



CloudTechnologies

# Wyniki finansowe Q1 2021

## Prezentacja inwestorska

Maj 2021



CloudTechnologies

# Podsumowanie Q1 2021

---

12,4

mln PLN

**Przychody**

3,0

mln PLN

**EBITDA**

0,9

mln PLN

**Zysk netto**

+10,4%

**vs Q1 2020**  
**Przychody**

+3,6

mln PLN

**vs Q1 2020**  
**EBITDA**

+1,7

mln PLN

**vs Q1 2020**  
**Zysk netto**

# S

## Spis treści

1 | Model biznesowy

2 | Dywersyfikacja przychodów

3 | Wydarzenia Q1

4 | Wyniki finansowe Q1

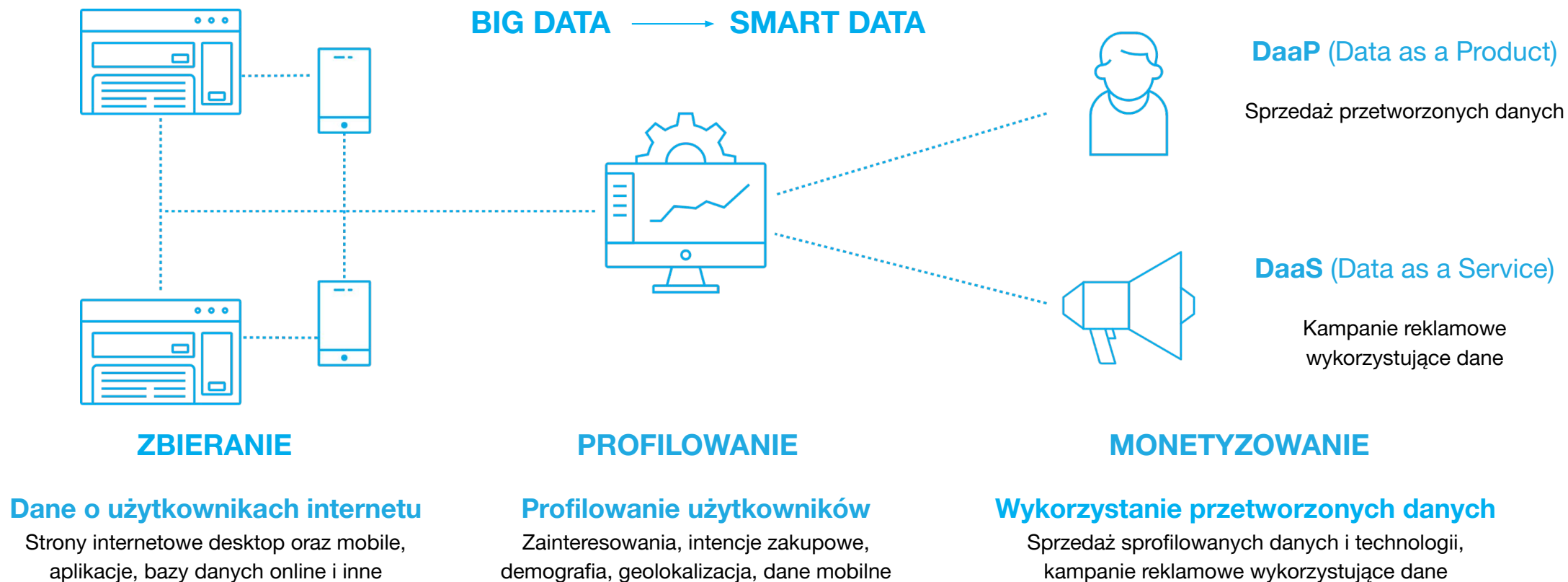
5 | Wyniki per segment

6 | Bilans

7 | Cash flow

8 | Plany rozwoju 2021

# Monetyzujemy dane w internecie

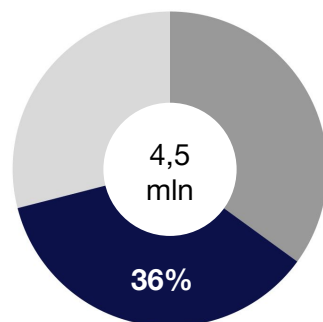


# Dywersyfikacja biznesu pomiędzy segmenty

## Data enrichment

Przychody Q1 2021 r.

**+3,2 mln PLN r/r**



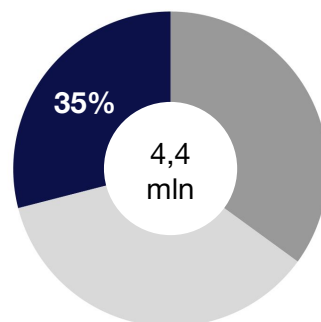
- Dostarczanie danych przeznaczonych do targetowania reklamy internetowej.
- Autorska technologia DMP służąca do gromadzenia, analizy i monetyzacji danych, oferowana w modelu SaaS lub na licencji.

DYSTRYBUTORZY DANYCH  
I TECHNOLOGII

## Data consulting

Przychody Q1 2021 r.

**+1,0 mln PLN r/r**



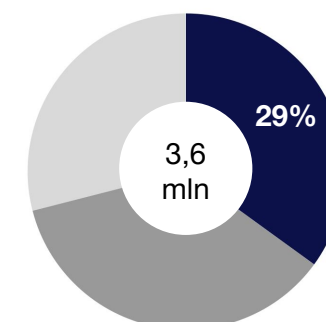
- Efektywne kampanie wizerunkowe wsparte analityką Big Data.
- Kampanie performance z użyciem danych.
- Wzrost konwersji dzięki analizie i modelowaniu danych o klientach.

AGENCJE REKLAMOWE I DOMY MEDIOWE  
KLIENCI BEZPOŚREDNI

## Data acquisition

Przychody Q1 2021 r.

**-3,1 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 Q1: Wzrost wyników finansowych i realizacja planów strategicznych

- **Wysoki potencjał kluczowego segmentu Data enrichment**

Model biznesowy Grupy oparty na sprzedaży danych, który w największym stopniu realizowany jest przez segment Data enrichment stanowi główny czynnik wzrostu sprzedaży spółki, a najwyższy poziom marży osiągnięty w tym obszarze przekłada się na istotną poprawę wyników r/r. Segment Data enrichment odpowiada już za ponad 1/3 osiągniętych przychodów Grupy i w największym stopniu przyczynia się do poprawy wyników netto.

- **Umowa na sprzedaż licencji na użytkowanie autorskiej technologii DMP**

W lutym 2021 r. została sfinalizowana umowa dotycząca sprzedaży licencji na wykorzystanie autorskiej technologii Data Management Platform do polskiej spółki z branży medialnej. Umowa przewiduje standardowy 5-letni okres licencji, a kwota opiewa na 1 mln PLN netto. Przychód z transakcji rozliczany będzie proporcjonalnie do czasu trwania licencji. Od początku 2020 r. Grupa podpisała łącznie siedem umów na użytkowanie technologii DMP na łączną kwotę 8,9 mln PLN.

- **Ukończenie prac nad nową generacją platformy DMP**

Przez ostatni rok Grupa prowadziła proces wytworzenia i ulepszenia obecnie używanej generacji autorskiej platformy DMP. Z końcem Q1 2021 prace te zostały ukończone, a w ich wyniku dokonano rozbudowy platformy o nowe funkcjonalności, które zostaną zaoferowane klientom Grupy. Jednocześnie rozpoczęte zostały prace nad kolejną generacją platformy DMP ze względu na jej wysoki potencjał komercyjny i technologiczny.

# Wydarzenia Q1: Wzrost wyników finansowych i realizacja planów strategicznych

- **Otrzymanie końcowej transzy dotacji od Banku Gospodarstwa Krajowego**

W lutym 2021 r., spółka zależna Audience Network otrzymała ostateczną transzę dotacji od BGK w wysokości 0,9 mln PLN (z łącznej dotacji na kwotę 5,1 mln PLN). Otrzymana kwota została w całości przeznaczona na spłatę kredytu bankowego, zaciągniętego w celu realizacji projektu objętego dotacją. Kredyt został spłacony w całości.

- **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. Planowane luzowania obostrzeń mogą wpłynąć pozytywnie na wyniki Grupy ze względu na branże historycznie będące źródłem zleceń reklamowych dla Spółki jak np. turystyka.

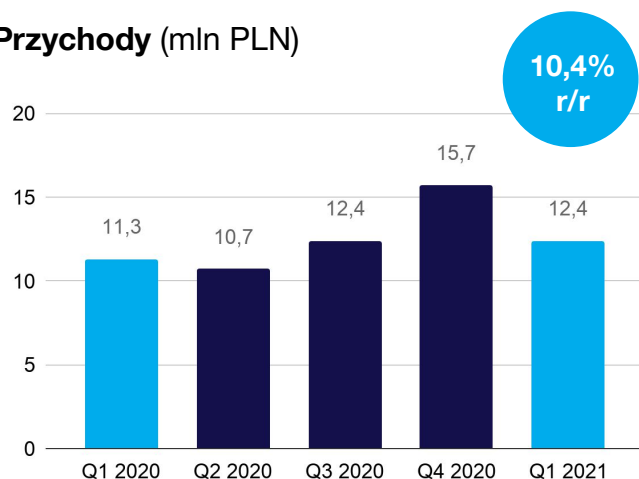
- **Utworzenie nowej spółki zależnej w Londynie**

Krótko po zakończeniu Q1 2021, Grupa ogłosiła plany strategiczne na 2021 r. w ramach których w maju utworzona została nowa spółka zależna w Wielkiej Brytanii, która odpowiedzialna będzie 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.

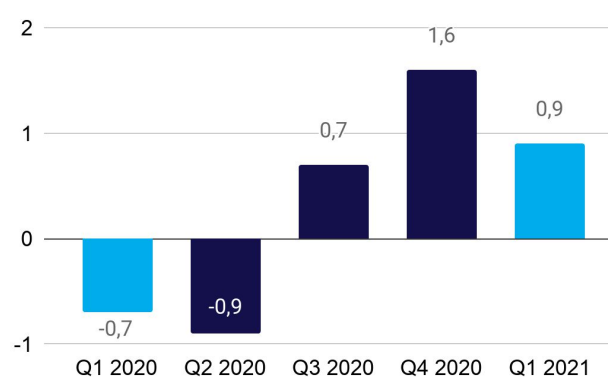


# Q1 2021: zysk netto przewyższył wynik całego 2020 roku

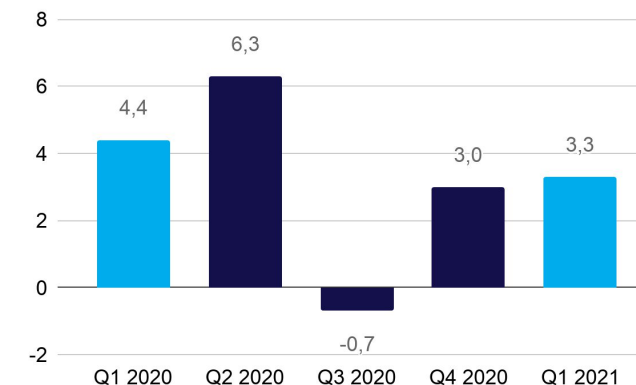
## Przychody (mln PLN)



## Zysk netto (mln PLN)



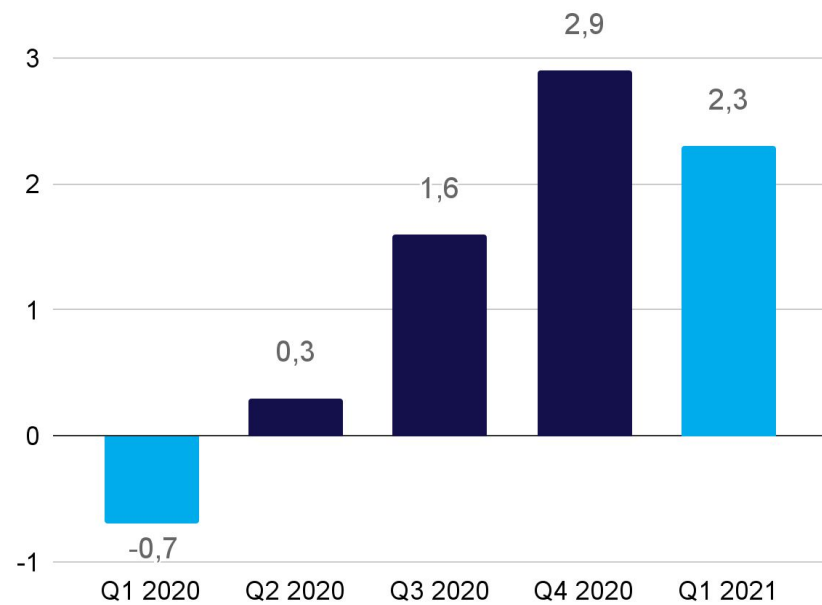
## Cashflow (mln PLN)



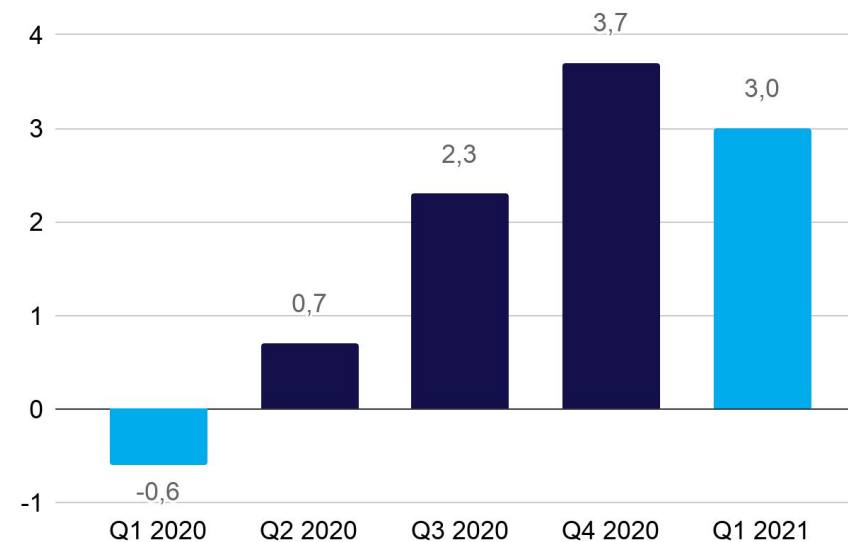
- Ciągła praca nad efektywnością modelu pozyskiwania danych przełożyła się w Q1 na zakup bardziej kalorycznych źródeł danych, charakteryzujących się większą ilością oraz jakością informacji. Skutkuje to wyższym kosztem ich pozyskania, za to jest rekompensowane większym potencjałem sprzedaży. Strategia ta ma wpływ na osiągnięte przychody.
- Sprzedaż w Q1 2021 osiągnęła poziom 12,4 mln PLN (wzrost o 10% r/r) i spadła o około 21% w porównaniu do Q4 2020 (zgodnie z typową sezonowością rynku reklamy internetowej). Jednocześnie poziom sprzedaży w Q1 2021 był praktycznie równy sprzedaży za Q3 2020.
- Wynik netto w Q1 (0,9 mln PLN) przewyższył zysk uzyskany w całym 2020 roku (0,6 mln PLN), był jednakże niższy od wyniku w Q4, zgodnie z sezonowością rynku reklamy internetowej, który generuje szczyt w Q4 (a w 2020 r. doszło ponadto do kumulacji wydatków marketingowych, wstrzymanych w poprzednich okresach) oraz równy wynikowi za Q3 2020.
- W Q1 2021 ponownie poprawił się poziom cash flow, stan gotówki Spółki na koniec okresu wyniósł ponad 21 mln PLN. Największy wpływ na dodatni wynik miały przepływy operacyjne, które wyniosły 4,1 mln zł.

# Q1 2021: skokowa poprawa EBITDA r/r

EBITDA segmentów\* (mln PLN)



EBITDA (mln PLN)



- Zgodnie z sezonowością Q4 jest najlepszym okresem dla Grupy, osiągnięty wynik na poziomie 2,3 mln PLN w Q1 2021 stanowi istotną poprawę względem porównywalnego okresu w roku ubiegłym.

# Dynamiczny wzrost najbardziej rentownego segmentu Data enrichment - już ponad 1/3 przychodów

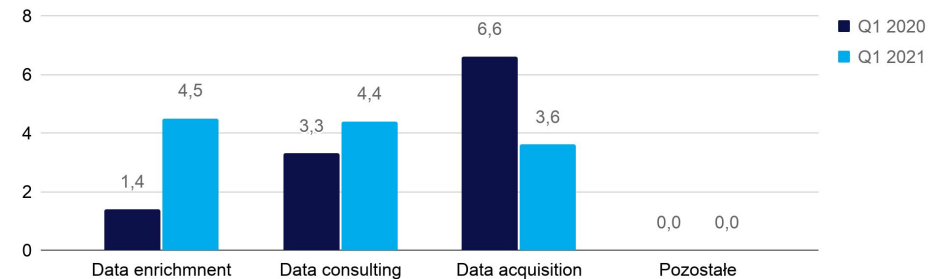
- Wzrost udziału segmentów o wyższym poziomie marży (DE, DC) kosztem spadku udziału segmentów o niższej marży (DA).
- Istotny wzrost znaczenia segmentu Data Enrichment (bezpośrednia sprzedaż danych oraz przychody z platformy DMP) – najbardziej rentownego segmentu, w tym sprzedaż 5-letniej licencji na DMP na kwotę 0,9 mln PLN.



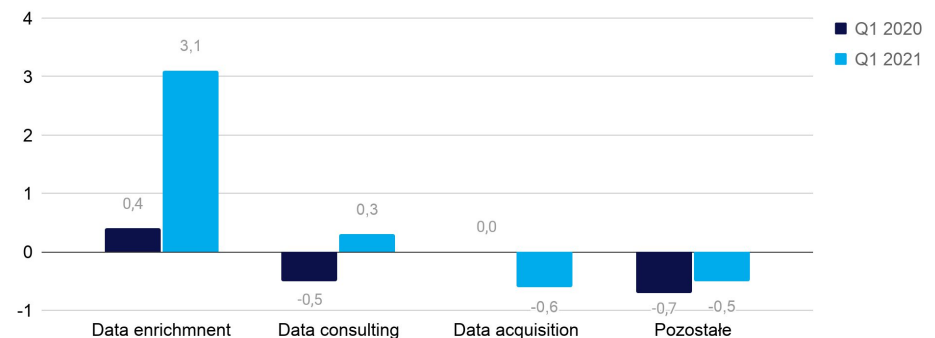
# Q1 2021 segmenty: Data enrichment napędza wzrost

- **Data enrichment** notuje najwyższe dynamiki wzrostu r/r, a poziom marży uzyskany w Q1 2021 przewyższa wynik osiągnięty w statystycznie najlepszym kwartale - Q4. Plany Grupy na rok 2021 zakładają dalszą intensyfikację rozwoju tego segmentu, który charakteryzuje się wysokim poziomem skalowalności i najwyższymi marżami.
- **Data consulting** odnotował zarówno wzrost sprzedaży jak i rentowności, na co pozytywnie wpłynęły zwłaszcza agencje reklamowe, a szczególnie działalność spółki zależnej Audience Network.
- Spadek przychodów w segmencie **Data acquisition** związany jest z optymalizacją procesu pozyskiwania danych. Grupa skupia się obecnie na ich jakości i wysokiej kaloryczności co ma przełożenie na wyższy potencjał sprzedaży, z tego względu wolumen samych danych został ograniczony. W segmencie znajdują się także koszty związane z działaniami zmierzającymi do komercjalizacji technologii DSP w nowo utworzonej spółce zależnej w UK, co obciąża jego wynik.
- Segment **Pozostałe** obejmuje działalność centralną Grupy, koszty związane z księgowością, obecnością na giełdzie etc.

Przychody (mln PLN)



EBITDA segmentów (mln PLN)



# Q1 2021 Bilans: Znaczący wzrost pozycji WNiP oraz poziomu gotówki



## Bilans

### Wybrane pozycje

- Wzrost wartości WNiP wynikający z zakończenia kolejnego projektu objętego dotacją ("Big Data Analytics Platform")
- Rozpoznanie dodatkowych aktywów i zobowiązań leasingowych zgodnie z MSSF 16 (najem biura oraz serwerów)
- Znaczący wzrost gotówki, kilkakrotnie przewyższającej zadłużenie (ujemny dług netto)
- Zaciągnięcie pożyczek od PFR w wysokości 3,4 mln PLN, jak również kredytu bankowego na realizację projektu objętego dotacją (spłacony na Q1 2021; pożyczki PFR - decyzja co do umorzenia w Q2)
- 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	31.03.2021	31.12.2020	31.03.2020
<b>Aktywa trwałe:</b>	<b>47,830</b>	<b>47,342</b>	<b>34,221</b>
(a) WNiP	38,805	39,279	33,145
(b) Pozostałe	9,025	8,062	1,075
<b>Aktywa obrotowe:</b>	<b>52,209</b>	<b>51,415</b>	<b>42,015</b>
(a) Należności handlowe	26,344	28,132	24,565
(b) Gotówka i ekwiwalenty	21,142	17,807	9,225
(c) Pozostałe	4,723	5,476	8,225
<b>Aktywa razem</b>	<b>100,040</b>	<b>98,757</b>	<b>76,236</b>
<b>Kapitał własny</b>	<b>67,194</b>	<b>64,557</b>	<b>58,004</b>
<b>Zobowiązania i rezerwy:</b>	<b>32,846</b>	<b>34,200</b>	<b>18,232</b>
(a) Zobowiązania handlowe	3,889	4,869	6,558
(b) Zadłużenie odsetkowe	6,685	7,655	0,657
(c) Przychody przyszłych okresów	20,844	20,274	10,113
(d) Pozostałe	1,428	1,402	0,904
<b>Pasywa Razem</b>	<b>100,040</b>	<b>98,757</b>	<b>76,236</b>

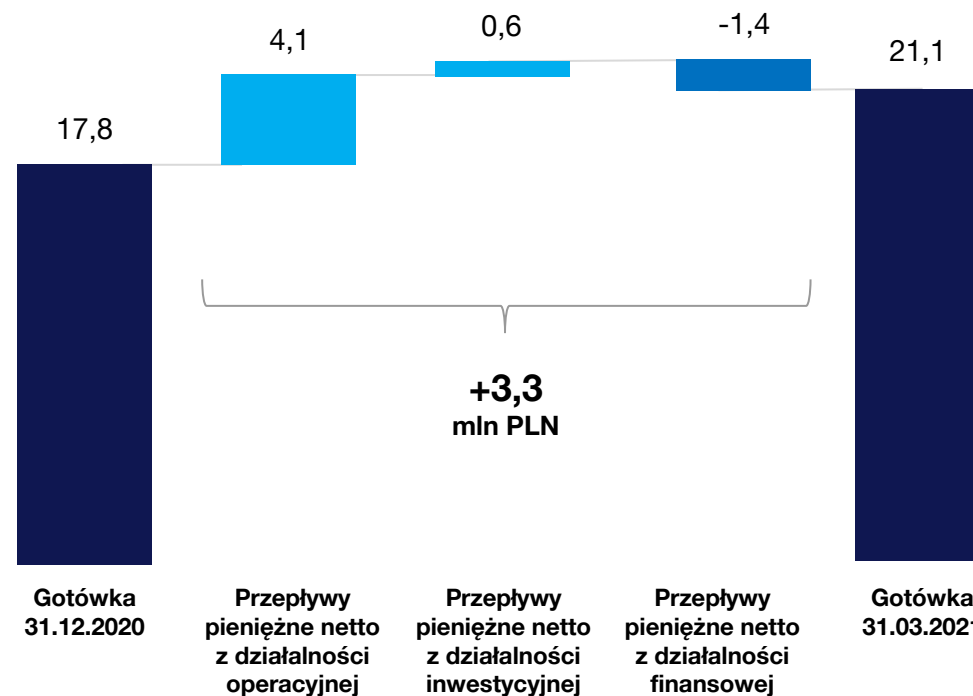
# Q1 2021 Cash Flow: 3,3 mln PLN wzrost poziomu gotówki



## Cash flow

Wybrane pozycje w mln PLN

- Wzrost poziomu gotówki w kwartale o 3,3 mln PLN, w tym pozytywny cash flow z działalności operacyjnej (4,1 mln PLN)
- Wpływ dotacji w kwocie 0,9 mln PLN (działalność inwestycyjna)
- Ujemny cash flow finansowy: spłata pozostałej części kredytu na obsługę projektu z dotacją oraz stopniowa spłata zobowiązań leasingowych (zgodnie z harmonogramem ich ponoszenia)



# Plany rozwoju Cloud Technologies - 2021



## Globalizacja

- Wzmocnienie obecności Spółki na rynkach zagranicznych, w tym USA
- Dalsza rozbudowa sieci dystrybucji danych
- Eksploracja nowych źródeł danych
- Założenie nowej spółki zależnej w UK do komercjalizacji 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
- Rozważany zakup kodu źródłowego DSP
- Przygotowanie technologiczne do zmian rynkowych w 2022 roku

# Dziękujemy za uwagę

---

Piotr Prajsnar

Prezes Zarządu

Piotr Soleniec

Członek Zarządu, CFO



CloudTechnologies