

> Raport kwartalny Grupy R22

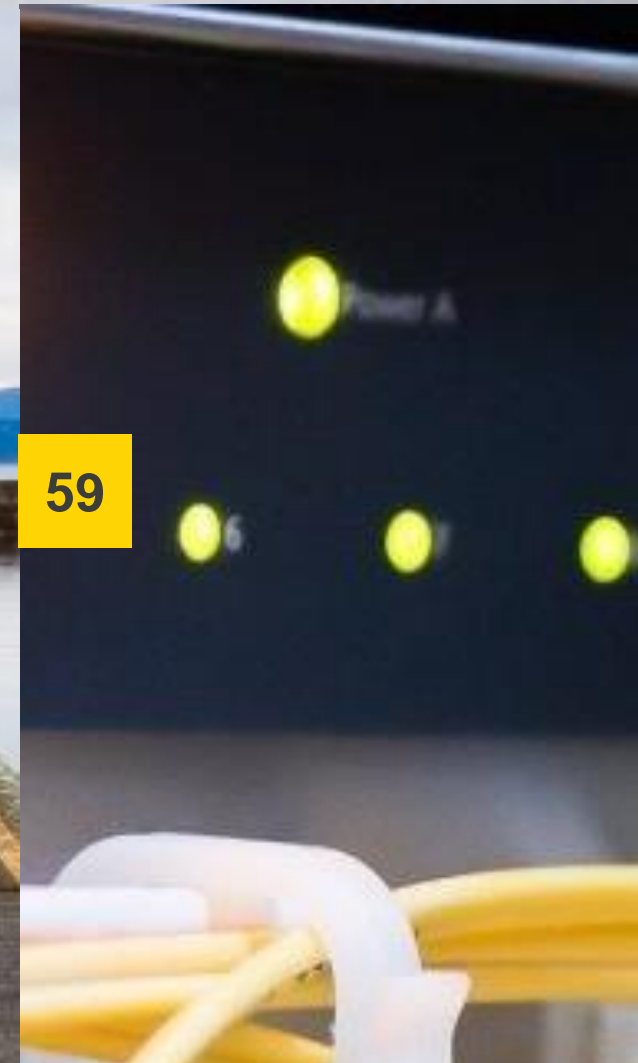
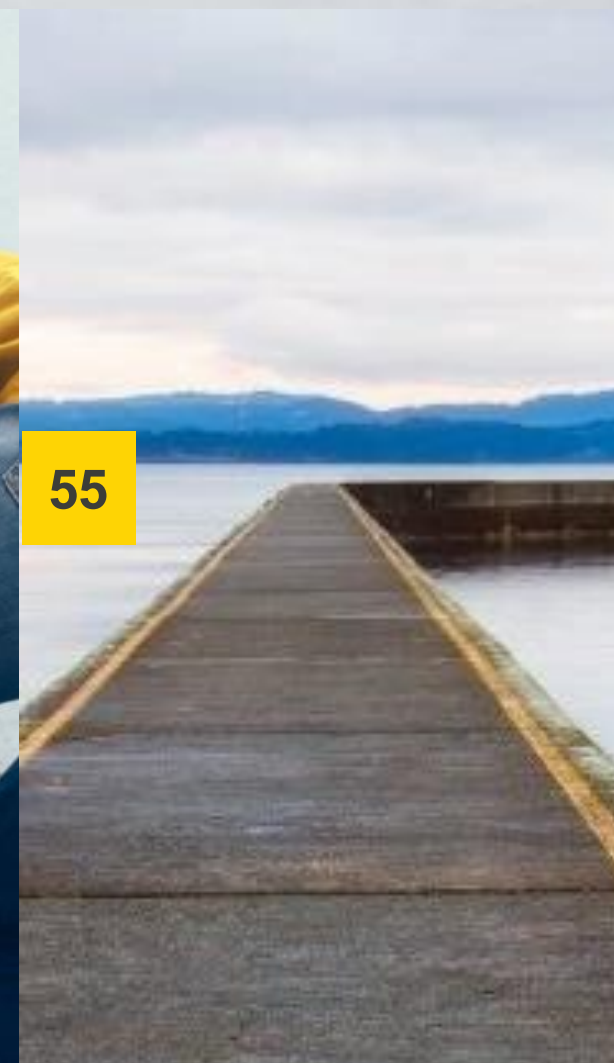
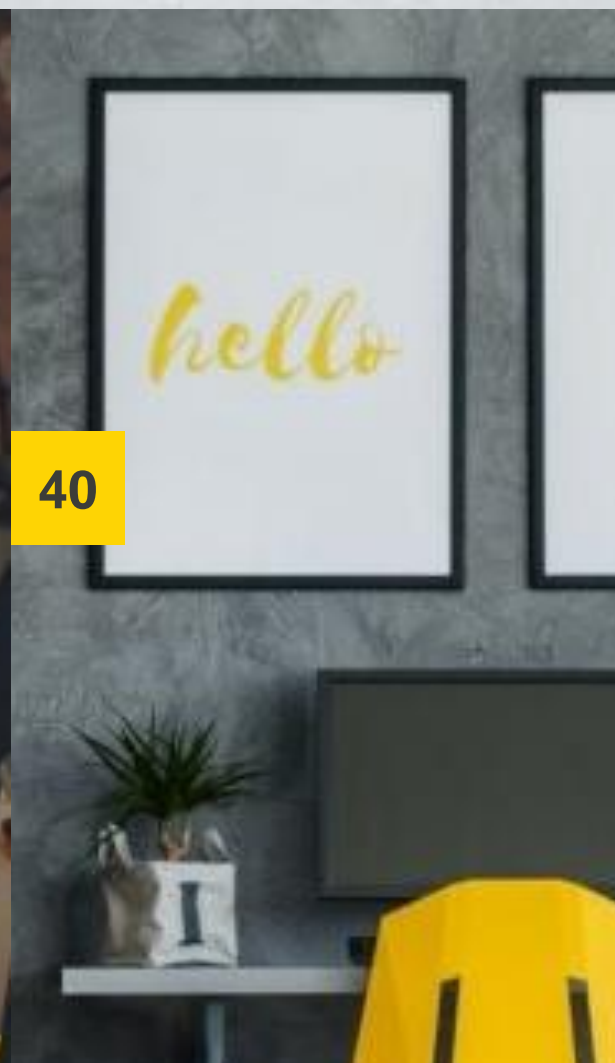
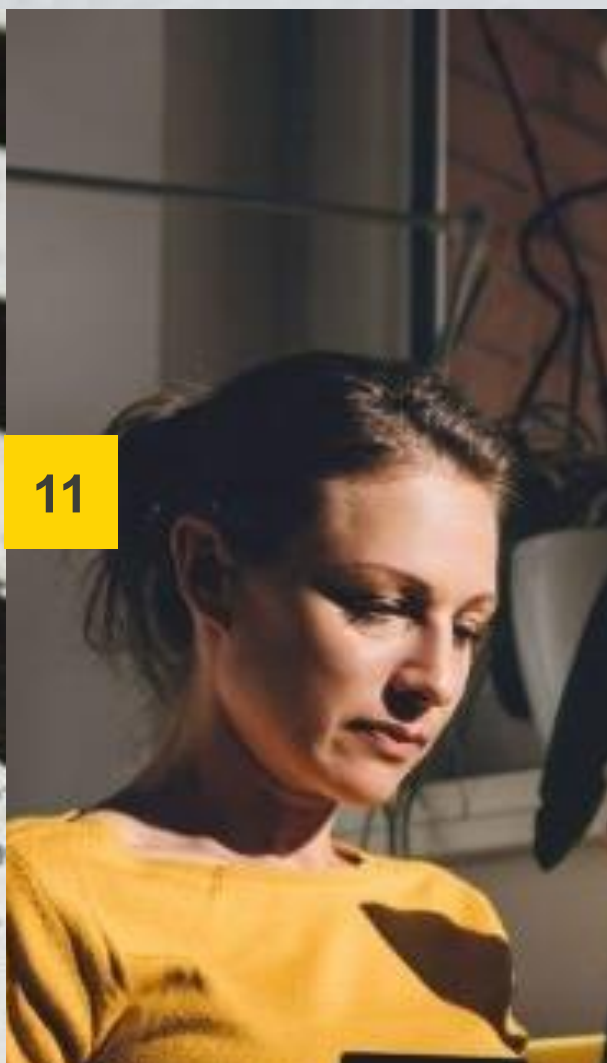
za III kwartał 2020 r.
(V kwartał 2019/2020 r. obr.)
zakończony 30 września 2020 r.

Poznań, 16 listopada 2020 r.

R22

R22





3

11

40

51

55

59

>Spis treści_

Podsumowanie
i kluczowe
zdarzenia

Opis
i perspektywy
rozwoju
segmentów
biznesowych

Wyniki
finansowe

Akcje
i akcjonariat

Władze Grupy

Inne
informacje

> Podsumowanie operacyjne_

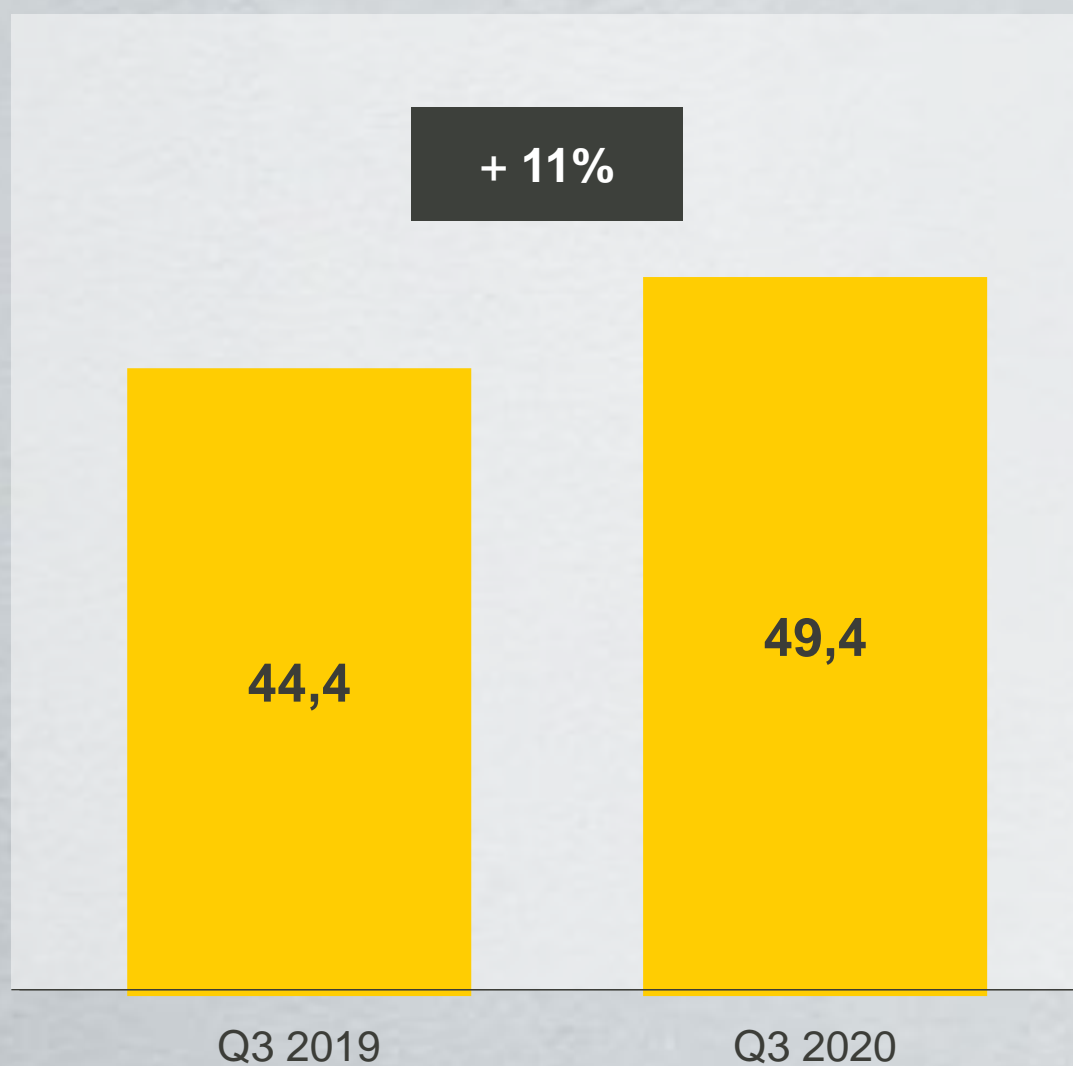


cbr _____ Flks™

>Organiczne podwojenie zysku netto Grupy R22

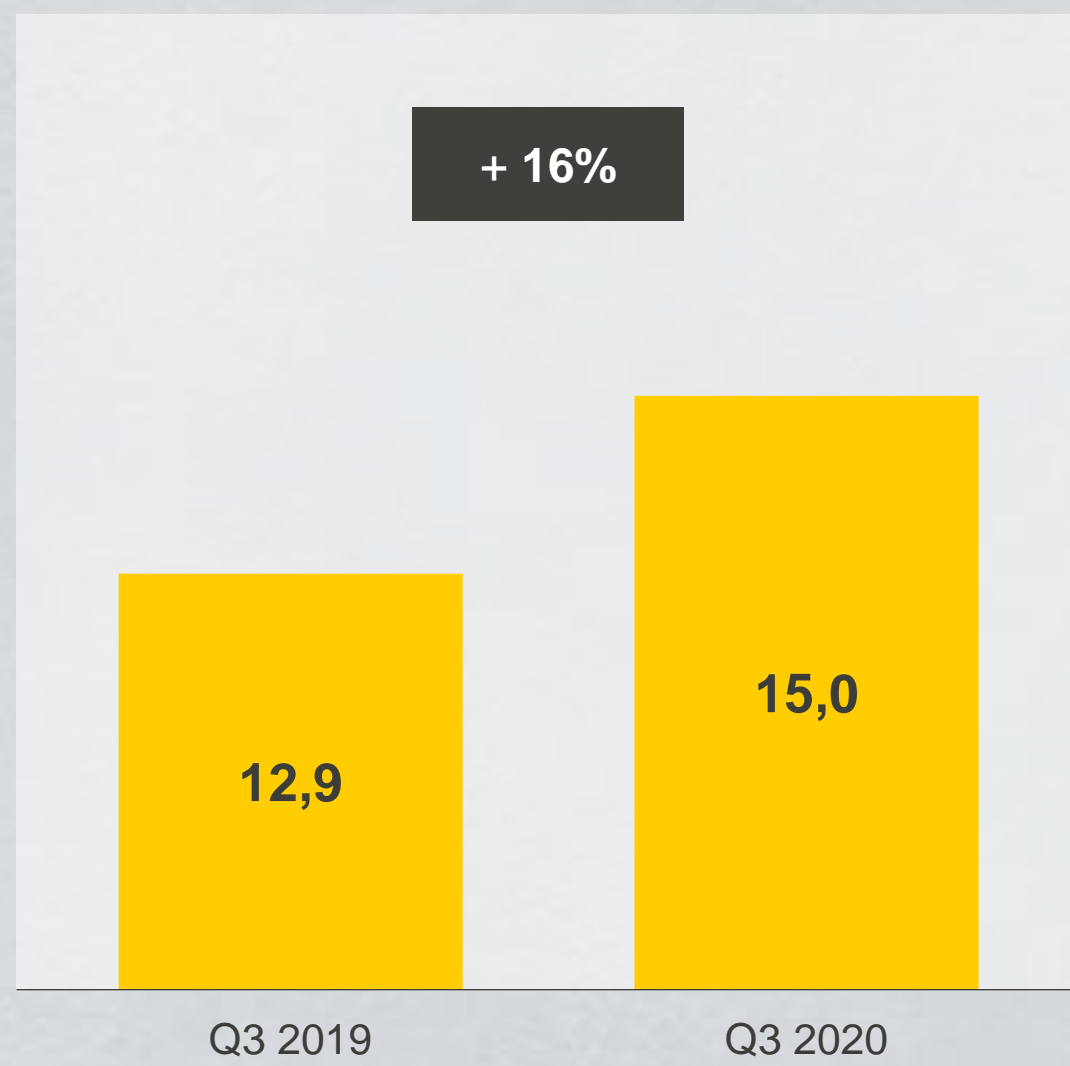
>Przychody

mln PLN



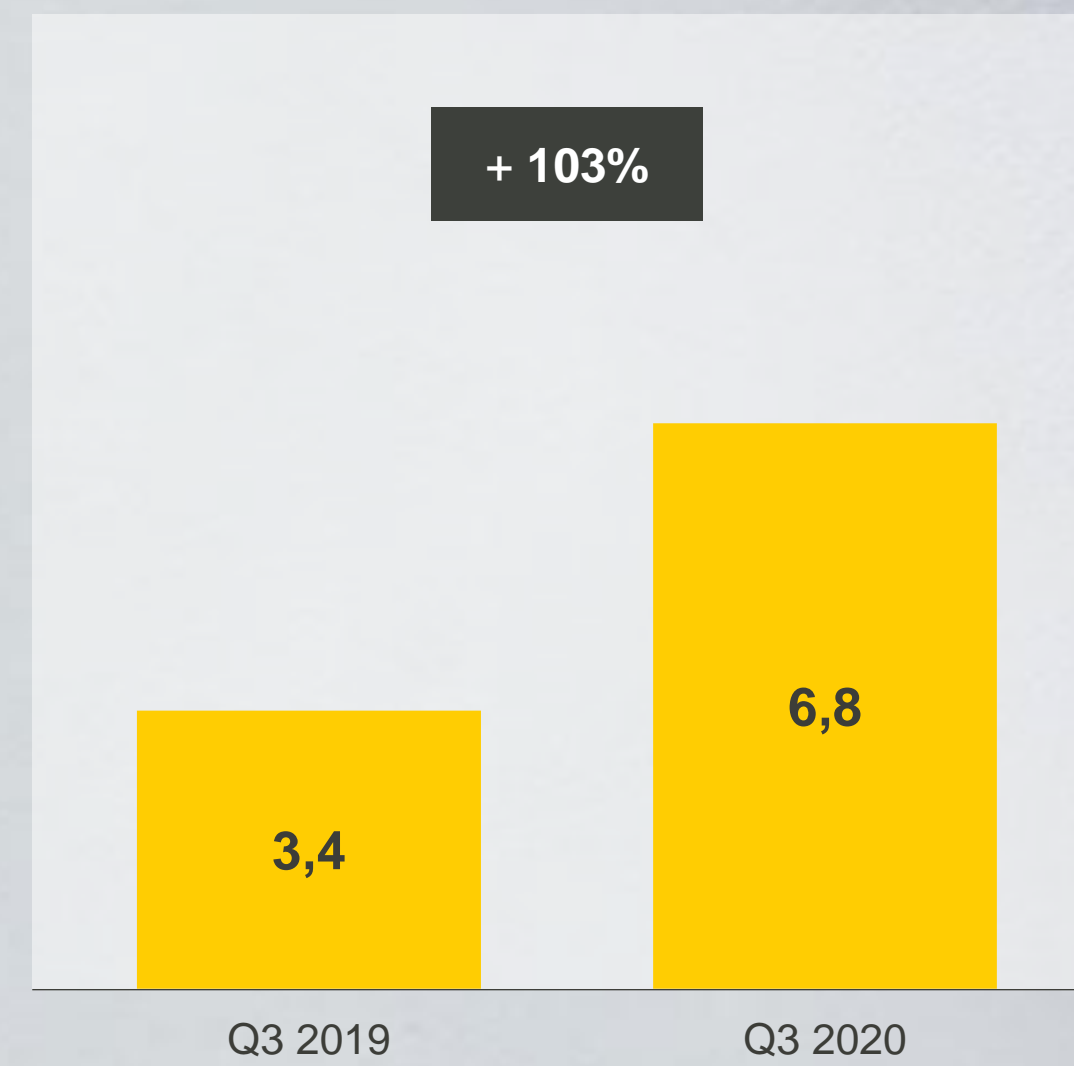
>Skorygowana EBITDA

mln PLN



>Zysk netto

przypadający akcjonariuszom jedn. dominującej w mln PLN



>Komentarz Zarządu_

Drodzy Akcjonariusze, Pracownicy, Kontrahenci,

z przyjemnością przedstawiamy Wam raport kwartalny podsumowujący działania i sukcesy Grupy R22 w III kwartale 2020 r. Konsekwentnie realizujemy strategię rozwoju, dzięki czemu możemy pochwalić się rekordowymi wynikami zarówno na poziomie zysku EBITDA, jak i zysku netto, który się podwoił. Co warto podkreślić, wzrosty te osiągnęliśmy wyłącznie dzięki działaniom organicznym, w tym optymalizacji oferty, dosprzedaży czy sprzedaży produktów o wyższej marży.

W segmencie hostingu kontynuowaliśmy proces budowy i rozszerzania marki cyber_Folks. Już po zakończeniu kwartału, 2 listopada, przeprowadziliśmy rebranding Hekko, dzięki czemu pod marką cyber_Folks mamy już ponad 100 tys. klientów. Dzięki skutecznym działaniom optymalizacji oferty i dosprzedaży usług odnotowaliśmy dalszy wzrost przychodów. Jeszcze szybciej wzrosły zyski – wynik EBITDA wzrósł o 20% i wyniósł prawie 8 mln zł w samym III kwartale.

Wysoki wzrost organiczny osiągnęliśmy również w segmencie CPaaS (Communication Platform as a Service). To efekt konsekwentnych działań w zakresie wzrostu bazy klientów oraz wzrostu ARPU. Równolegle poprawiliśmy marżowość w wyniku wprowadzenia nowych usług oraz działań optymalizacyjnych. W minionym kwartale intensywnie pracowaliśmy też nad pierwszym zagranicznym przejęciem w segmencie, które sfinalizowaliśmy już w październiku. W wyniku przejęcia Grupy ProfiSMS zostaliśmy liderem czeskiego rynku transakcyjnej i marketingowej komunikacji SMS. Jesteśmy też obecni na rynku słowackim, jednak naszą ambicją jest dalszy rozwój segmentu CPaaS, zarówno w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, jak i w Europie Zachodniej.



Tegoroczna sytuacja społeczno-gospodarcza spowodowała przyspieszenie trendów cyfryzacji przedsiębiorstw i konsumentów. Najbardziej widoczne trendy te widoczne były w segmencie SaaS. Narzędzie marketing automation User.com zwiększyło sprzedaż r/r o 40%. Blugento - dostawca sklepów internetowych w modelu SaaS opartych na Magento, w którym aktualnie Grupa R22 posiada 51% udziałów, zwiększył sprzedaż o ponad 50% r/r. Dostawca narzędzi e-commerce dla branży hotelarskiej - Profitroom, w którym mamy 30% udziałów, zgodnie z naszymi przewidywaniami, odnotował w III kwartale 2020 bardzo silne odbicie wynikające z faktu, iż w sezonie wakacyjnym szczególną popularnością cieszyły się krajowe kierunki wakacyjne. Jest to korzystny trend dla Profitroom, którego większość klientów nastawiona jest na gości turystycznych, a nie biznesowych – ci w większości dokonują rezerwacji poprzez agregatory, porównywarki ofert. Jednocześnie hotele mocniej koncentrują się na sprzedaży bezpośrednio przez własną stronę internetową oraz odpowiednim zarządzaniu kanałami sprzedaży. To obszar w którym mamy dla nich atrakcyjną ofertę.

Widzimy rosnący popyt na nasze rozwiązania, obecna sytuacja jedynie przyspieszyła widoczne od wielu lat trendy. Pokazuje to, że jesteśmy bezpiecznym biznesem, który dostarcza infrastrukturę i narzędzia użyteczne zarówno na czasy pandemii, jak i tzw. czasy postcovidowe. Jesteśmy przygotowani na wszelkie możliwości, niezależnie jak długo potrwa obecna sytuacja.

W segmencie hostingu w kolejnych kwartałach spodziewamy się utrzymania dotychczasowego trendu wzrostu organicznego, pracujemy też na kolejnych przejęciach, będziemy też sukcesywnie dołączać kolejne marki hostingowe do cyber_Folks. W segmencie CPaaS spodziewamy się mocnego przyspieszenia w IV kwartale 2020 r i rekordowych wysyłek komunikatów w tym okresie. Sprzyja temu przede wszystkim gwałtowny wzrost rynku e-commerce. Dodatkowo na wyniki segmentu

mocny pozytywny wpływ będzie miało przejęcie ProfiSMS. Równolegle, podobnie jak w segmencie hostingu, cały czas pracujemy nad kolejnymi przejęciami. W segmencie SaaS widzimy perspektywę utrzymania wysokiej dynamiki rozwoju. W związku z zamknięciem hoteli w IV kwartale, spodziewamy się negatywnego wpływu na wyniki w podobnej skali jaka miała miejsce w marcu, kwietniu i maju tego roku. Jednocześnie spodziewamy się, że w okresie ferii zimowych, a później w całym 2021 r. nastąpi podobnie silne odbicie jak miało to miejsce późną wiosną i latem bieżącego roku.

Pracownikom Grupy R22 dziękuję za zaangażowanie i efektywną pracę, która pozwala realizować naszą strategię oraz osiągać rekordowe wyniki finansowe. Klientom i inwestorom dziękuję za zaufanie. Wierzę, że wspólnie możemy dalej dynamicznie rozwijać Grupę R22.

Z poważaniem,

Jakub Dwernicki

>Organiczny wzrost przychodów i zysków

>Wybrane skonsolidowane dane finansowe

(tys. zł)	9M 2019 01.01.2019- 30.09.2019	9M 2020 01.01.2020- 30.09.2020	Zmiana	Q3 2019 01.07.2019- 30.09.2019	Q3 2020 01.07.2020- 30.09.2020	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	121 778	151 861	25%	44 437	49 444	11%
EBIT	22 938	30 152	31%	8 438	10 674	26%
Skorygowana EBITDA*	35 025	43 197	23%	12 918	15 022	16%
Koszty jednorazowe	974	293	5%	516	0	
Zysk netto	14 612	21 542	47%	4 868	8 731	79%
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	10 070	16 472	64%	3 366	6 841	103%

Wysoki, wyłącznie organiczny wzrost przychodów i zysków we wszystkich segmentach

Zysk EBITDA i EBIT rosną szybciej niż przychody dzięki: wzrostowi APRU (w wyniku optymalizacji oferty, sprzedaży usług dodatkowych i wzrostowi satysfakcji klientów) oraz poprawie struktury sprzedaży na rzecz produktów bardziej marżowych (push, email)

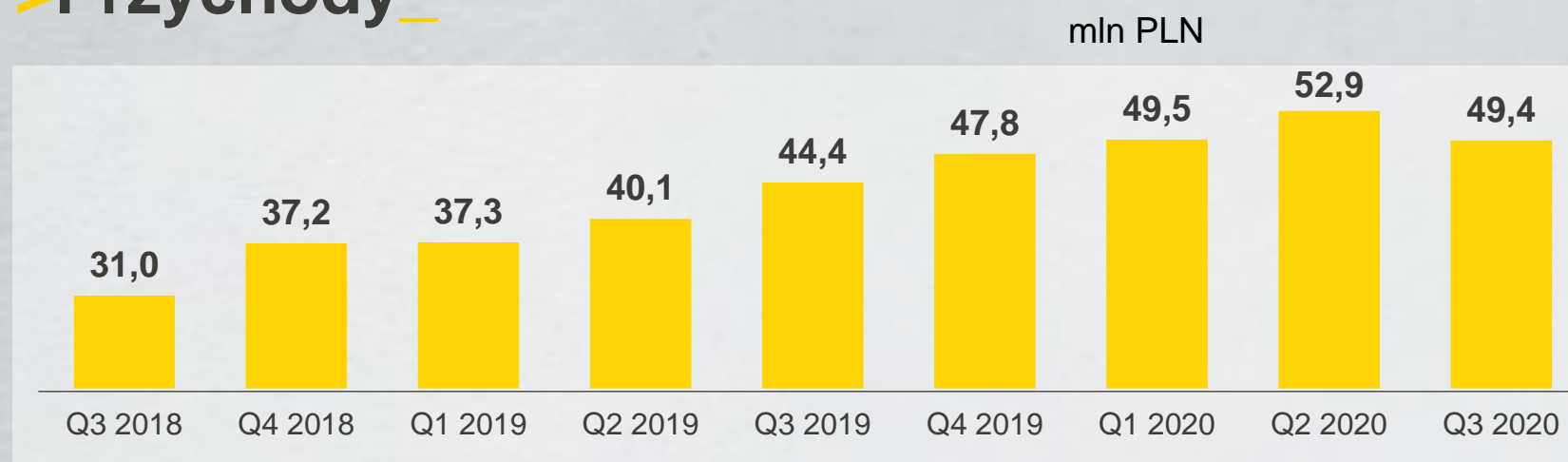
Podwojenie zysku netto dzięki wzrostowi organicznemu, obniżeniu kosztów finansowania, uldze podatkowej IPBOX i wykupieniu udziałów mniejszościowych w segmencie hostingu

*wg MSSF16, ale bez uwzględnienia kosztów jednorazowych i odpisów niefinansowych aktywów trwałych

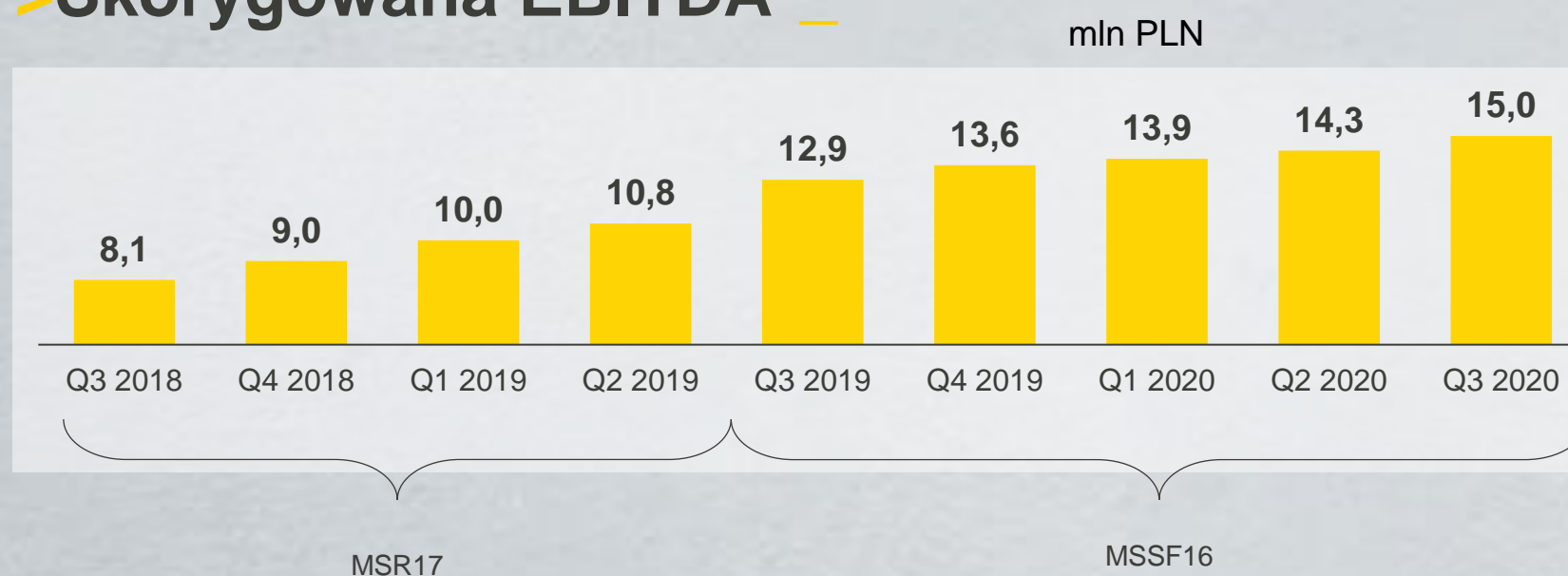
>Konsekwentny rozwój Grupy

>Wybrane skonsolidowane dane finansowe

>Przychody



>Skorygowana EBITDA*



*bez uwzględnienia kosztów jednorazowych i odpisów niefinansowych aktywów trwałych

Kolejny rekordowy kwartał - skorygowana EBITDA wzrosła organicznie o 16% r/r, jak również o 0,7 mln zł kw/kw.

W Q3 kontynuacja długoterminowego tempa wzrostu przychodów, na przychody Q1 i Q2 istotny wpływ miał duży wolumen niskomarżowych wysyłek klientów Enterprise w segmencie CPaaS

> Wysoka zdolność generowania gotówki

> Wybrane skonsolidowane dane finansowe

(tys. zł)	9M 2019	9M 2020	Zmiana	Q3 2019	Q3 2020	Zmiana
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	30 262	43 541	44%	10 675	10 718	0%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	-4 490	-4 512	0%	-1 216	-1 568	29%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-4 057	-3 610	-11%	-1 458	-1 156	-21%
Unlevered FCF	21 715	35 418	63%	8 001	7 994	0%
Splaty kredytów i pożyczek	-8 508	-11 907	40%	-2 469*	-2 572	4%
Odsetki zapłacone	-3 070	-5 494	79%	-934	-1 315	41%
Dywidendy do akcjonariuszy mniejszościowych		-3 773		0	0	-
Wolne środki (przepływy) pieniężne	10 137	14 245	41%	4 598	4 107	-11%
	30.09.2019	30.09.2020				
Dług netto	124 857	161 216	29%			

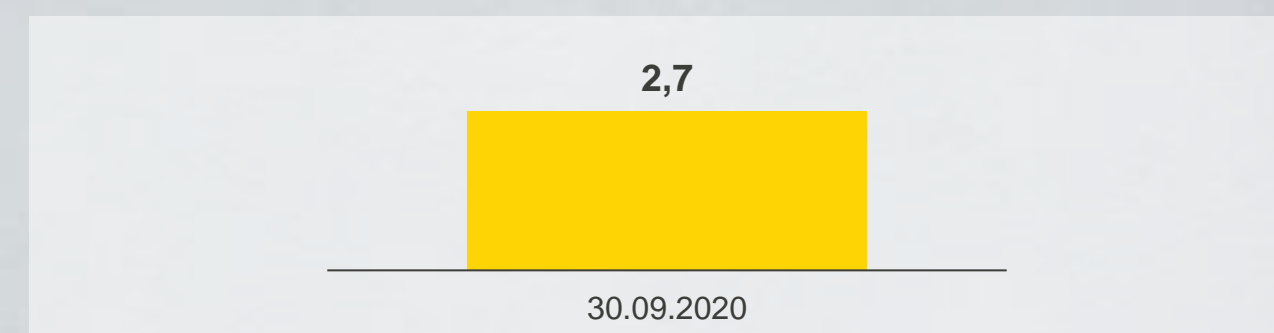
* Bez uwzględnienia spłaty kredytu inwestycyjnego przez Vercom S.A. w wysokości 3.299 tys. zł wykonanej 1 lipca 2019 r. Jednocześnie został uruchomiony nowy kredyt w rachunku bieżącym.

Dynamiczny wzrost środków pieniężnych generowanych z działalności operacyjnej oraz zdelewarowanego FCF. Wysoka konwersja EBITDA na przepływy operacyjne oraz zdelewarowany FCF.

Zdolność generowania wysokiej nadwyżki gotówkowej. Wysoka efektywność nakładów inwestycyjnych.

Wzrost długu netto związany z przejęciami, inwestycją w Profitroom oraz nabyciem mniejszościowych udziałów w H88.

> Dług netto / zannualizowana EBITDA



> Najważniejsze wydarzenia

14 stycznia 2020

Refinansowanie zadłużenia i pozyskanie finansowania

Grupa R22 podpisała umowę z konsorcjum banków mBank oraz ING Bank Śląski w zakresie refinansowania istniejącego zadłużenia Grupy R22 oraz pozyskała nowe finansowanie w związku z wykupem mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu oraz inwestycją w Profitroom.

27 stycznia 2020

100 proc. hostingu dla R22

Spółka wykonała opcję nabycia pozostałych mniejszościowych akcji w segmencie hostingu. Dzięki transakcji sfinalizowanej 31 stycznia 2020 r. R22 (wraz ze spółką zależną Vercom S.A.) posiada 100 proc. akcji H88 S.A., a sama spółka R22 posiada bezpośrednio 92,88 proc. akcji H88.

Od marca 2020

Pandemia koronawirusa SARS-CoV-2

W połowie marca w Polsce rozwinęła się epidemia koronawirusa SARS-CoV-2. W odpowiedzi na nią oraz regulacje rządowe Grupa R22 wprowadziła zmiany w funkcjonowaniu, które polegały przede wszystkim na reorganizacji pracy zespołu do pracy zdalnej, która częściowo jest kontynuowana do dnia publikacji raportu za IV kwartał 2019/2020 r. obr. Nowa organizacja pracy nie miała znaczącego wpływu na efektywność funkcjonowania Grupy.

W związku z wprowadzeniem przez władze Rzeczypospolitej Polskiej restrykcje w zakresie przemieszczania się oraz funkcjonowania niektórych przedsiębiorstw Grupa obserwowała rekordowe zapotrzebowanie na masową komunikację online – związaną przede wszystkim z większą liczbą zamówień e-commerce oraz komunikacją sieci handlowych. Wzrost aktywności klientów obserwowaliśmy również w zakresie sprzedaży domen internetowych.

8 kwietnia 2020

Nowa marka hostingowa cyber_Folks

R22 uruchomiło nową markę hostingową cyber_Folks, która docelowo zintegruje wszystkie marki hostingowe Grupy, zarówno w Polsce, jak i w Europie Środkowo-Wschodniej. Ujednolicenie nazw jest konsekwencją przeprowadzonej konsolidacji polskiego, rumuńskiego i chorwackiego rynku hostingowego oraz elementem bardziej bezpośredniej komunikacji z klientem. Pierwszym etapem zmian jest rebranding linuxpl.com oraz szeroka kampania promocyjna, która rozpoczęła się 15 kwietnia br. i trwała kilka tygodni.

16 kwietnia 2020

Możliwość stosowania ulgi IP Box

Należący do Grupy R22 - Vercom otrzymał indywidualną interpretację związaną z zastosowaniem tzw. IP Box, czyli ulgi umożliwiającej preferencyjne opodatkowanie dochodów wytwarzanych przez prawa własności intelektualnej. Dzięki niej zyski osiągnięte z autorskich platform Redlink oraz EmailLabs będą opodatkowane stawką 5%. W odniesieniu do rozliczenia podatkowego za 2019 r. oznacza to niższe zobowiązanie CIT o 1,2 mln zł.

> Najważniejsze wydarzenia

12 maja 2020

Dywidenda i skup akcji Vercom

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Vercom S.A. zatwierdziło sprawozdanie za 2019 r. oraz zdecydowało o podziale zysku w ten sposób, że na wypłatę dywidendy zostało przeznaczone 10,3 mln zł, a na kapitał zapasowy trafiło 4,5 mln zł. Spółka R22 otrzymała 7,3 mln zł dywidendy, a pozostała kwota trafiła do mniejszościowych akcjonariuszy Vercom – członków zarządu tej spółki. Dodatkowo ZWZ zdecydowało o przeprowadzeniu skupu akcji własnych Vercom od R22 S.A. za kwotę 4,4 mln zł. W wyniku skupu akcji i umorzeniu udział R22 w kapitale zakładowym Vercom spadnie z 71,65% do 70,51%.

28 lipca 2020

Planowane połączenie spółek na rynku rumuńskim

H88 S.A., H88 Hosting S.R.L. oraz udziałowiec mniejszościowy NetDesign S.R.L. (założyciel i prezes spółki) zawarli umowę inwestycyjną zgodnie z którą nastąpi połączenie rumuńskich spółek hostingowych Grupy. W III kwartale nastąpiło podniesienie kapitału w WebClass IT S.R.L. w zamian za wniesienie do spółki wszystkich udziałów w Gazduire Web S.R.L., Rospot S.R.L., Top Level Hosting S.R.L., NetDesign S.R.L. i Blugento S.A. Finalizacja połączenia powinna nastąpić do końca Q1 2021. Udział Grupy R22 w tym podmiocie wyniesie 84%, 16% będzie posiadał manager kierujący działalnością hostingową R22 w Rumunii.

Czerwiec –
wrzesień 2020

Korzystne trendy rynkowe dla segmentu SaaS

Znaczący wzrost krajowego ruchu turystycznego sprawił, że rozwiązania oferowane przez Profitroom zyskały nowych klientów, a hotele dotychczas korzystające z oferty Profitroom zwiększyły sprzedaż pokoi, w szczególności poprzez własną stronę www. Dzięki temu Profitroom zwiększył osiągnięte przychody z prowizji za zrealizowaną sprzedaż. Trend ten powinien być kontynuowany w perspektywie kolejnych miesięcy oraz w długim terminie.

Korzystne trendy rynkowe, w szczególności wzrost e-commerce obserwowany zarówno po stronie przedsiębiorstw (nowe sklepy, większa sprzedaż), jak i konsumentów (więcej klientów online, większe wydatki online) korzystnie wpłynęły również na User.com oraz Blugento, które w IV kwartale 2019/2020 r. obr. osiągnęły odpowiednio 1.024 tys. zł i 849 tys. zł.

24 sierpnia 2020

Przejęcie kontroli nad Blugento

W wyniku podwyższenia kapitału zakładowego w Blugento S.A. Grupa R22 objęła pakiet kontroli w Blugento. Od września pełna konsolidacja wyników Blugento do wyników Grupy R22. W samym wrześniu spółka osiągnęła 324 tys. zł przychodów i 60 tys. zł EBITDA

25 sierpnia 2020

Wypłata zaliczki na dywidendę

Zarząd i Rada Nadzorcza przyjęły uchwałę dotyczącą wypłaty zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy z zysku za 2019/2020 r. obr. w wysokości 0,28 zł na akcję, co daje łącznie 3,95 mln zł. Dywidenda została wypłacona akcjonariuszom 6 października 2020 r.

7 października 2020

Przejęcie ProfiSMS

Vercom sfinalizował umowę inwestycyjną w zakresie przejęcia ProfiSMS od Net Brokers Holding. W wyniku transakcji, Vercom stał się jedynym udziałowcem spółki ProfiSMS oraz pośrednio jedynym udziałowcem Axima SMS Services i SMSbrana. Wartość transakcji to 238,3 mln CZK (ok. 40 mln zł). Grupa ProfiSMS to lider czeskiego rynku transakcyjnej i marketingowej komunikacji SMS. Grupa aktywnie działa również na rynku słowackim. W 2019 r. ProfiSMS wysłał 275 mln komunikatów SMS, generując 7,3 mln euro przychodów, co oznacza wzrost r/r o 4%. W tym samym czasie wynik EBITDA wzrósł o prawie 13% do 1,2 mln euro.

> Segmenty biznesowe_

opis i perspektywy rozwoju


















cbr

Flks™

>Ponad 260 tys. klientów_

Grupa R22 świadczy kompleksowe usługi dla przedsiębiorstw w zakresie obecności w Internecie, automatyzacji procesów biznesowych, w szczególności komunikacji, marketingu oraz 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.

Hosting	Omnichannel	Telekomunikacja	SaaS
 Hosting	 SMS / Mobile	 Internet + TV	 Platformy SaaS
 Domeny	 E-mail	 VoIP	 Marketing automation
 Certyfikaty SSL	 Voice	 Infrastruktura dla Grupy	 E-sklep
	 Notyfikacje push		 Software dla hoteli
	 RCS		

>Przedsiębiorstwa i klienci indywidualni_

>**260** tys. klientów

80% to klienci biznesowi, głównie sektor SME

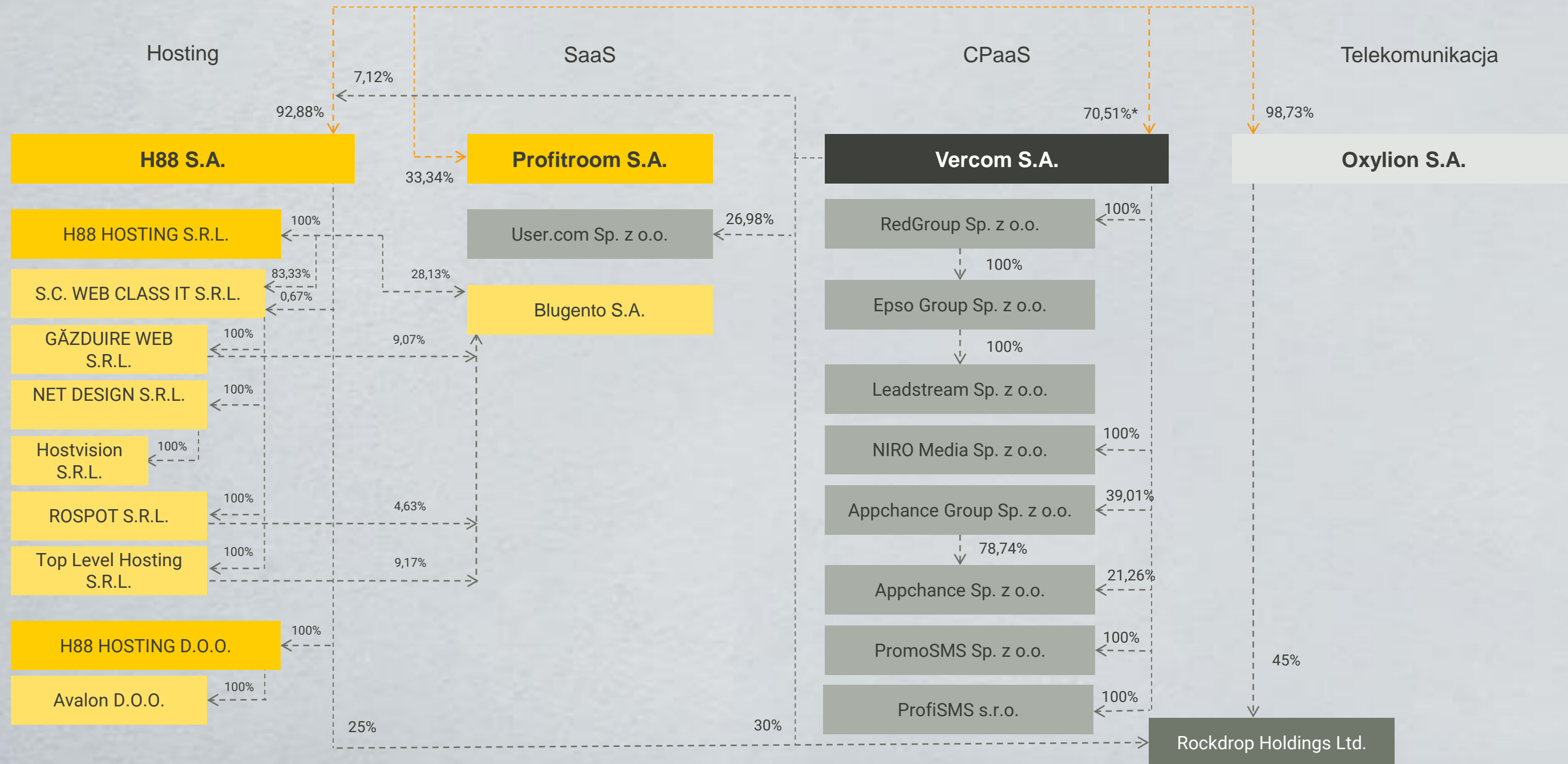
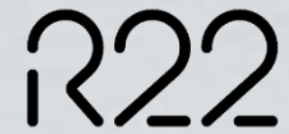
> Segmenty biznesowe Grupy R22



Ponad 260 tys. obsługiwanych klientów

* Segment SaaS obejmuje spółki Profitroom, Blugento oraz User.com. Od września 2020 r. w pełni konsolidowane są wyniki Blugento. Wyniki Profitroom oraz User.com konsolidowane są jedynie przez udział Grupy w wyniku netto (brak konsolidacji na poziomie przychodów i EBITDA). Grupa R22 posiada opcję przejęcia pakietów kontrolnych we wszystkich spółkach.

> Struktura Grupy Kapitałowej



> Zmiany w Grupie Kapitałowej

Zmiany w Grupie Kapitałowej (obejmujące nabycie spółek działających w obszarze hostingu na rynku rumuńskim i chorwackim, połączenie spółek zależnych w obszarze hostingu i omnichanne) zostały przedstawione i opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

*Obecny udział R22 S.A. w Vercom S.A. wynosi 67,79%, po umorzeniu akcji własnych Vercom udział R22 wyniesie 70,51%

>Hosting_ cyber_Folks™



cbr_____Flks™

> Outsourcing hostingu

Jedyna ekonomicznie uzasadniona opcja dla większości firm

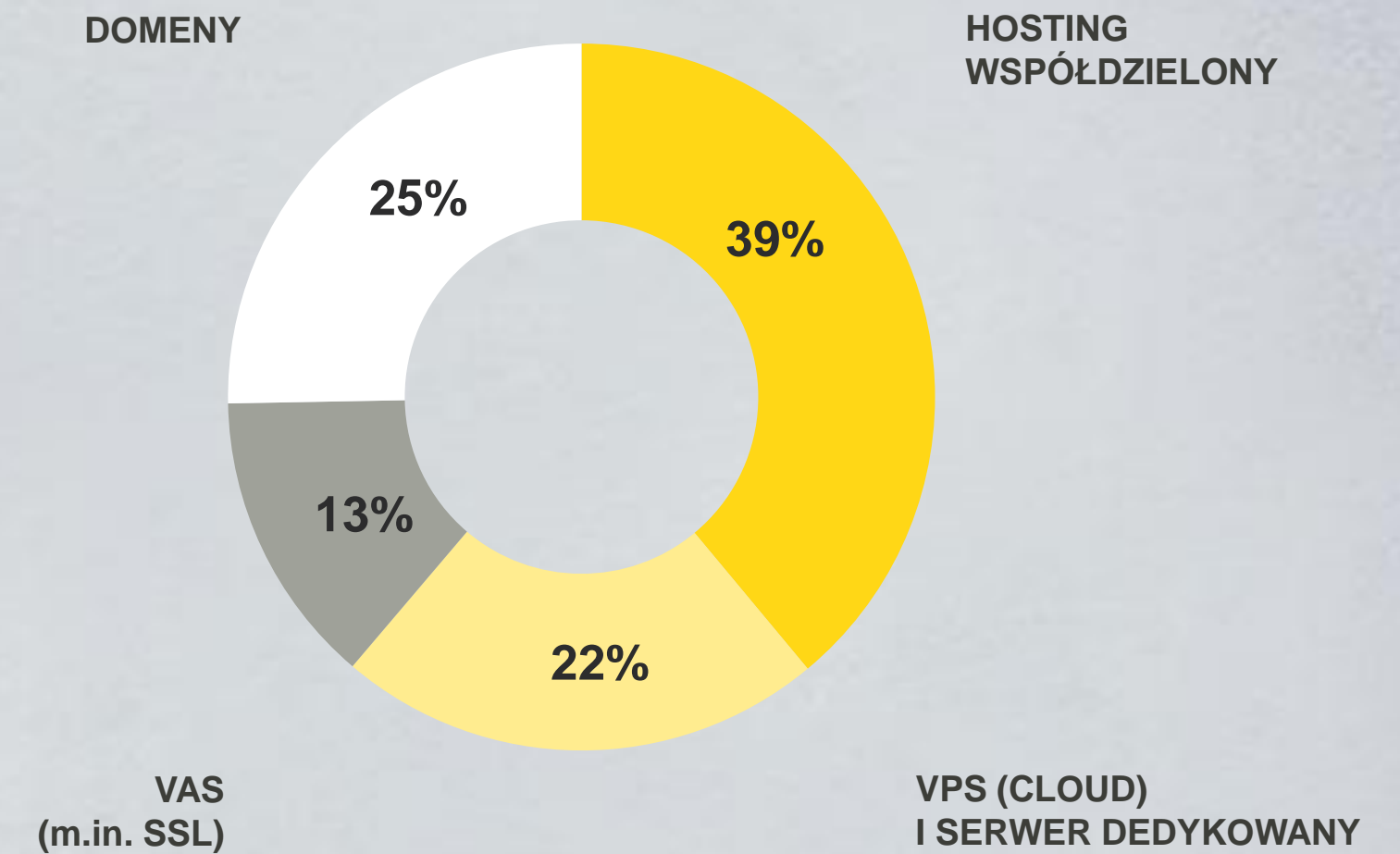
Przedmiotem działalności segmentu hostingu jest zapewnienie przestrzeni serwerowej i świadczenie usług w celu utrzymania określonych treści elektronicznych w Internecie oraz sprzedaż i utrzymywanie domen internetowych i certyfikatów SSL w modelu abonamentowym.

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

- Działalność ściśle 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 okresie Q3 2020 r.



> Wyniki finansowe segmentu hostingu

(tys. zł)	9M 2019	9M 2020	Zmiana	Q3 2019	Q3 2020	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	56 234	68 563	22%	20 723	23 034	11%
EBIT	11 705	14 510	24%	4 159	5 319	28%
Amortyzacja oraz odpisy*	-6 617	-7 804	18%	-2 478	-2 650	7%
EBITDA	18 322	22 307	22%	6 637	7 969	20%
Koszty jednorazowe	-613	0	-100%	-185	0	-100%
Skorygowana EBITDA	17 709	22 307	26%	6 822	7 969	17%
Marża	31,5%	32,5%		32,9%	34,9%	
CapEx	3 235	1 993	-38%	1 476	953	-35%
CapEx%	5,75%	2,91%		7,12%	4,14%	

* Amortyzacja oraz odpisy z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych

11% wzrostu przychodów r/r w Q3 2020 – wynikający wyłącznie z rozwoju organicznego. To efekt zarówno wzrostu usług hostingowych, domen oraz SSL.

Korzystny wpływ na wynik miało pozyskanie nowych klientów, wzrost ARPU (dzięki optymalizacji oferty oraz dosprzedaży usług dodatkowych).

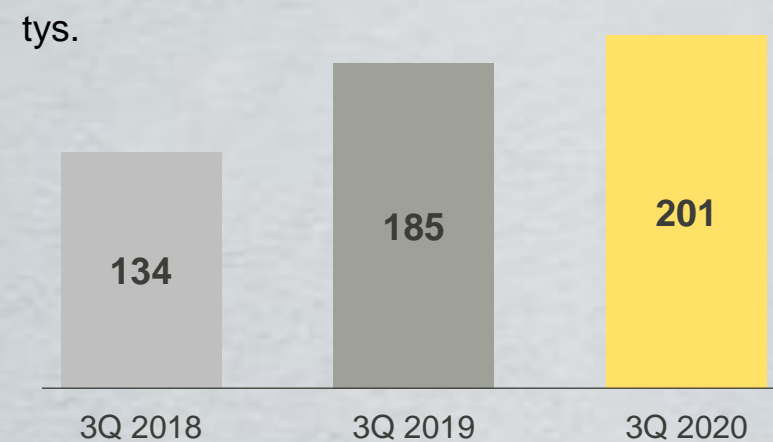
20% organicznego wzrostu EBITDA

Realizacja synergii i działania optymalizacyjne
Zwiększone koszty związane z uruchomieniem nowej marki cyber_Folks w 1H 2020 r. (1.251 tys. zł)

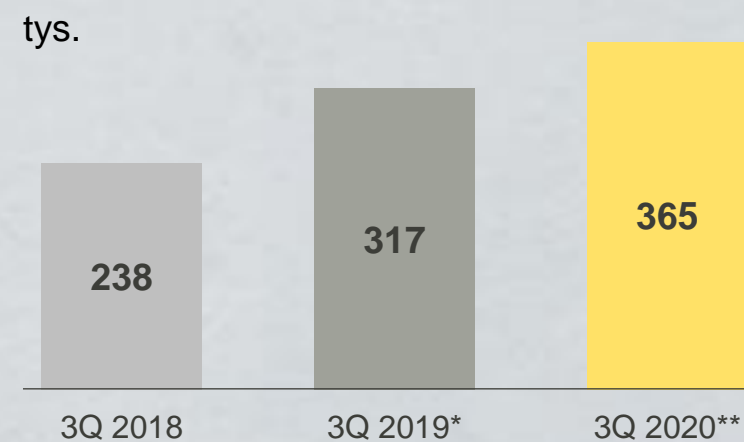
Wysoka efektywność nakładów inwestycyjnych, istotnie poniżej wartości amortyzacji.

>Wybrane KPI segmentu hostingu

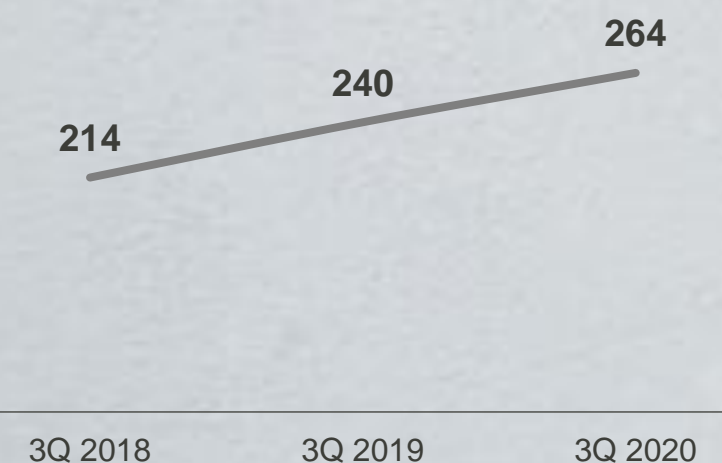
>Liczba klientów hostingowych



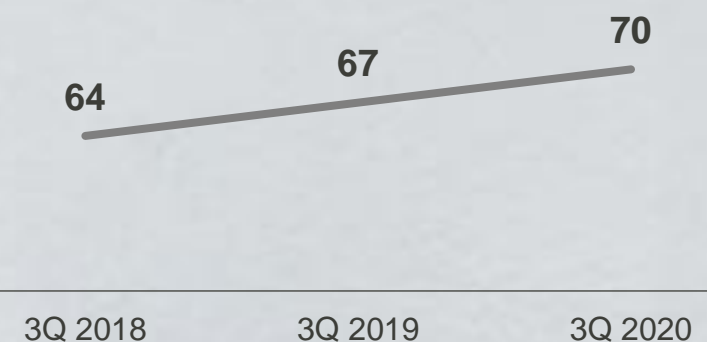
>Liczba domen



>ARPU LTM - hosting



>ARPU domeny***



Wzrost liczby klientów dzięki **działaniom organicznym** oraz **realizacji akwizycji**

Wysoki poziom jakości obsługi i satysfakcji klientów.
Stabilny poziom wskaźnika NPS i First Time Response

Grupa posiada ponad **200 tys. klientów hostingowych** i ponad **365 tys. domen**

Dalszy wzrostu ARPU usług hostingowych i domen

Stabilny churn, lepszy od średniej na rynku:

Hosting	17,4%
Domeny	27,8%

* W tym 31,9 tys. domen w promocji za 0 zł

** W tym 29,6 tys. domen w promocji za 0 zł

*** Tylko na domenach płatnych, w ujęciu LTM

>Już ponad 100 tys. klientów pod marką cyber_Folks_

01

Na początku II kwartału 2020 r. Grupa oficjalnie rozpoczęła **proces ujednoczenia marek hostingowych do jednej, wspólnej dla wszystkich rynków marki cyber_Folks**. Proces rozpoczął się od rebrandingu linuxpl, który został przeprowadzony 8 kwietnia 2020 r. Tydzień później rozpoczęła się ogólnopolska kampania promocyjna nowej marki, która objęła najważniejsze kanały dotarcia do klientów, w tym przede wszystkim telewizję i Internet. **2 listopada 2020 r. został przeprowadzony rebranding Hekko.**

02

cyber_Folks to marka tworzona przez ludzi dla ludzi, dlatego w jej centrum jest właśnie człowiek – klient korzystający z usług Grupy i zespół R22, jako jego przyjaciel i specjalista, który zapewni mu najlepsze wsparcie. Markę cyber_Folks wyróżniać ma szybkość i wydajność serwerów oraz szybkość i wysoka jakość obsługi klienta.

03

cyber_Folks docelowo zintegruje wszystkie marki hostingowe Grupy, zarówno w Polsce, jak i w Europie Środkowo-Wschodniej. Ujednoczenie nazw jest konsekwencją przeprowadzonej konsolidacji polskiego i rumuńskiego rynku hostingowego oraz elementem bardziej bezpośredniej komunikacji z klientem.

04

Celem wprowadzenia nowej marki i konsolidacji marek hostingowych jest **lepszą komunikacją usług** do grup docelowych oraz prowadzenie **efektywniejszych działań marketingowych i sprzedażowych**, zarówno w zakresie pozyskania nowych klientów, jak i dosprzedaży produktów.

05

Wydatki związane z uruchomieniem marki cyber_Folks w I i II kwartale 2020 r. wyniosły łącznie 1.251 tys. zł



> Ekspansja zagraniczna w krajach CEE

W 2018 roku Grupa rozpoczęła międzynarodową ekspansję, poprzez **przejęcie trzech spółek na rumuńskim rynku hostingu i domen**. W 2019 r. Grupa kontynuowała proces akwizycyjny w Rumunii oraz rozpoczęła działalność na chorwackim rynku – **przejęła wicelidera lokalnego rynku**.

Transakcje finansowane są w połowie kredytem bankowym, po ok. 25 proc. stanowi finansowanie dłużne od PFR TFI oraz środki własne.

W minionym kwartale Grupa R22 skupiała się na rozwoju organicznym na zagranicznych rynkach oraz procesie konsolidacji procesów biznesowych.

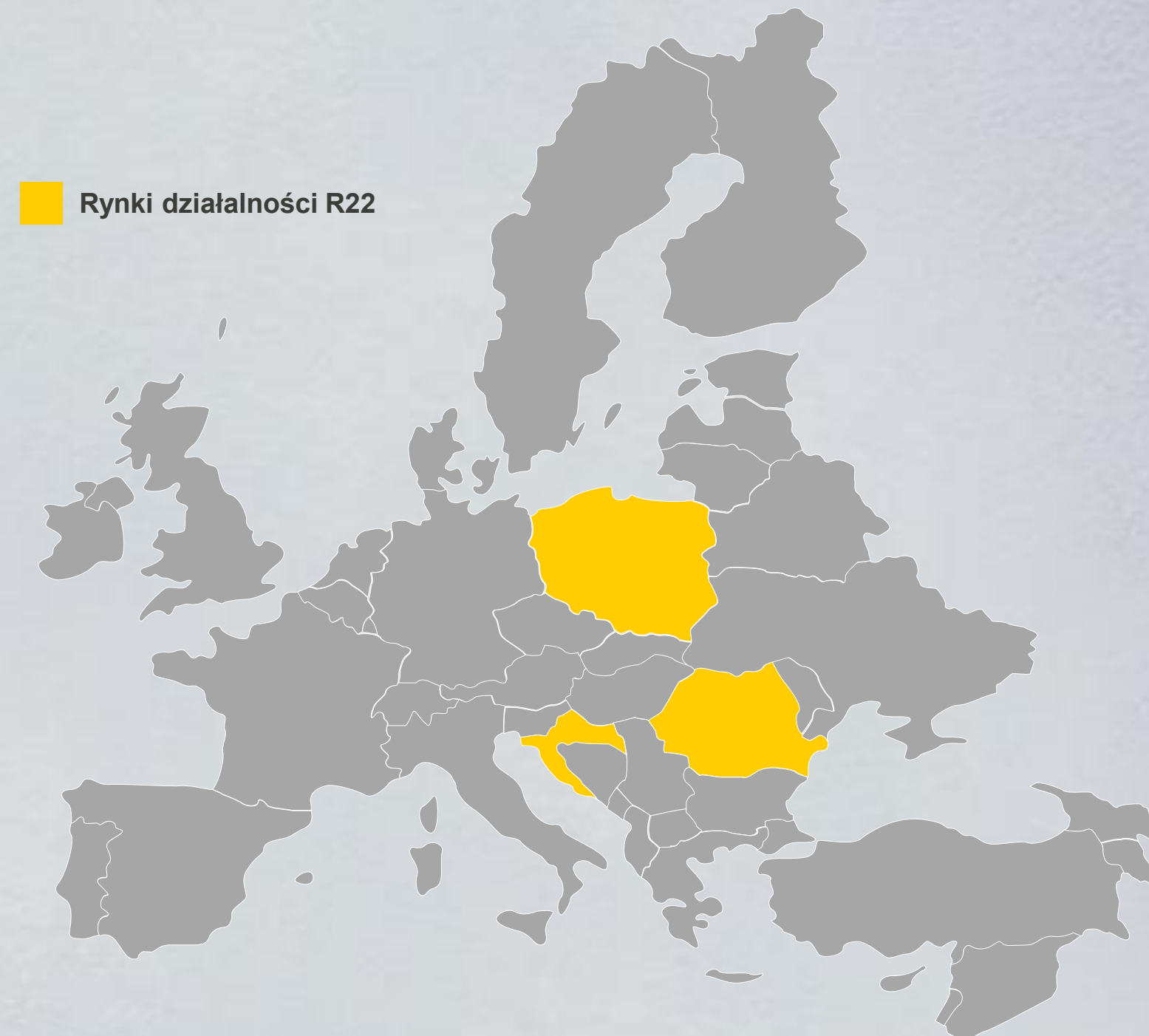
RUMUNIA

Grupa ma około **25% udziału w rynku hostingu i domen**. Silna pozycja lidera rynku została osiągnięta dzięki akwizycji i integracji 6 mniejszych spółek.

Spółki należące do Grupy obsługują około 50 tys. klientów, osiągając ok. 5 mln euro rocznego przychodu (szacowana wielkość rynku ok. 20 mln euro).

CHORWACJA

Grupa jest wiceliderem rynku hostingu i domen z udziałem wynoszącym **około 17%**.



>CPaaS_



cbr

Flks™

>Communication Platform as a Service_

Kompleksowa oferta narzędzi i rozwiązań automatyzujących komunikację

Cloud communication

Platforma do skalowalnej i masowej wysyłki komunikatów SMS, mail oraz push – zarówno dla celów marketingowych, jak i transakcyjnych.

Email Automation

Narzędzie do automatycznej wysyłki maili. Dzięki know-how zwiększamy dostarczalność maili transakcyjnych oraz marketingowych wysyłanych przez naszych klientów.

Marketing cyfrowy

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

SMS/Mobile Automation

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

Marketing Automation

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

Nr 1

Systemów łączących komunikację E-MAIL & MOBILE w Polsce

> Wyniki finansowe segmentu CPaaS

(tys. zł)	9M 2019	9M 2020	Zmiana	Q3 2019	Q3 2020	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	55 291	73 241	32%	20 431	22 847	12%
EBIT	11 563	15 466	34%	4 640	5 371	16%
Amortyzacja oraz odpisy*	-1 664	-1 955	17%	-581	-651	12%
EBITDA	13 227	17 421	32%	5 221	6 022	15%
Koszty jednorazowe	-217	0	-100%	-187	0	-100%
Skorygowana EBITDA	13 444	17 421	30%	5 408	6 022	11%
Marża	24,3%	23,8%		26,5%	26,4%	
CapEx	1 454	1 649	13%	386	632	64%
CapEx%	2,6%	2,3%		1,9%	2,8%	

12% wzrostu przychodów – efekt organicznego pozyskania nowych klientów, dosprzedaży nowych usług.

15% wzrostu EBITDA – ogólna poprawa marżowości w wyniku wprowadzenia działań optymalizacyjnych oraz wprowadzenia nowych usług

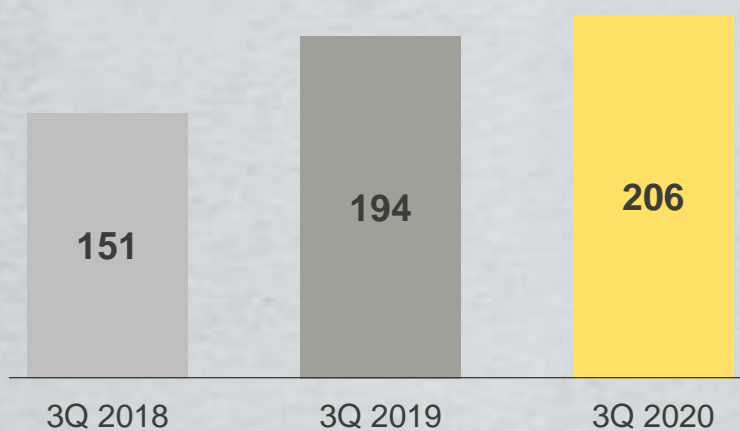
Wysoka efektywność nakładów inwestycyjnych, związane głównie z rozwojem nowego, wspólnego i zunifikowanego panelu usług umożliwiającego korzystanie przez klienta ze wszystkich platform (Redlink, SerwerSMS, EmailLabs) w jednym miejscu

Powrót do stabilnego tempa wzrostu sprzedaży w Q3, po zwiększonym poziomie sprzedaży (przy niższej marżowości) w Q2 – związanym z większą liczbą wysyłek związanych z epidemią SARS-CoV-2 i lockdown. W Q4 obserwowany bardzo silny wzrost liczby wysyłek wynikający głównie z dynamicznego przyspieszenia e-commerce.

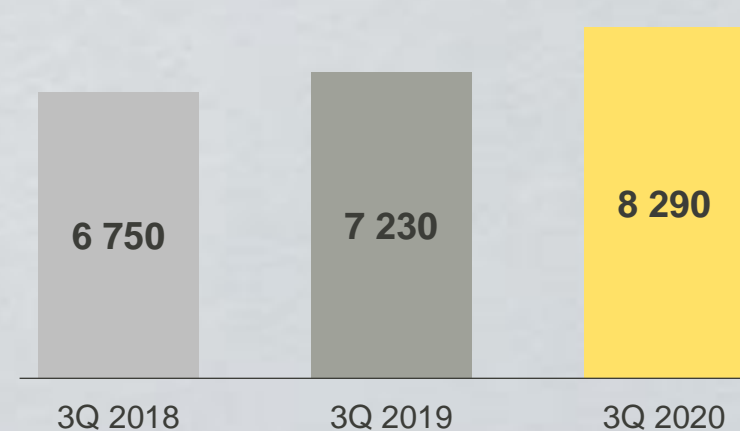
>Wybrane KPI segmentu CPaaS

>Platformy komunikacji

>Liczba klientów Enterprise



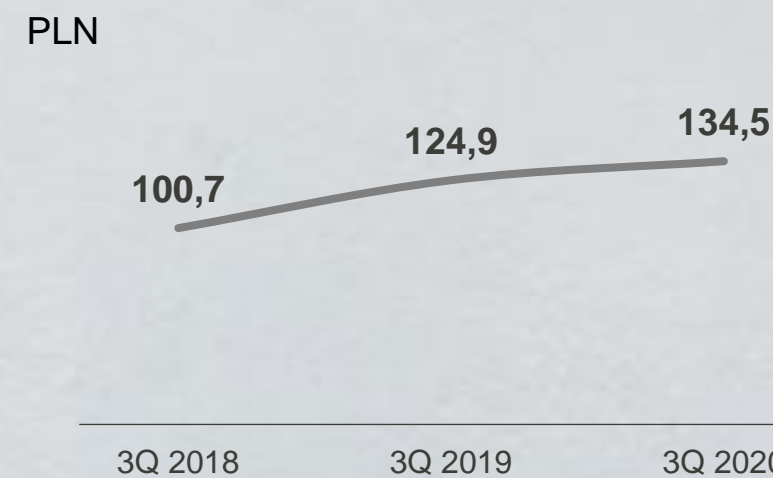
>Liczba klientów SME



>Miesięczne ARPU Enterprise*



>Miesięczne ARPU SME*



Dynamiczny wzrost liczby klientów segmentu Enterprise i SME

91% przychodów z platform SaaS i abonamentów.
9% z usług komplementarnych, głównie performance marketing

Stabilizacja ARPU w segmencie Enterprise, przy wzroście marżowości. Optymalizacja wysyłek przez tańsze, ale bardziej marżowe kanały jak: push czy email. Kontynuacja tego trendu spodziewana w przyszłości

Konsekwentny wzrost ARPU w segmencie SME związany ze znaczącym wzrostem marżowości

* bez abonamentu i performance marketingu

> Kluczowe projekty rozwojowe

> Appchance

Przez ponad rok współpracy R22 i Appchance, Grupa wsparła zespół Appchance nie tylko w wymiarze finansowym, ale również w zakresie dzielenia się wiedzą i doświadczeniem w prowadzeniu i skalowaniu biznesu. Grupa R22 pomogła lepiej wykorzystać potencjał drzemący w zespole software house, który zwiększył zakres działania i dynamikę rozwoju. Istotnie wzrosła również jego rentowność. Dla R22 kluczową wartością jest współpraca przy kolejnych projektach, pozyskanie wysokich kompetencji w obszarze mobile oraz rozbudowa zasobów ludzkich. Dzięki temu Grupa poszerzyła portfolio oferowanych usług w obszarze technologii mobilnych.

Prowadzona jest efektywna współpraca w ramach obecnych baz klientów, realizowane są wspólne projekty oraz prowadzone wzajemne działania dosprzedaży usług. Dzięki temu Grupa m.in. rozszerzyła współpracę z jedną z sieci handlowych, która wcześniej korzystała z usług komunikacji SMS, a dzięki skutecznym działaniom cross-sell, Appchance został wybrany na wykonawcę aplikacji mobilnej, co dodatkowo dało możliwość wdrożenia Mobile Push oraz transakcyjnych wiadomości e-mail (EmailLabs) w aplikacji klienta. Przygotowujemy się do realizacji kolejnych podobnych projektów.

W 2019 r. spółka rozpoczęła przygotowanie własnego produktu z obszaru komunikacji internetowej skierowanego do klienta biznesowego.

W III kwartale 2020 r. Appchance osiągnął 1,2 mln zł przychodów netto, czyli o 58% więcej niż rok wcześniej oraz 165 tys. zł zysku netto, w porównaniu do 106 tys. zł zysku netto rok wcześniej.

> Redlink Mobile Push

Jeszcze w 2019 roku premierę miało Red Link Mobile Push - rozwiązanie Grupy w zakresie automatyzacji komunikacji w kanale mobilnym. Usługa pozwala na wysłanie wiadomości do użytkowników aplikacji mobilnych (na systemach Android i iOS). Wiadomości Push mają znacznie większe, interaktywne funkcjonalności i możliwości budowania przekazu w porównaniu do tradycyjnych komunikatów SMS. Istnieje możliwość dodawania grafik, filmów i animacji, a także stosowanie przycisków akcji, które mogą prowadzić w dowolne miejsca aplikacji – wszystko to sprawia, że komunikaty Push są bardzo skuteczne i osiągają wysokie wskaźniki efektywności. Poziom otwarć (OR) na poziomie 60-70% (vs. 10-15% w mailach) i 8-12% wskaźnik kliknięć (CTR) - (vs. 2-3% w mailach).

Spółka obserwuje bardzo wysoką dynamikę wzrostu przychodów z usługi Redlink Mobile Push.

> Nowy control panel

Prowadzimy intensywne prace deweloperskie w zakresie wdrożenia wspólnego, zunifikowanego panelu dla różnych usług wielokanałowej komunikacji oferowanych przez Vercom. Ich zakończenie planujemy w 2020 r.

Nowy panel da nam możliwości jeszcze efektywniejszego prowadzenia działań cross-sell wśród obecnych klientów. Dodatkowo wartością dla nich będzie zebranie w jednym miejscu zarządzania różnymi usługami i narzędziami.

W ramach wprowadzania nowego panelu pracujemy również nad rozwiązaniem Web Push, które pozwoli nam dotrzeć do nowej grupy klientów.

>SaaS_



cbr

Flks™

>Rosnące portfolio usług w modelu SaaS_

>User.com_

user.com

User.com to platforma, która pozwala sklepom internetowym sprzedawać więcej. To narzędzie marketing automation, które umożliwia automatyzację i personalizację komunikacji sprzedażowej oraz obsługi klienta w takich kanałach jak live chat, boty, email marketing, SMS, WebPush i VoiceCall. Mając wszystkie kanały w jednym miejscu klienci User.com są w stanie lepiej dostosować sposób komunikacji oraz procesy sprzedażowe do oczekiwań odbiorców.

Przychody Q3 2020

1 114 tys. zł

Wzrost przychodów r/r

+39%

>Blugento_

zento

Blugento to narzędzie do przygotowania oraz prowadzenia sklepów internetowych w oparciu o platformę Magento. Rozwiązanie to łączy w sobie wszystkie zalety indywidualnego rozwiązania zbudowanego przez agencję oraz wystandaryzowanej platformy dla szerokiego grona przedsiębiorców prowadzących sprzedaż online. W przystępnym cenowo modelu subskrypcji spółka oferuje e-sklep, hosting, monitoring i wsparcie. Większość klientów pochodzi z Rumunii, w najbliższym czasie Grupa, pod marką Zento Shop, chce rozwijać sprzedaż w szczególności we Francji, w Niemczech oraz w Polsce. Wyniki spółki są konsolidowane od września, w tym miesiącu spółka wypracowała 324 tys. zł przychodów i 60 tys. zł EBITDA.

Przychody Q3 2020

946 tys. zł

Wzrost przychodów r/r

+53%



> Rosnące portfolio usług w modelu SaaS

> Profitroom



Profitroom to producent oprogramowania w modelu SaaS, który umożliwia hotelom sprzedaż pokoi hotelowych online przez własną stronę internetową, zarządzanie kanałami sprzedaży internetowej, system CRM oraz obsługę płatności internetowych. Z rozwiązań Profitroom korzysta już ponad 2 tys. hoteli, głównie z Polski gdzie spółka osiągnęła wiodącą pozycję. Z jej rozwiązań korzysta ponad połowa hoteli w kraju oraz ponad 90 proc. niesieciowych hoteli 4-gwiazdkowych. Spółka dynamicznie zwiększa liczbę klientów oraz osiągane przychody. Głównym celem na najbliższe lata jest rozbudowa produktu oraz międzynarodowa ekspansja.

Przychody Q3 2020*

9 370 tys. zł

Zysk netto Q3 2020*

2 900 tys. zł

Wzrost przychodów r/r

+14%



Sytuacja społeczno-gospodarcza związana z epidemią SARS-CoV-2 w Grupie R22 najmocniej wpłynęła na Profitroom. W III kwartale nastąpiło mocne odbicie przychodów po słabszym I i II kwartale spowodowanym zamknięciem hoteli. Spółka z nawiązką odrobiła straty wcześniejszych okresów. Zgodnie z przewidywaniami spółki istotnie wzrosła popularność krajowego ruchu turystycznego. To korzystny trend dla Profitroom ze względu na większą liczbę klientów hoteli oraz preferencje tej grupy klientów (częściej rezerwacja dokonywana jest przez stronę www hotelu).

Jednocześnie spółka widocznie poprawiła rentowność zarówno dzięki wyższej sprzedaży, jak i ograniczeniu kosztów, osiągniętemu dzięki optymalizacji i restrukturyzacji wewnętrznych procesów w II kwartale. Spółka otrzymała również wsparcie finansowe w ramach tzw. tarczy antykryzysowej, na które składa się 1,6 mln zł częściowo bezzwrotnej subwencji od PFR oraz 0,6 mln zł dotacji od FGŚP na ochronę miejsc pracy.

Z uwagi na obecne zamknięcie hoteli spółka spodziewa się spadku wolumenu rezerwacji oraz przychodów w IV kwartale, z perspektywą mocnego odbicia w sezonie zimowym (w okresie ferii).

Więcej informacji o sytuacji w branży hotelowej z perspektywy Profitroom: <https://www.profitroom.com/pl/koronawirus/>

* Skonsolidowane dane Profitroom, obejmują również spółkę niemiecką. W Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym pokazane są dane jednostkowe Profitroom jako jednostki stowarzyszonej.

>Telekomunikacja_



cbr

Flks™

> Ekspozycja na atrakcyjne segmenty telekomunikacji

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

> Wyniki finansowe segmentu telekomunikacji

(tys. zł)	9M 2019	9M 2020	Zmiana	Q3 2019	Q3 2020	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	10 482	10 460	-0,2%	3 450	3 462	0,4%
EBIT	1 916	2 143	11,9%	626	674	7,7%
Amortyzacja oraz odpisy*	-2 542	-2 598	2,2%	-848	-886	4,5%
EBITDA	4 458	4 741	6,4%	1 474	1 560	5,8%
Marża	42,5%	45,3%		42,7%	45,1%	
CapEx	1 524	1 960	28,6%	536	444	17,6%
CapEx%	14,5%	18,7%		15,5%	12,8%	

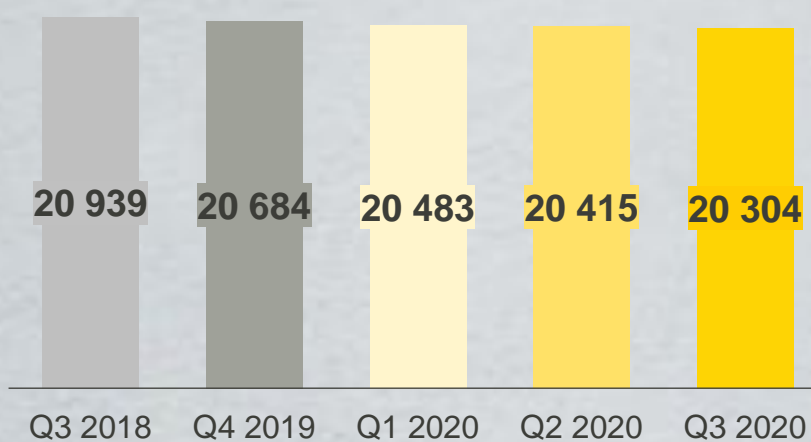
Stabilny poziom przychodów i zysku EBITDA

Nakłady inwestycyjne poniżej wartości amortyzacji

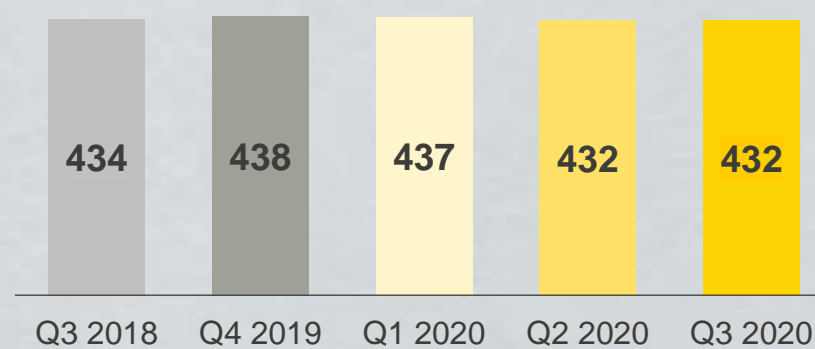
Rosnąca rentowność segmentu dzięki działaniom optymalizacyjnym oraz wzroście ARPU w segmencie ISP wynikającego głównie ze wzrostu zapotrzebowania na wyższe pakiety internetowe

> Dane abonenckie segmentu telekomunikacji_

> Liczba klientów ISP*



> Liczba klientów VoIP_

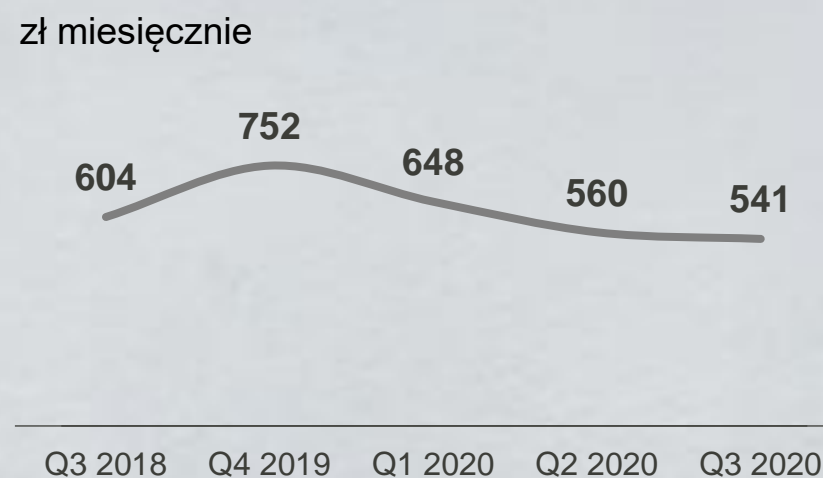


Spadek liczby klientów,
przy jednoczesnej poprawie ARPU usług ISP

> ARPU ISP_



> ARPU VoIP



Stabilna liczba klientów segmentu VoIP

* średnia w danym okresie

> Perspektywy rozwoju_



>Perspektywy rozwoju_

Dostarczamy podstawowe usługi w zakresie obecności firm w Internecie, wokół których budujemy szerokie portfolio usług automatyzujących procesy biznesowe

Naszym celem jest zdobycie pozycji lidera Europy Środkowo-Wschodniej

Utrzymanie tempa wzrostu dzięki rozwojowi organicznemu i akwizycjom, przy zachowaniu stabilności finansowej

Działania na obecnej bazie klientów
Optymalizacja oferty, wzrost ARPU, cross-sell, rozwój produktów i technologii

Ekspansja zagraniczna w regionie CEE
Dalsza integracja przejętych podmiotów i budowanie synergii, dosprzedaż produktów (m.in. SSL i produkty omnichannel communication), ekspansja do kolejnych krajów

Rozwój portfolio
Dalsze poszerzanie oferty Grupy o rozwiązania komplementarne oraz cross-sell

Dalszy dynamiczny rozwój segmentu SaaS
i konsolidacja wyników spółek segmentu (Blugento od Q4 2020, User.com od 2022, Profitroom od 2024)

> Działania na obecnej bazie klientów__

> 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 narzędzia. Główne obszary zainteresowania to przede wszystkim e-mail, retargeting oraz lead generation.
- Rozwój narzędzia do tworzenia i prowadzenia sklepów internetowych Blugento. Komercjalizacja na rynkach międzynarodowych, w tym cross-sell do klientów R22.

> 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 (rozpoczęta w kwietniu 2020 r.), 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.
- Konsolidacja marek hostingowych i działania marketingowe w 2020 r. wiązały się z dodatkowymi kosztami promocyjnymi w wysokości 1,2 mln zł. W kolejnych okresach spółka zakłada trwałe zwiększenie nominalnych wydatków, w połączeniu ze wzrostem ARPU nie obniży to marży EBITDA.

> 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.

>Rozwój na rynku CEE_

>Integracja przejętych spółek_

W model rozwoju segmentu hostingu poza rozwojem organicznym, opiera się na pozyskaniu klientów dzięki realizowanym akwizycjom. Przejmowanie konkurencyjnych marek oraz ich skuteczna konsolidacja umożliwią 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 w zakresie akwizycji:

- Na przełomie października i listopada wdrożono nowy CRM w cyber_Folks, a wcześniej w Hekko. Umożliwiło to integrację obu marek. W dalszej perspektywie do nowego system CRM zostaną zmigrowane wszystkie marki.
- Realizowany jest proces integracji platform hostingowych, docelowo będą funkcjonowały dwie platformy – własna oraz oparta o Direct Admin
- Optymalizacje w zakresie zakupu i kosztów licencji: LiteSpeed, cPanel i vmWare
- Planowana migracja z zewnętrznych serwerowni (np. Leaseweb, Hetzner) przyniesie dodatkowe oszczędności i wzrost EBITDA w długim terminie.
- W Q3 2020 R22 zawarło porozumienie w zakresie połączenia rumuńskich spółek hostingowych. W Q4 2020 nastąpiło wniesienie wszystkich udziałów w Gazduire Web S.R.L., Rospot S.R.L., Top Level Hosting S.R.L., NetDesign S.R.L. i Blugento S.A. do WebClass IT (xServers) S.R.L. Do końca Q1 2021 planowane jest połączenie tych spółek (poza Blugento S.A.), przy dużej integracji operacyjnej i technologicznej, ale z zachowaniem odrębnych marek. Udział R22 w tym podmiocie wyniesie 84%, a pozostałe 16% będzie posiadał Adrian Chiruta, który zarządza działalnością hostingową R22 w Rumunii.

>Rynek hostingu CEE_

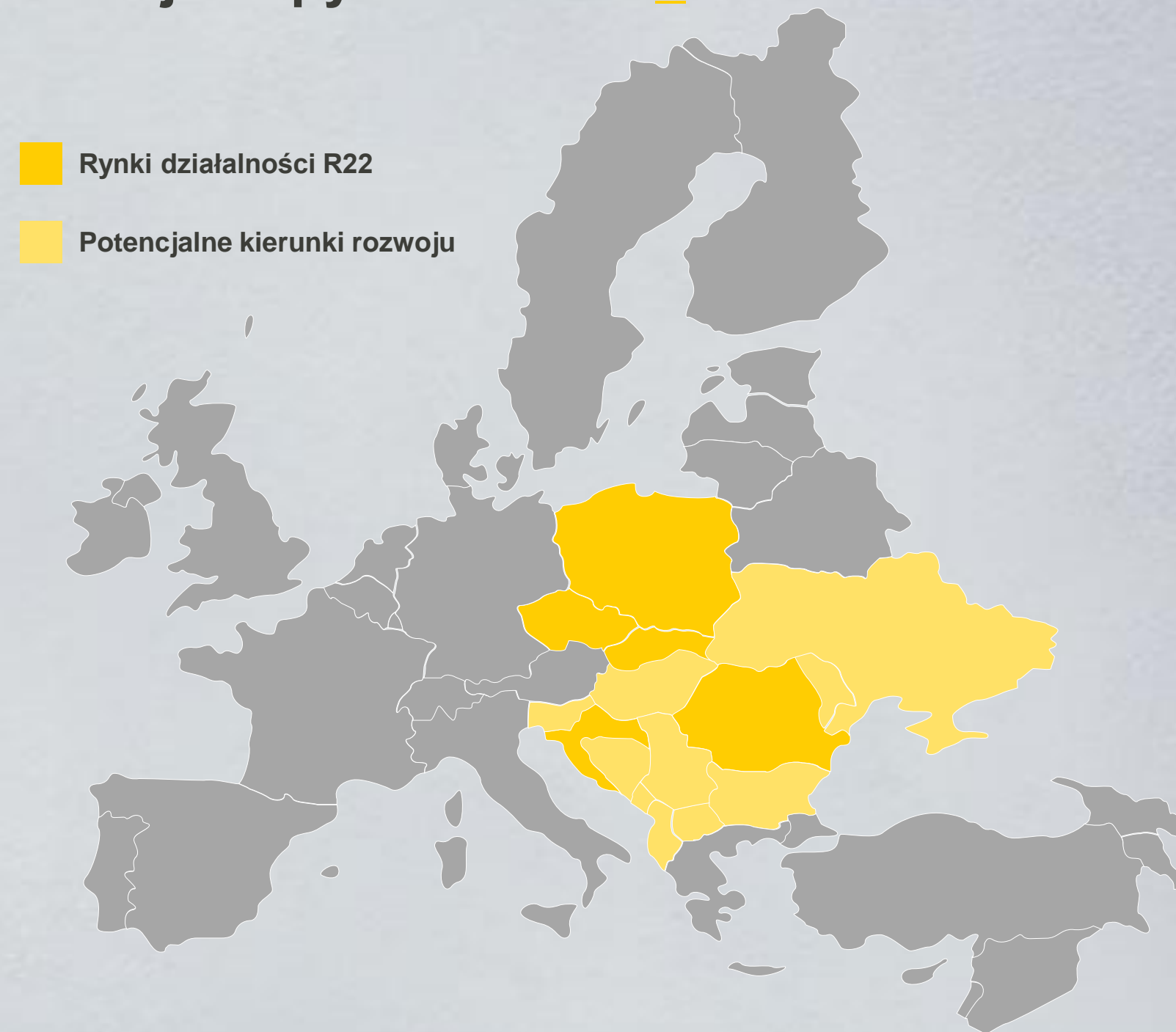
- W I półroczu 2018/2019 roku obrotowego Grupa R22 rozpoczęła działalność na rumuńskim rynku hostingu i domen. Dzięki akwizycji trzech spółek posiadających silną pozycję na lokalnym rynku, Grupa zdobyła ponad 15 proc. udziałów i pozycję lidera na lokalnym rynku.
- W maju 2019 r. R22 dokonała trzech kolejnych akwizycji, spółek posiadających około 8 proc. udziałów rynkowych. Dzięki ich realizacji Grupa umocniła się na pozycji lidera, z prawie 25 proc. udziałem w rynku.
- W czerwcu 2019 r. R22 podpisało umowę przejęcia wicelidera chorwackiego rynku Avalon D.O.O., dzięki czemu uzyskała około 17 proc. udziału w rynku. Przejęcie kontroli nastąpiło 15 lipca 2019 r.
- Grupa realizuje działania w zakresie integracji przejętych spółek oraz optymalizacji kosztowej i wzrostu efektywności działań sprzedażowych.
- Wykorzystując przejęte zasoby osobowe i infrastrukturalne w Rumunii i Chorwacji, Grupa chce rozwijać sprzedaż pozostałych usług i narzędzi z portfolio Grupy, w szczególności dotyczy to platform omnichannel communication.
- W średniej perspektywie Grupa może przeprowadzić kolejne akwizycję, które umożliwią wzrost udziałów na poszczególnych rynkach.
- W ramach realizacji akwizycji na rumuńskim rynku Grupa realizuje optymalizacje 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.

>Ekspansja zagraniczna__

>Akwizycje i rozwój sprzedaży__

- Grupa zamierza dalej rozwijać się poprzez akwizycje, jednak ze względu na pozyskanie mniejszej ilości środków finansowych w wyniku emisji akcji w 2017 r., możliwy jest większy niż pierwotnie planowano poziom lewarowania, dopuszczając przejściowe zwiększenie poziomu długu netto do EBITDA w okolice 3,0.
- Grupa zamierza wykorzystać nabyte zasoby na rumuńskim rynku również do rozwoju sprzedaży usług CPaaS. Ten model ekspansji będzie powtarzany na kolejnych rynkach.
- W maju 2019 r. Grupę weszła na rynek chorwacki, dzięki przejęciu wicelidera lokalnego rynku. R22 analizuje kolejne podmioty, które mogą wzmocnić jej pozycję na rynku.
- Na przełomie roku 2019 i 2020 R22 zainwestowało w Profitroom, twórcę technologicznych rozwiązań w modelu SaaS dla branży hotelarskiej. Spółka ma dominującą pozycję na polskim rynku oraz rosnące portfolio klientów zagranicznych.
- W ramach rozwoju Profitroom planowane są przejęcia na rynkach Europy Zachodniej.
- Pierwszym krokiem ekspansji zagranicznej segmentu CPaaS było zrealizowane na przełomie Q3 i Q4 2020 przejęcie ProfiSMS – lidera czeskiego rynku SMS z mocną pozycją na rynku Słowackim.
- 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.
- Poza poszukiwaniem akwizycji w obszarach obecnej działalności Grupy, R22 prowadzi również rozmowy dotyczące inwestycji oraz akwizycji dotyczące spółek posiadających produkty, które są komplementarne do portfolio Grupy w zakresie cyfryzacji i automatyzacji procesów biznesowych.

>Rozwój Grupy R22 w CEE__



> Wyniki finansowe_



cbr

Flks™

> Skonsolidowane sprawozdanie zysków i strat Grupy R22

(tys. zł)	9M 2019 01.01.2019 – 30.09.2019	9M 2020 01.01.2020 – 30.09.2020	Zmiana	Q3 2019 01.07.2019 – 30.09.2019	Q3 2020 01.07.2020 – 30.09.2020	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	121 778	151 861	25%	44 437	49 444	11%
Pozostałe przychody operacyjne	38	495	1203%	2	20	900%
Amortyzacja	-11 114	-12 752	15%	-3 964	-4 348	10%
Usługi obce	-67 939	-86 469	27%	-24 622	-27 049	10%
Koszty świadczeń pracowniczych	-16 356	-19 047	16%	-5 800	-6 388	10%
Zużycie materiałów i energii	-2 067	-2 464	19%	-869	-745	-14%
Podatki i opłaty	-625	-675	8%	-399	-125	-69%
Pozostałe koszty operacyjne	-640	-797	25%	-287	-135	-53%
Zysk / strata na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	-138	0	-100%	-60	0	-100%
Zysk na działalności operacyjnej	22 938	30 152	31%	8 438	10 674	26%
Koszty finansowe netto	-3 841	-6 345	65%	-1 666	-1 493	10%
Udział w zyskach jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	-460	409	-189%	-162	625	-486%
Zysk przed opodatkowaniem	18 637	24 216	30%	6 610	9 806	48%
Podatek dochodowy	-4 025	-2 927	-27%	-1 742	-1 075	-38%
Zysk netto	14 612	21 289	46%	4 868	8 731	103%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	10 071	16 219	61%	3 366	6 841	96%
- przypadający na udziały niekontrolujące	4 542	5 070	12%	1 502	1 890	26%

>Skonsolidowane sprawozdanie zysków i strat Grupy R22

>Czynniki wpływające na wyniki w III kwartale

- Organiczny wzrost sprzedaży i zysku w segmencie CPaaS oraz hostingu.
- Wzrost rentowności segmentu CPaaS dzięki wzrostowi ARPU oraz wzrostowi sprzedaży usług o wysokiej wartości dodanej, jak Redlink Mobile Push
- Wzrost kosztów amortyzacji wynikający głównie z faktu iż począwszy od Q3 2019 rozpoczęto amortyzację znaków towarowych, co wiąże się ze wzrostem amortyzacji o ok. 1,5 mln zł w ujęciu rocznym. 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.
- Spadek kosztów podatków i opłat wynika z jednorazowego zdarzenia w Q3 2019 w postaci PCC od wykupu akcji od akcjonariusza mniejszościowego w segmencie hostingu
- Wzrost kosztów finansowych w efekcie wzrostu zadłużenia zaciągniętego na sfinansowanie akwizycji na rynku rumuńskim i chorwackim, inwestycję w Profitroom oraz wykup akcjonariusza mniejszościowego, z drugiej strony wzrost jest kompensowany przez obniżenie stóp procentowych, które miało miejsce w H1 2020.
- Dodatni wynik w Q3 2020 na jednostkach stowarzyszonych jest konsekwencją zmniejszenia straty spółki User.com oraz dodatniego wyniku finansowego Profitroom S.A., Appchance Group Sp. z o.o. i Blugento SRL.
- Spadek wykazanej w rachunku zysków i strat stopy podatku dochodowego jest konsekwencją przede wszystkim rozpoznania ulgi podatkowej związanej z tzw. IPBOX.
- Dodatkowo na wzrost zysku netto przypadającego jednostce dominującej wpływ miał całościowy wykup akcjonariusza mniejszościowego w segmencie hostingu

> Sytuacja majątkowa Grupy R22

> Aktywa

	30.09.2019	30.09.2020	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	27 175	19 894	-27%
Prawa do korzystania z aktywów	8 961	13 485	50%
Wartości niematerialne i wartość firmy	204 477	209 094	2%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	12 121	40 731	236%
Pozostałe aktywa	150	239	59%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5 933	5 701	-4%
Aktywa trwałe	258 817	289 144	12%
Należności handlowe	14 747	16 777	14%
Instrumenty pochodne	2 596		
Pożyczki udzielone	695	838	21%
Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej	279	219	-22%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	10 872	17 847	64%
Pozostałe aktywa	2 997	3 262	9%
Aktywa obrotowe	32 186	38 943	21%
Aktywa ogółem	291 003	328 087	13%

> Najistotniejsze zmiany w strukturze aktywów

Wzrost wartości niematerialnych i wartości firmy wynika głównie z nabycia udziałów kontrolujących w Blugento i powstałej na tej operacji wartości firmy.

Pożyczki wg stanu na 30.09.2019 oraz 30.09.2020 stanowią głównie krótkoterminowe pomostowe pożyczki na rzecz pracowników i osób współpracujących o charakterze socjalnym.

Wzrost inwestycji w jednostki stowarzyszone dotyczy inwestycji w User.com oraz Profitroom

Istotny wzrost środków pieniężnych, z których istotna część została przeznaczona na wypłatę dywidendy oraz wkład własny przy przejęciu ProfiSMS w październiku 2020

Wzrost należności handlowych wynika w głównej mierze z dynamicznego wzrostu sprzedaży w segmencie CPaaS.

> Sytuacja majątkowa Grupy R22

> Kapitał własny i zobowiązania

	30.09.2019	30.09.2020	Zmiana
Kapitał podstawowy	284	284	0%
Akcje własne	0	-2 060	
Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	85 348	72 977	-14%
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	-1 127	-1 316	17%
Kapitał z wyceny instrumentów zabezpieczających	0	0	
Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	84 505	69 885	-17%
Udziały niekontrolujące	10 872	9 315	-14%
Kapitał własny	95 377	79 200	-17%
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	105 712	149 978	42%
Zobowiązania z tytułu leasingu	10 630	9 525	-10%
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	153	173	13%
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	17 136	15 522	--9%
Pozostałe zobowiązania	61	61	
Zobowiązania długoterminowe	133 692	175 259	31%
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	14 879	15 323	3%
Zobowiązania z tytułu leasingu	4 499	4 227	-6%
Instrumenty pochodne	9	10	11%
Zobowiązania handlowe	12 499	20 031	60%
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	17 605	18 655	6%
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	2 457	3 062	25%
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	1 673	1 892	13%
Zobowiązania wyceniane w wartości godziwej	279	219	-22%
Pozostałe zobowiązania	5 085	7 226	42%
Rezerwy	2 949	2 983	1%
Zobowiązania krótkoterminowe	61 934	73 628	19%
Zobowiązania razem	195 626	248 887	27%
Pasywa razem	291 003	328 087	13%

> Najistotniejsze zmiany w strukturze pasywów

Omówienie zmian w kapitałach własnych znajduje się w opisie Zestawienia Zmian w Kapitale Własnym w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym.

Wzrost zobowiązań z tytułu umów z klientami wynika głównie z wysokiego organicznego wzrostu sprzedaży w segmencie hostingu.

Wzrost zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek jest konsekwencją wykupu mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu oraz inwestycji w Profitroom, które w całości zostało sfinansowane kredytem bankowym.

Wzrost zobowiązań handlowych wynika z dynamicznego wzrostu sprzedaży segmentu CPaaS i zwiększonych tym samym zakupów od operatorów telekomunikacyjnych

Wzrost pozostałych zobowiązań wynika głównie z uchwalonej zaliczki na poczet dywidendy, która została wypłacona po dacie bilansowej

> Sytuacja pieniężna Grupy R22

> Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	9M 2019	9M 2020	Zmiana	Q3 2019	Q3 2020	Zmiana
Zysk netto za okres sprawozdawczy	14 612	21 542	47%	4 868	8 731	79%
Korekty:, w tym m.in.:	18 851	19 480	3%	7 080	5 271	-26%
- Amortyzacja	11 114	12 752	15%	3 964	4 348	10%
- Podatek dochodowy	4 025	2 986	-26%	1 742	1 075	-38%
- Koszty odsetek i różnic kursowych netto	3 459	4 468	29%	1 297	785	-39%
Zmiana stanu zapasów, należności, zobowiązań i pozostałych aktywów - razem	493	6 871	1294%	-552	-2 399	335%
Środki pieniężne wygenerowane na działalności operacyjnej	33 955	47 893	41%	11 396	11 602	2%
Podatek zapłacony	-3 694	-4 353	18%	-721	-884	23%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	30 261	43 542	44%	10 675	10 718	0%
Odsetki otrzymane	22	84	282%	0	0	
Pożyczki udzielone	187	-187	-200%	467	0	-100%
Nabycie jednostek	-25 220	-2 175	-91%	-18 700	666	-104%
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	-7 076	-31 988	352%	-2 790	4 999	-279%
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	1 436	0	-100%	0	0	
Nabycie rzeczowych akt. trwałych i wart. niem.	-4 490	-4 512	0%	-1 216	1 568	-229%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-35 141	-38 778	10%	-22 239	-7 233	-67%
Dywidendy	-2 006	-3 441	72%	0	0	-
Nabycie akcji własnych	-2 060	0	-100%	2 060	0	-100%
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	55 278	56 575	2%	46 692	5 000	-89%
Spląty kredytów i pożyczek	-11 807	-8 608	-27%	-5 768	-2 572	-55%
Nabycie udziałów niekontrolujących	-29 660	-29 254	0%	-29 660	0	-
Odsetki zapłacone	-3 071	-5 495	79%	-934	-1 315	41%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-4 057	-3 610	-11%	-1 458	-1 156	-21%
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	2 617	6 137	135%	6 812	-43	-101%
Przepływy pieniężne netto ogółem	-2 263	10 901	-582%	-4 752	3 442	-172%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	15 624	0	-100%	15 624	14 405	-8%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	13 361	10 901	-18%	10 872	17 847	64%

> Najistotniejsze zmiany w przepływach pieniężnych

Dynamiczny wzrost przepływów operacyjnych w ślad za wzrostem zysku operacyjnego i wzrostu konwersji zysku na przepływy operacyjne dzięki między innymi wysokiemu udziałowi amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych, zmniejszonym obciążeniom podatkowym w efekcie zastosowania ulgi IPBOX oraz poprawa kapitału obrotowego dzięki poprawie spływu należności oraz wynegocjowaniu lepszych warunków płatności z dostawcami.

W rachunku przepływów istotną pozycję stanowią inwestycje w jednostki stowarzyszone – Blugento SA, User.com i Profitroom, sfinansowane poprzez zaciągnięcie kredytów i pożyczek

Z bieżących przepływów operacyjnych pokryte zostały pozostałe wydatki, tj:

- Nabycia aktywów trwałych i wartości niematerialnych, których poziom pozostał na stabilnym poziomie r/r, mimo wzrostu skali działalności.

W ramach przepływów z działalności finansowej zmiany wynikają z:

- Wzrostu zapłaconych odsetek wynikających z dodatkowego zadłużenia zaciągniętego, inwestycję w Profitroom oraz wykupu akcjonariusza mniejszościowego w segmencie hostingu.

>Zmiany w kapitale własnym Grupy R22

	Kapitał podstawowy R22 S.A.	Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	Akcje własne	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Kapitał z wyceny instrumentów zabezpieczających	Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	Kapitał własny
Stan na dzień 1 lipca 2019 r.	284	79 452		-191	-278	15 103	94 370
Wpływ MSSF16 na bilans otwarcia		-897				-104	-1 001
Stan na dzień 1 lipca 2019 r.	284	78 555		-191	-278	14 999	93 369
Zysk netto		23 612				8 306	31 918
Inne całkowite dochody				-1 125	-126	-16	-1 267
Całkowite dochody w okresie		23 612		-1 125	-126	8 290	30 651
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym							
Nabycie akcji R22 S.A. przez H88 S.A.			-2 060				-2 060
Realizacja kontraktu forward na nabycie udziałów niekontrolujących w H88 S.A.		-441			404	37	0
Aktywa netto przypadające udziałom niekontrolującym w Hostvision S.R.L.						28	28
Wypłata dywidendy na rzecz właścicieli		-4 230					-4 230
Zadeklarowana (niewypłacona) zaliczka na dywidendę		-3 948					-3 948
Wypłata dywidendy udziałów niekontrolujących						-3 773	-3 773
Nabycie akcji Vercom S.A. przez Vercom S.A. od R22 S.A.		-619				619	0
Nabycie udziałów niekontrolujących w H88 S.A.		-19 952				-12 021	-31 973
Aktywa netto przypadające udziałom niekontrolującym w Blugento S.A.						1 136	1 136
Stan na dzień 30 września 2020 r.	284	72 977	-2 060	-1 316	0	9 315	79 200

>Finanse Grupy R22__

>Refinansowanie zadłużenia i finansowanie inwestycji__

14 stycznia 2020 r., Grupa R22 zawarła umowę kredytową z mBankiem oraz ING Bankiem Śląskim. Przedmiotem umowy jest refinansowanie zadłużenia Grupy R22 oraz pozyskanie finansowania na inwestycję w Profitroom oraz wykup mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu.

Wartość i przedmioty kredytów:

171,905 mln PLN – maksymalna łączna wartość finansowania, w tym:

- 60,0 mln PLN – kredyt akwizycyjny (inwestycja w Profitroom + wykup mniejszościowych udziałów w H88)
- 81,48 mln PLN – kredyt inwestycyjny (refinansowanie)
- 4,75 mln EUR – kredyt inwestycyjny (refinansowane)
- 10,0 mln PLN – kredyt rewolwingowy (obrotowy)

Oprocentowanie kredytów jest zmienne, ustalone jako suma marży zależnej od wskaźników finansowych oraz stawki bazowej: WIBOR 3M dla kredytu akwizycyjnego i kredytu inwestycyjnego w PLN, EURIBOR dla kredytu inwestycyjnego w EUR, WIBOR 1M dla kredytów odnawialnych.

Kredyty terminowe zostały udzielone do dnia 31 grudnia 2026 roku, w tym 45 mln zł spłaty w ostatecznym dniu spłaty. Natomiast kredyty odnawialne na okres 36 miesięcy od dnia zawarcia umowy.

Zabezpieczenie kredytów jest standardowe dla tego typu umów i obejmuje m.in. zastaw finansowy i rejestrowy na akcjach Profitroom S.A. posiadanych przez Kredytobiorców, zastaw finansowy i rejestrowy na akcjach na wszystkich akcjach H88, Oxylion i Vercom, zastaw finansowy i rejestrowy na rachunkach bankowych.

Kredytobiorcy (R22 S.A., H88 S.A., Vercom S.A., OxylionS.A.) mają zobowiązania informacyjne, muszą utrzymać określone wskaźniki finansowe, nie mogą bez pisemnej zgody banków i poza zakresem określonym umową obciążać majątku, rozporządzać majątkiem czy zaciągać lub udzielać zadłużenia finansowego, zmieniać struktury korporacyjnej, dokonywać wypłat na rzecz akcjonariuszy, za wyjątkiem wypłaty dokonywanej przez Emitenta po spełnieniu warunków finansowych określonych w Umowie.

W Q2 2020 Grupa wykorzystała 5 mln zł kredytu akwizycyjnego na podwyższenie kapitału w Profitroom.

W Q3 2020 wartość umowy kredytowej została podwyższona o 36 mln zł. Dodatkowe środki są przeznaczone na finansowanie akwizycji ProfiSMS s.r.o. – lidera czeskiego rynku SMS, którego zakup został sfinalizowany 7 października 2020 r.

> Czynniki istotne dla rozwoju Grupy R22

Grupa R22 posiada ugruntowaną pozycję na polskim rynku hostingu i domen oraz masowej komunikacji SMS, Mobile i E-mail. Jednocześnie Grupa rozwija działalność na nowych rynkach, zarówno poprzez przejęcia lokalnych podmiotów (rumuński i chorwacki rynek hostingu i domen), jak i rozwój organiczny polskich spółek na zagranicznych rynkach (m.in. User.com, Appchance). Rynki na których działa Grupa R22 charakteryzują się wysoką dynamiką wzrostu oraz wpływa na nie wiele wewnętrznych i zewnętrznych czynników, co w przyszłości może przełożyć się na sytuację finansową i rynkową Grupy.

Wśród najważniejszych czynników i ryzyk mogących mieć wpływ na Grupę w perspektywie co najmniej jednego kwartału można wyróżnić:

- Skuteczność realizacji synergii operacyjnych, przychodowych i kosztowych wynikających z dotychczasowych akwizycji
- Skuteczność realizacji kolejnych akwizycji
- Wzrost lub spadek zaufania klientów oraz zmienność wskaźnika CHURN
- Szanse i ryzyka związane ze stosunkowo szybkimi zmianami technologicznymi i innowacjami na rynku IT
- Działania realizowane przez spółki konkurencyjne
- Sytuację ekonomiczną, gospodarczą i polityczną w Polsce, Rumunii i Chorwacji oraz w krajach, w których Grupa będzie rozwijać swoją działalność
- Inflację i zmiany kursów walut państw, w których Grupa prowadzi działalność oraz realizuje rozliczenia (PLN, RON, HRK, USD, EUR)

- Wzrost lub spadek zapotrzebowania na usługi hostingu współdzielonego, hostingu dedykowanego, domeny internetowe oraz dodatkowe usługi im towarzyszące
- Wzrost lub spadek zapotrzebowania na usługi wielokanałowej, masowej komunikacji kanałami cyfrowymi.
- Sytuacja na rynku e-commerce i m-commerce
- Utrzymanie i pozyskanie nowych pracowników. Zdolność do efektywnego alokowania kompetencji i wiedzy pracowników oraz ich motywowania
- Zapewnienie zgodności z RODO oraz innymi przepisami prawnymi
- Potencjalne ataki hakerskie, zdolność do zapewnienia bezpieczeństwa danych oraz stabilności oferowanych usług
- Zmiany stóp procentowych

Wpływ na wyniki Grupy R22 w kolejnych okresach mogą mieć również skutki epidemii koronawirusa SARS-CoV-2. Wpływ ten może być zarówno pozytywny (np. zwiększony popyt na komunikację online, domeny internetowe, narzędzia do pracy zdalnej), jak i negatywny (np. sytuacja płynnościowa klientów). Dotychczasowe doświadczenia oraz analizy wskazują, że głównym skutkiem epidemii koronawirusa oraz lockdown będzie przyspieszenie wprowadzania automatyzacji i cyfryzacji procesów biznesowych, a Grupa R22 będzie beneficjentem tego trendu. W szczególności dzięki autorskim platformie komunikacji oraz rozwiązaniom dystrybuowanym w modelu SaaS.

>Jednostkowe sprawozdanie zysków i strat R22 S.A.

>Czynniki wpływające na wyniki

	9M 2019	9M 2020	Q3 2019	Q3 2020
Przychody ze sprzedaży	2 002	3 180	784	1 090
Pozostałe przychody operacyjne	0	98	0	0
Amortyzacja	-351	-352	-117	-118
Usługi obce	-1 714	-2 136	-728	-653
Koszty świadczeń pracowniczych	-1 765	-1 930	-667	-758
Zużycie materiałów i energii	-82	-57	-33	-22
Podatki i opłaty	-155	134	-151	-1
Pozostałe koszty operacyjne	0	-50	0	0
Zysk na sprzedaży wart. niematerialnych	576	116	0	0
Zysk/strata na działalności operacyjnej	-1 489	-997	-912	-462
Przychody finansowe netto	8 255	7 489	2 017	-562
Zysk/strata przed opodatkowaniem	6 766	6 492	1 105	1 024
Podatek dochodowy	-202	110	-201	270
Zysk/strata netto	6 564	6 602	904	-754

Główną pozycję rachunku zysków i strat stanowią przychody finansowe wynikające z otrzymanych dywidend, zysków na sprzedaży akcji jednostek zależnych oraz otrzymane odsetki

Pożyczki udzielone wg stanu na 30.09.2020 stanowią głównie pożyczki udzielone jednostkom zależnym w związku z refinansowaniem istniejącego zadłużenia Grupy kredytem konsorcjalnym.

Wzrost inwestycji w jednostki stowarzyszone dotyczy inwestycji w Profitroom

Wzrost zobowiązań z tyt. Kredytów i pożyczek wynika z kredytu akwizycyjnego na inwestycję w Profitroom oraz refinansowanie istniejącego zadłużenia Grupy R22.

Pozostałe aktywa stanowią głównie należności z tytułu sprzedaży akcji własnych Vercom S.A..

> Sytuacja majątkowa R22 S.A.

> Aktywa

	30.09.2019	30.09.2020
Rzeczowe aktywa trwałe	359	31
Prawo do korzystania z aktywów	1 028	931
Wartości niematerialne	254	332
Inwestycje w jednostki zależne	210 293	236 674
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	0	30 266
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	480	668
Pozostałe aktywa	105	105
Aktywa trwałe	212 519	269 007
Należności handlowe	788	492
Instrumenty pochodne	2 596	0
Należności z tytułu podatku dochodowego	0	111
Pożyczki udzielone	651	53 544
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	4 088	120
Pozostałe aktywa	14 997	20 037
Aktywa obrotowe	9 377	74 304
Aktywa ogółem	235 639	343 311

> Kapitał własny i zobowiązania

	30.09.2019	30.09.2020
Kapitał podstawowy	284	284
Kapitał z nadwyżki ceny emisyjnej nad wartością nominalną	210 354	209 267
Kapitał z wyceny instrumentów zabezpieczających	0	0
Zyski zatrzymane	4 972	4 180
Kapitał własny	215 610	213 731
Zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji	14 798	111 795
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1 229	774
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	384	0
Zobowiązania długoterminowe	16 411	112 569
Zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji	0	11 738
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	394	476
Instrumenty pochodne	0	0
Zobowiązania handlowe	448	437
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	249	251
Pozostałe zobowiązania	2 527	4 109
Zobowiązania krótkoterminowe	3 618	17 011
Zobowiązania razem	20 029	129 580
Kapitał własny i zobowiązania razem	235 639	343 311

> Akcje i akcjonariat_



cbr

Flks™

> Akcje i akcjonariat

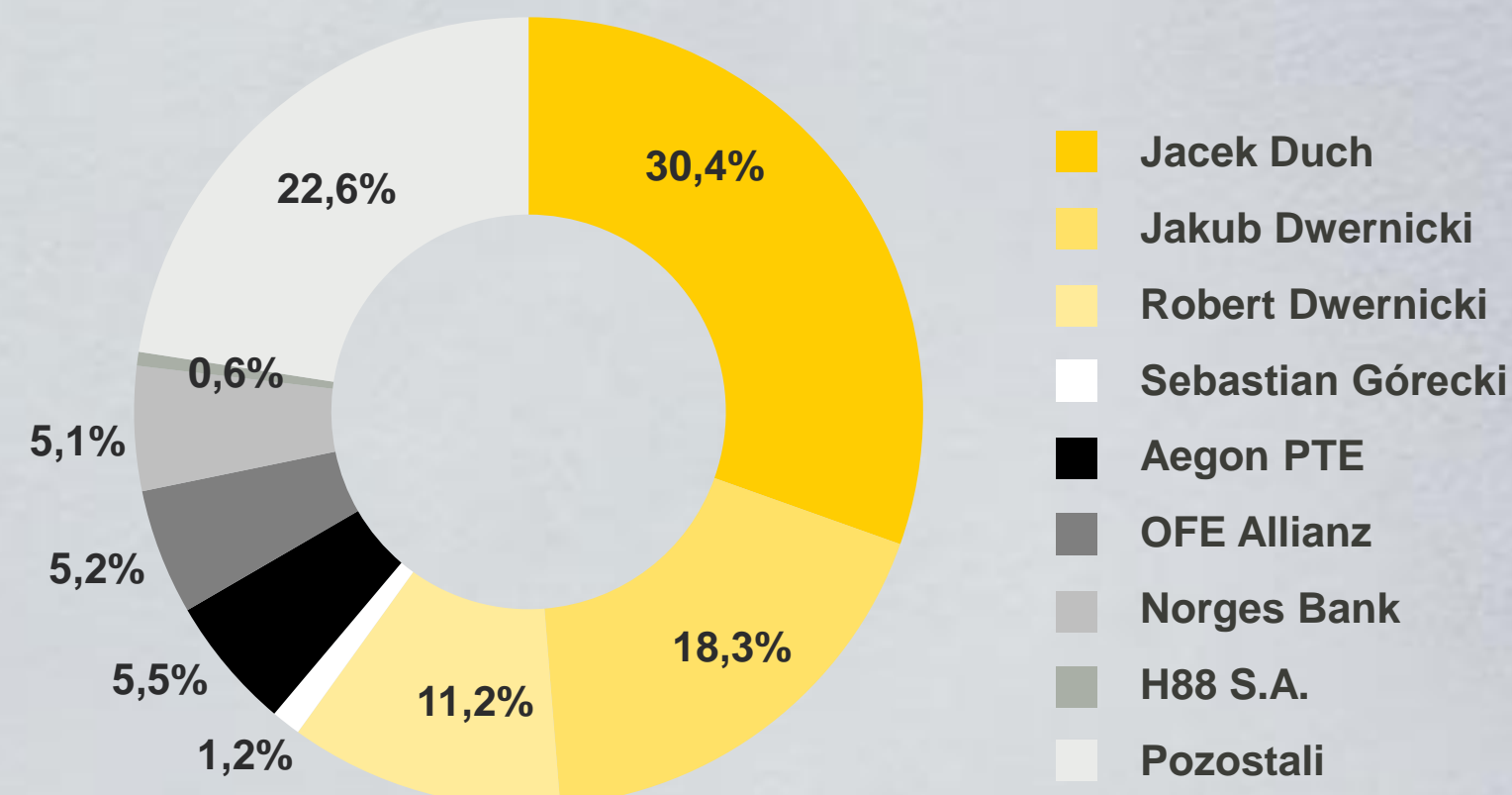
> Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym zgromadzeniu

Na dzień niniejszego raportu 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 30 września 2020 r. oraz na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu:

Akcjonariusz	30 września 2020 r.		16 listopada 2020 r.	
	Liczba akcji / głosów na WZ	udział akcji w kapitale zakładowym / głosach na WZ	Liczba akcji / głosów na WZ	Udział akcji w kapitale zakładowym / głosach na WZ
Porozumienie akcjonariuszy*, w tym:	8.670.742	61,15%	8.670.742	61,15%
<i>Jacek Duch</i>	4.316.522	30,44%	4.316.522	30,44%
<i>Jakub Dwernicki</i>	2.591.578	18,28%	2.591.578	18,28%
<i>Robert Dwernicki</i>	1.591.000	11,22%	1.591.000	11,22%
<i>Sebastian Górecki</i>	171.642	1,21%	171.642	1,21%
OFE Aegon PTE	776.507	5,48%	776.507	5,48%
OFE Allianz Polska	730.535	5,15%	730.535	5,15%
Norges Bank	722.563	5,10%	722.563	5,10%
H88	80.000	0,56%	80.000	0,56%
Pozostali akcjonariusze	3.199.653	22,56%	3.199.653	22,56%

> Struktura akcjonariatu na 16 listopada 2020 r.



*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 zgromadzeniach Spółki, w tym w rozumieniu art. 87 ust. 1 pkt 5) Ustawy o Ofercie Publicznej.

> Akcje i akcjonariat

> Zmiany w strukturze akcjonariatu

2 września 2020 r. Powszechne Towarzystwo Emerytalne Allianz Polska SA (zarządzające Allianz Polska OFE oraz Allianz Polska DFE) zwiększył zaangażowanie w akcje R22 powyżej progu 5% udziału w kapitale zakładowym i głosach na WZA.

> Skup akcji własnych

W V kwartale 2019/2020 r. obr. Grupa nie skupowała akcji własnych. Aktualnie R22 (poprzez spółkę zależną H88) posiada 80.000 akcji własnych, które zostały skupione w wyniku zaproszenia do składania ofert sprzedaży akcji R22 ogłoszonego 18 czerwca 2019 r. i rozliczonego 3 lipca 2019 r.

> Akcje Spółki w posiadaniu Zarządu i Rady Nadzorczej

Imię i nazwisko	Stanowisko	17 sierpnia 2020 r.	16 listopada 2020 r.
Jacek Duch	Przewodniczący RN	4.316.522	4.316.522
Jakub Dwernicki	Prezes Zarządu	2.591.578	2.591.578
Robert Stasik	Wiceprezes Zarządu	73.689	73.689

> Akcje i akcjonariat

> R22 na GPW

Akcje R22 notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 29 grudnia 2017 r.

Po sesji w dniu 15 marca 2019 r. akcje R22 zostały włączone do indeksu sWIG80 oraz sWIG80TR. Akcje spółki należą również do indeksów giełdowych: WIG, WIG-Poland, WIGTECH.

Na koniec września 2020 r. notowania R22 były na poziomie o 32,3% wyższym niż na początku 2020 r. W samym III kwartale 2020 r. kurs akcji wzrósł o 17,8%. Od początku 2020 r. do dnia publikacji raportu kurs akcji wzrósł o 34,0%.

Notowania akcji R22 od początku 2019 r., z porównaniem do notowań indeksu sWIG80.



> Polityka dywidendowa

Zgodnie z polityką dywidendową R22, Zarząd będzie rekomendował Walnemu Zgromadzeniu Spółki wypłatę dywidendy w wysokości minimum 30% skonsolidowanego zysku netto Grupy Kapitałowej R22, przypadającego na akcjonariuszy jednostki dominującej, przy jednoczesnym wzroście nominalnej wysokości dywidendy przypadającej na jedną akcję.

Przy rekomendacji podziału zysku netto R22, Zarząd będzie brał pod uwagę aktualną i przewidywalną sytuację finansową i płynnościową R22 S.A. i Grupy Kapitałowej R22 oraz istniejące i przyszłe zobowiązania.

Polityka dywidendy została przyjęta przez Zarząd R22 9 września 2019 r. Ostateczną decyzję o wielkości wypłacanej dywidendy podejmuje Walne Zgromadzenie R22 S.A.

> Dywidenda

25 sierpnia 2020 r. Zarząd R22 podjął uchwałę w sprawie wypłaty zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy z zysku za 2019/2020 r. obr. Łączna wartość zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy wyniosła 3,948 mln zł, a wartość zaliczki dywidendy na 1 akcję wyniosła 0,28 zł.

> Władze grupy_



cbr

Flks™

> Zarząd R22_

Założyciel i główna osoba zarządzająca Grupą R22

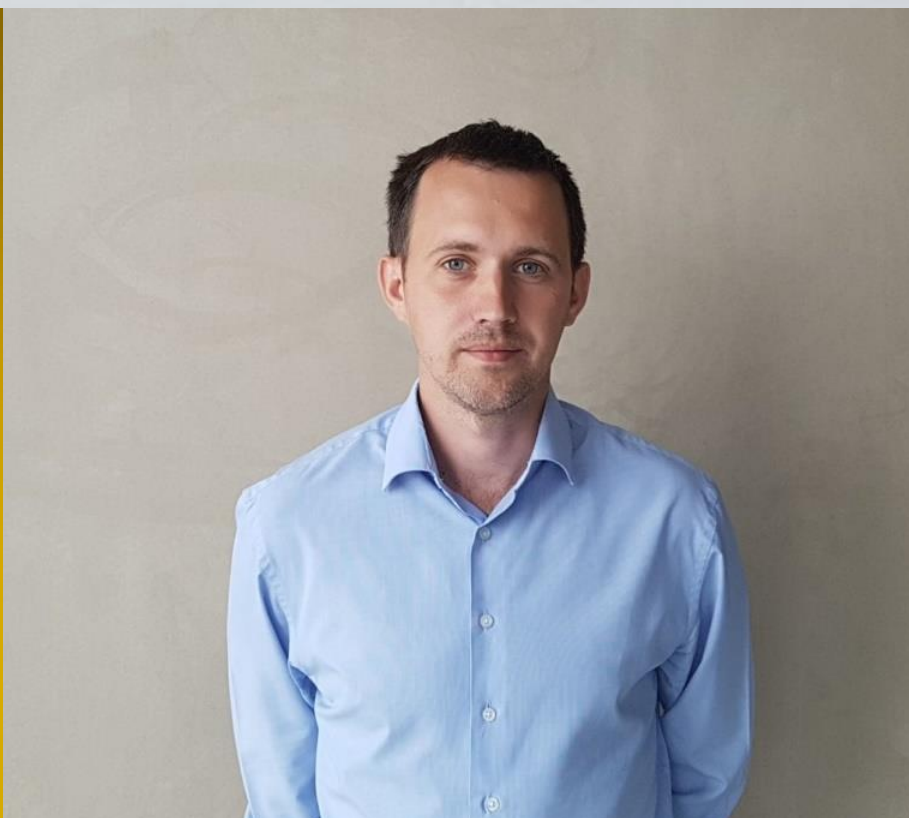
Główny autor strategii akwizycji biznesów hostingowych.
Prezes H88 S.A.

W R22 odpowiedzialny za strategię rozwoju, akwizycje



> Jakub Dwernicki_

Prezes Zarządu



> Robert Stasik_

Wiceprezes Zarządu

Członek Zarządu, Dyrektor Finansowy, CIMA

Z Grupą R22 związany od 9 lat, w roli Dyrektora Finansowego od 2014 r. Wiceprezes H88 S.A.

Odpowiedzialny za zarządzanie finansami Grupy, kontroling, relacje z bankami, akwizycje

>Rada Nadzorcza_

>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 Poczty 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.

>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. Obecnie prezes zarządu w spółce HistaPharma Sp. z o.o.

> Rada Nadzorcza

> Milena Olszewska - Miszuris

Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

Milena Olszewska-Miszuris posiada ponad 15-letnie doświadczenie na rynku kapitałowym. Obecnie kieruje butikową spółką doradczą (WM Advisory Sp. z o.o.), wspierającą przedsiębiorstwa w zakresie budowania wartości, raportowania finansowego i niefinansowego oraz relacji inwestorskich. Prowadzi również szkolenia i wykłady z zakresu wyceny, analizy finansowej i niefinansowej, sprawozdawczości i storytellingu.

Posiada trzy prestiżowe międzynarodowe tytuły: CFA (Chartered Financial Analyst), ACCA (Association of Chartered Certified Accountants) oraz FSA Credential (Fundamentals of Sustainability Accounting) wydawany przez SASB (Sustainability Accounting Standards Board). Jest absolwentką Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, na której ukończyła dwa kierunki: Metody Ilościowe i Systemy Informacyjne jak również Finanse i Bankowość, ze specjalizacją Bankowość Inwestycyjna.

Karierę zawodową rozpoczęła w międzynarodowej firmie doradczej Ernst & Young. Przez dziesięć lat była analitykiem spółek giełdowych w międzynarodowych biurach maklerskich (ING Securities, KBC Securities, CDM Pekao). Wielokrotnie nagradzana za swoją wiedzę, spostrzeżenia oraz wyczucie rynkowe zarówno w kraju jak i za granicą. Jest również członkinią Stowarzyszenia Niezależnych Członków Rad Nadzorczych. Zasiadała w radzie nadzorczej Ten Square Games S.A. jako niezależny członek.

> Zmiany w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej

17 sierpnia 2020 r. w związku z upływem kadencji Rady Nadzorczej Spółki pierwszej kadencji wszyscy Członkowie Rady Nadzorczej złożyli rezygnację z zasiadania w Radzie Nadzorczej R22 SA z dniem 17 sierpnia 2020 r.

18 sierpnia 2020 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie powołało czterech członków Rady Nadzorczej Spółki na kolejną (drugą) trzyletnią kadencję, są to prof. Wojciech Cellary, Jacek Duch, któremu powierzono funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej Spółki, Milena Olszewska - Miszuris i Katarzyna Nagórko.

Akcjonariusz Jacek Duch w ramach uprawnień osobistych przewidzianych w § 12 ust.5 pkt 1 Statutu powołał na Członka Rady Nadzorczej Spółki p. Magdalenę Dwernicką.

Nowa kadencja członków Rady Nadzorczej będzie trwała do 18 sierpnia 2023 r., a mandaty członków Rady Nadzorczej wygasną z dniem zatwierdzenia sprawozdania finansowego Emitenta za 2023 rok.

25 sierpnia 2020 r. w związku z upływem kadencji Zarządu R22 Rada Nadzorcza podjęła uchwałę w sprawie ustalenia liczby członków Zarządu nowej (drugiej) kadencji na dwóch oraz podjęła uchwały w sprawie powołania Jakuba Dwernickiego na Członka Zarządu Spółki powierzając mu funkcję Prezesa Zarządu Spółki oraz Roberta Stasika na Członka Zarządu Spółki powierzając mu funkcję Wiceprezesa Zarządu Spółki na kolejną (drugą) trzyletnią wspólną kadencję. Nowa wspólna kadencja członków Zarządu będzie trwała do dnia 25 sierpnia 2023 r., a mandaty członków Zarządu Spółki wygasną z dniem zatwierdzenia sprawozdania finansowego Emitenta za 2023 rok.

> Inne informacje_



cbr_

Flks™

>Inne informacje__

>Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółki i jej Grupy Kapitałowej__

W okresie sprawozdawczym nie nastąpiły inne istotne zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółki i jej Grupy Kapitałowej.

>Opis istotnych postępowań toczących się przed sądem __

Grupa R22 posiada nierozliczone zaliczki wypłacone spółce SOPOL Solewodzińscy sp. j. w kwocie 517 tys. zł z tytułu umowy o świadczenie usług. Grupa R22 zgodnie z umową o świadczenie usług zawartą z SOPOL Solewodzińscy sp. j. naliczyła SOPOL Solewodzińscy sp. j. karę umowną w wysokości 1.100.000 zł z tytułu niezapewnienia przez SOPOL Solewodzińscy sp. j. minimalnej dziennej przepustowości wysyłek wiadomości SMS zgodnie z postanowieniami umowy. Postępowanie o wydaniu nakazu zapłaty zostało wszczęte 2 lipca 2018 r. Kara umowna nie została rozpoznana jako przychód do czasu uprawdopodobnienia możliwości jej odzyskania. Tytułem pokrycia roszczeń z tytułu powyżej kary umownej Komornik Sądowy przy Sądzie Rejonowym w Mikołowie wszczął postępowanie egzekucyjne z nieruchomości będących własnością wspólników SOPOL Solewodzińscy sp. j. Ponadto Grupa R22 posiada wpisaną hipotekę przymusową w kwocie 1.396.208,04 zł na nieruchomości będącej własnością SOPOL Sowoledzińscy sp. j. tytułem zabezpieczenia roszczeń z tytułu powyższej kary umownej.

Poza powyższym Grupa R22 nie prowadzi istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, dotyczących wierzytelności Spółki R22 i jej jednostek zależnych.

>Zatrudnienie__

Na 30 września 2020 r. w Grupie, w przeliczeniu na pełne etaty, były zatrudnione 317 osób. W trakcie V kwartału 2019/2020 roku finansowego średnie zatrudnienie wyniosło 319 osób.

>Poręczenia i gwarancje__

Poręczenia i gwarancje zostały opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

>Istotne transakcje z podmiotami powiązanymi__

Transakcje z podmiotami powiązanymi zostały przedstawione w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

>Prognoza finansowa __

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych na rok obrotowy 2019/2020.

>Zasady zarządzania Spółką i Grupą __

Nie nastąpiły zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką lub Grupą Kapitałową.

>Istotne umowy __

W III kwartale 2020 r. R22 zawarła porozumienie w zakresie połączenia rumuńskich spółek hostingowych. Nastąpiło ono w IV kwartale 2020 r. poprzez wniesienie wszystkich udziałów w Gazduire Web S.R.L., Rospot S.R.L., Top Level Hosting S.R.L., NetDesign S.R.L. i Blugento S.A. do WebClass IT S.R.L. Kolejnym krokiem jest połączenie tych spółek (poza Blugento S.A.), co nastąpi do końca I kwartału 2021 r. Udział R22 w tym podmiocie wyniesie 84%. Pozostałe 16% będzie posiadał Adrian Chiruta – założyciel i udziałowiec NetDesign S.R.L., który zarządza działalnością hostingową R22 w Rumunii.

25 września 2020 r. spółka Vercom zawarła umowę nabycia 100% udziałów ProfiSMS. Grupa ProfiSMS to lider czeskiego rynku transakcyjnej i marketingowej komunikacji SMS. Grupa aktywnie działa również na rynku słowackim. W 2019 r. ProfiSMS wysłał 275 mln komunikatów SMS, generując 7,3 mln euro przychodów, co oznacza wzrost r/r o 4 proc. W tym samym czasie wynik EBITDA wzrósł o prawie 13 proc. do 1,2 mln euro. Transakcję o wartości ok. 40 mln zł przeprowadził należący do Grupy R22 Vercom. Transakcja jest finansowana środkami własnymi oraz kredytem bankowym.

Data sporządzenia i zatwierdzenia do publikacji Raportu kwartalnego Grupy R22 za V kwartał 2019/2020 roku obrotowego zakończonego 30 września 2020 r.: **16 listopada 2020 r.**

Data publikacji Raportu kwartalnego Grupy R22 za V kwartał 2019/2020 roku obrotowego zakończonego 30 września 2020 r.: **16 listopada 2020 r.**



cyber

Folks™

> **Jakub Dwernicki**

Prezes Zarządu

> **Robert Stasik**

Wiceprezes Zarządu