



Q2 2022 Śródroczny raport Grupy R22

za I półrocze 2022 r.
zakończone 30 czerwca 2022 r.

wtorek, 6 września, 2022





Szanowni Akcjonariusze, Pracownicy, Partnerzy,

Szanowni Akcjonariusze, Pracownicy, Partnerzy,

w I półroczu przychody Grupy wzrosły o 26% do **171,1 mln zł**, a wynik EBITDA skorygowany o zdarzenia jednorazowe 22% do **44,6 mln zł**. Wzrost wyników to efekt **wyraźnego wzrostu organicznego oraz przeprowadzonych w ubiegłym roku akwizycji**. Raportowane wyniki uwzględniają **jedynie 2 tygodnie konsolidacji wyników MailerLite**. Gdyby konsolidacja MailerLite rozpoczęła się 1 stycznia to **przychody Grupy R22 wyniosłyby 204 mln zł, a skorygowany zysk EBITDA 51,2 mln zł**.

Spadek zysku netto związany jest ze wzrostem kosztów finansowych, w tym kosztów odsetkowych i różnic kursowych wynikających z wyceny zobowiązań kredytowych w euro, która w kolejnych okresach będzie kompensowana dużym strumieniem wpływów w EUR i USD generowanym przez MailerLite.

Przejęcie MailerLite, globalnego dostawcy narzędzi do komunikacji e-mail dla klientów biznesowych, to największa transakcja w historii Grupy R22. **Umożliwiła ona skokowy rozwój segmentu CPaaS i globalnej ekspozycji całej Grupy**. Dzięki transakcji jesteśmy obecni na 180 rynkach i blisko trzykrotnie zwiększyliśmy liczbę klientów CPaaS. Wartość przejęcia to około 400 mln zł, co sprawia, że jest to jednocześnie jedna z największych zagranicznych akwizycji polskich firm technologicznych w ostatniej dekadzie.

Dynamiczny wzrost wyników notujemy we wszystkich trzech głównych segmentach działalności Grupy R22. Na szczególną uwagę zasługują wyniki segmentu cyber_Folks, które głównie w sposób organiczny wzrosły w I półroczu o ponad 20% zarówno na poziomie przychodów, jak i wyniku EBITDA. Co ważne, **konsekwentnie utrzymujemy marżę EBITDA tego segmentu na poziomie ponad 40%**.

Rozwój Grupy opieramy na **rozwiązaniach technologicznych wspierających cyfryzację przedsiębiorstw oraz usługach dla e-commerce**. To dla nas ważny kierunek, związany z ciągłym rozwojem tego rynku i możliwym globalnym skalowaniu oferty produktowej i działalności Grupy.

Dziękuję wszystkim zaangażowanym w rozwój Grupy R22. Pracownikom i partnerom Grupy, Klientom i Inwestorom – za efektywną współpracę i okazane zaufanie.

Z poważaniem,
Jakub Dwernicki

Misja R22:

umożliwienie naszym klientom
i partnerom re-kalibracji
i re-skalowania ich działalności
poprzez dostarczanie know-how
i technologii



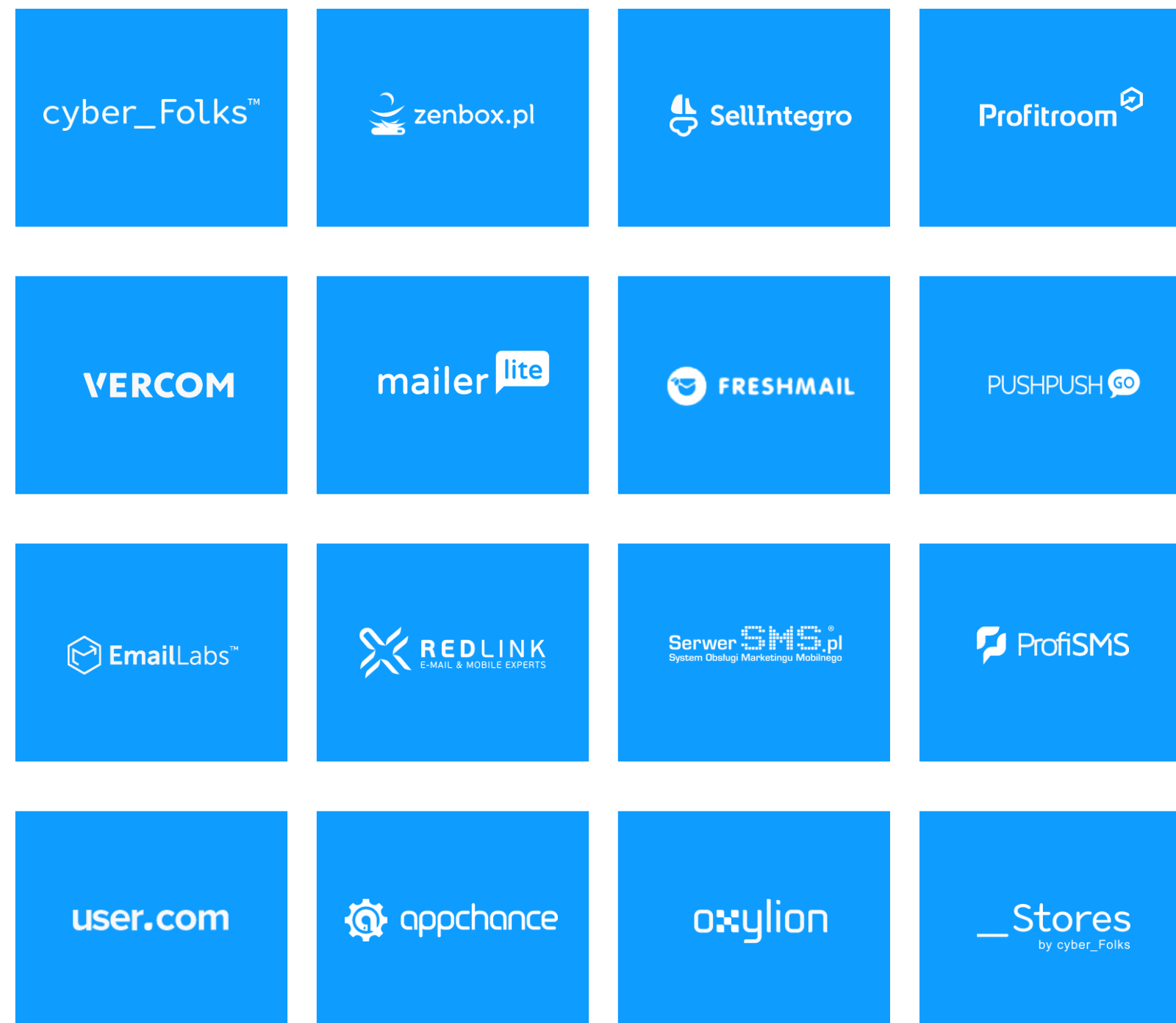
O nas:

W 1999 roku stworzyliśmy jedną z pierwszych firm hostingowych w Polsce. Od tego czasu przeskalowaliśmy naszą działalność na nowe sektory i rynki, zyskując zaufanie >300 tys. klientów oraz generując >300 mln PLN przychodów rocznie.

Dzisiaj jesteśmy grupą dynamicznie rozwijających się spółek technologicznych dążących do **wspierania małych, średnich i dużych przedsiębiorstw** w ich obecności w Internecie, automatyzacji procesów biznesowych, komunikacji, marketingu i sprzedaży.

Nasze portfolio koncentruje się na **skalowalnych produktach** oferowanych w **modelu abonamentowym**.

Dostarczamy produkty w ramach całego łańcucha wartości – od tworzenia własnych rozwiązań, przez ich utrzymanie od strony technologicznej, po kompleksową sprzedaż i obsługę klienta.



*R22 wybrane marki

Zespół: >1000 profesjonalistów w >30 lokalizacjach



Ionut Arton

co-CEO
cyber_Folks Romania



Adrian Chiruta

co-CEO
cyber_Folks Romania



Jacek Duch

Przewodniczący
Rady Nadzorczej R22



Jakub Dwernicki

Założyciel & CEO
R22 & cyber_Folks



Katarzyna Garbaciak

Dyrektor Zarządzający
Email Labs



Krzysztof Grzęda

Założyciel & CEO
Profitroom



Anna Harris

Chief Growth Officer
Profitroom



Katarzyna Juszkiewicz

Dyrektor Zarządzający
cyber_Folks



Piotr Karwatka

Doradca Zarządu
R22



Tomasz Karwatka

Doradca Zarządu
R22



Konrad Kowalski

CFO
cyber_Folks



Petra Krajacic

CEO
cyber_Folks Croatia



Marek Kohut

CEO
Profi SMS



Karolina Latos

COO
FreshMail



Adam Lewkowicz

Założyciel & CTO
Vercom



Dawid Mędrak

Założyciel & CEO
PushPushGo



Ilma Nausedaite

Założyciel & COO
MailerLite



Artur Pajkert

Head of Marketing
cyber_Folks



Tomasz Pakulski

COO
Vercom



Natalia Pawlak

Chief Product Officer
Vercom



Paweł Pindera

Założyciel & CEO
Sellintegro



Ignas Rubezius

Założyciel & CEO
MailerLite



Marika Rybarczyk

Dyrektor Zarządzający
Oxylion



Paweł Sala

Założyciel & CEO
FreshMail



Indre Sizovaite

Head of Marketing
MailerLite



Robert Stasik

VP & CFO
R22



Łukasz Szałaśnik

CFO
Vercom



Krzysztof Szyszka

Założyciel & CEO
Vercom



Grzegorz Warzecha

Założyciel & CEO
User.com

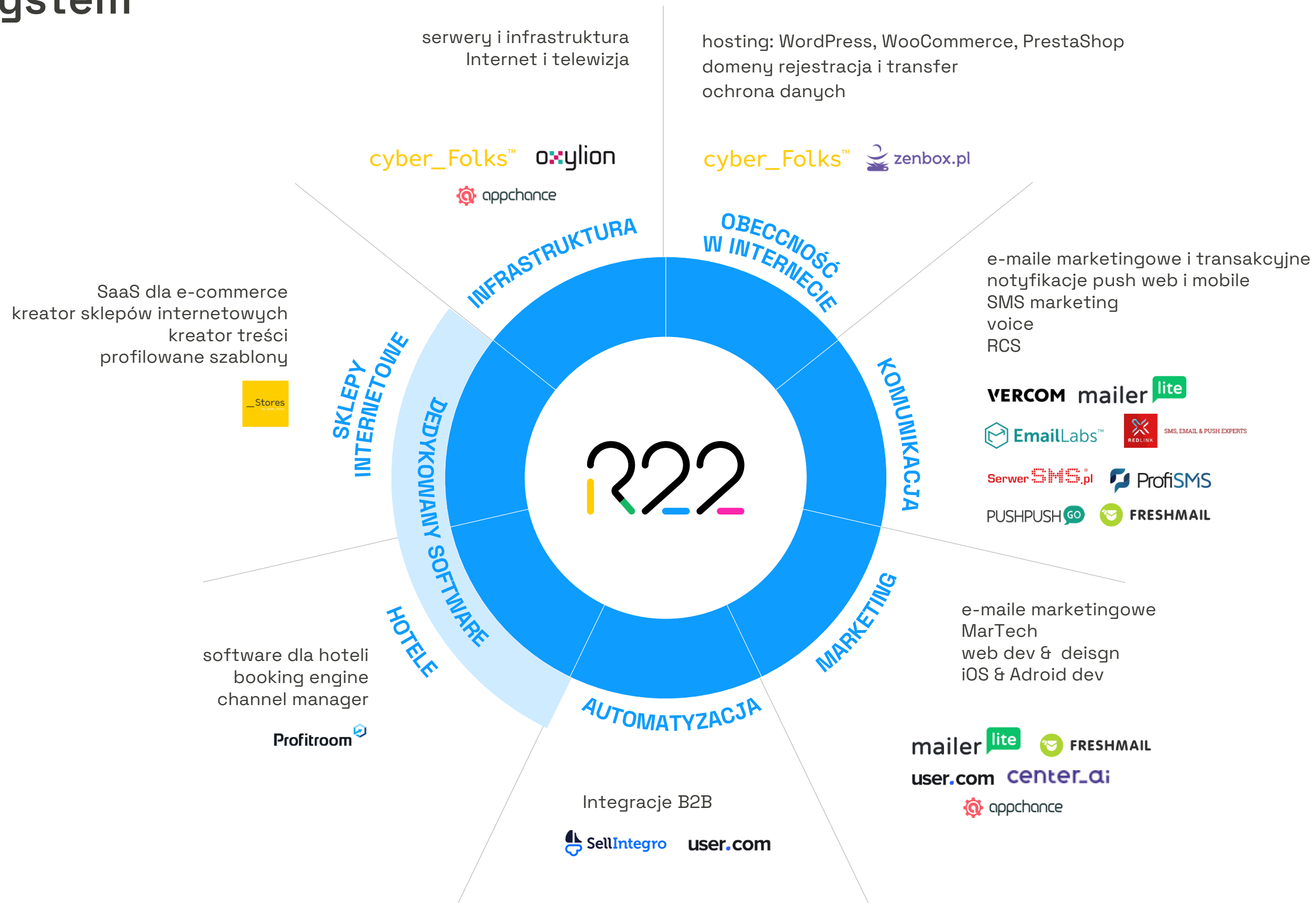


Miłosz Wójcik

Założyciel
Appchance / Center.ai

*sylwetki kluczowych członków zespołu R22 w kolejności alfabetycznej

360° Ekosystem



*R22 wybrane marki



Customer Journey

Dostarczamy wysokiej jakości produkty używane w codziennym życiu



Customer Journey:

Hosting

Zbuduj swoją obecność w Internecie:

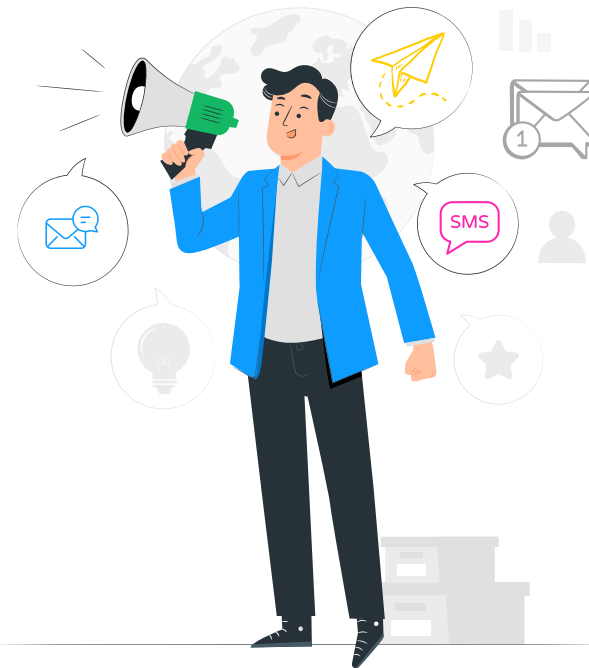
- rejestracja domen
- hosting WordPress, WooCommerce, PrestaShop
- narzędzia dla sklepów internetowych
- ochrona danych
- serwery i infrastruktura



CPaaS

Prowadź komunikację z klientami poprzez narzędzia omnichannel:

- e-maile marketingowe i transakcyjne
- notyfikacje SMS
- notyfikacje push web i mobile
- voice
- RCS



SaaS

Automatyzuj procesy biznesowe:

- integracje B2B
- Integracje e-commerce
- dedykowane rozwiązania software (sklepy internetowe oraz hotele)



Kluczowe informacje: Satysfakcja klienta jako główny czynnik rentownego wzrostu



Globalna
dywersyfikacja

>300 tys.

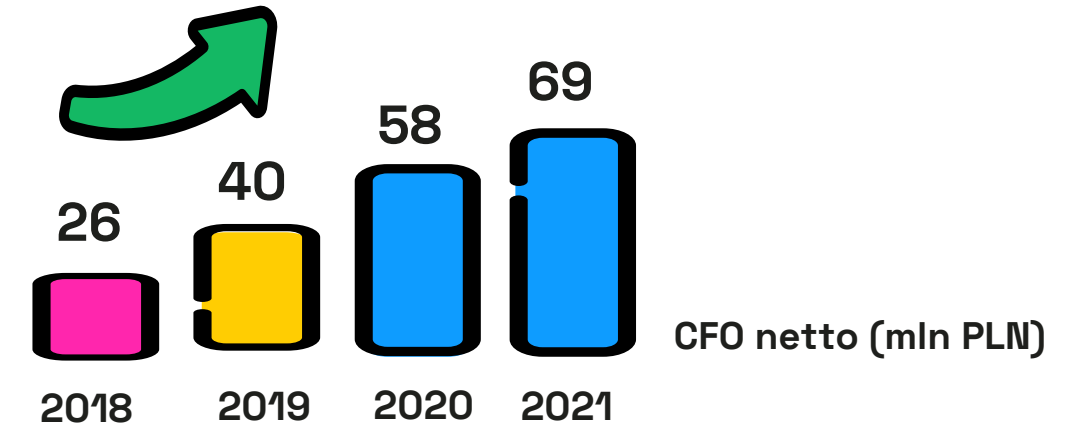
Oferujemy rozwiązania dla małych, średnich i dużych klientów biznesowych reprezentujących szeroki wachlarz sektorów i rynków.



Wysoka jakość usług &
Lojalność klientów

x2 powyżej średniej rynkowej

Wyjątkowo wysoki stosunek jakości do ceny daje nam najwyższe oceny klientów w branży, potwierdzone wynikiem NPS na poziomie >70⁽²⁾ oraz średnim czasem odpowiedzi na zgłoszenia do obsługi klienta <10 minut.

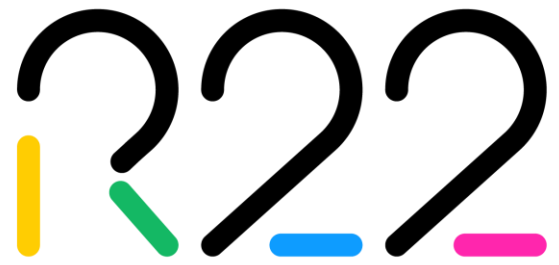


Stabilne i rosnące
przepływy pieniężne

~40% CAGR

Wysoka konwersja EBITDA na Cash Flow Operacyjny (>80%) zapewnia bezpieczeństwo naszej działalności.

Źródła: (1) Retently - B2B Software & SaaS Industry średni NPS: 40, Hosting & Cloud Industry średni NPS: 25, (2) NPS wybranych marek R22.



Nasze doświadczenie

Ponad 20 lat budowania
biznesów cyfrowych

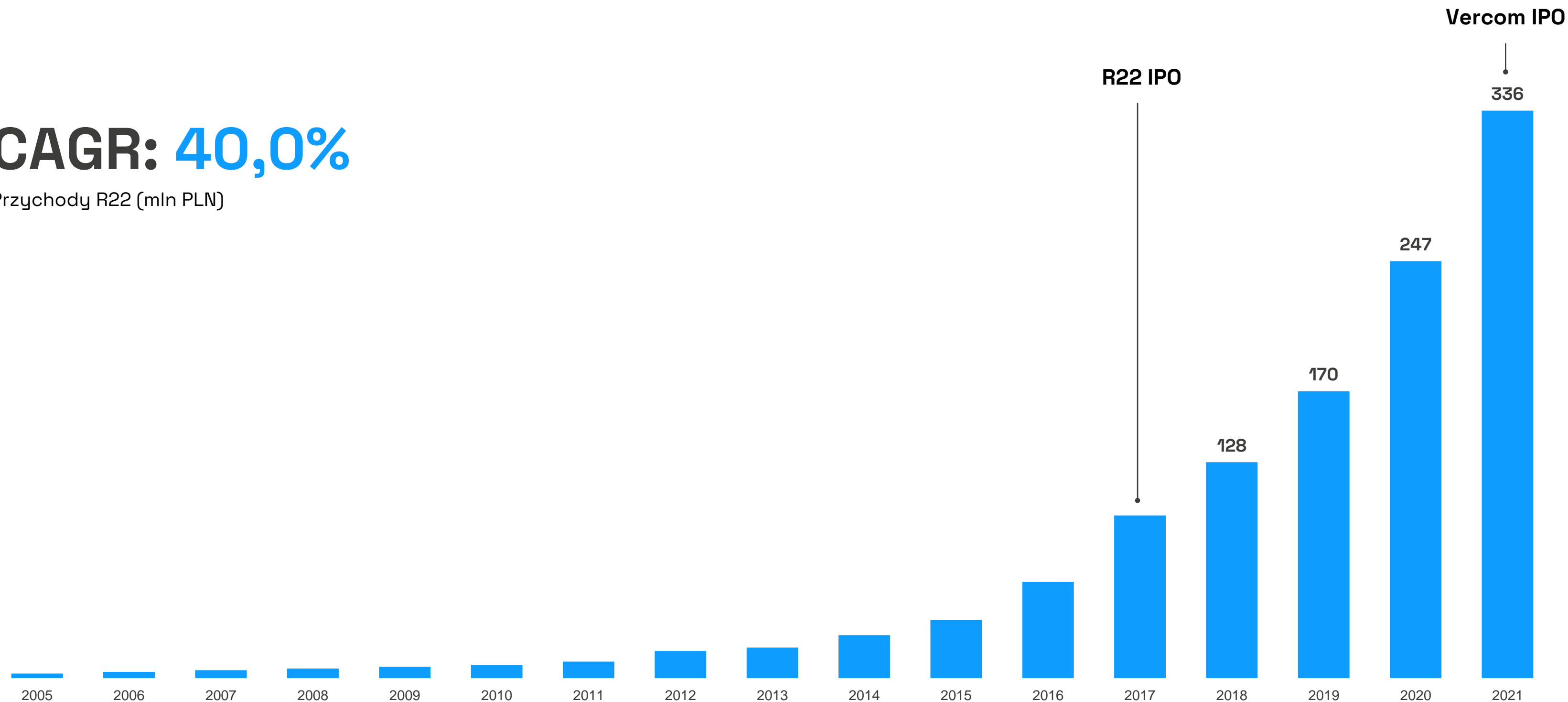




Ponadprzeciętny wzrost poprzez łączenie przejęć ze wzrostem organicznym

CAGR: 40,0%

Przychody R22 (mln PLN)



*Dane obejmują również wyniki finansowe Profitroom i SellIntegro, które konsolidowane są jedynie przez udział Grupy w wyniku netto (brak konsolidacji na poziomie przychodów i EBITDA). Grupa R22 posiada opcję przejęcia pakietu kontrolnego w obu spółkach.

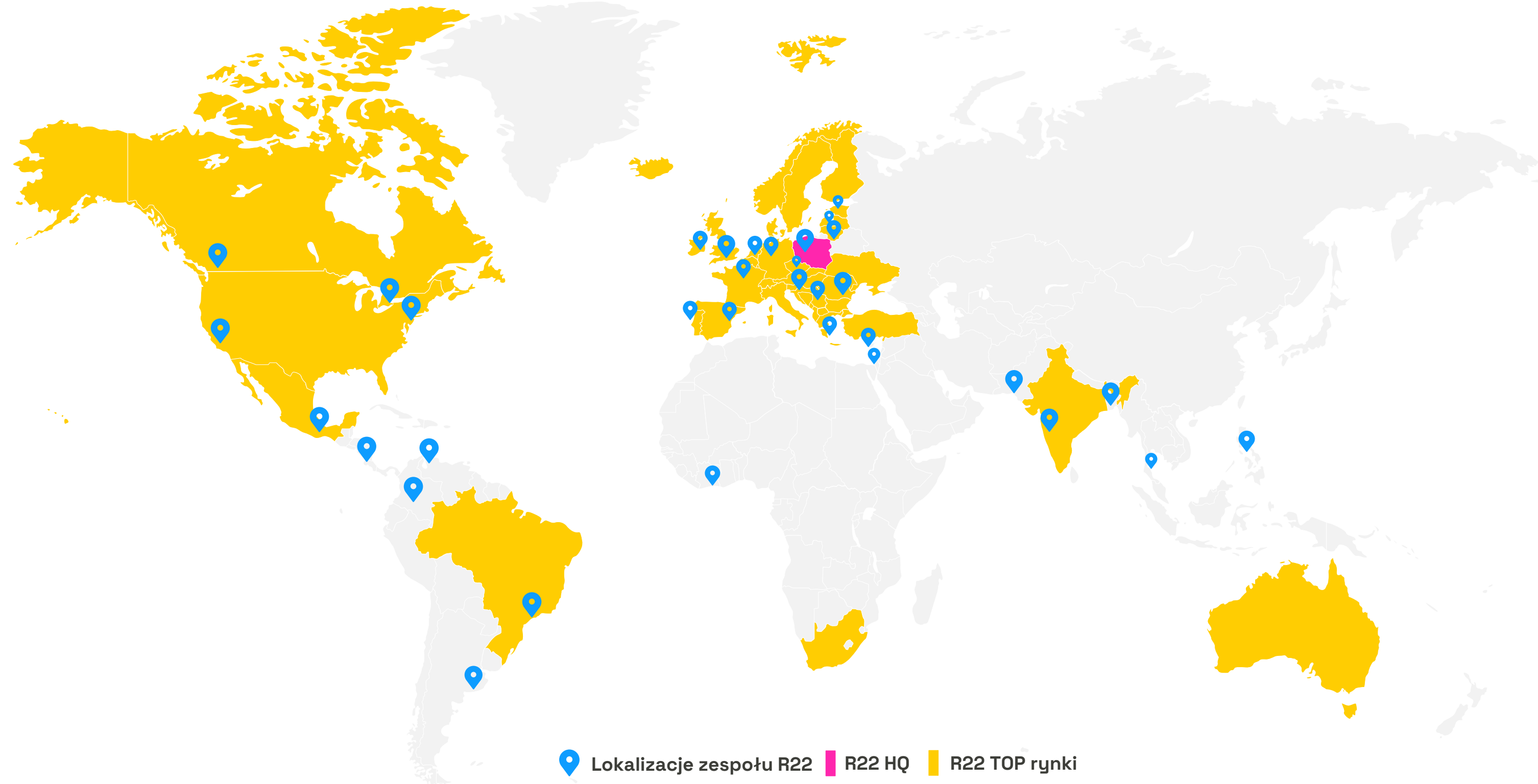


Rynek

Od firmy lokalnej do
globalnego gracza



Rynki: Ekspansja na >100 rynków

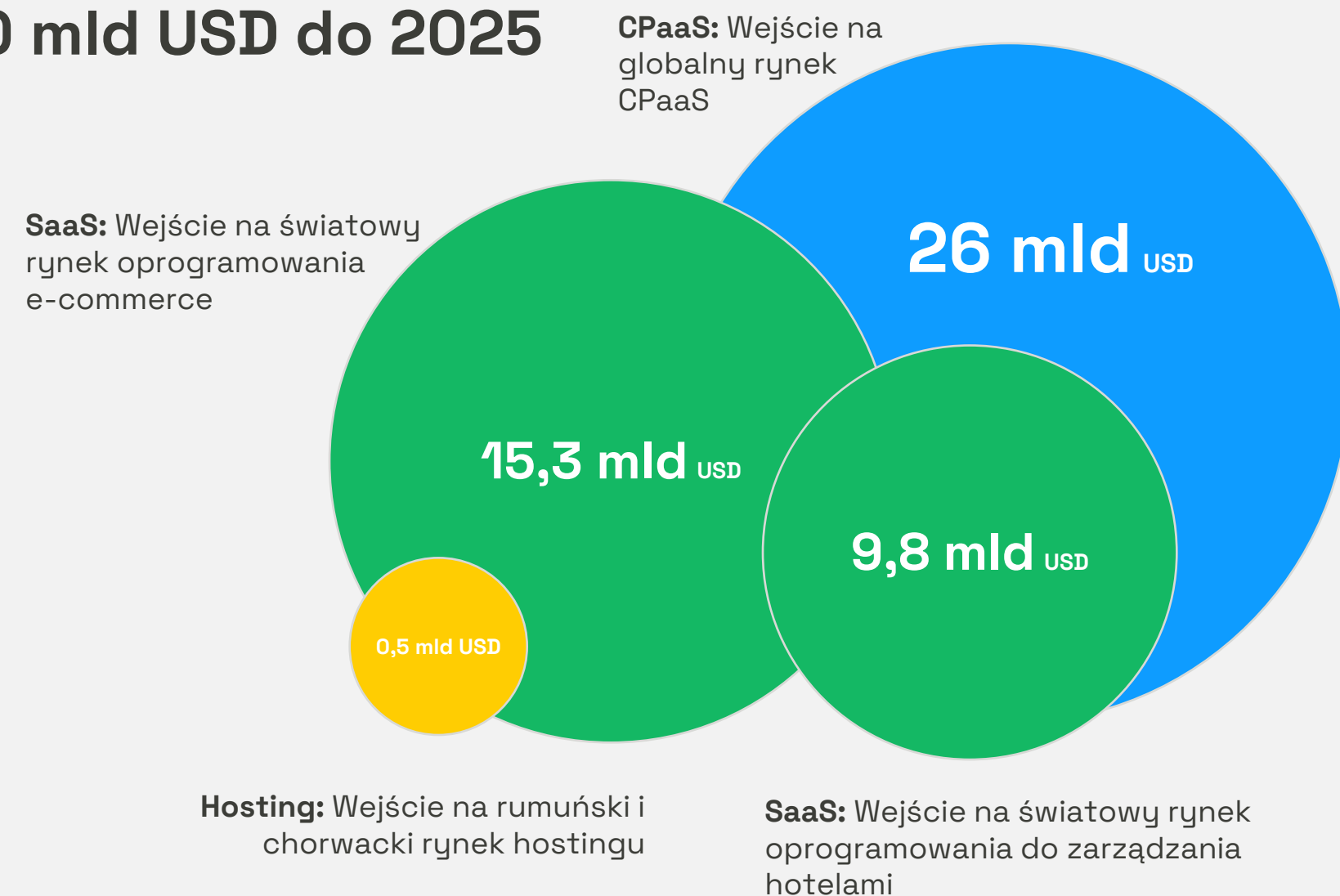


Rynek: x50 wzrost rynku docelowego poprzez ekspansję produktową i geograficzną

Cel: Utrzymanie wzrostu poprzez:

- **Ekspansję produktową:** Wykorzystanie nowych możliwości w segmencie SaaS poprzez rozszerzenie portfela produktów w celu kreowania dodatkowej wartości poprzez dopasowanie do konkretnych potrzeb klientów.
- **Ekspansję segmentową:** Zwiększenie bazy klientów poprzez ekspansję na nowe segmenty zróżnicowane pod względem wielkości, branż i lokalizacji klientów.
- **Ekspansję globalną:** Wykorzystanie synergii wynikających z przejęcia MailerLite, z koncentracją na globalnych możliwościach cross-sellingu i up-sellingu.

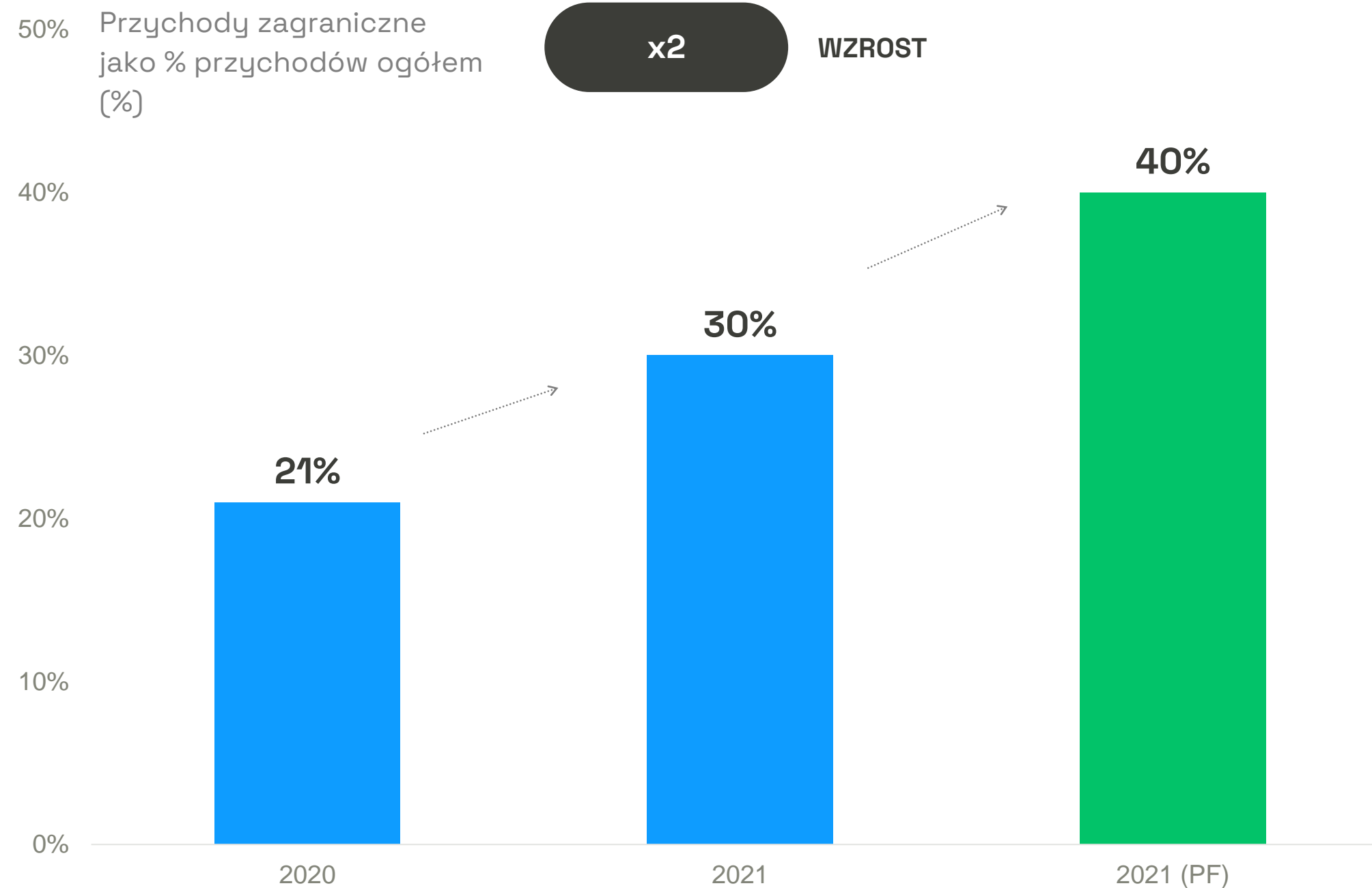
Wartość Rynku: 50 mld USD do 2025



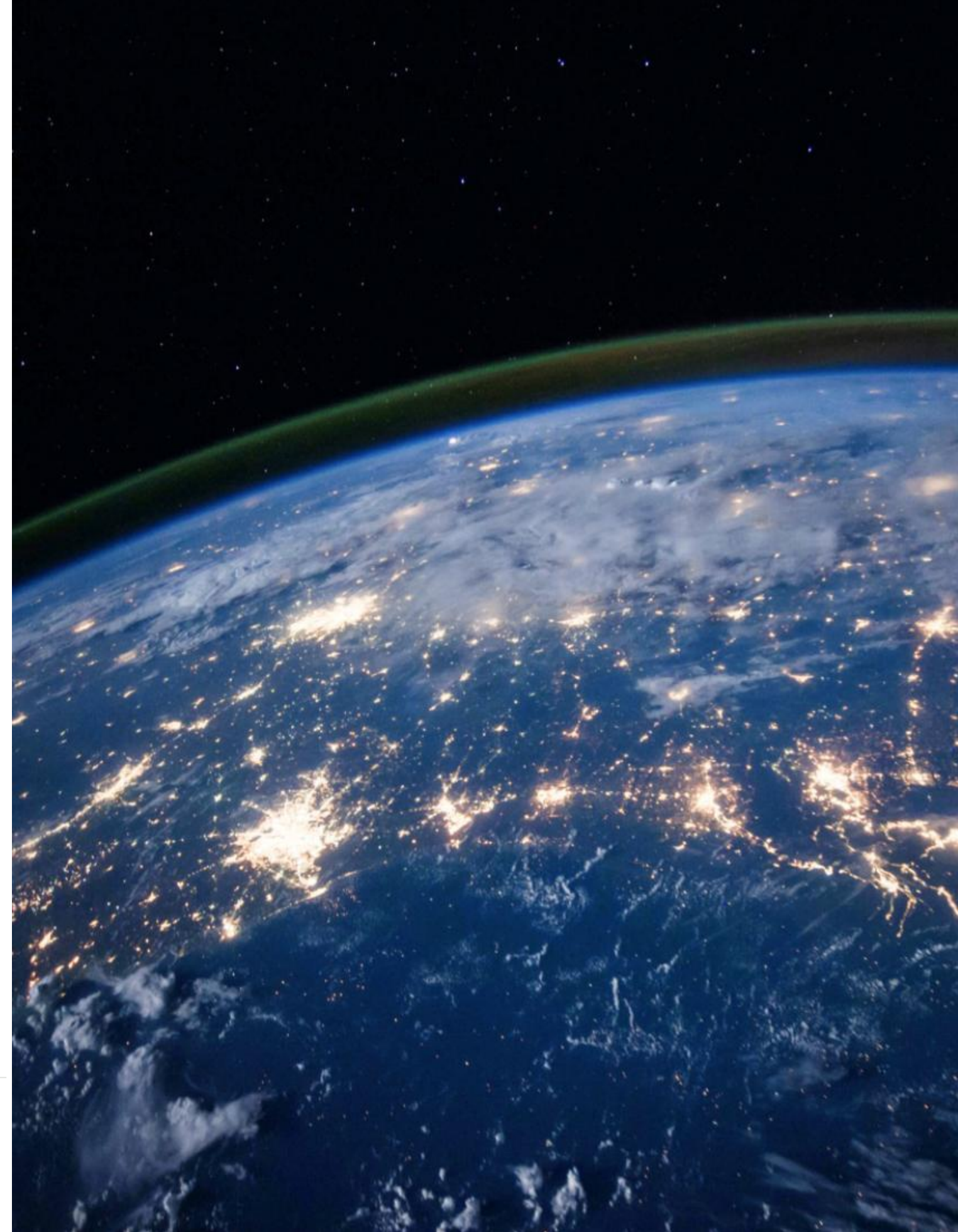
Informacje dla wybranych segmentów

Źródła: Hosting - estymacja własna na podstawie informacji wewnętrznych oraz informacji nt. wartości przychodów na podstawie Statista: "data processing, hosting and related activities", SaaS: Hotel Management Software - Research and Markets: „Hotel Property Management Software Market Research Report”, SaaS: E-commerce Software - Grand View Research: „E-commerce Software Market Size, Share& Trends Analysis Report”, CPaaS - Statista.

R22 zyskuje klientów na całym świecie



*2021 (PF) w tym estymacja przychodów MailerLite



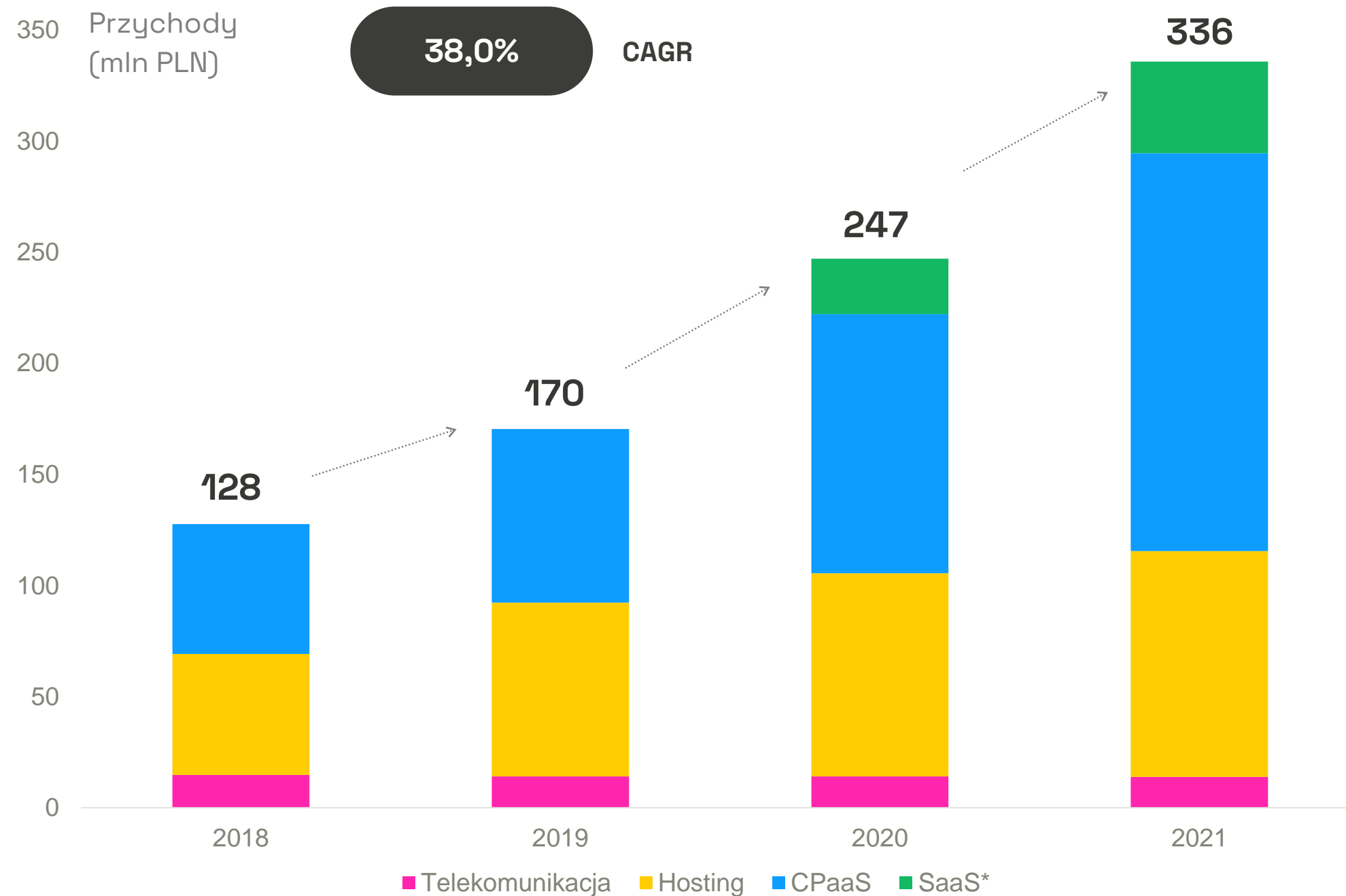


Dynamika Wzrostu

Skuteczne przekształcenie
strategii w wyniki finansowe

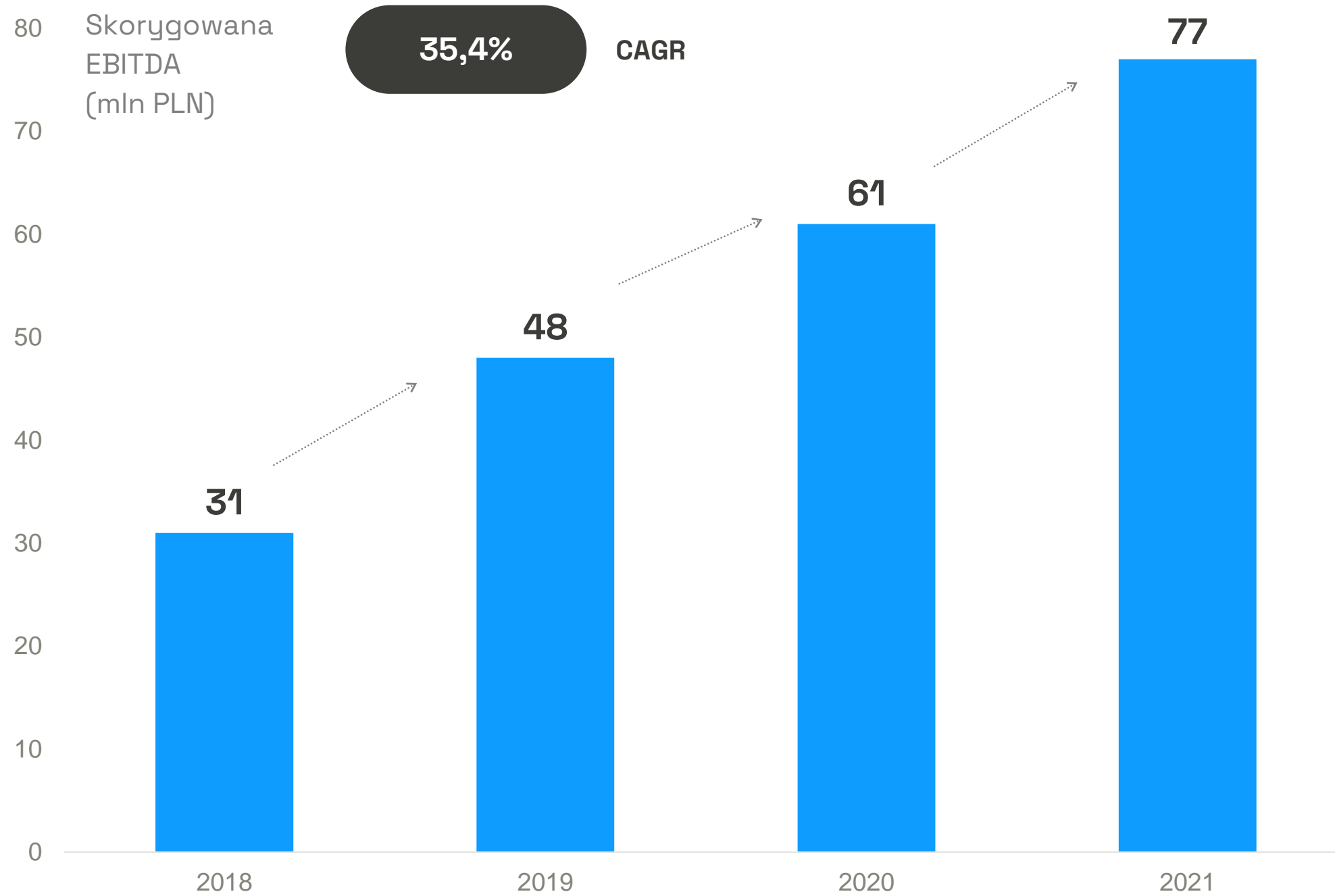


Przychody: Przyspieszone tempo wzrostu przy wysoce zdywersyfikowanej strukturze przychodów

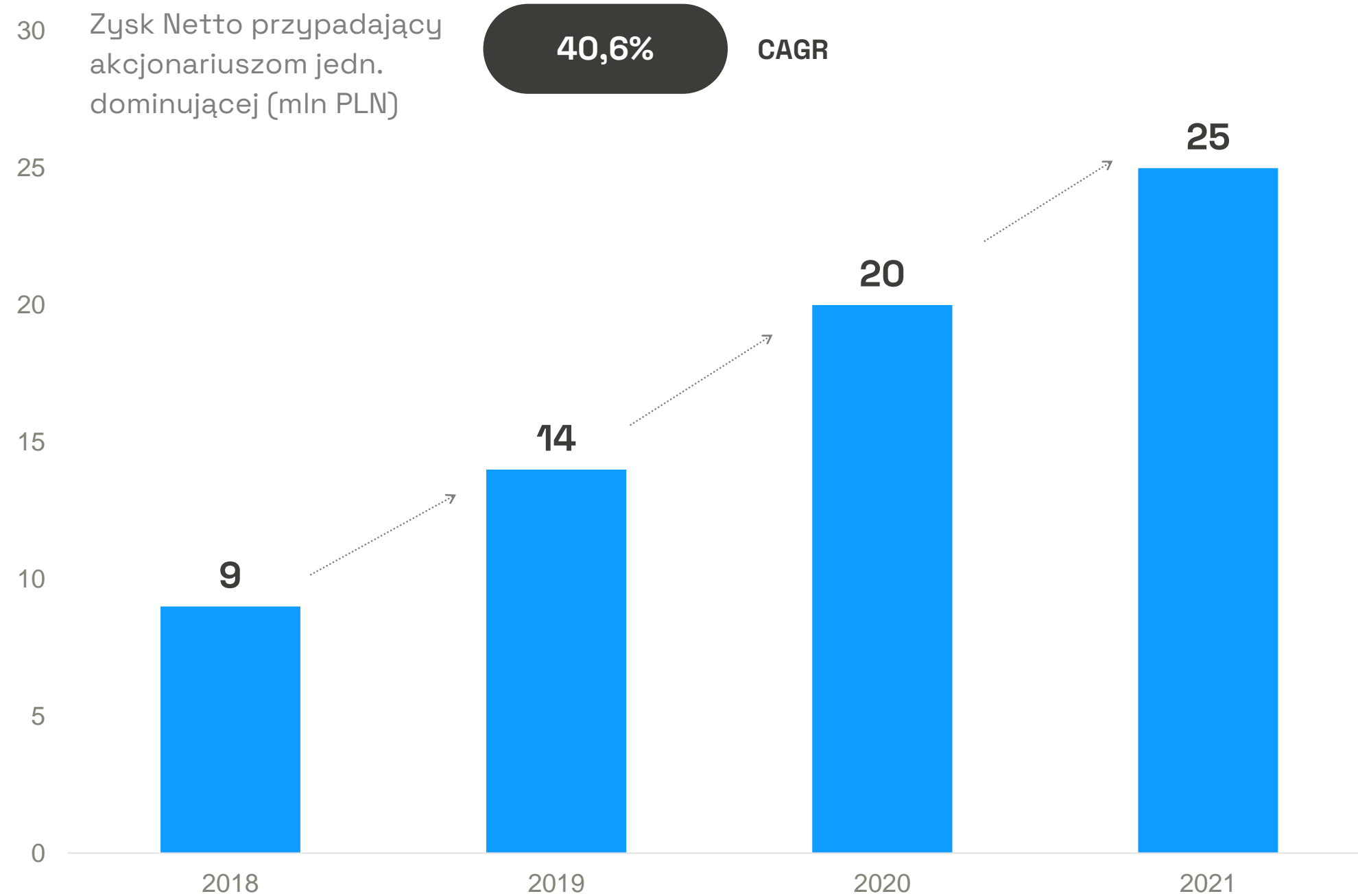


*segment SaaS: Dane segmentu obejmują również wyniki finansowe Profitroom i SellIntegro, które konsolidowane są jedynie przez udział Grupy w wyniku netto (brak konsolidacji na poziomie przychodów i EBITDA). Grupa R22 posiada opcję przejęcia pakietu kontrolnego w obu spółkach.

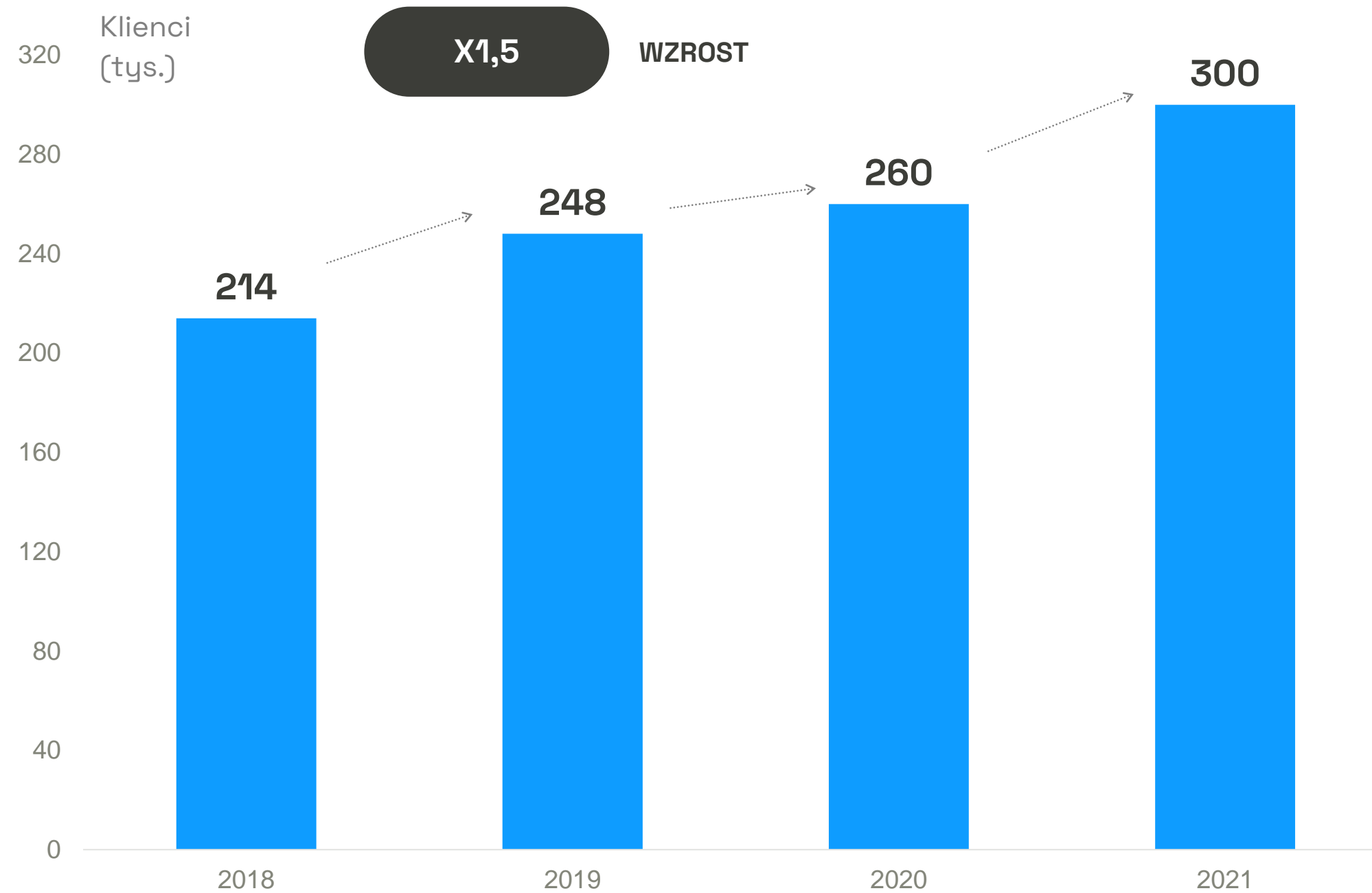
EBITDA: Potwierdzenie wartości biznesowej



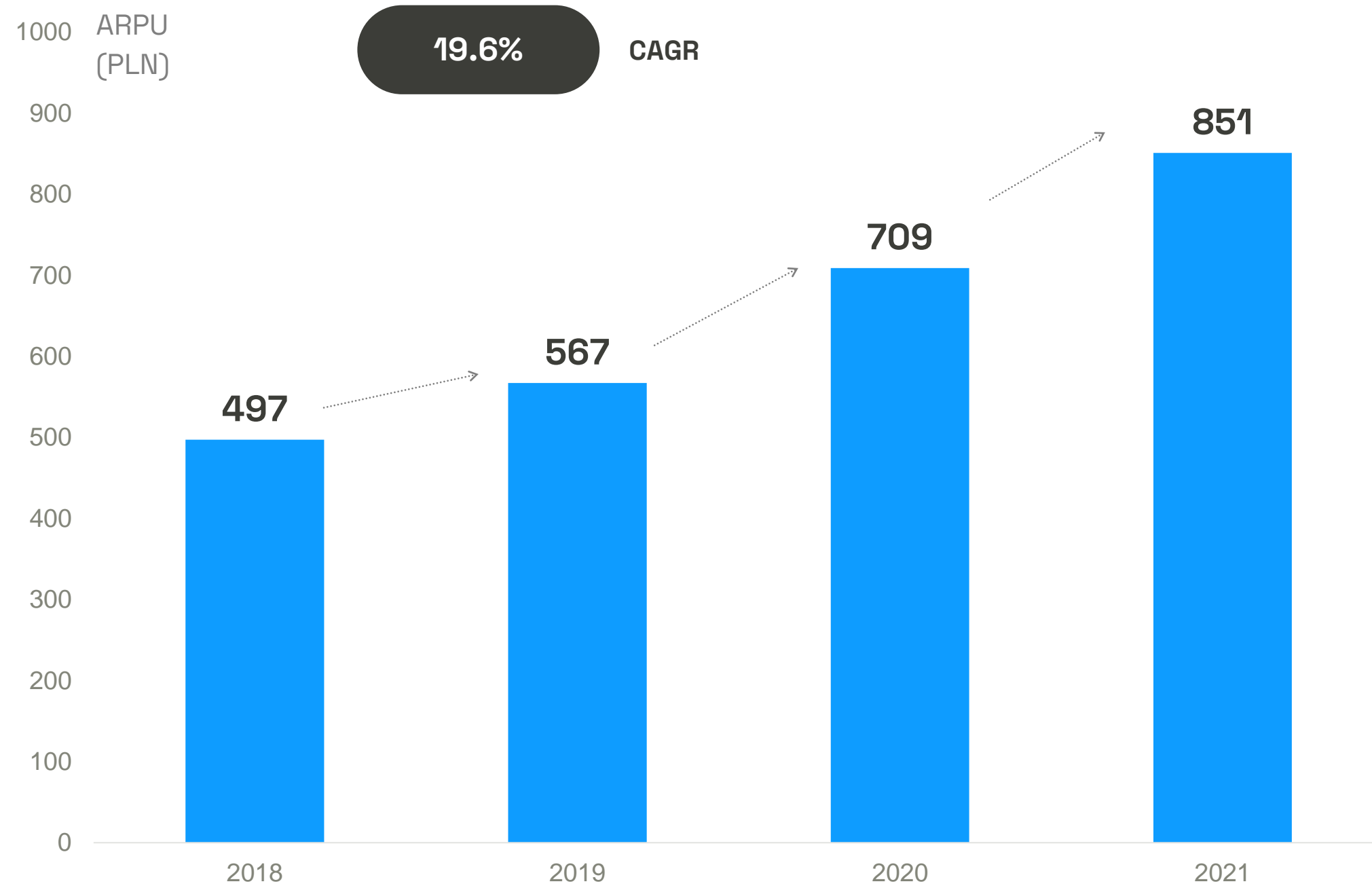
Zysk Netto: Ciągła rentowność i generowanie przepływów pieniężnych



Klienci: Stabilność dzięki zaufaniu >300k klientów



ARPU*: Potwierdzenie unikalnej wartości oferty



*ARPU: Z wyłączeniem TOP 10 klientów generujących 14% przychodów i 3% marży brutto (estymacja własna).

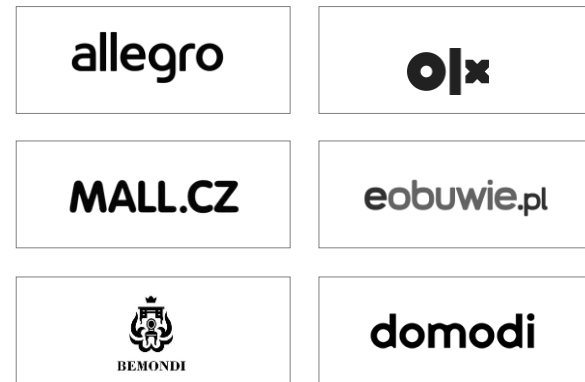
Nasi Klienci

Dostarczamy rozwiązania dla różnych sektorów spełniające potrzeby najbardziej wymagających klientów

Retail



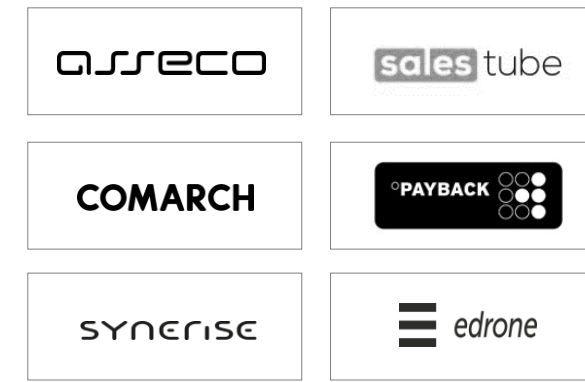
E-commerce



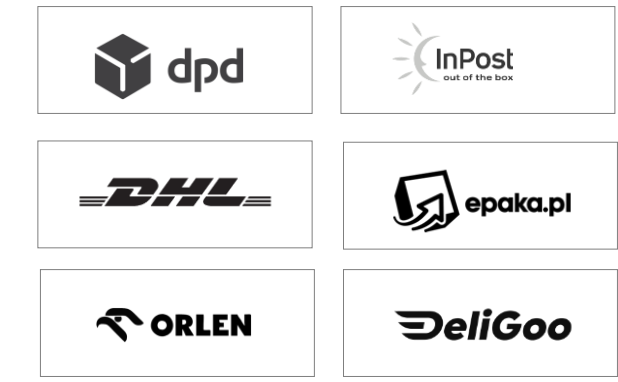
Financial



Tech & Digital Marketing



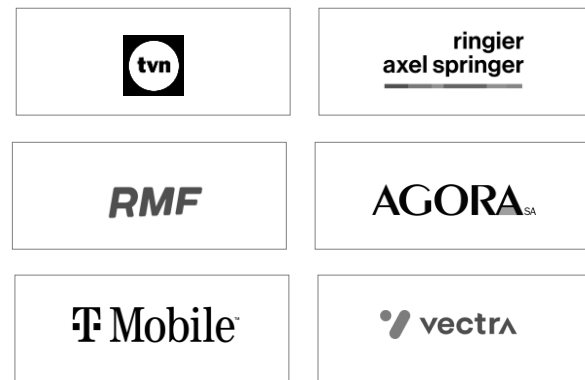
Last mile



FMCG



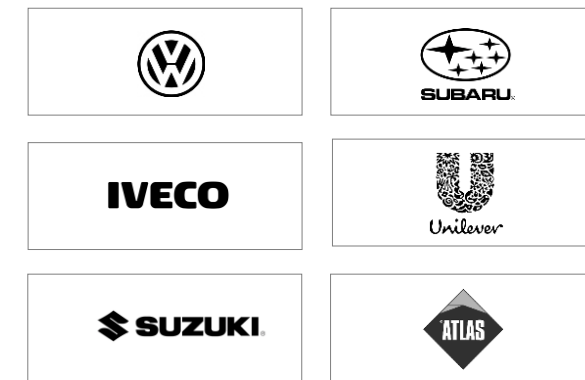
Media & Telecomms



Hospitality



Manufacturing



Utilities & Other



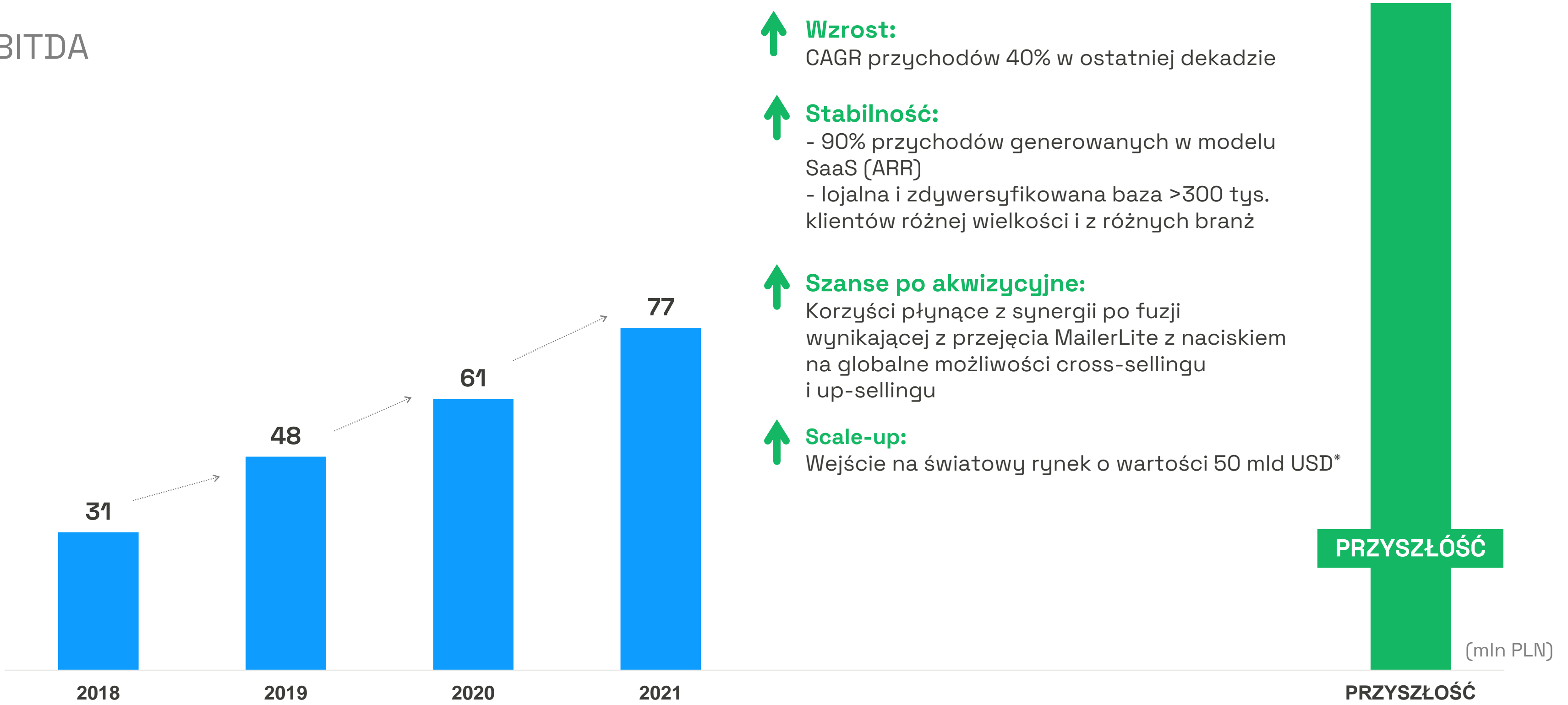
Przesłanki inwestycyjne



R22 – przesłanki inwestycyjne

EBITDA

- ↑ **Wzrost:**
CAGR przychodów 40% w ostatniej dekadzie
- ↑ **Stabilność:**
 - 90% przychodów generowanych w modelu SaaS (ARR)
 - lojalna i zdywersyfikowana baza >300 tys. klientów różnej wielkości i z różnych branż
- ↑ **Szanse po akwizycyjne:**
Korzyści płynące z synergii po fuzji wynikającej z przejęcia MailerLite z naciskiem na globalne możliwości cross-sellingu i up-sellingu
- ↑ **Scale-up:**
Wejście na światowy rynek o wartości 50 mld USD*



*do 2025



R22

Najważniejsze wydarzenia





Najważniejsze wydarzenia 2022

13 stycznia 2022

- **Profitroom zdobył nagrodę główną w konkursie “Polska Firma – Międzynarodowy Czempion.**
- Należąca do Grupy R22 spółka Profitroom – dostawca technologii rezerwacyjnych dla większości polskich obiektów hotelowych – zdobył nagrodę główną w konkursie “Polska Firma – Międzynarodowy Czempion” w kategorii “Debiutant na rynkach zagranicznych” organizowanej wspólnie przez PwC i Puls Biznesu. Konkurs skupia się na wyróżnieniu polskich przedsiębiorstw, które dzięki inwestycjom zagranicznym oraz działalności eksportowej przekształcają się w globalne podmioty, skutecznie konkurujące na zagranicznych rynkach i budujące markę Polski na arenie międzynarodowej.

24 marca 2022

- **Prawie 300 mln zł przychodów Grupy R22 w 2021 r.**
- Grupa R22 kontynuuje dynamiczny rozwój, zwiększając skalę działalności oraz osiągnięte wyniki finansowe. W ubiegłym roku przychody wzrosły o 33 proc. do 296,6 mln zł, a skorygowana EBITDA zwiększyła się o 26 proc. do 77,2 mln zł. Skorygowany zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej był o 28 proc. większy niż rok wcześniej i wyniósł 28,9 mln zł, czyli 2,06 zł na jedną akcję. Dynamiczny wzrost wyników Grupy wspierany jest przez korzystne trendy rynkowe w zakresie cyfryzacji i automatyzacji gospodarki oraz ekspozycję na szybko rosnącą branżę e-commerce.

26 kwietnia 2022

- **Vercom przejmuje MailerLite**
- Vercom stawia milowy krok w ekspansji na międzynarodowym rynku. Przejęcie MailerLite, globalnego dostawcy narzędzi do komunikacji e-mail dla klientów biznesowych z główną siedzibą w USA, pozwoli spółce blisko trzykrotnie zwiększyć liczbę klientów oraz zapewni obecność na 180 rynkach. Głównymi rynkami działalności MailerLite są Stany Zjednoczone oraz Europa Zachodnia, które łącznie odpowiadają za ponad 70 proc. przychodów spółki. MailerLite posiada ponad 38 tysięcy klientów na 180 rynkach i zatrudnia ok. 100 pracowników w 30 międzynarodowych lokalizacjach. Wartość transakcji wyniesie około 400 mln zł.

9 maja 2022

- **Zarząd rekomenduje podział zysku za 2021**
- Zarząd R22 zaproponował Walnemu Zgromadzeniu transfer do akcjonariuszy 14 mln zł, czyli 55% skonsolidowanego zysku netto przypadającego akcjonariuszom jednostki dominującej za 2021 r. Pierwotna rekomendacja Zarządu dotyczyła przeprowadzenia skupu do 260 tys. akcji własnych, po cenie nie wyższej niż 54,00 zł za jedną akcję. Pod wpływem dialogu z inwestorami indywidualnymi, Prezes i istotny akcjonariusz Jakub Dwernicki, zaproponował zmiany do projektów uchwał obejmujące wypłatę dywidendy w wysokości 10 mln zł i skup akcji o wartości 4 mln zł.



Najważniejsze wydarzenia 2022

6 czerwca 2022

- **Decyzja Walnego Zgromadzenia dot. wypłaty dywidendy i skupu akcji własnych**
- Zwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 6 czerwca 2022 r. podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku za 2021 rok obrotowy. Zgodnie z podjętą Uchwałą 10,07 mln zł zostało przeznaczone na wypłatę dywidendy, która w przeliczeniu na jedną akcję wyniosła 0,71 zł. Dzień dywidendy ustalono na 11 czerwca 2022 r., a dzień wypłaty dywidendy na 17 czerwca 2022 r. Pozostała kwota z zysku netto za 2021 r. (9,94 mln zł) została przeznaczona na kapitał zapasowy. Jednocześnie ZWZ upoważniło Zarząd R22 do przeprowadzenia skupu do 80 tys. akcji własnych w cenie do 50 zł za jedną akcję.

14 czerwca 2022

- **Objęcia akcji Vercom i zbycie akcji Oxyllion**
- Grupa R22 kontynuuje dynamiczny rozwój, zwiększając skalę działalności oraz osiągnięte wyniki finansowe. W ubiegłym roku przychody wzrosły o 33 proc. do 296,6 mln zł, a skorygowana EBITDA zwiększyła się o 26 proc. do 77,2 mln zł. Skorygowany zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej był o 28 proc. większy niż rok wcześniej i wyniósł 28,9 mln zł, czyli 2,06 zł na jedną akcję. Dynamiczny wzrost wyników Grupy wspierany jest przez korzystne trendy rynkowe w zakresie cyfryzacji i automatyzacji gospodarki oraz ekspozycję na szybko rosnącą branżę e-commerce.

2 sierpnia 2022

- **Zmiany organizacyjne cyber_Folks**
- Zwyczajne Walne Zgromadzenie cyber_Folks zdecydowało m.in. o zmianach w zarządzie cyber_Folks. Z zarządu odwołany został Robert Stasik, który został powołany do rady nadzorczej cyber_Folks. Jednocześnie do zarządu powołało Katarzynę Juszkiewicz, Konrada Kowalskiego i Artura Pajkerta. Walne Zgromadzenie zdecydowało też o splicie akcji cyber_Folks i wypłacie dywidendy w kwocie prawie 18 mln zł.

Wcześniej (w styczniu 2022 r.) akcje nowej emisji cyber_Folks S.A., w zamian za wkład pieniężny w wysokości 3 mln zł, objęli Tomasz Karwatka i Piotr Karwatka, którzy razem posiadają 0,57% udziału w kapitale cyber_Folks. Bracia Tomasz i Piotr Karwatka mają bogate doświadczenie w rozwoju projektów technologicznych eCommerce, a obecnie prowadzą venture builder Catch The Tornado.

R22

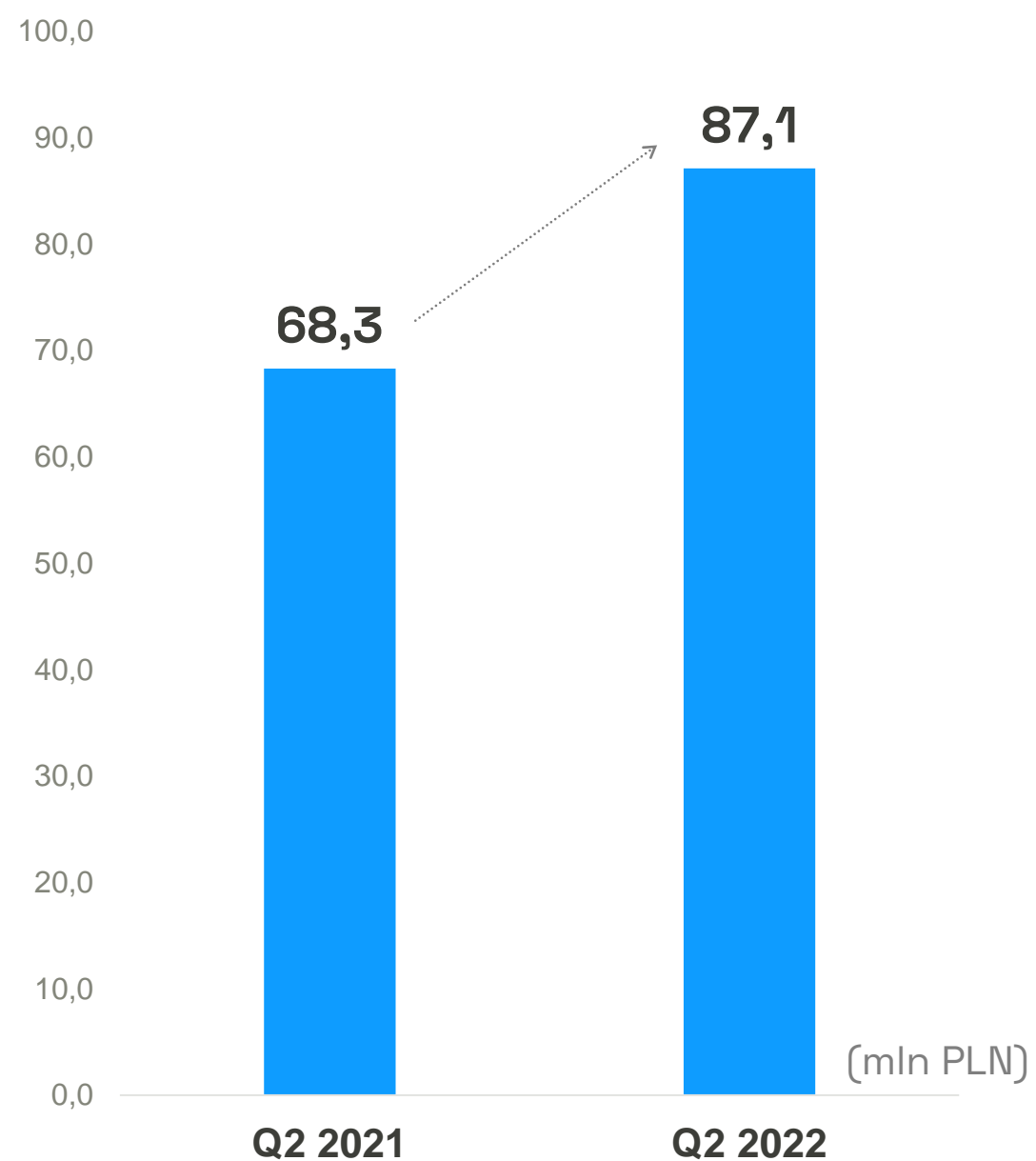
Wyniki finansowe



Kontynuacja wzrostu skali działalności

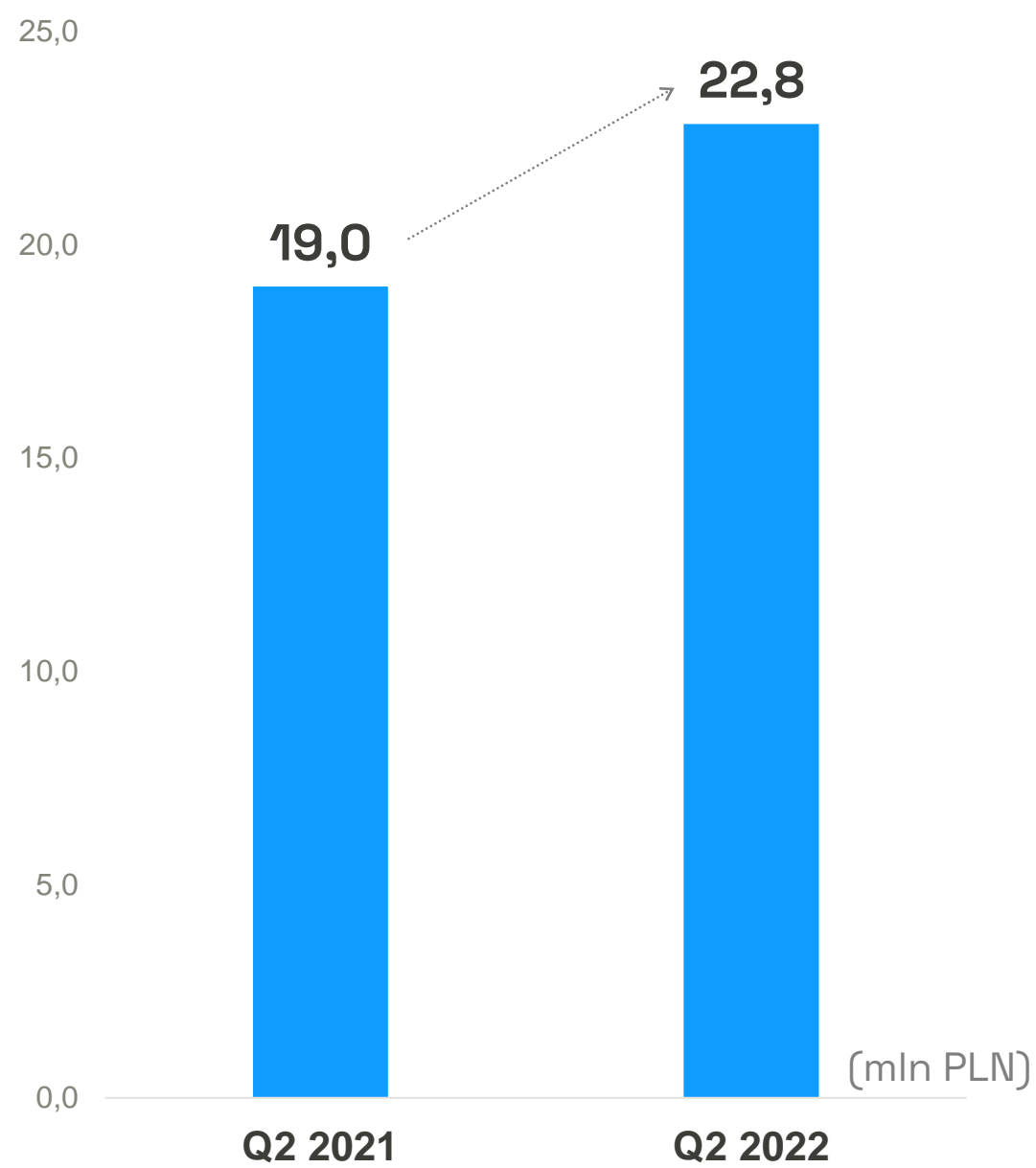
Przychody

+28%



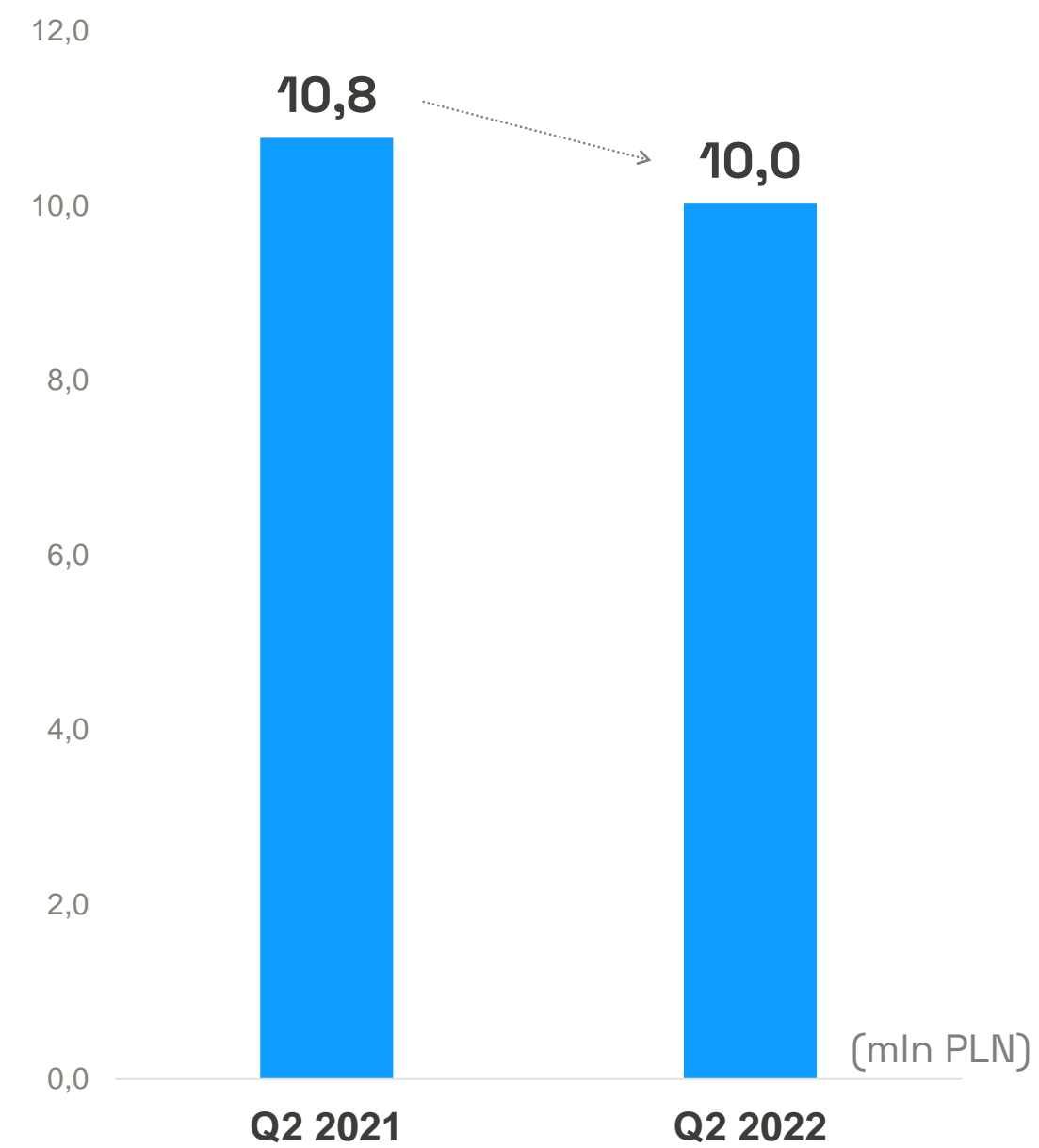
Skorygowana EBITDA

+20%

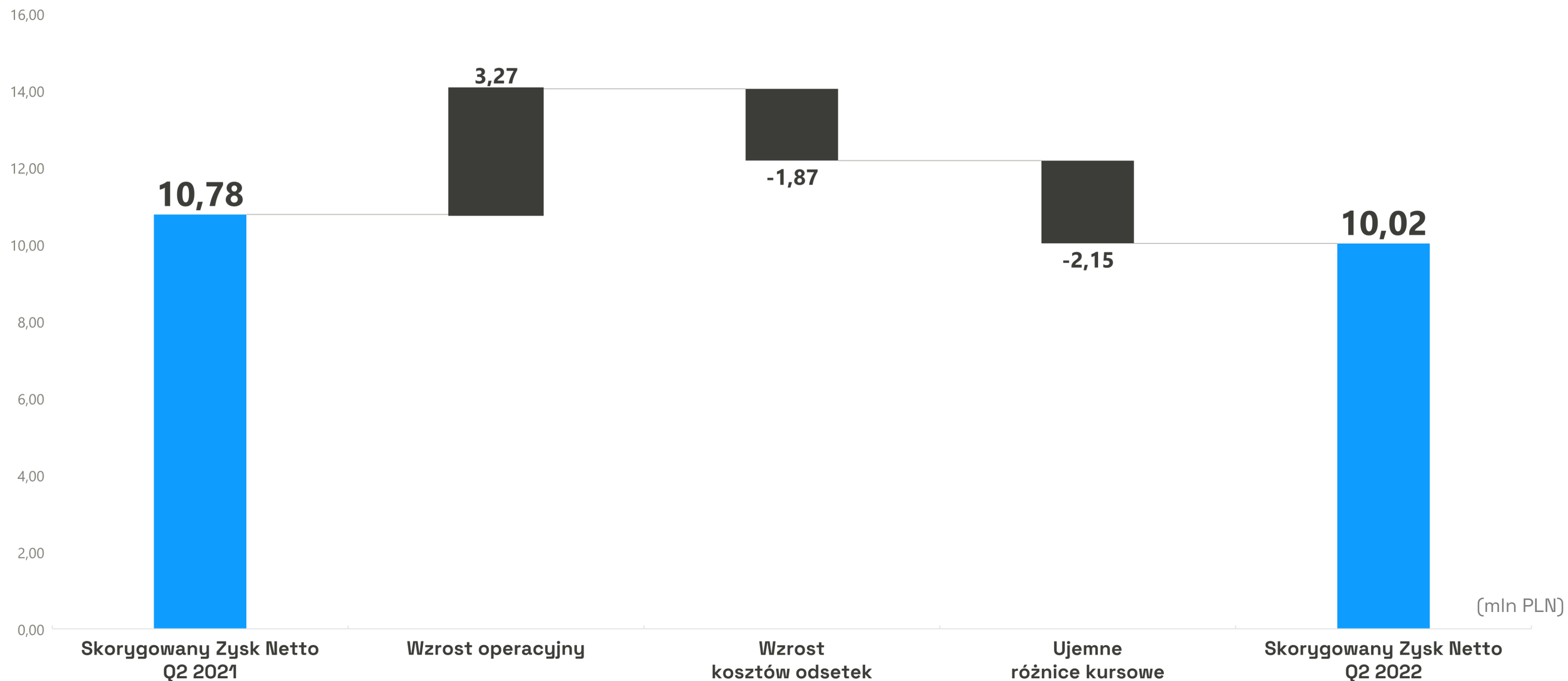


Skorygowany Zysk Netto

-7%



Zysk Netto: Wyjątkowy wpływ kosztów finansowych

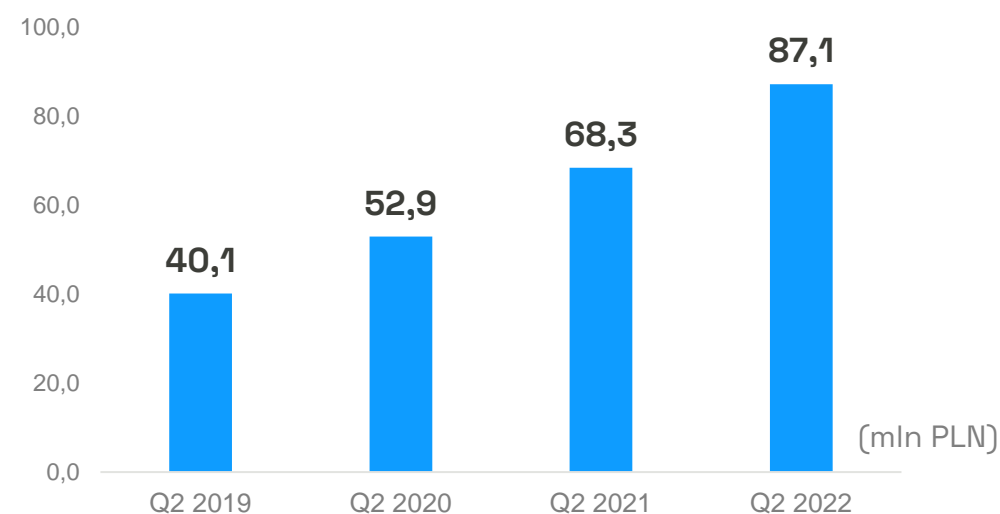


Dynamiczny wzrost przychodów i zysków

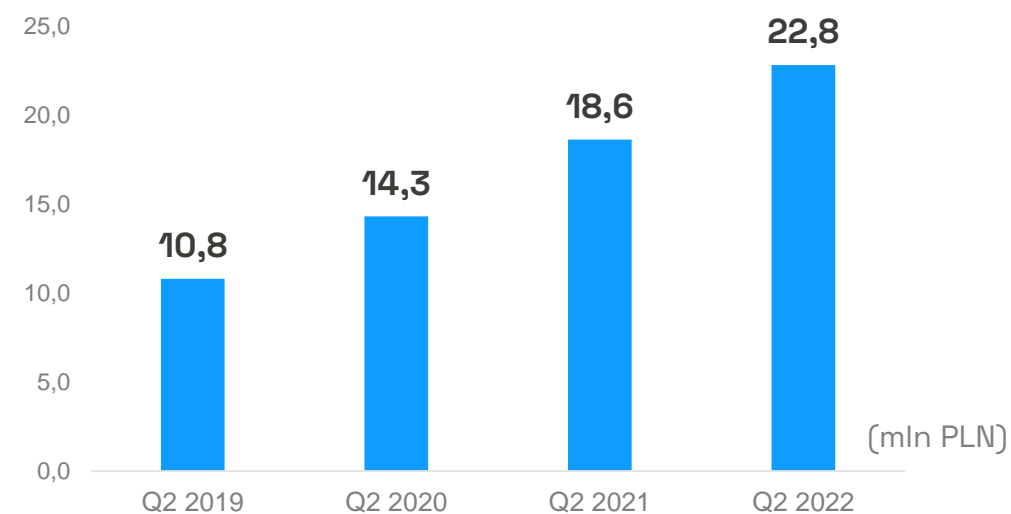
Wybrane skonsolidowane dane finansowe:

(tys. zł)	H1 2021	H1 2022	Zmiana	Q2 2021	Q2 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	135 555	171 054	26%	68 276	87 134	28%
EBIT	26 428	29 662	12%	13 746	15 107	9%
Skorygowana EBITDA	36 694	44 858	22%	19 023	23 106	21%
Koszty transakcyjne	0	1 936		0	1 286	
ESOP Vercom	449	314	-30%	449	158	-65%
Zysk na sprzedaży środków trwałych	0	-503		0	-279	
Zysk netto	18 930	17 750	-1%	10 412	7 888	-15%
Skorygowany zysk netto	19 294	19 165	-1%	10 776	8 832	-18%
Zysk netto przyp. na akcjonariuszy jedn. dom.	15 239	12 966	-15%	8 430	4 487	-47%

Przychody:



Skorygowana EBITDA:



Wyraźny wzrost organiczny + akwizycje:

- Spadek zysku netto związany ze **wzrostem kosztów finansowych netto**, które w H1 2022 wyniosły 7,5 mln zł (3,8 mln zł rok wcześniej). W tym koszty odsetkowe 6,4 mln zł (vs 3,8 mln zł) oraz różnice kursowe netto 1,2 mln zł (vs 0,02 mln zł) – wycena zobowiązań kredytowych w EUR, która w kolejnych okresach będzie kompensowana dużym strumieniem wpływów w EUR i USD generowanych przez MailerLite.
- Na spadek zysku netto przypadającego akcjonariuszom jednostki dominującej **przejściowo wpływa zmniejszenie udziału w Vercom, przy raportowanym wyniku nie obejmującym pełnego wyniku przejętych podmiotów** (konsolidacja MeilerLite od 14 czerwca br.)

Wysoka zdolność generowania gotówki

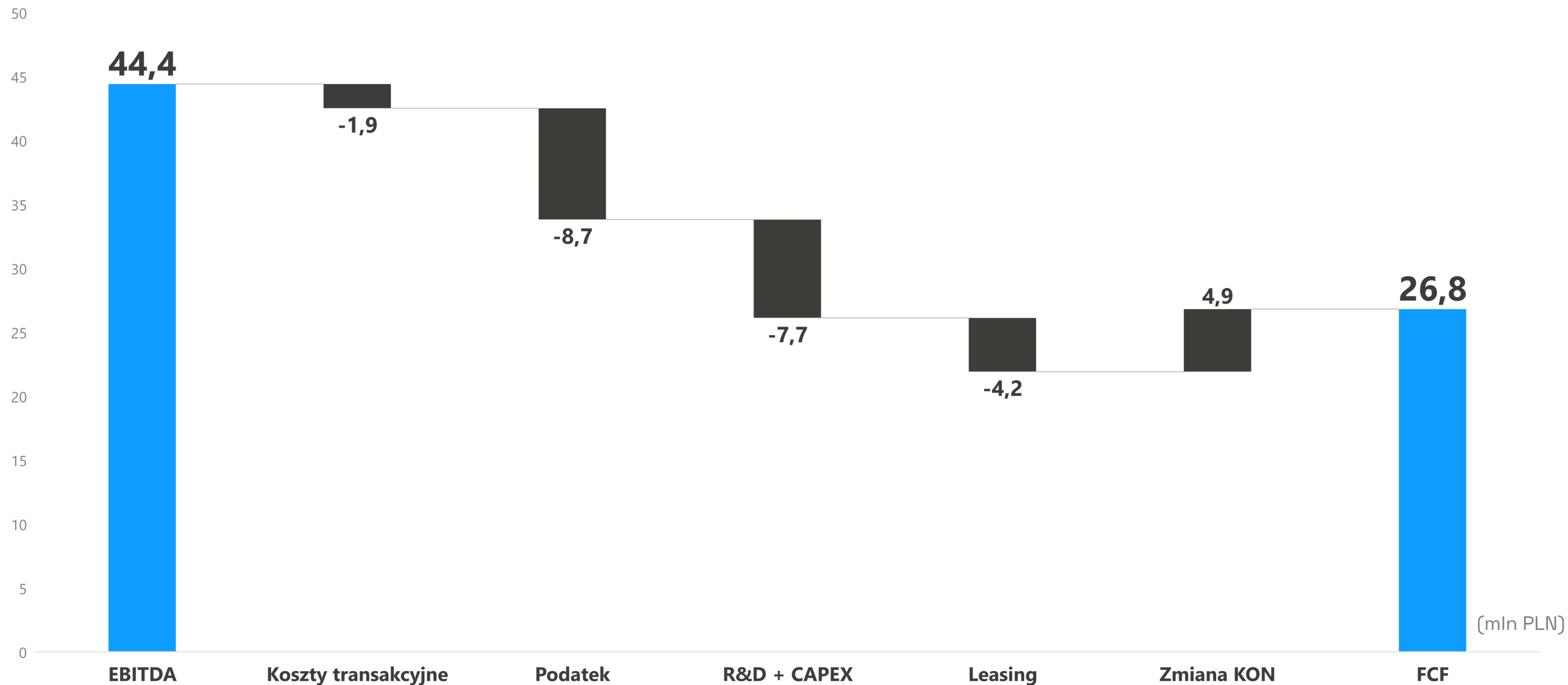
Wybrane skonsolidowane dane finansowe:

(tys. zł)	H1 2021	H1 2022	Zmiana	Q2 2021	Q2 2022	Zmiana
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	31 640	37 732	19,3%	11 893	16 470	38,5%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wart. niematerialnych pomniejszone o wpływy ze sprzedaży aktywów trwałych	-5 328	-7 746	45,4%	-2 359	-4 186	77,5%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-2 762	-4 173	51,1%	-1 437	-2 353	63,7%
Unlevered FCF	23 550	25 813	9,6%	8 097	10 155	25,4%
Spłaty kredytów i pożyczek	-13 232	-11 563	-12,6%	-5 620	-5 976	6,3%
Odsetki zapłacone	-3 871	-6 266	61,9%	-2 382	-3 848	61,5%
Dywidendy do akcjonariuszy mniejszościowych	-4 442	0	-100,0%	-4 442	0	-100,0%
Wolne środki (przepływy) pieniężne	2 005	7 984	298,2%	-4 347	331	-107,6%

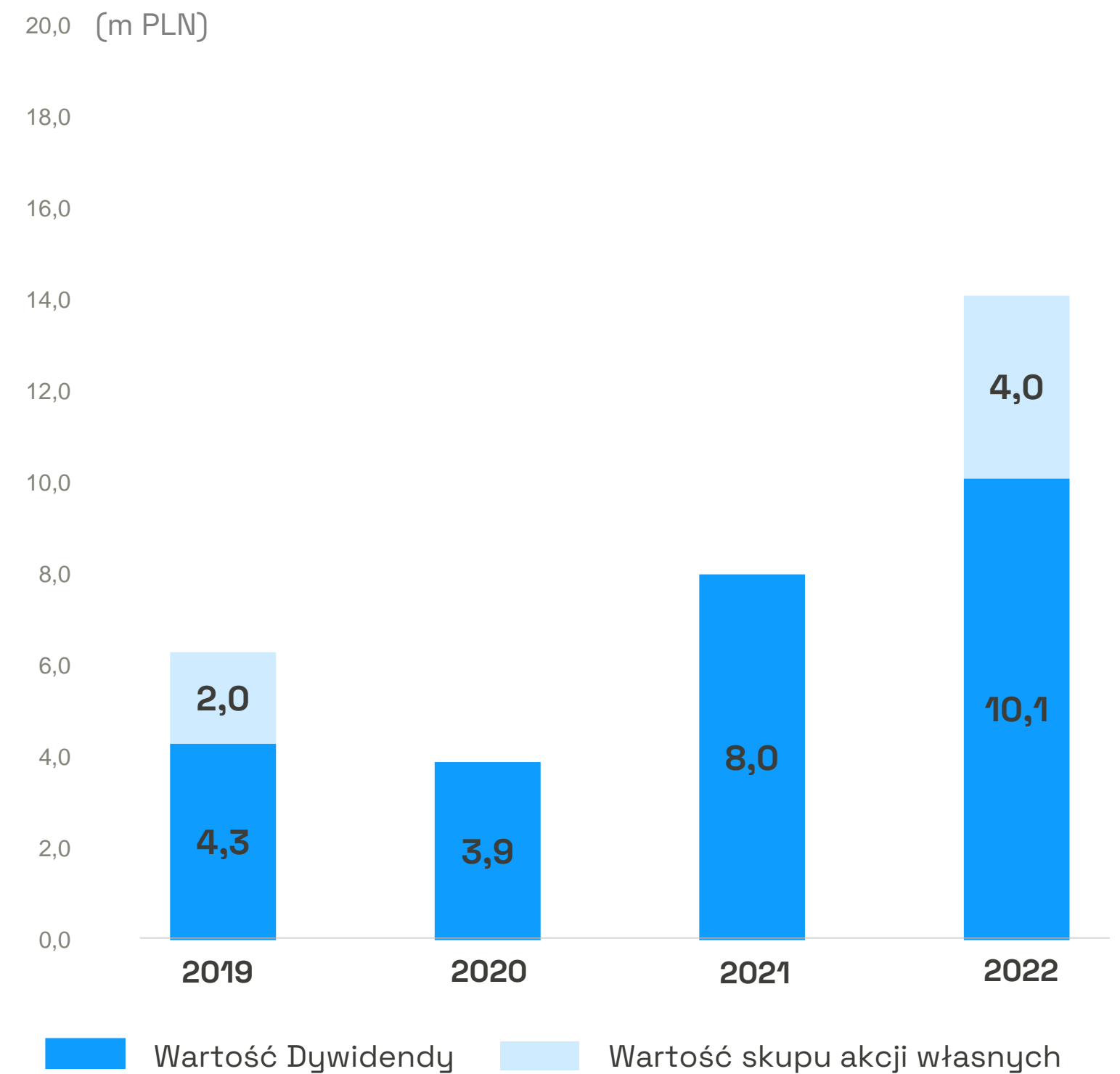
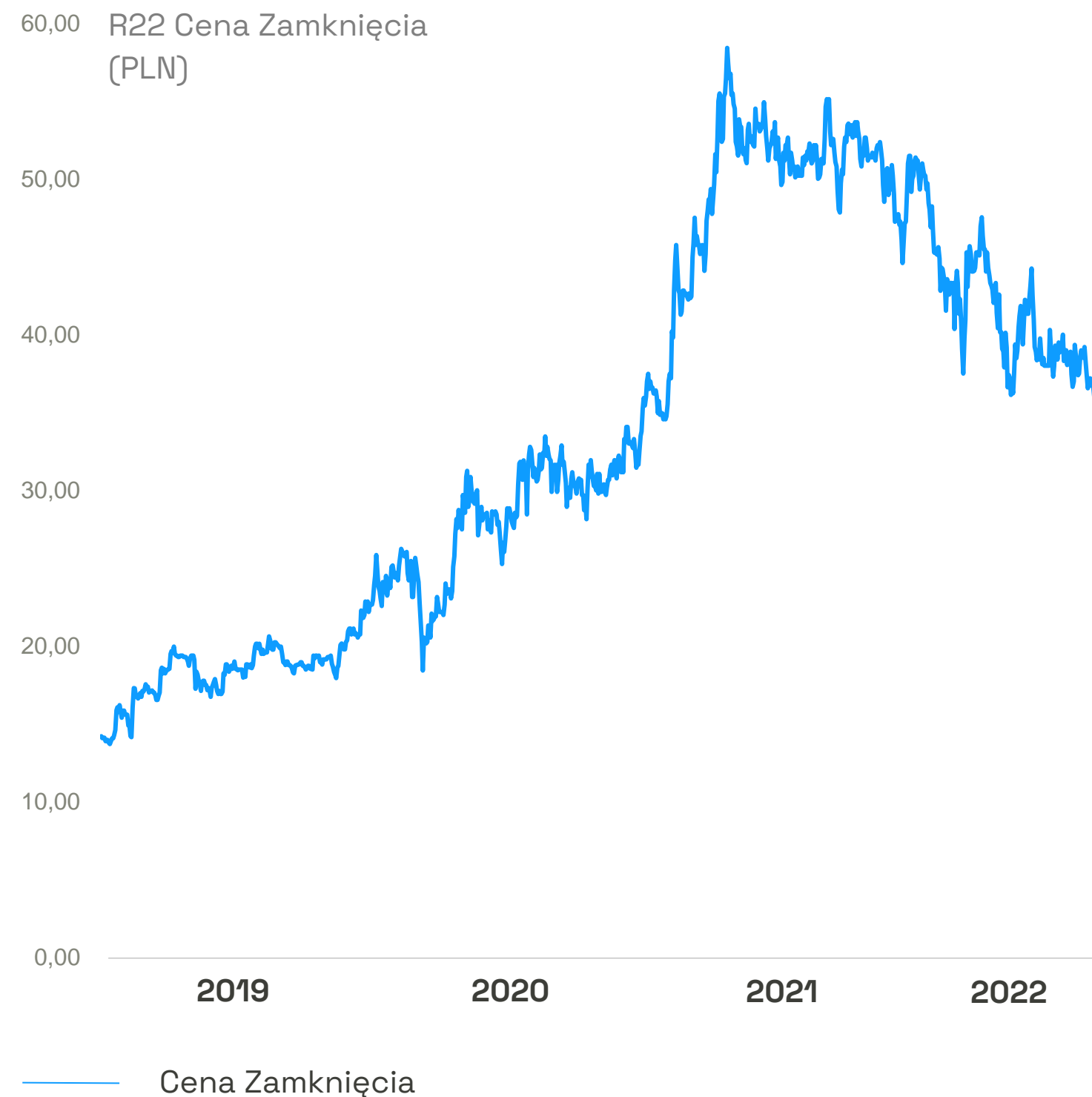
(tys. zł)	31.12.2021	30.06.2022	Zmiana
Dług netto	73 972	322 322	336%

- **Wysoka, około 90% konwersja EBITDA** na przepływy z działalności operacyjnej.
- **Zwiększenie nakładów inwestycyjnych i płatności leasingowych** w związku ze zwiększeniem nakładów na rozwój platform CPaaS i wzrostem skali działalności.
- Wzrost zapłaconych odsetek w związku ze wzrostem WIBOR.
- **Długoterminowa zdolność generowania wysokiej nadwyżki gotówkowej.** Wysoka efektywność nakładów inwestycyjnych.
- **Zmiana długu netto** wynika przede wszystkim z akwizycji MailerLite sfinansowanej ze środków własnych z IPO Vercom oraz kredytu bankowego.

Przepływy Pieniężne: Wysoka konwersja EBITDA na przepływy pieniężne



Dywidendy: Inwestorzy zyskują na realizowanej strategii



Omówienie segmentów biznesowych



Najważniejsze informacje

Rozwój produktu:

- cyber_Folks uruchomił _Stores i kontynuuje rozwój swoich produktów.
- Tomasz i Piotr Karwatkowie dołączyli do cyber_Folks jako inwestorzy strategiczni i partnerzy w ekspansji e-commerce.

Ekspansja geograficzna:

- Vercom osiągnął nowy kamień milowy w swojej ekspansji na rynku międzynarodowym dzięki przejęciu MailerLite, globalnego dostawcy narzędzi do komunikacji e-mail. Wartość transakcji wynosi około 100 mln USD, co czyni ją jedną z największych akwizycji technologicznych zagranicznego podmiotu przez polską spółkę w ostatniej dekadzie.



cyber_Folks



cyber_Folks™

Wyniki finansowe cyber_Folks

Wybrane dane finansowe:

(tys. zł)	H1 2021	H1 2022	Zmiana	Q2 2021	Q2 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	49 313	59 465	20,6%	24 587	29 456	19,8%
EBIT	14 131	17 057	20,7%	7 371	8 456	14,7%
Amortyzacja	-5 647	-6 813	20,6%	-2 779	-3 433	23,5%
EBITDA	19 778	23 870	20,7%	10 150	11 889	17,1%
Marża	40,1%	40,1%	-	41,3%	40,4%	
CapEx	4 951 ⁽¹⁾	5 448	10,0%	2 698	3 465	28,4%
CapEx%	10,0%	9,2%		11,0%	11,8%	

Przeformatowanie bazy klientów – rotacja klientów i pozyskiwanie nowych klientów o wyższym potencjale wzrostu, w szczególności z branży e-commerce.

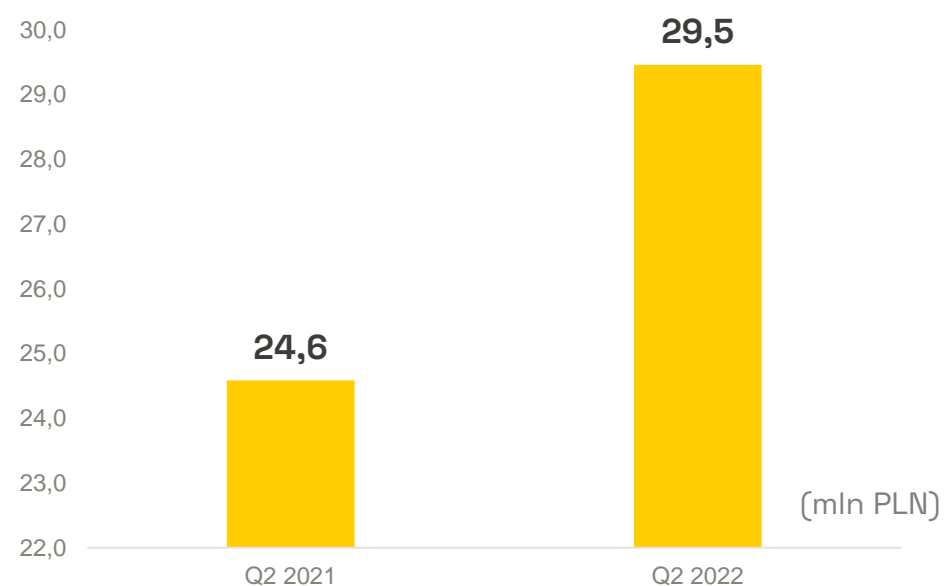
W efekcie obserwowany wzrost ARPU, a przede wszystkim ponadprzeciętny wzrost EBITDA.

20% wzrostu przychodów r/r
17% wzrostu EBITDA r/r

Konsolidacja Zenbox.pl od Q4 2021

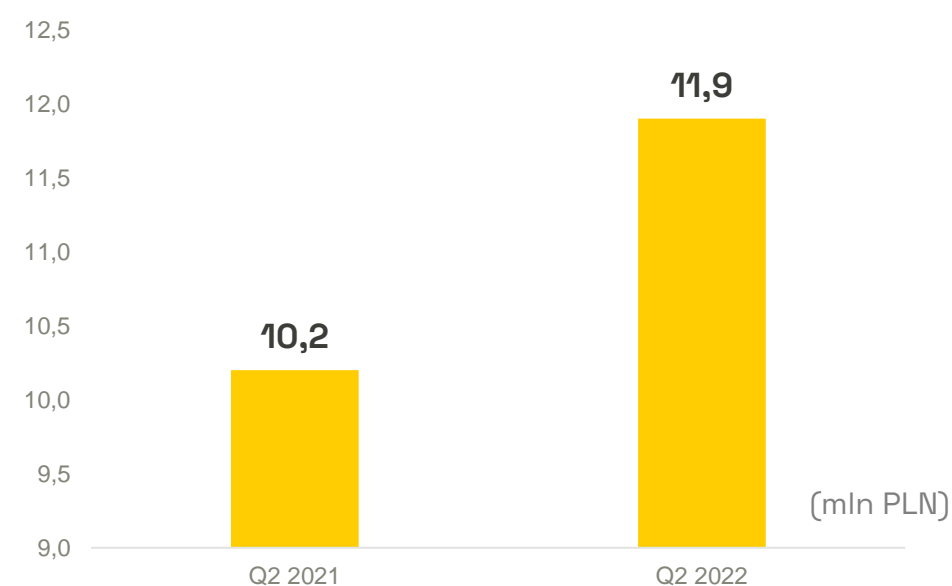
Przychody:

+20%



Skorygowana EBITDA:

+17%



*CapEx z wyłączeniem ujawnienia umowy leasingowej na serwerowni o wartości 2,467 mln zł

Wyniki finansowe cyber_Folks

Hosting:

Domeny:

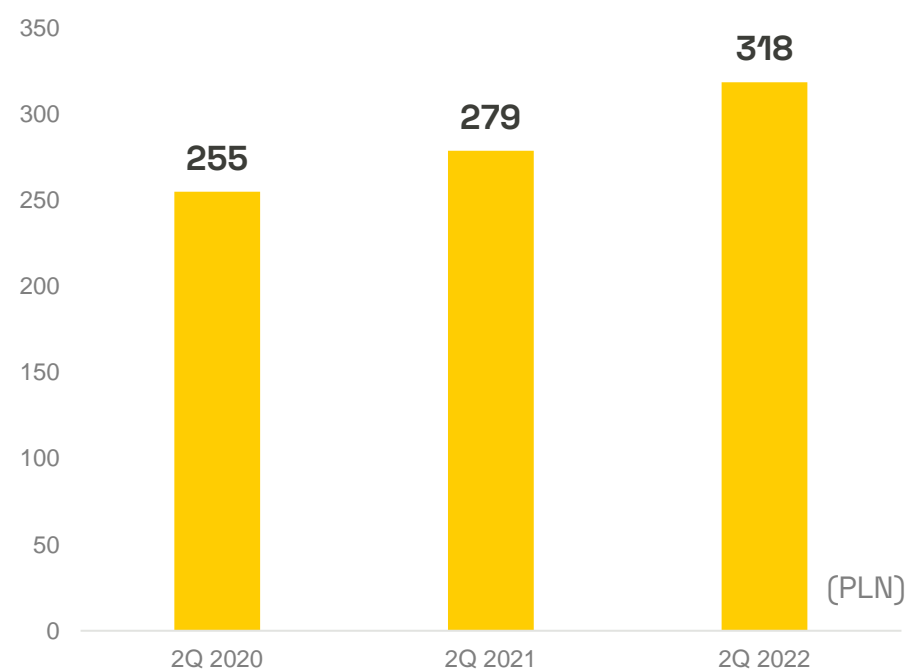
	Q2 2020	Q2 2021	Q2 2022
Liczba klientów (tys.)	201,9	200,2	216,2
ARPU LTM (PLN)	254,9	278,5	318,3

	Q2 2020 ¹⁾	Q2 2021 ²⁾	Q2 2022 ³⁾
Liczba domen (tys.)	366,3	361,6	386,4
ARPU LTM ⁴⁾ (PLN)	68,7	71,9	75,9

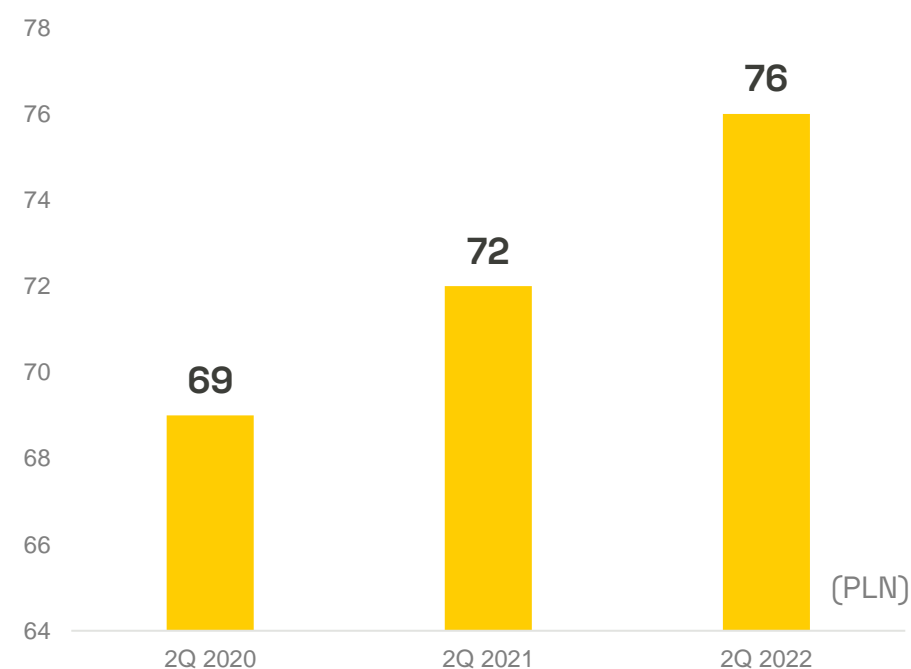
+3,4 tys. klientów z akwizycji

+8,2 tys. domen z akwizycji

ARPU LTM:



ARPU⁴⁾:



Koncentracja na sektorze e-commerce

Wzrost ARPU oraz marżowości

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

Grupa posiada około 220 tys. klientów hostingowych
i 390 tys. domen

Stabilny churn, lepszy od średniej na rynku:

Hosting 17%

Domeny 27%

- 1) W tym 31,4 tys. domen w promocji za 0 zł
- 2) W tym 4,5 tys. domen w promocji za 0 zł
- 3) Wszystkie domeny płatne.
- 4) Tylko na domenach płatnych, w ujęciu LTM



Stores

by cyber_Folks



Uruchom swój sklep internetowy w mniej niż 15 minut

_Stores to kompleksowe narzędzie do tworzenia sklepów internetowych, w którym znajdziesz wszystko, aby łatwo i skutecznie rozpocząć, prowadzić i rozwijać sprzedaż online:

- Support Team skoncentrowany na zwiększeniu sprzedaży
- Profesjonalne szablony zoptymalizowane dla wysokiej konwersji
- W pełni hostowana strona internetowa (w tym rejestracja domeny, skrzynka e-mail)
- Prosty i intuicyjny panel sterowania
- Rozbudowany moduł marketingu wielokanałowego
- Integracje narzędzi e-commerce (w tym płatności i dostawa)

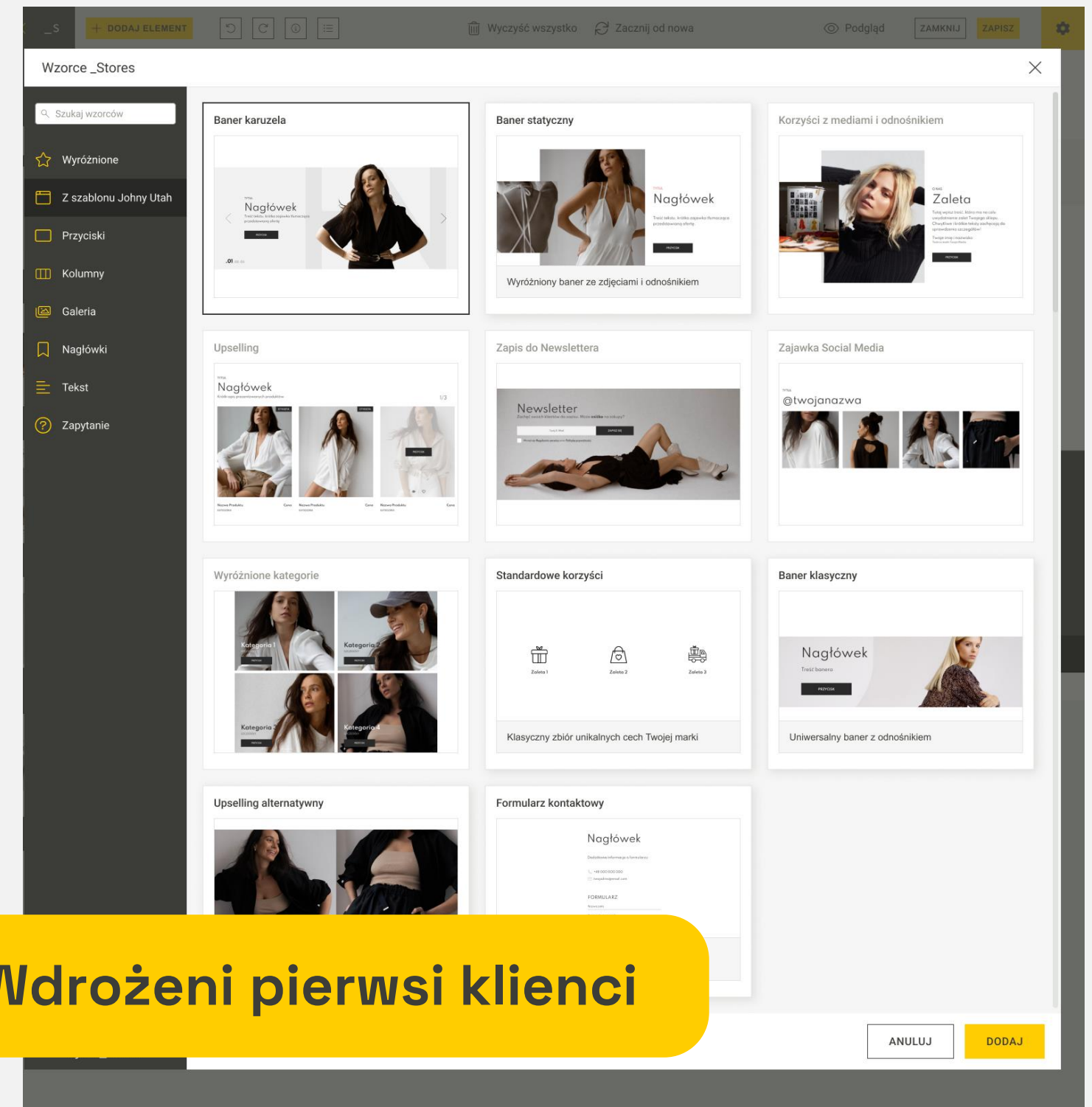
>220 tys.

klientów hostingowych

>40 tys.

naszych klientów
hostingowych prowadzi
sklepy internetowe

Wdrożeni pierwsi klienci

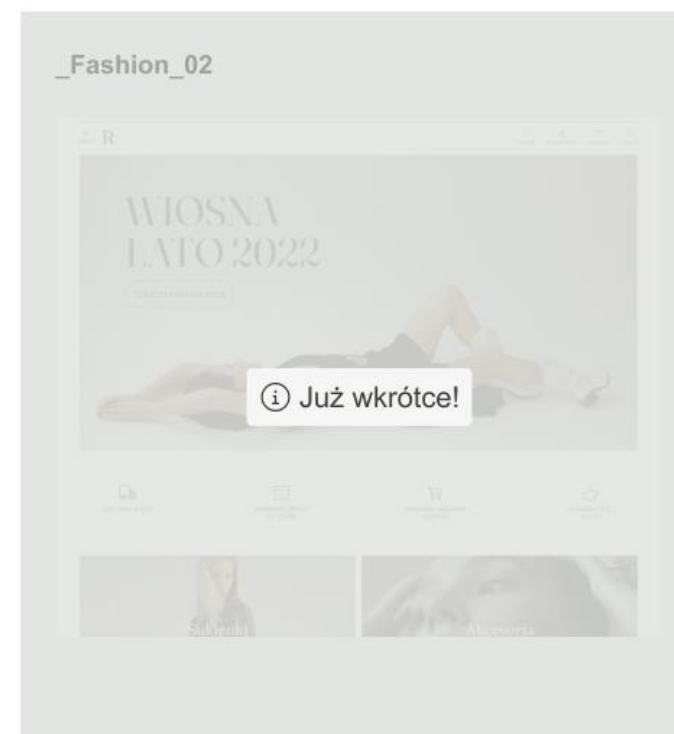
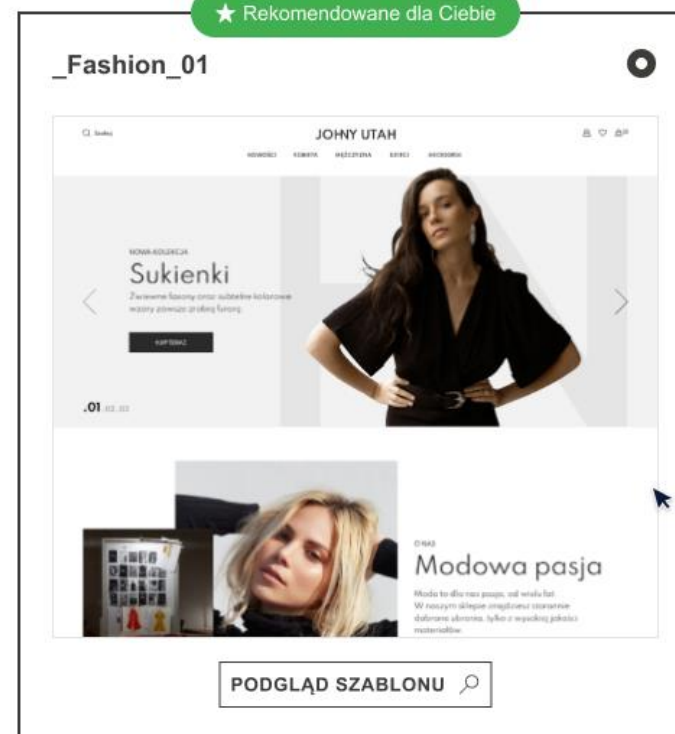
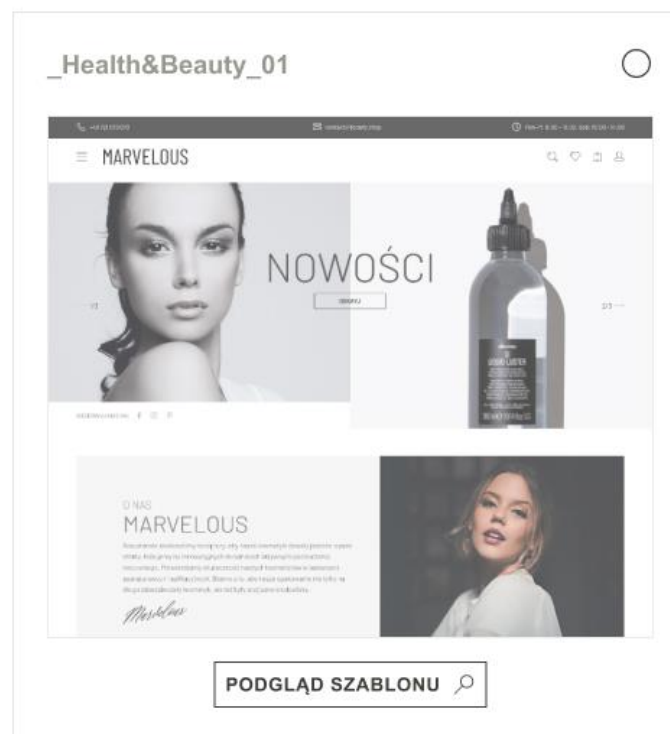


_Stores



Dobra robota! Teraz wybierzmy szablon do Twojego sklepu. Przygotowałam dla Ciebie kilka gotowych schematów dostosowanych do Twojej branży – wskaż ten, który szczególnie Ci się spodobał. Jeśli później zmienisz zdanie, bez żadnego problemu będzie można zmienić szablon.

> Wybierz szablon dla Swojego sklepu:



← COFNIJ

PRZECHODZĘ DO WYBORU STYLU →

by cyber_Folks™

krok 1

Znajdź szablon idealnie dopasowany do Twoich potrzeb i skonfiguruj kluczowe opcje.


Mój sklep + Komunikaty + Dodaj 3/7 Skonfiguruj swój sklep

Dodaj produkt

Bluzka z bufiastym rękawem


Bezpośredni odnośnik: <https://demo.cyberstores.pl/produkt/bluzka-z-bufiastym-rekawem/> EDYTUJ

Obrazek produktu



Kliknij obrazek w celu edycji lub aktualizacji
[Usuń obrazek produktu](#)

Galeria produktu



[Dodaj galerię obrazków produktu](#)

Dane produktu — Prosty produkt | Wirtualny: Do pobrania:

Ogólne	Cena (zł)	199
Magazyn	Cena promocyjna (zł)	185
Wyświetlacz	Daty promocji	2022-07-28 Anuluj
Atrybuty		2022-08-11
Zaawansowane		

Opublikuj

ZAPISZ SZKIC PODGLĄD

Status: Szkic Edytuj

Widoczność: Publiczne Edytuj

Opublikuj natychmiast Edytuj

Czytelność: Niedostępne

SEO: Niedostępne

Widoczność w katalogu: Sklep i wyniki wyszukiwania Edytuj

[Skopiuj do nowego szkicu](#)
[Przenieś do kosza](#) OPUBLIKUJ

Kategorie produktów

Wszystkie kategorie Najczęściej używane

- Akcesoria
- Bluzki Ustaw jako główną
- Marynarki
- Moda Podstawowy
- Okulary
- pomoce do dogoterapii
- Prezenty
- Spodnie
- Sukienki i spódnice

+ Utwórz kategorię

Tagi produktów

DODAJ

Oddzielaj tagi przecinkami

[Wybierz z najczęściej używanych tagów](#)

Opisz swoje produkty i dodaj zdjęcia. Podpowiemy Ci, jak to zrobić, aby zoptymalizować sprzedaż.

krok 2

Super sklep z butami Komunikaty + Dodaj K

Pomysły na usprawnienia sprzedaży
Te sugestie są aktualizowane na podstawie Twoich postępów konfiguracji.

- Dostosuj swój sklep**
Ustaw logo sklepu, favicon, nazwę sklepu oraz linki do Twoich social mediów.
[Czytaj więcej >](#)
- Podłącz swoją skrzynkę mailową**
Połącz swój adres e-mail, aby wysyłać wiadomości Twojego sklepu przy użyciu własnego adresu lub aby uzyskać niestandardowy biznesowy adres e-mail dla swojej firmy.
[Czytaj więcej >](#)
- Ustawienia SEO**
Zarządzaj ustawieniami SEO, aby zoptymalizować witrynę pod kątem wyszukiwania w sieci.
[Czytaj więcej >](#)
- Produkty z Allegro**
Sprzedajesz również na allegro? Połącz kanały i sprzedawaj w jednym miejscu!
[Czytaj więcej >](#)
- Konfiguracja z baselinker**
Baselinker sprowadza różne kanały sprzedaży na jeden panel oraz automatyzuje kontakt z klientem i realizację zamówień, co znacznie usprawnia transakcje.
[Czytaj więcej >](#)
- Darmowa dostawa**
Ustal minimalny próg wartości koszyka, który aktywuje darmową wysyłkę produktów. Możesz przypisać ją do wybranych metod wysyłki.
[Czytaj więcej >](#)

Komunikaty

- Zainstalowaliśmy wydajny hosting**
12.02.2022
Super wydajny hosting w cyber_Folks został dla Ciebie założony i skonfigurowany. Więcej informacji znajdziesz w panelu klienta.
[Panel klienta cyber_Stores >](#)
- Zainstalowaliśmy Wordpress/WooCommerce**
12.02.2022
Pomyślnie zainstalowaliśmy oprogramowanie Wordpress oraz wtyczkę WooCommerce.
- Skonfigurowaliśmy wstępnie Twój sklep**
12.02.2022
Gratulacje! Twój szablon i wybrane style zostały skonfigurowane i zainstalowane.

Jesteśmy tu dla Ciebie
Jeśli potrzebujesz informacji, zapytaj nas o pomoc lub poszukaj odpowiedzi przy pomocy wyszukiwarki.

Pomoc w konfiguracji:
☎ +48 123 456 789 ✉ support@cyber_stores.com

Wersja DEMO sklepu pozostało: 10 dni
[OPLAĆ →](#)

_Stores
by cyber_Folks **BETA**

Promuj swój sklep wśród potencjalnych klientów i rozpocznij sprzedaż.

krok 3

Tomasz i Piotr Karwatkowie wzmocnią cyber_Folks swoimi kompetencjami w e-commerce

Tomasz i Piotr Karwatkowie, seryjni przedsiębiorcy, dołączają do cyber_Folks jako inwestorzy strategiczni, aby wspierać jego dalszą ekspansję w sektorze e-commerce.

Kilka godnych uwagi firm, które założyli lub zainwestowali Tomasz i Piotr Karwatkowie:



- eCommerce, firma R&D, 350 osób, dwucyfrowy wzrost r/r, dwucyfrowa EBITDA. W 2021 sprzedany do Cloudflight. Kwota transakcji wyniosła 251 mln PLN.



- Najszybciej rozwijające się narzędzie frontendowe dla eCommerce. Wspierany przez 5 funduszy VC i Y Combinator. Jedna z największych rund A w Polsce (po wycenie 85 mln USD).



CPaaS



VERCOM

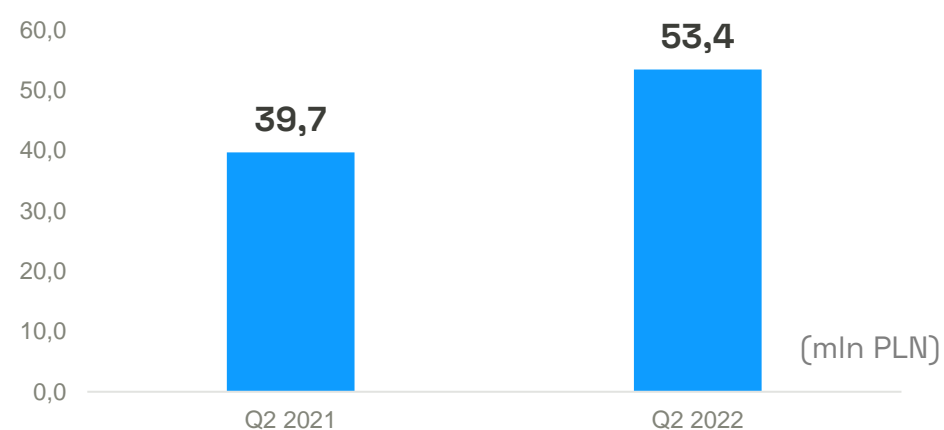
Wyniki finansowe segmentu CPaaS

Wybrane dane finansowe:

(tys. zł)	H1 2021	H1 2022	Zmiana	Q2 2021	Q2 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	78 152	102 923	31,7%	39 667	53 419	34,7%
EBIT	14 166	14 586	3,0%	7 373	7 760	5,2%
Amortyzacja	-1 894	-3 179	76,2%	-961	-1 602	66,7%
EBITDA	16 060	17 765	10,6%	8 334	9 362	12,3%
Koszty transakcyjne	0	1 936		0	1 286	
ESOP	449	314	-30,1%	449	158	-64,8%
Zysk na sprzed. środków trwałych	0	-224		0	0	
Skorygowana EBITDA	16 509	19 791	19,9%	8 783	10 806	23,0%
<i>Marża</i>	21,1%	19,2%		22,1%	20,2%	
CapEx	1 736	4 140	138,5%	927	2 583	178,6%
<i>CapEx%</i>	2,20%	4,02%		2,30%	4,84%	

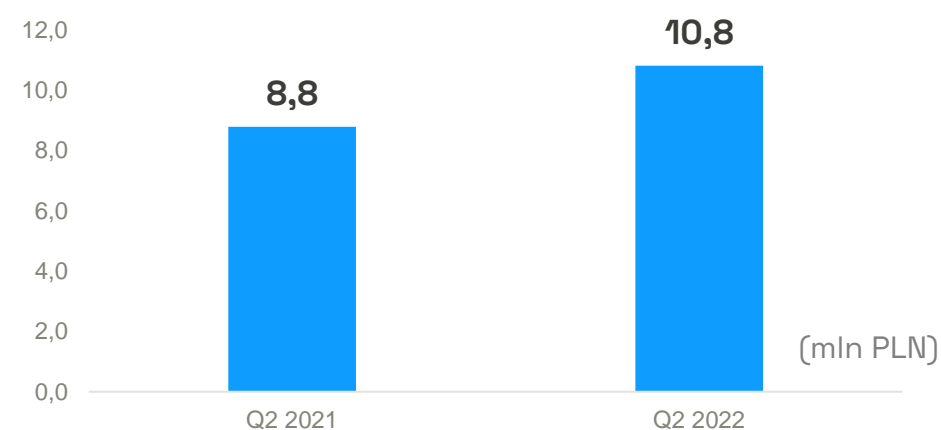
Przychody:

+35%



Skorygowana EBITDA:

+23%



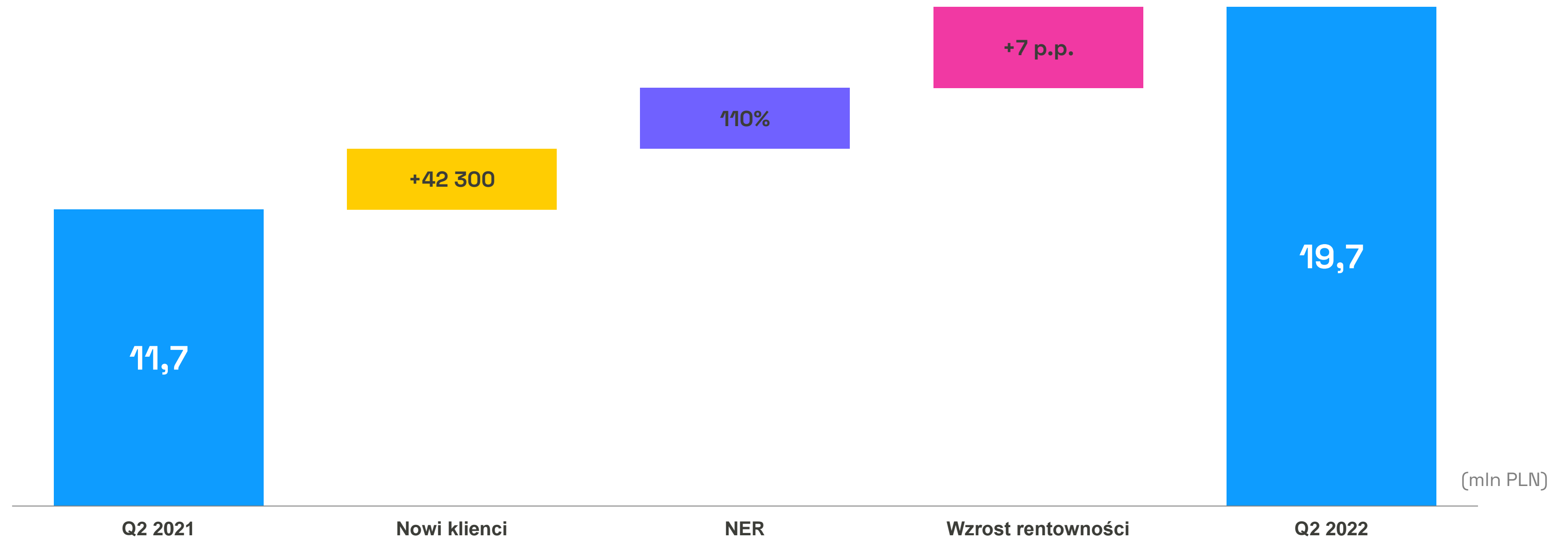
35% wzrostu przychodów – efekt pozyskania nowych klientów, sprzedaży nowych usług do dotychczasowych klientów, wzrostu wykorzystania usług oraz przejęć. Rozpoczęcie konsolidacji MailerLite od 15 czerwca br.

Wzrost dywersyfikacji branżowej klientów

Istotne zwiększenie bazy klientów SME

Wysoka zdolność generowania gotówki.

Dynamiczny wzrost marży brutto



*NER (ang. Net Expansion Rate): wzrost sprzedaży do powtarzalnej grupy klientów, tj. podmiotów które były klientami Grupy w okresie dla którego obliczany jest wskaźnik oraz w okresie porównawczym

Automatyzacja i integracja komunikacji elektronicznej

CPaaS

Usługa lub rozwiązanie, które umożliwia markom i reklamodawcom komunikowanie się z klientami poprzez wiele wychodzących kanałów online i mobile za pośrednictwem pojedynczej scentralizowanej platformy ⁽¹⁾

Platforma integrująca wielokanałową komunikację cyfrową
via SMS, e-mail, push, OTT

Uniwersalne narzędzie skutecznej i optymalnej kosztowo
komunikacji z klientami A2P⁽²⁾

Zcentralizowane zarządzanie wysyłką wiadomości
transakcyjnych i marketingowych

Automatyzacja wydajnego procesu
w najwyższej jakości i skali

Analiza danych behawioralnych
w oparciu o informacje zwrotne

Rozwiązania głęboko zintegrowane
z systemami klienta

Zainicjowany wzrost zasięgu
w obszarze produktowym i ekspansji
na kolejne rynki geograficzne

Communication Platform as a Service

Podstawowe informacje

Vercom to wiodąca w regionie CEE wielokanałowa platforma komunikacyjna CPaaS, dzięki której firmy mogą w sposób skalowalny, niezawodny oraz elastyczny komunikować się ze swoimi klientami.

Rozwiązania Spółki obejmują usługi wykorzystujące powszechnie stosowane kanały komunikacji, takie jak SMS, email oraz push.

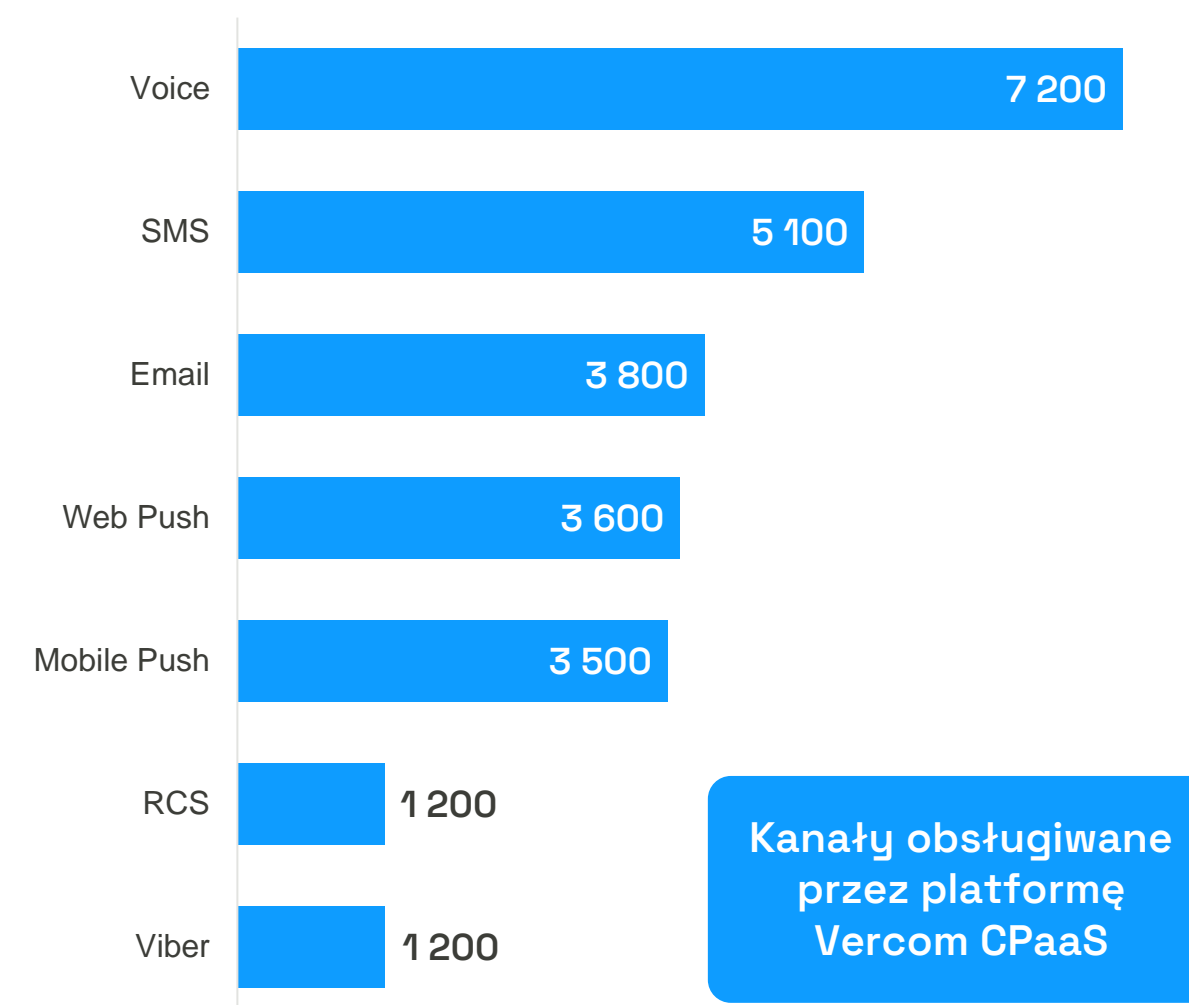
Klientami Vercom są podmioty z różnych sektorów gospodarki, w szczególności przeważają firmy e-commerce oraz oferujące usługi wspierające e-commerce m.in. Logistyka płatności elektroniczne. Istotną grupę klientów stanowią również podmioty z sektora finansowego.

Usługa CPaaS

CPaaS to rozwiązanie umożliwiające komunikację pomiędzy firmami a ich klientami za pośrednictwem jednej scentralizowanej platformy.

Platforma porządkuje komunikację w ramach uzupełniających się kanałów: SMS, e-mail, push, OTT, a także głosowych oraz wideo. W komunikacji B2C, każdy z tych kanałów ma określone zastosowanie. Kluczem do efektywnej komunikacji jest odpowiednie połączenie poszczególnych kanałów, dzięki którym możliwe jest jak najbardziej efektywne przekazanie informacji transakcyjnych oraz marketingowych.

Globalny zasięg (mln użytkowników)



Źródło: GSMA.com, Statista, Facebook

Communication Platform as a Service

Dlaczego warto korzystać z usług CPaaS

Dzięki m.in. zastosowaniu rozproszonej architektury systemu oraz odpowiednich standardów szyfrowania wykorzystywanie CPaaS znacznie ułatwia zarządzanie procesami komunikacji oraz podnosi bezpieczeństwo.

Rynek CPaaS

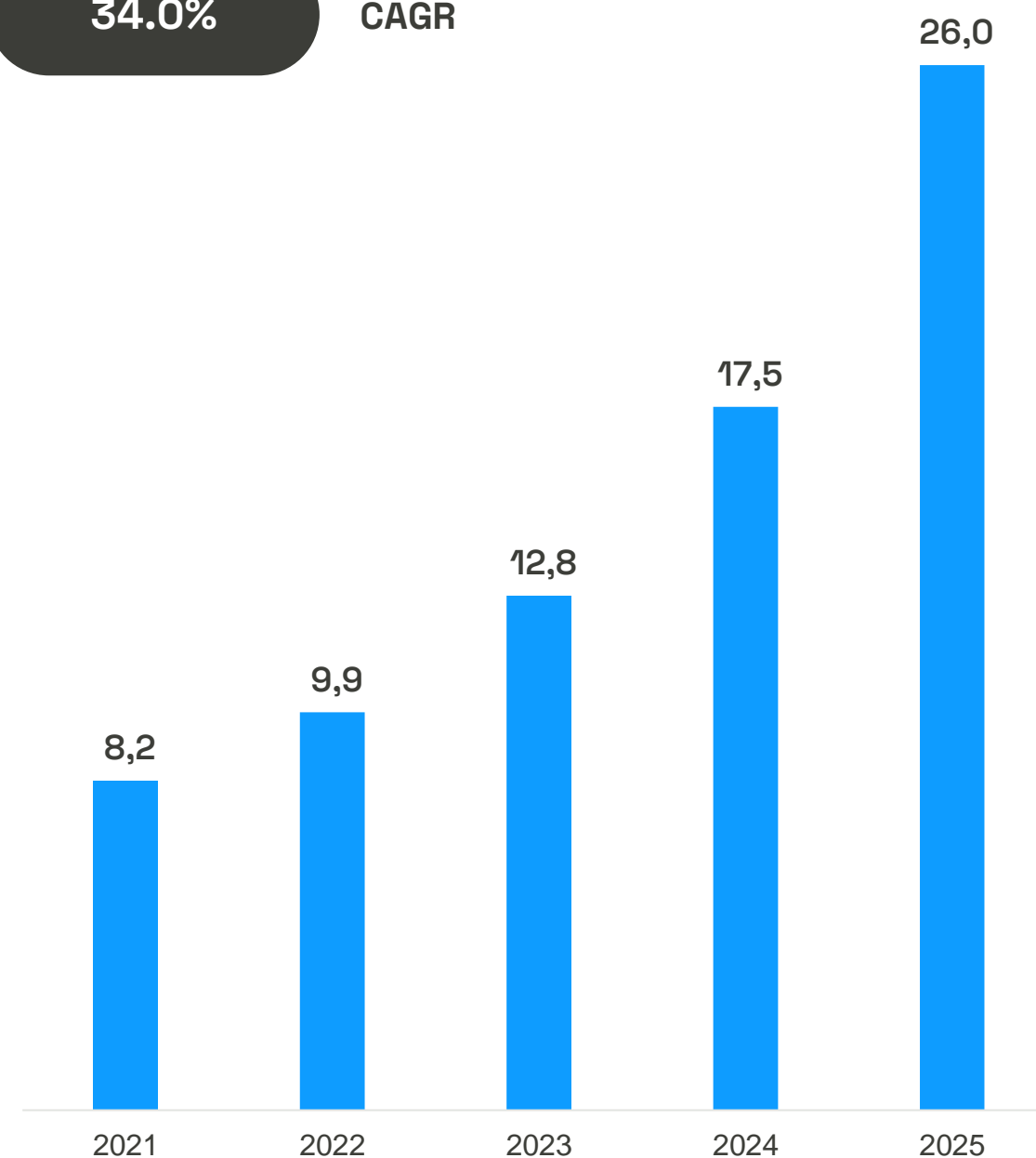
Głównymi stymulantami wzrostu tego rynku jest dynamiczny rozwój e-commerce, rozwój usług marketing automation oraz szeroko pojęta cyfryzacja społeczeństwa (bankowość, telekomunikacja, administracja etc.). Wzrost e-commerce w konsekwencji napędza wzrost całego ekosystemu wspierającego jego działanie (logistyka, płatności, MarTech). Dla każdej pojedynczej transakcji online, platforma CPaaS odpowiada za dostarczenie kilkunastu informacji i komunikatów dla podmiotów uczestniczącym w tym procesie.

Poziom stosowania usług CPaaS wśród przedsiębiorstw jest relatywnie niski, co stanowi kolejny czynnik pozytywnie wpływający na perspektywę rozwoju rynku w długim okresie. Na rynku wciąż dominują rozwiązania jednokanałowe, które w porównaniu z rozwiązaniami wielokanałowymi są mniej efektywne, gorzej konwertują, są z reguły droższe, a także bardziej skomplikowane w zarządzaniu.

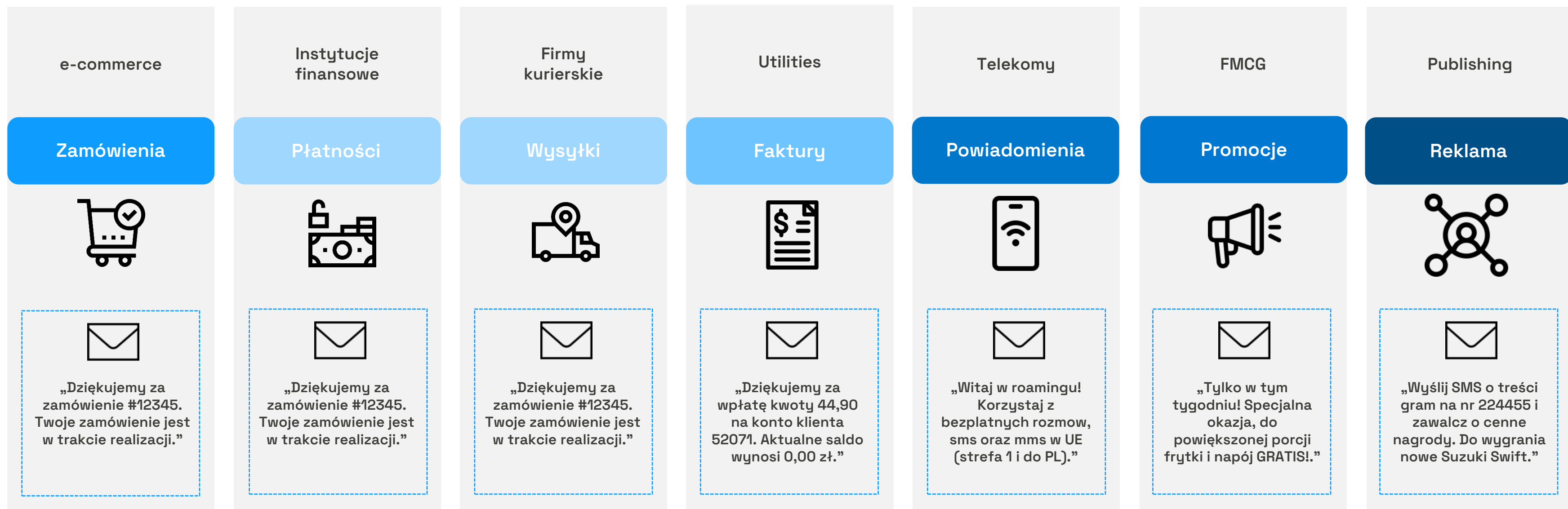
Wartość globalnego rynku CPaaS (mld USD)

34.0%

CAGR



Jedna transakcja e-commerce generuje wiele wiadomości



Communication Platform as a Service

Jeden z wiodących dostawców technologii umożliwiającej integrację i automatyzację różnych kanałów komunikacji elektronicznej w CEE

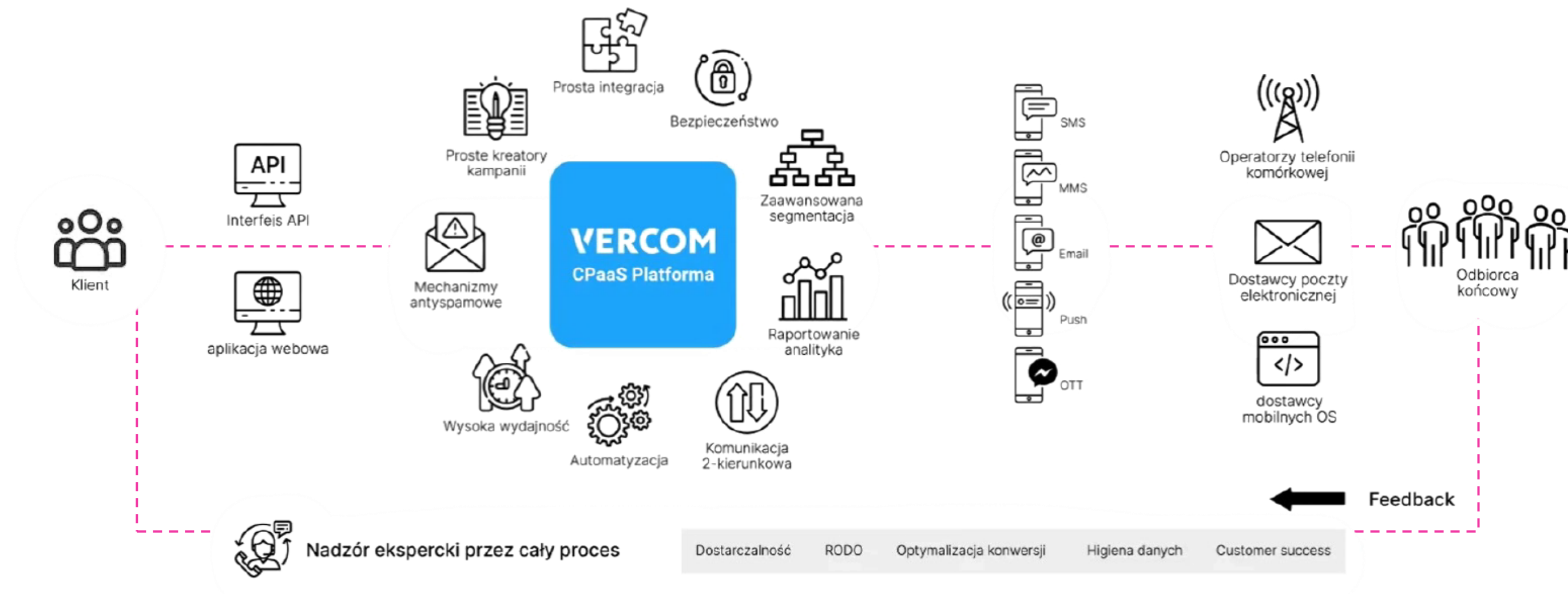
Elastyczny dostęp

+

Zintegrowane narzędzia komunikacyjne

+

Prawdziwa wielokanałowość

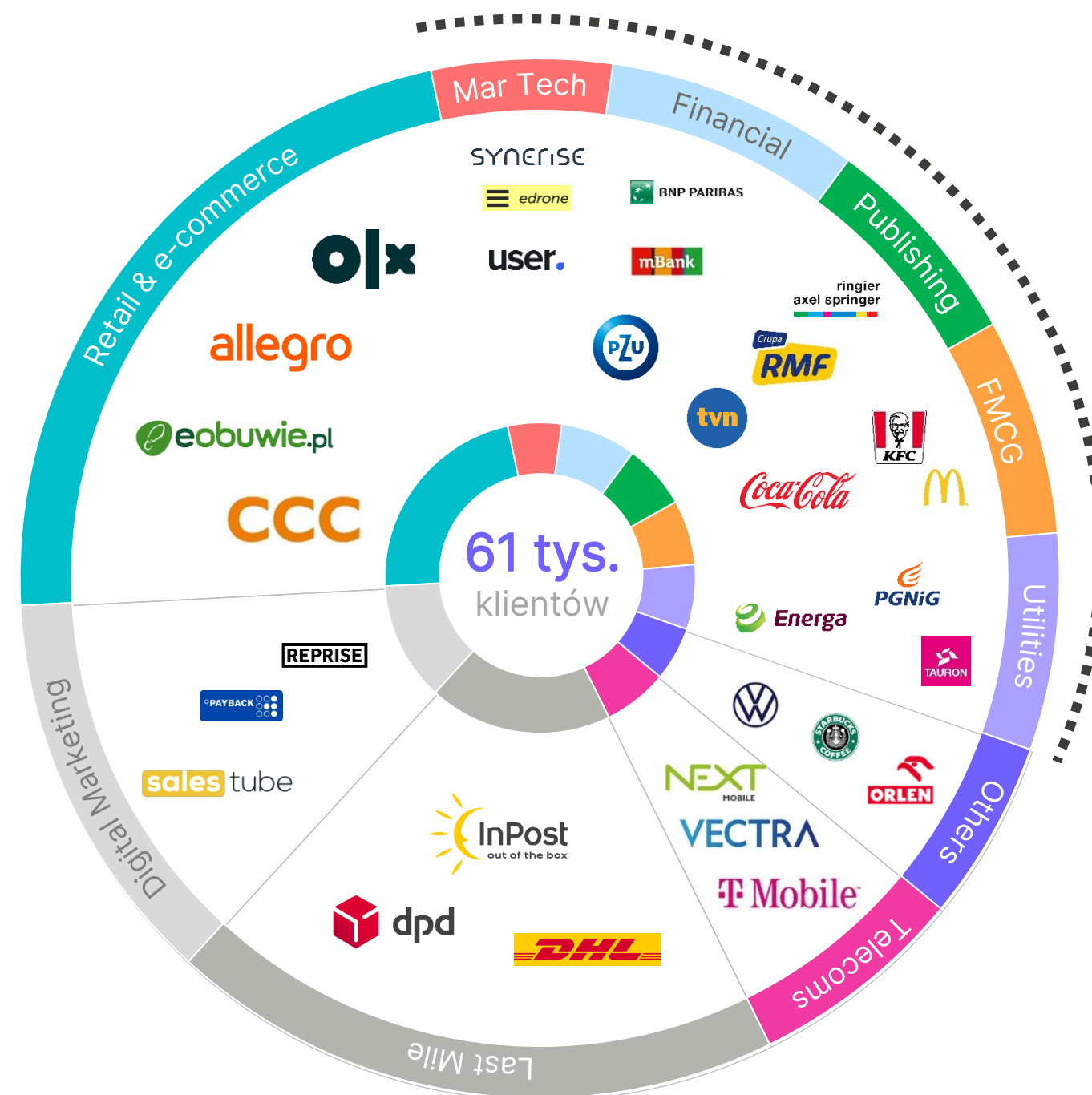


Mocna pozycja rynkowa Vercom

Źródła przewag konkurencyjnych Vercom

- Wysoka efektywność komunikacji omnichannel
- Wysoki poziom dostarczalności komunikatów
- Wszystkie kanały komunikacji dostępne w ramach jednej usługi
- Potencjał znaczącej redukcji kosztów jednostkowych po stronie klienta
- Możliwość pełnej integracji z systemem IT klienta
- Dostęp do zaawansowanych narzędzi analitycznych
- Prosta integracja z innymi systemami
- Skalowalny model self-service nie wymagający znacznych sił sprzedażowych i customer support

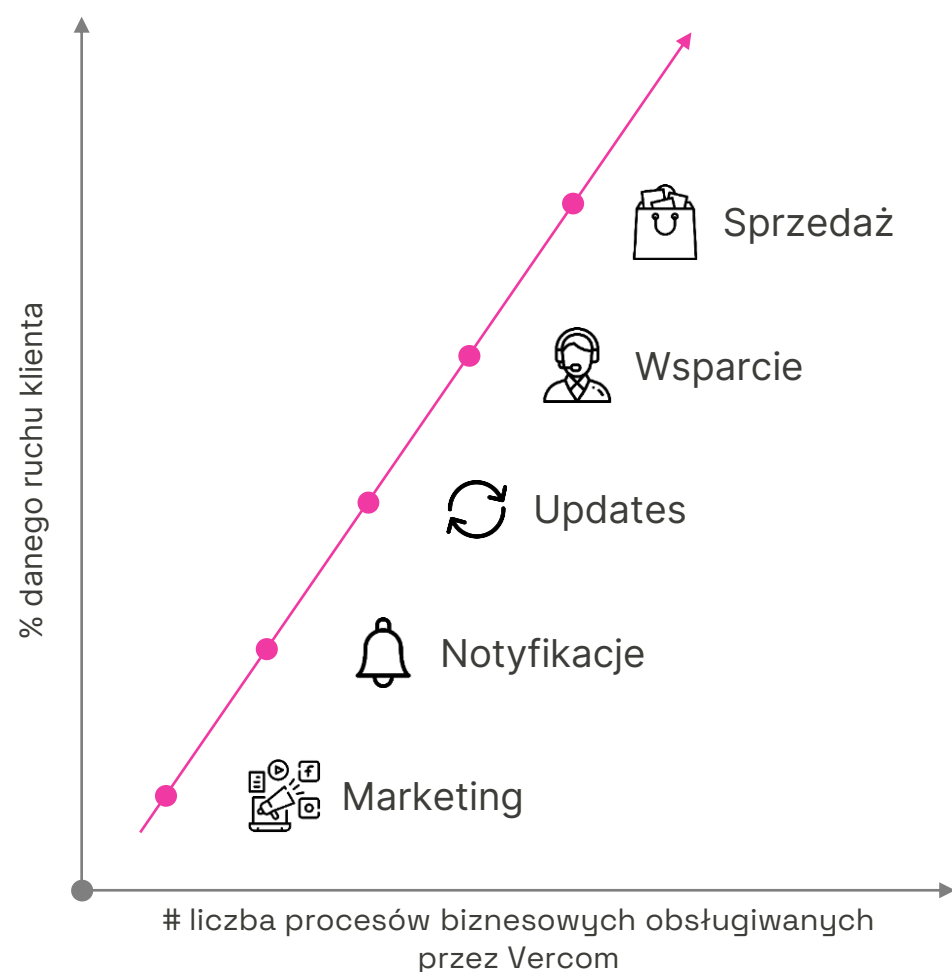
Rosnące wykorzystanie usług Vercom w kolejnych sektorach



Strategia rozwoju

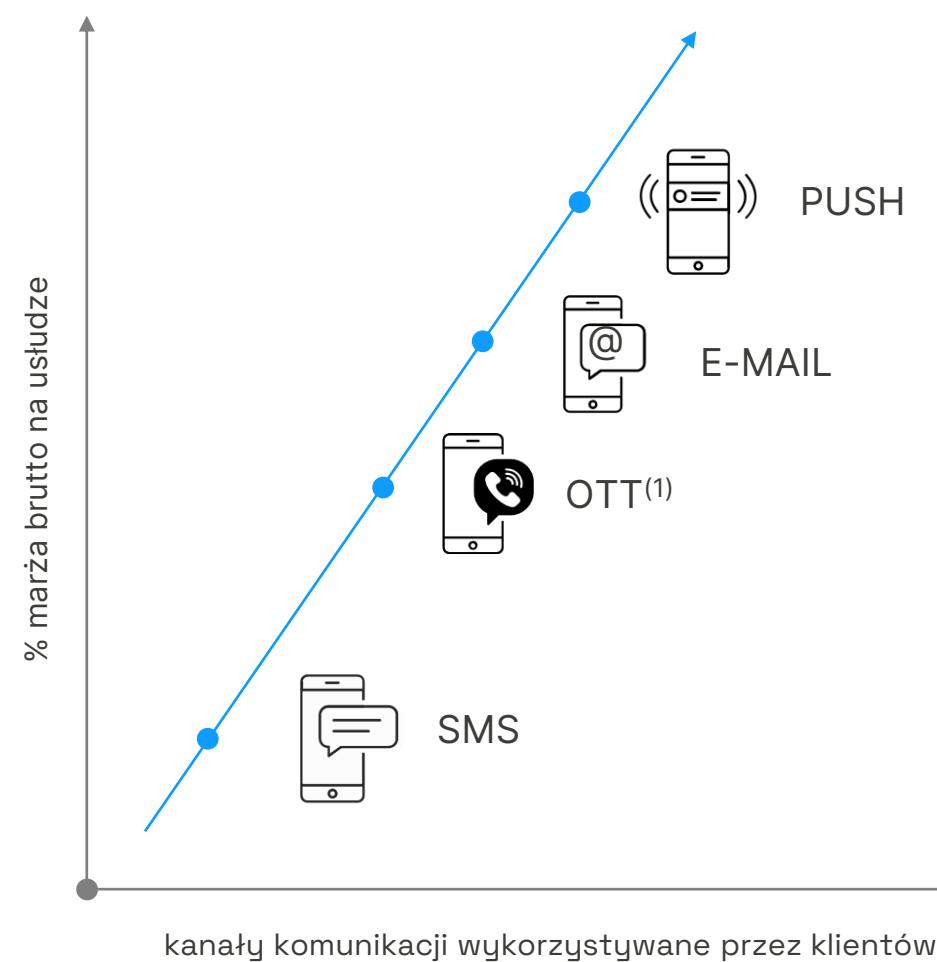
Rozwój współpracy z Klientami

→ Rozszerzenie współpracy o obsługę komunikacji w kolejnych obszarach biznesowych



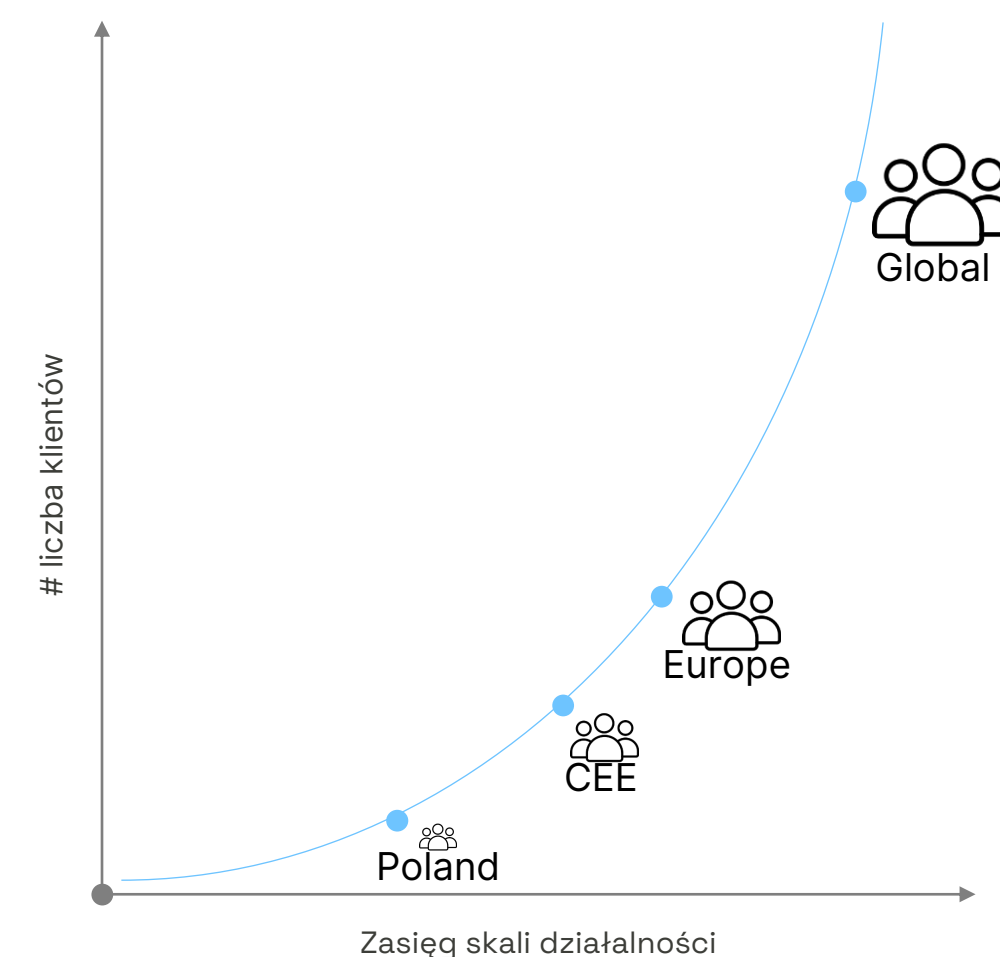
Cross-selling usług

→ Wdrażanie strategii omnichannel
→ Wzrost sprzedaży wysokomarżowych usług



Wzrost skali działalności

→ Zwiększenie zasięgu działalności poprzez akwizycje oraz wzrost organiczny



*Uwagi: Na podstawie marży brutto wygenerowanej na usługach Viber w Czechach

Wejście na globalny rynek z ponad 38 000 klientów
w ponad 100 lokalizacjach

mailer **lite**



MailerLite: Wzrost napędzany globalizacją

- Globalna obecność:** Klienci na całym świecie **>38 000**
- Znaczące przychody:** Przychody 2021 **~53 mln PLN**
- Dynamiczny wzrost:** Wzrost przychodów 2021 vs 2020 **~45%**
- Atrakcyjne rynki:** USA & Europa Zachodnia **>70% przychodów**
- Międzynarodowy zespół:** Talenty w 30 lokalizacjach **>100**



SaaS



Wyniki finansowe segmentu SaaS

Wybrane dane finansowe:

(tys. zł)	H1 2021	H1 2022	Zmiana	Q2 2021	Q2 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	1 395	2 460	76,3%	674	1 160	72,1%
EBIT	-959	-50	-94,8%	-453	-73	83,9%
Amortyzacja	-360	-553	53,6%	-187	-247	32,1%
EBITDA	-599	503	-	-266	174	-
Marża	-42,9%	20,4%		-39,5%	15,0%	
CapEx	581	472	19,8%	310	124	-60%
CapEx%	41,6%	19,2%		46,0%	10,7%	

Znacząca poprawa wyników finansowych.

W ramach segmentu SaaS konsolidowane są wyniki Blugento.

Segment obejmuje również spółkę Profitroom oraz SellIntegro, które konsolidowane są jedynie przez udział Grupy w wyniku netto (brak konsolidacji na poziomie przychodów i EBITDA). Grupa R22 posiada opcję przejęcia pakietu kontrolnego w obu spółkach.

Blugento

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 Blugento pochodzi z Rumunii. Wyniki spółki są konsolidowane od września 2020 r.

Ze względu na planowany rozwój oferty e-commerce Grupy R22 w oparciu o platformę WooCommerce, Grupa zdecydowała o mniejszym inwestowaniu w Blugento, braku aktywnej promocji marki oraz migracji klientów Blugento na platformę ZentoShop.

blugento zento

Dynamiczny rozwój Profitroom

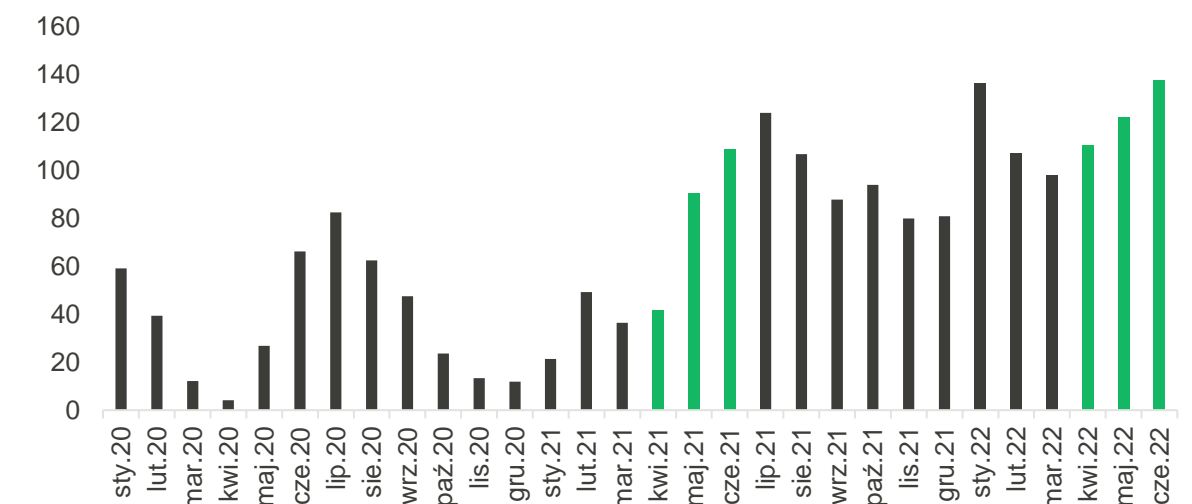
Profitroom:

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 osiągnięte przychody. Głównym celem na najbliższe lata jest rozbudowa produktu oraz międzynarodowa ekspansja.

Spółka generuje przychody z abonamentów oraz prowizyjne – wynikające z wartości rezerwacji dokonywanych za pośrednictwem narzędzia Profitroom.

Wartość rezerwacji:

Q1 2021	107,1 mln zł	-3% r/r
Q2 2021	240,5 mln zł	+147% r/r
Q3 2021	318,4 mln zł	+65% r/r
Q4 2021	255,1 mln zł	+408% r/r
Q1 2022	340,9 mln zł	+218% r/r
Q2 2022	369,8 mln zł	+54% r/r



Profitroom 

Dynamiczny rozwój Profitroom

Wyniki finansowe:

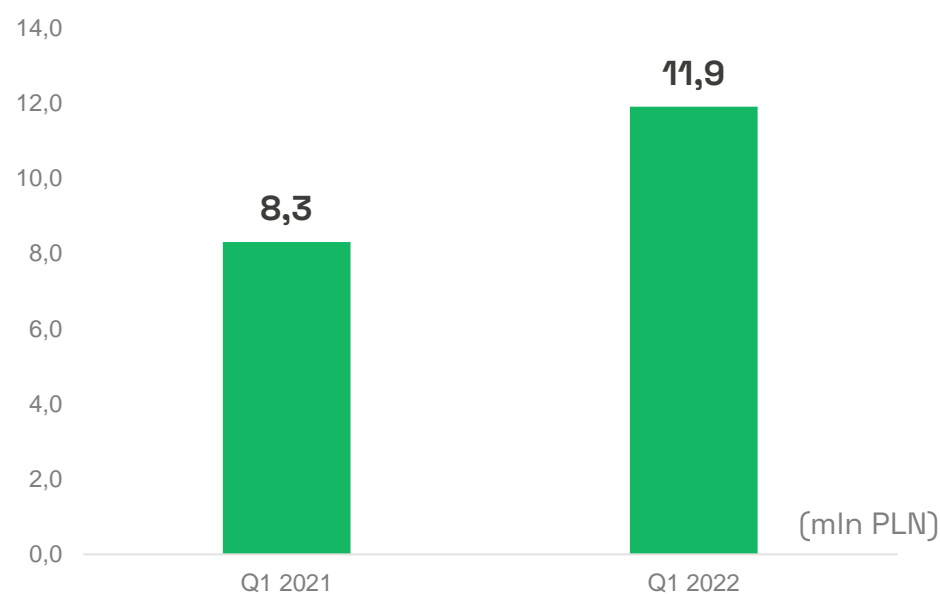
Wyniki finansowe Profitroom w bieżącym roku kontynuują dynamiczny wzrost. W I półroczu przychody skonsolidowane z wyłączeniem budżetów marketingowych klientów wyniosły 22,8 mln zł, co oznacza wzrost o 67% r/r. Jednym z głównych czynników wzrostu wyników finansowych Profitroom jest ekspansja zagraniczna.

W minionym kwartale 25% przychodów w modelu SaaS pochodziło z zagranicznych rynków. Dodatkowym wsparciem dla wyników są coraz mniejsze obostrzenia społeczno-gospodarcze związane z pandemią SARS-CoV-2.

W średnim i długim terminie półka przewiduje dalszy wzrost przychodów wynikający z rozwoju organicznego, który może być wspierany selektywnymi akwizycjami.

Przychody⁽¹⁾:

+43%



(1) Skonsolidowane dane Profitroom, obejmują również niemiecką spółkę zależną. Dane z wyłączeniem budżetów marketingowych klientów. W Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym pokazane są dane jednostkowe Profitroom jako jednostki stowarzyszonej.

” Z Grupą R22 współpracujemy już ponad 2 lata. Był to wyjątkowy czas, w którym wspólnie mierzyliśmy się z wieloma wyzwaniem i niepewnością rynkową. W szczególności ciężki był dla nas okres lockdownu, dlatego jesteśmy wdzięczni R22 za wsparcie w tym okresie i realizację inwestycji w pierwotnie zakładanym terminie. Pozwoliło to nam przetrwać kolejne fale epidemii i zbudować podwaliny do dalszego wzrostu. R22 mocno wspiera nas w obszarze strategii rozwoju, a także operacyjnie – przy realizacji strategii akwizycji.



Paweł Grzęda

Founder & CEO
Profitroom



Dynamiczny rozwój Profitroom

Ekspansja zagraniczna

Profitroom jest zdecydowanym liderem rozwiązań technologicznych dla hoteli na polskim rynku. Celem Grupy Profitroom jest dynamiczny wzrost również na rynkach zagranicznych, w szczególności w krajach DACH (Niemcy, Austria, Szwajcaria), Hiszpania / LATAM (południowoamerykańskim), kraje nordyckie oraz Wielka Brytania i kraje anglojęzyczne z całego świata. Spółka systematycznie pozyskuje nowych klientów na tych rynkach oraz pozyskuje pracowników odpowiedzialnych za rozwój sprzedaży na nowych rynkach. W 2021 r. do zespołu Profitroom dołączyły osoby odpowiedzialne za sprzedaż m.in. w Hiszpanii, Meksyku, Kolumbii, Ekwadorze, Peru, Wielkiej Brytanii, Szwecji oraz krajach DACH.

Najbardziej atrakcyjnym rynkiem ekspansji w ocenie Spółki jest rynek LATAM. Nasycenie produktów hotel-tech w tym regionie znajduje się obecnie na wyjątkowo niskim poziomie, dzięki czemu idealnie wpisuje się on w charakterystykę błękitnego oceanu z ogromnym potencjałem wzrostu. Region ten jest obszarem rywalizacji o zajęcie pozycji lidera przez różne firmy z obszaru hotel-tech.

Jednym z kluczowych czynników powodzenia ekspansji na LATAM jest zbudowanie pozycji w Hiszpanii, która stanowi ważny punkt referencyjny dla branży turystycznej i hotelarskiej w Ameryce Południowej. W 2021 r. Profitroom rozpoczął konsekwentne budowanie rozpoznawalności marki i pozyskiwanie nowych klientów w Hiszpanii, co już teraz przynosi wymierne efekty.

Ze względu na duże nasycenie oraz wysoką konkurencyjność rynku hiszpańskiego, organiczne budowanie obecności w tym regionie jest czasochłonne. Dlatego strategia akwizycyjna ma na celu wsparcie ekspansję organiczną w tym regionie.

M&A

Celem Profitroom jest wsparcie rozwoju organicznego i ekspansji zagranicznej poprzez przejęcia. Grupa skupia się na kierunkach rozpoznanych jako strategiczne w ramach rozwoju organicznego, w szczególności Hiszpania / LATAM. Rynek ten jest w przededniu dużych procesów konsolidacyjnych, o których rozmawia wiele podmiotów z branży. Wynika to m.in. z najwyższego w Europie zagęszczenia firm oferujących produkty technologiczne dla hotelarzy.

Profitroom ma zidentyfikowane kilkadziesiąt podmiotów z branży hotel-tech, a z kilkunastoma z nich prowadzi wstępne rozmowy. Firma skupia się na podmiotach oferujących swoje rozwiązania klientom z kluczowego segmentu leisure. W obszarze zainteresowania procesami M&A znajdują się głównie firmy oferujące swoje produkty w modelu SaaS z mocną pozycją na jednym lub kilku strategicznych rynkach, posiadające solidną bazę klientów, z wyraźnie dominującym udziałem hoteli z segmentu turystycznych oraz sieci hotelowych, oferujące kluczowy dla Profitroom produkt, jakim jest booking engine, a także rozwiązania wspierające sprzedażowo-marketingową działalność hotelu. Spółka jest zainteresowana również podmiotami, które dzięki długoterminowej obecności na rynku i komplementarnej ofercie mogą przyspieszyć ekspansję w danym regionie.

W III kwartale 2021 r. Profitroom zrealizował pierwszą akwizycję – przejęcie czeskiej spółki, która zajmowała się m.in. sprzedażą rozwiązań Profitroom na rynku czeskim i słowackim. Dzięki przejęciu spółka zwiększyła MRR z czeskiej i słowackiej części portfolio klientów (brak konieczności dzielenia się prowizją z resellerem), a także uzyskała możliwość dostosowania strategii sprzedażowej do działań realizowanych efektywnie na pozostałych rynkach.

Telekomunikacja



oxylion

Wyniki finansowe segmentu telekomunikacji

Wybrane dane finansowe:

(tys. zł)	H1 2021	H1 2022	Zmiana	Q2 2021	Q2 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	7 087	6 677	-5,8%	3 556	3 336	-6,2%
EBIT	898	501	-5,1%	462	208	-55,0%
Amortyzacja oraz odpisy	-1 756	-1 668	-5,0%	-818	-834	2,0%
EBITDA	2 654	2 169	-18,3%	1 280	1 042	-18,6%
<i>Marża</i>	37,4%	32,5%		36,0%	31,2%	
CapEx	833	904	8,5%	402	481	19,7%
<i>CapEx%</i>	11,8%	13,5%	-	11,3%	14,4%	

Niewielki spadek przychodów

Niższe marże segmentu VoIP z uwagi na zmiany regulacyjne w zakresie stawek FTR i MTR

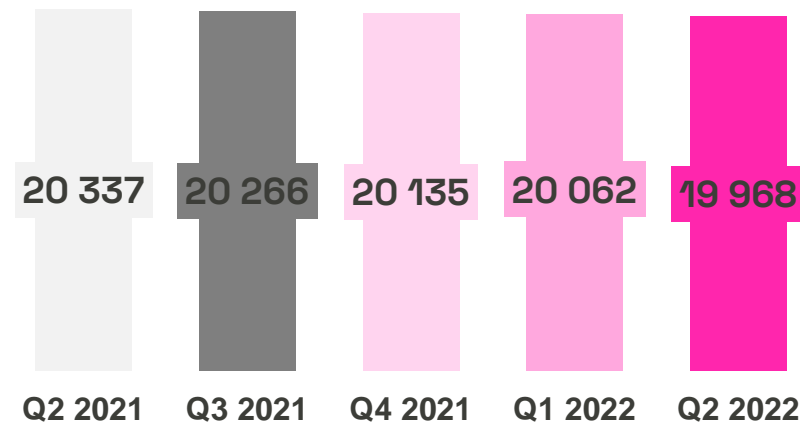
Nakłady inwestycyjne wyraźnie poniżej wartości amortyzacji
Ograniczone do niezbędnego minimum pozwalającego zapewnić stabilność usług

14 czerwca 2022 r. nastąpiła finalizacja transakcji w ramach której R22 S.A. objęło 903.085 akcji nowej emisji Vercom S.A. za całkowitą cenę emisyjną 37,0 mln zł (cena emisyjna 1 akcji to 41,00 zł) w zamian za wkład niepieniężny w postaci 100% akcji Oxyllion S.A. (28,0 mln zł) oraz wkład pieniężny (9,0 mln zł). Zgodnie z porozumieniem kwota 8 mln zł została wykorzystana na spłatę zadłużenia Oxyllion S.A. względem Emitenta.

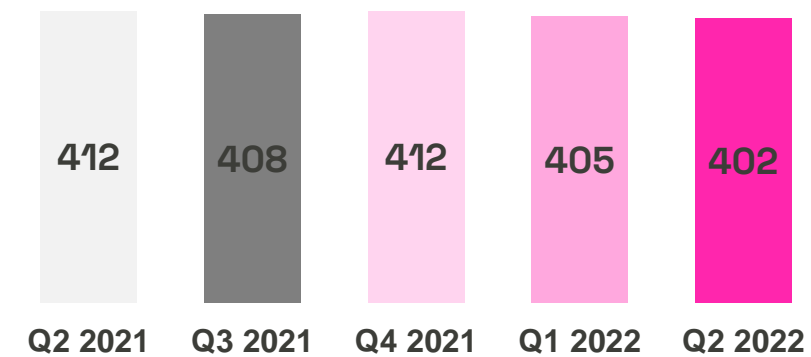
Porozumienie dotyczące warunków sprzedaży Oxyllion S.A. zostało zawarte 26 kwietnia 2022 r. i zmienione aneksem 16 maja 2022 r.

Dane abonenckie segmentu telekomunikacji

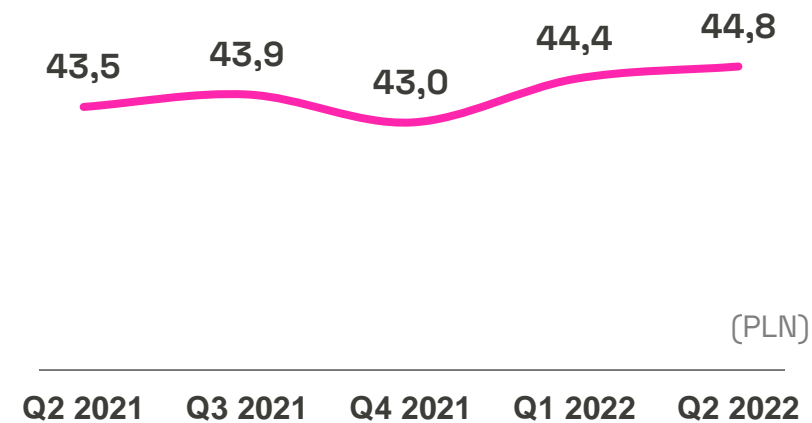
Liczba klientów ISP*:



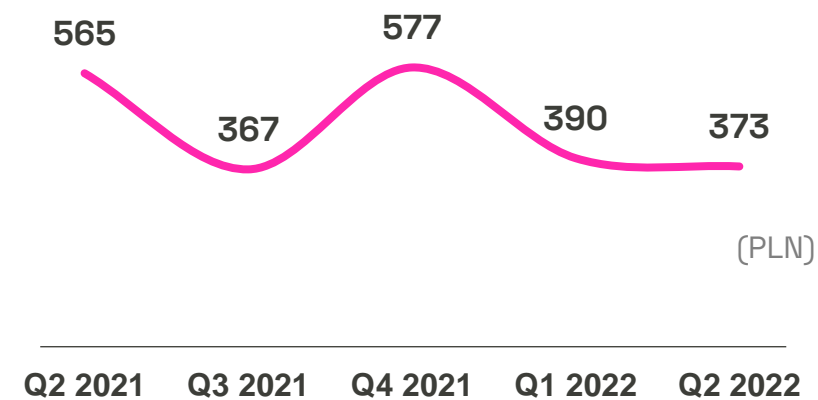
Liczba klientów VoIP:



ARPU ISP:



ARPU VoIP:



Spadek liczby klientów przy wzroście ARPU usług ISP

Niewielki spadek liczby klientów oraz widoczny spadek ARPU segmentu VoIP

Celem działań w segmencie jest utrzymanie obecnej bazy klientów oraz co najmniej utrzymanie miesięcznego ARPU

W ramach włączenia do platformy CPaaS planowany rozwój usług głosowych

*średnia w danym okresie

Ekspozycja na atrakcyjne segmenty telekomunikacji

Obszary działalności

Internet (B2C) - ISP

- 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) - VoIP

- 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

14 czerwca 2022 r. nastąpiła finalizacja transakcji w ramach której R22 objęło akcje nowej emisji Vercom w zamian za wkład niepieniężny w postaci 100% akcji Oxylion.

Perspektywy rozwoju



Perspektywy rozwoju

Dostarczamy podstawowe usługi w zakresie cyfryzacji i automatyzacji komunikacji i procesów biznesowych

Naszym celem jest mocna obecność na globalnych rynkach

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

Działania na obecnej bazie klientów
Optymalizacja oferty, wzrost ARPU,
cross-sell (w tym do klientów MailerLite),
rozwój produktów i technologii

Ekspansja zagraniczna
Celem Grupy R22 jest osiągnięcie 50% przychodów z rynków zagranicznych, co możliwe jest do osiągnięcia w krótkim terminie dzięki przejęciu MailerLite oraz kontynuacji międzynarodowej ekspansji Profitroom

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

Dalszy dynamiczny rozwój segmentu SaaS
i konsolidacja wyników spółek segmentu
(Profitroom, SellIntegro)



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 CPaaS.
- Cross-sell produktów i usług oferowanych przez Grupę R22.
- Wzrost sprzedaży usług dodatkowych, w tym m.in. certyfikaty SSL.

Rozwój produktowy

- Sprzedaż wyżej marżowych kanałów komunikacji (email, push) do dotychczasowych klientów w przejętej spółce ProfiSMS.
- Rozwój produktowy w segmencie CPaaS, w zakresie komunikatorów typu Viber, WhatsApp, RCS z wykorzystaniem technologii chatbot.
- 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 narzędzi dla e-commerce, w tym m.in. rozwiązania do tworzenia i prowadzenia sklepów internetowych _Stores oraz integracji e-commerce Sellintegro. 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, 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.

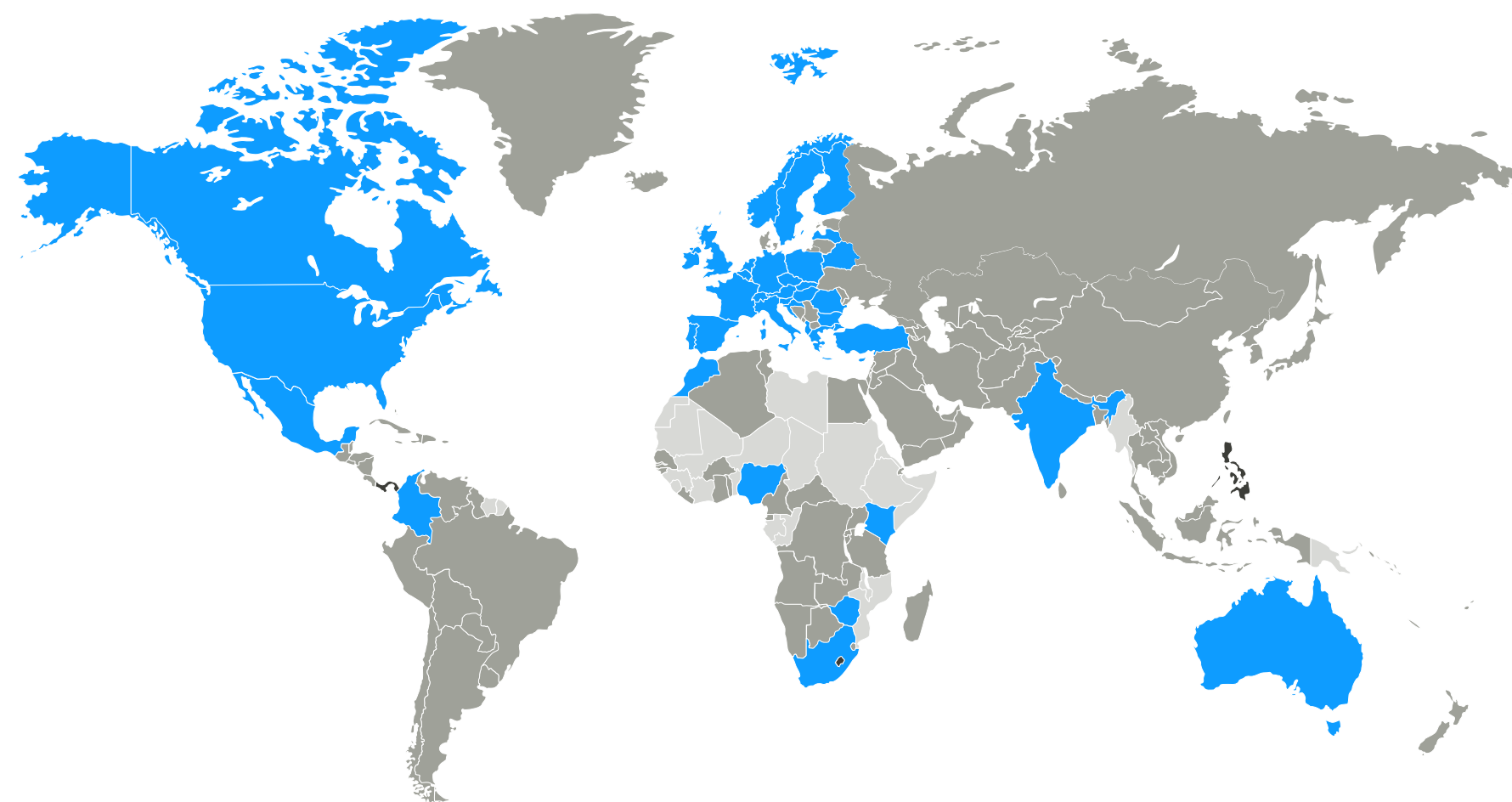
ESG

- Ze względu na przedmiot i specyfikę działalności Grupa R22 nie ma istotnego wpływu na środowisko. Spółka prowadzi niskoemisyjną działalność, głównie w obszarze produkcji oprogramowania.
- W swoich działaniach R22 uwzględnia czynniki obniżające wpływ na środowisko poprzez m.in. ograniczenie zużycia prądu (np. inwestycje w energooszczędne serwery) oraz papieru (np. wdrożenie elektronicznego obiegu dokumentacji).
- Jednym z priorytetów Grupy jest zapewnienie odpowiednich warunków pracy i rozwoju dla wszystkich pracowników. W spółce przestrzegane są wszystkie przepisy związane z prawami pracowników, przestrzegane są zasady równouprawnienia płci.

Ekspansja zagraniczna

Akwizycje i rozwój sprzedaży

- 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.
- 26 kwietnia br. Vercom podpisał warunkową umowę nabycia UAB Mlr grupe (MailerLite). Spełnienie warunków zawieszających i finalizacja transakcji miało miejsce 14 czerwca 2022 r. Transakcja o wartości 400 mln zł została sfinansowana ze środków własnych z ubiegłorocznego IPO, finansowania dłużnego oraz emisji akcji do dotychczasowych właścicieli MailerLite. MailerLite posiada 38 tys. klientów, 100 pracowników w 30 lokalizacjach. Firma działa na 180 rynkach, a 70% przychodów pochodzi z USA i Europy Zachodniej.
- Grupa aktywnie poszukuje i prowadzi rozmowy z kolejnymi potencjalnymi celami akwizycji działającymi na zagranicznych.
- 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.



- Główne rynki działalności R22 (w tym Profitroom i MailerLite)
- Rynki działalności R22 (w tym Profitroom i MailerLite)

Wyniki finansowe



Skonsolidowane sprawozdanie zysków i strat Grupy R22

(tys. zł)	H1 2021	H1 2022	Zmiana	Q2 2021	Q2 2022	Zmiana
		01.01.2022 – 30.06.2022		01.04.2021 – 30.06.2021	01.04.2022 – 30.06.2022	
Przychody ze sprzedaży	135 555	171 054	26%	68 276	87 134	28%
Pozostałe przychody operacyjne	80	313	291%	45	25	-44%
Amortyzacja	-9 817	-12 443	27%	-4 828	-6 276	30%
Usługi obce	-82 521	-104 129	26%	-40 856	-52 976	30%
Koszty świadczeń pracowniczych	-14 785	-21 801	47%	-7 716	-11 442	48%
Zużycie materiałów i energii	-1 481	-2 794	89%	-789	-1 333	69%
Podatki i opłaty	-258	-389	51%	-145	-174	20%
Pozostałe koszty operacyjne	-106	-166	57%	-76	-31	-59%
Zysk / strata na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	31	503	1523%	21	279	1229%
Pozostałe odpisy aktualizujące	-270	-486	80%	-186	-99	-47%
Zysk na działalności operacyjnej	26 428	29 662	12%	13 746	15 107	10%
Koszty finansowe netto	-3 798	-7 519	98%	-1 431	-5 373	175%
Udział w zyskach jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	305	657	115%	606	523	-14%
Zysk przed opodatkowaniem	22 935	22 800	-1%	12 921	10 257	-21%
Podatek dochodowy	-4 005	-5 050	26%	-2 509	-2 369	-6%
Zysk netto	18 930	17 750	-6%	10 412	7 888	-24%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	15 329	12 193	-20%	8 430	3 714	-56%
- przypadający na udziały niekontrolujące	3 601	5 557	54%	1 982	4 174	111%



Skonsolidowane sprawozdanie zysków i strat Grupy R22

Czynniki wpływające na wyniki I półroczu 2022

- Organiczny wzrost sprzedaży i zysku w segmencie CPaaS oraz hostingu.
- Przejęcie i konsolidacja spółek Freshmail i PushPushGo od lipca 2021 roku wpłynęły na wzrost przychodów i zysków w segmencie CPaaS.
- Wzrost kosztów amortyzacji wynikający dużej mierze z amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych rozpoznanych na przejęciach.
- Wzrost kosztów finansowych w związku ze wzrostem stawki WIBOR oraz wzrostem zadłużenia po przejęciu MeilerLite.
- W Q2 2022 r. Istotny wpływ ujemnych różnic kursowych z wyceny zobowiązań kredytowych w EUR, który w kolejnych kwartałach będzie kompensowany dużym strumieniem wpływów w EUR i USD generowanych przez MailerLite.
- Wzrost zysków jednostek stowarzyszonych, w szczególności Spółki Profitroom.
- Rozpoczęcie konsolidacji MailerLite (od 15 czerwca).
- Na wyniki w I półroczu 2022 r. wpływ miały koszty jednorazowe, czyli koszty transakcyjne wysokości 1.936 tys. zł (w segmencie CPaaS) oraz koszty wyceny ESOP w wysokości 314 tys. zł. W samym II kwartale koszty transakcyjne 1.286 tys. zł, a koszty wyceny ESOP 158 tys. zł.

Sytuacja majątkowa Grupy R22

Aktywa

	30.06.2021	31.12.2021	30.06.2022
Rzeczowe aktywa trwałe	19 553	19 105	18 497
Prawa do korzystania z aktywów	17 041	23 186	37 397
Wartości niematerialne i wartość firmy	242 276	294 477	648 232
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	40 256	64 755	65 415
Pożyczki udzielone	0	86	0
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	6 895	7 291	8 154
Instrumenty pochodne	0	2 731	2 639
Pozostałe aktywa	314	312	361
Aktywa trwałe	326 335	411 943	780 695
Należności handlowe	25 693	34 575	31 637
Pożyczki udzielone	865	521	1 535
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	185 132	129 709	39 754
Pozostałe aktywa	3 270	2 528	6 617
Aktywa obrotowe	214 960	167 333	79 543
Aktywa ogółem	541 295	579 276	860 238

Najistotniejsze zmiany w strukturze aktywów

Wzrost prawa do korzystania z aktywów w efekcie podpisania umowy najmu na nową serwerownią w segmencie hostingu

Wzrost wartości niematerialnych i wartości firmy w związku z realizacją przejęcia MailerLite oraz wcześniejszymi akwizycjami spółek Freshmail, Zenbox i Push Push Go.

Wzrost inwestycji w jednostki stowarzyszone dzięki dodatniemu wynikowi finansowemu tych jednostek oraz inwestycje w SellIntegro.

Spadek środków pieniężnych w efekcie realizacji akwizycji MailerLite. Utrzymanie relatywnie wysokiego poziomu gotówkowego dzięki osiąganym wzrostom EBITDA i wysokiej konwersji gotówkowej, mimo wzrostu kosztów odsetek.

Sytuacja majątkowa Grupy R22

Kapitał własny i zobowiązania

	30.06.2021	31.12.2021	30.06.2022
Kapitał podstawowy	284	284	284
Akcje własne	-2 060	-2 060	0
Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	168 636	184 929	212 794
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	-911	-808	-1 287
Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	165 949	182 345	211 791
Udziały niekontrolujące	95 432	95 779	169 222
Kapitał własny	261 381	278 124	381 013
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	165 008	154 676	293 624
Zobowiązania z tytułu leasingu	12 374	16 050	27 926
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	144	149	150
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	17 233	17 674	23 631
Pozostałe zobowiązania	60	3 503	2 075
Zobowiązania długoterminowe	194 819	192 052	347 406
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	22 220	25 728	31 984
Zobowiązania z tytułu leasingu	5 071	7 227	8 811
Instrumenty pochodne	2	0	0
Zobowiązania handlowe	25 609	33 890	36 613
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	22 858	29 894	38 252
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	2 089	4 772	4 694
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	2 308	2 726	3 861
Pozostałe zobowiązania	2 652	4 863	7 604
Rezerwy	2 286	0	0
Zobowiązania krótkoterminowe	85 095	109 100	131 819
Zobowiązania razem	279 914	301 152	479 225
Kapitał własny i zobowiązania razem	541 295	579 276	860 238

Najistotniejsze zmiany w strukturze pasywów

Wzrost kapitałów własnych w wyniku przeprowadzenia IPO Vercom.

Wzrost zadłużenia związany z realizacją akwizycji MailerLite. Wzrost kapitałów własnych – udziały niekontrolujące w wyniku emisji akcji Vercom do sprzedających MailerLite.

Wzrost zobowiązań z tytułu leasingu wynika z zawarcia umowy leasingu samolotu o wartości 14,8 mln zł na okres 10 lat.

Wzrost zobowiązań z tytułu umów z klientami wynika głównie z wysokiego organicznego wzrostu sprzedaży w segmencie hostingu oraz przejęcia bazy klientów MailerLite.

Wzrost pozostałych zobowiązań wynika z odroczenia części płatności za udziały w Freshmail i SellIntegro.

Sytuacja pieniężna Grupy R22

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	H1 2021	H1 2022
Zysk netto za okres sprawozdawczy	18 930	17 750
Korekty:, w tym m.in.:	17 726	23 727
- Amortyzacja	9 817	12 443
- Podatek dochodowy	4 005	5 050
- Koszty odsetek i różnic kursowych netto	3 796	7 268
Zmiana stanu zapasów, należności, zobowiązań i pozostałych aktywów - razem	2 323	4 930
Środki pieniężne wygenerowane na działalności operacyjnej	38 979	46 407
Podatek zapłacony	-7 339	-8 674
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	31 640	37 732
Odsetki otrzymane	25	16
Spłaty udzielonych pożyczek	303	6
Pożyczki udzielone	0	-920
Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	-740	-244 503
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	0	-3
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	94	560
Nabycie rzeczowych akt. trwałych i wart. niemater.	-5 328	-8 306
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-5 647	-253 150
Wpływy z tytułu sprzedaży akcji własnych	0	3 244
Wpływy netto z emisji akcji jednostki zależnej	170 176	0
Dywidendy wypłacone na rzecz właścicieli	-8 037	-10 068
Dywidendy wypłacone udziałowcom niekontrolującym	-4 442	0
Inne wypłaty na rzecz udziałowców niekontrolujących	0	-808
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	0	159 895
Spłaty kredytów i pożyczek	-13 232	-11 563
Wpływy / (Spłata) kredytu w rachunku bieżącym	456	-3 770
Wkłady na podwyższenie kapitału w jedn. zależnej wniesione przez udział. niekontrol.	0	3 000
Odsetki zapłacone	-3 871	-6 266
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-2 856	-4 173
Nabycie udziałów niekontrolujących w jednostkach zależnych	0	-4 028
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	138 194	125 463
Przepływy pieniężne netto ogółem	164 188	-89 955
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	20 944	129 709
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	185 132	39 754

Najistotniejsze zmiany w przepływach pieniężnych

Wysoka konwersja EBITDA na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej:

- Skorygowana EBITDA: 44,6 mln zł.
- Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej: 37,7 mln zł

Z bieżących przepływów operacyjnych pokryte zostały m.in.:

- Nabycia aktywów trwałych i wartości niematerialnych, których wzrost wynika z nakładów na sprzęt IT oraz nakładów R&D.

Akwizycja MailerLite o wartości około 400 mln zł sfinansowana ze środków własnych z emisji akcji Vercom w 2021 r., kredytu bankowego oraz częściowo rozliczona w nowych akcjach Vercom.

W ramach przepływów z działalności finansowej zmiany wynikają z:

- Wzrostu zapłaconych odsetek wynika ze wzrostu stawki WIBOR

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 własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	Kapitał własny
Stan na dzień 1 stycznia 2022 r.	284	184 929	-2 060	-808		182 345	95 779	278 124
Zysk netto		12 193				12 963	5 557	17 750
Inne całkowite dochody				-479		-479	199	-280
Całkowite dochody w okresie		12 193		-479		11 714	5 756	17 470
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym								
Wypłata dywidendy na rzecz właścicieli		-10 068				-10 068		-10 068
Nabycie udziałów niekontrolujących		-2 706				-2 706	-1 322	-4 028
Aktywa netto przypadające udziałom niekontrolującym z tytułu nabycia akcji w jednostce zależnej		2 249				2 249	751	3 000
Sprzedaż akcji własnych		1 184	2 060			3 244		3 244
Podwyższenie kapitału w jednostce zależnej		25 013				25 013	68 752	93 765
Kapitał z tytułu płatności w formie akcji							314	314
Aktywa netto przypadające udziałom niekontrolującym z tytułu obniżenia kapitału w jednostce zależnej							-808	-808
Stan na dzień 30 czerwca 2022 r.	284	212 794	0	-1 287		211 791	169 222	381 013



Czynniki istotne dla rozwoju R22 oraz zagrożenia i ryzyka

Grupa R22 posiada ugruntowaną pozycję na polskim rynku hostingu i domen oraz platform zautomatyzowanej komunikacji SMS, Mobile i E-mail. Jednocześnie Grupa rozwija działalność na nowych rynkach, zarówno poprzez przejęcia zagranicznych podmiotów, jak i rozwój organiczny polskich spółek na zagranicznych rynkach. Rynki na których działa Grupa R22 charakteryzują się wysoką dynamiką wzrostu, 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 kolejnych akwizycji
- Wzrost lub spadek zaufania klientów oraz zmienność wskaźnika CHURN
- Uzależnienie od dostawców w segmencie CPaaS
- Uzależnienie od dostawców w segmencie Hostingu
- Utrzymanie i pozyskanie nowych pracowników. Zdolność do efektywnego alokowania kompetencji i wiedzy pracowników oraz ich motywowania
- Zmiany stóp procentowych
- Zapewnienie zgodności z RODO oraz innymi przepisami prawnymi
- Sytuacja na rynku e-commerce i m-commerce
- Pandemia SARS-CoV-2
- Potencjalne ataki hakerskie

- Skuteczność realizacji synergii operacyjnych, przychodowych i kosztowych wynikających z dotychczasowych akwizycji
- 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, Chorwacji, Czechach 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, CZK, 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, zautomatyzowanej komunikacji kanałami cyfrowymi
- Zmiany stóp procentowych

Jednostkowe sprawozdanie zysków i strat R22 S.A.

Rachunek zysków i strat

	H1 2021	H1 2022
Przychody ze sprzedaży	1 950	2 292
Zysk/strata na działalności operacyjnej	-1 741	-2 384
Przychody finansowe netto	9 696	-1 654
Zysk/strata przed opodatkowaniem	7 955	-4 038
Podatek dochodowy	171	333
Zysk/strata netto	8 126	-3 705

Czynniki wpływające na wyniki oraz sytuację finansową

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

Wzrost inwestycji w jednostki zależne przy jednoczesnym spadku pożyczek udzielonych wynika z konwersji części udzielonych pożyczek do cyber_Folks na kapitał zakładowy

Aktywa

	31.12.2021	30.06.2022
Aktywa trwałe, w tym m.in.	337 939	333 998
Prawo do korzystania z aktywów	417	15 053
Inwestycje w jednostki zależne	253 139	287 521
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	30 266	30 266
Pożyczki udzielone	53 255	0
Aktywa obrotowe	3 164	2 239
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 958	734
Aktywa ogółem	341 103	336 237

Kapitał własny i zobowiązania

	31.12.2021	30.06.2022
Kapitał własny, w tym m.in.	230 733	216 960
Kapitał zapas. z nadw. ceny emisyjnej nad wart. nominalną	209 270	209 270
Kapitał zapasowy z odpisów z zysku	880	6 588
Kapitał rezerwowy	0	4 300
Zyski zatrzymane	20 299	-3 482
Zobowiązania długoterminowe, w tym m.in.	96 253	103 119
Zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji	95 946	89 701
Zobowiązania z tytułu leasingu	307	13 418
Zobowiązania krótkoterminowe	14 117	16 158
Zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji	12 885	13 751
Zobowiązania razem	110 370	119 277
Kapitał własny i zobowiązania razem	341 103	336 237

Akcje i akcjonariat



Akcje i Akcjonariat

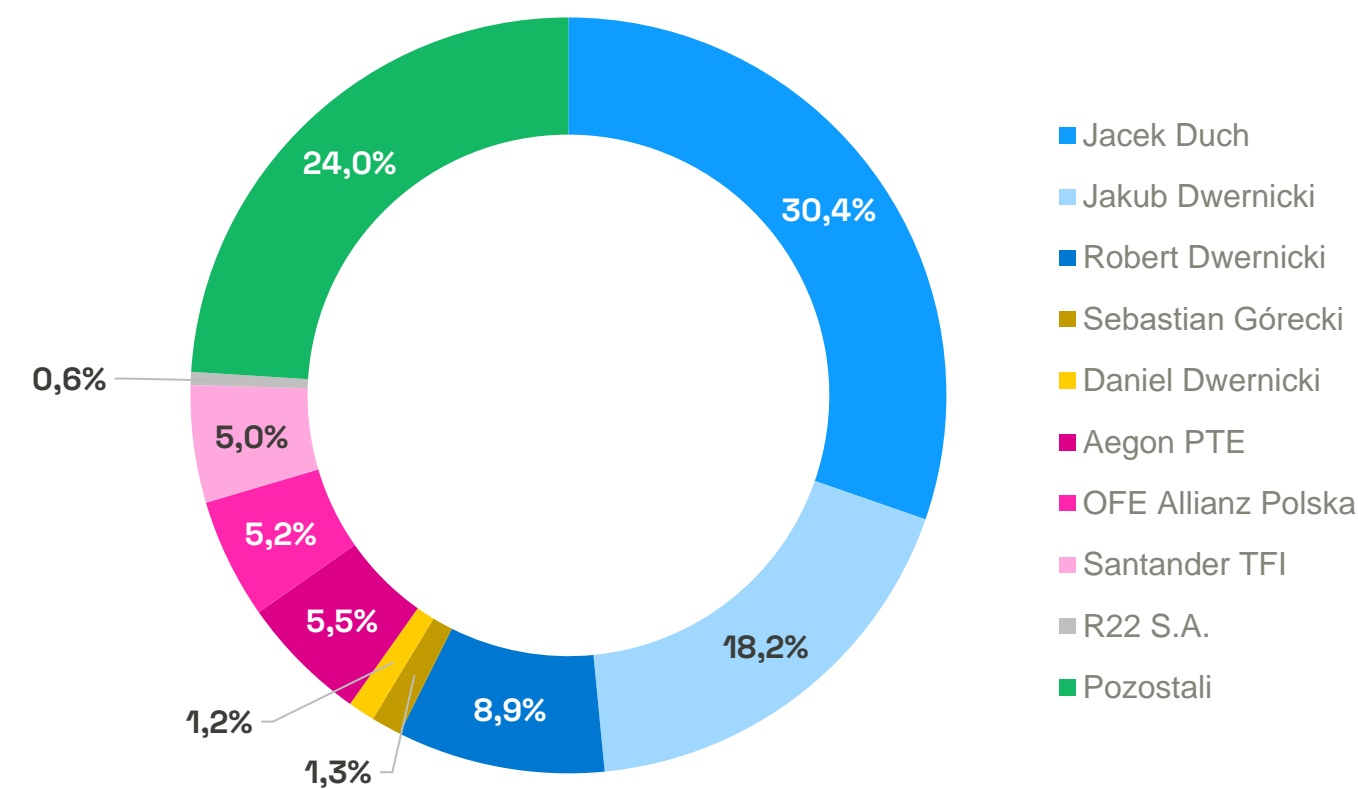
Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym zgromadzeniu

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 2021 r. oraz na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu:

Akcjonariusz	30 czerwca 2022 r.		6 września 2022 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:	8.541.150	60,23%	0	0%
<i>Jacek Duch</i>	4.316.522	30,44%	4.288.993	30,25%
<i>Jakub Dwernicki</i>	2.591.578	18,28%	2.576.080	18,17%
<i>Robert Dwernicki</i>	1.296.857	9,15%	1.263.193	8,91%
<i>Sebastian Górecki</i>	171.642	1,21%	181.238	1,28%
<i>Daniel Dwernicki</i>	164 551	1,16%	163.501	1,15%
Aegon PTE	776 507	5,48%	776 507	5,48%
OFE Allianz Polska	730.535	5,15%	730.535	5,15%
Santander TFI	712.360	5,02%	712.360	5,02%
cyber_Folks S.A.	80.000	0,56%	0	0%
R22 S.A.	0	0%	80.000	0,56%
Pozostali akcjonariusze	3.339.448	23,55%	3.407.593	24,03%
Razem	14.180.000	100,00%	14.180.000	100,00%

Struktura akcjonariatu



*Jacek Duch, Jakub Dwernicki, Robert Dwernicki, Sebastian Górecki oraz Daniel Dwernicki na dzień 30 czerwca 2022 r. pozostawali 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.
Umowa inwestycyjna była zawarta na okres 5 lat, w związku jej wygaśnięciem w dniu 18 sierpnia 2022 r. Porozumienie akcjonariuszy uległo rozwiązaniu.

Akcje i akcjonariat

Skup akcji własnych

Po zakończeniu okresu raportowania, R22 S.A. przeprowadziło skup 80.000 akcji własnych za cenę 50,00 zł za jedną akcję.

Skup miał charakter zaproszenia do składania ofert sprzedaży akcji. W ramach skupu złożono oferty sprzedaży obejmujące łącznie 12.544.050 akcji R22. Średnia stopa redukcji złożonych ofert wynosiła 99,36%. Transakcje zawarto i rozliczono 28 lipca br.

Akcje własne mogą zostać przeznaczone do ich umorzenia, dalszej odsprzedaży na rzecz podmiotów trzecich, finansowania transakcji przejęcia innych podmiotów lub mogą zostać zaoferowane w ramach programu motywacyjnego, który może zostać ustanowiony przez Spółkę na mocy odrębnej uchwały Walnego Zgromadzenia Spółki.

20 maja br. spółka zależna cyber_Folks S.A. sprzedała 80.000 akcji R22. Nabywcami akcji (po 40.000) byli członkowie zarządu Vercom – Krzysztof Szyszka i Adam Lewkowicz. Równolegle miała miejsce transakcja nabycia od nich po 44 tys. akcji Vercom.

Transakcja miała na celu utrzymanie przez R22 większościowego pakietu akcji Vercom po planowanej emisji akcji związanej z transakcją nabycia MailerLite i Oxyllion przez Vercom.

Akcje pracownicze

W spółce nie są prowadzone programy akcji pracowniczych. Program akcji pracowniczych prowadzi spółka zależna Vercom S.A. Jest on skierowany do pracowników Grupy Vercom, a jego realizacja uzależniona jest od osiągnięcia celów rynkowych i wynikowych Grupy Vercom.

Akcje spółki w posiadaniu Zarządu i Rady Nadzorczej

Imię i nazwisko	Stanowisko	30 czerwca 2022 r.	6 września 2022 r.
Jacek Duch	Przewodniczący RN	4.316.522	4.288.993
Jakub Dwernicki	Prezes Zarządu	2.591.578	2.576.080
Robert Stasik	Wiceprezes Zarządu	44.950	44.931

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

Spółka nie ma wiedzy o umowach, które mogą skutkować zmianą w proporcjach akcji posiadanych przez akcjonariuszy.

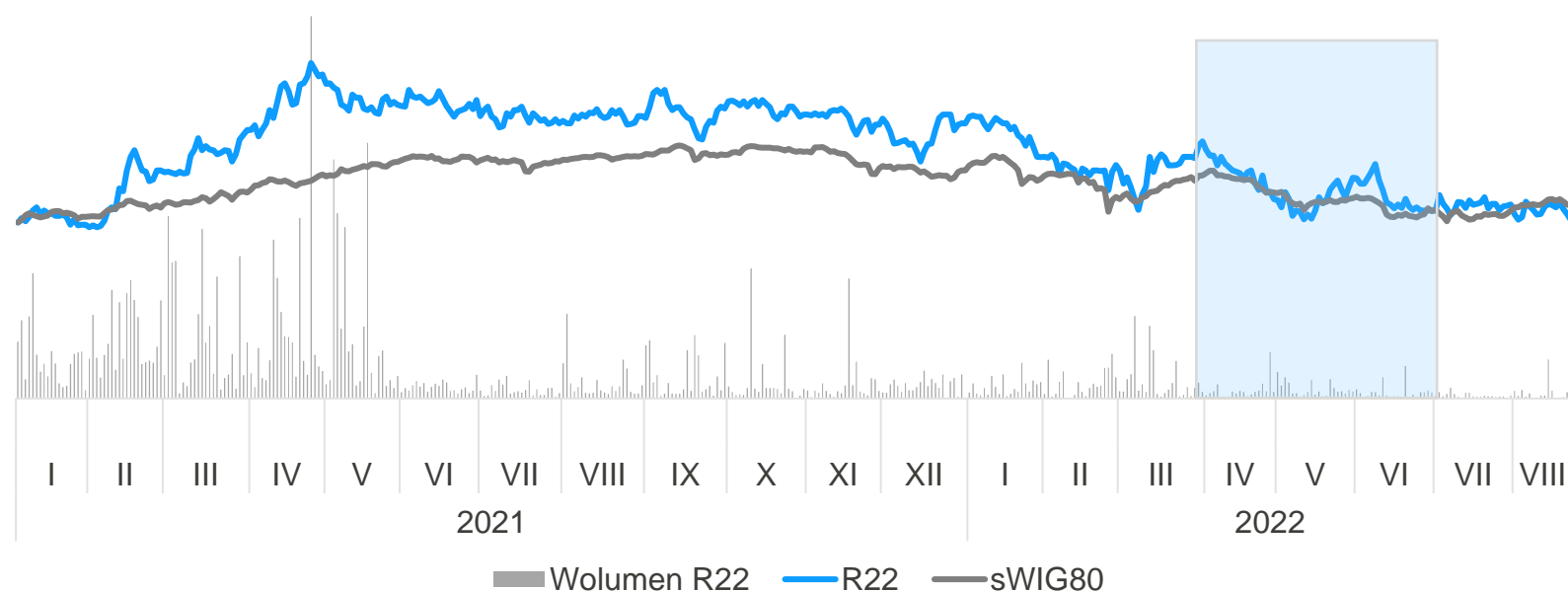
Akcje i akcjonariat

R22 na GPW

Akcje R22 notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 29 grudnia 2017 r. Akcje R22 należą do indeksów giełdowych: sWIG80, sWIG80TR, WIG, WIG-Poland, WIGTECH.

Na koniec czerwca 2022 r. notowania R22 były na poziomie o 24,3% niższym niż na początku 2022 r.

Notowania akcji R22 od początku 2021 r., z porównaniem do notowań indeksu sWIG80.



Dywidenda

6 czerwca 2022 r. Walne Zgromadzenie podjęło uchwały dotyczące wypłaty dywidendy i skupu akcji własnych. 10,07 mln zł zostało przeznaczone na wypłatę dywidendy, która w przeliczeniu na jedną akcję wyniosła 0,71 zł. Dzień dywidendy ustalono na 11 czerwca 2022 r., a dzień wypłaty dywidendy na 17 czerwca 2022 r.

Pozostała kwota z zysku netto za 2021 r. (9,94 mln zł) została przeznaczona na kapitał zapasowy. Jednocześnie ZWZ upoważniło Zarząd R22 do przeprowadzenia skupu do 80 tys. akcji własnych w cenie do 50 zł za jedną akcję. Skup został przeprowadzony w lipcu br.

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.

Dywidendy i skupy akcji przeprowadzone przez spółkę w poszczególnych latach kalendarzowych.

Rok	Dywidenda na jedną akcję	Wartość dywidendy	Wartość skupu akcji własnych	Łączny transfer do akcjonariuszy
2019	0,30 zł ¹⁾	4,254 mln zł	2,0 mln zł	6,3 mln zł
2020	0,28 zł ²⁾	3,948 mln zł	-	3,9 mln zł
2021	0,57 zł ³⁾	8,037 mln zł	-	8,0 mln zł
2022	0,71 zł ⁴⁾	10,068 mln zł	4,0 mln zł	14,1 mln zł

1) Dywidenda za 2018/2019 r. obr.

2) Zaliczka na wypłatę dywidendy z zyski za 2019/2020 r. obr.

3) Dywidenda za 2019/2020 r. obr.

4) Dywidenda za 2021 r. obr.

Władze grupy



Zarząd R22

Założyciel i główna osoba zarządzająca Grupą R22

Główny autor strategii akwizycji biznesów hostingowych.

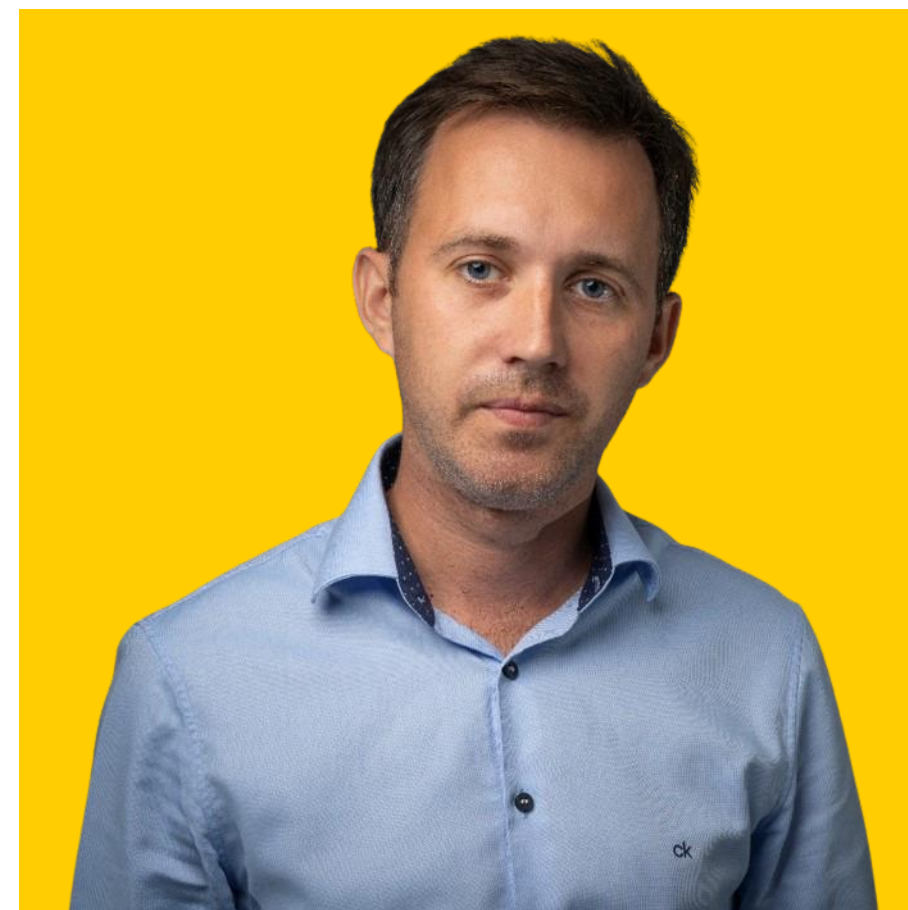
Prezes cyber_Folks S.A.

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.

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.

Katarzyna Zimnicka-Jankowska

Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

Absolwentka Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Łódzkiej. Posiada tytuł Chartered Financial Analyst. Ukończyła liczne kursy i szkolenia z zakresu rachunkowości, zarządzania finansami, modelowania finansowego i wyceny przedsiębiorstw.

Prowadząc własną działalność gospodarczą, a wcześniej pracując w KPMG Advisory Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k., Pekao Access Sp. z o.o., Armada Sp. z o.o. i Grupa Zarządzająca Łódź Sp. z o.o. - firmach specjalizujących się w doradztwie typu corporate finance - realizowała projekty z zakresu fuzji i przejęć, pozyskiwania finansowania na cele transakcyjne i realizacji planów inwestycyjnych oraz projekty restrukturyzacji finansowej.

Pełniła funkcję Członka Zarządu Dyrektora Handlowego i Dyrektora Strategii PKP Intercity S.A., gdzie była odpowiedzialna m.in. za systemy informatyczne i rozwój IT. Zasiada w radach nadzorczych IDS-BUD S.A., DiM Construction Sp. z o.o. oraz Piastowskie Przedsiębiorstwo Usług Komunalnych Sp. z o.o.

Prof. dr hab. inż. Wojciech Cellary

Przewodniczący Rady Nadzorczej

Informatyk pracujący aktualnie w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Wcześniej pracował na 3 uczelniach w Polsce – Politechnice Poznańskiej, gdzie pełnił m.in. funkcję wicedyrektora Instytutu informatyki, we Francusko-Polskiej Wyższej Szkole Nowych Technik Informatyczno-Komunikacyjnych, gdzie pełnił funkcję Prorektora ds. Nauki, i Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, gdzie pełnił m.in. funkcję kierownika Katedry Technologii Informatycznych. Ponadto pracował na 6 uniwersytetach we Francji i Włoszech i był profesorem wizytującym na Uniwersytecie Narodów Zjednoczonych w Macao i Portugalii. Był kierownikiem ponad 80 projektów badawczych i przemysłowych, głównym organizatorem 60 konferencji naukowych, członkiem komitetów programowych 350 konferencji. Jest autorem ponad 200 publikacji naukowych. Jego aktywność zawodowa obejmuje doradztwo, członkostwo w organizacjach zawodowych, radach redakcyjnych czasopism naukowych, grup eksperckich, komitetach, radach i stowarzyszeniach. Wypromował 18 doktorów, z których 6 uzyskało następnie habilitację, a 2 tytuł profesora. Jest laureatem 40 nagród za osiągnięcia w pracy naukowej i dydaktycznej.

Na jego wykłady w języku polskim, angielskim i francuskim uczęszczało około 20.000 studentów. Aktualnie specjalizuje się w tematyce technologii e-biznesu, e-administracji, gospodarce i społeczeństwie cyfrowym i przemyśle 4.0.

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 cyber_Folks S.A.) z siedzibą w Poznaniu jako Specjalista ds. Projektów Unijnych.



Rada Nadzorcza

Kamil Pałyska

Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

Kamil Pałyska posiada ponad 13-letnie doświadczenie w dziedzinie finansów. Obecnie kieruje zespołem w dziale finansów w Grupie Kapitałowej Agora SA., wspierając spółki w Grupie w zakresie kontrolingu, raportowania finansowego i niefinansowego, podatków i sprawozdawczości finansowej. Prowadzi również szkolenia z zakresu nowych standardów i zmian w legislacji podatkowej dotyczącej finansów dużych przedsiębiorstw.

Posiada Certyfikat księgowego wydany przez Ministra Finansów oraz jest na ostatnim etapie otrzymania międzynarodowego tytułu ACCA (Association of Chartered Certified Accountants). Jest absolwentem Uniwersytetu Warszawskiego na którym ukończył kierunek Finanse i rachunkowość.

Karierę zawodową rozpoczął w biurze rachunkowym gdzie stawiał swoje pierwsze kroki w finansach. Po 4 latach przeniósł się do międzynarodowej firmy doradczej KPMG, gdzie dalej kontynuował poszerzanie wiedzy z zakresu finansów zaczynając od stanowiska Starszego Kierownika projektów audytowych w dziale Technologia, Media i Telekomunikacja. W latach 2018 – 2020 był Managerem w dziale audytu w Deloitte Polska. Przez te 7 lat brał udział w wielu projektach doradczych z zakresu audytu, akwizycji, restrukturyzacji oraz pomocy we wprowadzaniu IPO spółek giełdowych.

Zmiany w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej

W I półroczu 2022 r. nie nastąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej.

Inne informacje



Rada Nadzorcza

Zasady zarządzania Spółką i Grupą

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

Opis istotnych postępowań toczących się przed sądem

Grupa R22 posiada nierozliczone zaliczki wypłacone spółce SOPOL Solewodzińscy sp. j. („SOPOL”) w kwocie 517 tys. zł z tytułu umowy o świadczenie usług. Grupa R22 zgodnie z umową o świadczenie usług zawarła z SOPOL naliczyła karę umowną w wysokości 1.100.000 zł z tytułu niezapewnienia przez SOPOL minimalnej dziennej przepustowości wysyłek wiadomości SMS zgodnie z postanowieniami umowy. Postępowanie o wydanie 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 kary umownej Komornik Sądowy przy Sądzie Rejonowym w Mikołowie wszczął postępowanie egzekucyjne z nieruchomości będących własnością wspólników SOPOL. Ponadto Grupa R22 posiada wpisaną hipotekę przymusową w kwocie 1.396.208,04 zł na nieruchomości będącej własnością SOPOL tytułem zabezpieczenia roszczeń z tytułu powyższej kary umownej.

W 2020 r. Grupa dokonała odpisu aktualizującego wartość należności w wysokości 250 tys. zł. Na 31 grudnia 2021 r. Grupa dokonała oceny ryzyka spłaty przez dłużnika należności i w rezultacie tej oceny uznaje, że utworzony w roku poprzednim odpis aktualizujący jest wystarczający.

Na dzień sporządzenia raportu toczy się postępowanie z powództwa spółki Vercom S.A. wobec Polkomtel sp. z o.o. o zapłatę kwoty 4.806.945 zł wraz z odsetkami ustawowymi za opóźnienie za okres od 4 maja 2020 r. do dnia zapłaty tytułem kary umownej zastrzeżonej na rzecz Spółki. Pozew został złożony przez Spółkę 5 lutego 2021 r. W opinii Spółki, Polkomtel nie wykonywał należycie swoich zobowiązań wynikających z zawartej pomiędzy stronami umowy dotyczącej realizacji zleceń Spółki, dotyczących wysyłania/otrzymywania przez Spółkę wiadomości SMS/MMS według określonych pomiędzy stronami zasad.

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

Zatrudnienie

Na 30 czerwca 2022 r. w Grupie, w przeliczeniu na pełne etaty, były zatrudnione 472 osób. W trakcie II kwartału 2022 r. średnie zatrudnienie wyniosło 470 osób.

Poręcznie i gwarancje

Poręczenia i gwarancje zostały opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Istotne transakcje z podmiotami powiązanymi

Transakcje z podmiotami powiązanymi były zawierane na warunkach rynkowych. Transakcje zostały przedstawione w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym (nota nr 24).

Prognoza finansowa

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych.

Istotne umowy

W I półroczu 2022 r. Grupa nie zawarła istotnych umów.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie

6 czerwca 2022 r. odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki. Podczas ZWZ Akcjonariusze zdecydowali m.in. o podziale zysku netto osiągniętego w 2021 r., w tym wypłacie dywidendy w łącznej wysokości 4 mln zł oraz upoważnieniu zarządu do przeprowadzenia skupu akcji własnych o łącznej wartości 10 mln zł.

Informacje na temat Walnych Zgromadzeń dostępne są na stronie internetowej spółki: www.r22.pl/walne-zgromadzenie/



Oświadczenie Zarządu

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej R22 za I półrocze 2022 r.

Zarząd R22 S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, skonsolidowane sprawozdanie finansowe R22 za I półrocze 2022 r. zakończone 30 czerwca 2022 r. sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości.

Zarząd oświadcza także, iż zaprezentowane dane odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy oraz jej wynik finansowy. Sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Jakub Dwernicki
Prezes Zarządu

Robert Stasik
Wiceprezes Zarządu


Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia jednostkowego sprawozdania finansowego R22 za I półrocze 2022 r.

Zarząd R22 S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, jednostkowe sprawozdanie finansowe R22 za I półrocze 2022 r. zakończone 30 czerwca 2022 r. sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości.

Zarząd oświadcza także, iż zaprezentowane dane odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową spółki oraz jej wynik finansowy. Sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Jakub Dwernicki
Prezes Zarządu

Robert Stasik
Wiceprezes Zarządu



Data sporządzenia i zatwierdzenia do publikacji
Sprawozdania Zarządu z działalności R22 S.A. oraz
Grupy Kapitałowej R22 w I półroczu 2022 r.

6 września 2022 r.

Data publikacji Sprawozdania Zarządu z
działalności R22 S.A. oraz Grupy Kapitałowej
R22 w I półroczu 2022 r.:

6 września 2022 r.



Jakub Dwernicki

Prezes Zarządu



Rober Stasik

Wiceprezes Zarządu