



Raport kwartalny Grupy R22

za I kwartał 2019/2020 r. obr.
zakończony 30 września 2019 r.

Poznań, 15 listopada 2019 r.

Spis treści

3

Podsumowanie i kluczowe zdarzenia

9

Opis i perspektywy rozwoju segmentów biznesowych

35

Wyniki finansowe

43

Akcje i akcjonariat

47

Władze Grupy

51

Inne informacje

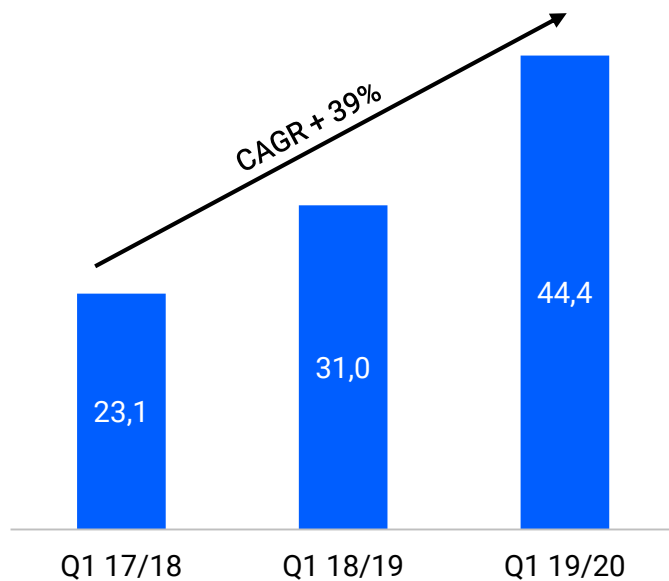


R22

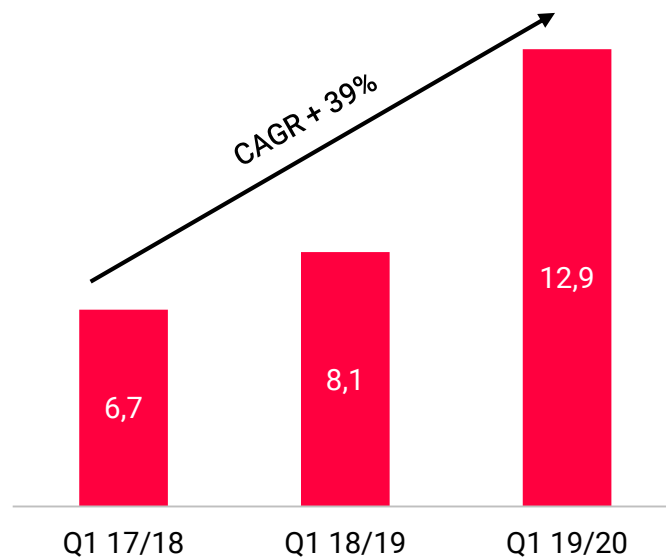


**PODSUMOWANIE
OPERACYJNE**

Przychody (mln zł)

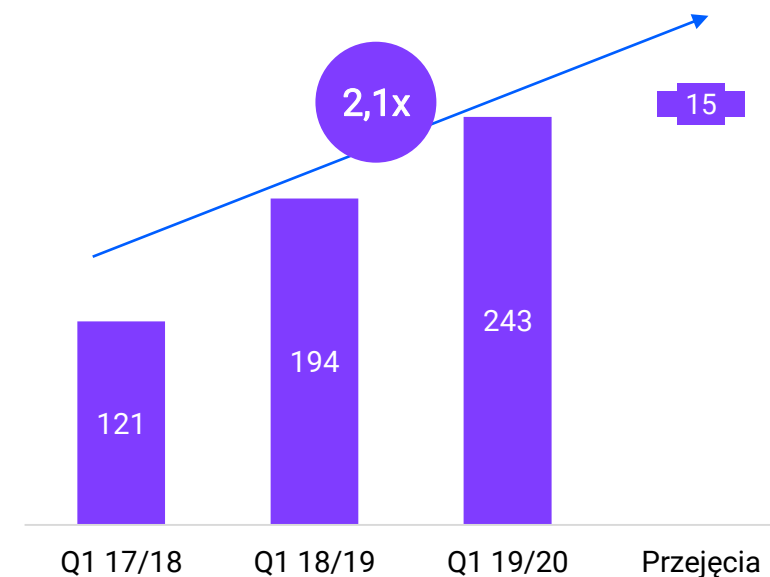


Skorygowana EBITDA* (mln zł)



*EBITDA z wyłączeniem kosztów jednorazowych

Liczba klientów (tys.)



Szanowni Państwo,

Z przyjemnością przedstawiamy Raport Kwartalny za I kwartał 2019/2020 roku obrotowego, w którym po raz kolejny możemy pochwalić się imponującą dynamiką wzrostu. W minionym kwartale osiągnęliśmy rekordowe wyniki zarówno na poziomie przychodów, jak i zysków. To efekt intensywnej pracy całego zespołu R22. Przede wszystkim w zakresie wzrostu sprzedaży do obecnych klientów, pozyskania nowych klientów oraz realizacjom akwizycji w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Co szczególnie ważne, nasze działania przekładają się zarówno na wzrost skali biznesu, jak i jego rentowność.

W I kwartale rozpoczęliśmy działalność na rynku chorwackim oraz rozpoczęliśmy konsolidację dwóch kolejnych rumuńskich spółek, co było wynikiem umów zawartych jeszcze w ubiegłym roku obrotowym. Dziś jesteśmy czołowym graczem na polskim rynku hostingu i domen, wiceliderem rynku chorwackiego oraz zdecydowanym liderem rynku rumuńskiego. Jesteśmy na dobrej drodze do osiągnięcia naszego celu, którym jest zbudowanie lidera w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Pozycję tą chcemy osiągnąć w oparciu o usługi hostingu i sprzedaży domen, wokół których zbudowaliśmy kompletne portfolio usług i narzędzi odpowiadających na potrzeby firm w zakresie obecności w Internecie oraz komunikacji z potencjalnymi i obecnymi Klientami. Cel ten realizujemy zarówno dzięki dynamicznemu rozwojowi organicznemu, jak i kolejnym akwizycjom. Również teraz pracujemy nad kolejnymi transakcjami, chcemy umacniać pozycję w krajach gdzie już działamy i wchodzić na kolejne rynki.

W I kwartale 2019/2020 roku obrotowego przeprowadziliśmy wykup mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu. Dzięki temu nie tylko zrobiliśmy krok w kierunku osiągnięcia 100 proc. udziałów w segmencie i uporządkowania struktury Grupy, ale również dokonaliśmy znakomitej inwestycji, zwiększając udziały w najdynamiczniej rozwijającej się spółce hostingowej.

W ostatnich miesiącach po raz pierwszy mogliśmy podzielić się wypracowanymi zyskami z naszymi akcjonariuszami. Zrealizowaliśmy to w dwóch etapach. Pierwszym był skup akcji własnych przeprowadzony na przełomie czerwca i lipca 2019 r. Rozliczenie transakcji zakupu akcji nastąpiło 3 lipca br. Drugim natomiast była dywidenda, którą Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy zatwierdziło już po zakończeniu okresu objętego niniejszym raportem. Pierwsza w historii dywidenda, w wysokości 0,30 zł na jedną akcję, została wypłacona 22 października br. Zgodnie z przyjętą we wrześniu polityką dywidendową w kolejnych latach, jako Zarząd R22, będziemy rekomendować Akcjonariuszom wypłatę minimum 30 proc. skonsolidowanego zysku netto przypadającego akcjonariuszom jednostki dominującej, przy jednoczesnym wzroście nominalnej wartości dywidendy.

Przechodząc do wyników finansowych warto podkreślić rekordowy wynik skorygowanej EBITDA na poziomie 12,9 mln zł. To wartość o 60 proc. wyższa niż rok wcześniej oraz 20 proc. wyższa niż w poprzednim kwartale. To efekt zarówno dynamicznie rosnących przychodów, które wzrosły r/r o 43 proc. i wyniosły 44,4 mln zł, jak i wzrostu efektywności. Złożyły się na to dynamiczne wzrosty zarówno segmentu hostingu, jak i omnichannel communication, w którym zysk EBITDA wzrósł o 120 proc.

Naszym celem jest budowa silnej międzynarodowej pozycji Grupy R22, poprzez oferowanie kompleksowych usług i narzędzi w zakresie cyfryzacji procesów biznesowych, w szczególności komunikacji, marketingu i sprzedaży. Dziękujemy naszym pracownikom, klientom i akcjonariuszom, którzy pomagają nam w rozwoju i osiągnięciu celu.

Z poważaniem,

Jakub Dwernicki

Wybrane skonsolidowane dane finansowe

(tys. zł)	Q1 18/19	Q1 19/20	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	31 031	44 437	43%
EBIT	5 280	8 438	60%
Skorygowana EBITDA*	8 074	12 918	60%
Koszty jednorazowe	175	516	195%
Wyłączenie wpływu MSSF 16 na EBITDA	-	-665	
Skorygowana EBITDA bez wpływu MSSF 16	8 074	12 253	52%
Zysk netto	3 698	4 868	32%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	2 744	3 366	23%

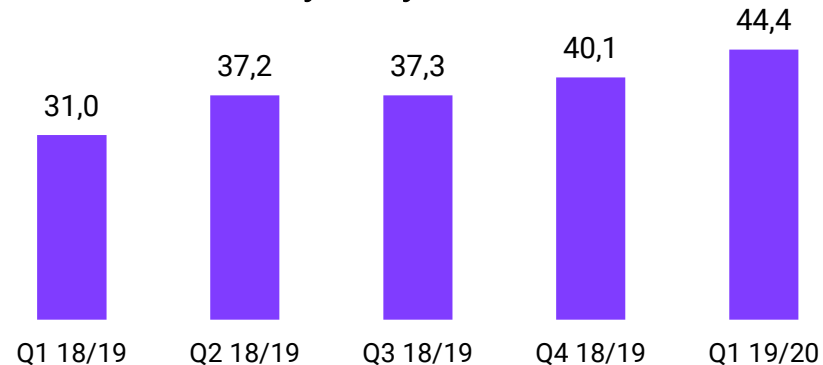


Konsekwentny wzrost przychodów i zysków w wyniku rozwoju organicznego (optymalizacja oferty, wzrost satysfakcji klientów, sprzedaż usług dodatkowych, wzrost ARPU) oraz realizacji przejęć

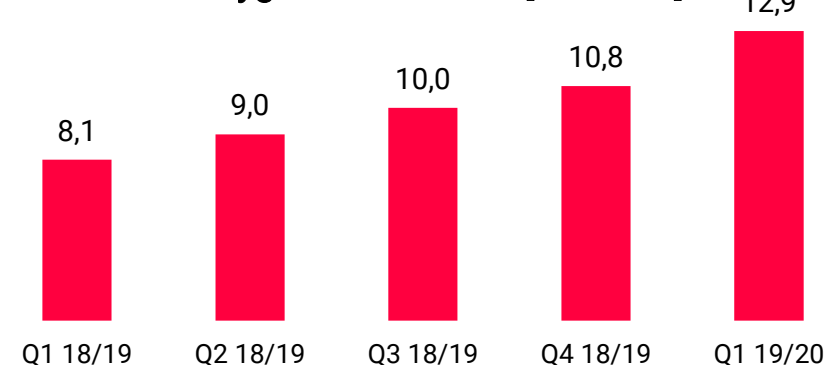


Koszty jednorazowe związane z przygotowaniem i realizacją przejęć na rumuńskim i chorwackim rynku hostingu i domen, przeprowadzeniem wykupu mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu

Przychody [mln PLN]



Skorygowana EBITDA [mln PLN]



*bez uwzględnienia kosztów jednorazowych

Wybrane skonsolidowane dane finansowe

(tys. zł)	Q1 18/19	Q1 19/20	Zmiana
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	7 410	10 675	44%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	-1 545	-1 216	-21%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	-584	-1 458	150%
Unlevered FCF	5 280	8 001	52%
Spląty kredytów i pożyczek	-2 365	-2 469*	4%
Odsetki zapłacone	-748	-934	25%
Nadwyżka gotówkowa	2 167	4 598	112%



Dynamiczny wzrost środków pieniężnych generowanych z działalności operacyjnej oraz zdelewarowanego FCF. Wysoka konwersja EBITDA na przepływy operacyjne (83%) oraz zdelewarowany FCF (62%).



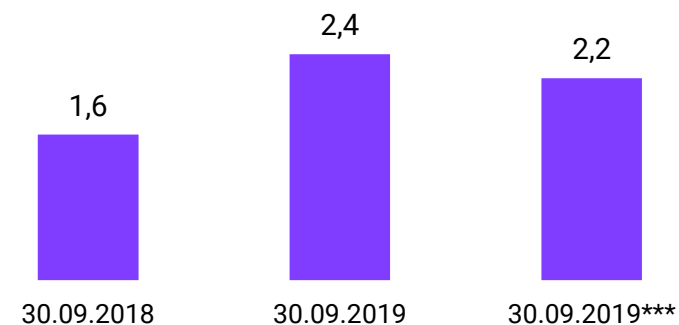
Zdolność generowania wysokiej nadwyżki gotówkowej. Relatywnie niski poziom nakładów inwestycyjnych.



Wzrost długu netto związany z akwizycjami zagranicznymi oraz nabyciem mniejszościowych udziałów w H88.

	30.09.2018	30.09.2019	Zmiana
Dług netto	50 242	124 857	+149%

Dług netto / EBITDA**



*Bez uwzględnienia spłaty kredytu inwestycyjnego przez Vercom S.A. w wysokości 3.299 tys. zł wykonanej 1 lipca 2019 r. Jednocześnie został uruchomiony kredyt w rachunku bieżącym w wysokości 5 mln zł

** Zannualizowana kwartalna EBITDA

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

1 lipca 2019

Wykup mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu

Spółka oraz spółka zależna – Vercom S.A. zawarły umowę rozporządzającą z funduszem TCEE Fund III S.C.A. SICAR dotyczącą realizacji pierwszego etapu wykupu mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu. Na podstawie umowy zarówno R22 S.A., jak i Vercom S.A. nabyły po 7,07 proc. akcji H88. Transakcja o łącznej wartości 3,8 mln euro została sfinansowana kredytem bankowym.

3 lipca 2019

Skup akcji własnych

Zgodnie z decyzją akcjonariuszy, R22 przeprowadziła skup akcji własnych. 3 lipca 2019 r. nastąpiło rozliczenie transakcji, w wyniku których spółka zależna - H88 SA nabyła 80 tys. akcji R22 po cenie 25,00 zł za jedną akcję.

15 lipca 2019

Wejście na chorwacki rynek hostingu i domen

R22, poprzez spółkę pośrednio zależną H88 Hosting D.O.O., przejęło kontrolę nad chorwacką spółką Avalon D.O.O. w efekcie zapłaty pierwszej transzy transakcji. Umowa nabycia udziałów została zawarta 11 czerwca 2019 r., a jej wartość wynosi 1,85 mln euro. Avalon to wicelider chorwackiego rynku hostingu i domen z około 17 proc. udziałów w rynku.

9 września 2019

Przyjęcie polityki dywidendowej

Zarząd R22 przyjął politykę dywidendową, zgodnie z którą będzie rekomendował Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy 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.

22 października 2019

Wypłata dywidendy

Zgodnie z decyzją Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy oraz wcześniejszą rekomendacją Zarządu, do Akcjonariuszy R22 w formie dywidendy trafiło łącznie 4,23 mln zł, czyli 0,30 zł za jedną akcję. Dywidenda pochodziła z zysku za 2018/2019 r. obr.



R22



**SEGMENTY BIZNESOWE
OPIS I PERSPEKTYWY
ROZOWJU**

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.

ok.
260

tys. klientów

80%

to klienci biznesowi,
głównie sektor SME



PRZEDSIĘBIORSTWA
I KLIENCI INDYWIDUALNI



Hosting



Domeny



Marketing automation



SMS / Mobile



E-mail



Voice



Notyfikacje push



RCS

od 1999 roku



HOSTING I DOMENY

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

od 2008 roku



OMNICHANNEL COMMUNICATION

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

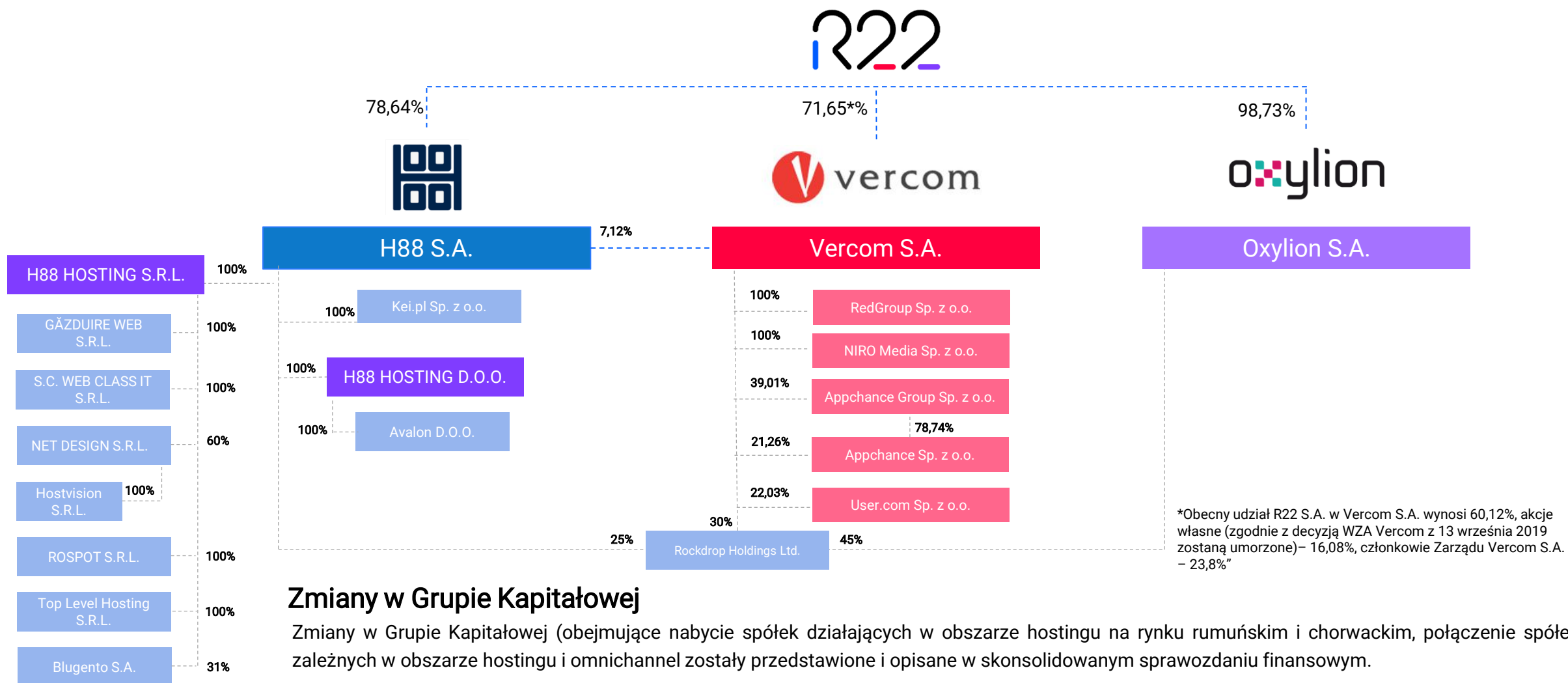
od 2005 roku



TELEKOMUNIKACJA

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

Prawie 260 tys. obsługiwanych klientów





R22



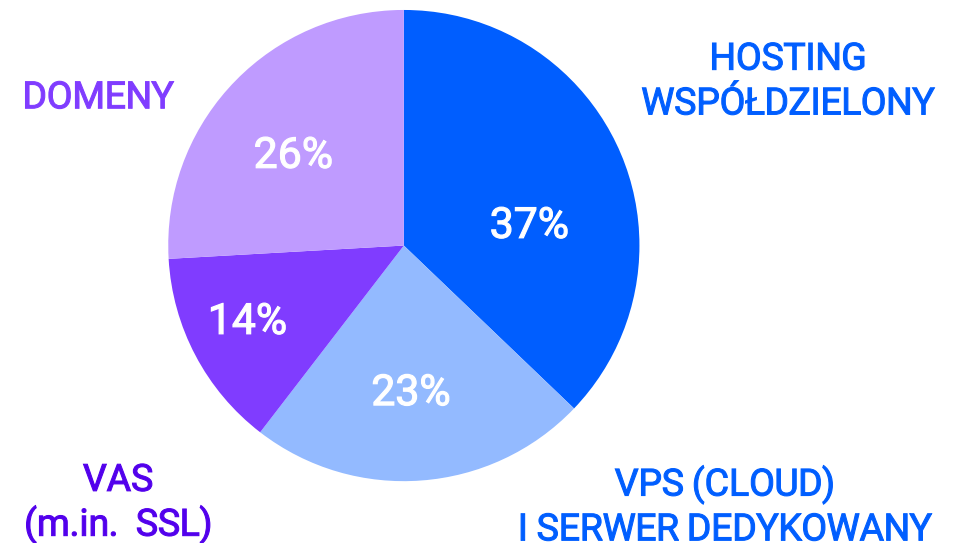
HOSTING

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

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

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

Udział w przychodach Segmentu Hosting w okresie Q1 2019/2020



(tys. zł)	Q1 2018/2019	Q1 2019/2020	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	13 883	20 723	49%
EBIT	3 862	4 159	8%
Amortyzacja	1 468	-2 478	-269%
EBITDA	4 330	6 637	53%
Koszty jednorazowe	-175	-185	6%
Skorygowana EBITDA	4 505	6 822	51%
<i>Marża</i>	32,4%	32,6%	
Wyłączenie wpływu MSSF 16		-364	
Skorygowana EBITDA bez wpływu MSSF 16	4 505	6 458	43%
CapEx	728	1 476	103%
<i>CapEx %</i>	5,2%	7,1%	
(tys. zł)	30.09.2018	30.09.2019	
Dług netto	41 595	83 299	



Prawie 50% wzrostu przychodów r/r - wynikający przede wszystkim ze wzrostu sprzedaży usług hostingowych (o 105% r/r).

Korzystny wpływ na wynik miało pozyskanie nowych klientów, zwiększenie sprzedaży usług dodatkowych, wzrost ARPU oraz przeprowadzone akwizycje na rynku rumuńskim i chorwackim.



Okolo 50% wzrostu EBITDA

Podniesienie rentowności dzięki realizacji synergii oraz działaniom optymalizacyjnym



Wzrost zadłużenia w wyniku realizacji kolejnych przejęć w regionie CEE

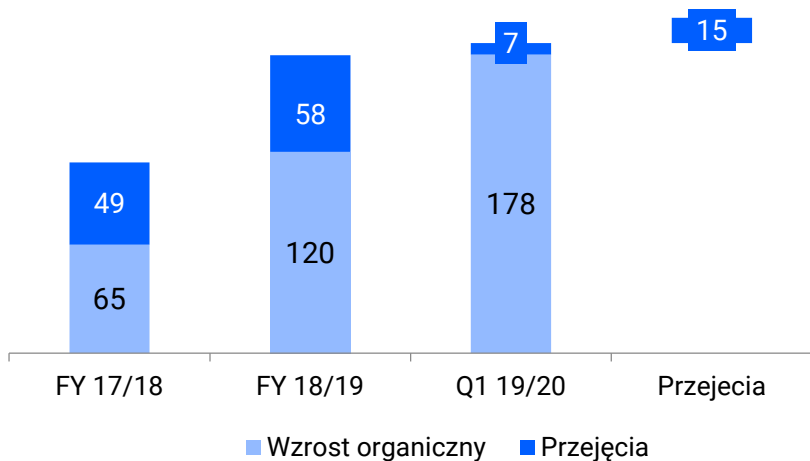


Nakłady inwestycyjne wyższe niż w ubiegłym roku, spowodowane przez czynniki jednorazowe: wykup wieczystych licencji na oprogramowanie hostingowe (oszczędności kosztów operacyjnych w przyszłości) oraz nakłady na serwery w związku z przeprowadzoną integracją spółek w Polsce

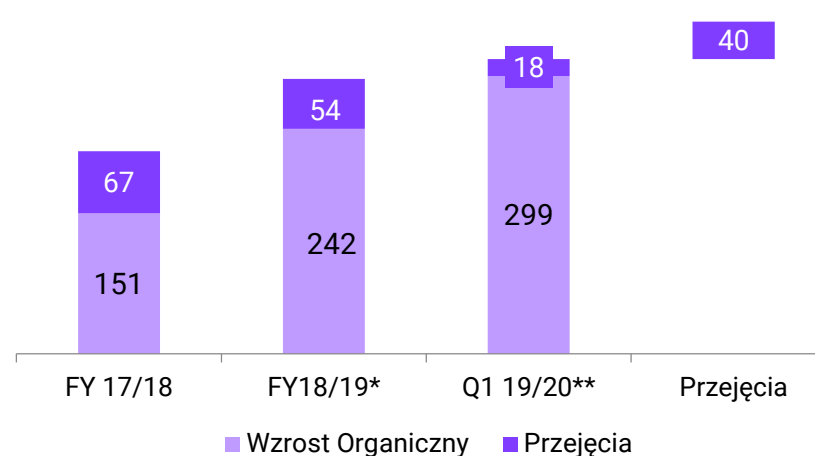


Koszty jednorazowe obejmują koszty transakcyjne związane z akwizycjami oraz wykupem mniejszościowych udziałów w H88, tj. głównie koszty due diligence, doradztwo prawne i transakcyjne

Liczba klientów hostingowych (tys.)



Liczba domen (tys.)



Wzrost liczby klientów dzięki działaniom organicznym oraz realizacji akwizycji.

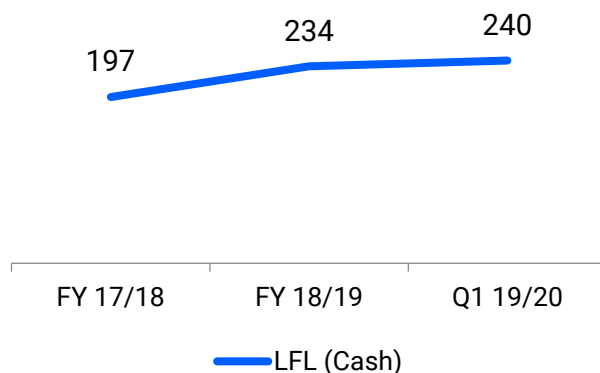
Wysoki poziom jakości obsługi i satysfakcji klientów. Stabilny poziom wskaźnika NPS i Firts Time Response.

Z uwzględnieniem zrealizowanych przejęć, Grupa posiada około 200 tys. klientów hostingowych i prawie 360 tys. domen.

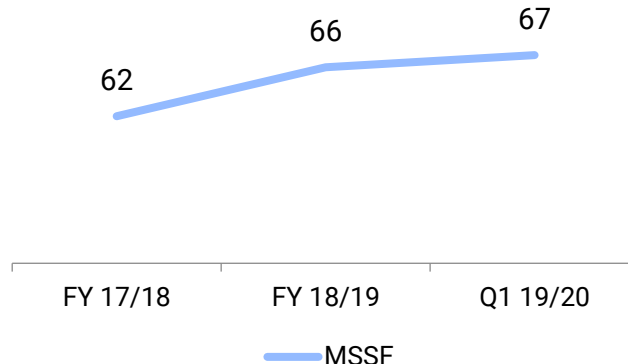
Dalszy wzrostu APRU usług hostingowych i domen

Stabilny churn, poniżej średniej na rynku:
 Hosting 17,0%
 Domeny 28,5%

ARPU LTM – hosting



ARPU domeny***



* W tym 23,5 tys. – domeny w promocji za 0 zł
 ** W tym 31,9 tys. – domeny w promocji za 0 zł
 *** ARPU z wyłączeniem darmowych domen

W 2018/2019 roku obrotowym 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 – dzięki przejęciu wicelidera rynku.

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

W wyniku akwizycji 6 spółek H88 HOSTING S.R.L. zdobyła silną pozycję lidera rumuńskiego rynku hostingu i domen, osiągając w nim prawie 25% udziału.

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

W wyniku przejęcia spółki Avalon D.O.O. – wicelidera chorwackiego rynku, H88 HOSTING D.O.O. zdobyła pozycję numer dwa na lokalnym rynku hostingu i domen, osiągając w nim około 17% udziału.

Rozwój Grupy R22 w regionie CEE



Rynki działalności R22

Nabycie Hostvision S.R.L.

7 maja 2019 r. spółka Net Design S.R.L. (spółka pośrednio zależna) zawarła umowę nabycia 100% udziałów Hostvision S.R.L. za łączną cenę 1,2 mln euro, rozłożoną na cztery transze.

3 lipca 2019 r. nastąpiła zapłata pierwszej transzy (800 tys. euro) oraz przeniesienie praw własności 100% udziałów Hostvision. Płatność drugiej transzy (100 tys. euro) nastąpi w ciągu 6 miesięcy od dnia podpisania umowy.

Nabycie Top Level Hosting S.R.L.

17 maja 2019 r. spółka H88 Hosting S.R.L. (spółka pośrednio zależna) zawarła umowę nabycia 100% udziałów Top Level Hosting S.R.L. o wartości 1,87 mln euro. Płatność oraz przeniesienie praw własności nastąpiły 9 lipca 2019 r.

Nabycie Avalon D.O.O.

11 czerwca 2019 r. spółka H88 Hosting D.O.O. (spółka pośrednio zależna) zawarła umowę nabycia 100% udziałów w spółce Avalon D.O.O. za łączną cenę 1,85 mln euro, rozłożoną na dwie transze.

15 lipca 2019 r. nastąpiła zapłata pierwszej transzy (1,75 mln euro) oraz przeniesienie praw własności 100% udziałów Avalon.

Avalon to wicelider chorwackiego rynku hostingu i domen. Spółka osiąga około 0,8 mln euro przychodów, co daje jej 17% udziału w rynku. Spółka świadczy usługi pod markami Avalon oraz Webmedia.

Umowa pożyczki z Funduszem Ekspansji Zagranicznej

9 lipca 2019 r. spółka H88 HOSTING D.O.O. oraz R22 S.A. zawarły z Funduszem Ekspansji Zagranicznej FIZ AN zarządzanym przez PFR Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. umowę pożyczki w kwocie 0,9 mln euro. Pożyczka ma charakter celowy na realizację akwizycji na rynku chorwackim.

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

Pożyczka udzielona została na okres 6 lat, z terminem spłaty nie później niż 31 grudnia 2025 r. i nie wcześniej niż 1 rok od wypłaty jej pierwszej transzy. Odsetki płatne są co pół roku. Oprocentowanie pożyczki odpowiada formule: EURIBOR 6M + marża.

Wyniki spółek nabytych w 2019/2020 roku finansowym

Wyniki osiągnięte w I kwartale 2019/2020 r. przez spółki nabyte w tym okresie

(w tys. zł)	Hostvision S.R.L.	Top Level Hosting S.R.L.	Avalon D.O.O.
Przychody ze sprzedaży	640	568	946
EBITDA	136	255	325
Zysk netto	82	199	190

Wykup mniejszościowych udziałów w H88

1 lipca 2019 r. R22 zawarło (wspólnie z Vercom S.A.) umowę rozporządzającą umowę sprzedaży akcji H88. Na jej podstawie R22 nabyło 15.234 akcje H88, a Vercom nabył 15.233 akcje H88, płacąc za nie po 3,4 mln euro. W wyniku transakcji R22 posiada 78,64% akcji H88, a Vercom posiada 7,12% akcji H88. Transakcja została sfinansowana kredytem bankowym, o którym spółka informowała w raporcie bieżącym nr 16/2019 w dniu 25 czerwca 2019 r.

Jednocześnie Emitent oraz Vercom S.A. posiada (na podstawie umowy Exit Agreement, o której spółka informowała w raporcie bieżącym nr 4/2019 w dniu 15 marca 2019 r.) opcję nabycia pozostałych akcji należących do funduszu (30.646 akcji) za kwotę 6,8 mln euro. Opcja nabycia może zostać wykonana do 10 lutego 2020 r. poprzez złożenie oświadczenia o przyjęciu oferty sprzedaży złożonej przez TCEE Fund III S.C.A.

Celem spółki jest wykonanie opcji i nabycie pozostałych akcji H88 do 10 lutego 2020 r.. Transakcja zostanie sfinansowana w oparciu o finansowanie dłużne, obecnie trwają rozmowy z bankami dotyczące pozyskania finansowania.

Intencją Zarządu R22 jest również nabycie akcji H88 należących obecnie do Vercom S.A. W związku z czym Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Vercom S.A. w dniu 13 września 2019 r. zdecydowało o przeprowadzaniu skupu akcji własnych Vercom S.A. należących do R22 i ich umorzeniu. R22 przeznaczy wynagrodzenie ze sprzedaży akcji Vercom S.A. na zakup 7,12% akcji H88 od Vercom S.A.



r22

**OMNICHANNEL
COMMUNICATION**

Kompleksowa oferta narzędzi i rozwiązań automatyzujących komunikację

Email Automation

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

Marketing Automation

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

SMS/Mobile Automation

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

Marketing cyfrowy

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

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

(tys. zł)	Q1 2018/2019	Q1 2019/2020	Zmiana
Przychody	13 686	20 431	49%
EBIT	1 995	4 640	133%
Amortyzacja	-381	-581	52%
EBITDA	2 376	5 221	120%
Koszty jednorazowe	0	-187	-
Skorygowana EBITDA	2 376	5 408	128%
<i>Marża</i>	17,4%	26,5%	
Wyłączenie wpływu MSSF 16		-104	
Skorygowana EBITDA bez wpływu MSSF 16	2 376	5 304	123%
CapEx	452	386	-15%
<i>CapEx %</i>	3,3%	1,9%	

(tys. zł)	30.09.2018	30.09.2019
Dług netto	-4 450	15 849



Prawie 50% wzrostu przychodów – efekt organicznego pozyskania nowych klientów oraz dosprzedaży nowych usług, co przełożyło się na wzrost liczby wysyłanych komunikatów



Ponad 2-krotny wzrost EBITDA – poprawa marżowości w wyniku wprowadzenia działań optymalizacyjnych, wykorzystania doświadczeń z segmentu hostingowego oraz wprowadzenia nowych usług Reopen i Push



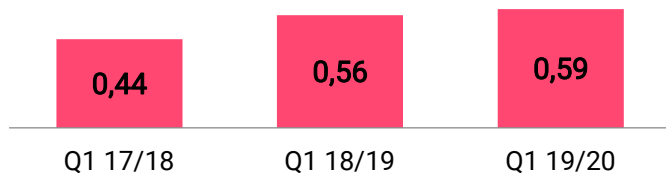
Niskie nakłady inwestycyjne, związane głównie z rozwojem nowego, wspólnego i zunifikowanego panelu usług umożliwiającego korzystanie przez klienta ze wszystkich platform (Redlink, SerwerSMS, EmailLabs) w jednym miejscu



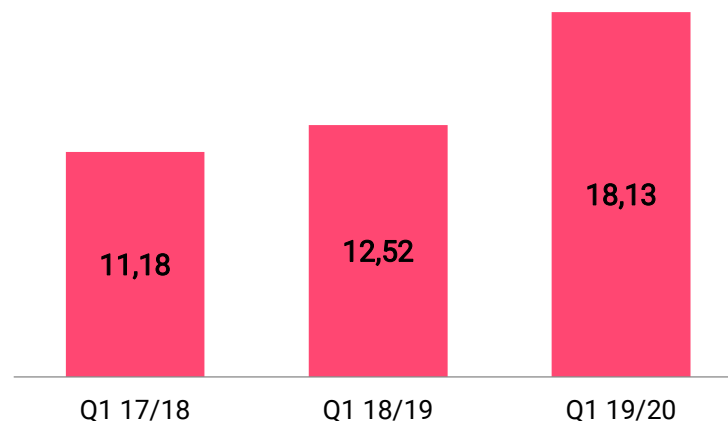
Niski dług netto w relacji do EBITDA, wzrost względem ubiegłego kwartału oraz r/r w wyniku pozyskania finansowania na nabycie akcji H88 (akcje te zostaną sprzedane R22)

Struktura i dynamika przychodów

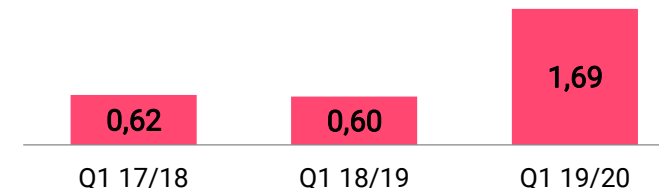
Abonamenty (w mln zł)



Platformy SaaS – wysyłki (mln zł)



Performance Marketing (mln zł)

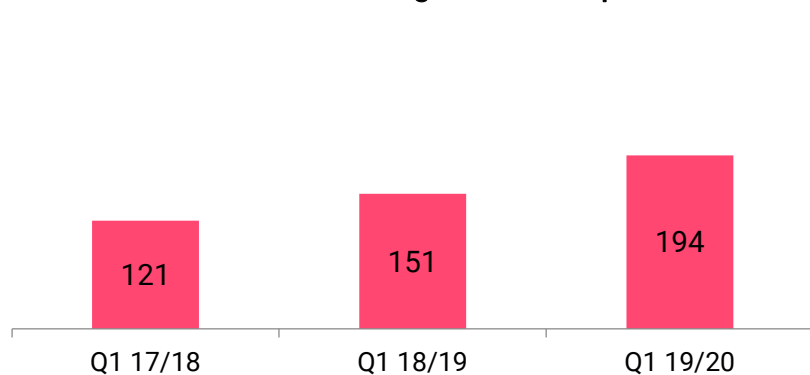


Dynamiczny wzrost przychodów, szczególnie w obszarze platform SaaS (+45% r/r) oraz performance marketing (183% r/r)

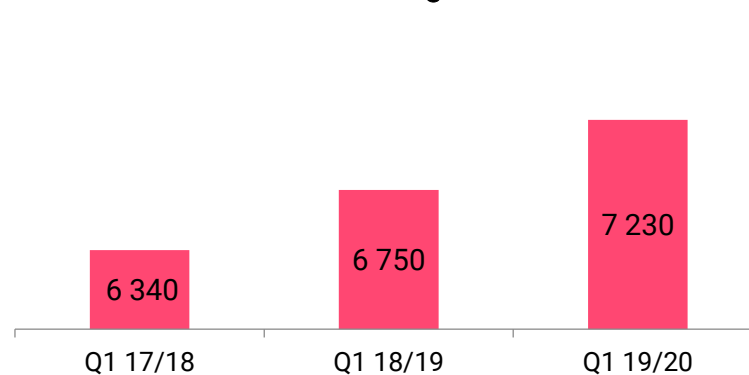
Wzrost wolumenów wysyłki dzięki stale rosnącej bazie klientów, wzrostowi wolumenów wysyłek oraz ARPU

Platformy komunikacji

Liczba klientów segmentu Enterprise

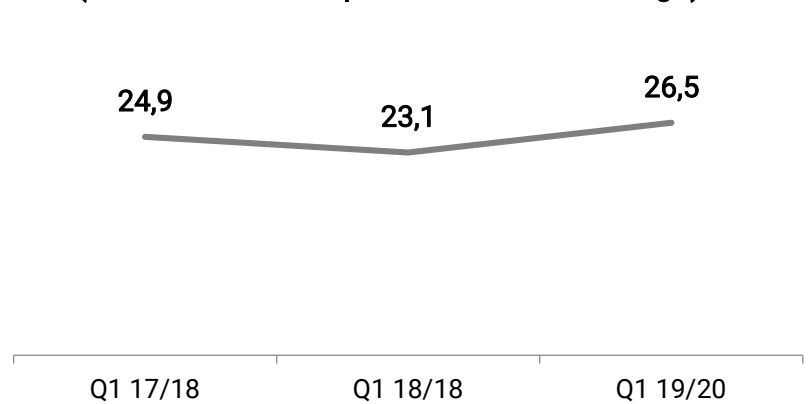


Liczba klientów segmentu SME

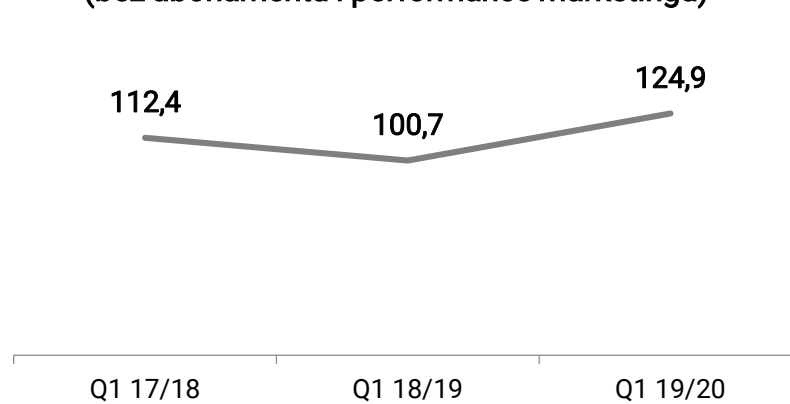


Dynamiczny wzrost r/r liczby klientów segmentu Enterprise i SME

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



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



15% wzrostu ARPU segmentu Enterprise r/r, kontynuacja kwartalnego wzrostu ARPU w segmencie Enterprise przy jednoczesnym wzroście marżowości

Istotny wzroście ARPU r/r przy jednoczesnym wzroście marżowości

Appchance

Mija rok współpracy R22 i Appchance. Grupa wsparła zespół Appchance nie tylko w wymiarze finansowym, ale również w zakresie doświadczenia i wiedzy w prowadzeniu i skalowaniu biznesu. Grupa R22 pomogło lepiej wykorzystać potencjał drzemący w zespole software house, które zwiększyło zakres działania i dynamikę rozwoju. Dla R22 kluczową wartością jest współpraca przy kolejnych projektach, pozyskanie wysokich kompetencji w obszarze mobile oraz rozbudowa zasobów ludzkich. Dzięki temu poszerzyliśmy portfolio oferowanych usług właśnie w obszarze technologii mobilnych.

Efektywnie współpracujemy w ramach obecnych baz klientów, realizujemy wspólne projekty oraz prowadzimy wzajemną dosprzedaż usług. W tym okresie udało nam się m.in. rozszerzyć współpracę z jedną z sieci handlowych, która wcześniej korzystała z naszych usług w zakresie 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.

Redlink Mobile Push

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 komunikatu Push są bardzo skuteczne i osiągają wysokie wskaźniki efektywności. Poziom otwarcie (OR) na poziomie 60-70% (vs. 10-15% w mailach) i 8-12% wskaźnik kliknięć (CTR) - (vs. 2-3% w mailach).

W zakresie zrealizowanych już wdrożeń możemy pochwalić się zrealizowanymi wdrożeniami oraz trwającymi pracami dla dużych sieci handlowych oraz sieci restauracji.

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 I kwartale 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.

Prowadzimy również prace nad rozwiązaniem Web Push, który pozwoli nam dotrzeć do nowej grupy klientów.



R22



TELEKOMUNIKACJA

Obszary działalności



INTERNET (B2C)

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



CLOUD TELEPHONY (B2B)

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

Pozycja Oxylion w Grupie R22



ATRAKCYJNE SEGMENTY RYNKU
TELEKOMUNIKACYJNEGO



STABILNE ŹRÓDŁO GOTÓWKI



PRZEWIDYWALNOŚĆ PRZYCHODÓW I CASH FLOW



INFRASTRUKTURA I KNOW-HOW
WYKORZYSTYWANE W GRUPIE

(tys. zł)	Q1 2018/2019	Q1 2019/2020	Zmiana
Przychody	3 624	3 450	-5%
EBIT	634	626	-1%
Amortyzacja	-712	-848	19%
EBITDA	1 346	1 474	10%
<i>Marża</i>	37,1%	42,7%	
Wyłączenie wpływu MSSF 16		-132	
Skorygowana EBITDA bez wpływu MSSF 16	1 346	1 342	-0%
CapEx	433	536	24%
<i>CapEx %</i>	11,9%	15,5%	

(tys. zł)	30.09.2018	30.09.2019
Dług netto	13 280	13 376



Stabilny zysk EBITDA przy spadających przychodach spowodowany spadkiem ruchu największego klienta (o niskiej marżowości)



Niskie nakłady inwestycyjne

Nakłady inwestycyjne poniżej wartości amortyzacji



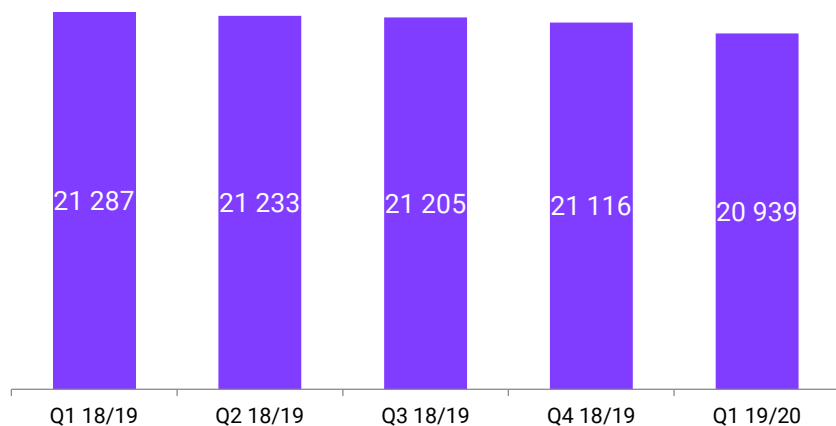
Stabilny poziom zadłużenia netto r/r

Na koniec Q1 2019/2020 13,4 mln zł długu netto

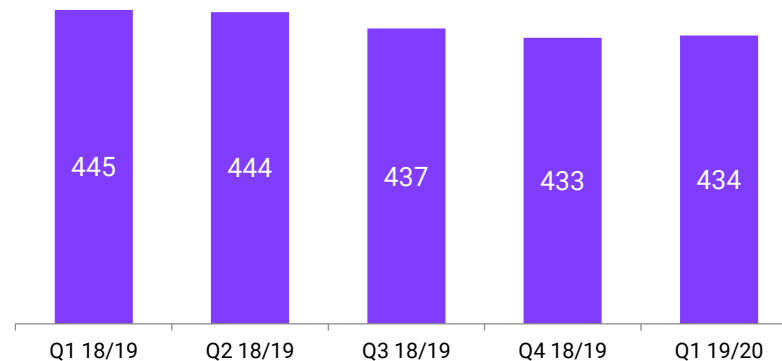


Wzrost rentowności segmentu

Liczba klientów ISP – średnia w okresie



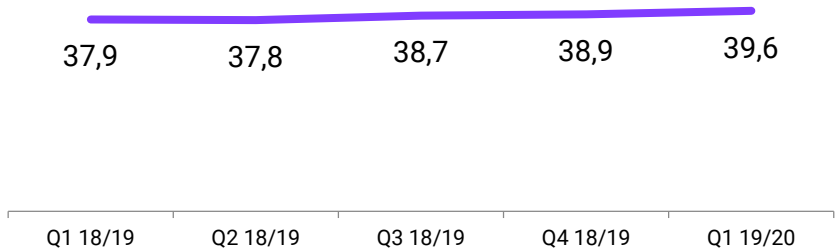
Liczba klientów VoIP



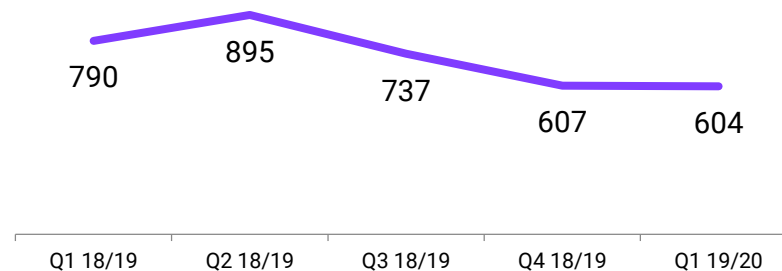
Spadek liczby klientów, przy jednoczesnej poprawie ARPU usług ISP

Stabilna liczba klientów i APRU segmentu VoIP

ARPU ISP [zł miesięcznie]



ARPU VoIP [zł miesięcznie]





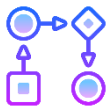
R22

**PERSPEKTYWY
ROZWOJU**

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

WZROST ARPU

- Kontynuacja zmian ofertowych związanych z ujednoceniem 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 (planowana na 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 ujednocianie oferty zarówno w Polsce jak i na nowych rynkach.

UTRZYMANIE ARPU I SPADEK CAPEX SEGMENTU TELEKOMUNIKACJI

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

INTEGRACJA PRZEJĘTYCH SPÓŁEK

W model rozwoju segmentu hostingu poza rozwojem organicznym, opiera się na pozyskaniu klientów dzięki realizowanym akwizycjom. Dzięki przejmowaniu konkurencyjnych marek oraz ich skutecznej konsolidacji możliwy jest szybki wzrost skali biznesu. Poza naturalną korzyścią w postaci dodatkowej bazy klientów, poszczególne spółki wnoszą dodatkowa wartość w postaci know-how, kompetencji ludzkich, zasobów trwałych oraz potencjału do optymalizacji kosztów.

Najważniejsze synergie w zakresie akwizycji:

- Po uruchomieniu wytworzonego w ramach prac rozwojowych nowego systemu CRM rozpoczęto wdrażanie systemu w marce Hekko. 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 kosztów licencji: zakup licencji wieczystych LiteSpeed za kwotę ok. 160 tys. zł – dający istotne oszczędności kosztów w kolejnych okresach. Dodatkowo w Rumunii dokonano optymalizacji licencji cPanel i vmWare.
- Opracowano szczegółowy plan integracji spółek w Rumunii. Do końca 2020 roku planowana jest integracja do jednego podmiotu prawnego, przy dużej integracji operacyjnej i technologicznej, z zachowaniem odrębnych marek.

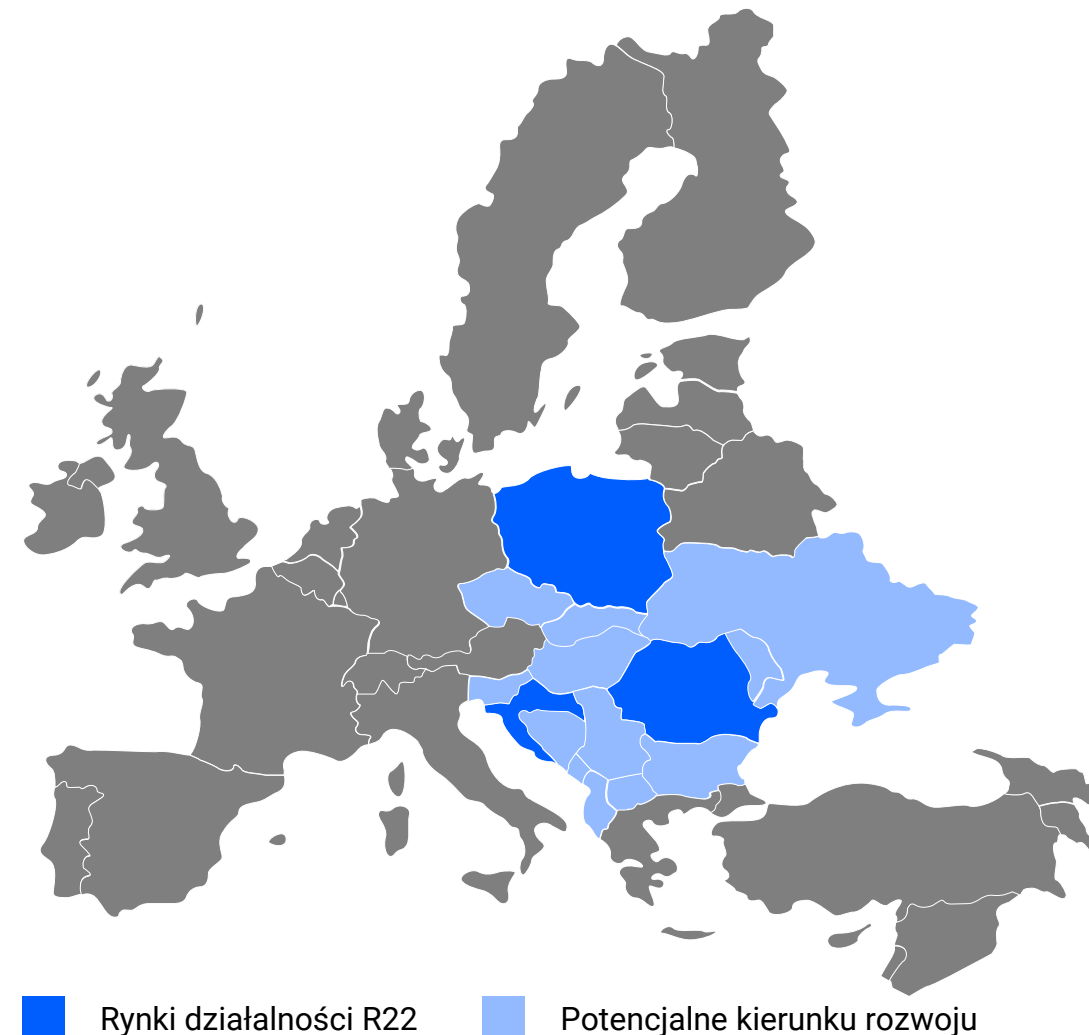
RYNEK HOSTINGU EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

- 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 akwizycje, 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.

AKWIZYCJE I ROZWÓJ SPRZEDAŻY ZAGRANICZNEJ W OBSZARZE HOSTINGU I OMNICHANNEL COMMUNICATION

- Grupa zamierza dalej rozwijać się poprzez akwizycje, jednak ze względu na pozyskanie mniejszej ilości środków finansowych w wyniku emisji akcji w 2017/2018 r. obr., możliwy jest większy niż pierwotnie planowano poziom lewarowania, dopuszczając przejściowe zwiększenie poziomu długu netto do EBITDA w okolice 3,0.
- W 2018/2019 roku obrotowym Grupa rozpoczęła ekspansję na rynek rumuński. W wyniku akwizycji łącznie 6 spółek H88 HOSTING S.R.L. jest liderem rynku hostingu i domen, z prawie 25 proc. udziałem w rynku.
- Grupa zamierza wykorzystać nabyte zasoby na rumuńskim rynku również do rozwoju sprzedaży usług omnichannel communication. Ten model ekspansji będzie powtarzany na kolejnych rynkach.
- W maju 2019 r. Grupę weszła na rynek chorwacki, dzięki przejęciu wicelidera lokalnego rynku. R22 analizuje i prowadzi rozmowy z kolejnymi podmiotami, które mogą wzmocnić jej pozycję na tym rynku.
- 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 regionie CEE





R22



WYNIKI FINANSOWE

	Q1 2018/2019	Q1 2019/2020	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	31 031	44 437	43%
Pozostałe przychody operacyjne	143	2	-99%
Amortyzacja	-2 619	-3 964	51%
Usługi obce	-18 282	-24 622	35%
Koszty świadczeń pracowniczych	-4 270	-5 800	36%
Zużycie materiałów i energii	-517	-869	68%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0	0	-
Podatki i opłaty	-150	-399	166%
Pozostałe koszty operacyjne	-109	-287	163%
Zysk / -strata na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	53	-60	-213%
Zysk na działalności operacyjnej	5 280	8 438	60%
Koszty finansowe netto	-829	-1 666	101%
Udział w zyskach jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	0	-162	-
Zysk przed opodatkowaniem	4 451	6 610	48%
Podatek dochodowy	-753	-1 742	131%
Zysk netto	3 698	4 868	32%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	2 744	3 366	23%
- przypadający na udziały niekontrolujące	954	1 502	57%

Czynniki wpływające na wyniki

- Organiczny wzrost sprzedaży i zysku w segmencie omnichannel oraz hostingu.
- Przejęcie i konsolidacja spółek na chorwackim i rumuńskim rynku, które miały miejsce w ciągu ostatnich 12 miesięcy.
- Zwiększenie rentowności segmentu hostingu, poprzez realizację synergii pokwizycyjnych na przejętych wcześniej spółkach, w szczególności, zmiany ofertowo-cennikowe i synergie kosztowe.
- Wzrost rentowności segmentu omnichannel communication dzięki wzrostowi ARPU oraz wzrostowi sprzedaży usług o wysokiej wartości dodanej, jak Redlink Mobile Push
- Wzrost kosztów amortyzacji wynikający głównie z umorzenia wartości niematerialnych i prawnych rozpoznanych w ramach alokacji ceny nabycia spółek rumuńskich i chorwackich, w szczególności relacji z klientami tych spółek. Zwiększona amortyzacja nie wiąże się z dodatkowymi wydatkami stąd nie ma ujemnego wpływu na przepływy operacyjne. Zarówno w obecnym okresie, jak i w przyszłych kwartałach nie będzie nieść ze sobą konieczności nakładów odtworzeniowych.
- Wzrost pozostałych kosztów operacyjnych głównie w efekcie odpisów należności
- Wzrost kosztów finansowych w efekcie wzrostu zadłużenia zaciągniętego na sfinansowanie akwizycji na rynku rumuńskim i chorwackim
- Nie wystąpiły nietypowe zdarzenia mające wpływ na wynik z działalności.

	30.06.2019	30.09.2019	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	26 543	27 175	2%
Prawa do korzystania z aktywów	0	8 961	-
Wartości niematerialne i wartość firmy	182 832	204 903	12%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	9 445	12 121	28%
Pozostałe aktywa	125	150	20%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5 186	5 886	13%
Aktywa trwałe	224 131	259 196	16%
Należności handlowe	13 889	14 537	5%
Instrumenty pochodne	2 541	2 596	2%
Pożyczki udzielone	1 270	695	-45%
Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej	268	279	4%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	15 624	10 872	-30%
Pozostałe aktywa	3 078	2 997	-3%
Aktywa obrotowe	36 670	31 976	-13%
Aktywa ogółem	260 801	291 172	12%

Najistotniejsze zmiany w strukturze aktywów

- W związku z wejściem w życie MSSF 16, po raz pierwszy rozpoznano “Prawa do korzystania z aktywów”, stanowiące przede wszystkim prawa do korzystania z powierzchni biurowej oraz serwerowni.
- Wzrost wartości niematerialnych i wartości firmy wynika głównie z przejęć rumuńskich i chorwackich spółek hostingowych dokonanych w Q1 2019/2020 i rozpoznanych w związku z tym nabytych aktywów w postaci głównie Relacji z Klientami, oraz Wartości Firmy.
- Pożyczki wg stanu na 30.09.2019 stanowią głównie krótkoterminowe pomostowe pożyczki na rzecz pracowników i osób współpracujących o charakterze socjalnym. Pracownicy spłacili istotną ich część w Q1 2019/2020
- Wzrost inwestycji w jednostki stowarzyszone dotyczy inwestycji w Blugento
- Spadek środków pieniężnych wynika z realizacji skupu akcji własnych (2 mln zł) oraz środków własnych poniesionych na przejęcie spółki Avalon (Chorwacja)

	30.06.2019	30.09.2019	Zmiana
Kapitał podstawowy	284	284	0%
Akcje własne	0	-2 060	-
Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	79 452	87 408	10%
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	-191	-1 127	490%
Kapitał z wyceny instrumentów zabezpieczających	-278	0	-100%
Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	79 267	84 505	7%
Udziały niekontrolujące	15 103	10 872	-28%
Kapitał własny	94 370	95 377	1%
Zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji	64 125	105 712	65%
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	2 963	10 630	259%
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	148	153	3%
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	16 741	17 089	2%
Pozostałe zobowiązania	64	61	-5%
Zobowiązania długoterminowe	84 041	133 645	59%
Zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji	13 119	14 879	13%
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1 879	4 499	139%
Instrumenty pochodne	402	9	-98%
Zobowiązania handlowe	13 539	12 499	-8%
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	14 670	17 419	20%
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	1 149	2 457	114%
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	1 699	1 673	-2%
Zobowiązania wyceniane w wartości godziwej	268	279	4%
Pozostałe zobowiązania	32 507	5 487	-83%
Rezerwy	3 158	2 949	-7%
Zobowiązania krótkoterminowe	82 390	62 150	-25%
Zobowiązania razem	166 431	195 795	18%
Pasywa razem	260 801	291 172	12%

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 leasing finansowego wynika z zastosowania po raz pierwszy MSSF 16. W efekcie ujawniono zobowiązania z tytułu umów najmu na powierzchnię biurową i serwerową.
- Wzrost zobowiązań z tytułu umów z klientami wynika głównie z przejęć na rynku rumuńskim i chorwackim w segmencie hostingu.
- Spadek pozostałych zobowiązań wynika z realizacji zobowiązania z tytułu wykupu mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu.
- Wzrost zobowiązań z tytułu podatku dochodowego w konsekwencji uproszczonych, zaliczkowych płatności podatku dochodowego przy jednoczesnym dynamicznym wzroście wyników finansowych

	Q1 18/19	Q1 19/20	Zmiana
Zysk netto za okres sprawozdawczy	3 698	4 868	32%
Korekty:, w tym m.in.:	4 024	7 080	76%
- Amortyzacja	2 619	3 964	51%
- Podatek dochodowy	753	1 742	131%
- Koszty odsetek	705	1 297	84%
Zmiana stanu zapasów, należności, zobowiązań i pozostałych aktywów - razem	186	-552	-
Środki pieniężne wygenerowane na działalności operacyjnej	7 908	11 396	40%
Podatek zapłacony	-498	-721	45%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	7 410	10 675	44%
Odsetki otrzymane	21	0	-100%
Pożyczki udzielone	-400	467	-
Nabycie jednostek	-3 941	-18 700	374%
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	0	-2 790	-
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	4	0	-100%
Nabycie rzeczowych akt. trwałych i wart. niemiat.	-1 545	-1 216	-21%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-5 861	-22 239	279%
Nabycie akcji własnych	0	-2 060	-
Nabycie udziałów niekontrolujących	0	-29 660	-
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	0	46 692	-
Spłaty kredytów i pożyczek	-2 365	-5 768	144%
Odsetki zapłacone	-748	-934	25%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	-584	-1 458	150%
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	-3 698	6 812	-
Przepływy pieniężne netto ogółem	-2 149	-4 752	121%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	15 797	15 624	-1%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	13 648	10 872	-20%

Najistotniejsze zmiany w przepływach pieniężnych

- Dynamiczny wzrost przepływów operacyjnych w ślad za wzrostem zysku operacyjnego i wzrostu konwersji zysku na przepływy operacyjne dzięki z jednej strony wysokiemu udziałowi amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych, a z drugiej strony wzrostowi udziału segmentu hostingu o sprzedaży w większości opartego o model przedpłacony.
- W rachunku przepływów istotną pozycję stanowią nabycia jednostek w przepływach z działalności inwestycyjnej stanowiące wydatki na nabycie Top Level Hosting S.R.L., Hostvision S.R.L. oraz Avalon D.O.O., a także inwestycja w jednostkę stowarzyszoną – Blugento SA
- Z bieżących przepływów operacyjnych pokryte zostały pozostałe wydatki, tj:
 - Nabycia aktywów trwałych i wartości niematerialnych, wzrost głównie w zakresie nakładów na prace rozwojowe and nowym panelem usług dla segmentu omnichannel oraz wdrożeniem CRM oraz zakupem wieczystych licencji serwerowych w segmencie hostingu.
- W ramach przepływów z działalności finansowej zmiany wynikają z:
 - Wzrostu zapłaconych odsetek wynikających z dodatkowego zadłużenia zaciągniętego na sfinansowanie nabycia spółek rumuńskich i chorwackich oraz wykupu akcjonariusza mniejszościowego w segmencie hostingu.
 - Wzrostu płatności leasingowych wynika głównie z implementacji MSSF 16.

ZMIANY W KAPITALE WŁASNYM – GRUPA 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
Zysk netto		3 366				1 502	4 868
Inne całkowite dochody				-936	278	58	-600
Całkowite dochody w okresie		3 366		-936	278	1 560	4 268
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.		-389					-389
Aktywa netto przypadające udziałom niekontrolującym w Hostvision S.R.L.						28	28
Wpływ MSSF 16 na wynik z lat ubiegłych		-737				-103	-840
Aktywa netto przypadające udziałom niekontrolującym w Vercom S.A.		-800				800	0
Aktywa netto przypadające udziałom niekontrolującym w H88 S.A.		6 156				-6 156	0
Stan na dzień 30 czerwca 2019 r.	284	87 408	-2 060	-1 127	-	10 872	95 377

Standard MSSF 16 Leasing wszedł w życie dla okresów rocznych rozpoczynających się w 2019 r. Grupa R22 wdrożyła MSSF 16 od roku obrotowego rozpoczynającego się 1 lipca 2019 r.

W odniesieniu do leasingobiorców nowy standard eliminuje występujące obecnie rozróżnienie pomiędzy leasingiem finansowym oraz operacyjnym. Ujęcie leasingu operacyjnego w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym spowoduje rozpoznanie nowego składnika aktywów (prawa do użytkowania przedmiotu leasingu) oraz nowego zobowiązania (zobowiązania do dokonania płatności z tytułu leasingu). Prawa do użytkowania aktywów w leasingu podlegać będą umorzeniu, natomiast od zobowiązania naliczane będą odsetki. Spowoduje to powstanie większych kosztów w początkowej fazie leasingu, nawet w przypadku, gdy jego strony uzgodniły stałe opłaty roczne.

Stanowisko odnośnie nowych standardów i interpretacji MSSF znajduje się w nocy 29 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

Tabele przedstawiają wpływ MSSF 16 na sprawozdanie finansowe za I kwartał 2019.2010 r. obr.

	Wpływ MSSF 16		Wynik według MSR 17		Wynik według MSSF 16	
	Q1 18/19	Q1 19/20	Q1 18/19	Q1 19/20	Q1 18/19	Q1 19/20
Amortyzacja	-506	-578	-2 619	-3 386	-3 125	-3 964
Usługi obce	581	665	-18 282	-25 287	-17 701	-24 622
Zysk na działalności operacyjnej	75	87	5 280	8 351	5 355	8 436
Koszty finansowe netto	0	-110	-829	-1 556	-829	-1 666
Zysk netto	75	-23	3 698	4 891	3 773	4 868
EBITDA	581	665	7 899	11 737	8 480	12 402

	Wpływ MSSF 16		Wynik według MSR 17		Wynik według MSSF 16	
	30.06.2019	30.09.2019	30.06.2019	30.09.2019	30.06.2019	30.09.2019
Aktywa						
Prawa do użytkowania aktywów	9 540	8 961	0	0	9 540	8 961
Pasywa						
Zyski zatrzymane	-841	-864	79 452	88 272	78 611	87 408
Długoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu operacyjnego	8 108	7 140	2 963	3 490	11 071	10 630
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu operacyjnego	2 273	2 685	1 879	1 814	4 152	4 499

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

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.



AKCJE I AKCJONARIAT

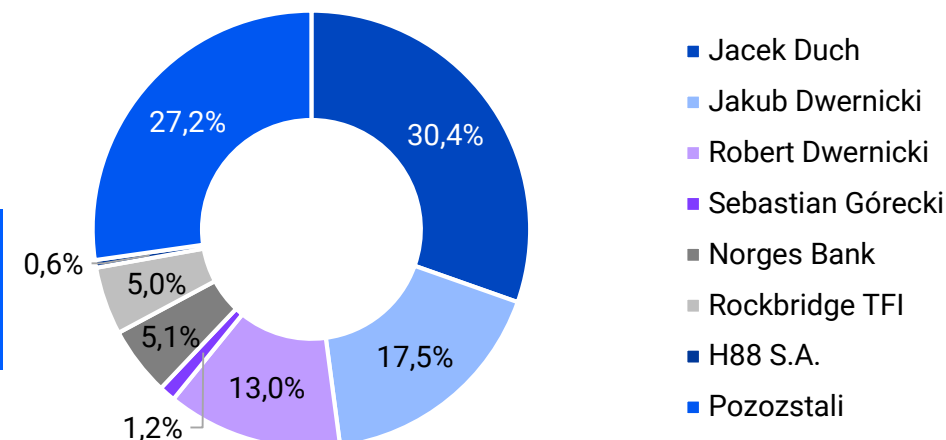
Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym zgromadzeniu

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 czerwca 2019 r. oraz na dzień publikacji niniejszego raportu:

Akcjonariusz	30 września 2019 r.		15 listopada 2019 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:				
<i>Jacek Duch</i>	4.310.001	30,39%	4.310.001	30,39%
<i>Jakub Dwernicki</i>	2.482.178	17,50%	2.482.178	17,50%
<i>Robert Dwernicki</i>	1.838.317	12,96%	1.847.144	13,03%
<i>Sebastian Górecki</i>	171.642	1,21%	171.642	1,21%
Norges Bank	722.563	5,10%	722.563	5,10%
Rockbridge TFI	712.198	5,02%	712.198	5,02%
H88 S.A.	80.000	0,56%	80.000	0,56%
Pozostali akcjonariusze	3.863.101	27,24%	3.863.101	27,24%

Struktura akcjonariatu na 15 listopada 2019 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 zgromadzenia Spółki, w tym w rozumieniu art. 87 ust. 1 pkt 5) Ustawy o Ofercie Publicznej.

Zmiany w strukturze akcjonariatu

3 lipca 2019 r., w wyniku rozliczenia transakcji skupu akcji R22 przez H88, Jakub Dwernicki sprzedał 15.281 akcji R22, a Jacek Duch sprzedał 26.435 akcji R22.

11 lipca 2019 r. Jacek Duch kupił 871 akcji R22.

16 lipca 2019 r. Jacek Duch kupił 14.900 akcji R22.

17 lipca 2019 r. Norges Bank z siedzibą w Oslo przekroczył próg 5 proc. głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Zgodnie z zawiadomieniem Norges Bank posiada 722.563 akcji i głosów na Walnym zgromadzeniu, stanowiących 5,10% odpowiednio kapitału zakładowego i ogólnej liczby głosów.

Skup akcji własnych

3 lipca 2019 r. nastąpiło rozliczenie transakcji nabycia 80.000 akcji R22 przez H88, będących wynikiem ogłoszonego 18 czerwca 2019 r. zaproszenia do składania ofert sprzedaży akcji R22 po cenie 25,00 zł za jedną akcję, które obejmowało maksymalnie 80.000 akcji R22, stanowiących 0,56% akcji spółki. Oferty sprzedaży można było zgłaszać od 21 do 28 czerwca 2019 r.

Skup akcji własnych R22 przez spółkę zależną tj. H88, został uchwalony przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy R22 12 czerwca 2019 r.

Akcje Spółki w posiadaniu Zarządu i Rady Nadzorczej

Imię i nazwisko	Stanowisko	4 września 2019 r.	15 listopada 2019 r.
Jacek Duch	Przewodniczący RN	4.310.001	4.310.001
Jakub Dwernicki	Prezes Zarządu	2.482.178	2.482.178
Robert Stasik	Wiceprezes Zarządu	73.586	74.086

30 lipca 2019 r. Jakub Dwernicki nieodpłatnie nabył opcję call uprawniającą do żądania zawarcia umowy sprzedaży wszystkich lub części akcji R22 posiadanych przez inwestora (będącego akcjonariuszem R22) za cenę opcji call. Jednocześnie Jakub Dwernicki nieodpłatnie przyznał opcję put uprawniającą inwestora do żądania zawarcia umowy sprzedaży wszystkich lub części akcji R22 posiadanych przez inwestora za cenę opcji put. Obie opcje obejmują do 47.900 akcji R22.

1 sierpnia 2019 r. Jakub Dwernicki nieodpłatnie nabył opcję call uprawniającą do żądania zawarcia umowy sprzedaży wszystkich lub części akcji R22 posiadanych przez inwestora (będącego akcjonariuszem R22) za cenę opcji call. Jednocześnie Jakub Dwernicki nieodpłatnie przyznał opcję put uprawniającą inwestora do żądania zawarcia umowy sprzedaży wszystkich lub części akcji R22 posiadanych przez inwestora za cenę opcji put. Obie opcje obejmują do 23.833 akcji R22.

Umowy, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach akcji posiadanych przez akcjonariuszy i obligatariuszy

Poza powyższymi opcjami call i put, których stroną jest Jakub Dwernicki, spółka nie ma wiedzy o innych umowach, które mogą skutkować zmianą w proporcjach akcji posiadanych przez akcjonariuszy.

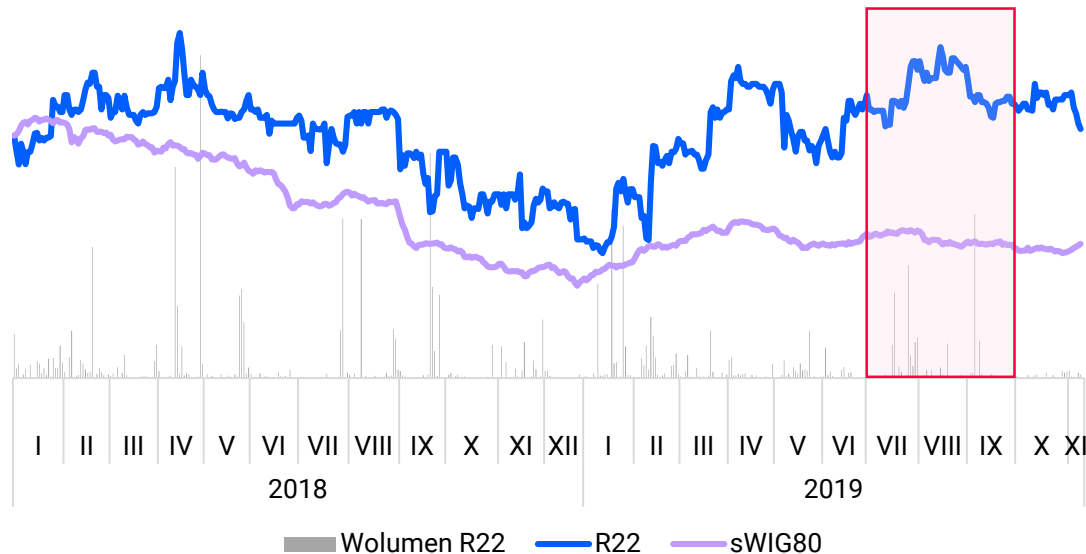
R22 na GPW

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 I kwartału 2019/2020 roku obrotowego notowania R22 były na tym samym poziomie, co na koniec poprzedniego roku obrotowego, natomiast od początku 2019 r. kalendarzowego do 15 listopada 2019 r. kurs R22 wzrósł o 30,2%.

Notowania akcji R22 od debiutu na GPW, 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

22 października 2019 r. Akcjonariusze R22 otrzymali pierwszą w historii spółki dywidendę z zysku za 2018/2019 r. obr. Zgodnie z decyzją Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 8 października 2019 r. dywidenda wyniosła 4,23 mln zł, tj. 0,30 zł na jedną akcję, a dniem ustalenia prawa do dywidendy był 15 października 2019 r.

W podziale zysku za 2018/2019 r. obr nie brały udziału akcje własne R22 należące do spółki zależnej, tj. H88. Żadne akcje R22 nie są uprzywilejowane.



R22



WŁADZE GRUPY



JAKUB DWERNICKI
PREZES ZARZĄDU

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



ROBERT STASIK
WICEPREZES ZARZĄDU

Członek Zarządu, Dyrektor Finansowy. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, posiadacz dyplomu CIMA. Z Grupą R22 związany od 9 lat, w roli Dyrektora Finansowego od 2014 roku. Wcześniej pracował w działach finansowych Good Food Products i Samsung Electronics.

Skład Rady Nadzorczej

JACEK DUCH

Przewodniczący Rady Nadzorczej

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

MAGDALENA DWERNICKA

Członek Rady Nadzorczej

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

WOJCIECH CELLARY

Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

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

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

WŁODZIMIERZ OLBRYCHT

Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

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

KATARZYNA NAGÓRKO

Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

W 1999 roku ukończyła finanse i bankowość na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, następnie studia podyplomowe z zarządzania podatkowego na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. Posiada tytuł "Fellow of the Association of Chartered Certified Accountants", dyplom „Member of the Association of Chartered Certified Accountants”, certyfikaty PRINCE 2, ALTKOM w zakresie zarządzania projektem. Obecnie prezes zarządu w spółce HistaPharma Sp. z o.o.

Zmiany w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej

W 2019/2020 r. obr. nie nastąpiły zmiany w Zarządzie oraz Radzie Nadzorczej R22.



iR22



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 karę umowną w wysokości 1.100.000 złotych 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 współników 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.

Istotne transakcje z podmiotami powiązanymi

Transakcje z podmiotami powiązanymi zostały przedstawione w skonsolidowanym i jednostkowym sprawozdaniu finansowym.

Prognoza finansowa

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

Zatrudnienie

Na dzień 30 września 2019 r. w Grupie, w przeliczeniu na pełne etaty, były zatrudnione 324 osoby. W trakcie I kwartału 2019/2020 roku finansowego średnie zatrudnienie wyniosło 327 osób.

Zasady zarządzania Spółką i Grupą

W 2019/2020 r. obr. nie nastąpiły zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką lub Grupą Kapitałową.

Istotne umowy

W I kwartale 2019/2020 roku obrotowym Grupa R22 zawarła:

- umowę pożyczki z Funduszem Ekspansji Zagranicznej FIZAN na finansowanie ekspansji zagranicznej, która została opisana na stronie 19.

Poręczenia i gwarancje

W I kwartale 2019/2020 r. obr. Spółka udzieliła gwarancji wykonania wszelkich zobowiązań wobec Funduszu Ekspansji Zagranicznej FIZAN wynikających z umów z H88 Hosting D.O.O., w przypadku ich nie wykonania przez pożyczkobiorców.

Data sporządzenia i zatwierdzenia do publikacji Raportu kwartalnego Grupy R22 za I kwartał 2019/2020 roku obrotowego zakończonego 30 września 2019 r.: **15 listopada 2019 r.**

Data publikacji Raportu kwartalnego Grupy R22 za I kwartał 2019/2020 roku obrotowego zakończonego 30 września 2019 r.: **18 listopada 2019 r.**

Jakub Dwernicki
Prezes Zarządu

Robert Stasik
Wiceprezes Zarządu