



R22

**Sprawozdanie Zarządu z działalności  
R22 oraz Grupy Kapitałowej R22**  
za I półrocze roku obrotowego  
zakończone 31 grudnia 2018 r.

Poznań, 25 lutego 2019 r.



# Spis treści

R22

3

Podsumowanie i kluczowe zdarzenia

9

Opis i perspektywy rozwoju segmentów biznesowych

34

Wyniki finansowe

44

Akcje i akcjonariat

47

Władze Grupy

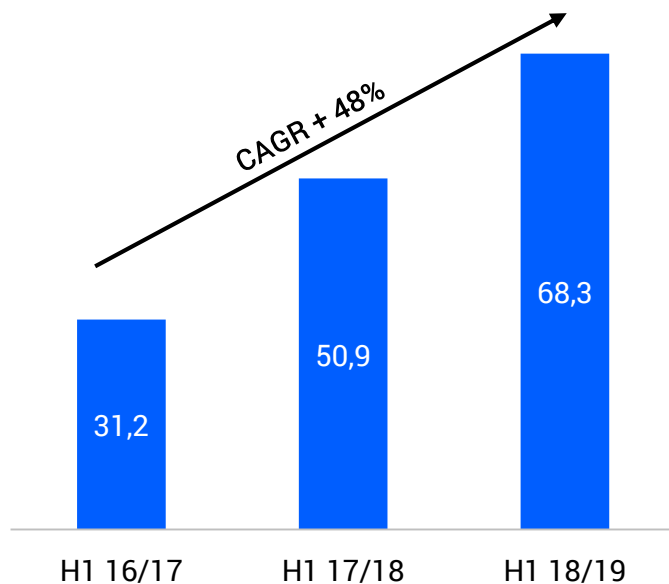


R22

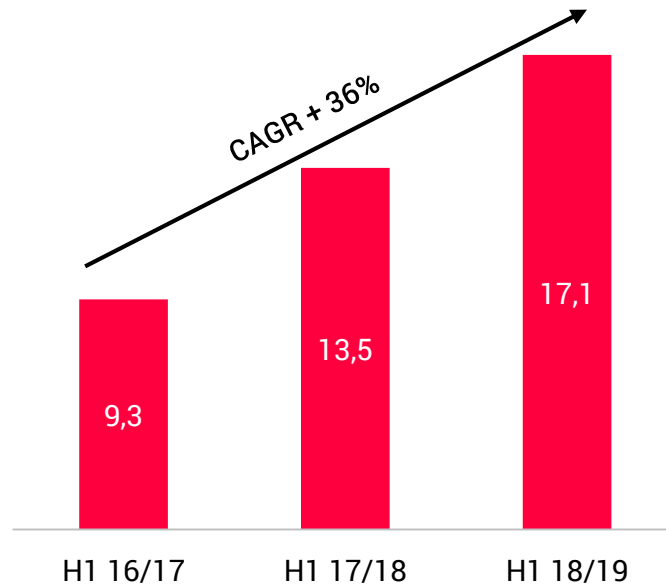


**PODSUMOWANIE  
OPERACYJNE**

## Przychody (mln zł)

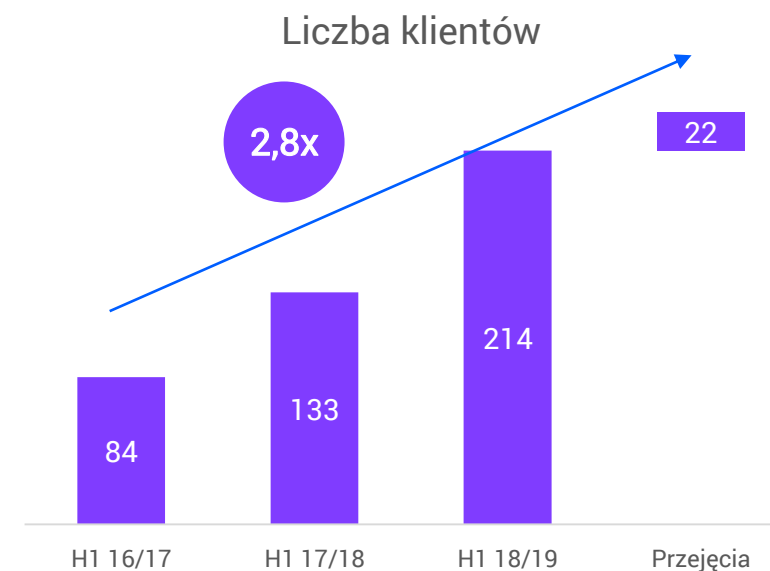


## Skorygowana EBITDA\* (mln zł)



\*EBITDA z wyłączeniem kosztów jednorazowych

## Liczba klientów (tys.)



W I półroczu 2018/2019 roku obrotowego udało nam się zrealizować kolejne kamienie milowe w rozwoju Grupy R22. Istotnie zwiększyliśmy międzynarodową ekspozycję Grupy, zdobyliśmy pozycję lidera na rumuńskim rynku hostingu i domen oraz zrealizowaliśmy inwestycję w działający globalnie User.com. Kontynuujemy działania związane z integracją przejętych spółek, wypracowujemy synergije kosztowe i przychodowe oraz rozszerzamy portfolio usług w zakresie zapewnienia obecności firm w Internecie oraz automatyzacji biznesu.

Dzięki akwizycjom, wypracowywanym synergiom oraz pracy na dotychczasowej bazie klientów znacząco zwiększyliśmy przychody i zyski Grupy. W I półroczu 2018/2019 roku finansowego, który zakończył się 31 grudnia 2018 roku, osiągnęliśmy 68,3 mln zł przychodów, co oznacza wzrost o 34 proc. względem porównywalnego okresu. EBITDA skorygowana o koszty jednorazowe wyniosła 17,1 mln zł, a zysk netto 6,9 mln zł i był o 35 proc. wyższy niż rok wcześniej. Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej wzrósł o 57 proc. i wyniósł 4,9 mln zł.

Dynamiczny rozwój i wzrost wyników Grupy to efekt równoległych działań organicznych i akwizycji. W ciągu I półrocza, jak i w kolejnych miesiącach, intensywnie pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów, sprzedażą usług dodatkowych oraz optymalizacją oferty, która skutkuje wzrostem ARPU.

W 2018 roku przejęliśmy trzy rumuńskie spółki hostingowe, dzięki czemu zostaliśmy liderem rynku, z około 15 proc. udziałem w nim. Spółki działające pod markami mxHost, xServers i Gazduire Web obsługują łącznie 30 tys. klientów. Obecnie pracujemy nad integracją przejętych firm i optymalizacją oferty. Wierzymy, że przełoży się to na wzrost APRU oraz szybszy rozwój na tym rynku. W oparciu o nowe zasoby chcemy budować również sprzedaż usług i narzędzi omnichannel communication.

Już teraz możemy powiedzieć, że pierwszy krok w ekspansji zagranicznej R22 jest sukcesem. Chcemy się dalej rozwijać na rynku rumuńskim oraz kolejnych rynkach Europy Środkowo-Wschodniej, już teraz pracujemy nad kolejnymi akwizycjami regionie. Przejęcia te pozwolą nam umocnić pozycję lidera i osiągnąć około 20 proc. udział w lokalnym rynku.

W pierwszym półroczu zrealizowaliśmy również dwie ważne inwestycje w User.com i Appchance. To dynamicznie rozwijające się spółki, które wzmocniły kompetencje Grupy i rozszerzyły nasze portfolio produktowe. Appchance to dynamicznie rozwijający się i rentowny software house, specjalizujący się w obszarze technologii mobilnych. Wspólnie pracujemy nad produktami związanymi z wykorzystaniem komunikacji push oraz botów. User.com to narzędzie marketing automation, które pozwala automatyzować proces pozyskiwania klientów, ich obsługi oraz utrzymania. Z rozwiązania korzystają klienci na całym świecie, ponad 75 proc. z nich pochodzi z poza Polski, a większość z USA. Inwestycja w globalne, skalowalne narzędzie marketing automation jest dla R22 ważnym krokiem w budowie podmiotu o międzynarodowym znaczeniu.

W oparciu o usługi hostingowe i budowane wokół nich portfolio narzędzi automatyzujących komunikację, marketing i sprzedaż chcemy dynamicznie rozwijać się w Polsce, Rumunii i kolejnych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, jednocześnie wykorzystując szansę globalnego rozwoju narzędzi marketing automation i omnichannel communication. W średnim terminie naszym celem jest utrzymanie tempa rozwoju. W ciągu ostatnich 3 lat udało nam się podwoić wielkość R22 i liczymy, że za kolejne 3 lata Grupa będzie dwa razy większa.

## Wybrane skonsolidowane dane finansowe

(tys. zł)	H1 17/18	H1 18/19	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	50 874	68 274	34%
EBIT	8 611	10 761	25%
<b>Skorygowana EBITDA*</b>	13 513	17 104	27%
Koszty jednorazowe	951	824	-13%
<b>Zysk netto</b>	5 137	6 915	35%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	3 098	4 866	57%



**Konsekwentny wzrost przychodów i zysków** w wyniku rozwoju organicznego (optymalizacja oferty, wzrost satysfakcji klientów, sprzedaż usług dodatkowych, wzrost ARPU) oraz realizacji przejęć

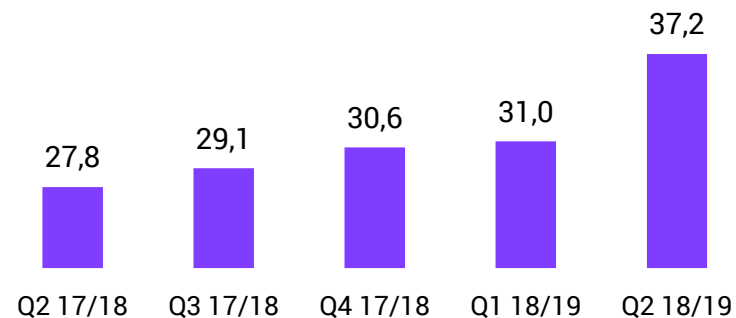


**Koszty jednorazowe** związane z przygotowaniem i realizacją przejęć na rumuńskim rynku hostingu i domen.

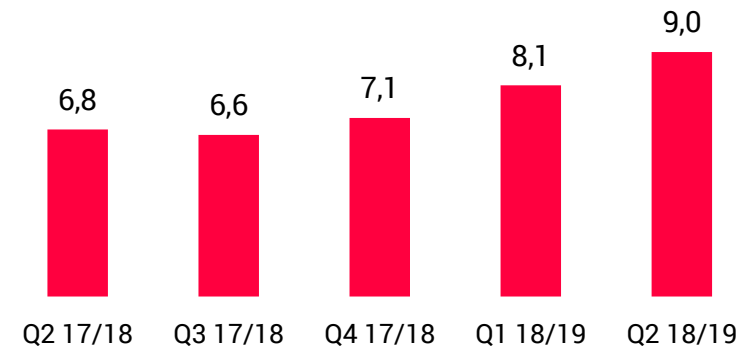


**Wyraźny wzrost zysku netto** przypadającego na akcjonariuszy jednostki dominującej

Przychody [mln PLN]



Skorygowana EBITDA [mln PLN]



\*bez uwzględnienia kosztów jednorazowych

## Wybrane skonsolidowane dane finansowe

(tys. zł)	H1 17/18	H1 18/19	Zmiana
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>9 475</b>	<b>16 630</b>	<b>+76%</b>
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	2 855	3 374	+18%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	941	1 321	+40%
<b>Unlevered FCF</b>	<b>5 679</b>	<b>11 935</b>	<b>+110%</b>
Spłaty kredytów i pożyczek	5 246	5 384	+3%
Odsetki zapłacone	1 707	1 754	+3%
Nadwyżka gotówkowa	-1 274	4 797	

	31.12.2017	31.12.2018	Zmiana
<b>Dług netto</b>	<b>81 330</b>	<b>67 101</b>	<b>-17%</b>



Zdolność generowania wysokich dodatnich przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej. Relatywnie niski poziom nakładów inwestycyjnych.

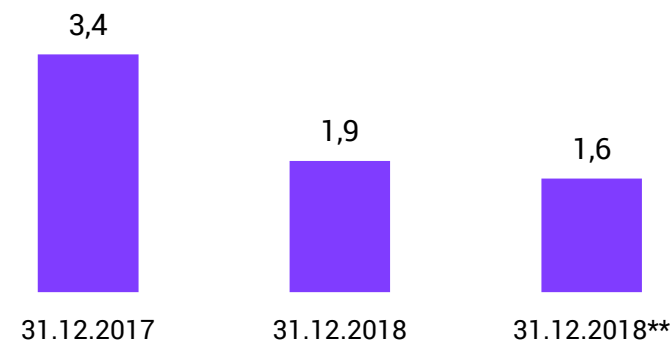


**Dynamiczny wzrost środków pieniężnych generowanych z działalności operacyjnej** przy stabilnym poziomie wydatków związanych z obsługą zadłużenia



Niski **dług netto**, zarówno w ujęciu nominalnym jak i w odniesieniu do EBITDA (< 2,0)

**Dług netto / EBITDA\***



\* Zannualizowana EBITDA za Q2 roku finansowego

\*\* Zadłużenie senioralne z wyłączeniem pożyczki podporządkowanej od Funduszu Ekspansji Zagranicznej FIZAN (PFR TFI)

24 sierpnia 2018

## Inwestycja w Appchance

Objęcie 23 proc. udziałów w Appchance Sp. z o.o. za kwotę 1,15 mln zł przez Vercom S.A. Spółka podpisała umowę inwestycyjną, dzięki której w perspektywie najbliższych 3 lat może objąć do 64 proc. udziałów w przejmowanym podmiocie. Inwestycja rozszerzyła kompetencje Grupy w obszarze technologii mobilnych i umożliwiła oferowanie klientom nowych produktów i usług, sprzedawanych globalnie w modelu SaaS.

Sierpień - Wrzesień  
2018

## Zdobycie pozycji lidera branży hostingu w Rumunii

Przejęcie 100 proc. udziałów w Rumuńskiej spółce Gazduire Web SRL, za kwotę 1,1 mln zł euro. Gazduire Web SRL w momencie transakcji obsługiwała ponad 4.500 klientów i 10.000 domen internetowych.

Przejęcie 100 proc. udziałów w spółce S.C. WEB CLASS IT SRL., prowadzącą działalność pod marką xServers, za kwotę 1,4 mln euro.

Przejęcie 60 proc. udziałów w spółce NET DESIGN SRL, prowadząca działalność pod marką mxHost, za kwotę 2,8 mln euro.

Zrealizowanie trzech transakcji na rynku rumuńskim zapewniło R22 pozycję lidera w branży hostingu i domen w tym kraju. Udział Grupy na rumuńskim rynku kształtuje się na poziomie ok. 15%, trzy spółki mają łącznie 30 tys. klientów. Akwizycje sfinansowane długiem bankowym i podporządkowaną pożyczką z PFR TFI (Fundusz Ekspansji Zagranicznej FIZAN).

Październik 2018

## Inwestycja w dynamicznie rozwijającą się platformę marketing automation User.com

User.com automatyzuje proces pozyskiwania klientów, ich obsługi i utrzymania. Narzędzie pozwala personalizować komunikację i integrować różne kanały, jednocześnie dostarczając rozbudowaną wiedzę na temat użytkowników.

Spółka generuje ponad 200 tys. zł MRR oraz ponad 75% jej klientów pochodzi spoza Polski.

W pierwszym etapie Grupa R22 objęła 16,51% udziałów za kwotę 4,5 mln zł. W wyniku kolejnych, obligatoryjnych podwyższeń kapitału zakładowego R22 zainwestuje kolejne 5,5 mln zł, dzięki czemu uzyska łącznie 30% udziałów. Grupa ma opcję nabycia kolejnych udziałów, dzięki którym może uzyskać kontrolę nad spółką.

Październik 2018

## Rekordowa sprzedaż segmentu hostingu

W październiku R22 zrealizowała rekordową w historii Grupy sprzedaż segmentu hostingu, wypracowując 6,3 mln zł sprzedaży. 5,1 mln zł sprzedaży zostało zrealizowane na polskim rynku, a 1,2 mln zł na rynku rumuńskim. Kolejny rekord sprzedaży został wypracowany w styczniu.

Listopad - Grudzień  
2018

## Rekordowa sprzedaż segmentu omnichannel communication

Grupa R22 zrealizowała również rekordową sprzedaż w segmencie omnichannel. W listopadzie sprzedaż wyniosła 5,7 mln zł, natomiast w grudniu wyniosła 5,8 mln zł.





R22



# SEGMENTY BIZNESOWE OPIS I PERSPEKTYWY ROZOWJU

Grupa R22 świadczy kompleksowe usługi dla przedsiębiorstw w zakresie obecności w Internecie, automatyzacji komunikacji i biznesu oraz wsparcia sprzedaży.

Podstawową usługą R22 w tym zakresie jest hosting, wokół którego R22 buduje szerokie portfolio usług i narzędzi odpowiadających na potrzeby firm związane z cyfryzacją i automatyzacją komunikacji.

240 tys. klientów


80% to klienci biznesowi, głównie sektor SME



 Hosting

 Domeny

 Marketing automation

 SMS / Mobile

 E-mail

 Voice

 Notyfikacje push

 RCS

od 1999 roku



## HOSTING I DOMENY

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

od 2008 roku



## OMNICHANNEL COMMUNICATION

Grupa Vercom oferuje platformy i narzędzia do automatyzacji marketingu i kontaktu z klientami (m.in. wiadomości mobilne, SMS, e-mail)

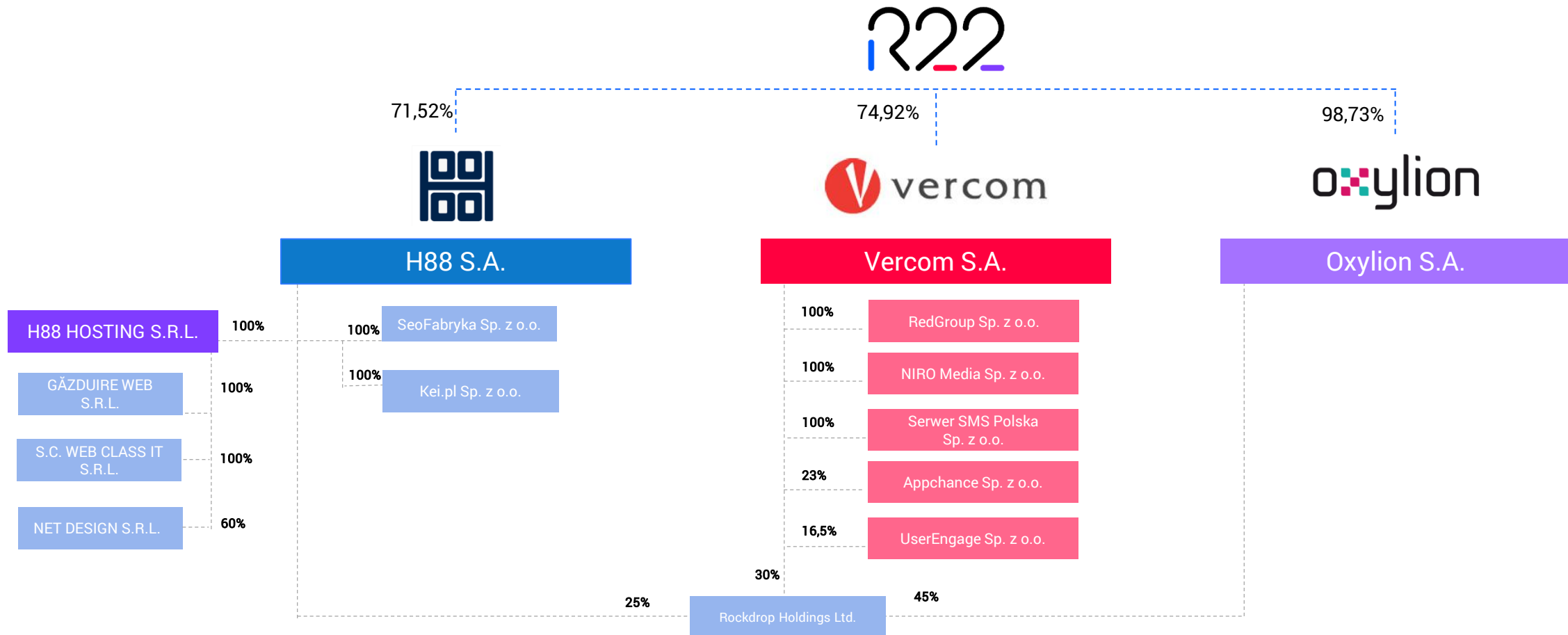
od 2005 roku



## TELEKOMUNIKACJA

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

240 tys. obsługiwanych klientów



## Zmiany w Grupie Kapitałowej

Zmiany w Grupie Kapitałowej (obejmujące nabycie spółek działających w obszarze hostingu na rynku rumuńskim, połączenie spółek zależnych w obszarze hostingu oraz inwestycje w UserEngage Sp. z o.o. i Appchance Sp. z o.o.) zostały przedstawione i opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.



R22



HOSTING

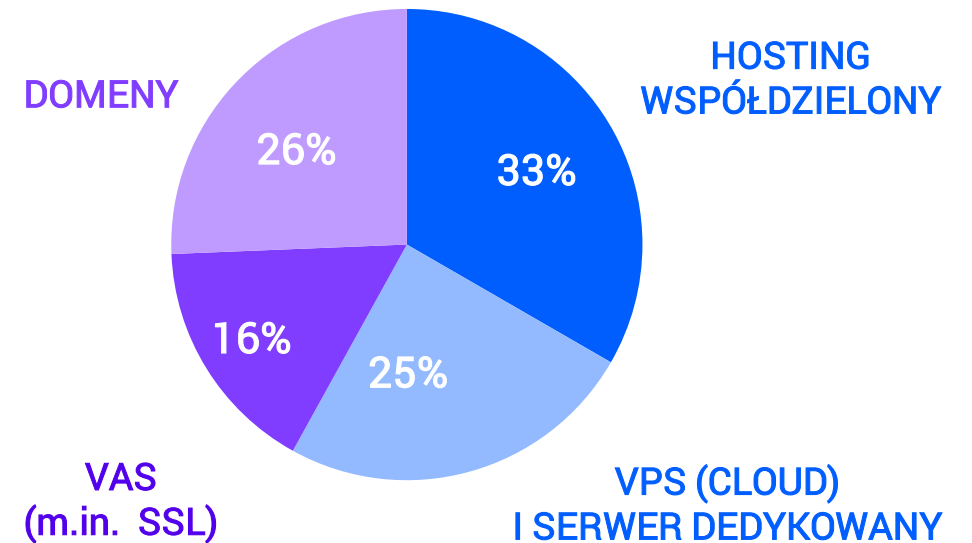
Przedmiotem działalności segmentu hostingu jest zapewnienie przestrzeni serwerowej i świadczenie usług w celu utrzymania określonych treści elektronicznych w Internecie oraz sprzedaż i utrzymywanie domen internetowych i certyfikatów SSL w modelu abonamentowym.

W segmencie Hosting można wskazać na trzy, współzależne od siebie, obszary generowania przychodów:

- Działalność stricte hostingowa, prowadzona w formułach hostingu współdzielonego, VPS (Virtual Private Server) i serwerów dedykowanych
- Sprzedaż domen internetowych i ich transferowanie;
- Dodatkowe usługi, tzw. VAS (ang. Value Added Services), obejmujące m. in.: certyfikaty SSL, SEO & SEM, Ochrona AntyDDOS.



Udział w przychodach Segmentu Hosting w I półroczu 2018/2019 r. obr.



(tys. zł)	H1 17/18	H1 18/19	Q2 17/18	Q2 18/19
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	16 454	31 229	9 486	17 346
EBIT	2 643	6 980	1 103	3 118
Amortyzacja	-1 836	-3 192	-2 613	-4 660
<b>EBITDA</b>	<b>4 479</b>	<b>9 172</b>	<b>2 162</b>	<b>4 842</b>
Koszty jednorazowe	545	665	545	490
<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>5 024</b>	<b>9 837</b>	<b>2 707</b>	<b>5 332</b>
<i>Marża</i>	30,5%	31,5%	28,5%	30,7%
<b>CapEx</b>	<b>1 912</b>	<b>2 212</b>	<b>905</b>	<b>1 484</b>
<i>CapEx %</i>	11,6%	7,1%	9,5%	8,6%

(tys. zł)	31.12.2017	31.12.2018
<b>Dług netto</b>	<b>58 638</b>	<b>56 651</b>



**Prawie dwukrotny wzrost przychodów raportowanych r/r** - wynikający przede wszystkim ze wzrostu sprzedaży usług hostingowych (o 141% r/r).

Korzystny wpływ na wynik miało pozyskanie nowych klientów, zwiększenie sprzedaży usług dodatkowych, wzrost ARPU oraz akwizycje



**Dwukrotny wzrost raportowanej EBITDA**

Podniesienie rentowności dzięki realizacji synergii



Stabilny poziom zadłużenia

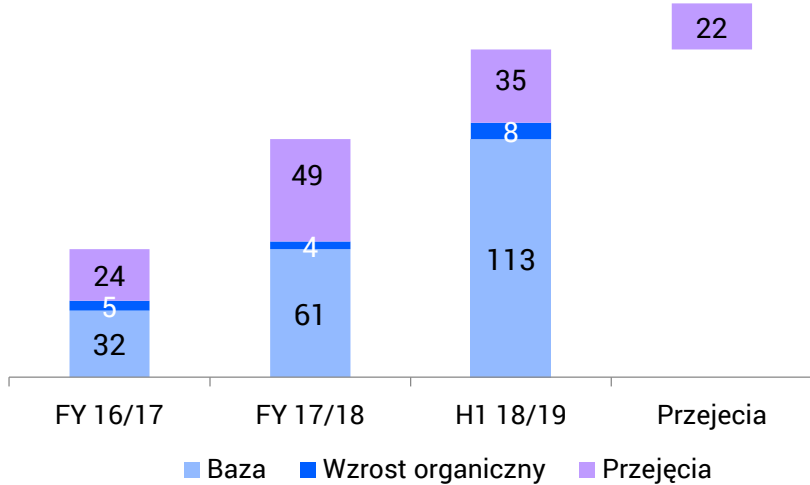


Niskie nakłady inwestycyjne stanowiące 7,1% przychodów i 70% amortyzacji

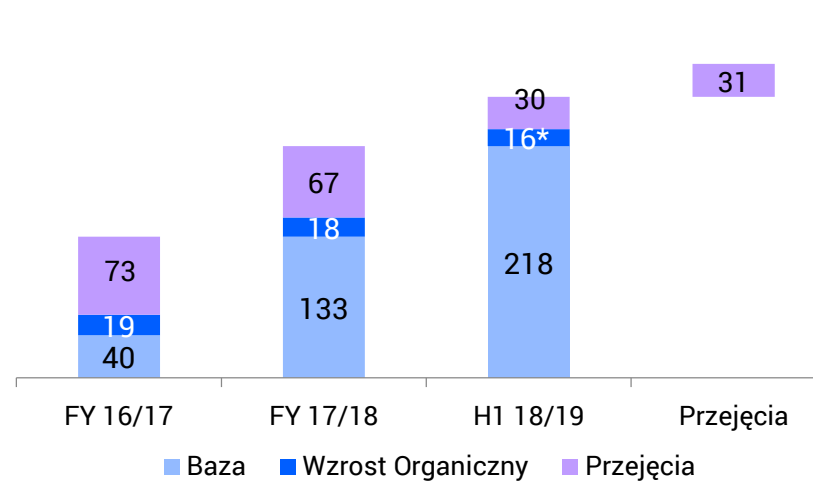


**Koszty jednorazowe** obejmują koszty transakcyjne związane z akwizycjami, tj. głównie koszty due diligence, doradztwo prawne i transakcyjne przygotowania ekspansji na rynku rumuńskim.

### Liczba klientów hostingowych (tys.)



### Liczba domen (tys.)

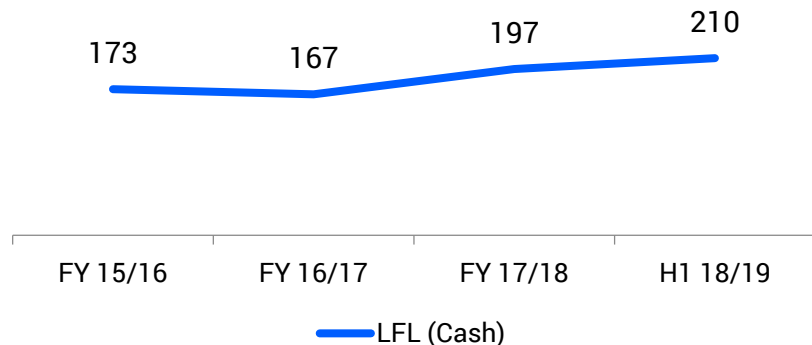


Wzrost liczby klientów dzięki działaniom organicznym oraz realizacji akwizycji.

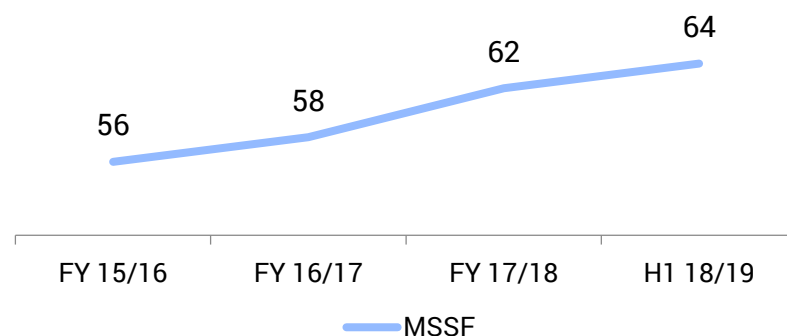
Istotny wzrost jakości obsługi i satysfakcji klientów. W Q2 18/19 r. wskaźnik NPS wyniósł ponad 50 punktów, w porównaniu do 25 rok wcześniej. Wskaźnik First Time Response wyniósł 15 min, przy 30 minutach rok wcześniej.

Kontynuacja wzrostowego trendu APRU usług hostingowych i domen

### ARPU LTM – hosting



### ARPU domeny\*\*



Z uwzględnieniem zrealizowanych przejęć, Grupa posiada około 180 tys. klientów hostingowych i prawie 300 tys. domen.

Stabilny churn, poniżej średniej na rynku:  
 Hosting 17,2%  
 Domeny 25,5%

\* W tym 13,7 tys. – domeny w promocji za 0 zł  
 \*\* ARPU z wyłączeniem darmowych domen



## Nabycie GĂZDUIRE WEB S.R.L.

27 sierpnia 2018 r. spółka pośrednio zależna H88 HOSTING S.R.L. zawarła umowę kupna 99,9% udziałów w spółce GĂZDUIRE WEB S.R.L. za cenę 1,1 mln euro.

GĂZDUIRE WEB SRL świadczący usługi pod marką gazduire.ro.

## Nabycie NET DESIGN S.R.L.

21 sierpnia 2018 r. spółka H88 HOSTING S.R.L. zawarła warunkową umowę nabycia 53% udziałów NET DESIGN S.R.L. za cenę 2,83 mln euro. Podstawowymi warunkami uzależniającymi wywołanie skutków prawnych przez umowy było podwyższenie kapitału NET DESIGN S.R.L. oraz zakończenie badań due diligence.

28 września 2018 r. H88 HOSTING S.R.L. zawarła dokument potwierdzający wywołanie skutków przez warunkową umowę nabycia udziałów NET DESIGN S.R.L.

Łącznie Grupa H88 posiada 60% udziałów NET DESIGN S.R.L., która świadczy usługi pod marką mxHost.

## Nabycie S.C. WEB CLASS IT S.R.L.

21 sierpnia 2018 r. spółka H88 HOSTING S.R.L. zawarła warunkową umowę nabycia 98% udziałów S.C. WEB CLASS IT S.R.L. za cenę 1,34 mln euro. Podstawowymi warunkami uzależniającymi wywołanie skutków prawnych umowy było podwyższenie kapitału S.C. WEB CLASS IT S.R.L. oraz zakończenie badań due diligence.

26 września 2018 r. H88 HOSTING S.R.L. zawarła dokument potwierdzający wywołanie skutków przez warunkową umowę nabycia udziałów S.C. WEB CLASS IT S.R.L.

Łącznie Grupa H88 posiada 100% udziałów S.C. WEB CLASS IT S.R.L., która świadczy usługi pod marką xServers.

## Umowa pożyczki z Funduszem Ekspansji Zagranicznej

2 października 2018 r. spółka H88 HOSTING S.R.L. oraz R22 S.A. zawarły z Funduszem Ekspansji Zagranicznej FIZ AN zarządzanym przez PFR Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. umowę pożyczki w kwocie 2,1 mln euro. Pożyczka ma charakter celowy na realizację akwizycji na rynku rumuńskim.

Jedynym zabezpieczeniem umowy jest gwarancja Emitenta wykonania wszelkich zobowiązań wynikających z umowy, w przypadku ich niewykonania przez pożyczkobiorcę – H88 HOSTING S.R.L.

Pożyczka udzielona została na okres 6 lat, z terminem spłaty nie później niż 31 grudnia 2024 r. i nie wcześniej niż 1 rok od wypłaty jej pierwszej transzy. Odsetki płatne są co pół roku. Oprocentowanie pożyczki odpowiada formule: EURIBOR 6M + 11,0% w skali roku.

Pozostała część cen nabycia udziałów sfinansowania długiem bankowym



W wyniku akwizycji 3 spółek H88 HOSTING SRL zdobyła pozycję lidera rumuńskiego rynku hostingu i domen, osiągając w nim ponad 15% udziałów.

Spółki należące do Grupy obsługują około 30 tys. klientów, osiągając ok. 3 mln euro rocznego przychodu (szacowana wielkość rynku ok. 20 mln euro).

## Wyniki spółek nabytych w 2018/2019 roku finansowym

Wyniki spółek od dnia nabycia do 31 grudnia 2018 r.

(w tys. zł)	Gazduire Web S.R.L.	Net Design S.R.L.	Web Class S.R.L.
Data objęcia kontrolą	27.08.2018	28.09.2018	15.10.2018
Przychody ze sprzedaży	888	1591	1022
EBITDA	235	798	165
Zysk netto	173	574	46

Wpływ na skonsolidowane informacje finansowe, gdyby transakcja miała miejsce 1 lipca 2018 r. (tj. za okres od dnia 1 lipca 2018 r. do dnia objęcia kontroli)

(w tys. zł)	Gazduire Web S.R.L.	Net Design S.R.L.	Web Class S.R.L.
Przychody ze sprzedaży	429	1421	933
EBITDA	115	534	82
Zysk netto	87	477	-24



**3,3** mln zł przychodów w Q2 2018/19



**1,1** mln zł EBITDA w Q2 2018/19



**22,0** mln zł  
Cena nabycia pomniejszona o gotówkę w spółkach



**6,8** EV/EBITDA  
(zannualizowana EBITDA Q2 2018)



**Wysoka rentowność przejętych biznesów**  
Dodatni zysk EBITDA i netto



R22

■ OMNICHANNEL  
COMMUNICATION

## Kompleksowa oferta narzędzi i rozwiązań automatyzujących komunikację

### Email Automation

Usługi z zakresu **e-mail marketing** oraz **marketing automation**. Zwiększamy **dostarczalności** emaili transakcyjnych wysyłanych przez naszych klientów.

### Marketing Automation

Dostarczamy nowoczesne narzędzia automatyzujące i integrujące marketing i komunikację z użytkownikami, które ułatwiają zarządzanie sprzedażą i podnoszą jej efektywność.

### SMS/Mobile Automation

Dostarczamy platformę oraz narzędzia do komunikacji masowej w kanałach SMS, MMS, VMS, Push, Chatbot Messenger, WhatsApp, Viber – zarówno dla celów **marketingowych**, jak i dla ułatwienia **realizacji transakcji** przez naszych klientów.

### Marketing cyfrowy

Prowadzimy skuteczne kampanie online używając do tego naszych baz danych oraz technologii.

**Nr 1 wśród systemów łączących komunikację E-MAIL & MOBILE w Polsce**

(tys. zł)	H1 17/18	H1 18/19	Q2 17/18	Q2 18/19
<b>Przychody</b>	<b>27 151</b>	<b>29 993</b>	<b>14 910</b>	<b>16 307</b>
EBIT	4 863	4 295	2 434	2 300
Amortyzacja	-700	-778	-354	-397
<b>EBITDA</b>	<b>5 563</b>	<b>5 073</b>	<b>2 788</b>	<b>2 697</b>
Koszty Jednorazowe	0	-109	0	-109
<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>5 563</b>	<b>5 182</b>	<b>2 788</b>	<b>2 806</b>
<i>Marża</i>	20,5%	16,9%	18,7%	17,2%
<b>CapEx</b>	<b>527</b>	<b>1 057</b>	<b>13</b>	<b>605</b>
<i>CapEx %</i>	1,9%	3,5%	0,09%	3,71%

(tys. zł)	31.12.2017	31.12.2018
<b>Dług netto</b>	<b>6 686</b>	<b>-2 502</b>



**10% wzrostu przychodów** – efekt organicznego pozyskania nowych klientów, który przełożył się na wzrost liczby wysyłanych komunikatów



**Niskie nakłady inwestycyjne** związane głównie z pracami rozwojowymi nad RCS i Reopen



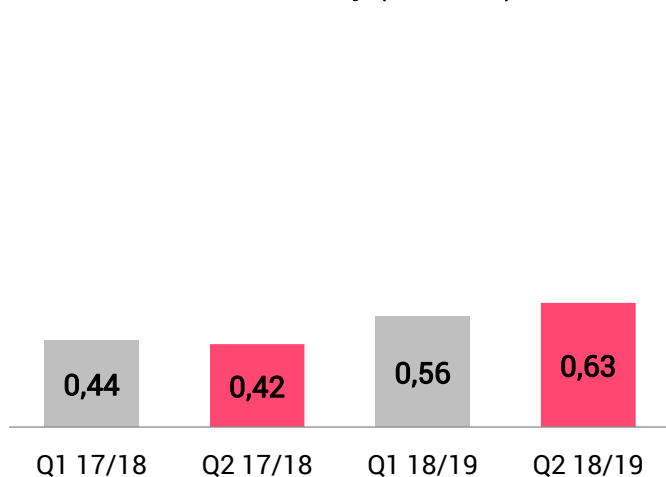
Istotny wzrost wyników finansowych w stosunku do Q1 2018/19



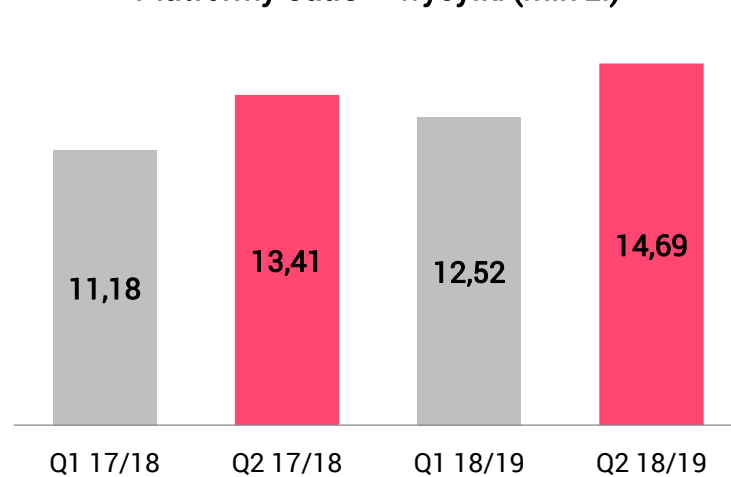
**Brak zadłużenia netto**, nadwyżka gotówkowa w kwocie 2,5 mln zł

## Struktura i dynamika przychodów

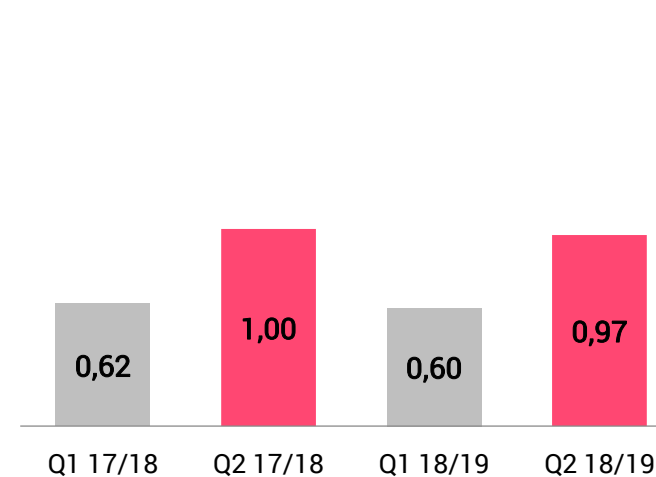
Abonamenty (w mln zł)



Platformy SaaS – wysyłki (mln zł)



Performance Marketing (mln zł)



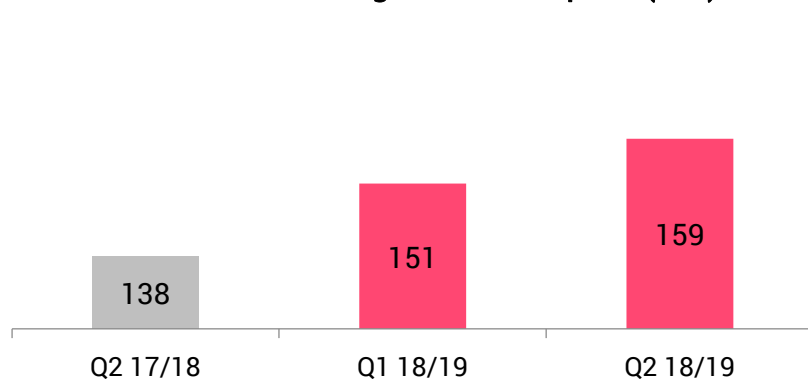
Konsekwentny przyrost przychodów, szczególnie w obszarze skalowalnych SaaS-owych platform komunikacji

Wzrost wolumenów wysyłki dzięki stale rosnącej bazie klientów

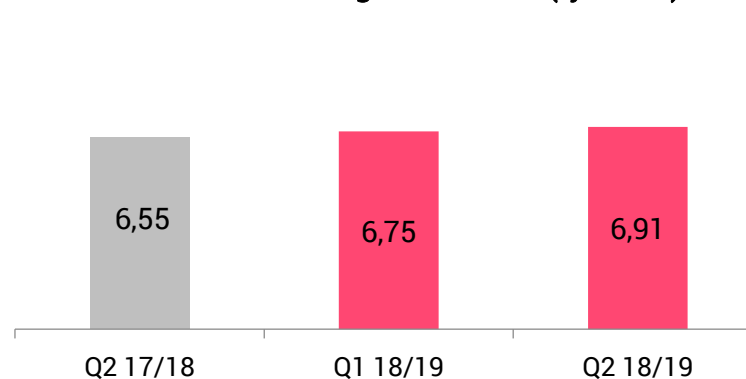
Dane za Q1 i Q2 2016/2017 uwzględniają przychody SerwerSMS

## Platformy komunikacji

Liczba klientów segmentu Enterprise (szt.)



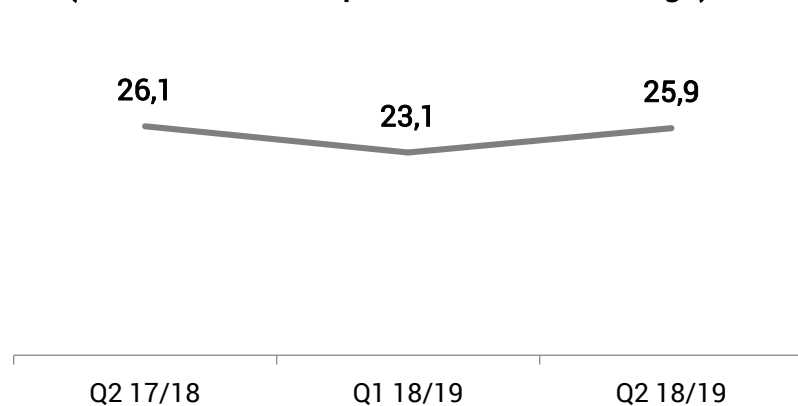
Liczba klientów segmentu SME (tys. szt.)



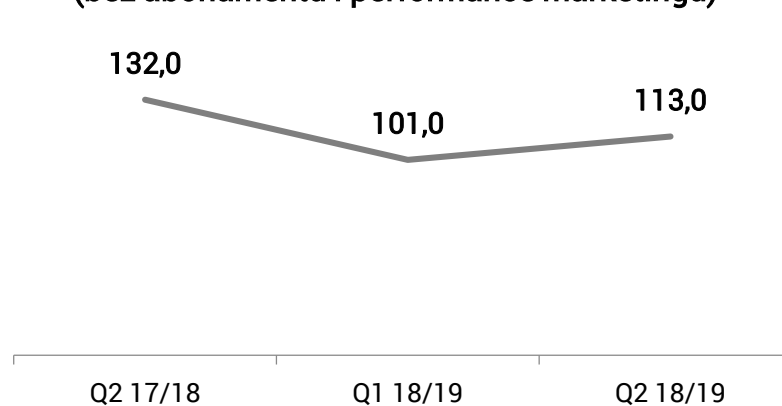
Wzrost liczby klientów Enterprise o 21, przy zachowaniu ARPU na zbliżonym poziomie

Konsekwentny wzrost liczby klientów segmentu SME

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



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



Rozpoczęte działania zmierzające do odbudowy APRU w segmencie SME (m.in. optymalizacja oferty, minimalne faktury) i jednoczesnego wzrostu marżowości

Oczekiwany wzrost wpływów z abonamentów w kolejnych okresach

## Appchance

- 24 sierpnia 2018 r., Vercom podpisał umowę inwestycyjną dotyczącą inwestycji Appchance Sp. z o.o. – działającego na międzynarodowych rynkach software house wyspecjalizowanego w produkcji aplikacji mobilnych. Na mocy umowy Vercom objął udziały stanowiące 23% udziału w kapitale zakładowym za kwotę 1,15 mln zł.
- Po drugiej rundzie finansowania, która będzie miała miejsce w 2019 r. Vercom zwiększy udział w kapitale do 39%. Umowa przewiduje również opcję zakupu udziałów w 2020 r., dzięki czemu udział Vercom może wzrosnąć do 64%.
- Poza kontynuacją działalności, Grupa zakłada rozwój nowego produktu z zakresu komunikacji wielokanałowej, wykorzystującego powiadomienia push oraz boty.

## User.com

- 16 października 2018 r., Vercom podpisał umowę inwestycyjną dotyczącą UserEngage Sp. z o.o. W wyniku umowy Vercom nabył 9% udziałów spółki za kwotę 2 mln zł oraz objął nowe udziały w wyniku podwyższenia kapitału zakładowego za kwotę 2,5 mln zł. Obecnie Vercom posiada 16,51% udziałów UserEngage Sp. z o.o.
- W okresie do 18 miesięcy od zawarcia umowy zostaną przeprowadzone kolejne obligatoryjne podwyższenia kapitału zakładowego UserEngage Sp. z o.o. za łączną kwotę 5,5 mln zł w wyniku, których Vercom będzie posiadał 30% udziałów spółki. Umowa przewiduje również uprawnienie dla Vercom S.A. do objęcia w dalszej perspektywie kolejnych 30% kapitału zakładowego UserEngage.
- User.com to platforma do Marketing Automation, która pozwala przedsiębiorcom zwiększać swoje wyniki sprzedażowe i podnosić satysfakcję ich klientów. Platforma umożliwia zbieranie danych na temat odwiedzających stronę internetową, dostarczanie im spersonalizowanych wiadomości za pomocą wielu kanałów komunikacji (m.in. email, SMS, live chat, chatbot, push notyfikacje) oraz automatyzację procesów sprzedażowych. Rynek Marketing Automation jest jednym z najszybciej rozwijających się rozwiązań klasy MarTech i User.com doskonale wykorzystuje ten trend. Dynamicznie pozyskując klientów z całego świata (75% pochodzi spoza Polski), opierając swój rozwój na rynku międzynarodowym.



The logo consists of the letters 'R22' in a black, sans-serif font. The letter 'R' has a blue vertical bar on its left side. The first '2' has a red horizontal bar at its base, and the second '2' has a blue horizontal bar at its base.

TELEKOMUNIKACJA

## Obszary działalności



### INTERNET (B2C)

- Struktura Grupy wynikiem ośmiu przejęć w okresie trzech lat
- Dostęp do Internetu świadczony drogą radiową oraz stałymi łączami
- Technologia radiowa dedykowana do trudno dostępnych obszarów
- Niski koszt dla użytkownika + brak limitu transferu + wysoka jakość obsługi



### CLOUD TELEPHONY (B2B)

- Szeroki wachlarz zaawansowanych technologicznie usług
- Sprzedaż głównie do resellerów, integratorów i klientów biznesowych
- Rynek MSP i klientów indywidualnych obsługiwany przez markę IPFON
- Usługi integrowalne z wieloma systemami informatycznymi (CRM, ERP, etc.)

## Pozycja Oxylion w Grupie R22



**ATRAKCYJNE SEGMENTY RYNKU  
TELEKOMUNIKACYJNEGO**



**STABILNE ŹRÓDŁO GOTÓWKI**



**PRZEWIDYWALNOŚĆ PRZYCHODÓW I CASH FLOW**



**INFRASTRUKTURA I KNOW-HOW  
WYKORZYSTYWANE W GRUPIE**

(tys. zł)	H1 17/18	H1 18/19	Q2 17/18	Q2 18/19
<b>Przychody</b>	<b>7 908</b>	<b>7 371</b>	<b>4 011</b>	<b>3 747</b>
EBIT	1 703	1 435	713	801
Amortyzacja	-1 415	-1 429	-716	-717
<b>EBITDA</b>	<b>3 118</b>	<b>2 864</b>	<b>1 429</b>	<b>1 518</b>
<i>Marża</i>	39,4%	38,9%	35,6%	40,5%
<b>CapEx</b>	<b>1 114</b>	<b>1 028</b>	<b>558</b>	<b>595</b>
<i>CapEx %</i>	14,1%	13,9%	13,9%	15,9%

(tys. zł)	31.12.2017	31.12.2018
<b>Dług netto</b>	<b>15 826</b>	<b>12 437</b>



**Kilkuprocentowy spadek przychodów** spowodowany spadkiem ruchu na największym kliencie segmentu VoIP



**Redukcja nakładów inwestycyjnych**

Nakłady inwestycyjne znacznie poniżej wartości amortyzacji



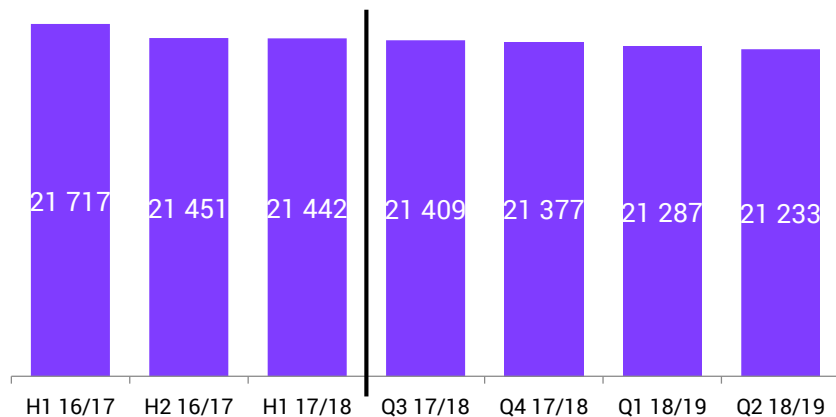
**Regularna redukcja zadłużenia netto**

Na koniec H1 2018/2019 12,4 mln zł długu netto

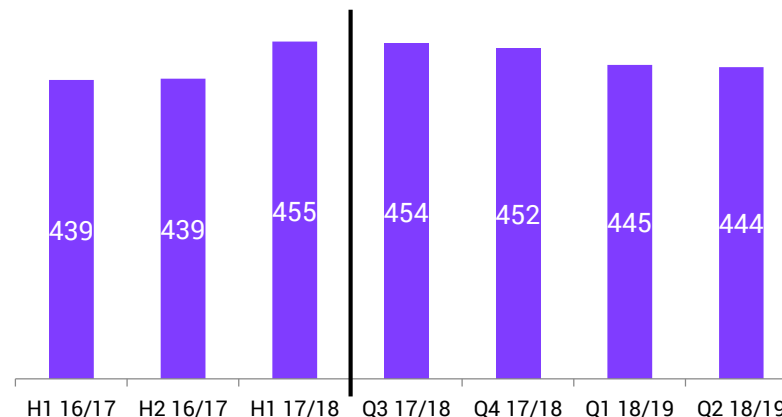


**Wzrost EBITDA w Q2 18/19 zarówno r/r jak i w stosunku do Q1 18/19**

### Liczba klientów ISP – średnia w okresie



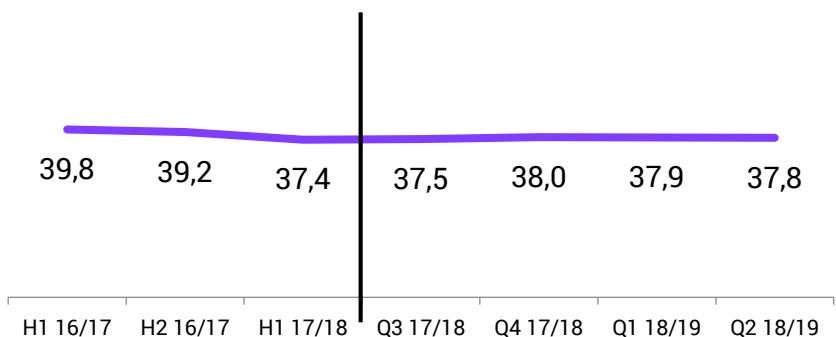
### Liczba klientów VoIP



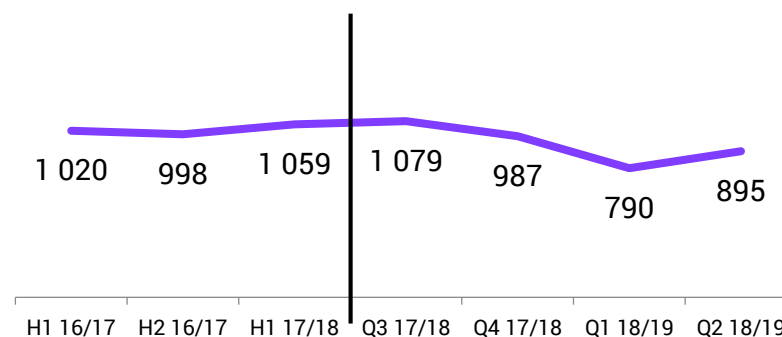
Stabilna liczba klientów i ARPU usług ISP

Stabilna liczba klientów segmentu VoIP  
Odbudowa ARPU po okresowym spadku

### ARPU ISP [zł miesięcznie]



### ARPU VoIP [zł miesięcznie]





R22

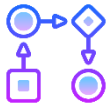


PERSPEKTYWY  
ROZWOJU



**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 (User.com) i technologii (Appchance)



**Rozwój na rynku Rumuńskim**

Dalsza integracja przejętych podmiotów, perspektywa kolejnych przejęć, dosprzedaż produktów (m.in. SSL i produkty omnichannel communication)



**Ekspansja zagraniczna**

Akwizycje w regionie CEE – ekspansja i cross-sell

## WZROST ARPU

- Kontynuacja zmian ofertowych związanych z ujednoczeniem oferty i wzrostem cen zarówno w zakresie usług hostingowych, domen, jak i omnichannel communication.
- Cross-sell produktów i usług oferowanych przez Grupę R22.
- Wzrost sprzedaży usług dodatkowych, w tym m.in. certyfikaty SSL.

## ROZWÓJ PRODUKTOWY

- Dalszy rozwój platform EmailLabs i Redlink, w szczególności w obszarze analityki i big data.
- Rozwój nowej platformy Reopen – narzędzia real time marketingu, wykorzystującego big data i machine learning. Jego głównym celem jest podniesienie zaangażowania klienta, utrzymanie jego lojalności oraz optymalizacja i zwiększenie skuteczności przekazu.
- Wykorzystanie spółek będących przedmiotem inwestycji R22 w sprzedaży dotychczasowych oraz nowych produktów Grupy – User.com (nowe rynki sprzedaży wiadomości e-mail i SMS), Appchance (rozwiązania wykorzystujące push oraz RCS).
- Grupa planuje również rozwój platform wspierających obecnie oferowane platformy. Główne obszary zainteresowania to przede wszystkim e-mail, retargeting oraz lead generation.

## STRATEGIA MARKETINGOWA

- Konsolidacja strategii marketingowej i komunikacji na poziomie całej Grupy R22 w perspektywie długoterminowej – kompleksowość rozwiązań dla wszystkich działających w Internecie i chcących skutecznie komunikować się ze swoimi klientami. W perspektywie krótko i średnioterminowej w szczególności konsolidacja marek i strategii marketingowej w obszarze hostingu, dzięki czemu bardziej efektywnie będziemy wykorzystywać istniejące budżety marketingowe na pozyskiwanie nowych klientów oraz dalsze działania w zakresie zwiększania ARPU, tj. większy cross-sell pomiędzy dotychczasowymi segmentami, oraz wykorzystanie potencjału upsellowego klientów i dalsze ujednoczanie oferty zarówno w Polsce jak i na nowych rynkach.

## UTRZYMANIE ARPU I SPADEK CAPEX SEGMENTU TELEKOMUNIKACJI

- Kluczowym celem na najbliższe miesiące jest kontynuacja działań mających na celu utrzymanie bazy klientów na istniejących obszarach działalności oraz co najmniej utrzymanie miesięcznego ARPU.
- W ramach segmentu zakłada się ściśle kontrolowanie poziomu nakładów inwestycyjnych i ograniczanie go do niezbędnego minimum pozwalającego zapewnić stabilność usług. Wszelkie nowe inwestycje będą poprzedzona analizą możliwości zwrotu z inwestycji w krótkim okresie.

## INTEGRACJA PRZEJĘTYCH SPÓŁEK

- W model rozwoju segmentu hostingu poza rozwojem organicznym, opiera się na pozyskaniu klientów dzięki realizowanym akwizycjom. Dzięki przejmowaniu konkurencyjnych marek oraz ich skutecznej konsolidacji możliwy jest szybki wzrost skali biznesu. Poza naturalną korzyścią w postaci dodatkowej bazy klientów, poszczególne spółki wnoszą dodatkową wartość w postaci know-how, kompetencji ludzkich, zasobów trwałych oraz potencjału do optymalizacji kosztów.
- Najważniejsze synergie osiągnięte w zakresie akwizycji z 2017/2018 r. obr.:
  - Integracja zespołów Kei.pl i Domeny.pl do jednego biura,
  - Przejęcie zadań w zakresie SEO przez zespół SEOFabryka (optymalizacja kosztów i sprzedaży, dzięki lepszej efektywności pozycjonowania).
- W 50% zakończone zostały optymalizacje w poniższym zakresie, pełne efekty będą widoczne w Q3 2018/2019:
  - Integracji zespołu FutureHost.pl z Linuxpl.com i oszczędnościami po stronie kosztów wytworzenia,
  - Optymalizację kosztów serwerowni dzięki akwizycji Kei.pl, która posiada wolne zasoby w serwerowni i możliwość jej rozbudowy oraz zespół programistów i administratorów IT zarządzających tym obszarem,
- W ramach realizacji akwizycji na rumuńskim rynku Grupa spodziewa się optymalizacji na poziomie współpracy pomiędzy przejętymi spółkami na lokalnym rynku (obszar back-office, obsługi klienta i wykorzystania infrastruktury) oraz dzięki współpracy z polskimi spółkami Grupy – m.in. wykorzystanie rozwiązań analitycznych, nowoczesnego CRM oraz sprzedaży narzędzi omnichannel communication na rumuńskim rynku.

## RUMUŃSKI RYNEK HOSTINGU

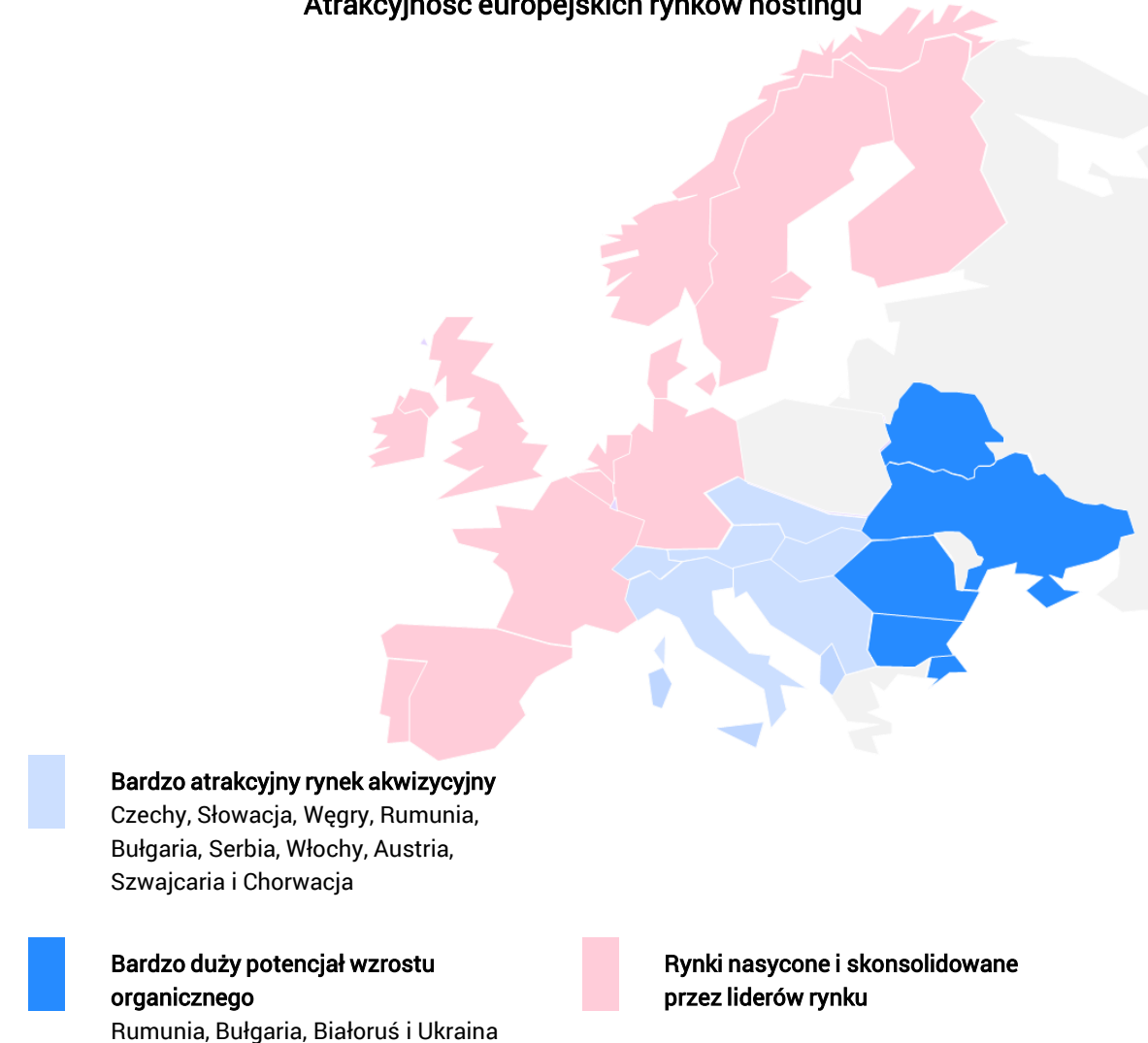
- W I półroczu 2018/2019 roku obrotowego Grupa R22 rozpoczęła działalność na rumuńskim rynku hostingu i domen. Dzięki akwizycji trzech spółek posiadających silną pozycję na lokalnym rynku, Grupa zdobyła ponad 15 proc. udziałów i pozycję lidera na lokalnym rynku .
- W ramach I etapu ekspansji na lokalnym rynku Grupa R22 może przeprowadzić jeszcze 1-3 akwizycje. Po ich realizacji udział R22 na rumuńskim rynku hostingu i domen wzrośnie do około 22 proc.
- Grupa realizuje działania w zakresie integracji przejętych spółek oraz optymalizacji kosztowej i wzrostu efektywności działań sprzedażowych.
- Wykorzystując przejęte zasoby osobowe i infrastrukturalne w Rumunii, Grupa chce rozwijać sprzedaż pozostałych usług i narzędzi z portfolio Grupy, w szczególności dotyczy to platform omnichannel communication.
- W średniej perspektywie Grupa zamierza przeprowadzić kolejne akwizycje, które umożliwią wzrost udziałów w rynku do około 30 proc.



## AKWIZYCJE I ROZWÓJ SPRZEDAŻY ZAGRANICZNEJ W OBSZARZE HOSTINGU I OMNICHANNEL COMMUNICATION

- Grupa zamierza dalej rozwijać się poprzez akwizycje, jednak ze względu na pozyskanie mniejszej ilości środków finansowych w wyniku emisji akcji, możliwy jest większy niż pierwotnie planowano poziom lewarowania, dopuszczając przejściowe zwiększenie w segmencie hostingu poziomu długu netto do EBITDA w okolice 3,0.
- W 2018/2019 roku obrotowym Grupa rozpoczęła ekspansję na rynek rumuński. W wyniku akwizycji 3 spółek H88 HOSTING SRL jest liderem rynku hostingu i domen, z ponad 15% udziałem w rynku.
- W drugim etapie ekspansji na rynku rumuńskim R22 zamierza przejąć kolejne spółki, w celu osiągnięcia około 30% udziałów w rynku.
- Grupa zamierza wykorzystać nabyte zasoby na rumuńskim rynku również do rozwoju sprzedaży usług omnichannel communication. Ten model ekspansji będzie powtarzany na kolejnych rynkach.
- W chwili obecnej Grupa aktywnie poszukuje i prowadzi rozmowy z kolejnymi potencjalnymi celami akwizycji działającymi na europejskich rynkach w obszarze hostingu oraz komunikacji SMS / e-mail.

### Atrakcyjność europejskich rynków hostingu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Q4 Link Mobility Report



R22



WYNIKI FINANSOWE

	H1 17/18	H1 18/19	Zmiana	Q2 17/18	Q2 18/19	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>50 874</b>	<b>68 274</b>	<b>34%</b>	<b>27 767</b>	<b>37 243</b>	<b>34%</b>
Pozostałe przychody operacyjne	298	62	-79%	243	-81	-133%
Amortyzacja	-3 878	-5 519	42%	-2 056	-2 900	41%
Usługi obce	-31 580	-40 977	30%	-17 688	-22 695	28%
Koszty świadczeń pracowniczych	-5 701	-9 496	67%	-3 587	-5 226	46%
Zużycie materiałów i energii	-709	-1 275	80%	-389	-758	95%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	-27	0	-100%	-27	0	-100%
Podatki i opłaty	-411	-246	-40%	-381	-96	-75%
Pozostałe koszty operacyjne	-182	-191	5%	-76	-82	8%
Zysk / (strata) na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	-73	129	-277%	-73	76	-204%
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>8 611</b>	<b>10 761</b>	<b>25%</b>	<b>3 733</b>	<b>5 481</b>	<b>47%</b>
Koszty finansowe netto	-1 871	-1 924	3%	-1 155	-1 095	-5%
Udział w zyskach jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	0	-48	-	0	-48	-
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>6 740</b>	<b>8 789</b>	<b>30%</b>	<b>2 578</b>	<b>4 338</b>	<b>68%</b>
Podatek dochodowy	-1 485	-1 874	26%	-669	-1 121	68%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	5 255	6 915	32%	1 909	3 217	69%
Wynik netto z działalności zaniechanej	-118	0	-100%	334	0	-100%
<b>Zysk netto</b>	<b>5 137</b>	<b>6 915</b>	<b>35%</b>	<b>2 243</b>	<b>3 217</b>	<b>43%</b>
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	3 098	4 866	57%	1 490	2 122	42%
- przypadający na udziały niekontrolujące	2 039	2 049	0%	753	1 095	45%

## Czynniki wpływające na wyniki

- Organiczny wzrost sprzedaży i zysku w szczególności w segmencie omnichannel oraz hostingu
- Przejęcie i konsolidacja wyników spółek: Serveradmin, Bright Group i SEO Fabryka oraz Kei.pl, które miały miejsce w trakcie roku 2017/2018.
- Przejęcie na rynku rumuńskim z istotną kontrybucją do wyników finansowych w Q2 18/19
- Zwiększenie rentowności segmentu hostingu, poprzez realizację synergii po-akwizycyjnych na przejętych wcześniej spółkach, w szczególności, zmiany ofertowo-cennikowe i synergie kosztowe
- Wzrost kosztów amortyzacji wynikający głównie z umorzenia wartości niematerialnych i prawnych rozpoznanych w ramach alokacji ceny nabycia spółek Kei.pl, Serveradmin, Bright Group, SEO Fabryka i Spółkami rumuńskimi, w szczególności relacji z klientami tych spółek. Zwiększona amortyzacja nie wiąże się z dodatkowymi wydatkami stąd nie ma ujemnego wpływu na przepływy operacyjne. Zarówno w obecnym okresie, jak i w przyszłych kwartałach nie będzie nieść ze sobą konieczności nakładów odtworzeniowych
- Około 60% procentowy wzrost zysku netto przypadającego na akcjonariuszy jednostki dominującej wynika dodatkowo ze zwiększenia udziału % R22 S.A. w segmentach hostingu i omnichannel po IPO.

	30.06.2018	31.12.2018	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	24 513	27 625	13%
Wartości niematerialne i wartość firmy	156 757	179 859	15%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	0	5 926	-
Pozostałe aktywa	158	114	-28%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	4 605	4 019	-13%
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>186 033</b>	<b>217 543</b>	<b>17%</b>
Należności handlowe	12 266	12 760	4%
Pożyczki udzielone	350	878	151%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	15 797	13 132	-17%
Pozostałe aktywa	3 515	3 012	-14%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>31 928</b>	<b>29 782</b>	<b>-7%</b>
<b>Aktywa ogółem</b>	<b>217 961</b>	<b>247 325</b>	<b>13%</b>

## Najistotniejsze zmiany w strukturze aktywów

- Wzrost wartości niematerialnych i wartości firmy wynika głównie z dokonanych przejęć w okresie ostatnich 12 miesięcy, tj. Serveradmin, SEO Fabryka, Bright Group, Kei.pl oraz Gazduire Web, Web Clas IT oraz Net Design i rozpoznanych w związku z tym nabytych aktywów w postaci głównie Relacji z Klientami, Znaku Towarowego SEO Fabryka i Linuxpl.com oraz Wartości Firmy.
- Pożyczki wg stanu na 31.12.2018 stanowią głównie krótkoterminowe pomostowe pożyczki na rzecz pracowników i osób współpracujących o charakterze socjalnym
- Spadek środków pieniężnych wynika z nabyć Gazduire Web SRL, Web Clas IT i Net Design w dużej części ze środków własnych w sierpniu i październiku 2018 roku. Wydatki te zostaną w kolejnych okresach zrefinansowane kredytem bankowym.
- Wzrost inwestycji w jednostki stowarzyszone dotyczy inwestycji w Appchance i User.com

	30.06.2018	31.12.2018	Zmiana
Kapitał podstawowy	284	284	0%
Akcje własne	0	0	-
Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	94 599	87 954	-7%
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	0	-79	-
<b>Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej</b>	<b>94 883</b>	<b>88 159</b>	<b>-7%</b>
Udziały niekontrolujące	10 211	13 898	36%
<b>Kapitał własny</b>	<b>105 094</b>	<b>102 057</b>	<b>-3%</b>
Zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji	48 850	63 421	30%
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	2 496	3 453	38%
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	118	319	170%
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	16 217	16 124	-1%
Pozostałe zobowiązania	66	11 575	17438%
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>67 747</b>	<b>94 892</b>	<b>40%</b>
Zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji	12 852	11 209	-13%
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	2 238	2 131	-5%
Instrumenty pochodne	21	19	-10%
Zobowiązania handlowe	10 197	11 477	13%
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	11 786	13 366	13%
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	580	1 463	152%
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	1 544	1 593	3%
Pozostałe zobowiązania	2 977	6 283	111%
Rezerwy	2 925	2 835	-3%
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>45 120</b>	<b>50 376</b>	<b>12%</b>
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>112 867</b>	<b>145 268</b>	<b>29%</b>
<b>Pasywa razem</b>	<b>217 961</b>	<b>247 325</b>	<b>13%</b>

## Najistotniejsze zmiany w strukturze pasywów

- Omówienie zmian w kapitałach własnych znajduje się w opisie Zestawienia Zmian w Kapitale Własnym w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym
- Zmniejszenie krótkoterminowych zobowiązań z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji wynika przede wszystkim ze spełnienia kowenantów w segmencie Oxylion na dzień 31.12.2018 i ponownej reklasyfikacji części zadłużenia Oxylion S.A. z pozycji długoterminowych do krótkoterminowych
- Wzrost zobowiązań z tytułu umów z klientami wynika głównie z przejść na rynku rumuńskim w segmencie hostingu
- Wzrost zobowiązań z tytułu podatku dochodowego wynika z zaliczkowych płatności podatku CIT w spółkach zależnych, który przy wzroście zysków w ciągu roku powoduje odroczenie znacznej części płatności podatku do 31.03.2019 r.
- Wzrost pozostałych zobowiązań wynika głównie z rozpoznania odroczonej częściowo płatności z tytułu dotychczas nabytych 60% udziałów Net Design SRL w kwocie ok. 2.178 mln zł oraz wyceny zobowiązania z tytułu opcji put na nabycie udziałów niekontrolujących w Net Dedign S.R.L., w kwocie 11.511 mln zł

	H1 17/18	H1 18/19	Zmiana
<b>Zysk netto za okres sprawozdawczy</b>	<b>5 137</b>	<b>6 915</b>	<b>35%</b>
Korekty:, w tym m.in.:	7 713	8 926	16%
- Amortyzacja	3 878	5 519	42%
- Podatek dochodowy	1 485	1 874	26%
- Koszty odsetek	1 871	1 662	-11%
Zmiana stanu zapasów, należności, zobowiązań i pozostałych aktywów - razem	-2 308	1 974	+186%
Środki pieniężne wygenerowane na działalności operacyjnej	10 542	17 814	69%
Podatek zapłacony	-1 067	-1 184	11%
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>9 475</b>	<b>16 630</b>	<b>76%</b>
Odsetki otrzymane	0	43	-
Pożyczki udzielone	715	-510	-171%
Nabycie jednostek	-34 563	-19 506	-44%
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	0	-5 945	-
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	0	122	-
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	-2 855	-3 374	18%
<b>Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>	<b>-36 703</b>	<b>-29 170</b>	<b>-21%</b>
(Wydatki) / Wpływy netto z emisji akcji	-506	0	-100%
Nabycie akcji własnych	-265	0	-100%
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	34 676	18 334	-47%
Splaty kredytów i pożyczek	-5 246	-5 384	3%
Odsetki zapłacone	-1 707	-1 754	3%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	-941	-1 321	40%
<b>Środki pieniężne netto z działalności finansowej</b>	<b>26 011</b>	<b>9 875</b>	<b>-62%</b>
Przepływy pieniężne netto ogółem	-1 217	-2 665	119%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	3 267	15 797	384%
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu</b>	<b>2 050</b>	<b>13 132</b>	<b>541%</b>

## Najistotniejsze zmiany w przepływach pieniężnych

- Dynamiczny wzrost przepływów operacyjnych w ślad za wzrostem zysku operacyjnego i wzrostu konwersji zysku na przepływy operacyjne dzięki z jednej strony wysokiemu udziałowi amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych a z drugiej strony wzrostowi udziału segmentu hostingu o sprzedaży w większości opartego o model przedpłacony.
- W rachunku przepływów istotną pozycję stanowią nabycia jednostek w przepływach z działalności inwestycyjnej stanowiące wydatki na nabycie Gazduire Web SRL, Web Class IT SRL oraz Net Design SRL
- Z bieżących przepływów operacyjnych pokryte zostały pozostałe wydatki, tj:
  - Nabycia aktywów trwałych i wartości niematerialnych, wzrost głównie w zakresie nakładów na prace rozwojowe nad technologiami RCS i Reopen oraz CRM 3.0 w segmencie hostingu.
  - Pożyczki udzielone pracownikom i osobom współpracującym
- W ramach przepływów z działalności finansowej zmiany wynikają z:
  - Wzrost zapłaconych odsetek wynikający z dodatkowego zadłużenia zaciągniętego na sfinansowanie nabycia Kei.pl oraz podmiotów na rynku rumuńskim
  - Wzrost płatności leasingowych wynikający z nabyć sprzętu IT w segmencie hosting, głównie w konsekwencji nabyć nowych spółek, tj.: Kei.pl oraz podmiotów na rynku rumuńskim

	Kapitał podstawowy R22 S.A.	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	Kapitał własny
<b>Stan na dzień 1 lipca 2018 r.</b>	<b>284</b>	<b>0</b>	<b>94 599</b>	<b>10 211</b>	<b>105 094</b>
Zysk netto			4 866	2 049	6 915
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych		-79			-79
<b>Całkowite dochody w okresie</b>		<b>-79</b>	<b>4 866</b>	<b>2 049</b>	<b>6 836</b>
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym					
Aktywa netto na dzień nabycia Net Design S.R.L. przypadające udziałom niekontrolującym				1 638	1 638
Zobowiązanie z tytułu opcji put na nabycie udziałów niekontrolujących w Net Dedign S.R.L.			-11 511		-11 511
<b>Stan na dzień 31 grudnia 2018 r.</b>	<b>284</b>	<b>-79</b>	<b>87 954</b>	<b>13 898</b>	<b>102 057</b>

- Na zmianę kapitałów własnych najistotniejszy wpływ miało rozpoznanie wyceny zobowiązania z tytułu opcji put na nabycie udziałów niekontrolujących w Net Dedign S.R.L., w kwocie 11 511 mln zł. Opcją put objęte jest 40% udziałów Net Design SRL. Grupa R22 rozważa zmianę warunków umowy inwestycyjnej w konsekwencji której w kolejnych okresach jest możliwe wycofanie zobowiązania z tyt. Rzecznej opcji put.

	H1 17/18	H1 18/19	Zmiana	Q2 17/18	Q2 18/19	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>353</b>	<b>1 225</b>	<b>247%</b>	<b>353</b>	<b>613</b>	<b>74%</b>
Amortyzacja	0	-120	-	0	-62	-
Usługi obce	-195	-1 034	430%	-115	-700	509%
Koszty świadczeń pracowniczych	-733	-889	21%	-733	-490	-33%
Zużycie materiałów i energii	-12	-41	242%	-11	-22	100%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	-14	0	-100%	-14	0	-100%
Podatki i opłaty	-3	-5	67%	-2	-3	50%
Pozostałe koszty operacyjne	0	-4	-	0	-4	-
<b>Zysk/strata na działalności operacyjnej</b>	<b>-604</b>	<b>-868</b>	<b>44%</b>	<b>-522</b>	<b>-668</b>	<b>28%</b>
Koszty finansowe netto	0	-11	-	0	-5	-
<b>Zysk/strata przed opodatkowaniem</b>	<b>-604</b>	<b>-879</b>	<b>46%</b>	<b>-522</b>	<b>-673</b>	<b>29%</b>
Podatek dochodowy	18	114	533%	18	89	394%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	-586	-765	31%	-504	-584	16%
Wynik netto z działalności zaniechanej	0	0	-	0	0	-
<b>Zysk/strata netto</b>	<b>-586</b>	<b>-765</b>	<b>31%</b>	<b>-504</b>	<b>-584</b>	<b>16%</b>

## Czynniki wpływające na wyniki

- W ujęciu LfL podobny poziom wyników zarówno w półroczu jak i w ujęciu Q2 18/19 do Q2 17/18
- Główny strumień przychodów i związanych z nimi kosztów wynikający z usług wspólnych na rzecz spółek z Grupy R22, tj. usług księgowych, finansowych, administracyjnych i informatycznych.
- W Q2 18/19 poniesiono koszty jednorazowe w kwocie około 50 tys. zł związane z wdrożeniem nowego regulaminu MAR w R22 S.A.
- Ponadto w Q2 18/19 przejściowy wzrost kosztów w stosunku do innych kwartałów wynikający z kosztów audytu finansowego R22 S.A. oraz działań promocyjnych, w łącznej wartości ok. 200 tys. zł
- W okresie porównawczym, tj. Q2 17/18 wykazano istotny jednorazowy koszt wynagrodzeń w kwocie 406 tys. zł stanowiący wycenę różnicy pomiędzy wartością rynkową akcji R22 a wartością za jaką Członek Zarządu R22 (Robert Stasik) nabył rzeczne akcje R22 od pozostałych akcjonariuszy w październiku 2017 r.



	30.06.2018	31.12.2018	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	637	534	-16%
Wartości niematerialne	577	1415	145%
Inwestycje w jednostki zależne	208 299	208 299	0%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	180	294	63%
Pozostałe aktywa	105	105	0%
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>209 798</b>	<b>210 647</b>	<b>+0%</b>
Należności handlowe	588	413	-30%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	193	13	-93%
Pozostałe aktywa	443	322	-27%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>1224</b>	<b>748</b>	<b>-39%</b>
<b>Aktywa ogółem</b>	<b>211 022</b>	<b>211 395</b>	<b>+0%</b>

	30.06.2018	31.12.2018	Zmiana
Kapitał podstawowy	284	284	0%
Kapitał z nadwyżki ceny emisyjnej nad wartością nominalną	210 354	210 354	0%
Akcje własne	0	0	-
Pozostałe kapitały rezerwowe	0	0	-
Zyski zatrzymane	-679	-1 444	113%
<b>Kapitał własny</b>	<b>209 959</b>	<b>209 194</b>	<b>-0%</b>
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	468	407	-13%
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>468</b>	<b>407</b>	<b>-13%</b>
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	119	121	2%
Zobowiązania handlowe	207	273	32%
Zobowiązania z umów z klientami	0	1 008	-
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	157	147	-6%
Pozostałe zobowiązania	112	177	58%
Rezerwy	0	68	-
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>595</b>	<b>1 794</b>	<b>202%</b>
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>1 063</b>	<b>2 201</b>	<b>107%</b>
<b>Kapitał własny i zobowiązania razem</b>	<b>211 022</b>	<b>211 395</b>	<b>+0%</b>

## Czynniki i ryzyka, które mogą mieć wpływ na Grupę w kolejnych kwartałach

Grupa R22 działa na dynamicznych i zmiennych rynkach, i podlega wielu czynnikom, które mogą wpłynąć na jej sytuację finansową w kolejnych okresach. Na kolejnych stronach opisana najważniejsze czynniki, które mogą mieć wpływ na Grupę R22 w perspektywie 2018/2019 roku finansowego i nadchodzących kwartałach.

### Utrzymanie zaufania klientów i CHURN-u

W związku z realizowanymi zmianami ofertowymi, skutkującymi wzrostem ARPU, oraz jednocześnie prowadzonymi działaniami integrującymi przejmowane podmioty kluczowe w najbliższych okresach jest monitorowanie wskaźnika CHURN i satysfakcji klientów (NPS), oraz podejmowanie działań osłonowych i zabezpieczających aby zapewnić jak najlepszą obsługę klienta i stabilność usług aby wszelkie negatywne reakcje i zdarzenia nie wpłynęły nie tylko na utratę samego klienta, ale również na poziom jego satysfakcji, a konkretniej zdolność do polecenia usług innym potencjalnym klientom. W październiku wskaźnik NPS wśród klientów hostingu osiągnął bardzo dobrą wartość 56 punktów i był wyższy o 31 punktów niż rok wcześniej. Mimo podejmowanych działań, wzrost cen usług może przyczynić się do istotnego wzrostu współczynnika odejść klientów. Jest to istotne nie tylko z punktu widzenia najbliższych kwartałów, lecz również długoterminowo, gdyż Grupa R22 dąży do długofalowego, stabilnego wzrostu, stąd też utrzymanie wskaźnika CHURN na niskim poziomie ma kluczowe znaczenie.

## Skuteczność realizacji kolejnych akwizycji

W strategii Grupy nieodłączną rolę pełni droga rozwoju poprzez akwizycje innych podmiotów. W szczególności w segmencie hostingu jednym z głównych czynników wzrostu liczby klientów są kolejne akwizycje. Brak możliwości pozyskania potencjalnych przedmiotów akwizycji lub brak możliwości pozyskania ich za cenę uznawaną przez Grupę jako atrakcyjna, może negatywnie wpłynąć na przyszłą sytuację majątkową i gospodarczą Grupy, a także jej pozycję rynkową. W związku z planowanymi akwizycjami nie można wykluczyć w przyszłości okresowego pogorszenia sytuacji finansowej Grupy i osiągniętych przez nią wyników. Może to być wynikiem m. in.

- a) niższej rentowności usług oferowanych przez przejęte podmioty, szczególnie w krótkim okresie po przejęciu,
- b) istotnych różnic pomiędzy wynikami faktycznie osiąganymi przez przejęte podmioty, a wynikami zakładanymi przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnej,
- c) zmian kadrowych i zmian w relacjach z partnerami biznesowymi, będących efektem zmiany kontroli nad przejętym podmiotem.

Dla realizacji celów Grupy istotne jest zatem powodzenie w zakresie realizacji przejęć na rynkach CEE zarówno w segmencie hostingu, jak omnichannel communication.

## Zapewnienie zgodności z RODO

W ramach bieżącej działalności, Grupa na znaczną skalę przetwarza dane osobowe, zarówno swoich klientów Grupy H88 i Grupy Oxyllion, jak i odbiorców wiadomości rozsyłanych poprzez infrastrukturę należącą do Grupy Vercom. Przetwarzanie danych osobowych przez poszczególne podmioty Grupy musi być dokonywane w sposób zgodny z przepisami dotyczącymi ochrony danych osobowych obowiązującymi w Polsce, jak również w krajach, w których Grupa Emitenta lub jej klienci prowadzą lub będą prowadzili działalność. Obowiązki z tym związane zostaną od maja 2018 r. znacznie rozszerzone w związku z wejściem w życie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych. Spółka nie może wykluczyć, że pomimo stosowania środków technicznych i organizacyjnych zapewniających ochronę przetwarzanych danych osobowych, dojdzie do naruszenia obowiązków prawnych przez któryś z podmiotów Grupy w tym zakresie, w szczególności do ujawnienia danych osobowych osobom nieupoważnionym.

Gotowość na zgodność działania z przepisami RODO ma szczególne znaczenie w segmencie omnichannel, gdzie specyfika klientów Enterprise determinuje najwyższą jakość świadczeniach usług.

## Utrzymanie i pozyskiwanie nowych zasobów ludzkich

Dla zapewnienia realizacji celów wskazanych już na etapie oferty publicznej konieczne jest utrzymanie istniejących oraz pozyskanie nowych zasobów ludzkich aby prowadzić działania w kluczowych obszarach:

- a) Prace Programistyczne – ze względu na specyfikę środowiska hostingowego konieczne jest budowanie własnych rozwiązań CRM i Billing, które w perspektywie 2 – 3 kwartałów przyczynią się do automatyzacji i bardziej efektywnej pracy obsługi klienta.
- b) Integracja Przejmowanych Spółek – konieczne jest posiadanie wyspecjalizowanego i kompetentnego zespołu, który koordynuje integrację przejmowanych Spółek i dba aby integracje zmierzały we wspólnym kierunku
- c) Działania marketingowe i nowe projekty. W planach najbliższych kwartałów istotne miejsce zajmują działania marketingowe w obszarze hostingu, które oprócz wzrostu ARPU zakładają zwiększenie wolumenu sprzedawanych usług. Podobnie w segmencie omnichannel nowe projekty wymagają, świeżych kompetentnych ludzi.

W obecnej sytuacji rynkowej i presji płacowej w obszarze IT bardzo istotna będzie zdolność do efektywnego wykorzystania istniejących pracowników i ich motywowania.

The logo consists of the number '22' in a stylized, rounded font. The first '2' is black, and the second '2' is black with a red horizontal bar at the bottom and a purple horizontal bar at the top.

**AKCJE I AKCJONARIAT**



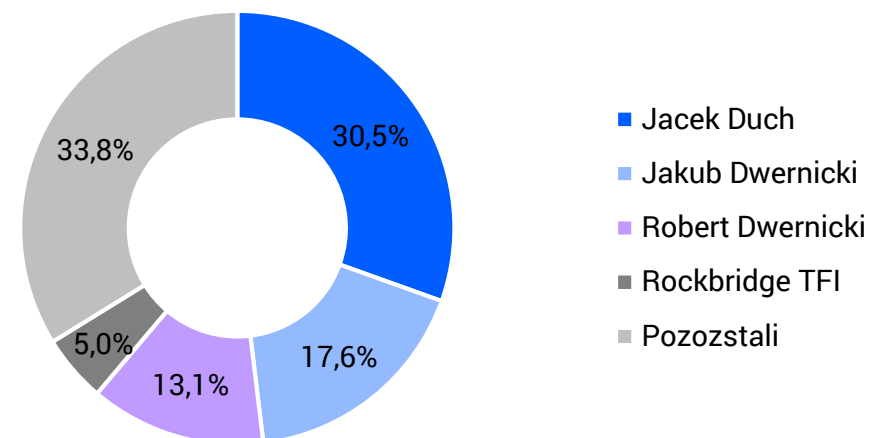
## Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym zgromadzeniu

Na dzień niniejszego sprawozdania Kapitał zakładowy Spółki wynosi 283 600 zł i dzieli się na 14 180 000 akcji o wartości nominalnej 0,02 zł każda.

Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu na dzień 31 grudnia 2018 r. oraz na dzień publikacji niniejszego raportu:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% głosów na WZ
Porozumienie akcjonariuszy*, w tym:	8.848.930	62,40%
<i>Jacek Duch</i>	4.320.565	30,47%
<i>Jakub Dwernicki</i>	2.497.459	17,61%
<i>Robert Dwernicki</i>	1.858.207	13,10%
<i>Sebastian Górecki</i>	172.699	1,22%
Rockbridge TFI	712.198	5,02%
Pozostali akcjonariusze	4.618.872	32,58%

Struktura akcjonariatu



\*Jacek Duch, Jakub Dwernicki, Robert Dwernicki, Sebastian Górecki pozostają w porozumieniu z uwagi na zawartą w dniu 18 sierpnia 2017 r. umowę regulującą zasady ładu korporacyjnego w Spółce, a także prawa i obowiązki Akcjonariuszy w zakresie posiadania, nabywania i zbywania akcji w Spółce, zasady obejmowania akcji w podwyższonym kapitale zakładowym Spółki, a także określającą zasady współpracy Akcjonariuszy, w tym w szczególności zasady dotyczące prowadzenia trwałej polityki wobec Spółki oraz zgodnego głosowania na walnych zgromadzenia Spółki, w tym w rozumieniu art. 87 ust. 1 pkt 5) Ustawy o Ofercie Publicznej.

## Zmiany w strukturze akcjonariatu

W wyniku transakcji nabycia łącznie 140.000 akcji Spółki przez Jacka Ducha, który jest członkiem porozumienia akcjonariuszy, liczba akcji posiadanych bezpośrednio przez członków porozumienia wzrosła do 8.861.431 akcji, co stanowi 62,49% wszystkich akcji i uprawnia do analogicznej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu. Na koniec okresu objętego sprawozdaniem porozumienie akcjonariuszy posiadało łącznie 8.848.930 akcji.

W wyniku rozliczenia transakcji nabycia 5.250 akcji Spółki w dniu 29 listopada 2018 r. Rockbridge TFI przekroczył próg 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu. Po zawarciu i rozliczeniu transakcji Rockbridge TFI posiadał 712.198 akcji i głosów na Walnym Zgromadzeniu, stanowiących 5,023% odpowiednio kapitału zakładowego i ogólnej liczby głosów.

## Akcje Spółki w posiadaniu członków Zarządu i Rady Nadzorczej

Liczba akcji posiadanych przez członków Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki na dzień 31 grudnia 2018 r. oraz na dzień publikacji niniejszego raportu:

Imię i nazwisko	Stanowisko	Liczba akcji
Jacek Duch	Przewodniczący RN	4.320.565
Jakub Dwernicki	Prezes Zarządu	2.497.459
Robert Stasik	Wiceprezes Zarządu	73.586

## Planowany skup akcji własnych

Po zakończeniu okresu sprawozdawczego, w dniu 12 lutego 2019 r. Zarząd R22 przyjął uchwałę dotyczącą rekomendowania Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki uchwalenie skupu akcji własnych.

Zgodnie z uchwałą:

- Zarząd zwoła Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, któremu przedstawi projekty uchwał obejmujące upoważnienie Zarządu do przeprowadzenia skupu akcji własnych w celu ich umorzenia.
- 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 Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy.
- Skup akcji własnych może być przeprowadzony przez R22 S.A. lub spółkę zależną z Grupy Kapitałowej R22.



R22



WŁADZE GRUPY

## **JAKUB DWERNICKI** **PREZES ZARZĄDU**



Założyciel i główna osoba zarządzająca R22 oraz prezes H88 S.A. Wcześniej prezes Inotel S.A. – spółki telekomunikacyjnej, a także pomysłodawca i główny inżynier strategii spółki Oxyllion. Główny autor strategii akwizycji biznesów hostingowych w ramach H88.

## **ROBERT STASIK** **WICEPREZES ZARZĄDU**



Członek Zarządu, Dyrektor Finansowy. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, posiadacz dyplomu CIMA. Z Grupą R22 związany od 8 lat, w roli Dyrektora Finansowego od 2014 roku. Wcześniej pracował w działach finansowych Good Food Products i Samsung Electronics.



## Skład Rady Nadzorczej

### JACEK DUCH

Przewodniczący Rady Nadzorczej

W 1970 roku ukończył Politechnikę Warszawską. W trakcie studium doktoranckiego pracował w Nixdorf Computer w Niemczech, a następnie jako pracownik naukowy w PSI AG w Berlinie. W latach 1978-1993 pracował dla Digital Equipment Corporation (DEC) gdzie prowadził projekty m.in. w Monachium, Wiedniu i Paryżu. Nadzorował tworzenie filii DEC w krajach Europy Środkowej, w tym w Polsce. Od roku 1993 do 1998 kierował Oracle Polska a następnie pełnił funkcje w zarządach Prokom Software S.A. i Prokom Internet S.A., oraz licznych radach nadzorczych m.in. Postdata S.A., Bank Pocztowy S.A., PVT a.s, licznych spółkach grupy Asseco. Posiada rozległe, wieloletnie doświadczenie zarówno techniczne w inżynierii oprogramowania jak i zarządzaniu w międzynarodowych i polskich koncernach informatycznych.

### MAGDALENA DWERNICKA

Członek Rady Nadzorczej

W 2002 roku ukończyła Akademię Rolniczą w Poznaniu, w 2003 r. i 2004 r. ukończyła odpowiednio Studium Marketingowego zarządzania Przedsiębiorstwem oraz Studium Zarządzania Zasobami Ludzkimi na Akademii Rozwoju Gospodarczego. W latach 2003 – 2004 uczestniczyła w cyklu szkoleń z zakresu wdrażania, realizacji i rozliczania projektów realizowanych w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego organizowanych przez PARP. Pracowała w latach 2007-2012 jako specjalista ds. PR w Telepuls „Spider” Sp. z o.o. S.K.A. z siedzibą w Poznaniu, w latach 2012 – 2017 jako Ogicom „Spider” Sp. z o.o. S.K.A. (obecnie H88 S.A.) z siedzibą w Poznaniu jako Specjalista ds. Projektów Unijnych.

### WOJCIECH CELLARY

Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

Profesor, wieloletni pracownik naukowy Politechniki Poznańskiej. Kolejno: asystent, adiunkt, docent i profesor w Instytucie Informatyki Politechniki Poznańskiej. Pełnił także m.in., takie funkcje jak kierownik Katedry Technologii Informacyjnych Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, kierownik zespołu naukowego Bazy Danych oraz Prorektor ds. Nauki we Francusko-Polskiej Wyższej Szkole Nowych Technik Informatyczno-Komunikacyjnych w Poznaniu

Jest autorem ponad 150 artykułów naukowych, 10 książek, 28 rozdziałów w książkach. Ponadto, jest redaktorem 15 książek oraz współautorem 3 patentów europejskich.

### WŁODZIMIERZ OLBRYCHT

Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

W 1981 roku ukończył Politechnikę Szczecińską, jest absolwentem wielu kursów o profilu ekonomicznym. Doświadczenie zawodowe rozpoczynał w „Termofracht” Szczecin Sp. z o.o., i PPUiRM „Transocean” Szczecin. W latach 1992 – 1995 pracował jako zastępca managera ds. sprzedaży, zaopatrzenia i logistyki STATOIL Polska, w latach 1996 – 1998 jako manager ds. zaopatrzenia i logistyki w AMOCO Poland Petroleum Products, następnie jako customer order fulfillment advisor na rynek Europy Centralnej i Wschodniej w LYONDELL Chemical z siedzibą we Wiedniu. W latach 2001 – 2003 jako prezes zarządu i dyrektor generalny w Anwim Sp. z o.o., a w latach 2003 – 2010 jako prezes zarządu i dyrektor generalny w Mazeikiu Nafta Trading House Sp. z o.o.

## KATARZYNA NAGÓRKO

### Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

W 1999 roku ukończyła finanse i bankowość na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, następnie studia podyplomowe z zarządzania podatkowego na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. Posiada tytuł "Fellow of the Association of Chartered Certified Accountants", dyplom „Member of the Association of Chartered Certified Accountants”, certyfikaty PRINCE 2, ALTKOM w zakresie zarządzania projektem. Wcześniej: audyt supervisor w KPMG Sp. z o.o., audyt manager w KPMG UK LTD, z siedzibą w Leeds/Londyn, audyt manager w KPMG Sp. z o.o. Sp.k, dyrektor finansowy w EBCC sp. z o.o. oraz dyrektor finansowy Anecoop Polska Sp. z o.o. z siedziba w Swarzędzu. Obecnie w Younick Technology Park Sp. z o.o. z siedzibą w Złotnikach/Suchym Lesie.

## Zmiany w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej

W I półroczu 2018/19 roku obrotowego nie nastąpiły zmiany w Zarządzie oraz Radzie Nadzorczej R22.

Poznań, 25 lutego 2019 r.

**Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej R22 za I półrocze 2018/2019 roku finansowego zakończonego 31 grudnia 2018 r.**

Zarząd R22 S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, skonsolidowane sprawozdanie finansowe R22 za okres I półrocza 2018//2019 roku finansowego zakończonego 31 grudnia 2018 r. i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości.

Zarząd oświadcza także, iż zaprezentowane dane odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy oraz jej wynik finansowy. Sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Jakub Dwernicki

Prezes Zarządu

Robert Stasik

Wiceprezes Zarządu

Poznań, 25 lutego 2019 r.

**Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia jednostkowego sprawozdania finansowego R22 za I półrocze 2018/2019 roku finansowego zakończonego 31 grudnia 2018 r.**

Zarząd R22 S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, jednostkowe sprawozdanie finansowe R22 za okres I półrocza 2018//2019 roku finansowego zakończonego 31 grudnia 2018 r. sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości.

Zarząd oświadcza także, iż zaprezentowane dane odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową spółki oraz jej wynik finansowy. Sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Jakub Dwernicki

Prezes Zarządu

Robert Stasik

Wiceprezes Zarządu

Data sporządzenia i zatwierdzenia do publikacji Sprawozdania Zarządu z działalności R22 S.A. oraz Grupy Kapitałowej R22 w I półroczu 2018/2019 roku obrotowego zakończonego 31 grudnia 2018 r.: **25 lutego 2019 r.**

Data publikacji Sprawozdania Zarządu z działalności R22 S.A. oraz Grupy Kapitałowej R22 w I półroczu 2018/2019 roku obrotowego zakończonego 31 grudnia 2018 r.: **26 lutego 2019 r.**

**Jakub Dwernicki**  
**Prezes Zarządu**

**Robert Stasik**  
**Wiceprezes Zarządu**