



CloudTechnologies

Wyniki finansowe Q3 2021

Prezentacja inwestorska

Listopad 2021



CloudTechnologies

Podsumowanie Q3 2021

14,4

mln PLN

Przychody

5,6

mln PLN

EBITDA

4,4

mln PLN

Zysk netto

+15,9%

vs Q3 2020
Przychody

+3,3

mln PLN

vs Q3 2020
EBITDA

+3,7

mln PLN

vs Q3 2020
Zysk netto

Podsumowanie Q3 YTD 2021

40,8

mln PLN

Przychody

13,4

mln PLN

EBITDA

7,5

mln PLN

Zysk netto

+18,7%

vs Q3 YTD 2020
Przychody

+11,0

mln PLN

vs Q3 YTD 2020
EBITDA

+8,5

mln PLN

vs Q3 YTD 2020
Zysk netto

Spis treści

1 | Model biznesowy

2 | Dywersyfikacja przychodów

3 | Wydarzenia Q3 i Q3 YTD

4 | Wyniki finansowe Q3 i Q3 YTD

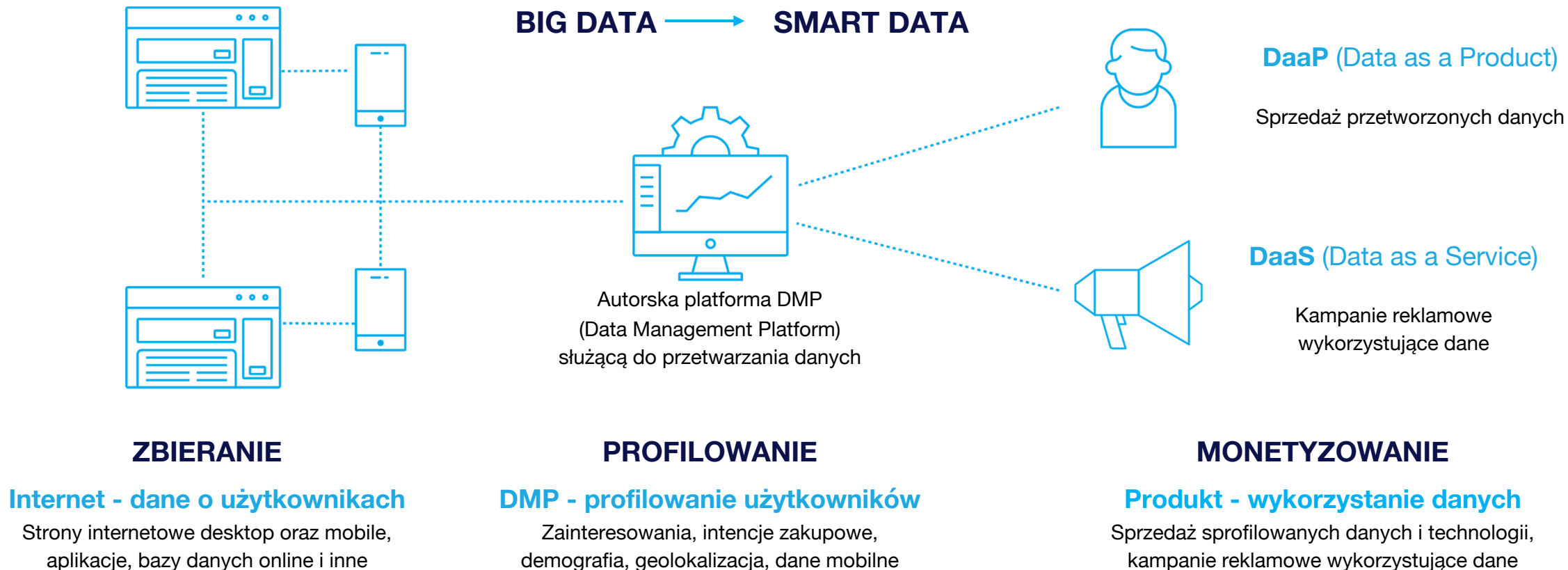
5 | Wyniki per segment

6 | Bilans

7 | Cash flow

8 | Podsumowanie

Monetyzujemy dane w internecie

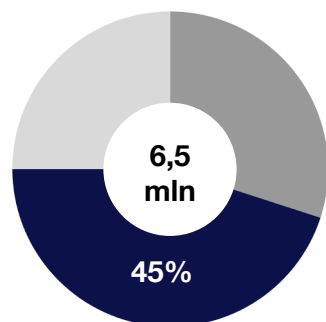


Dywersyfikacja biznesu pomiędzy segmenty

Data enrichment

Przychody Q3 2021 r.

+2,6 mln PLN r/r



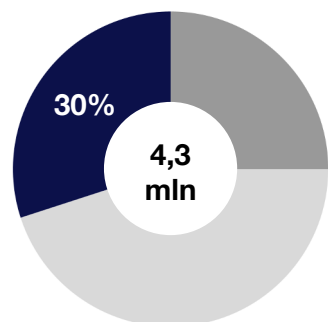
- Dostarczanie danych przeznaczonych do targetowania reklamy internetowej.
- Autorska technologia DMP służąca do gromadzenia, analizy i monetyzacji danych, oferowana w modelu SaaS lub na licencji.

**DYSTRYBUTORZY DANYCH
I TECHNOLOGII**

Data consulting

Przychody Q3 2021 r.

+0,6 mln PLN r/r



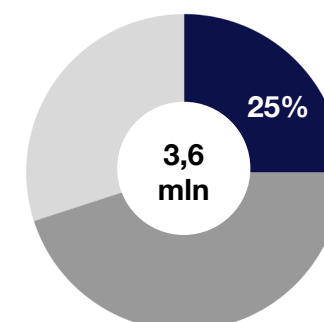
- Efektywne kampanie wizerunkowe wsparte analityką Big Data.
- Kampanie performance z użyciem danych.
- Wzrost konwersji dzięki analizie i modelowaniu danych o klientach.

**AGENCJE REKLAMOWE I DOMY MEDIOWE
KLIENCI BEZPOŚREDNI**

Data acquisition

Przychody Q3 2021 r.

-1,0 mln PLN r/r



- Kampanie afiliacyjne na globalnych rynkach.
- Pośrednictwo w hurtowej (brokerskiej) odsprzedaży mediów reklamowych, celem pozyskania danych, monetyzowanych w pozostałych segmentach.

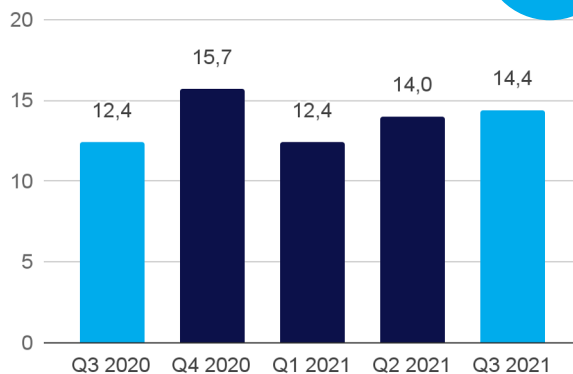
**SIECI AFILIACYJNE
BROKERZY POWIERZCHNI REKLAMOWYCH**

Wydarzenia Q3: Kolejny okres wzrostu Grupy i powrót klasycznej sezonowości biznesu po pandemii

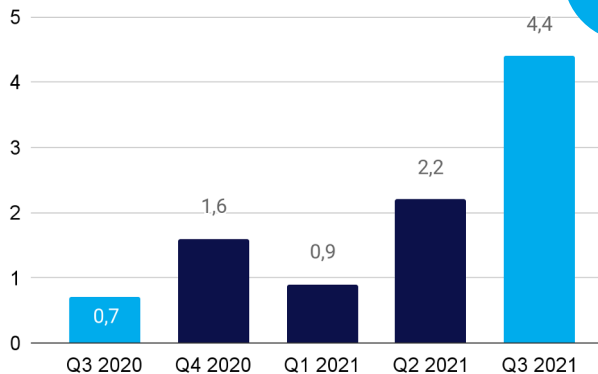
- **Data enrichment** rośnie r/r oraz kw/kw
Model biznesowy Cloud Technologies oparty jest na sprzedaży danych, a dynamiczny rozwój segmentu Data enrichment stanowi kluczowy czynnik wzrostu sprzedaży spółki, odpowiadając już za blisko połowę osiągniętych przychodów. Marża na poziomie ok. 68% sprawia, że segment w największym stopniu kontrybuuje do wzrostu wyników EBITDA i netto całej Grupy.
- **Zwolnienie z obowiązku zwrotu części wsparcia otrzymanego w ramach Tarczy Finansowej**
Polski Fundusz Rozwoju dokonał zwolnienia z obowiązku zwrotu części subwencji finansowej otrzymanej przez Grupę Cloud Technologies w ramach Tarczy Finansowej, kwota zwolnienia wyniosła 1,575 mln PLN. W wyniku umorzenia Grupa rozpoznała zdarzenie jako pozostały przychód operacyjny.
- **Wpływ pandemii COVID-19 i sezonowości na działalność operacyjną**
Grupa należy do grona beneficjentów przeniesienia aktywności konsumentów i firm do Internetu, co przekłada się na wzrost popytu na dane i usługi reklamowe. Negatywny efekt pandemii zanotowany został przejściowo w II kwartale 2020 r. Obecnie, sezonowość biznesu Cloud Technologies powraca do stanu sprzed pandemii, który cechują niższe wyniki w okresie wakacyjnym w III kwartale, a najwyższa sprzedaż notowana jest w IV kwartale roku. Pomimo wpływu sezonowości Grupa poprawiła wyniki w Q3 2021 w porównaniu do Q2 2021.

Q3 2021: Wysokie wzrosty zysku netto i pozytywny cashflow

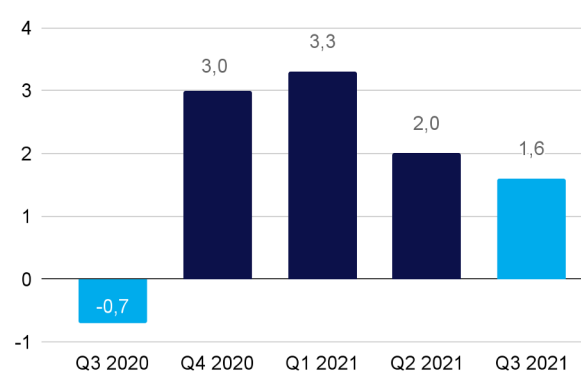
Przychody (mln PLN)



Zysk netto (mln PLN)



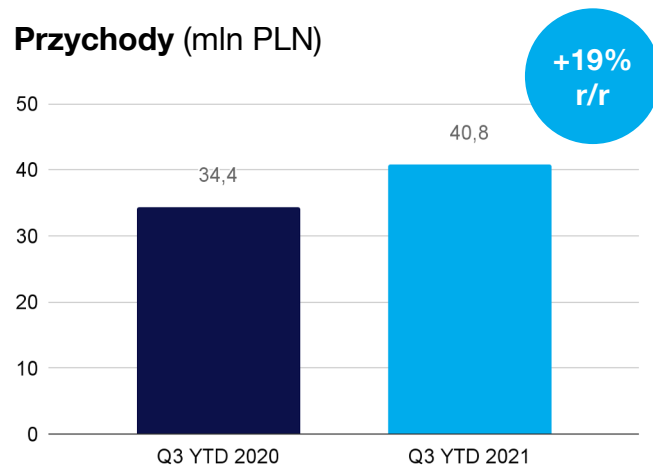
Cashflow (mln PLN)



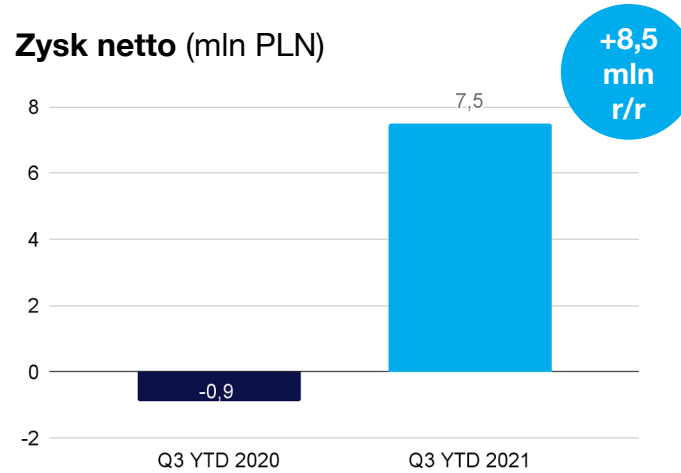
- Sprzedaż w Q3 2021 wzrosła zarówno w ujęciu r/r (wzrost o 16%) jak i kw/kw (wzrost o 3%), co jest pozytywnym wynikiem ze względu na sezonowość biznesu Cloud Technologies, którą standardowo cechuje niższa sprzedaż w okresie wakacyjnym, w Q3. Na utrzymanie trendu wzrostowego kw/kw wpłynął przede wszystkim stale rosnący segment Data enrichment, który wzrósł o 65% r/r i 14% kw/kw. Segment odpowiada już za ponad 45% sprzedaży całej Grupy.
- Wynik netto w Q3 w wysokości 4,4 mln PLN istotnie przewyższył zysk osiągnięty w najlepszym, zgodnie z sezonowością rynku reklamy internetowej, okresie Q4 2020, a także zwiększył się w ujęciu kw/kw o ponad 2 mln PLN. Po wyłączeniu zdarzeń jednorazowych w postaci zwolnienia z obowiązku zwrotu części subwencji finansowej w ramach Tarczy Finansowej w wysokości 0,9 mln PLN w Q2 i 1,6 mln PLN w Q3, zysk netto wzrósł o 2,1 mln PLN r/r i 1,6 mln PLN kw/kw. W największym stopniu do wyniku, za sprawą wysokich przychodów i generowanej marży, kontrybuował segment Data enrichment.
- W Q3 2021 kolejny raz zanotowano pozytywny cashflow, stan gotówki na koniec okresu wyniósł blisko 25 mln PLN. Zgodnie ze strategią spółki, środki te mogą posłużyć do inwestycji w rozwój technologii lub do potencjalnych akwizycji, których celem jest rozbudowa sieci dystrybucji danych.

Q3 YTD 2021: Skokowy wzrost rentowności spółki

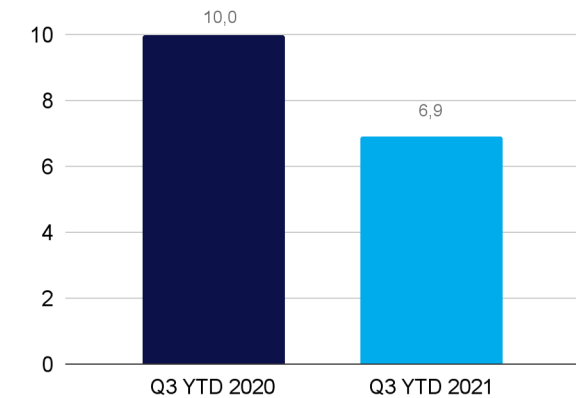
Przychody (mln PLN)



Zysk netto (mln PLN)



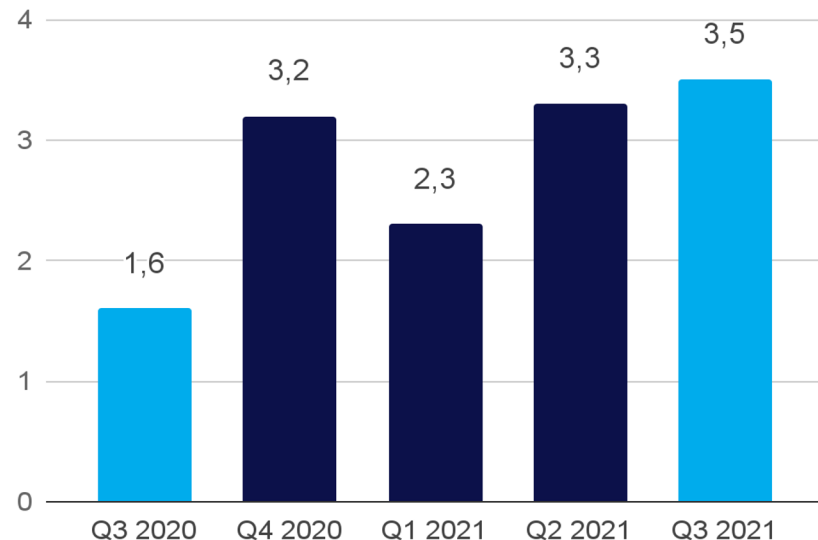
Cashflow (mln PLN)



- Sprzedaż Grupy narastająco w okresie Q1-Q3 2021 wzrosła o 19% r/r i wyniosła ponad 40 mln PLN. Na wynik w największym stopniu wpływ miał segment Data enrichment, który podwoił swoją sprzedaż rosnąc o 120% r/r.
- Narastająco po trzech kwartałach zysk netto wyniósł 7,5 mln PLN. Po oczyszczeniu go z wpływu subwencji finansowych w ramach Tarczy Finansowej wyniósł 5,0 mln PLN i odnotował skokowy wzrost względem analogicznego okresu w roku ubiegłym. Jednocześnie skorygowany zysk netto po trzech kwartałach przewyższa już zysk z całego ubiegłego roku o 4,5 mln PLN (+921%), a spółka historycznie najlepsze rezultaty osiąga w Q4.
- Cashflow Grupy osiągnięty po trzech kwartałach ponownie był pozytywny i wyniósł 6,9 mln PLN wobec 10,0 mln PLN w ubiegłym roku, w którym odnotowano jednorazowe zdarzenia w postaci m.in. otrzymania pożyczek PFR (3,4 mln PLN). Przepływy operacyjne po trzech kwartałach 2021 r. były natomiast wyższe w ujęciu r/r (10,7 mln PLN vs 9,7 mln PLN).

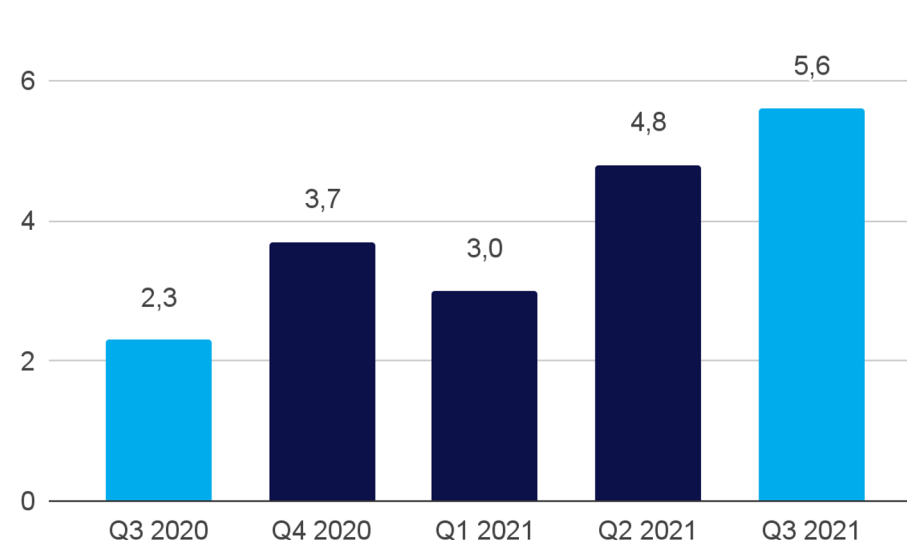
Q3 2021: Efektywny model biznesowy napędza wzrosty

EBITDA segmentów* (mln PLN)



- Model biznesowy Cloud Technologies jest zdywersyfikowany, skalowalny i korzysta z efektu dźwigni operacyjnej, która w największym stopniu widoczna jest w segmencie Data enrichment, gdzie marża sięga blisko 70%, przekładając się na dynamiczny wzrost EBITDA segmentu. W ujęciu r/r, zanotował on wzrost o 77%. Wynik EBITDA segmentów w Q3 2021 to najlepszy wynik od ponad 3 lat.

EBITDA (mln PLN)

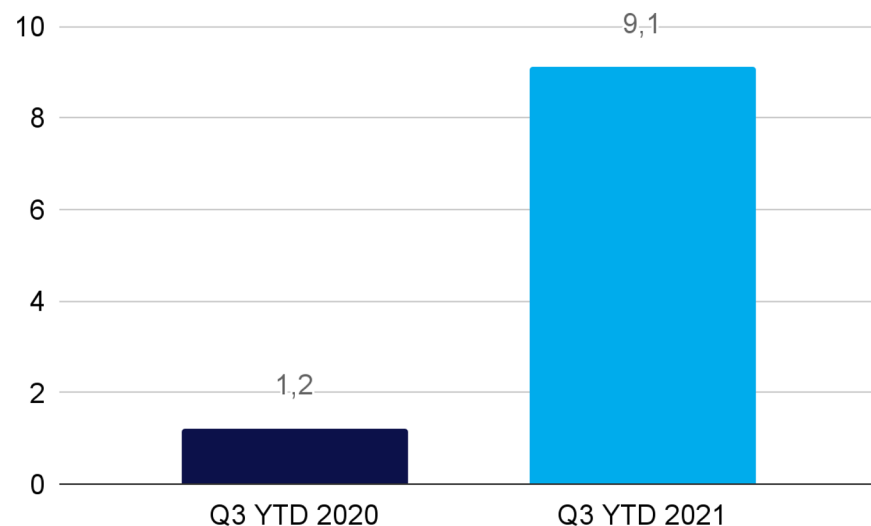


- Poziom EBITDA w Q3 wyniósł 5,6 mln PLN, ponad dwukrotnie przewyższając wynik osiągnięty w porównywalnym okresie 2020 roku. Wyłączając wpływ zdarzeń jednorazowych w kwocie 1,6 mln w Q3 i w kwocie 0,9 mln w Q2 (umorzenia w ramach Tarczy Finansowej), spółce udało się zanotować wzrost kw/kw pomimo sezonowo trudniejszego, okresu wakacyjnego w branży reklamy cyfrowej. W Q4 spółka będzie beneficjentem najlepszego dla branży okresu w roku.

* EBITDA segmentów operacyjnych, nie uwzględnia pozostałej działalności operacyjnej oraz dotacji

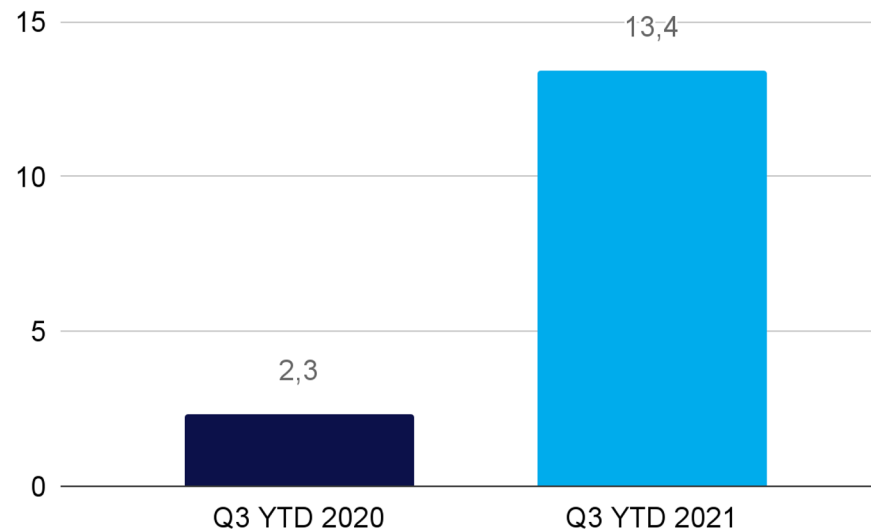
Q3 YTD 2021: Dynamiczny wzrost wyniku EBITDA Grupy

EBITDA segmentów* (mln PLN)



- EBITDA segmentów Grupy wyniosła narastająco po trzech kwartałach 2021 roku 9,1 mln PLN, co przekłada się na wzrost o 669 % r/r. Najwyższy wzrost ponownie zanotowany został w segmencie Data enrichment, który ponad trzykrotnie zwiększył swoją wartość rosnąc o 242% r/r. Na wzrost EBITDA segmentów nie mają wpływu umorzenia z Tarczy Finansowej.

EBITDA (mln PLN)

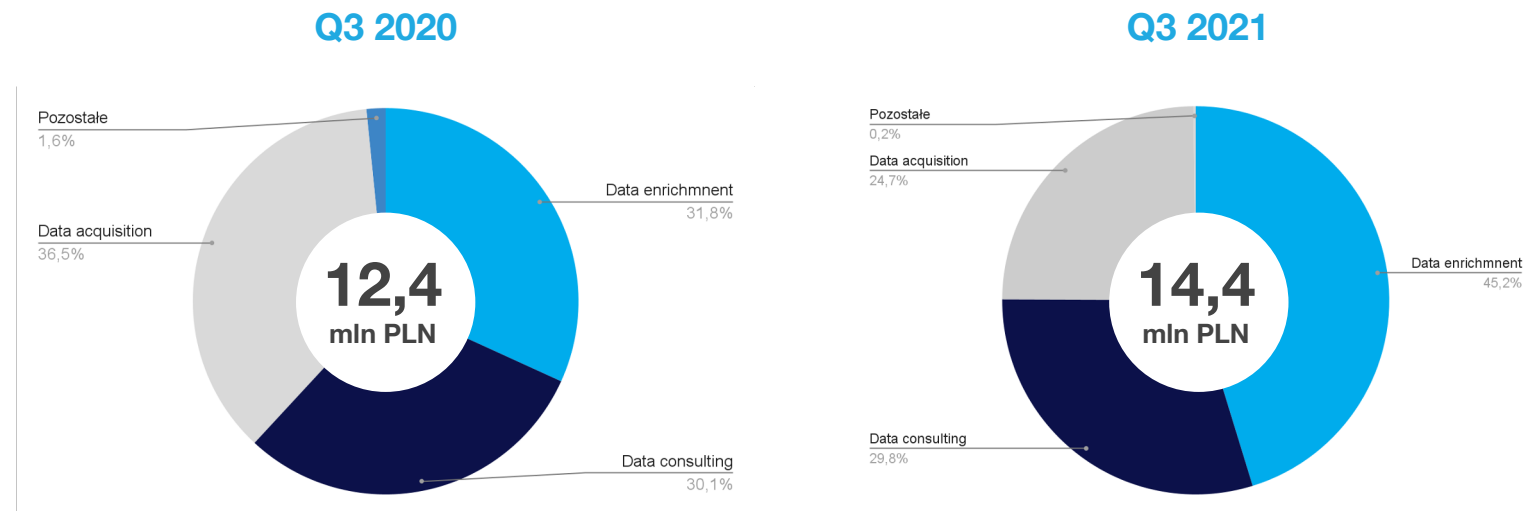


- Dynamika wzrostu EBITDA grupy przekroczyła 470% r/r i osiągnęła poziom 13,4 mln PLN. Na wyniki Q2 i Q3 2021 pozytywny wpływ miało dodatkowe częściowe umorzenie pożyczek od PFR, odpowiednio 0,9 mln PLN i 1,6 mln PLN. Po wyłączeniu tych zdarzeń jednorazowych, wynik EBITDA wzrósł blisko 5-krotnie.

* EBITDA segmentów operacyjnych, nie uwzględnia pozostałej działalności operacyjnej oraz dotacji

Data enrichment rośnie systematycznie i dynamicznie, odpowiadając już za blisko 50% przychodów

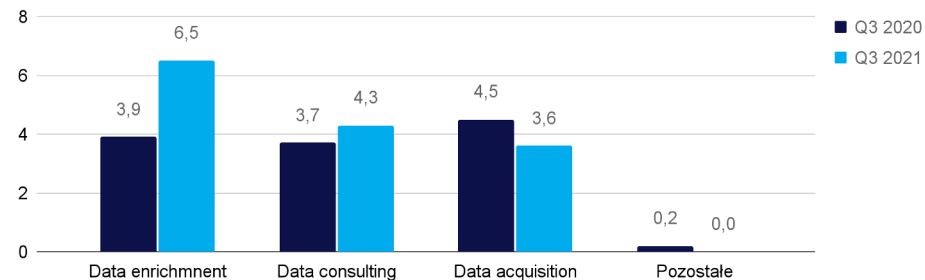
- Wzrost udziału segmentu o najwyższym poziomie marży Data enrichment kosztem spadku udziału segmentu o negatywnej marży Data acquisition.
- Wysoki wzrost znaczenia segmentu Data enrichment, który odpowiadał w Q3 2021 już za ponad 45% przychodów Grupy, a zanotowany poziom marżowości już trzeci kwartał z rzędu zbliżył się do 70%.
- Data consulting cechuje stabilny poziom przychodów, a co najważniejsze, notowana od kilku kwartałów rentowność tego obszaru biznesu.
- Segment DA pełni funkcję dostawcy danych do pozostałych segmentów, koncentrując się na ich jakości. Wpływa to na stopniowe obniżanie przychodów tego segmentu oraz ich wzrost, razem z marżą, w Data enrichment.



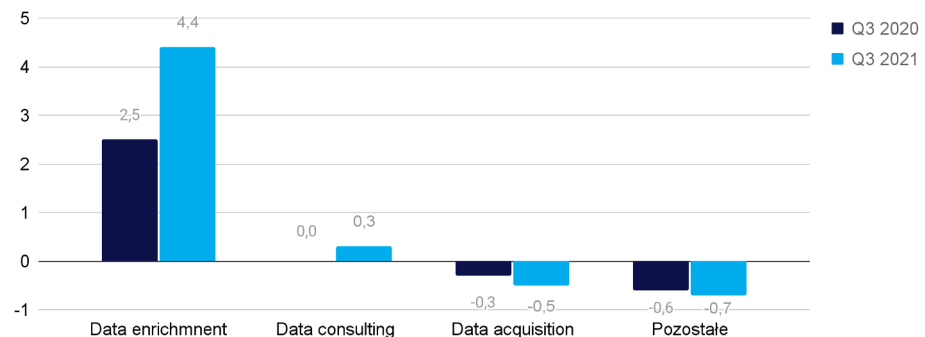
Q3 2021 segmenty: skalowalny Data enrichment

- **Data enrichment** kolejny kwartał z rzędu notuje dynamiczne wzrosty, co w połączeniu z wysokim poziomem marży na poziomie bliskim 70%, wpływa pozytywnie na wyniki całej Grupy. Segment cechuje się wysokim poziomem skalowalności oraz jest zdywersyfikowany pod względem liczby klientów. Dodatkowo, dzięki sprzedaży wieloletnich licencji na DMP, dynamika wzrostu EBITDA (78%) przewyższyła wzrost przychodów (65%).
- **Data consulting** odnotował zarówno wzrost sprzedaży jak i rentowności, pomimo okresu wakacyjnego, która wpływa negatywnie na działalność agencji reklamowych.
- **Data acquisition** notuje spadek przychodów związany z optymalizacją procesu pozyskiwania danych. Grupa koncentruje się na danych o wysokiej jakości, co ma przełożenie na ich wyższy potencjał sprzedażowy, z sukcesem wykorzystywany w segmencie Data enrichment. Ponadto w segmencie znajdują się koszty związane z działaniami zmierzającymi do komercjalizacji technologii DSP w utworzonej w tym roku spółce zależnej w UK.
- Segment **Pozostałe** obejmuje działalność centralną Grupy, m.in. koszty związane z księgowością, obecnością na giełdzie itp.

Przychody (mln PLN)



EBITDA segmentów (mln PLN)



Q3 2021 Bilans: wzrost aktywów obrotowych i poziomu gotówki



Bilans

Wybrane pozycje

- Zmiana struktury WNIP: zakończenie kolejnego projektu objętego dotacją ("Big Data Analytics Platform") oraz następnej generacji platformy DMP.
- Wzrost pozostałych aktywów trwałych: rozpoznanie dodatkowych aktywów i zobowiązań leasingowych zgodnie z MSSF 16 (najem biura oraz serwerów) oraz podpisanie długoterminowych umów zakupu danych.
- Relatywnie stabilny poziom należności handlowych pomimo rosnącej skali działalności.
- Znaczący wzrost gotówki, kilkakrotnie przewyższającej zadłużenie (ujemny dług netto), obejmujące przede wszystkim zobowiązania leasingowe wg MSSF 16.
- Wzrost przychodów przyszłych okresów wynikający przede wszystkim z podpisania wieloletnich umów sprzedaży licencji na DMP, pozyskanych dotacji oraz około 2-letnich kontraktów na sprzedaż danych.

w mln PLN	30.09.2021	31.12.2020	30.09.2020
Aktywa trwałe:	47,5	47,3	42,1
(a) WNIP	35,8	39,3	40,0
(b) Pozostałe	11,7	8,1	2,1
Aktywa obrotowe:	56,9	51,4	51,7
(a) Należności handlowe	26,4	28,1	25,0
(b) Gotówka i ekwiwalenty	24,7	17,8	14,9
(c) Pozostałe	5,8	5,5	11,8
Aktywa razem	104,4	98,8	93,8
Kapitał własny	74,1	64,6	57,8
Zobowiązania i rezerwy:	30,3	34,2	35,9
(a) Zobowiązania handlowe	2,7	4,9	3,8
(b) Zadłużenie odsetkowe	3,4	7,7	9,1
(c) Przychody przyszłych okresów	22,0	20,3	20,4
(d) Pozostałe	2,2	1,4	2,6
Pasywa Razem	104,4	98,8	93,8

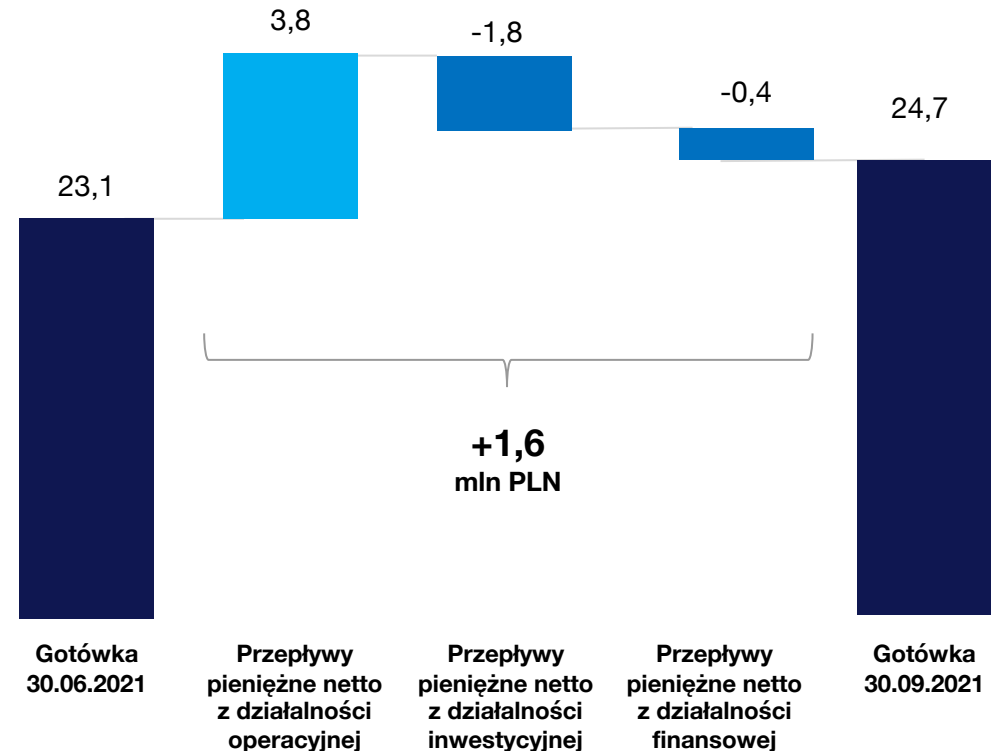
Q3 2021 Cash Flow: 1,6 mln PLN wzrostu poziomu gotówki



Cash flow

Wybrane pozycje w mln PLN

- Wzrost poziomu gotówki w trzecim kwartale o 1,6 mln PLN, w tym pozytywny cash flow z działalności operacyjnej w wysokości 3,8 mln PLN.
- CAPEX m.in. na (a) kontynuację rozwoju platformy DMP kolejnej generacji, (b) płatność za nabyte udziały w TL1, (c) udzielenie pożyczki inwestycyjnej, (d) uzupełnienie floty.
- Ujemne przepływy z działalności finansowej wynikające przede wszystkim ze spłaty bieżących zobowiązań leasingowych.

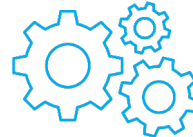


Podsumowanie



Globalny rynek

stały trend rosnącej bazy użytkowników z dostępem do internetu i cyfryzacji społeczeństwa co wpływa na wzrost źródeł danych, głównego obszaru działalności Cloud Technologies



Rozwój autorskich technologii

platforma DMP, oferowana w formule SaaS lub w formie licencji, o szerokim zastosowaniu w analizie danych, a także rozwój i komercjalizacja platformy sprzedażowej DSP



Zdywersyfikowany biznes

skalowalny i efektywny model biznesowy spółki ze znaczącym wzrostem dynamik kluczowego, najbardziej marżowego segmentu Data enrichment

50 | Technology **Fast 50**
2017 CENTRAL EUROPE
Deloitte.

500 | Technology **Fast 500**
2017 EMEA
Deloitte.

 **EY Entrepreneur
Of The Year***
2015 Finalist

 **1000**
Europe's Fastest
Growing Companies

Dziękujemy za uwagę

Piotr Prajsnar
Prezes Zarządu

Piotr Soleniec
Członek Zarządu, CFO



CloudTechnologies