



CloudTechnologies

# Wyniki finansowe Q2 2021

## Prezentacja inwestorska

Sierpień 2021



CloudTechnologies

# Podsumowanie Q2 2021

14,0

mln PLN

Przychody

4,8

mln PLN

EBITDA

2,2

mln PLN

Zysk netto

+30,6%

vs Q2 2020  
Przychody

+4,1

mln PLN

vs Q2 2020  
EBITDA

+3,1

mln PLN

vs Q2 2020  
Zysk netto

# Podsumowanie H1 2021

26,5

mln PLN

Przychody

7,8

mln PLN

EBITDA

3,1

mln PLN

Zysk netto

+20,3%

vs H1 2020  
Przychody

+7,7

mln PLN

vs H1 2020  
EBITDA

+4,8

mln PLN

vs H1 2020  
Zysk netto

# S

## Spis treści

1 | Model biznesowy

2 | Dywersyfikacja przychodów

3 | Wydarzenia Q2

4 | Wyniki finansowe Q2

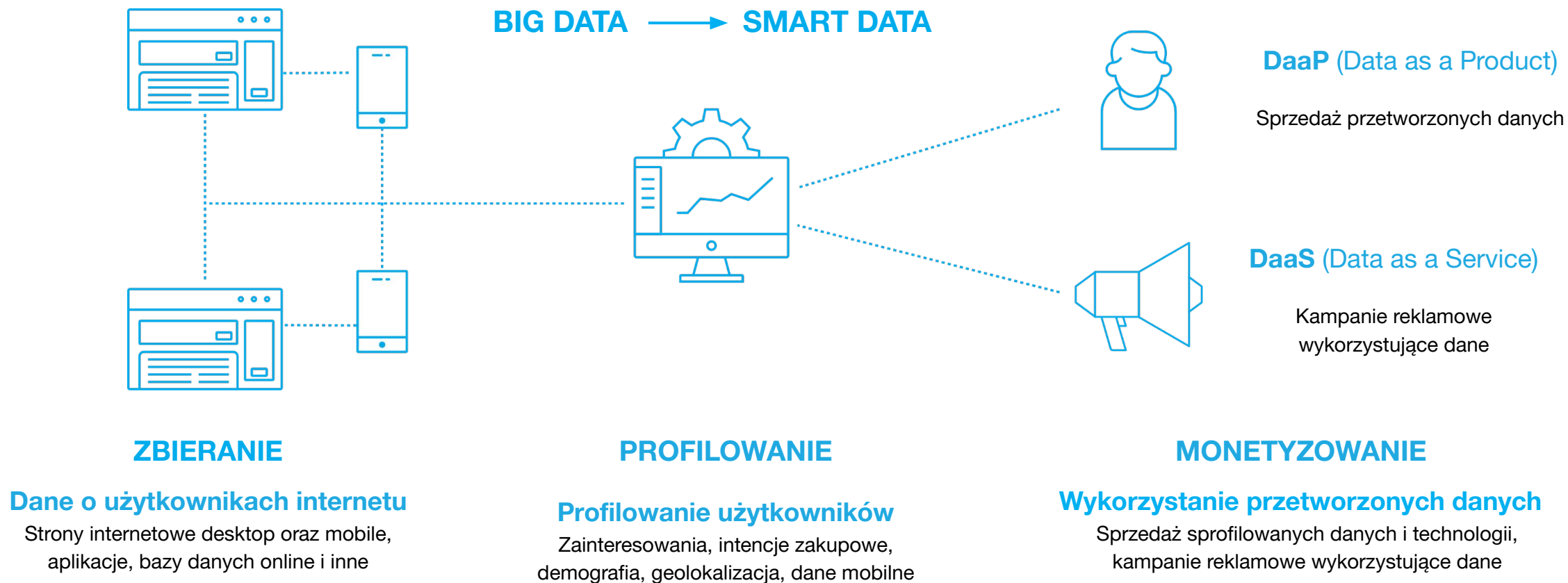
5 | Wyniki per segment

6 | Bilans

7 | Cash flow

8 | Plany rozwoju 2021

# Monetyzujemy dane w internecie

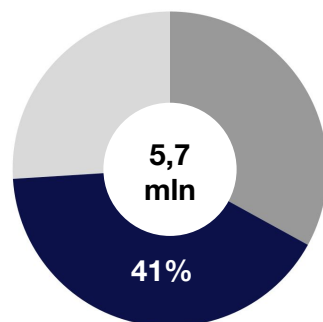


# Dywersyfikacja biznesu pomiędzy segmenty

## Data enrichment

Przychody Q2 2021 r.

**+3,4 mln PLN r/r**



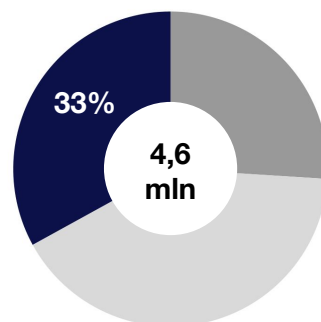
- Dostarczanie danych przeznaczonych do targetowania reklamy internetowej.
- Autorska technologia DMP służąca do gromadzenia, analizy i monetyzacji danych, oferowana w modelu SaaS lub na licencji.

DYSTRYBUTORZY DANYCH  
I TECHNOLOGII

## Data consulting

Przychody Q2 2021 r.

**+1,7 mln PLN r/r**



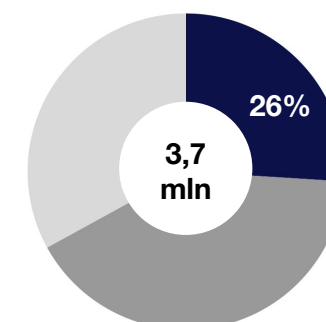
- Efektywne kampanie wizerunkowe wsparte analityką Big Data.
- Kampanie performance z użyciem danych.
- Wzrost konwersji dzięki analizie i modelowaniu danych o klientach.

AGENCJE REKLAMOWE I DOMY MEDIOWE  
KLIENCI BEZPOŚREDNI

## Data acquisition

Przychody Q2 2021 r.

**-1,4 mln PLN r/r**



- Kampanie afiliacyjne na globalnych rynkach.
- Pośrednictwo w hurtowej (brokerskiej) odsprzedaży mediów reklamowych, celem pozyskania danych, monetyzowanych w pozostałych segmentach.

SIECI AFILIACYJNE  
BROKERZY POWIERZCHNI REKLAMOWYCH

# Wydarzenia Q2: Realizacja planów strategicznych i dalszy dynamiczny wzrost wyników

- **Wysoka dynamika wzrostu i rosnący potencjał kluczowego segmentu Data enrichment**  
Model biznesowy Cloud Technologies oparty jest na sprzedaży danych, a segment Data enrichment stanowi główny czynnik wzrostu sprzedaży spółki, odpowiadając już za ponad 40% osiągniętych przychodów. Wysoki poziom marży sprawia, że segment ten w największym stopniu kontrybuuje do poprawy wyników netto całej Grupy. Q2 przyniósł także znaczący wzrost segmentu Data consulting, który odbudował swoją sprzedaż i marżę po okresie pandemii w 2020 roku.
- **Ogłoszenie planów strategicznych na 2021 rok**  
Z początkiem II kwartału Cloud Technologies przedstawiło plany strategiczne na bieżący rok, obejmujące działania w trzech obszarach: globalizacja, międzynarodowe akwizycje i rozwój własnych technologii. Na przestrzeni kwartału Grupa poczyniła istotne postępy w każdym ze zidentyfikowanych obszarów rozwoju, co wpłynie pozytywnie na osiągnięte wyniki w kolejnych okresach.
- **Utworzenie spółki zależnej OnProspects Ltd w Londynie**  
W maju Cloud Technologies utworzyło nową spółkę zależną w Wielkiej Brytanii, która odpowiedzialna jest za komercjalizację platformy DSP (Demand Side Platform), umożliwiającej zautomatyzowany zakup powierzchni reklamowej w modelu aukcyjnym. Platforma pozwoli dotrzeć do nowych klientów oraz pośrednio przyczyni się do rozwoju kluczowego segmentu Data enrichment, który stanowi główne źródło wzrostu przychodów i wyników Grupy.



# Wydarzenia Q2: Realizacja planów strategicznych i dalszy dynamiczny wzrost wyników

---

- **Nabycie udziałów w hiszpańskiej spółce The Linea1 MKT S.L.**

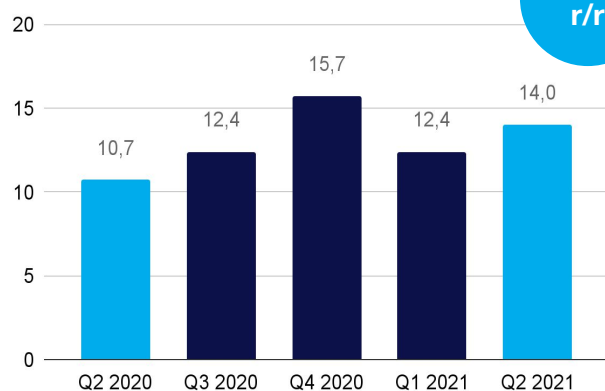
W celu rozszerzenia zasięgu sprzedaży danych, Cloud Technologies nabyło w czerwcu 24% udziałów w hiszpańskiej spółce The Linea1 MKT S.L. z branży marketingu internetowego. Akwizycja pozwala Grupie na szybkie dotarcie z danymi do nowych klientów, co wpłynie pozytywnie na wyniki w kolejnym kwartale. Zawarta umowa daje możliwość zwiększenia zaangażowania Grupy do poziomu 60% udziałów w przyszłości.
- **Zwolnienie z obowiązku zwrotu części wsparcia otrzymanego w ramach Tarczy Finansowej**

Polski Fundusz Rozwoju dokonał zwolnienia z obowiązku zwrotu części subwencji finansowej otrzymanej przez Cloud Technologies w ramach Tarczy Finansowej, kwota zwolnienia wyniosła 931,5 tys. PLN. W wyniku umorzenia Grupa rozpoznała zdarzenie jako pozostały przychód operacyjny.
- **Wpływ pandemii COVID-19 na działalność operacyjną**

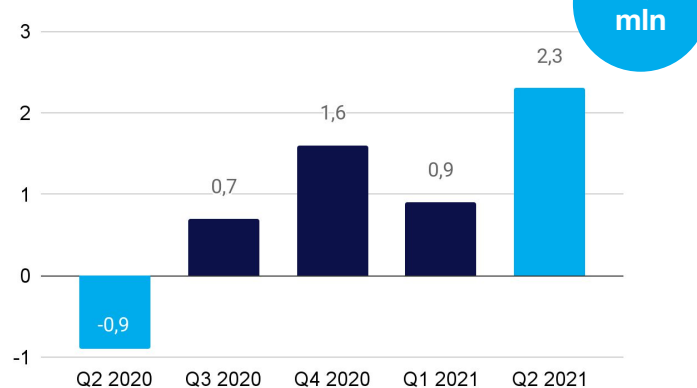
Grupa należy do grona beneficjentów przeniesienia aktywności konsumentów i firm do Internetu, co przekłada się na wzrost popytu na dane i usługi reklamowe. Negatywny efekt pandemii zanotowany został przejściowo w II kwartale 2020 r.

# Q2 2021: znaczący wzrost zysku oraz poziomu gotówki

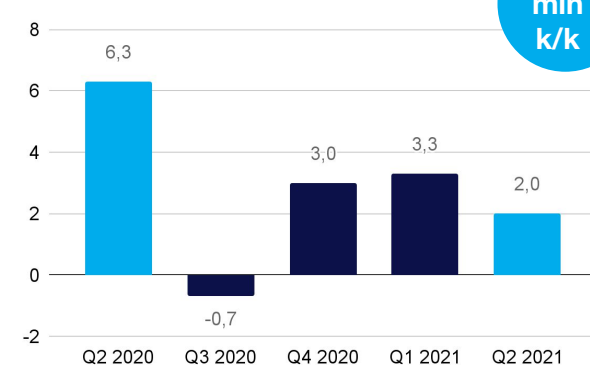
## Przychody (mln PLN)



## Zysk netto (mln PLN)

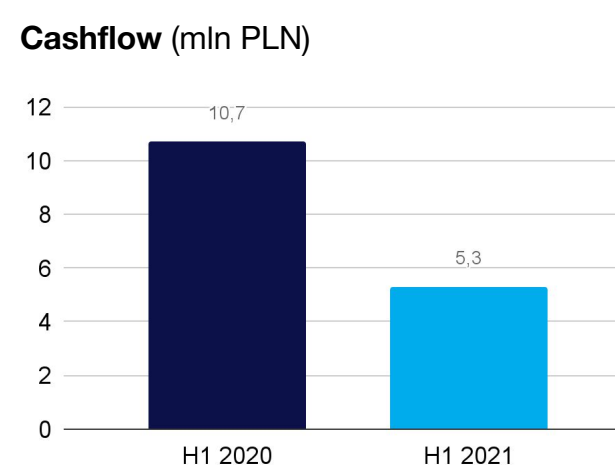
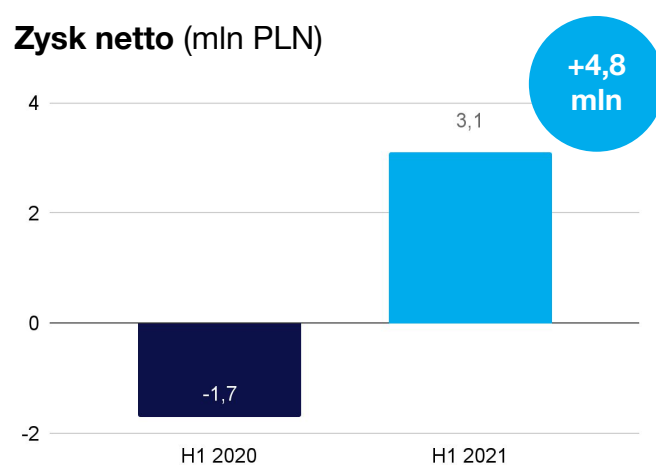
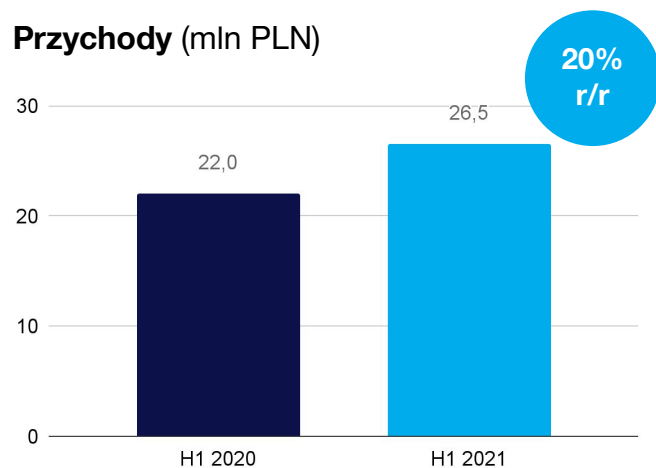


## Cashflow (mln PLN)



- Sprzedaż w Q2 2021 przekroczyła poziom 14 mln PLN (wzrost o 31% r/r), na co wpływ miały wzrosty odnotowane w segmencie Data enrichment i Data consulting oraz niska baza, która w porównywalnym okresie była obciążona krótkim i przejściowym, negatywnym wpływem pandemii COVID-19, odbudowanym w Q3 i Q4.
- Wynik netto w Q2 w wysokości 2,2 mln PLN przewyższył zysk osiągnięty w najlepszym, zgodnie z sezonowością rynku reklamy internetowej, okresie Q4. W największym stopniu do wyniku, za sprawą wysokich przychodów i marży, kontrybuował segment Data enrichment. Wpływ miało także zdarzenie jednorazowe w postaci zwolnienia z obowiązku zwrotu części subwencji finansowej w ramach Tarczy Finansowej w wysokości 0,9 mln PLN.
- W Q2 2021 kolejny raz poprawiony został poziom cashflow, stan gotówki na koniec okresu wyniósł ponad 23 mln PLN. Zgodnie ze strategią, środki te mogą posłużyć do inwestycji w rozwój technologii lub do potencjalnych akwizycji, których celem jest rozbudowa sieci dystrybucji danych.

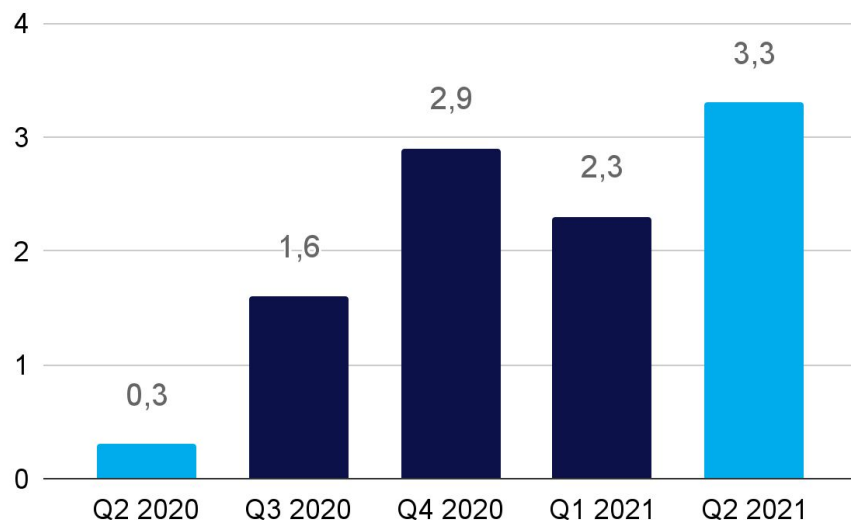
# H1 2021: zysk netto przewyższył wynik H2 2020



- Sprzedaż Grupy w okresie H1 2021 wzrosła o ponad 20% i wyniosła 26,5 mln PLN, wobec 22,0 mln PLN osiągniętych w okresie H1 2020.
- Wynik netto w H1 2021 w wysokości 3,1 mln PLN poprawił wynik osiągnięty w H1 2020 (strata na poziomie 1,7 mln PLN) o około 4,8 mln PLN. Jednocześnie zysk netto wygenerowany w H1 2021 przewyższył zysk osiągnięty w H2 2020 (wynoszący 2,3 mln PLN).
- Cashflow Grupy w H1 2021 był pozytywny i wyniósł 5,3 mln PLN wobec 10,7 mln w H1 2020, pomimo praktycznie identycznych przepływów z działalności operacyjnej. W H1 2020 Grupa otrzymała 3,4 mln PLN subwencji z PFR, natomiast w H1 2021 Grupa dokonała spłaty kredytu inwestycyjnego, zaciągniętego na realizację projektu inwestycyjnego objętego dotacją BGK.

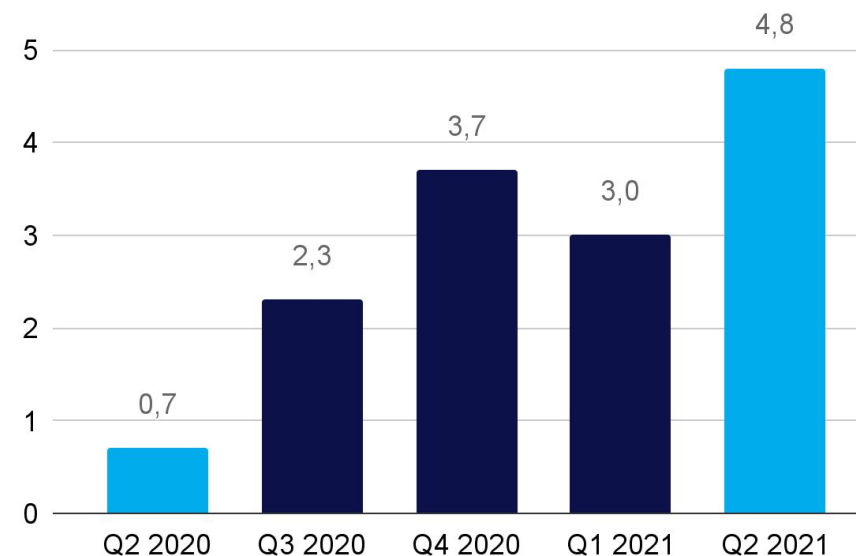
# Q2 2021: skuteczny model biznesowy i wysoka EBITDA

**EBITDA segmentów\*** (mln PLN)



- Model biznesowy Cloud Technologies opiera się na sprzedaży danych i jest beneficjentem rosnącego rynku reklamy internetowej oraz przenoszenia się aktywności do kanału online. Ponadto odznacza się wysokim poziomem skalowalności, co odzwierciedla stały, rosnący trend EBITDA na przestrzeni ostatnich kwartałów, napędzanych zwłaszcza przez segment Data enrichment.

**EBITDA** (mln PLN)

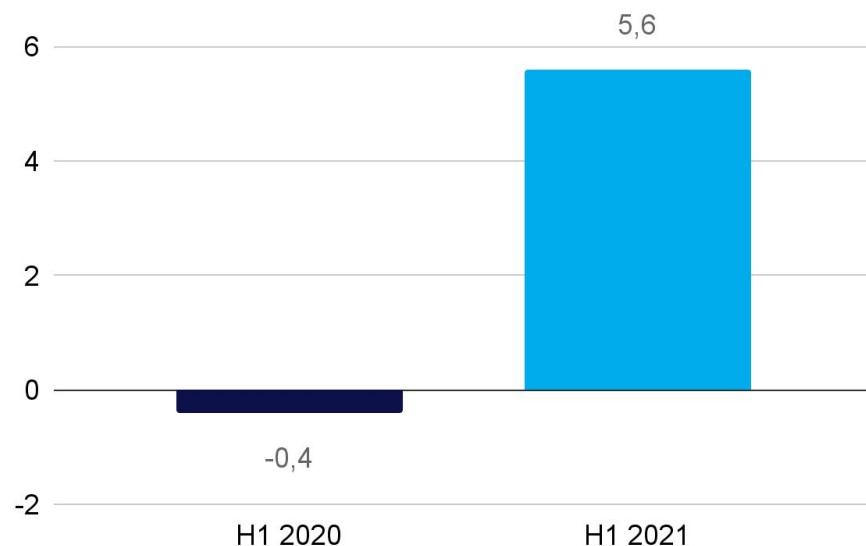


- Poziom EBITDA w Q2 wyniósł 4,8 mln PLN, znacząco przewyższając rezultat osiągnięty w porównywalnym okresie 2020 roku. Wyłączając wpływ zdarzenia jednorazowego w kwocie 0,9 mln, EBITDA wciąż zdołała przebić rekordowy wynik Grupy osiągnięty w najlepszym, ze względu na sezonowość i statystykę, okresie Q4 2020.

\* EBITDA segmentów operacyjnych, nie uwzględnia pozostałej działalności operacyjnej oraz dotacji

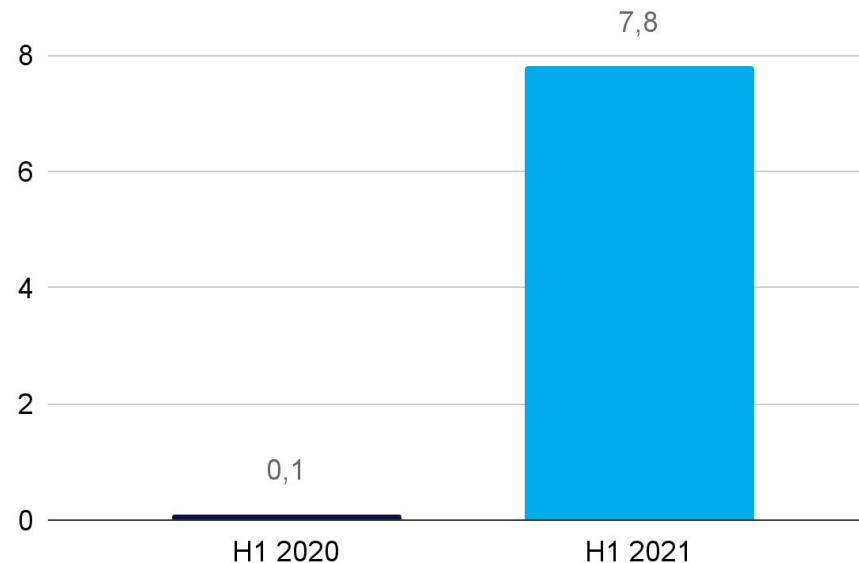
# H1 2021: skokowa poprawa EBITDA r/r

**EBITDA segmentów\*** (mln PLN)



- EBITDA segmentów Grupy wyniosła w H1 2021 około 5,6 mln PLN, wobec straty na poziomie 0,4 mln w H1 2020. Należy jednakże podkreślić, iż na wyniki okresu porównywalnego duży wpływ miała rozwijająca się pandemia COVID-19.

**EBITDA** (mln PLN)

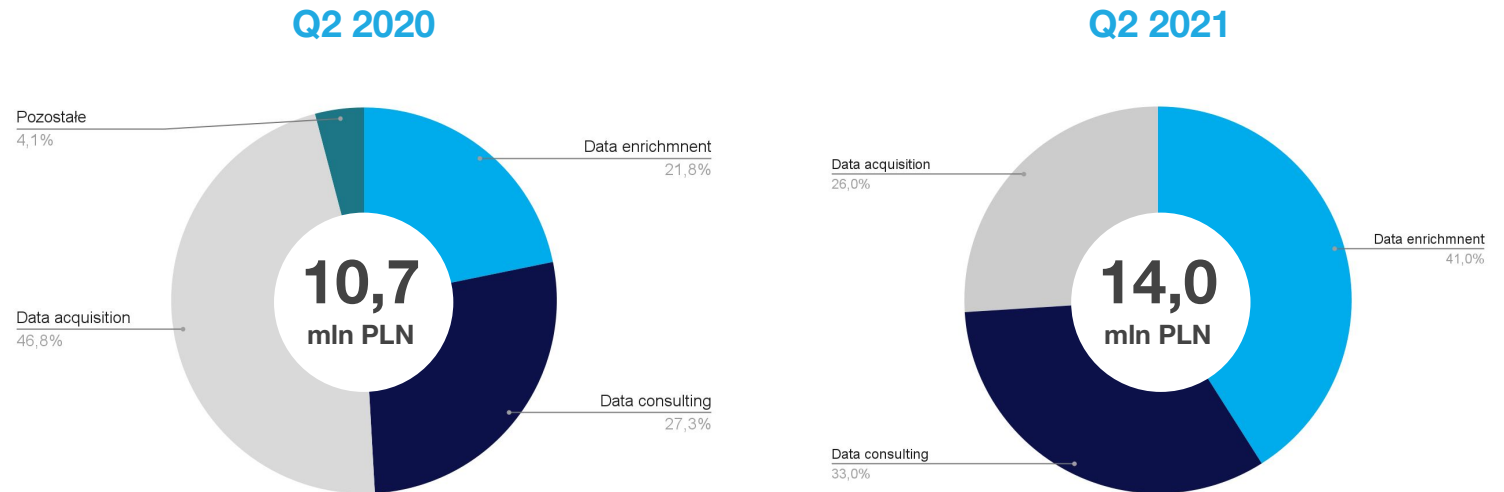


- Różnica między okresem H1 2021 a H1 2020 była jeszcze większa na poziomie EBITDA, która uwzględnia przychody z dotacji. EBITDA Grupy wyniosła w H1 2021 około 7,8 mln PLN, wobec zysku na poziomie 0,1 mln w H1 2020. Na wyniki H1 2021 dodatkowy pozytywny wpływ miało częściowe umorzenie pożyczki od PFR.

\* EBITDA segmentów operacyjnych, nie uwzględnia pozostałej działalności operacyjnej oraz dotacji

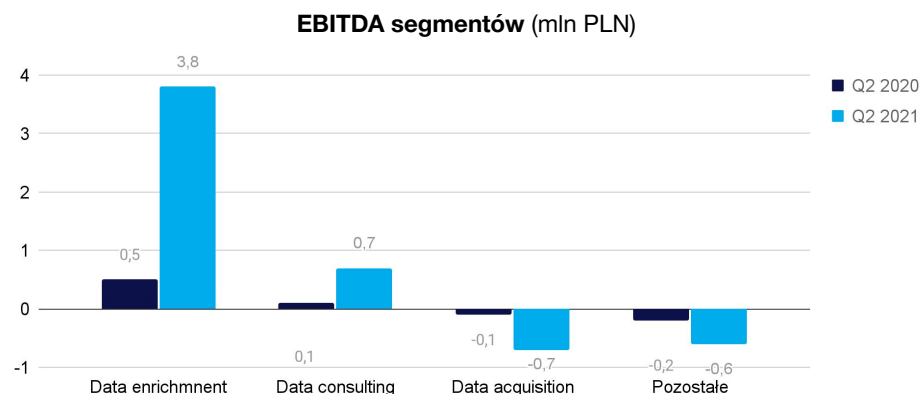
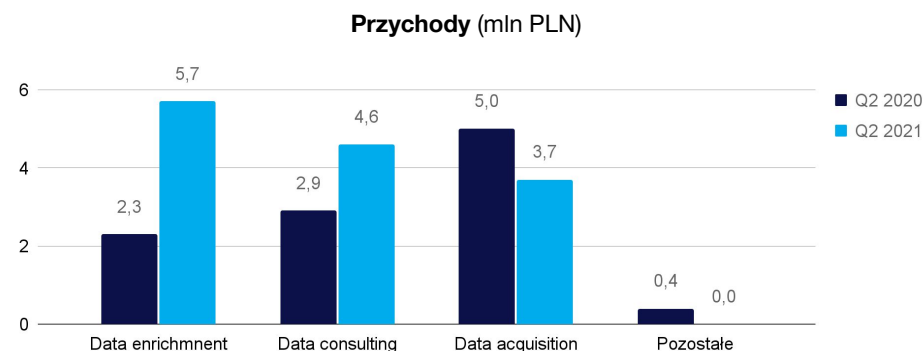
# Dynamiczny wzrost najbardziej rentownego segmentu Data enrichment - już ponad 40% przychodów

- Wzrost udziału segmentów o wyższym poziomie marży (Data enrichment, Data consulting) kosztem spadku udziału segmentów o niższej marży (Data acquisition).
- Istotny wzrost znaczenia segmentu Data enrichment, który odpowiadał w Q2 2021 już za ponad 40% przychodów Grupy, a zanotowany poziom marżowości drugi kwartał z rzędu zbliżył się do 70%.
- Rośnie na znaczeniu również sprzedaż segmentu Data consulting (33% w Q2 2021 wobec 27% w Q2 2020).
- Segment DA pełni funkcję dostawcy danych do pozostałych segmentów, koncentrując się na jakości danych. Wpływa to na stopniowe obniżanie przychodów tego segmentu oraz ich wzrost, razem z marżą, w pozostałych.



# Q2 2021 segmenty: Data enrichment motorem wzrostu

- **Data enrichment** kolejny kwartał z rzędu notuje dynamiczne wzrosty, co w połączeniu z wysokim poziomem marży na poziomie blisko 70%, wpływa pozytywnie na wyniki całej Grupy. W II kwartale poprzez utworzenie spółki zależnej w UK do komercjalizacji platformy DSP oraz nabycie udziałów w hiszpańskiej spółce The Linea1 MKT S.L., Grupa pośrednio i bezpośrednio wpłynie na dalsze wzrosty w segmencie Data enrichment w kolejnych okresach. Segment cechuje się wysokim poziomem skalowalności.
- **Data consulting** odnotował zarówno wzrost sprzedaży jak i rentowności, na co pozytywnie wpłynęły zwłaszcza agencje reklamowe, w szczególności działalność spółki zależnej Audience Network. Obecna rentowność jest zbliżona do modelowej rentowności zakładanej w tym segmencie.
- **Data acquisition** notuje spadek przychodów, co ma związek z optymalizacją procesu pozyskiwania danych. Grupa koncentruje działania na pozyskiwaniu danych o wysokiej jakości, co ma przełożenie na ich wyższy potencjał sprzedażowy, z sukcesem wykorzystywany w segmencie Data enrichment. Ponadto w segmencie znajdują się koszty związane z działaniami zmierzającymi do komercjalizacji technologii DSP w nowo utworzonej spółce zależnej w UK.
- Segment **Pozostałe** obejmuje działalność centralną Grupy, m.in. koszty związane z księgowością, obecnością na giełdzie itp.



# Q2 2021 Bilans: wzrost aktywów trwałych oraz poziomu gotówki



## Bilans

### Wybrane pozycje

- Zmiana struktury WNIP: zakończenie kolejnego projektu objętego dotacją ("Big Data Analytics Platform") oraz następnej generacji platformy DMP.
- Wzrost pozostałych aktywów trwałych: rozpoznanie dodatkowych aktywów i zobowiązań leasingowych zgodnie z MSSF 16 (najem biura oraz serwerów) oraz podpisanie długoterminowych umów zakupu danych.
- Relatywnie stabilny poziom należności handlowych pomimo rosnącej skali działalności.
- Znaczący wzrost gotówki, kilkakrotnie przewyższającej zadłużenie (ujemny dług netto), obejmujące przede wszystkim pożyczki PFR oraz zobowiązania leasingowe.
- Wzrost przychodów przyszłych okresów wynikający przede wszystkim z podpisania wieloletnich umów sprzedaży licencji na DMP, pozyskanych dotacji oraz około 2-letnich kontraktów na sprzedaż danych.

w mln PLN	30.06.2021	31.12.2020	30.06.2020
<b>Aktywa trwałe:</b>	<b>49,2</b>	<b>47,3</b>	<b>39,5</b>
(a) WNIP	36,9	39,3	37,9
(b) Pozostałe	12,3	8,1	1,6
<b>Aktywa obrotowe:</b>	<b>52,5</b>	<b>51,4</b>	<b>45,6</b>
(a) Należności handlowe	25,2	28,1	23,7
(b) Gotówka i ekwiwalenty	23,1	17,8	15,5
(c) Pozostałe	4,1	5,5	6,4
<b>Aktywa razem</b>	<b>101,7</b>	<b>98,8</b>	<b>85,1</b>
<b>Kapitał własny</b>	<b>69,1</b>	<b>64,6</b>	<b>57,0</b>
<b>Zobowiązania i rezerwy:</b>	<b>32,6</b>	<b>34,2</b>	<b>28,1</b>
(a) Zobowiązania handlowe	3,9	4,9	10,1
(b) Zadłużenie odsetkowe	5,4	7,7	4,0
(c) Przychody przyszłych okresów	21,6	20,3	13,2
(d) Pozostałe	1,7	1,4	0,8
<b>Pasywa Razem</b>	<b>101,7</b>	<b>98,8</b>	<b>85,1</b>



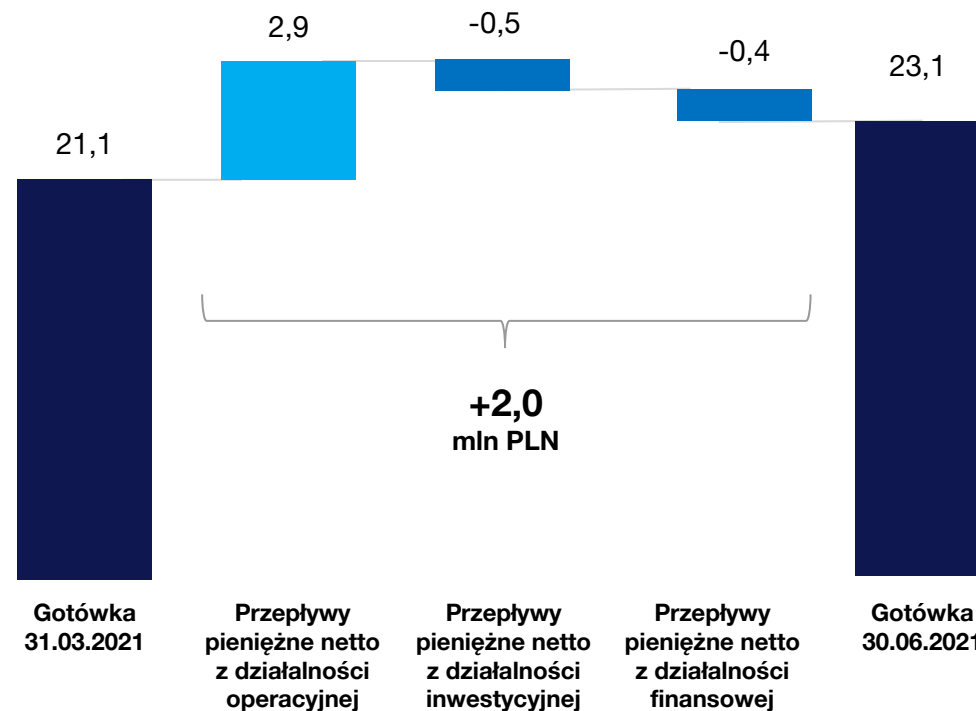
# Q2 2021 Cash Flow: 2,0 mln PLN wzrost poziomu gotówki



## Cash flow

Wybrane pozycje w mln PLN

- Wzrost poziomu gotówki w kwartale o 2,0 mln PLN, w tym pozytywny cash flow z działalności operacyjnej w wysokości 2,9 mln PLN
- CAPEX na rozpoczęcie rozwoju platformy DMP kolejnej generacji (ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej)
- Ujemne przepływy z działalności finansowej wynikające przede wszystkim ze spłaty bieżących zobowiązań leasingowych



# Plany rozwoju Cloud Technologies - 2021



## Globalizacja

- Wzmocnienie obecności Spółki na rynkach zagranicznych, w tym USA
- Dalsza rozbudowa sieci dystrybucji danych
- Eksploracja nowych źródeł danych
- Rozwój poprzez spółkę zależną w UK i komercjalizację DSP



## Akwizycje

- Akwizycje firm o mniejszej skali działalności niż Cloud Technologies na rynkach zagranicznych w celu rozbudowy sieci dystrybucji danych
- Zakup pakietów mniejszościowych z możliwością przejęcia kontroli w przyszłości
- Transakcje z wykorzystaniem akcji własnych lub gotówki



## Technologie

- Dalszy rozwój technologii DMP i nowa generacja platformy OnAudience.com
- Przygotowanie do komercjalizacji technologii DSP oraz analiza potencjału zakupu kodu źródłowego
- Przygotowanie technologiczne do zmian rynkowych w 2023 roku

# Dziękujemy za uwagę

---

Piotr Prajsnar

Prezes Zarządu

Piotr Soleniec

Członek Zarządu, CFO



CloudTechnologies