


















> Wyniki finansowe 2021

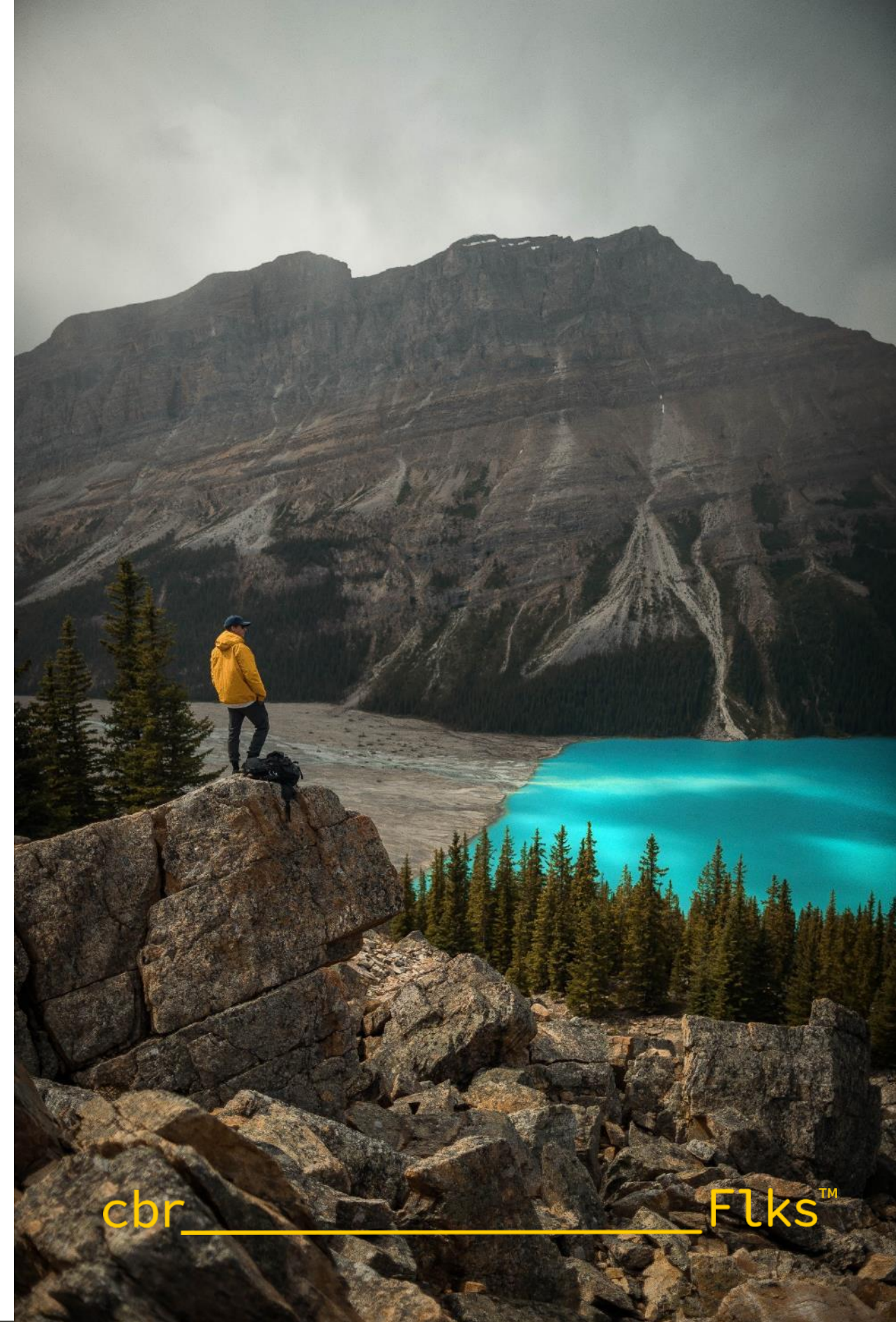
Prezentacja inwestorska

R22

>300 tys. klientów_

Wspieramy firmy w cyfryzacji i rozwoju działalności i sprzedaży online. Oferujemy szerokie portfolio usług automatyzujących procesy biznesowe.

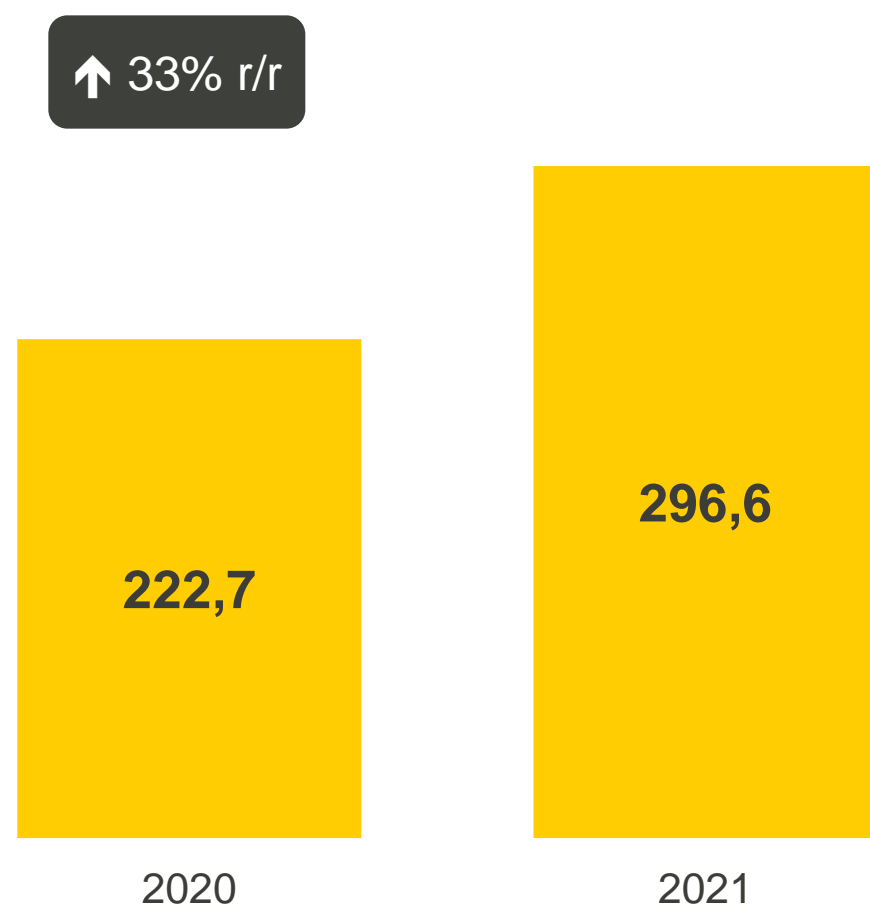
	SMS / Mobile		
	E-mail		
	Hosting		Notyfikacje push
	Domeny		Marketing automation
	Certyfikaty SSL		Internet + TV
	Integracje dla e-commerce		VoIP
			Platformy SaaS
			E-sklep
			Software dla hoteli
			



>33% wzrost przychodów_

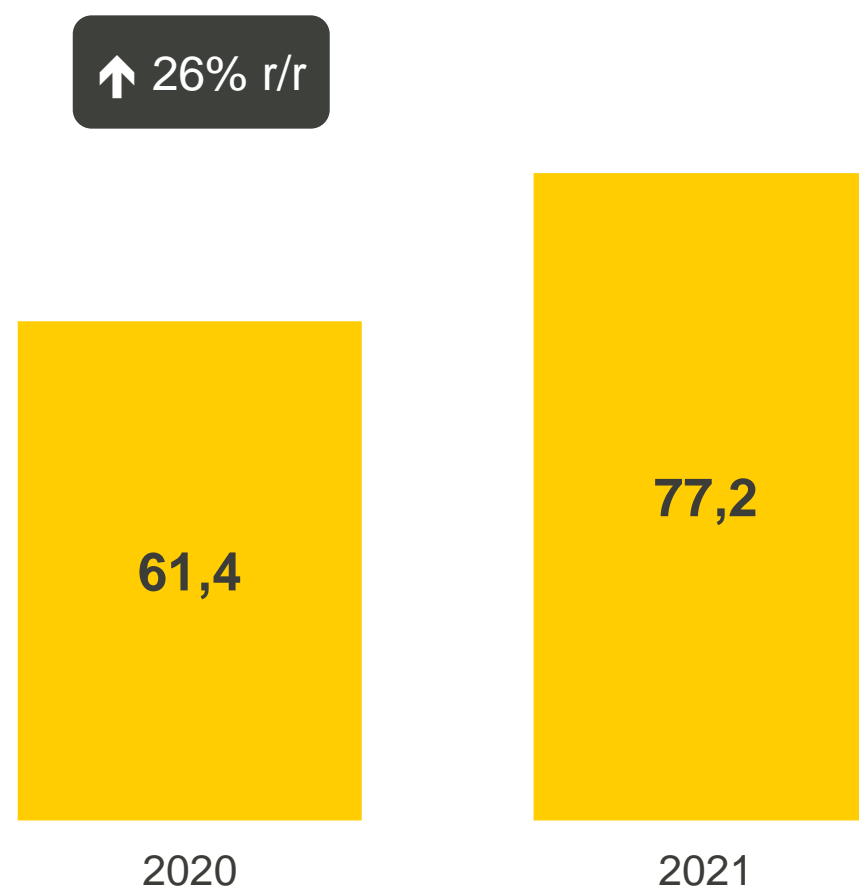
>Przychody_

mIn PLN



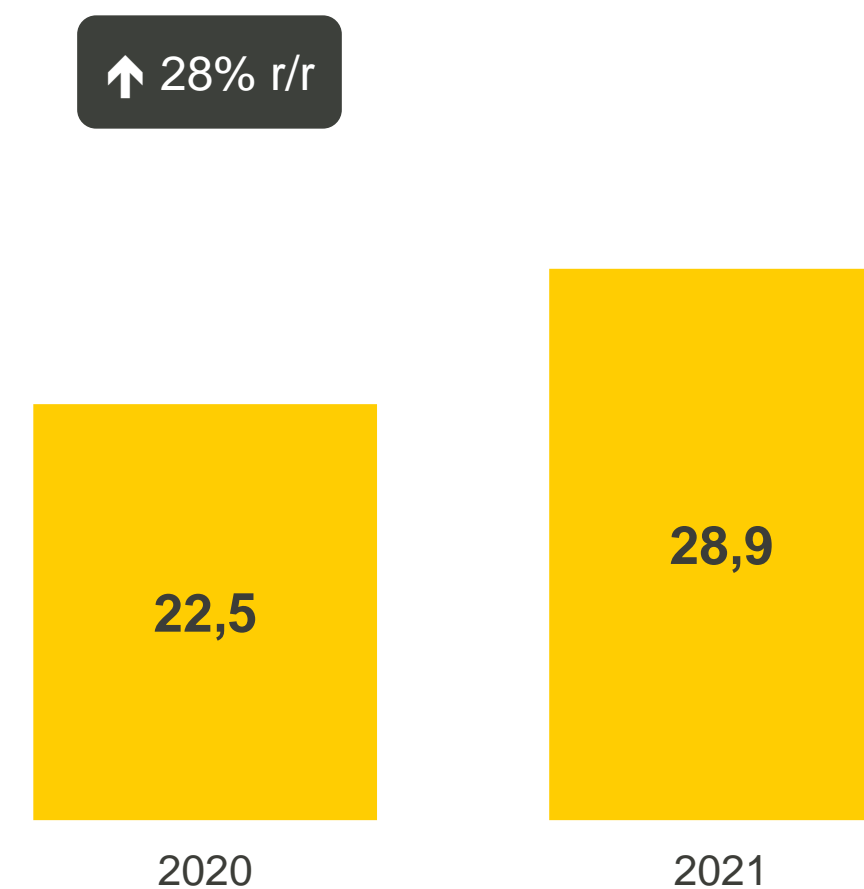
>Skorygowana EBITDA_

mIn PLN



>Skorygowany zysk netto_

przypadający akcjonariuszom jedn. dominującej w mln PLN



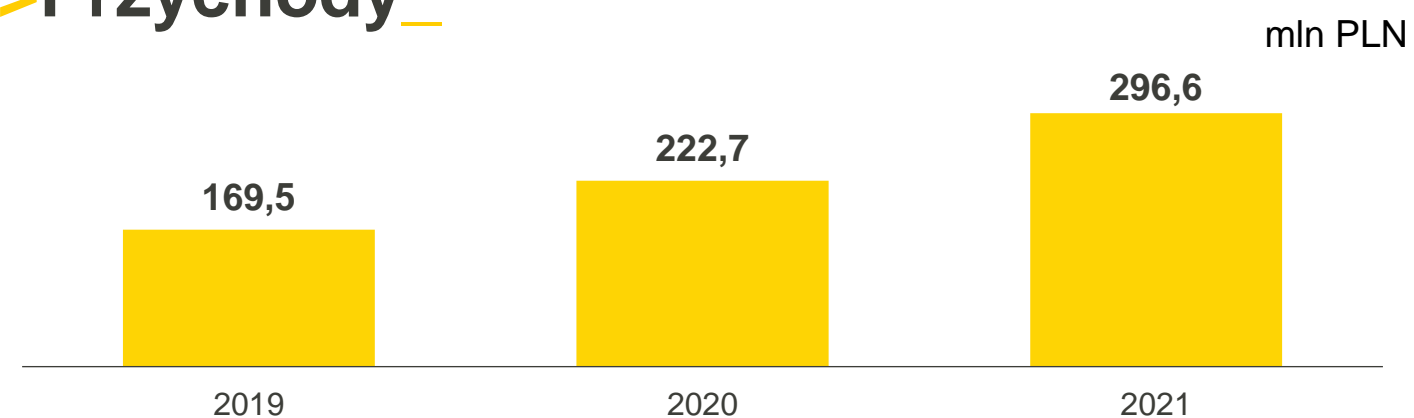
>Dynamiczny wzrost przychodów i zysków

>Wybrane skonsolidowane dane finansowe

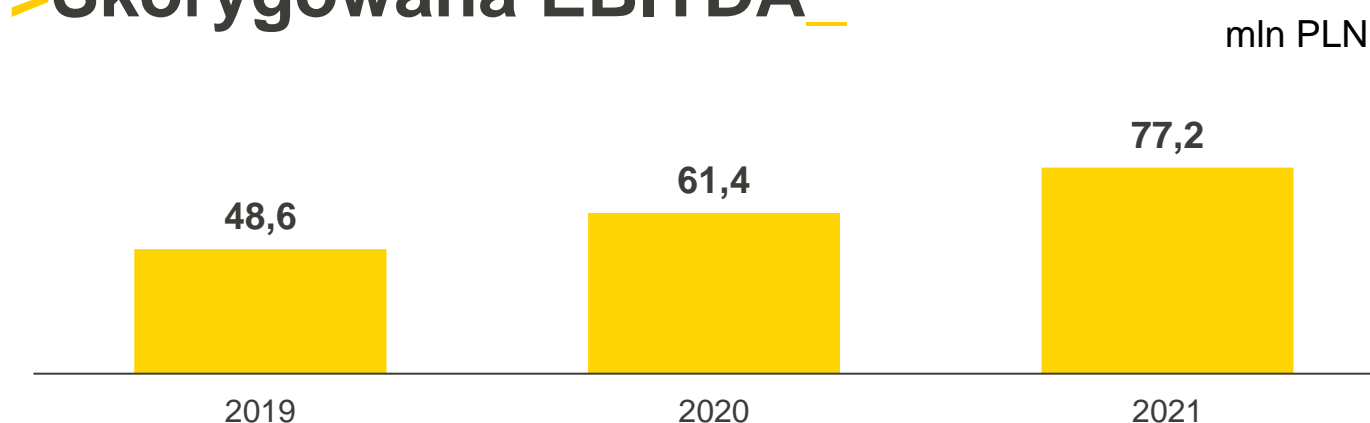
(tys. zł)	2020	2021	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	222 724	296 600	33%
EBIT	40 993	48 556	18%
Skorygowana EBITDA*	61 357	77 211	26%
Koszty transakcyjne	1 027	2 555	149%
ESOP Vercom	0	1 796	-
Organizacja oferty publicznej Vercom	0	297	-
Korekta przychodów przyszłych okresów	0	373	-
Zysk netto	27 479	33 029	20%
Skorygowany zysk netto	29 666	38 878	31%
Zysk netto przyp. na akcjonariuszy jednostki dominującej	20 469	25 437	24%
Skorygowany zysk netto przyp. na akcjonariuszy jedn. dom.	22 509	28 856	28%

Wyraźny wzrost organiczny + akwizycje w segmencie cyber_Folks (Hosting) oraz Vercom (CPaaS)

>Przychody



>Skorygowana EBITDA



>Wysoka zdolność generowania gotówki

>Wybrane skonsolidowane dane finansowe

(tys. zł)	2020	2021	Zmiana
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	57 733	68 917	19%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	-7 097	-11 834	67%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-4 672	-6 377	36%
Unlevered FCF	45 964	50 707	10%
Spląty kredytów i pożyczek	-11 559	-22 776	97%
Odsetki zapłacone	-7 568	-6 825	-10%
Dywidendy do akcjonariuszy mniejszościowych	-4 693	-4 461	-5%
Wolne środki (przepływy) pieniężne	22 144	16 644	-25%
	31.12.2020	31.12.2021	Zmiana
Dług netto	194 590	73 972	-62%

Wysoka 90% konwersja EBITDA na przyptywy z działalności operacyjnej.

Zwiększenie nakładów inwestycyjnych i płatności leasingowych w związku z inwestycją w nową serwerownię i migracją części usług na własne serwery oraz wzrost wynikający z wyższych nakładów na rozwój platform CPaaS.

Długoterminowa zdolność generowania wysokiej nadwyżki gotówkowej. Wysoka efektywność nakładów inwestycyjnych.

Zmiana długu netto w 2021 r. wynika z pozyskania kapitału przez Vercom w IPO oraz rozpoczęcia realizacji celów emisyjnych – przejęć, jak również z realizacji inwestycji w segmencie cyber_Folks.

Na spadek poziomu długu netto wpłynęła wyższa spłata kredytów.



**: CPaaS – dynamiczny wzrost
napędzany wzrostem
e-commerce i akwizycjami**

: Wyniki finansowe

Przychody

179 mln zł

Dynamika r/r

+53%

Marża brutto

54 mln zł

+52%

EBITDA*

37 mln zł

+42%

*EBITDA znormalizowana o wpływ jednorazowych kosztów związanych z przejęciami, organizacją oferty publicznej sprzedaży akcji oraz wyceną ESOP



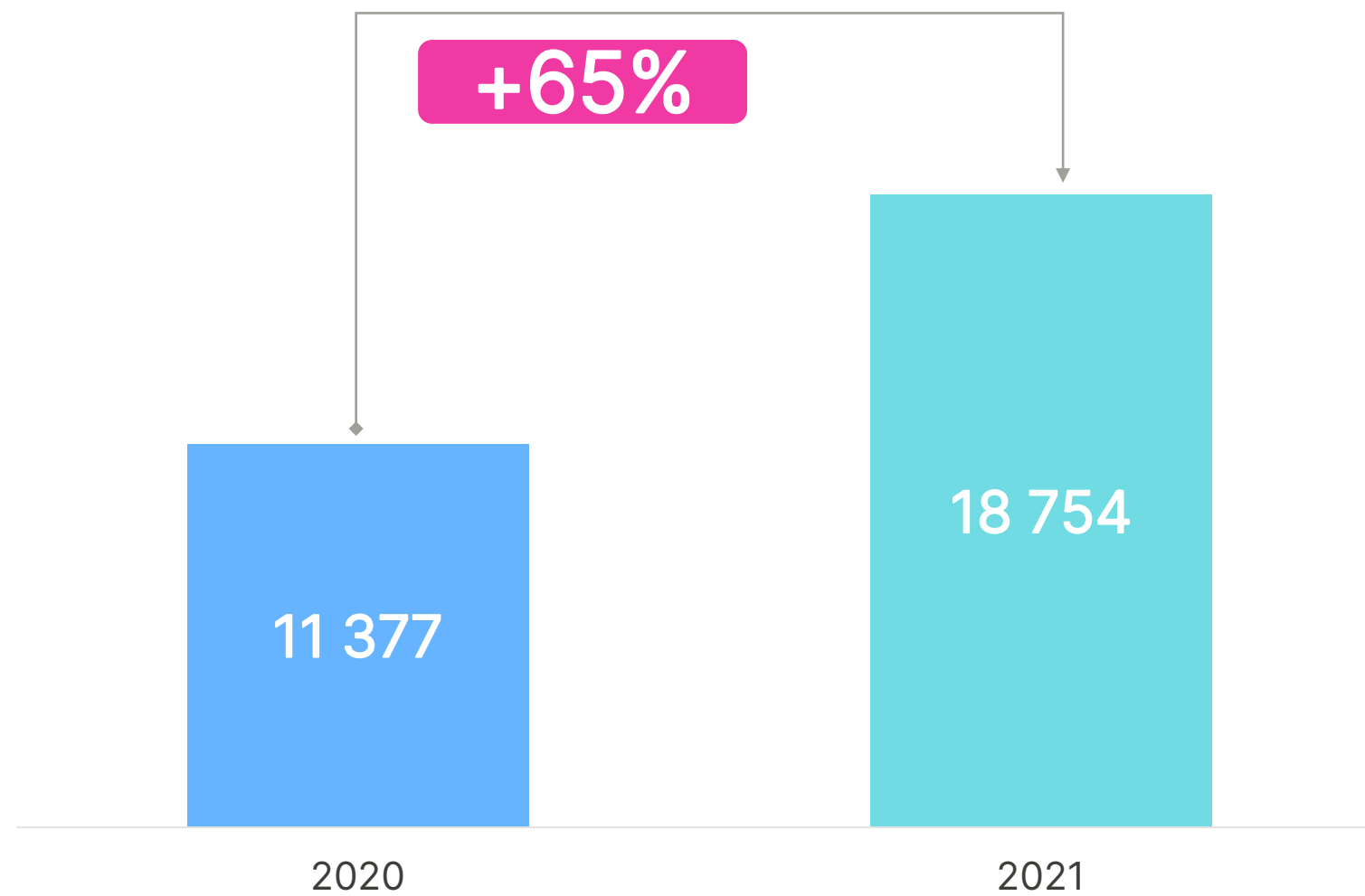
: Wzrost liczby Klientów

Liczba Klientów

18 754

Wzrost r/r

+7 377



cyber_Folks™

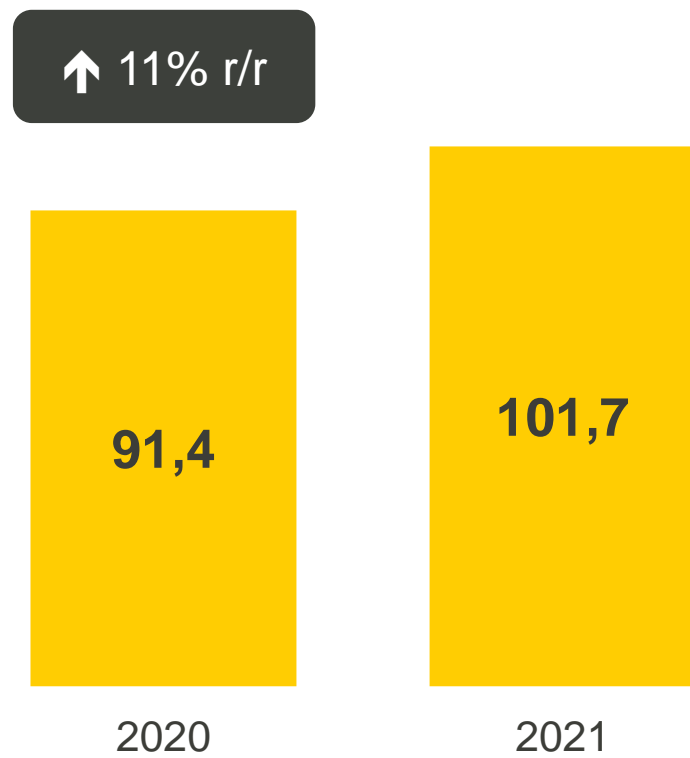


> **Blisko 250 tys. klientów działających online i w e-commerce**

>cyber_Folks – hosting_

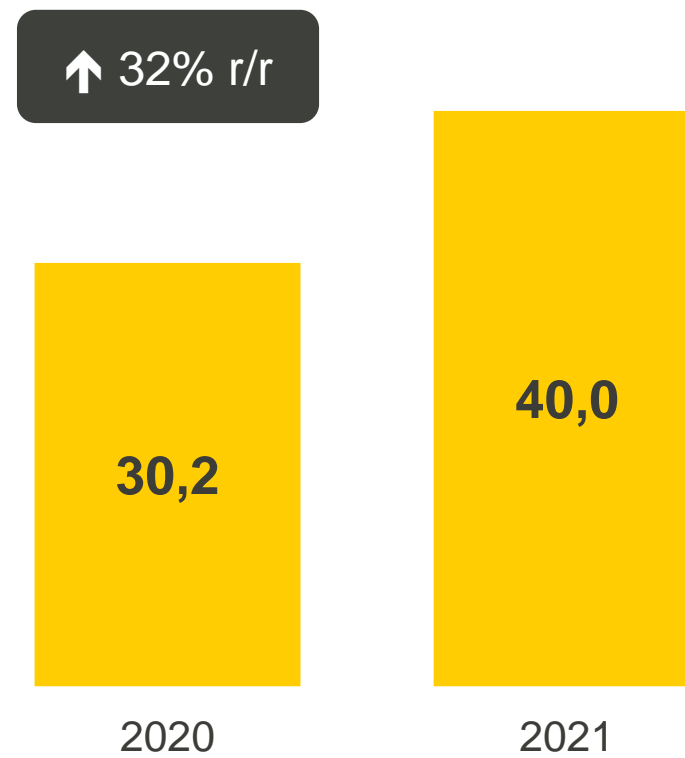
>Przychody_

mIn PLN



>Skorygowana EBITDA_

mIn PLN



Przeformatowanie bazy klientów – rotacja klientów i pozyskiwanie nowych klientów o wyższym potencjale wzrostu, w szczególności z branży e-commerce.

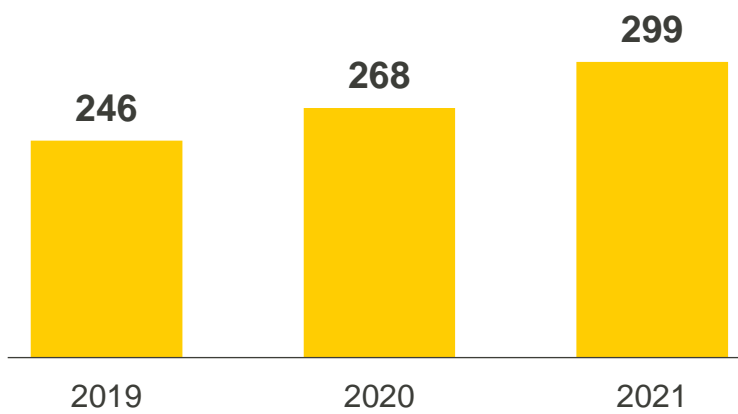
Mniej klientów na proste usługi.

W efekcie obserwowany wzrost ARPU, a przede wszystkim ponadprzeciętny wzrost EBITDA.

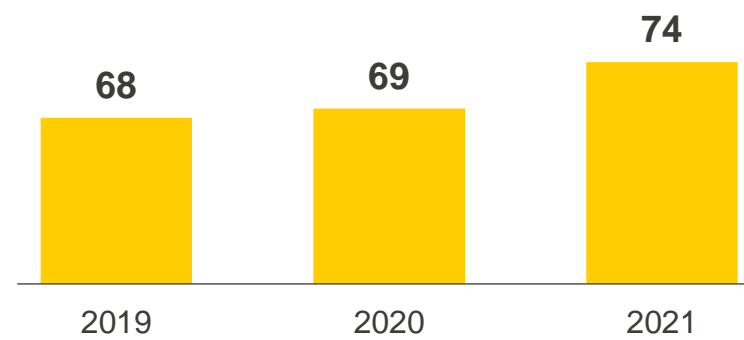
Konsolidacja Zenbox.pl od Q4 2021.

>Konsekwentny wzrost ARPU_

>Hosting_



>Domeny_



Przeformatowanie bazy klientów – mniej klientów, ale o zdecydowanie wyższym potencjale wzrostu

Wysoki poziom jakości obsługi i satysfakcji klientów:

Stabilny poziom wskaźnika NPS i First Time Response

Stabilny churn, lepszy od średniej na rynku (hosting 17,4%, domeny 26,8%)



>Koncentracja na e-commerce_



Prawie 40 tys. sklepów korzystających z usług cyber_Folks



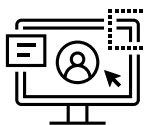
Dedykowana oferta rozwiązań hostingowych wspierających e-commerce
Lider rynku w obsłudze sklepów PrestaShope
Wiodące rozwiązanie rynkowe dla WooCommerce



Rozwój własnego produktu w modelu SaaS do prowadzenia sprzedaży e-commerce.



Inwestycja w SellIntegro – czołowego dostawcę integracji systemów biznesowych z e-commerce w Polsce.



SellIntegro udostępnia w modelu SaaS narzędzia służące do automatyzacji i masowej integracji systemów e-commerce z systemami księgowymi, magazynowymi, logistycznymi, finansowymi.



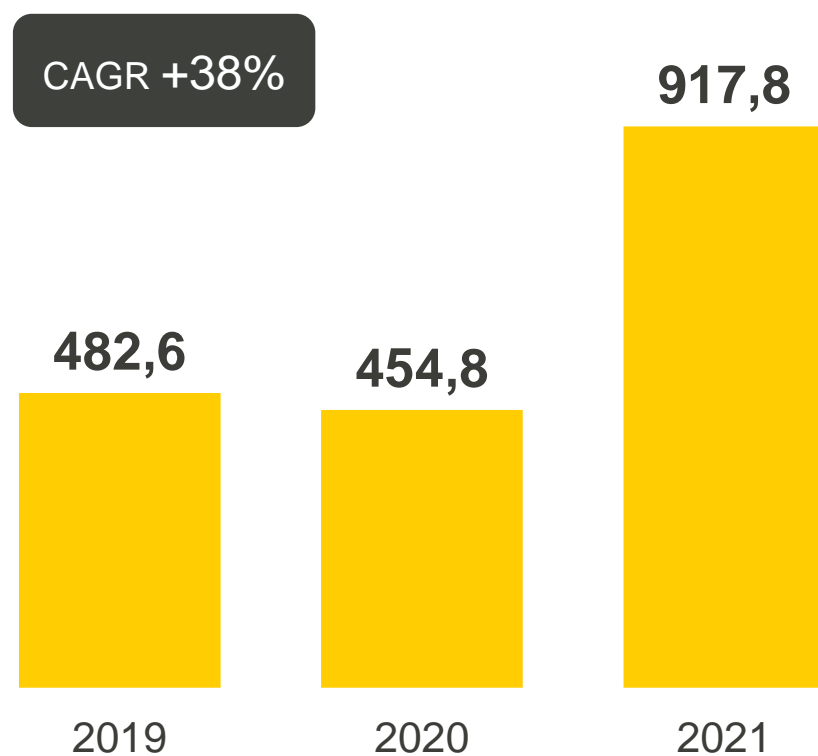
**> SaaS – Ekspozycja
na korzystne trendy
w e-commerce_**



>Dynamiczny rozwój Profitroom_

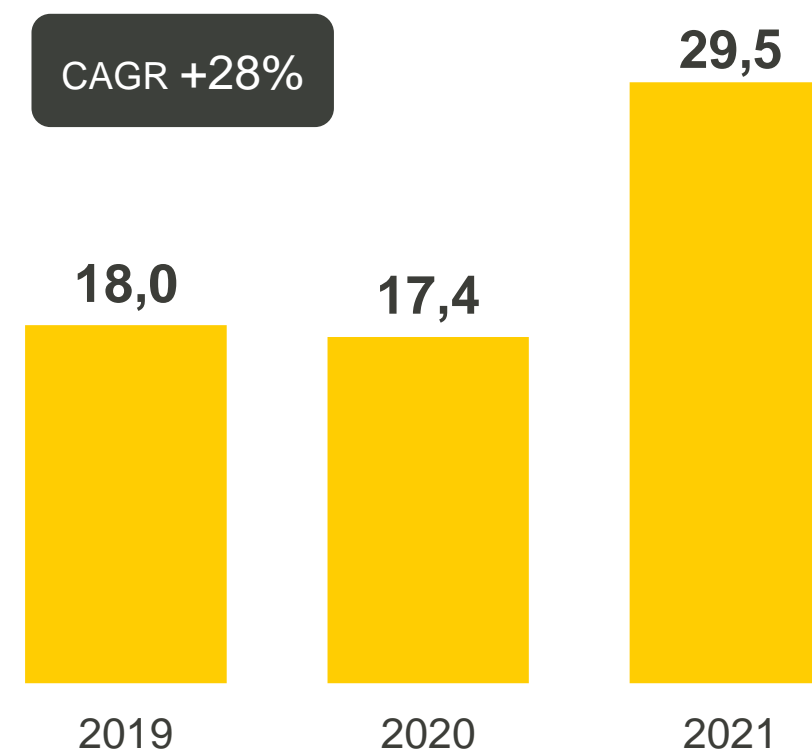
>Wartość rezerwacji_

mln PLN



>Przychody SaaS¹⁾_

mln PLN

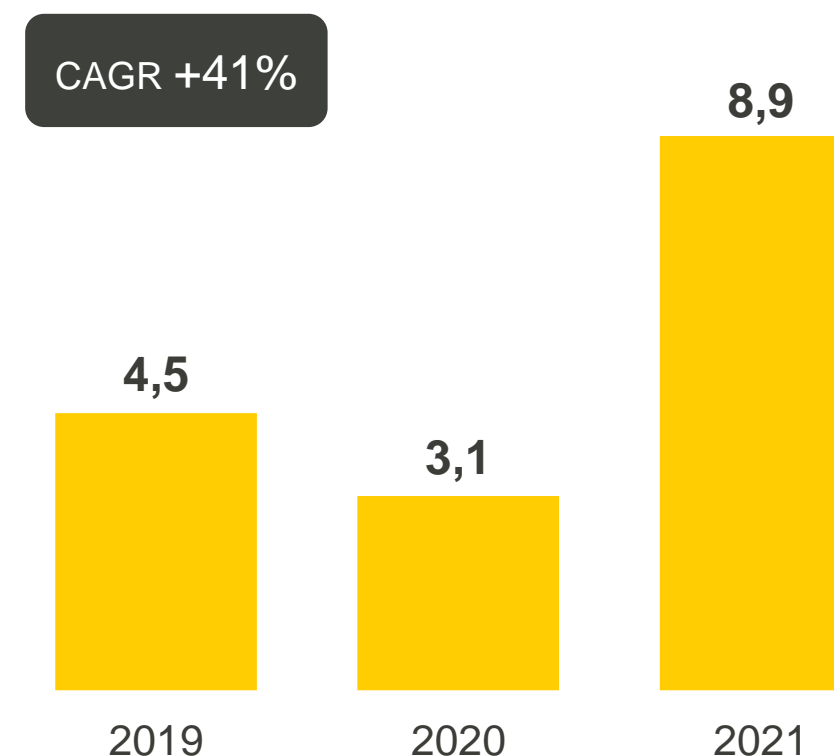


Przychody Non SaaS wyniosły w 2021 r. 8,7 mln zł w porównaniu do 8,8 mln zł rok wcześniej.

Całkowite przychody w 2021 r. wyniosły 38,2 mln zł (+46% r/r)

>EBITDA¹⁾_

mln PLN



1) Skonsolidowane dane Profitroom, obejmują również spółka zależne. W Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym pokazane są dane jednostkowe Profitroom jako jednostki stowarzyszonej.

>Dynamiczny rozwój Profitroom_



Profitroom to e-commerce dla hoteli, które umożliwia hotelom sprzedaż online oraz oferuje szereg usług dodatkowych



Po udanym 2021 r. planowany intensywny rozwój w kraju i zagranicą – do pierwszych dwóch miesięcy realizacja zgodnie z planem. Stały napływ nowych umów, w tym hoteli najwyższej jakości



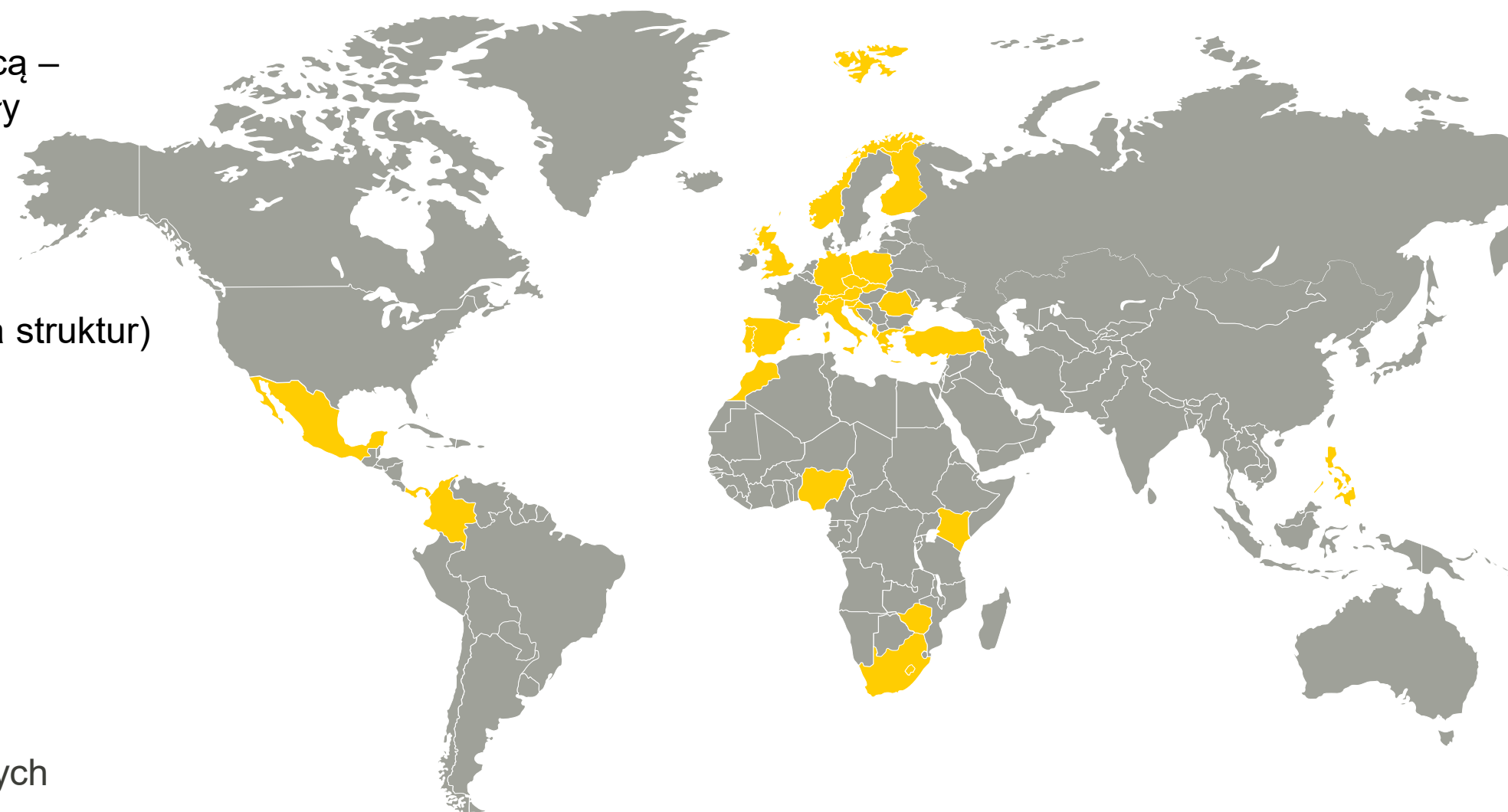
Zdecydowany lider polskiego rynku
Intensywnie rozwijana sprzedaż zagraniczna (nowi klienci i budowa struktur)



Rozwój w szczególności w rynkach: Polska, Hiszpania, LATAM, Wielka Brytania, DACH, Czechy



Aktywna analiza rynku i wstępne rozmowy w zakresie akwizycji
Preferencja podmiotów operujących w segmencie hoteli turystycznych i wypoczynkowych



> Outlook 2022_

cyber_Folks

Rozwój marki cyber_Folks

Wyjście poza schemat firmy

hostingowej, w kierunku dostarczania dodatkowej wartości dla klienta

Specjalizacja w obszarze e-commerce

Rozszerzenie oferty o produkty w obszarze cyber security

CPaaS

Dynamiczny rozwój organiczny i wzrost rentowności biznesu

Dywersyfikacja biznesu poprzez wzrost liczby klientów, dołączanie kolejnych kanałów komunikacji

Wykorzystanie środków z IPO w obszarze M&A

Wyjście na globalne rynki

SaaS

Ekspozycja na rosnący e-commerce

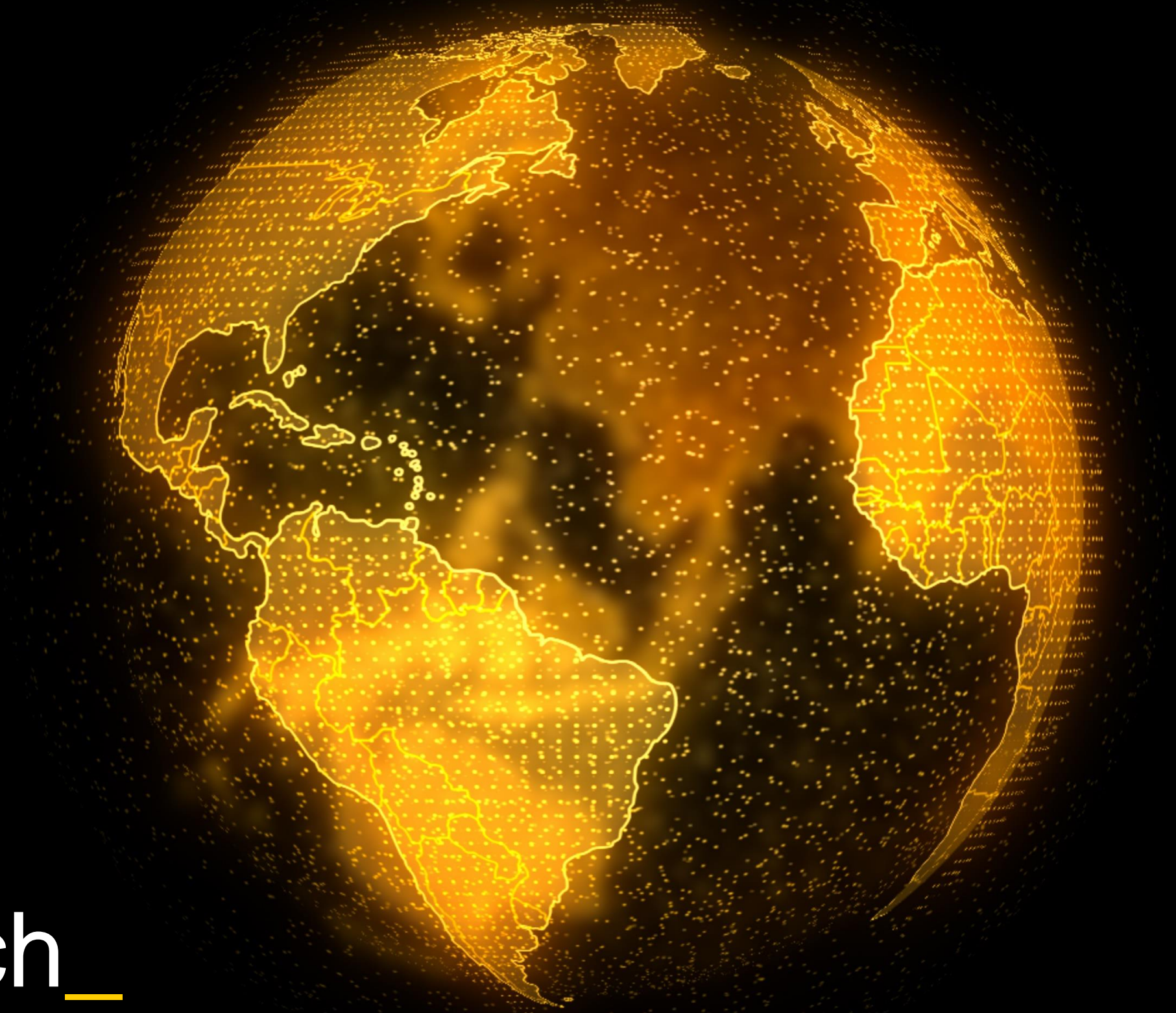
Dynamiczny wzrost organiczny w wysokim dwucyfrowym tempie

Umiejscowienie działalności

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

R22

> Rozwój działalności
na rynkach globalnych_



A nighttime cityscape featuring several illuminated skyscrapers. In the foreground, a road is captured with long-exposure light trails from a vehicle, creating bright yellow and white streaks that curve across the frame. The sky is dark with some light clouds.

r22

> Kontakt_

Mateusz Paradowski
r22@innervalue.pl
+48 516 089 279