBITDA







**Koszty jednorazowe:** koszty transakcyjne związane z akwizycjami (zrealizowanymi w Polsce oraz przygotowania transakcji na rynku rumuńskim).

# PODSUMOWANIE AKWIZYCJI 2017/2018



11 akwizycji H88 - unikalna umiejętność przeprowadzania równolegle wielu skutecznych akwizycji

## Budowa lidera rynku poprzez akwizycje wielu średnich i małych podmiotów

(w tys. zł)	 Linuxpl.com <small>Hosting - Domeny - Serwery</small>	 Futurehost	 SeoFabryka	 Kei.pl
Cena nabycia	32 700	2 746	2 812	22 000
Przychody ze sprzedaży*	8 334	1 248	1 702	9 766
EBITDA*	2 691	134	192	2 678
Zysk netto*	2 283	105	-8	2 037



Udana integracja przejmowanych marek w Grupie R22



Synergie kosztowe i operacyjne obejmujące m.in. wspólne wykorzystanie przestrzeni biurowej i infrastruktury telekomunikacyjnej oraz informatycznej (serwerownia)



Aktualizacja oferty, istotny wzrost sprzedaży usług dodatkowych



Wypracowywanie kolejnych synergii kosztowych i przychodowych w roku 2018/2019

\* Wyniki finansowe Linuxpl.com (Serveradmin) do momentu połączenia z H88 w dniu 30.03.2018  
Wyniki finansowe FutureHost (Bright Group) do momentu połączenia z H88 w dniu 30.04.2018

# ROSNĄCY RYNEK O WARTOŚCI PONAD 400 MLN PLN



Atrakcyjny i perspektywiczny rynek będący w fazie wzmożonej konsolidacji

## Atrakcyjny i perspektywiczny rynek w fazie wzmożonej konsolidacji



Podstawowy produkt dla każdej firmy, która chce istnieć w Internecie



1 mln abonentów w Polsce  
67% to przedsiębiorcy



200 mln zł  
wartość rynku domen w Polsce



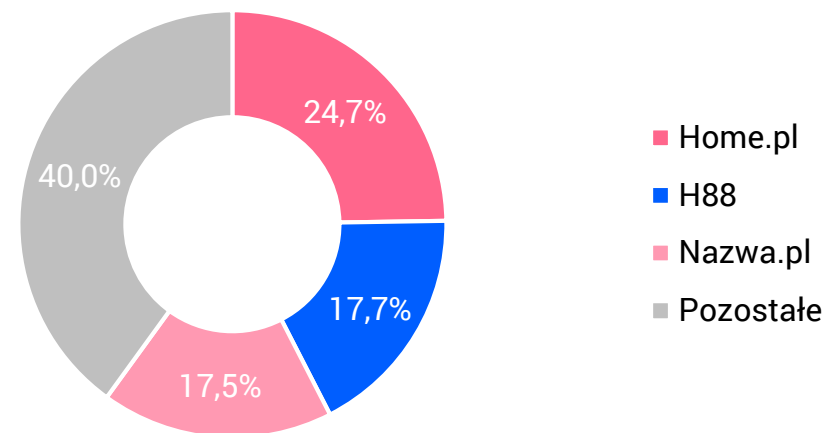
200 mln zł  
wartość rynku hostingu w Polsce



H88 liderem pod względem przyrostu liczby klientów w Polsce

## Potencjał konsolidacyjny rynku w Polsce

Struktura rynku domen w Polsce



Źródło: Top 100 RootNode, liczba domen w TOP100 1,64 mln, całkowita liczba domen 1,93 mln



3 największe podmioty to ok. 60% rynku domen, pozostała część rynku rozdrobniona

# POTENCJAŁ ROZWOJU W EUROPIE

Wysoki potencjał wzrostu rynków Europy Środkowo-Wschodniej

## Potencjał konsolidacyjny rynku w Europie



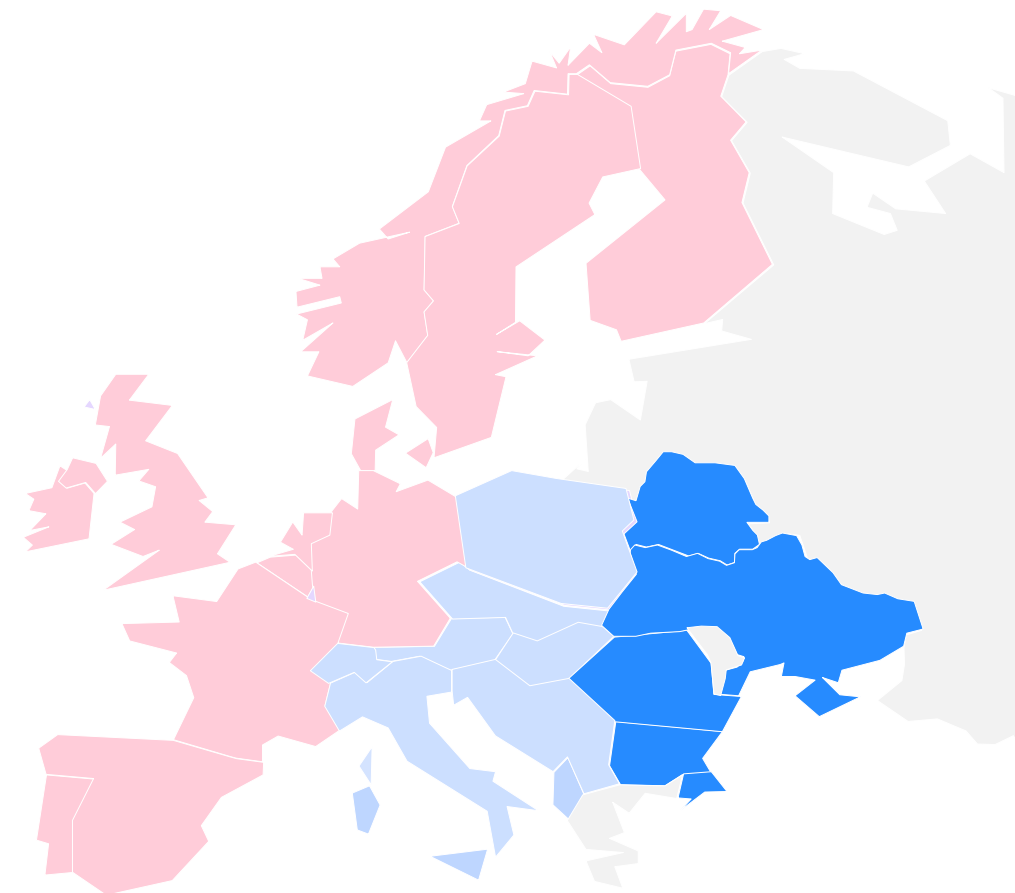
Rynki nasycone i skonsolidowane przez liderów rynku



Bardzo atrakcyjny rynek akwizycyjny  
Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Rumunia, Bułgaria, Serbia, Włochy,  
Austria, Szwajcaria i Chorwacja



Bardzo duży potencjał wzrostu organicznego  
Rumunia, Bułgaria, Białoruś i Ukraina



# RYNEK HOSTINGU I DOMEN W RUMUNII



Potencjał polskiego rynku sprzed 5 lat

## Obecna sytuacja na rynku



500 tys. przedsiębiorstw, z czego 99,7% to MŚP –  
główni klienci usług hostingowych



**7,5 mln EUR**  
wartość rynku domen w Rumunii



**12,5 mln EUR**  
wartość rynku hostingu w Rumunii

Wartość rynku odpowiada wielkości i poziomowi rozwoju  
gospodarczego kraju, szacowana jest na około ¼ rynku w Polsce.

Niski poziom wartości rynku domen spowodowany  
dotychczasowym wieczystym modelem rejestracji domen.  
Obecnie zarejestrowanych ok. 1 mln domen „.ro”.

## Perspektywa rynku za 5 lat



Rynek rumuński jest na etapie rynku polskiego  
sprzed 5 lat. Oczekiwane tempo wzrostu ok. 20%  
rocznie.



**18 mln EUR**  
wartość rynku domen w Rumunii



**22 mln EUR**  
wartość rynku hostingu w Rumunii

Należy spodziewać się zrównania się wartości rynku z polskim  
w ujęciu per capita.

Model rocznych odnowień funkcjonuje od 2018 r.  
Spodziewany skokowy wzrost wartości rynku o 30% i późniejszy  
wzrost wolumenów o ok. 20% rocznie, przy cenach domen  
docelowo ok. 20% niższych niż w Polsce.

# H88 LIDEREM RYNKU RUMUŃSKIEGO



## Pierwszy etap konsolidacji



Akwizycja Gazdiure.ro za 1,1 mln EUR  
Ustalane warunki transakcji 2 kolejnych podmiotów

Po realizacji pierwszego etapu konsolidacji  
(Gazdiure + kolejne inwestycje w roku 2018)



Pozycja lidera na rynku



Model konsolidacji rynków hostingu w krajach CEE  
zbliżony do konsolidacji polskich podmiotów



~ 20% udziałów w rynku



Powtórzenie działań i sukcesów H88  
na polskim rynku hostingu



> 35.000 klientów



Pozyskanie doświadczonego zespołu (ponad 50 osób),  
w tym zmotywowanej kadry zarządzającej



Przychody ~4,0 mln EUR



Finansowanie dłużne oraz ze środków własnych



## ROZWÓJ

- wzrost organiczny ARPU
- sprzedaż dodatkowych usług (m.in. certyfikaty SSL)
- aktywny udział w konsolidacji rynku
- wysoka skalowalność biznesu
- rozwój działalności w regionie CEE



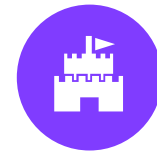
## PRZEWIDYWALNOŚĆ

- model abonamentowy
- dywersyfikacja klientów
- niski churn



## ROZPOZNAWALNOŚĆ

- świadomości marki
- przywiązanie klienta do marki
- wysoka jakość potwierdzona opiniami klientów
- przemyślana strategia marketingowa



## BARIERY WEJŚCIA

- zaufanie klienta – zdobywane latami lub w ramach M&A
- przykład United Internet w Polsce (1&1), VIX



**OMNICHANNEL  
COMMUNICATION**

# JEDNA Z NAJSZYBCIEJ ROZWIJAJĄCYCH SIĘ FIRM TECHNOLOGICZNYCH W EUROPIE



## Platformy SaaS



### Email Automation

Usługi z zakresu e-mail marketing oraz marketing automation



### SMS/Mobile Automation

Dostarczamy platformę do komunikacji masowej w kanałach SMS, MMS, VMS, Push, Chatbot Messenger, WhatsApp, Viber.



### Marketing efektywnościowy Big Data

Prowadzimy skuteczne kampanie online wykorzystując własne bazy danych oraz technologie.

Nr 1 wśród systemów komunikacji E-MAIL i MOBILE w Polsce

**1 miliard**

komunikatów wysyłanych  
co miesiąc

**200 milionów**

interakcji miesięcznie z naszymi  
komunikatami

**2000 serwerów**

przetwarzających komunikaty  
w trybie rzeczywistym

**3000 / sek.**

osiągana prędkość wysyłki  
komunikatów w godzinach szczytu

# WYNIKI FINANSOWE SEGMENTU OMNICHANNEL COMMUNICATION



(tys. zł)	2016/2017	2017/2018	Q4 16/17	Q4 17/18
<b>Przychody (raportowane)</b>	<b>32 724</b>	<b>55 596</b>	<b>11 417</b>	<b>14 966</b>
Przychody (LfL)	8 229	0	0	0
<b>Przychody całkowite (bez zdarzeń jednorazowych)</b>	<b>40 953</b>	<b>55 596</b>	<b>11 417</b>	<b>14 966</b>
EBIT	6 430	9 051	2 422	2 257
Amortyzacja	617	1 340	418	230
<b>EBITDA (raportowana)</b>	<b>7 047</b>	<b>10 391</b>	<b>2 609</b>	<b>2 487</b>
Koszty jednorazowe	248	68	0	68
EBITDA (LfL)	1 151	0	0	0
<b>EBITDA (bez zdarzeń jednorazowych)</b>	<b>8 446</b>	<b>10 459</b>	<b>2 609</b>	<b>2 555</b>
<i>Marża</i>	<i>20,62%</i>	<i>18,81%</i>	<i>22,85%</i>	<i>17,07%</i>
<b>CapEx</b>	<b>2 710</b>	<b>2 182</b>	<b>1 808</b>	<b>1 353</b>
<i>CapEx %</i>	<i>6,62%</i>	<i>3,92%</i>	<i>15,84%</i>	<i>9,06%</i>



**Dynamiczny, ponad 38% wzrost przychodów i EBITDA w całym roku oraz ok. 32% wzrostu przychodów w Q4 2017/2018**



**Niskie nakłady inwestycyjne zarówno w odniesieniu do przychodów, jak i wysokości amortyzacji**



**Brak zadłużenia netto, nadwyżka gotówkowa 6 mln zł**



Przychody (LfL) i EBITDA (LfL) w okresie porównawczym obejmują wyniki SerwerSMS za okres 7 miesięcy zakończonych 31 stycznia 2017 r.

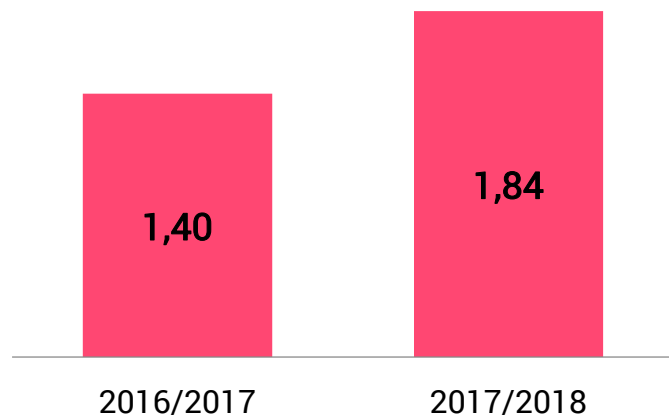
Koszty jednorazowe związane z implementacją RODO na kwotę 68 tys. zł

LfL – uwzględnia wyniki finansowe przejętych spółek od początku okresu do dnia objęcia kontroli – zapewnia lepszą porównywalność danych w okresach.

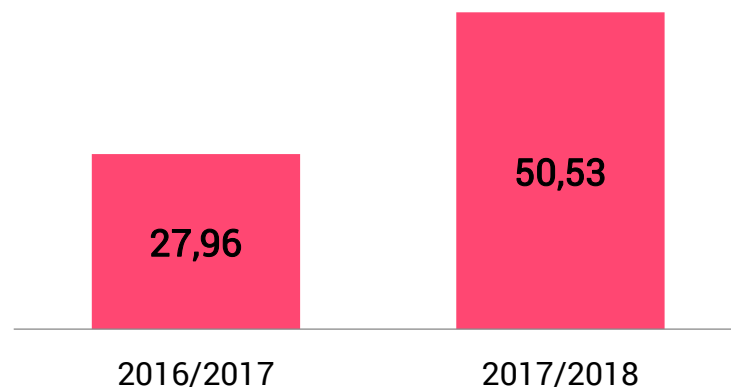
# WYBRANE KPI SEGMENTU OMNICHANNEL COMMUNICATION – STRUKTURA I DYNAMIKA PRZYCHODÓW



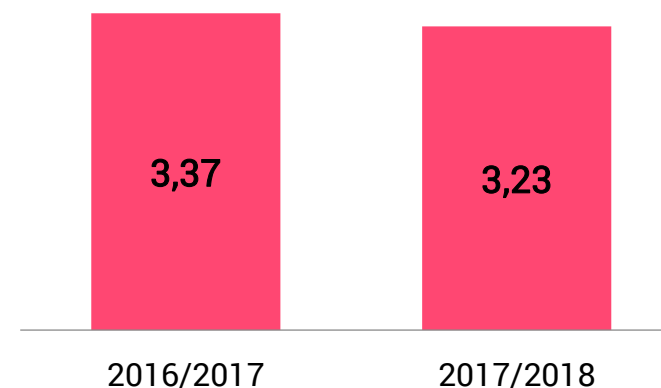
### Abonamenty (w mln zł)



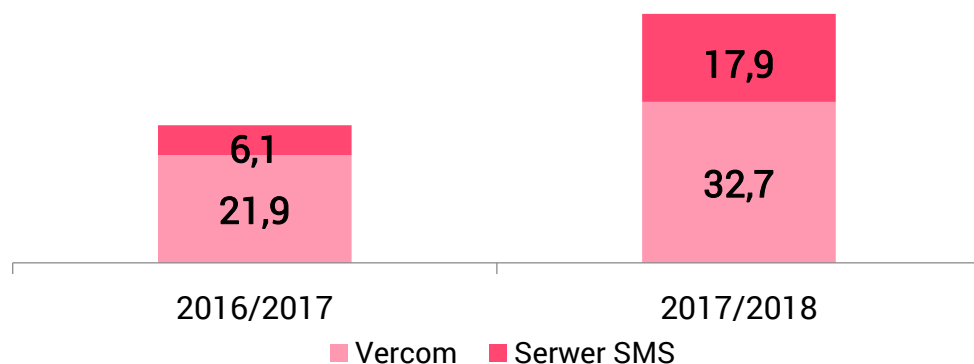
### Platformy SaaS – wysyłki (mln zł)



### Performance Marketing (mln zł)



### Platformy SaaS w mln zł – wysyłki

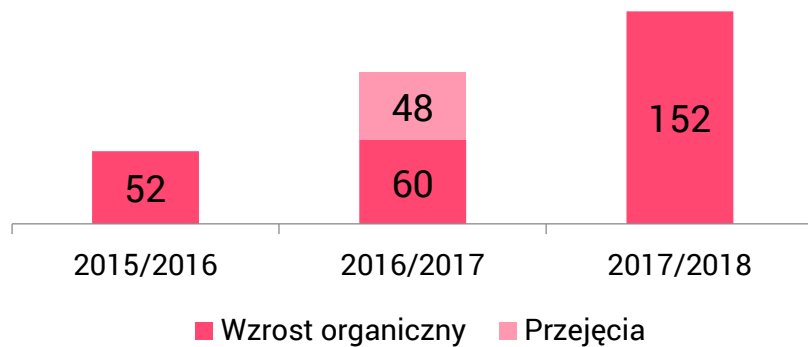


Dynamiczny przyrost przychodów, szczególnie w obszarze skalowalnych SaaS-owych platform komunikacji  
Wzrost wolumenów wysyłki dzięki stale rosnącej bazie klientów

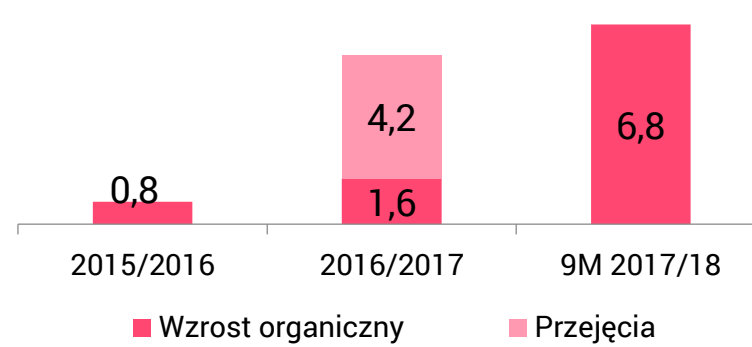
# WYBRANE KPI SEGMENTU OMNICHANNEL COMMUNICATION – PLATFORMY KOMUNIKACJI



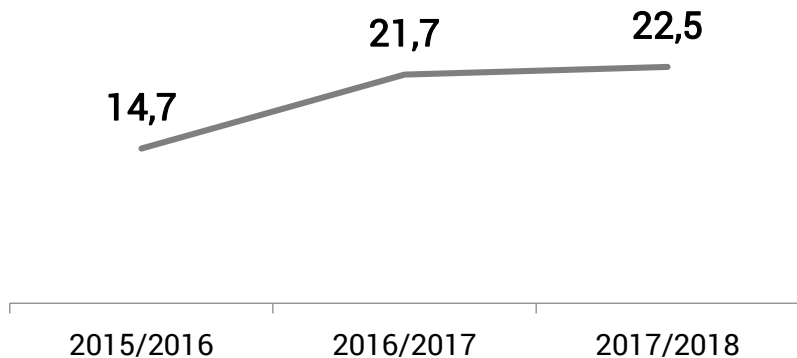
Liczba klientów segmentu Enterprise (szt.)



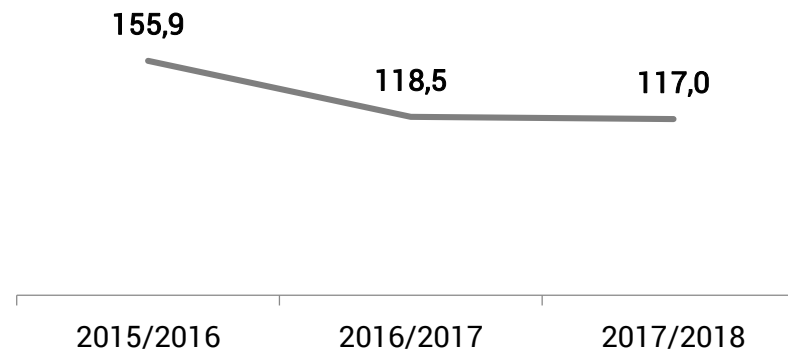
Liczba klientów segmentu SME (tys. szt.)



Miesięczne ARPU (tys. PLN) segmentu Enterprise  
(bez abonamentu i performance marketingu)



Miesięczne ARPU (PLN) SME  
(bez abonamentu i performance marketingu)



W4Q 2017/18 pozyskano 3 klientów Enterprise, w całym roku 44 nowych klientów

W 4Q 2017/18 pozyskano 129 klientów w segmencie SME, w całym roku 1051 nowych klientów

W segmencie Enterprise wzrost ARPU do poziomu 22,5 tys. zł.

Utrzymanie ARPU w SME na stabilnym poziomie

\* ARPU w roku 16/17 to zannualizowane miesięczne ARPU uwzględniające konsolidację SerwerSMS jedynie przez pięć miesięcy

# INWESTYCJA W SOFTWARE HOUSE



Najważniejsze synergie i korzyści dla Grupy R22 i Appchance

## R22



Akwizycja dynamicznie rozwijającej się i rentownej firmy



Uzupełnienie kompetencji i oferty o obszar technologii mobilnych, IOT i m-commerce



Pozyskanie zaangażowanego zespołu zarządzającego oraz wysokiej klasy specjalistów



Opcja zakupu udziałów, dających łącznie 64% udziałów w Appchance



Wykorzystanie doświadczeń i kompetencji w celu stworzenia produktu w modelu SaaS, generującego miesięczne przychody na poziomie kilkuset tysięcy złotych

## Appchance



Know-how jak komercjalizować wiedzę i doświadczenie



Dostęp do portfolio klientów, zarówno enterprise, jak i MŚP grupy Vercom



Zapewnienie finansowania umożliwiającego stabilny rozwój



Zakładany dalszy dynamiczny rozwój software house w Polsce i zagranicą



M&A – akwizycje w regionie  
CEE + Niemcy + Skandynawia



Rozwój produktów mobilnych  
i BOT-owych



Rozwój produktów omnichannel  
communication – Reopen



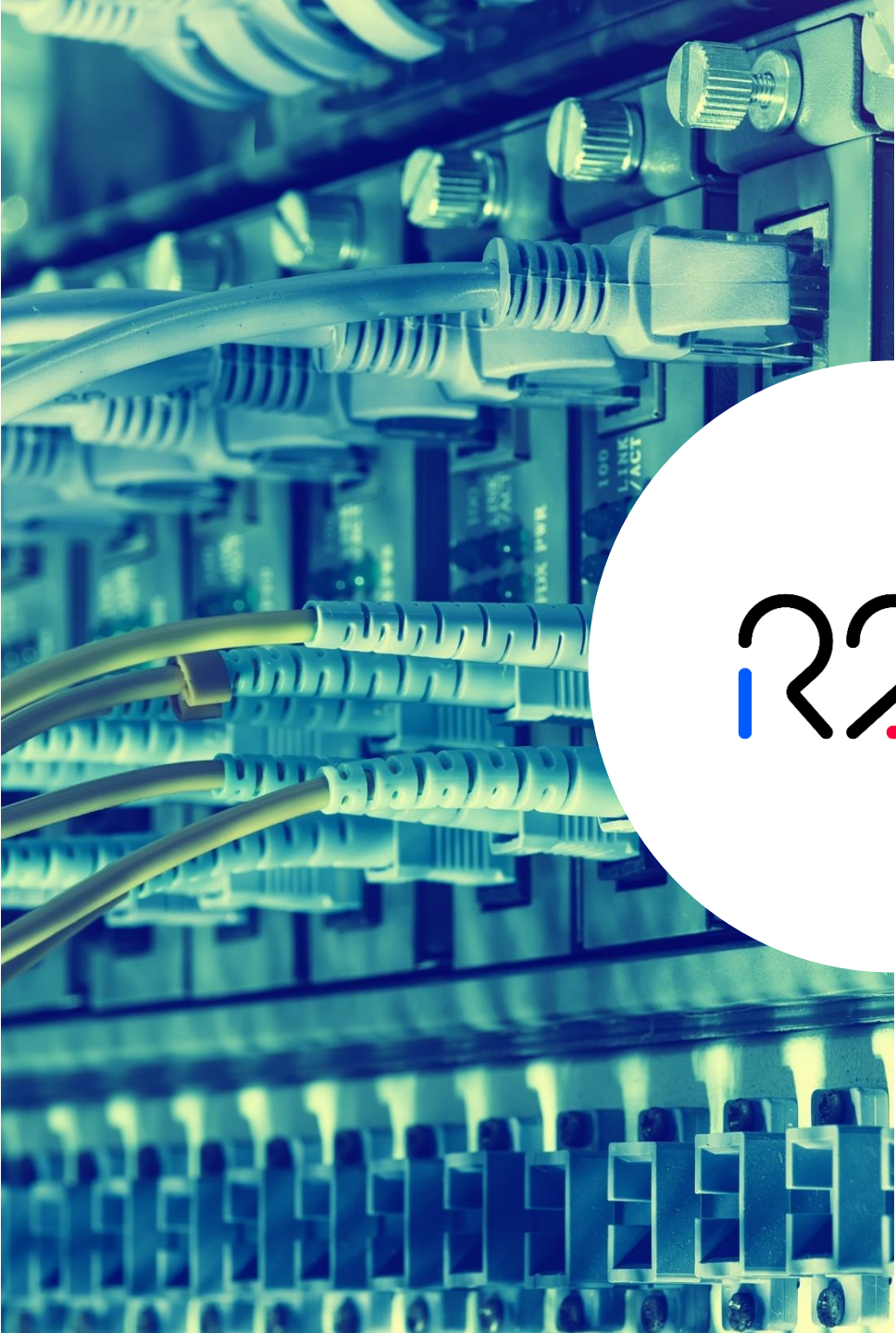
Rozwój działalności software house  
w Polsce i zagranicą



RCS



Rozwój organiczny – nowe i istniejące  
platformy



oxylion



TELEKOMUNIKACJA

## Obszary działalności



INTERNET (B2C)



CLOUD TELEPHONY (B2B)

## Pozycja Oxylion w Grupie R22

STABILNE SEGMENTY RYNKU

ŹRÓDŁO GOTÓWKI

PRZEWIDYWALNOŚĆ PRZYCHODÓW I CASH FLOW

INFRASTRUKTURA

# WYNIKI FINANSOWE SEGMENTU TELEKOMUNIKACJI



(tys. zł)	2016/2017	2017/2018	Q4 16/17	Q4 17/18
<b>Przychody całkowite (bez zdarzeń jednorazowych)</b>	<b>15 551</b>	<b>15 364</b>	<b>3 789</b>	<b>3 711</b>
EBIT	4 630	3 173	1 285	712
Amortyzacja i utrata wartości nief. aktywów trwałych	2 301	2 819	625	709
<b>EBITDA (bez zdarzeń jednorazowych)</b>	<b>6 931</b>	<b>5 992</b>	<b>1 910</b>	<b>1 421</b>
<i>Marża</i>	<i>44,57%</i>	<i>39,00%</i>	<i>50,41%</i>	<i>38,29%</i>
<b>CapEx</b>	<b>2 962</b>	<b>2 170</b>	<b>1 267</b>	<b>499</b>
<i>CapEx %</i>	<i>19,05%</i>	<i>14,12%</i>	<i>33,44%</i>	<i>13,45%</i>



**Przychody na stabilnym poziomie.**

Spadek o 1,2% r/r w 2017/2018.



**Redukcja nakładów inwestycyjnych** w porównaniu do analogicznych okresów poprzedniego roku

Nakłady inwestycyjne poniżej wartości amortyzacji



**Regularna redukcja zadłużenia netto**

Na koniec roku finansowego niewiele ponad 14 mln zł długu netto



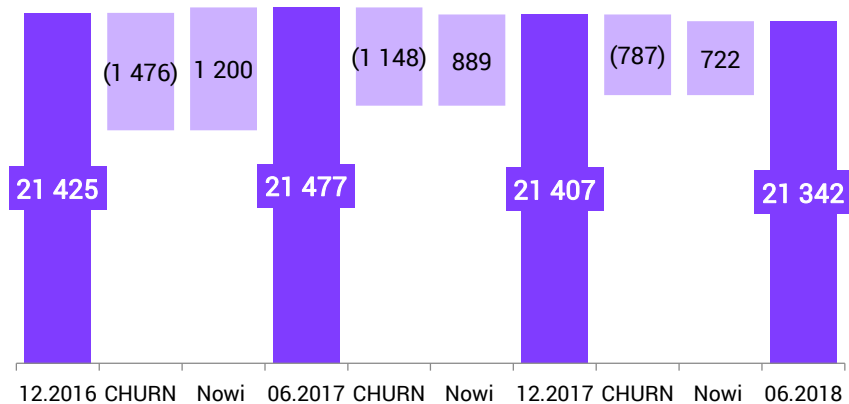
**Spadek EBITDA** wynikający ze wzrostu kosztów ogólnych,

m.in. w związku z relokacją do nowego biura (większy, jeszcze niewykorzystany, potencjał rozwoju)

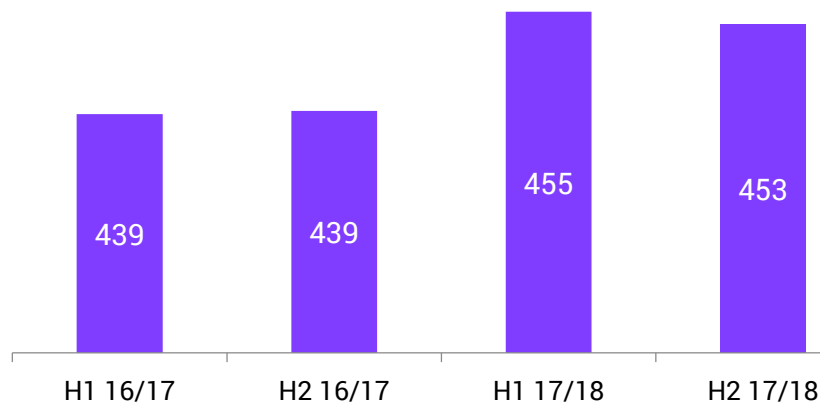
# DANE ABONENCKIE SEGMENTU TELEKOMUNIKACJI



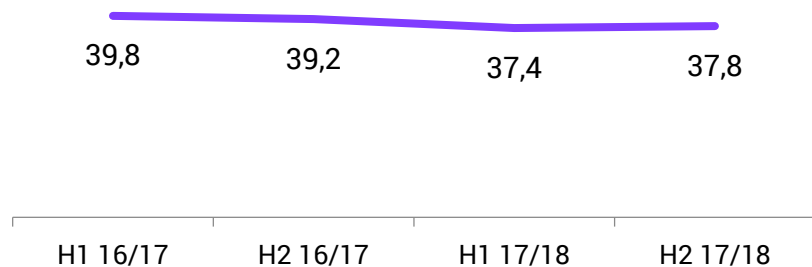
### Liczba klientów ISP



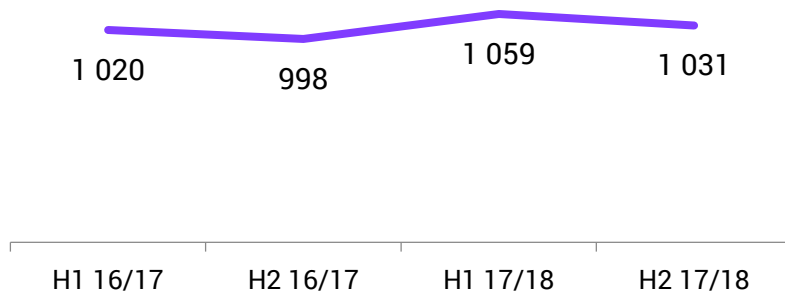
### Liczba klientów VoIP



### ARPU ISP [zł miesięcznie]



### ARPU VoIP [zł miesięcznie]



Wzrost gałęzi VoIP – przyrost zarówno liczby klientów jak i ARPU w stosunku do 2016/2017 roku finansowego

---

Utrzymująca się na stabilnym poziomie liczba klientów

---

Po przejściowym spadku ARPU w ISP w H1 17/18 wzrost ARPU w H2 17/18

## SKALOWALNE USŁUGI DLA NOWOCZESNEGO BIZNESU OPARTE O INTERNET I MOBILE

LIDER W NOWOCZESNEJ  
KOMUNIKACJI B2C



ROZWÓJ WŁASNEJ,  
SKALOWALNEJ  
TECHNOLOGII

EKSPOZYCJA NA  
KORZYSTNE MEGATRENDY  
RYNKOWE

LIDER KONSOLIDACJI  
RYNKU HOSTINGU I DOMEN  
EKSPANSJA ZAGRANICZNA