

MEDIACAP SA

PODSUMOWANIE 2017

PERSPEKTYWY 2018

03/2018

MEDIACAP
SA

ZASTRZEŻENIE PRAWNE

Niniejsza prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych Spółki Mediacap S.A. ("Spółka"). w szczególności nie zawiera informacji o papierach wartościowych oraz warunkach ich nabywania. jak również nie stanowi zaproszenia do sprzedaży papierów wartościowych, składania ofert ich nabycia lub zapisu na papiery wartościowe Spółki. Niniejsza prezentacja ani żadna jej część jak też fakt jej dystrybucji nie będą stanowić podstawy do zawarcia jakiegokolwiek umowy lub zaciągnięcia jakiegokolwiek zobowiązania. Nie stanowi ona też źródła informacji, które mogłyby być podstawą decyzji o zawarciu jakiegokolwiek umowy lub zaciągnięciu jakiegokolwiek zobowiązania. Nie należy dla jakichkolwiek potrzeb polegać na informacjach zawartych w niniejszej prezentacji, ani też zakładać, że informacje te są kompletne, ścisłe lub rzetelne. Wszelkie takie założenia czynione są wyłącznie na własne ryzyko. Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, w szczególności członkowie Zarządu Spółki, ani jakiegokolwiek inne osoby nie udzieliły żadnych wyraźnych ani dorozumianych gwarancji ani zapewnień co do ścisłości, kompletności lub rzetelności informacji bądź opinii zawartych w niniejszej prezentacji. Oświadczenia zawarte w niniejszej prezentacji, które nie stanowią faktów historycznych są „oświadczeniami dotyczącymi przyszłości”. Oświadczenia dotyczące przyszłości, w szczególności takich jak przewidywania co do przychodów z określonych rynków czy rozważania dotyczące rozwoju Spółki jej podmiotów zależnych oraz podmiotów stowarzyszonych i powiązanych („Grupa Kapitałowa”), nie należy traktować jako wiążących prognoz. Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, w szczególności członkowie Zarządu Spółki, ani jakiegokolwiek inne osoby nie udzielają zapewnienia, że przewidywania dotyczące przyszłości zostaną spełnione, w szczególności nie gwarantują zgodności przyszłych wyników lub wydarzeń z tymi oświadczeniami jak również tego, że przyszłe wyniki Grupy Kapitałowej nie będą się istotnie różnić od przewidywanych. Informacje zamieszczone w niniejszej prezentacji mogą ulegać istotnym zmianom. Ani Spółka ani żadna inna osoba nie ma obowiązku aktualizowania lub dbania o aktualność informacji zawartych w niniejszej prezentacji ani też poprawiania jakichkolwiek ewentualnych nieścisłości; wszelkie wyrażone w niniejszej prezentacji opinie mogą ulec zmianie bez uprzedzenia. Ani Spółka, ani jakikolwiek członek jej organów, pracownik wyższego lub niższego szczebla, ani też jakikolwiek inna osoba nie ponosi jakiegokolwiek odpowiedzialności z tytułu jakichkolwiek szkód wynikających z wykorzystania niniejszej prezentacji lub jej treści. Poprzez udział w niniejszej prezentacji lub przyjęcie kopii niniejszego dokumentu, zobowiązują się Państwo do przestrzegania wspomnianych wyżej ograniczeń i warunków

ŁĄCZYMY
TECHNOLOGIE
I MARKETING

2020: TRANSFORMACJA MEDIACAP SA

MEDIACAP SA: WIODĄCY BIZNES CONSULTINGOWY

- 7 lat skutecznej przemiany z małej firmy w wiodącego polskiego gracza na rynku marketingu
- Kapitał ludzi w postaci 260 wysoko wykwalifikowanych pracowników i współpracowników
- Współpraca z ok. 300 klientami klasy Enterprise – największymi reklamodawcami w PL
- Multibrandowa strategia pozwalająca podkreślić specjalistyczne kompetencje
- One-stop-shop: szeroka oferta usług z zakresu Marketingu i Data
- Rosnący udział inwestorów instytucjonalnych i free float
- Akcje notowane na rynku regulowanym GPW od 08/2016

STABILNE PRESPEKTYWY DLA BIZNESÓW
KONSULTINGOWYCH PRZEŁOŻĄ SIĘ NA POWTARZALNE
ŹRÓDŁO CASH FLOW W LATACH 2018-2020

MEDIACAP SA: SILNY GRACZ TECHNOLOGICZNY

- Wiodąca rola skalowalnych modeli technologicznych w przychodach i zyskach
- Silne wykorzystanie nowych technologii: VIDEO ONLINE, BIG DATA, MACHINE LEARNING i CLOUD
- Poszerzenie obszaru działania na rynki CEE i świat
- Wejście w efektywnościowe i abonamentowe modele rozliczeniowe (CPA, CPC, SaaS)

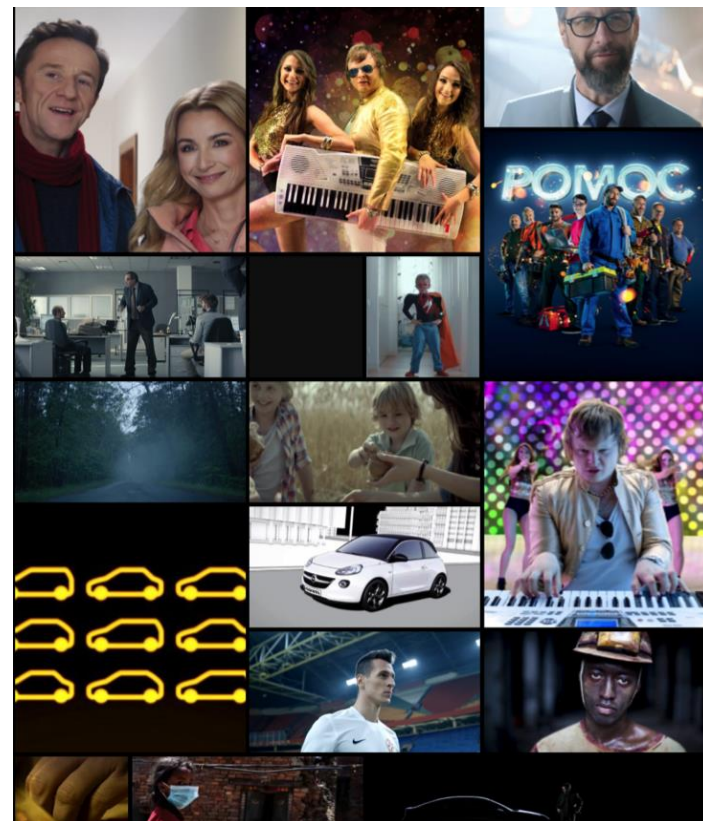
W CIĄGU 3 LAT ZMIENIMY SIĘ
W FIRMĘ TECHNOLOGICZNĄ
O ZASIĘGU MIĘDZYNARODOWYM

MODELE KTÓRE ZESKALUJEMY
SKOKOWO OTWORZĄ PERSPEKTYWY
NA DALSZY DYNAMICZNY ROZWÓJ

WIODĄCA POZYCJA RYNKOWA

silna pozycja rynkowa, zdywersyfikowane usługi i baza klientów

- Baza około 300 klientów spośród największych reklamodawców w Polsce
- Silny kapitał ludzki w postaci 260 pracowników i współpracowników, najwyższej klasy specjalistów Marketingu i Data
- Zintegrowana multi-brandowa oferta rynkowa dla największych graczy (reklama, digital, eventy, badania)
- Największy polski gracz na rynku badań rynku i opinii (Top5); Wielokrotny zdobywca kluczowych nagród rynkowych (m.in. EFFIE Grand Prix, Agencja Roku MMP)



NOWE MODELE BIZNESOWE

oparte na trzech własnych i skalowalnych platformach technologicznych



PLATFORMA DO AGREGACJI
I ANALIZY DEKLARATYWNYCH
DANYCH KONSUMENCKICH

BIG DATA
MACHINE LEARNING



PLATFORMA
DLA BRANDED CONTENT
I VIDEO ONLINE WATCHTIME

ONLINE VIDEO

Plastream

PLATFORMA DO ANALIZY
I MONETYZYCJI VIDEO ONLINE

ONLINE VIDEO
MACHINE LEARNING

Wg PwC wideo w internecie będzie najszybszym segmentem napędzający wzrost światowego rynku reklamowego w okresie 2016-2021 przed reklamą internetową i grami wideo

Źródło: Global entertainment and media outlook 2017-2021, PwC

TRZY NAPĘDY WZROSTU

trzy trendy, na które stawiamy

#1

Wzrost VIDEO ONLINE zmieni oblicze marketingu, e-commerce i badań. Zmieni się układ sił i modele

#2

Zautomatyzowana analityka BIG DATA będzie krytyczna dla realizacji celów biznesowych przez reklamodawców

#3

Rozwiązania AI / MACHINE LEARNING będą niezbędne, żeby efektywnie i w czasie rzeczywistym odnaleźć się w nowym kontekście

OD 3 LAT ROLA MODELI OPARTYCH NA TYCH TRENDACH ROŚNIE
W NASZYM BIZNESIE I STANOWI BLISKO 30% NASZYCH PRZYCHODÓW
DO 2020 UCZYNIAMY Z NICH WIODĄCĄ DZIAŁALNOŚĆ
CO PRZEŁOŻY SIĘ NA SKOKOWY WZROST MEDIACAP SA

2020: 21 MLN EBITDA Z TECHNOLOGII



PLATFORMA DO AGREGACJI
I ANALIZY DEKLARATYWNYCH DANYCH
KONSUMENCKICH

BIG DATA
MACHINE LEARNING
ZASIĘG: POLSKA + CEE



PLATFORMA
DLA BRANDED CONTENT
I VIDEO ONLINE WATCHTIME

VIDEO ONLINE
BIG DATA
ZASIĘG: CEE



PLATFORMA DO ANALIZY
I MONETYZACJI VIDEO ONLINE

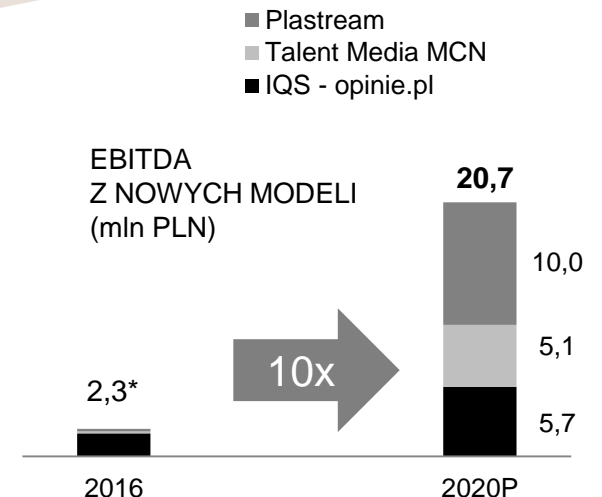
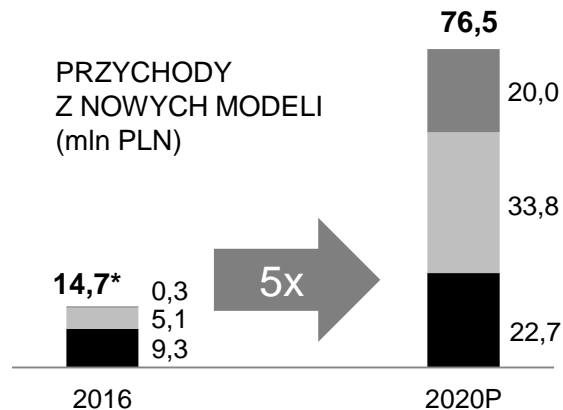
VIDEO ONLINE
MACHINE LEARNING
ZASIĘG: EMEA + GLOBAL

WIODĄCA ROLA NOWYCH MODELI

51% CAGR PRZYCHODÓW (2016-2020)
27% RENTOWNOŚCI EBITDA (2020)
ZASIĘG GLOBALNY

SKALOWALNY BIZNES STOJĄCY
NA TRZECH MEGATRENDACH:

- VIDEO ONLINE
- BIG DATA
- MACHINE LEARNING



2018 © MEDIACAP SA | 8

*dane pro forma, znormalizowane

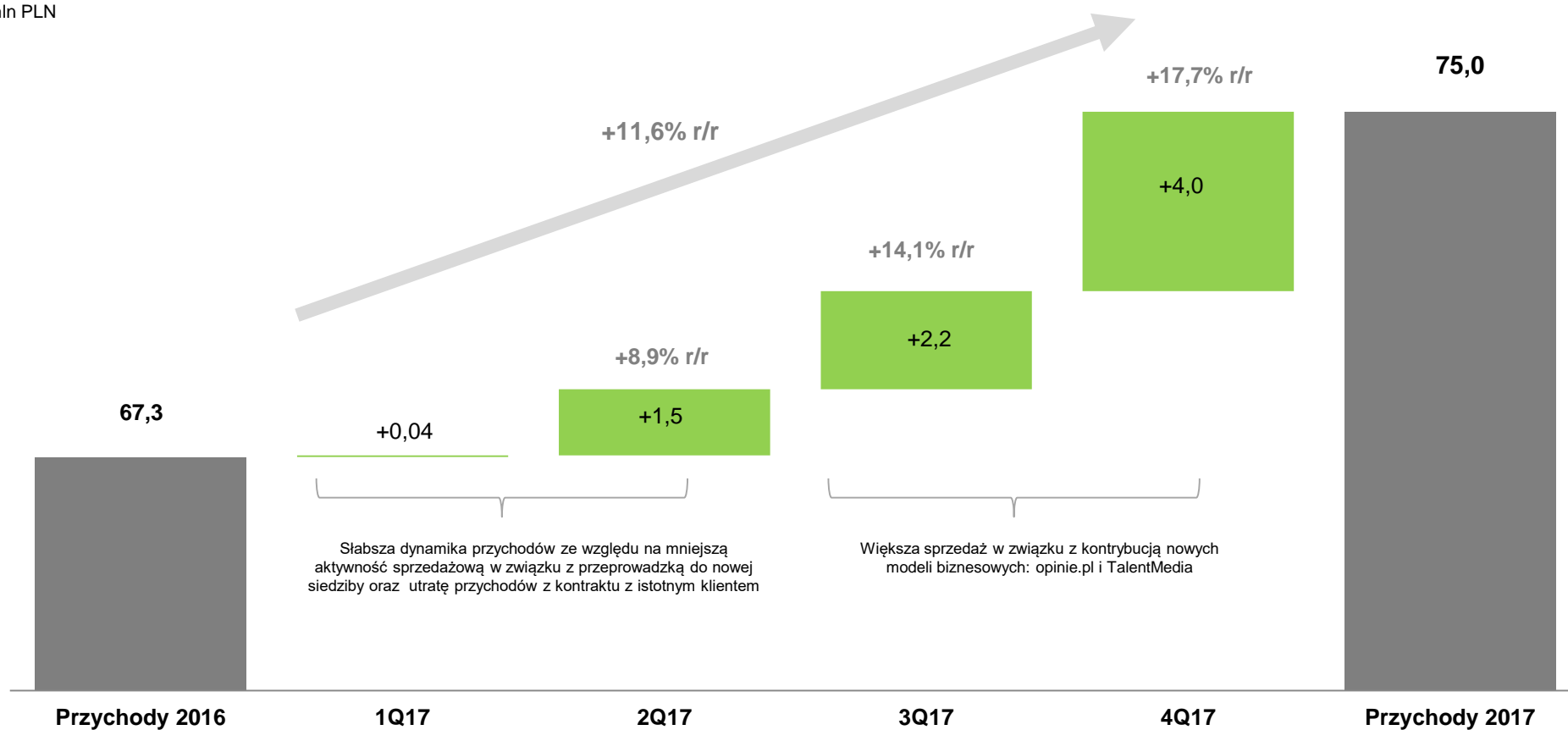
PODSUMOWANIE 2017

WYNIKI FINANSOWE

WZROST PRZYCHODÓW 2017 (+12%)

mocny 4Q i dynamika nowych platform kompensuje osłabienie 1H 2017

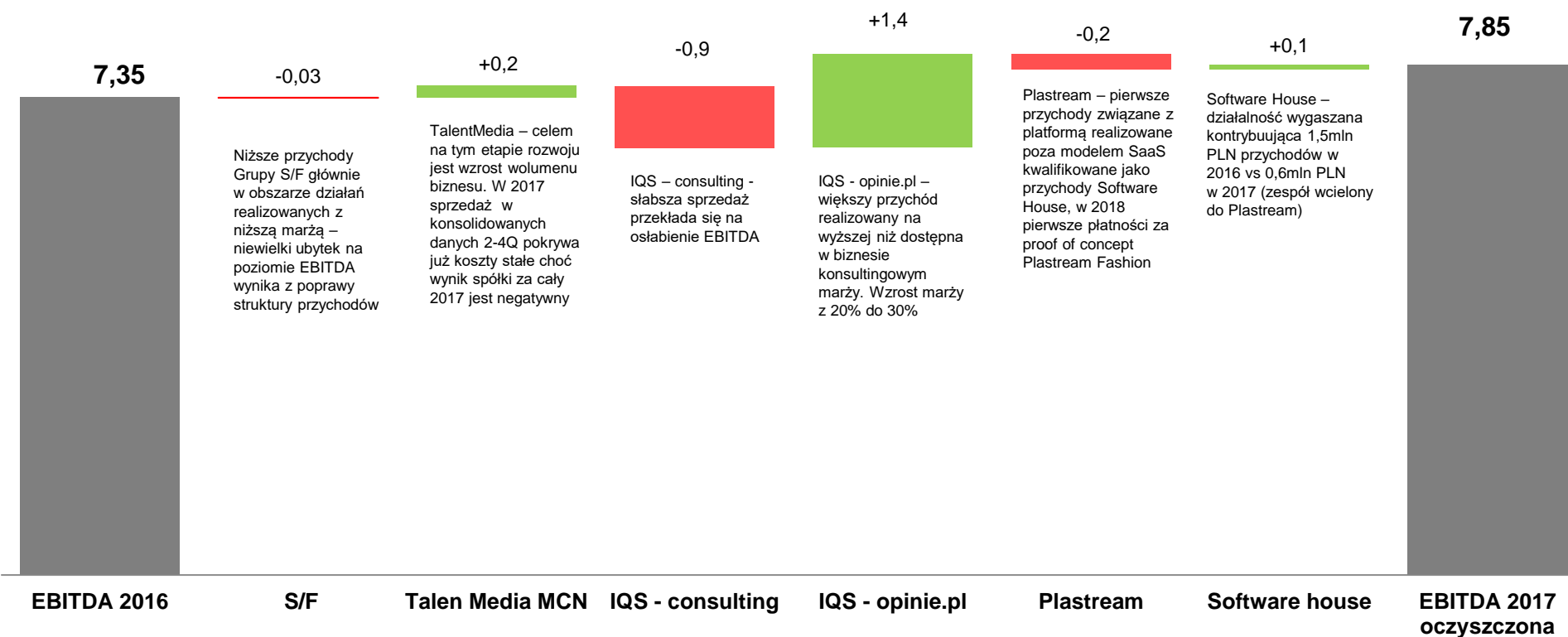
mln PLN



WZROST OCZYSZCZONEGO ZYSKU EBITDA (+6%)

kontrybucja działalności operacyjnej

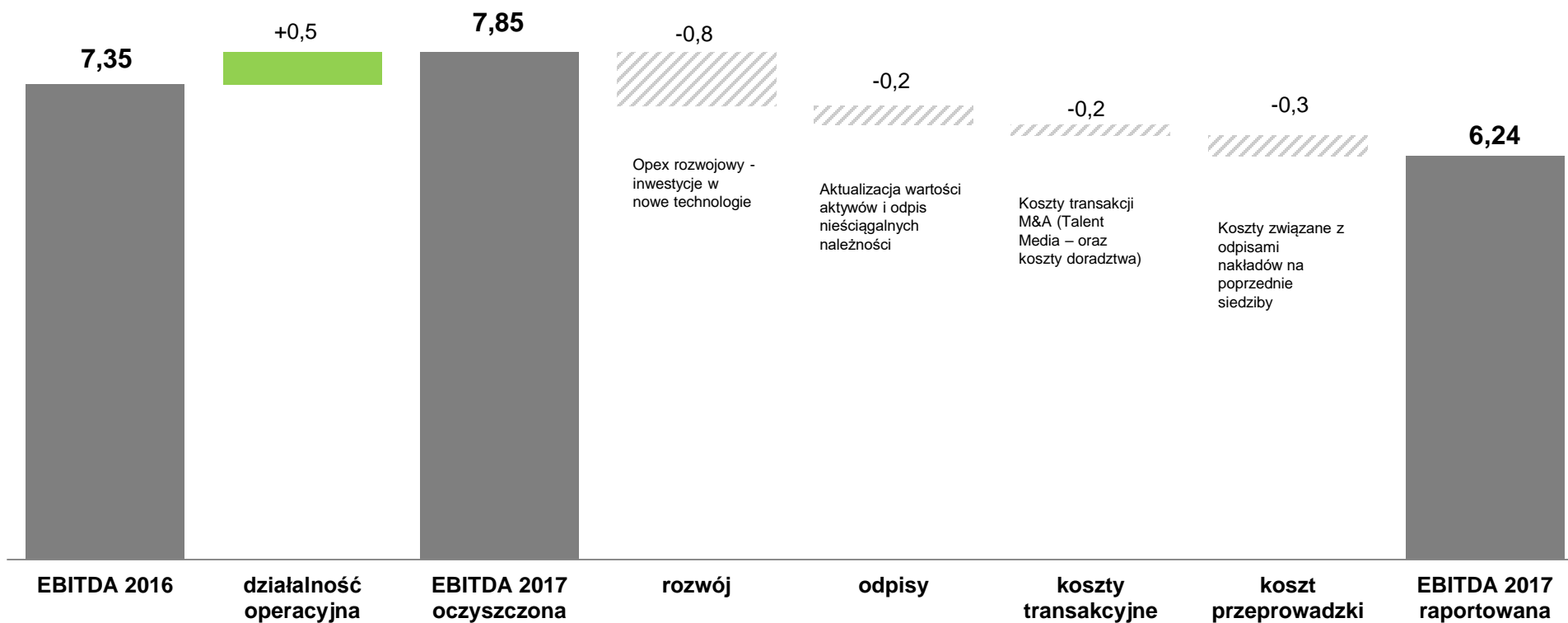
mln PLN



EBITDA OCZYSZCZONA

eliminacja kosztów jednorazowych

mln PLN

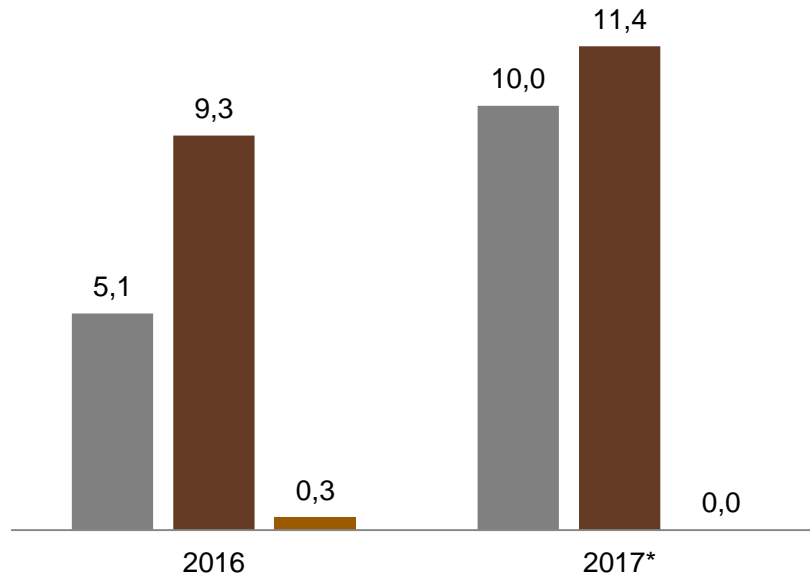


NOWE MODELE BIZNESOWE

wzrost przychodów platform technologicznych w 2017

Przychody* (mln PLN)

■ Talent Media MCN ■ opinie.pl ■ Plastream



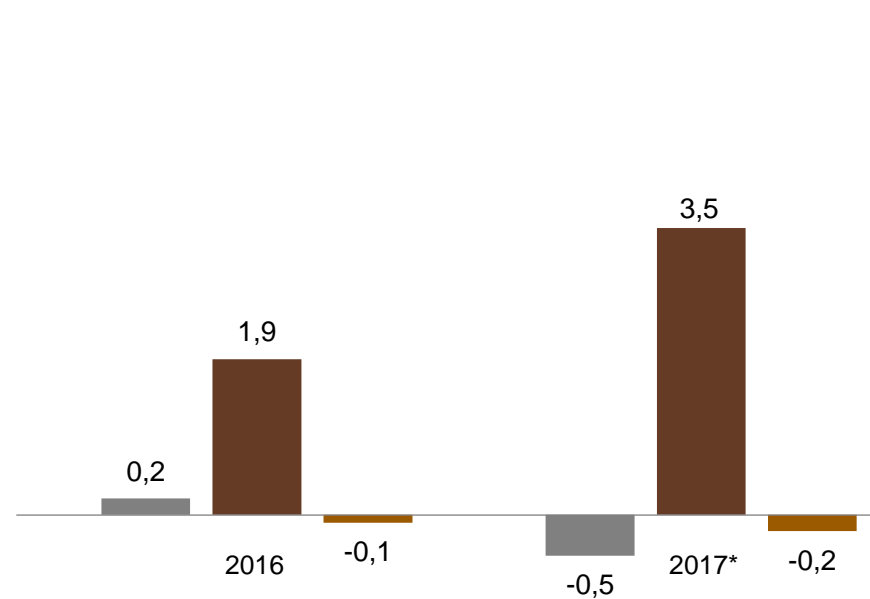
RAZEM

14,7mln PLN

+47% r/r

21,4 mln PLN

EBITDA* (mln PLN)



2,0mln PLN

+40% r/r

2,8 mln PLN

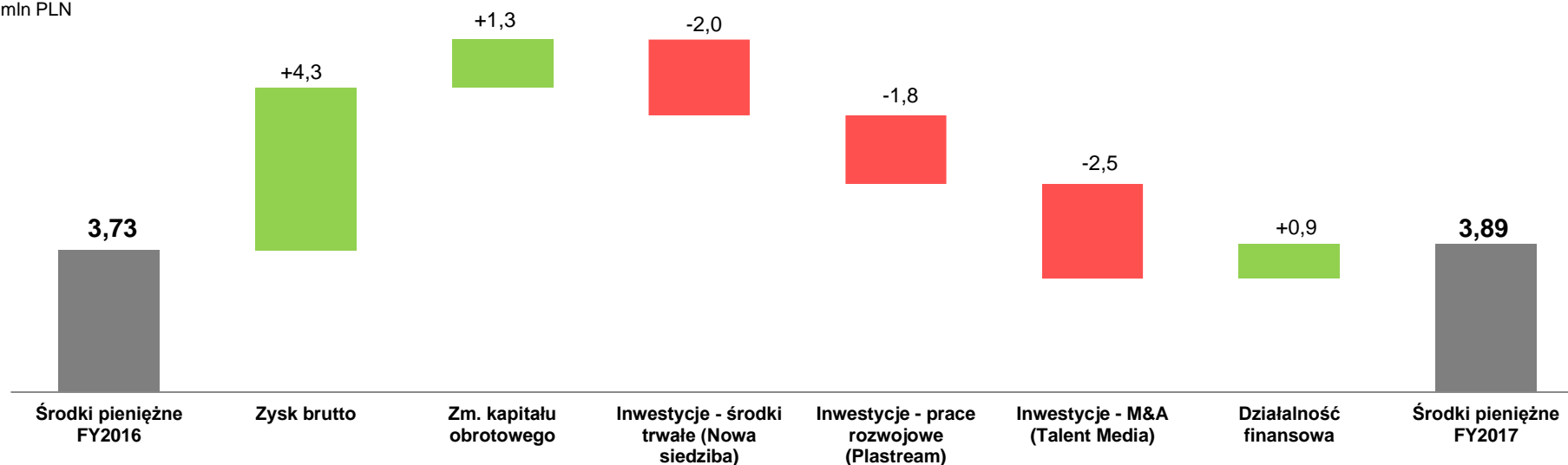
WYNIKI FINANSOWE 2017

rachunek zysków i strat /tys. PLN/	2015	2016	2017	2017 oczyszczone
przychody ze sprzedaży /tys. PLN/	71 590	67 266	75 037	
wynik ze sprzedaży	6 037	5 810	4 595	
<i>marża ze sprzedaży</i>	8,4%	8,6%	6,1%	
koszty usług obcych	48 927	43 735	48 789	
koszty wynagrodzeń	10 378	11 873	14 269	
EBITDA	7 465	7 348	6 242	7 850
<i>marża EBITDA</i>	10,4%	10,9%	8,3%	10,5%
EBIT	6 582	6 174	4 622	6 230
<i>marża EBIT</i>	9,2%	9,2%	6,2%	8,3%
wynik netto /w tys. PLN/	5 088	4 809	3 364	4 667
wynik netto akcj. jedn. dominującej /w tys. PLN/	3 544	2 834	2 052	

PRZEPIŁYWY PIENIĘŻNE

/tys. PLN/	1Q 2016	2Q 2016	3Q 2016	4Q 2016	1Q 2017	2Q 2017	3Q 2017	4Q 2017	2015	2016	2017
przepływy netto z działalności operacyjnej	1 883	-1 717	1 655	516	1 111	562	-2 207	6 097	6 767	2 337	5 563
przepływy netto z działalności inwestycyjnej	-62	-36	-268	-215	-2 310	-837	-937	-2 220	-694	-581	-6 304
przepływy netto z działalności finansowej	-361	497	-2 871	-737	1 594	-120	966	-1 540	-3 802	-3 472	900
przepływy netto razem	1 460	-1 256	-1 484	-436	395	-395	-2 178	2 337	2 271	-1 716	159

mln PLN



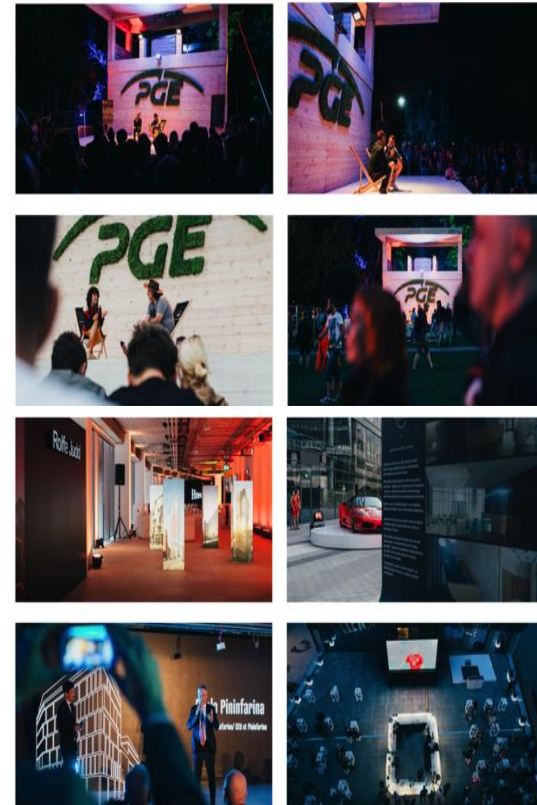
PERSPEKTYWA 2018

DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA

GRUPA S/F

mocne perspektywy FY2018 wynikające z podpisanych umów

- Pełna integracja organizacyjna konsultingu strategicznego od Scholz and Friends Warszawa poprzez eventowy zespół EMLAB po reklamę online (The Digitals) odzwierciedlona również kapitałowo
- Integracja pozwala ograniczyć zasoby i koordynować sprzedaż kompleksowych rozwiązań komunikacyjnych; utrzymanie trzech marek zapewnia wiarygodność i widoczność w poszczególnych specjalizacjach
- 1H 2017 pod wpływem utraty przychodów w wyniku zmiany siedziby oraz zakończenia dużego kontraktu z Vectrą. Efekt skompensowany lepszą sprzedażą w 2H 2017. Nowe umowy (Aldi, Fortuna, Amundsen, Euroloan) oraz przedłużenia i/lub rozszerzenia kontraktów (m.in. Pracuj.pl czy Warka).
- **W 2018 wchodzimy z najmocniejszym pipeline biznesu w tym segmencie w historii. Utrzymanie zbliżonej skuteczności wygrywania kontraktów jak w 2017 przyniesie dwucyfrowy wzrost przychodów vs 2018 oraz zapewni silną perspektywę na 2019. To też dobry czas na rozważnie partnerstwa pod kątem dalszego wzrostu.**



IQS (CZEŚĆ KONSULTINGOWA)

nowa siedziba, nowe zaplecze techniczne, mocniejszy team

- Zwiększenie ilości projektów realizowanych jednocześnie na kilku rynkach zagranicznych: CEE + Niemcy, Wlk. Brytania, Rosja oraz USA i Kanada
- Powrót na rynek badań dla telekomów i odzyskanie kilku znaczących projektów w tym segmencie po 2 latach przerwy, powiększenie biznesu w segmencie finansowym i farmaceutycznym
- Otwarcie nowoczesnych sal fokusowych wyposażonych w najnowszej generacji sprzęt AV. Nowe studio CATI - skomputeryzowane stanowiska ankierskie. Możliwość nagrywania wywiadów oraz podgląd i podsłuch każdego wywiadu zapewniają najwyższą jakość realizowanych badań.
- Wzmocnienie teamu: zarówno wśród badaczy jak i w działach wsparcia - analitycy, programiści, co usprawnia proces przetwarzania danych, a przy procesach powtarzalnych typu badania trackingowe automatyzacje polepszyły marżę; szczególnie znaczący wzrost działów wsparcia w obszarze data +6 osób
- W 2018 wchodzimy z najwyższej jakości technicznym zapleczem i jeszcze lepszymi mocami przerobowymi. Struktura zapytań od klientów w Q4 2017 / YTD 2018 wskazuje na większą liczbę dużych projektów do których IQS jest rozważany

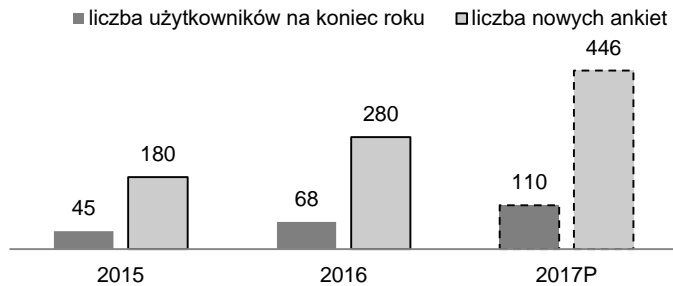


IQS (OPINIE.PL)

rozwój technologii poprzez inwestycje R&D i M&A

2017 **REV:** **11,4mln PLN (+22%)**
EBITDA* **3,5mln PLN (+84%)**

- EBITDA oczyszczona o 0,4 mln inwestycji technologicznych
- Mocny wzrost sumy panelistów i liczby przeprowadzanych ankiet
- Silny rozwój oferty produktów
- Zatrudniony od Q1/17 zespół technologiczny skupiony na pełnej automatyzacji platformy
- Zakup nowej platformy BrandSpy (odpowiednik Brand24) pod kątem fuzji danych i prowadzone rozmowy z partnerami Data zaowocują poszerzeniem źródeł danych i rozbudową skali bazy matki

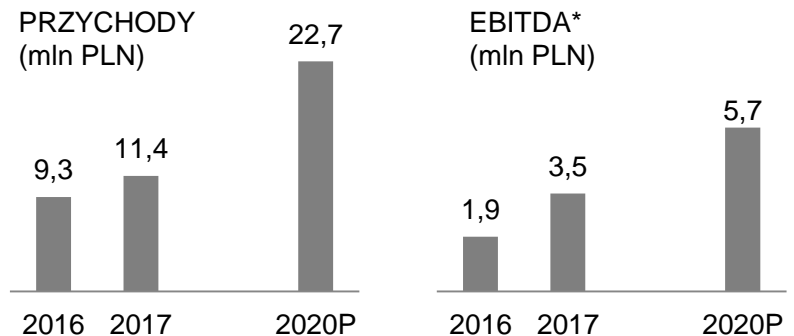


STRATEGIA 2020

- Założone tempo wzrostu to CAGR 2017-2018: 25%
- Założona docelowa rentowność EBITDA to co najmniej 25% przychodów (vs 20% w 2016);

BAZOWA STRATEGIA PRZYNIESIE POTROJENIE EBITDA
DZIĘKI POSZERZENIU ŹRÓDEŁ I ODBIORCÓW DANYCH

URUCHOMIENIE SPRZEDAŻY MODELI PREDYKCYJNYCH
I DATA EXCHANGE BĘDZIE PODSTAWĄ DO DALSZEJ
SKALI I WZROSTU EBITDA



2018 © MEDIACAP SA | 19

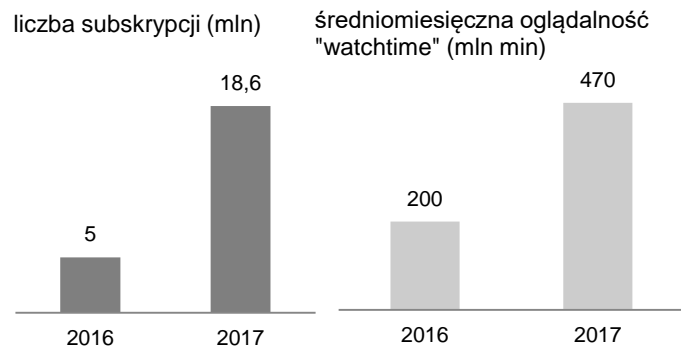
*dane znormalizowane, EBITDA 2017 oczyszczona

TALENTMEDIA

intensywny rozwój i korzyści z przynależności do Grupy

2017 **REV: 10,0mln PLN***
EBITDA: -0,5mln PLN*

- Q4/17 podpisanie strategicznej umowy z Polsat Media na sprzedaż do domów mediowych; powiększenie Inventory o Spryciarze.pl oraz rozpoczęcie współpracy z OBI
- Wzrost liczby kanałów z ok 40 do 86; 2.5x wyższa łączna oglądalność (PL+BG)
- Od 2018 produkcja pierwszych formatów własnych, plan na realizację kolejnych



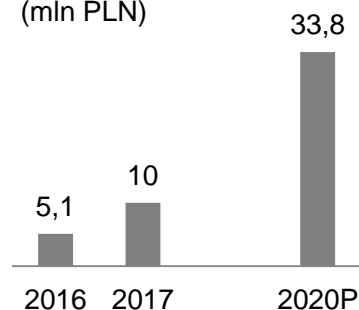
STRATEGIA 2020

- Założone tempo wzrostu to CAGR 2017-2018 na poziomie co najmniej 80%
- Założona docelowa rentowność EBITDA to co najmniej 15% przychodów

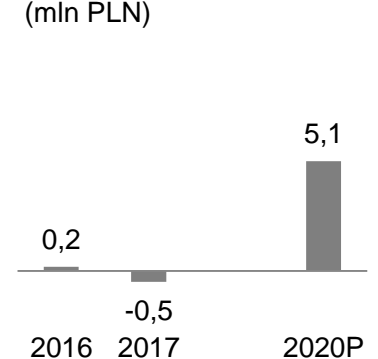
JUŻ W 2017 TALENTMEDIA STANOWIŁO OK 1/5 PRZYCHODÓW SEGMENTU MARKETING

ANALIZUJEMY MOŻLIWOŚĆ DALSZEGO PRZYŚPIESZENIA WZROSTU INVENTORY PRZEZ AKWIZYCJE I INWESTYCJE

PRZYCHODY*
(mln PLN)



EBITDA*
(mln PLN)



2018 © MEDIACAP SA | 20

*dane dotyczące całego roku,
(konsolidacja do grupy MEDIACAP od 2Q 2017)

PLASTREAM

intensywny rozwój technologii –wdrożenia testowe w 4Q 2017

2017

gotowy komponent Plastream Fashion – wdrożenia testowe na Allegro, Pudelek, Agora już live

- Kolejny moduł Plastream Context w przygotowaniu
- Rozpoczęcie komercyjnej dystrybucji od 12/2017
- Plastream Fashion został zaprezentowany szerokiej grupie inwestorów i firm z branży Media & Entertainment na Slush 2017 w Helsinkach - największej konferencji dla innowacyjnych start-upów w Europie.
- Laureat tytułu Microsoft Best New Partnership 2016

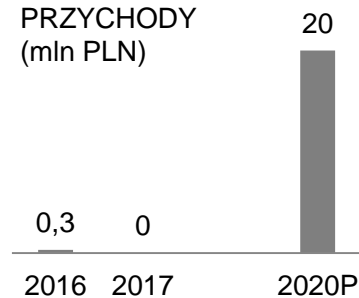


STRATEGIA 2020

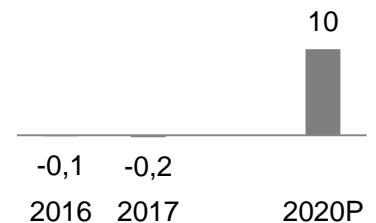
- 20 mln złotych od 100+ klientów w roku 2020
- Założona docelowa rentowność EBITDA to co najmniej 50% przychodów, dzięki modelowi SaaS-only

KOMERCJALIZACJA PLASTREAM OD POCZĄTKU NAKIEROWANA BĘDZIE NA REGION EMEA, A BARDZO SZYBKO NA CAŁY ŚWIAT. STRATEGICZNA WSPÓŁPRACA Z MICROSOFT POZWOLI SZYBKO BUDOWAĆ ZASIĘG SPRZEDAŻOWY

PRZYCHODY
(mln PLN)



EBITDA
(mln PLN)



KONTAKT

MEDIACAP

Ul. Mangalia 2A, 02-758 Warszawa
Kapitał zakładowy Spółki: 920 968,40 PLN
NIP 521-27-93-367, KRS: 0000302232

RELACJE INWESTORSKIE

Agata Dzieciółowska
CC Group
+48 606 205 119
a.dzieciolowska@ccgroup.com.pl