



CloudTechnologies

Wyniki finansowe Q4 2021

Prezentacja inwestorska

Luty 2022



CloudTechnologies

Podsumowanie Q1-Q4 2021

55,0

mln PLN

Przychody

17,5

mln PLN

EBITDA

8,7

mln PLN

Zysk netto

+9,7%

vs 2020
Przychody

+11,4

mln PLN

vs 2020
EBITDA

+8,1

mln PLN

vs 2020
Zysk netto

Podsumowanie Q4 2021

14,2

mln PLN

Przychody

4,1

mln PLN

EBITDA

1,2

mln PLN

Zysk netto

-9,9%

vs Q4 2020
Przychody

+0,4

mln PLN

vs Q4 2020
EBITDA

-0,4

mln PLN

vs Q4 2020
Zysk netto

S

Spis treści

1 | Model biznesowy

2 | Dywersyfikacja przychodów

3 | Wydarzenia Q4 oraz strategia 2021 - 2023

4 | Wyniki finansowe Q4 i Q1-Q4 2021

5 | Wyniki per segment

6 | Bilans

7 | Cash flow

8 | Podsumowanie

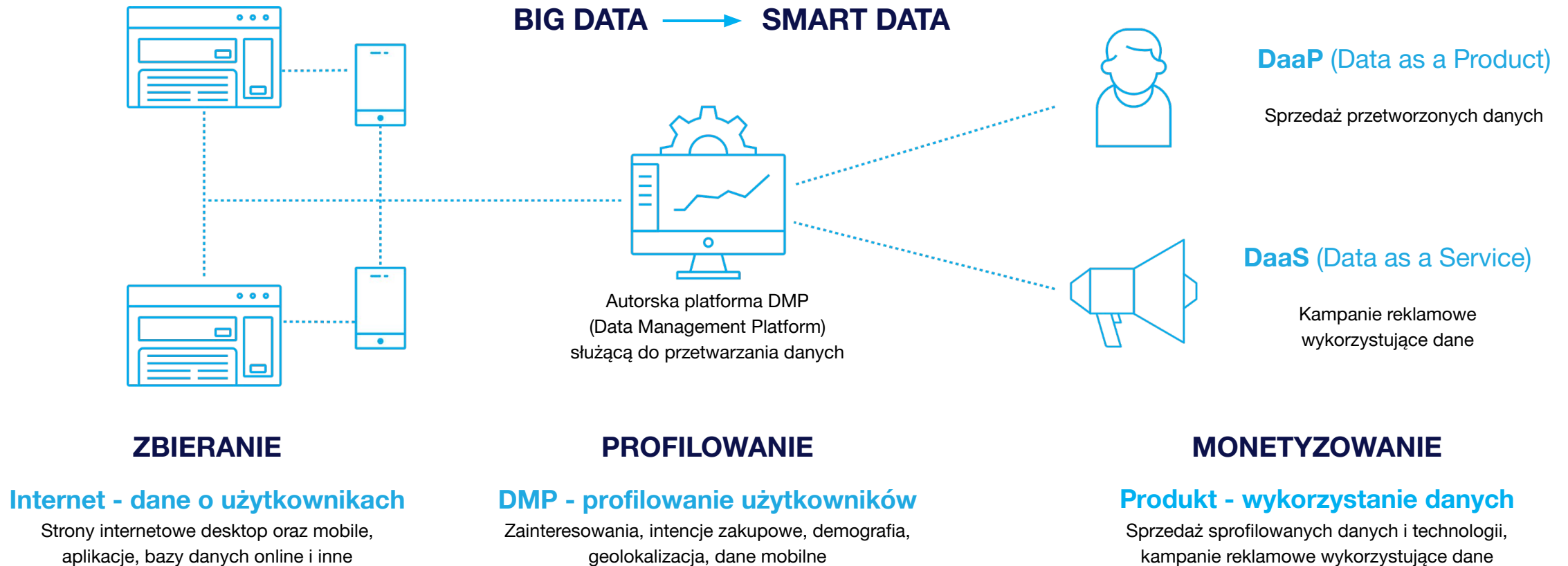
M

Model biznesowy i segmenty Cloud Technologies



CloudTechnologies

Monetyzujemy dane w internecie

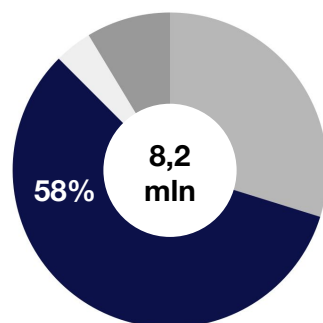


Dywersyfikacja biznesu pomiędzy segmenty

Data enrichment

Przychody Q4 2021 r.

+2,5 mln PLN r/r



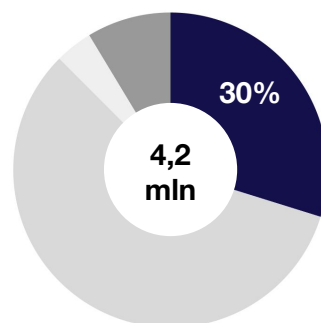
- Dostarczanie danych przeznaczonych do targetowania reklamy internetowej.
- Autorska technologia DMP służąca do gromadzenia, analizy i monetyzacji danych, oferowana w modelu SaaS lub na licencji.

DYSTRYBUTORZY DANYCH
I TECHNOLOGII

Data consulting

Przychody Q4 2021 r.

-1,7 mln PLN r/r



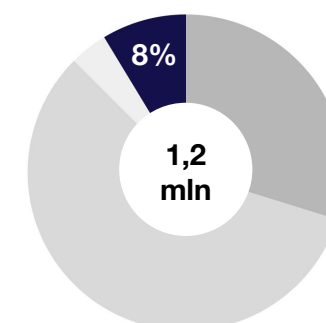
- Efektywne kampanie wizerunkowe wsparte analityką Big Data.
- Kampanie performance z użyciem danych.
- Wzrost konwersji dzięki analizie i modelowaniu danych o klientach.

AGENCJE REKLAMOWE I DOMY MEDIOWE
KLIENCI BEZPOŚREDNI

Data acquisition

Przychody Q4 2021 r.

-2,2 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

W

Wydarzenia Q4 2021

oraz strategia 2021 - 2023



CloudTechnologies

Wydarzenia Q4: Najlepszy w historii wynik kluczowego segmentu Grupy



- **Najlepszy w historii wynik segmentu Data enrichment**

Systematyczny i dynamiczny rozwój na przestrzeni ostatnich kwartałów, pozwolił zakończyć rok 2021 z rekordowym udziałem Data enrichment w przychodach segmentów na poziomie 58%. Pod względem sprzedaży, dla segmentu Data enrichment był to najlepszy kwartał w historii - w Q4 2021 poziom sprzedaży segmentu sięgnął 8,2 mln PLN, a wartość EBITDA wyniosła 5,5 mln PLN. Znacząca marża cechująca ten segment, utrzymuje wysoką wartość na poziomie 67%. Szybki rozwój Cloud Technologies potwierdzony rosnącymi wynikami finansowymi, jest osiąganym w największym stopniu przez konsekwentny wzrost segmentu Data enrichment.



- **Publikacja strategii rozwoju Grupy na lata 2021-2023**

Z końcem listopada Cloud Technologies przedstawiło nową strategię rozwoju, która zakłada osiągnięcie pozycji wiodącego dostawcy na globalnym rynku danych w ciągu najbliższych kilku lat. W realizacji celu wsparciem okazać mają się planowane inwestycje do 50 mln PLN w horyzoncie do 2023 r. Obejmą akwizycje międzynarodowe (ok. 10 mln PLN), zakup technologii (ok. 15 mln PLN), prace badawczo-rozwojowe (ok. 10 mln PLN) oraz skup akcji własnych (ok. 15 mln PLN), który umożliwi realizację programu motywacyjnego na lata 2021 - 2023.

Trzy perspektywy strategii Cloud Technologies 2021 - 2023



Perspektywa biznesowa

- Globalizacja biznesu
- Rozwój własnych technologii
- Zwiększenie monetyzacji danych



Perspektywa finansowa

- Zakup technologii
- Skup akcji własnych
- Akwizycje międzynarodowe
- Działalność B+R



Perspektywa korporacyjna

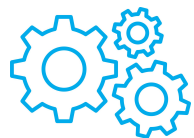
- Program motywacyjny
- Główny Rynek GPW

Realizacja strategii 2021 - 2023



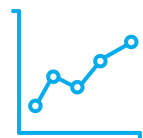
Międzynarodowe akwizycje

- Cloud Technologies jest aktywne na rynku przejęć i międzynarodowych akwizycji, stale analizując kolejne możliwości inwestycyjne w celu wyselekcjonowania najwyższej jakości podmiotów posiadających międzynarodowe kanały dystrybucji danych, które mogą znacząco przyczynić się do rozwoju sprzedaży Grupy, zwłaszcza w kluczowym segmencie Data enrichment. W 2021 r. spółka nabyła 24% udziałów w hiszpańskiej firmie The Linea1 MKT S.L., z możliwością zwiększenia swojego zaangażowania w przyszłości.



Rozwój kompetencji technologicznych

- Grupa rozwija autorską technologię w postaci platformy DMP oraz prowadzi działania zmierzające do zakupu kodów źródłowych platformy DSP, chcąc wzmocnić swoją pozycję konkurencyjną i uzyskać korzyści płynące z synergii obydwu technologii.



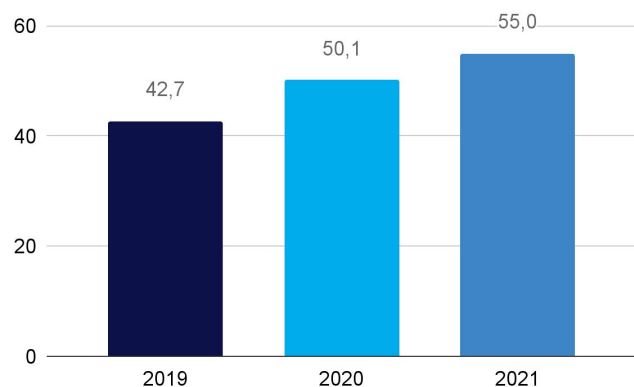
Skup akcji i program motywacyjny

- Jednym z kluczowych elementów strategii Cloud Technologies na lata 2021-2023 jest program motywacyjny dla kluczowych pracowników i przeprowadzenie w jego ramach skupu akcji własnych.
- 31 stycznia 2022 roku na WZA podjęto uchwałę dotyczącą skupu 250 tys. akcji własnych w formie ciągłej za pośrednictwem rynku, a 11 lutego przyjęto regulamin skupu. Spółka na ten cel planuje przeznaczyć 15 mln PLN.
- Cena nabycia akcji w ramach programu motywacyjnego została ustalona na poziomie 25,00 zł z zastosowaną opcją premii oraz dyskonta, w zależności od poziomu spełnienia warunku KPI, którym jest skumulowana EBITDA na poziomie co najmniej 55 mln PLN w latach 2021-2023.

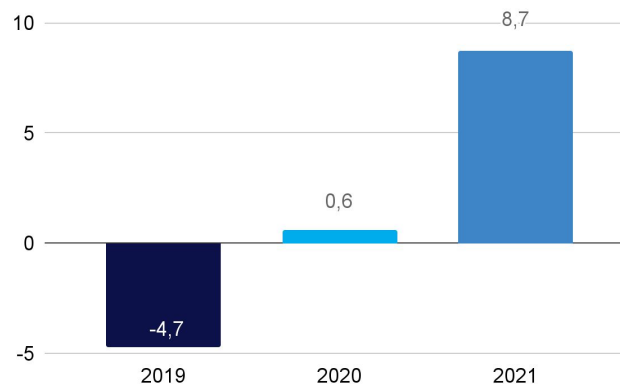
W Wyniki finansowe

2021: Skokowy wzrost rentowności Grupy

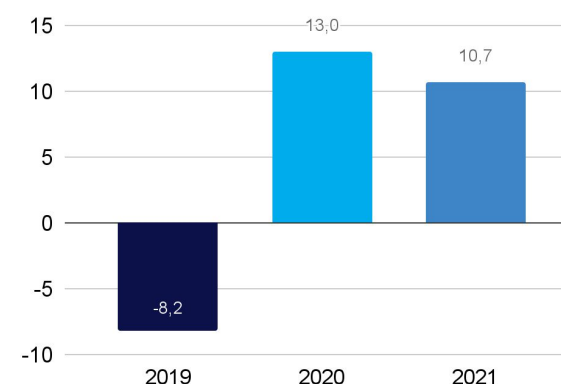
Przychody (mln PLN)



Zysk netto (mln PLN)



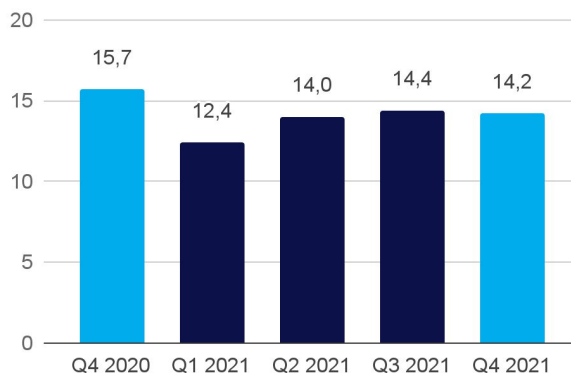
Cash flow (mln PLN)



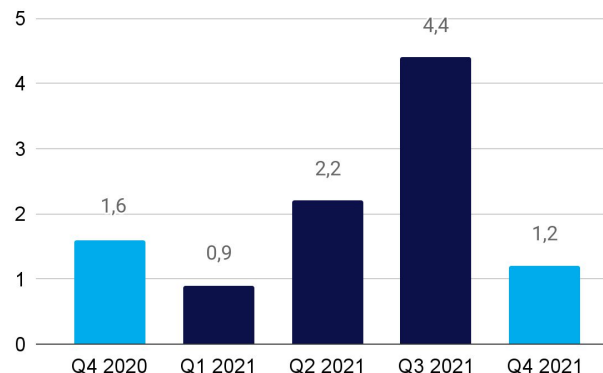
- Sprzedaż Grupy wzrosła w 2021 roku o 10% r/r i wyniosła 55 mln PLN. Do osiągniętego wyniku pozytywnie kontrybuował segment Data consulting, rosnąc o 10% r/r pomimo niższej liczby zleceń odnotowanej w Q4, a przede wszystkim segment Data enrichment, który zanotował wzrost o 87% r/r, co w ujęciu ilościowym przełożyło się na dodatkowe 11,6 mln PLN. Segment Data acquisition odnotował spadek przychodów, co jest efektem zamierzonej optymalizacji procesu pozyskiwania danych.
- W całym 2021 roku zysk netto wyniósł 8,7 mln PLN. Po oczyszczeniu go z wpływu subwencji w ramach Tarczy Finansowej osiągnięty wynik to 6,2 mln PLN, co oznacza skokowy wzrost o 5,6 mln PLN względem analogicznego okresu w roku ubiegłym. Rentowność w 2020 roku potwierdziła efektywność nowego modelu biznesowego, a skalowanie w roku 2021 dowiodło jego wysokiego potencjału, który będzie wspierał także przyszłe wyniki Grupy.
- Cash flow osiągnięty w 2021 roku ponownie był pozytywny i wyniósł 10,7 mln PLN wobec 13,0 mln PLN w ubiegłym roku, w którym odnotowano większą ilość jednorazowych zdarzeń m.in. w postaci otrzymania pożyczek PFR (3,4 mln PLN). Przepływy operacyjne w 2021 r. były natomiast wyraźnie wyższe w ujęciu r/r i wyniosły 16,5 mln PLN vs 10,9 mln PLN.

Q4 2021: Najlepszy kwartał w historii Data enrichment

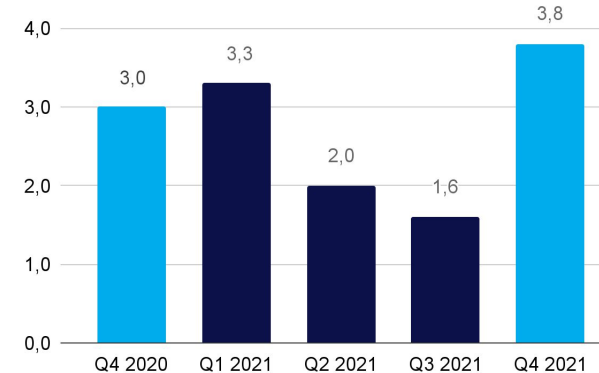
Przychody (mIn PLN)



Zysk netto (mIn PLN)



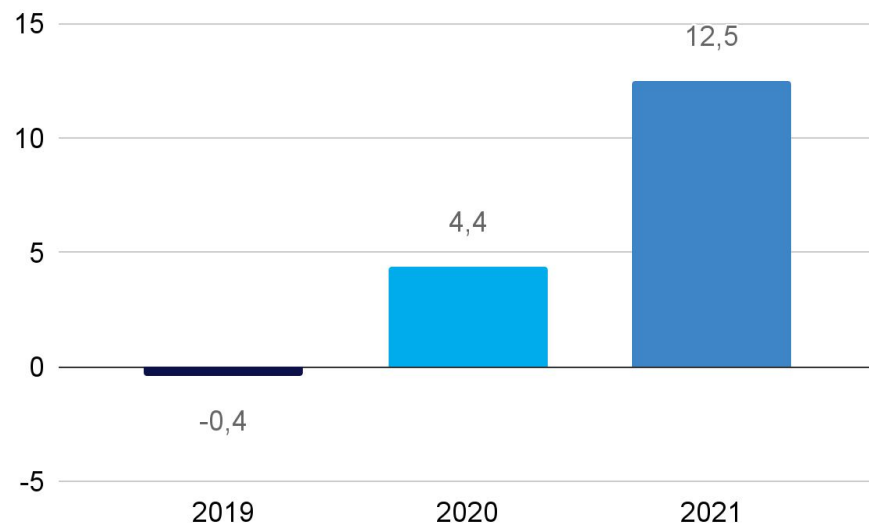
Cash flow (mIn PLN)



- W kluczowym segmencie dla całej Grupy - Data enrichment - Spółka odnotowała wzrost w ujęciu r/r o 43%, a w ujęciu kw/kw o 27%. Osiągnięta wartość kwartalnej sprzedaży w tym segmencie w Q4 2021 to wynik najlepszy w historii Grupy. W segmencie Data acquisition (DA) spółka zanotowała spadek o 2,2 mln PLN r/r, który wynika ze zmiany sposobu pozyskiwania danych z realizacji kampanii na rzecz bezpośredniego zakupu, pozwalając uzyskać dane o wyższym potencjale do monetyzacji, na czym korzysta segment Data enrichment (DE). W Q4 nastąpił 30% spadek przychodów r/r w segmencie Data consulting (DC) w wyniku mniejszej liczby pozyskanych zleceń, co wpłynęło na poziom sprzedaży zbliżony do poziomu z Q3 i brak wzrostu kw/kw. Wyraźny wzrost sprzedaży kluczowego segmentu DE został więc skompensowany przez spadki w segmentach DA oraz DC i sprzedaż Grupy w Q4 2021 była niższa w ujęciu r/r o 10% i o 1% w ujęciu kw/kw.
- Wynik netto w ostatnim kwartale nie zawierał już zdarzeń jednorazowych w postaci umorzenia zwrotu części subwencji w ramach Tarczy Finansowej (0,9 mln PLN w Q2 i 1,6 mln PLN w Q3). Wpływ na osiągnięty zysk netto w wysokości 1,2 mln PLN miały niższe dodatnie różnice kursowe niż w Q3 oraz rozliczenie CIT dla spółki OnAudience w kwocie 1,2 mln PLN w ostatnim kwartale roku.
- W Q4 2021 kolejny raz wystąpił wysoki, pozytywny cash flow. Przepływy pieniężne netto łącznie wyniosły 3,8 mln PLN (z czego z działalności operacyjnej: 5,7 mln PLN), a stan gotówki na koniec okresu wzrósł do 28,5 mln PLN. Zgodnie z aktualną strategią rozwoju spółki, środki te posłużą do realizacji zaplanowanych na lata 2022-2023 inwestycji w dalszy rozwój Grupy.

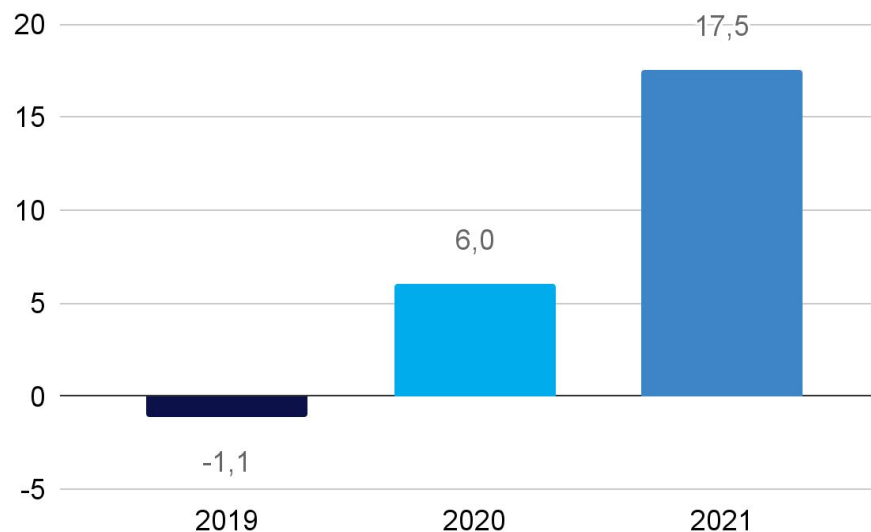
2021: Stały wzrostowy trend wyników

EBITDA segmentów* (mln PLN)



- EBITDA segmentów Grupy odzwierciedla zweryfikowany i skalowalny model biznesowy, który przełożył się na wzrost wyniku w 2021 roku o 183%, będąc bliski potrojenia rezultatu z ubiegłego roku. Do wyniku najmocniej kontrybuował segment Data enrichment, który wzrósł o 123% r/r, co przekłada się na 9,3 mln PLN dodatniego wpływu. Segment Data consulting pomimo słabszego Q4, w perspektywie roku utrzymał płaską EBITDA, głównie dzięki mocnej dyspozycji w okresie Q1-Q3.

EBITDA (mln PLN)

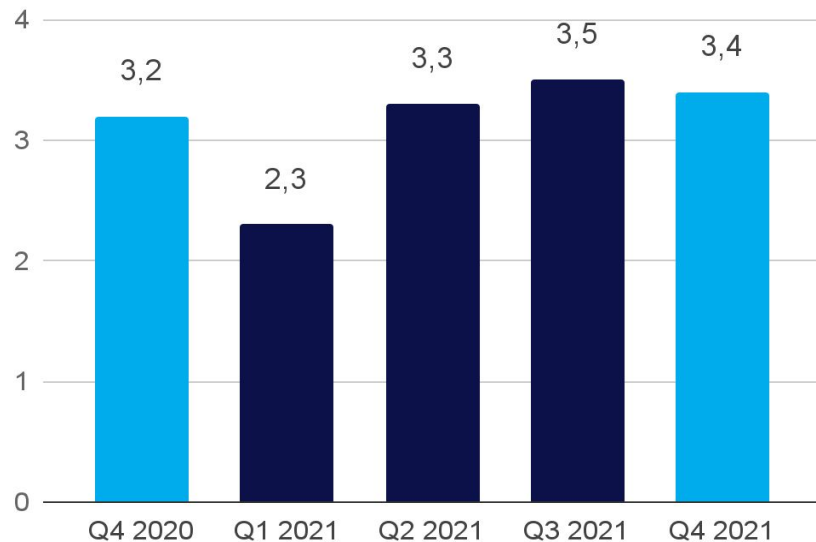


- EBITDA osiągnięta w 2021 roku zawiera wpływ zdarzeń jednorazowych w postaci umorzeń w ramach Tarczy Finansowej w wysokości 2,5 mln PLN. Po oczyszczeniu wynik EBITDA wzrósł o około 248% r/r. W opublikowanej z końcem listopada 2021 r. strategii rozwoju Grupy, ustalono KPI dla programu motywacyjnego w postaci skumulowanej EBITDA za lata 2021-2023 w wysokości 55 mln PLN. Stopień wykonania celu po 2021 roku wynosi 32%.

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

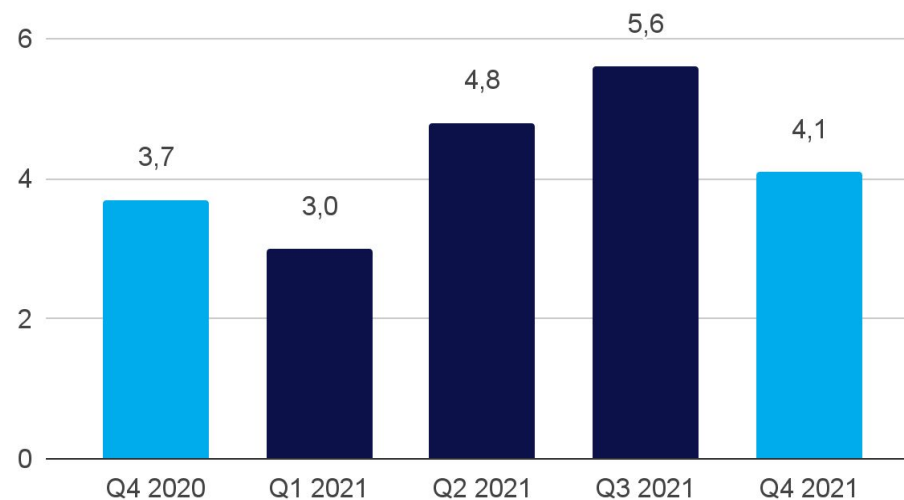
Q4 2021: Skuteczna dywersyfikacja

EBITDA segmentów* (mln PLN)



- EBITDA segmentów zanotowała w Q4 wzrost w ujęciu r/r o 7%, a brak poprawy w ujęciu kw/kw wynika z fluktuacji wyniku segmentu Data consulting, który zakończył kwartał z negatywną marżą. Kluczowy dla wyników Grupy segment Data enrichment wzrósł r/r o 30% i o 26% kw/kw, co potwierdza jego skalowalność i dalszy wysoki potencjał wzrostu.

EBITDA (mln PLN)

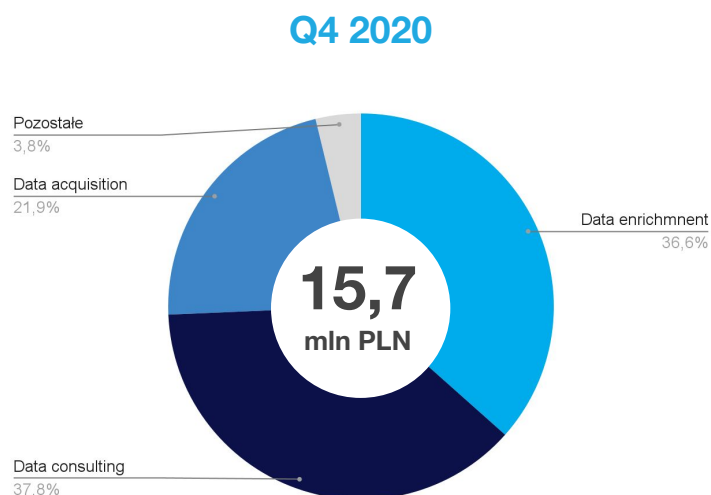


- EBITDA oczyszczona ze zdarzeń jednorazowych związanych z umorzeniami w ramach Tarczy Finansowej w wysokości 0,9 mln w Q2 i 1,6 mln w Q3, zanotowała wzrost w Q4 zarówno w ujęciu r/r jak i kw/kw, odpowiednio o 11% i 3%. Utrzymanie wzrostu kw/kw to efekt zdywersyfikowanego biznesu, gdzie okresowy spadek w segmencie Data consulting został skompensowany przez wzrost w Data enrichment.

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

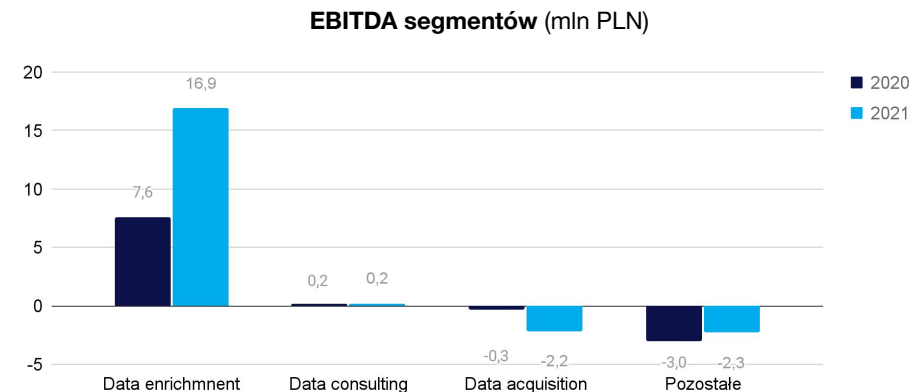
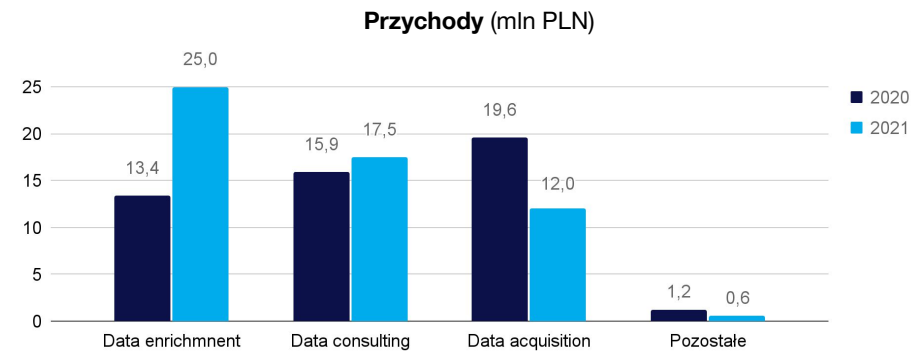
Wzrost znaczenia segmentu Data enrichment, odpowiadającego już za 58% przychodów Grupy

- Pozytywny dla Grupy wzrost udziału w przychodach najwyższej marżowego segmentu Data enrichment kosztem spadku udziału segmentu o negatywnej marży Data acquisition.
- Wysoka dynamika wzrostu kluczowego segmentu Data enrichment, który odpowiadał w Q4 2021 za 58% przychodów Grupy, notując wysoką marżowość rzędu 67%.
- Data consulting cechuje stabilny poziom przychodów i rentowności w perspektywie całego roku, segment jest wrażliwy na rynkowe zmiany kosztów reklamy między kwartałami i okresowe fluktuacje zleceń.
- Funkcja Data acquisition polega na dostarczaniu wysokiej jakości danych do pozostałych segmentów, zajmujących się ich monetyzacją. Bardziej selektywna inwestycja w jakościowe dane wpływa na spadek przychodów i jednoczesny wzrost wyników w segmencie Data enrichment.



2021 segmenty: skalowanie Data enrichment

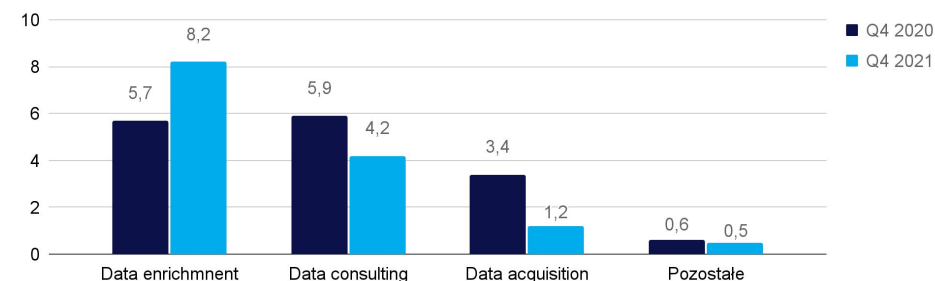
- **Data enrichment** to segment z największym potencjałem do wzrostu, dynamicznie skalowanym przez Grupę w 2021 roku, czego efektem jest niemal dwukrotny wzrost przychodów i rosnąca o blisko 10 mln PLN EBITDA. Rekordowe wyniki segmentu przekładają się bezpośrednio na bardzo dobrą sytuację finansową Cloud Technologies za sprawą wysokiego poziomu marży, która przez cały rok utrzymywała się w przedziale 67-68%. Kluczowy dla dalszego, szybkiego rozwoju Grupy segment odznacza się ponadto dywersyfikacją pod względem liczby klientów, a dodatkowo wspiera go otoczenie rynkowe i rosnące znaczenie reklamy cyfrowej, generującej zapotrzebowanie na wysokiej jakości dane do precyzyjnego targetowania swoich odbiorców.
- **Data consulting** opiera się na działalności agencji reklamowych, które na przestrzeni roku są wrażliwe na zmiany wysokości kosztów zakupu powierzchni reklamowej, co było widoczne zwłaszcza w wynikach Q4, kiedy koszty reklamy wyraźnie wzrosły. W całym roku segment poprawił wynik pod względem przychodów o 10% i utrzymał EBITDA na poziomie 0,2 mln PLN. Działalność Grupy w tym segmencie pozwala śledzić trendy rynkowe w branży i lepiej odpowiadać na jej potrzeby w ramach segmentu Data enrichment.
- **Data acquisition** zanotował wyraźny spadek przychodów, co jest bezpośrednią konsekwencją optymalizacji procesu pozyskiwania danych. Grupa ogranicza wydatki na realizację kampanii, skupiając się na bezpośrednim zakupie zbiorów danych o lepszej jakości, co skutkuje ich wyższym potencjałem monetyzacji, który z sukcesem wykorzystywany jest w segmencie Data enrichment.
- Segment **Pozostałe** obejmuje działalność centralną Grupy, m.in. koszty związane z księgowością, obecnością na giełdzie itp.



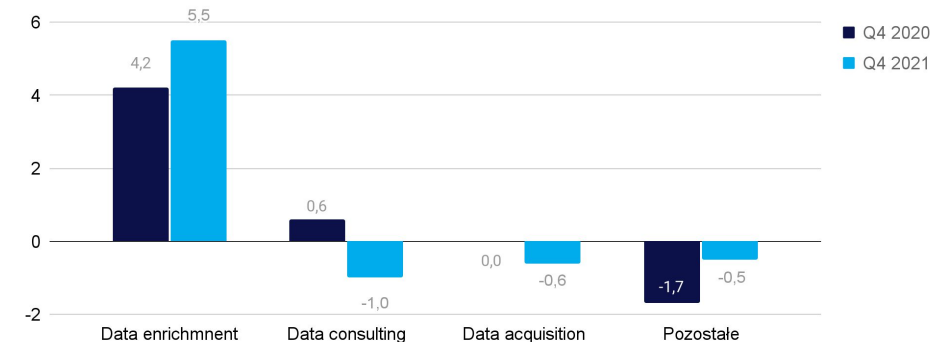
Q4 2021 segmenty: rekordowy kwartał Data enrichment

- **Data enrichment** o kluczowym znaczeniu dla wyników Cloud Technologies odpowiadał w Q4 już za 58% przychodów Grupy i uzyskał najwyższy historycznie rezultat zarówno w ujęciu przychodów, które wzrosły o 43% r/r do poziomu 8,2 mln PLN, jak i EBITDA segmentu, gdzie dynamika wzrostu r/r osiągnęła 30%, co przełożyło się na 5,5 mln PLN. Marża EBITDA kolejny kwartał z rzędu utrzymała wysoki poziom, który wyniósł 67%. Segment w Q4 pozwolił w całości skompensować okresowo niższy wynik zanotowany w segmencie Data consulting.
- **Data consulting** w ostatnim kwartale roku zanotował niższy wynik przychodów w ujęciu rok do roku o 30%, co jest efektem pozyskania mniejszej liczby zleceń. Przełożyło się to na spadek przychodów o 1,7 mln PLN, co w połączeniu z wyższymi kosztami zakupu powierzchni reklamowej, charakterystycznych dla Q4, wpłynęło na negatywny wynik EBITDA. Dodatkowo sprzedaż w Q4 2020 roku była ponadprzeciętnie wysoka, z uwagi na kumulację budżetów reklamowych, niewykorzystanych w okresie Q1-Q3 2020 z uwagi na COVID-19.
- **Data acquisition** regularnie notuje niższe przychody w ujęciu r/r, co jest bezpośrednią konsekwencją optymalizacji procesu pozyskiwania danych i zwiększeniem skali bezpośredniego ich nabycia. Pogorszenie wyniku segmentu Data acquisition jest jednak mniejsze, niż poprawa wyniku Data enrichment.
- Segment **Pozostałe** obejmuje działalność centralną Grupy, m.in. koszty związane z księgowością, obecnością na giełdzie itp. W Q4 2020 w ramach segmentu rozpoznano jednorazowy koszt realizacji historycznego programu motywacyjnego w wysokości 1,6 mln PLN.

Przychody (mln PLN)



EBITDA segmentów (mln PLN)



2021 Bilans: wysoki poziom gotówki i należności



Bilans

Wybrane pozycje

- Istotny udział WNIIP: autorska technologia DMP, oprogramowanie sporządzone dzięki dotacjom oraz licencja na technologię DMP.
- 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.
- Wysoki poziom kapitałów własnych umożliwi wydzielenie kapitału rezerwowego pod skup planowany od Q1 2022 roku.
- Wzrost przychodów przyszłych okresów wynikający przede wszystkim z podpisania wieloletnich umów sprzedaży licencji na DMP oraz około 2-letnich kontraktów na sprzedaż danych.

w mln PLN	31.12.2021	31.12.2020
Aktywa trwałe:	47,0	47,3
(a) WNIIP	35,3	39,3
(b) Pozostałe	11,7	8,1
Aktywa obrotowe:	57,9	51,4
(a) Należności handlowe	25,9	28,1
(b) Gotówka i ekwiwalenty	28,5	17,8
(c) Pozostałe	3,5	5,5
Aktywa razem	104,9	98,8
Kapitał własny	75,5	64,6
Zobowiązania i rezerwy:	29,4	34,2
(a) Zobowiązania handlowe	2,8	4,9
(b) Zadłużenie odsetkowe	2,7	7,7
(c) Przychody przyszłych okresów	20,5	20,3
(d) Pozostałe	3,4	1,4
Pasywa Razem	104,9	98,8

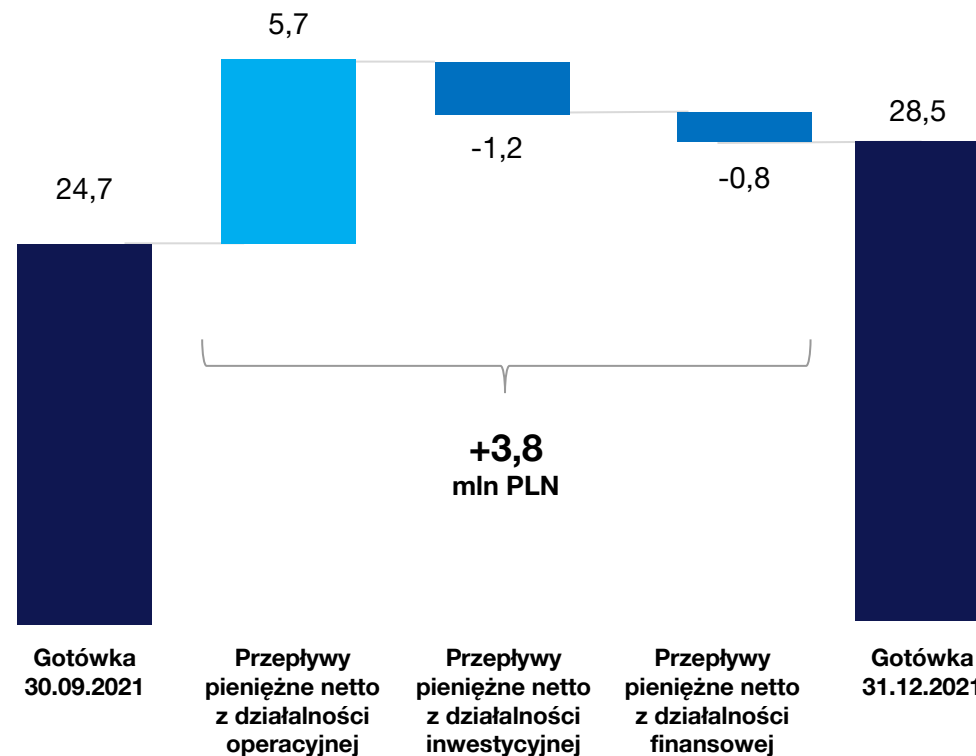
Q4 2021 Cash Flow: 3,8 mln PLN wzrost poziomu gotówki



Cash flow

Wybrane pozycje w mln PLN

- Wzrost poziomu gotówki w trzecim kwartale o 3,8 mln PLN, w tym pozytywny cash flow z działalności operacyjnej w wysokości 5,7 mln PLN.
- CAPEX m.in. na (a) kontynuację rozwoju platformy DMP kolejnej generacji, (b) zakup oprogramowania wspomagającego proces zakupu powierzchni reklamowej
- Ujemne przepływy z działalności finansowej wynikające przede wszystkim ze spłaty bieżących zobowiązań leasingowych.

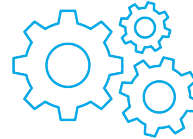


Podsumowanie



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

FT **1000**
FINANCIAL
TIMES Europe's Fastest
Growing Companies

Dziękujemy za uwagę

Piotr Prajsnar

Prezes Zarządu

Piotr Soleniec

Członek Zarządu, CFO



CloudTechnologies