

Q3 2022 Raport kwartalny Grupy R22

za III kwartał 2022 r.
zakończony 30 września 2022 r.

środa, 16 listopada, 2022





Szanowni Akcjonariusze, Pracownicy, Partnerzy,

Miniony kwartał pokazał, że dla Grupy R22 nadszedł czas efektywnego konsumowania udanych przejęć, zrealizowanych we wcześniejszych miesiącach. Widać to już wyraźnie w wynikach – III kwartał 2022 r. był najlepszym kwartałem w historii naszej Grupy. Osiągnęliśmy rekordowe przychody w wysokości 108,4 mln zł, a skorygowana EBITDA wyniosła 27,9 mln zł. W ujęciu rocznym oznacza to poprawę obydwu wskaźników o niemal połowę. Tak dynamiczny wzrost został osiągnięty dzięki szybkiemu rozwojowi spółek w Grupie – wszystkie bardzo pozytywnie kontrybuowały do ostatecznych wyników Grupy R22.

Integrując nasze biznesy, znajdując kolejne pokłady synergii i napędzając ich wzrost, znaleźliśmy to wspólne “coś”, zbudowaliśmy świetną trakcję. Ważnym ogniwem w procesie szybkiego budowania wartości i wyników całej Grupy R22 jest m.in. robiąca globalną karierę spółka MailerLite. Najbliższym kamieniem milowym w jej rozwoju jest wypracowanie nawet 10 mln EUR EBITDA rocznie. Cała Grupa R22 już teraz może pochwalić się wysoką, dwucyfrową dynamiką wzrostu na niemal każdym poziomie wyników. Ale to dopiero początek: perspektywiczne spółki z naszej Grupy to paliwo do dalszego przyspieszenia rozwoju. Analiza postępów, jakie R22 robi w ostatnich kwartałach, jak też sprzyjające naszej Grupie globalne megatrendy, dają silne podstawy do przekonania o tym, że kolejne kwartały będą dla nas równie znakomite. **Powiem wprost: oceniam, że zbudowaliśmy potencjał pozwalający, w perspektywie 2-3 lat, nawet podwoić nasze kluczowe parametry finansowe.**

Ten scenariusz wzmocniają kolejne fakty, widoczne w naszych wynikach. Jak zapewne Państwo wiecie, R22 od lat prezentuje wysoką zdolność konwersji zysku EBITDA na przepływy operacyjne, to niejako część naszego DNA. Jednak zaskoczyć Was może jej tak wysoki poziom: w ostatnich latach wskaźnik ten wynosił średnio 90%, a w minionym kwartale aż 100%, co pozwala notować wysokie tempo przyrostu przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej, przekraczające ponad 2-krotnie wzrost płatności związanych z obsługą zadłużenia. To daje nam duży komfort dalszego, niezakłóconego i mocnego rozwijania biznesu.

Wysoka zdolność R22 do generowania gotówki i umiejętność trzymania kosztów zadłużenia pod kontrolą pozwalają na kontynuację prorozwojowych działań inwestycyjnych i regularną wypłatę dywidendy. Tu składam jasną deklarację: podtrzymujemy naszą politykę w tym zakresie i na ten cel zamierzamy przeznaczać co najmniej 30% skonsolidowanego zysku netto przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej.

Dziękuję wszystkim zaangażowanym w rozwój Grupy R22 – naszym Pracownikom, Partnerom, Klientom i Inwestorom – za efektywną współpracę i okazane zaufanie. Jestem przekonany, że nadchodzące kwartały w wykonaniu R22 dostarczą nam wszystkim kolejnych powodów do satysfakcji, napędzanej kolejnymi wzrostami.

Z poważaniem,

Jakub Dwernicki

prezes zarządu

Misja R22:

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



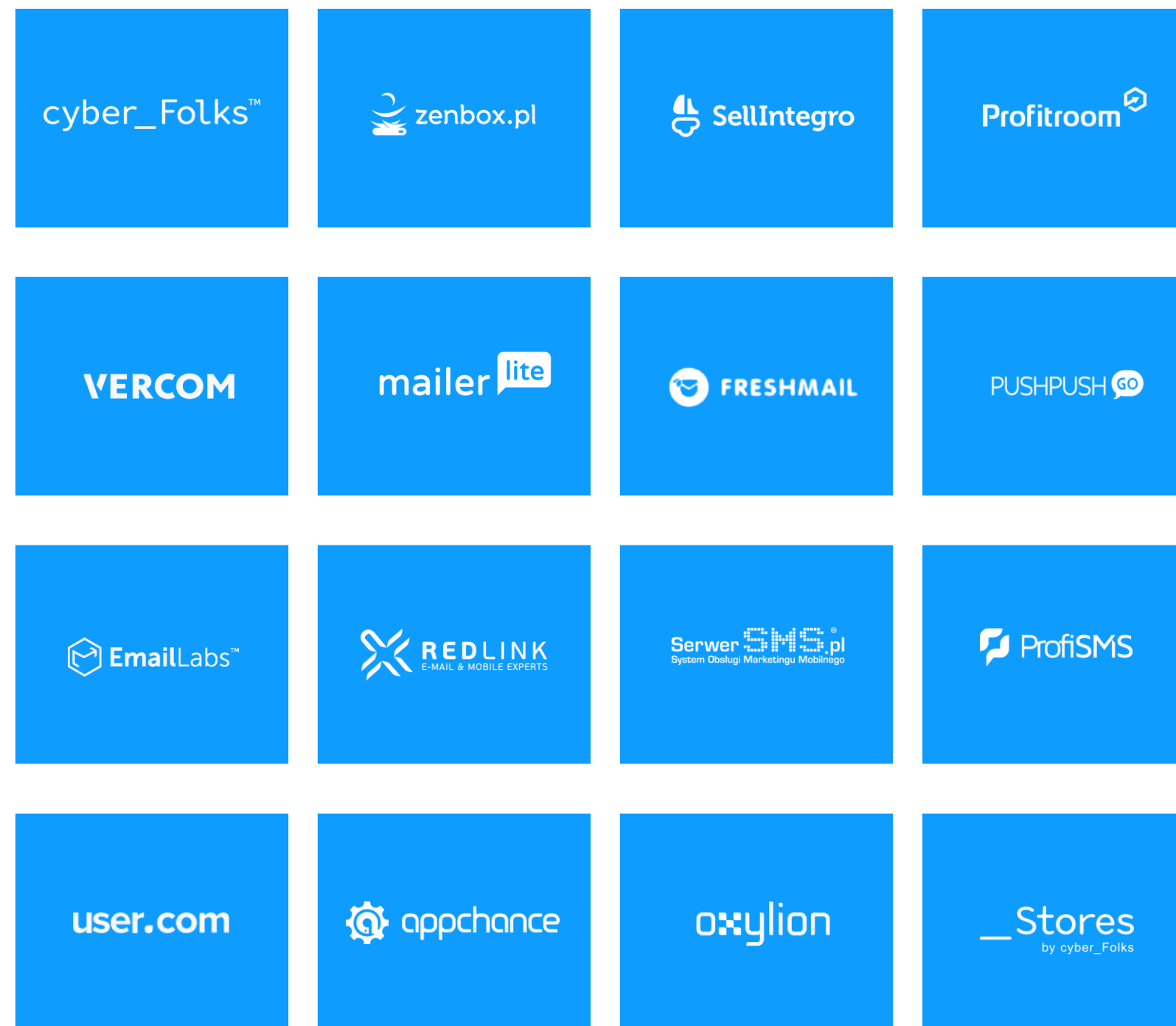
O nas:

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



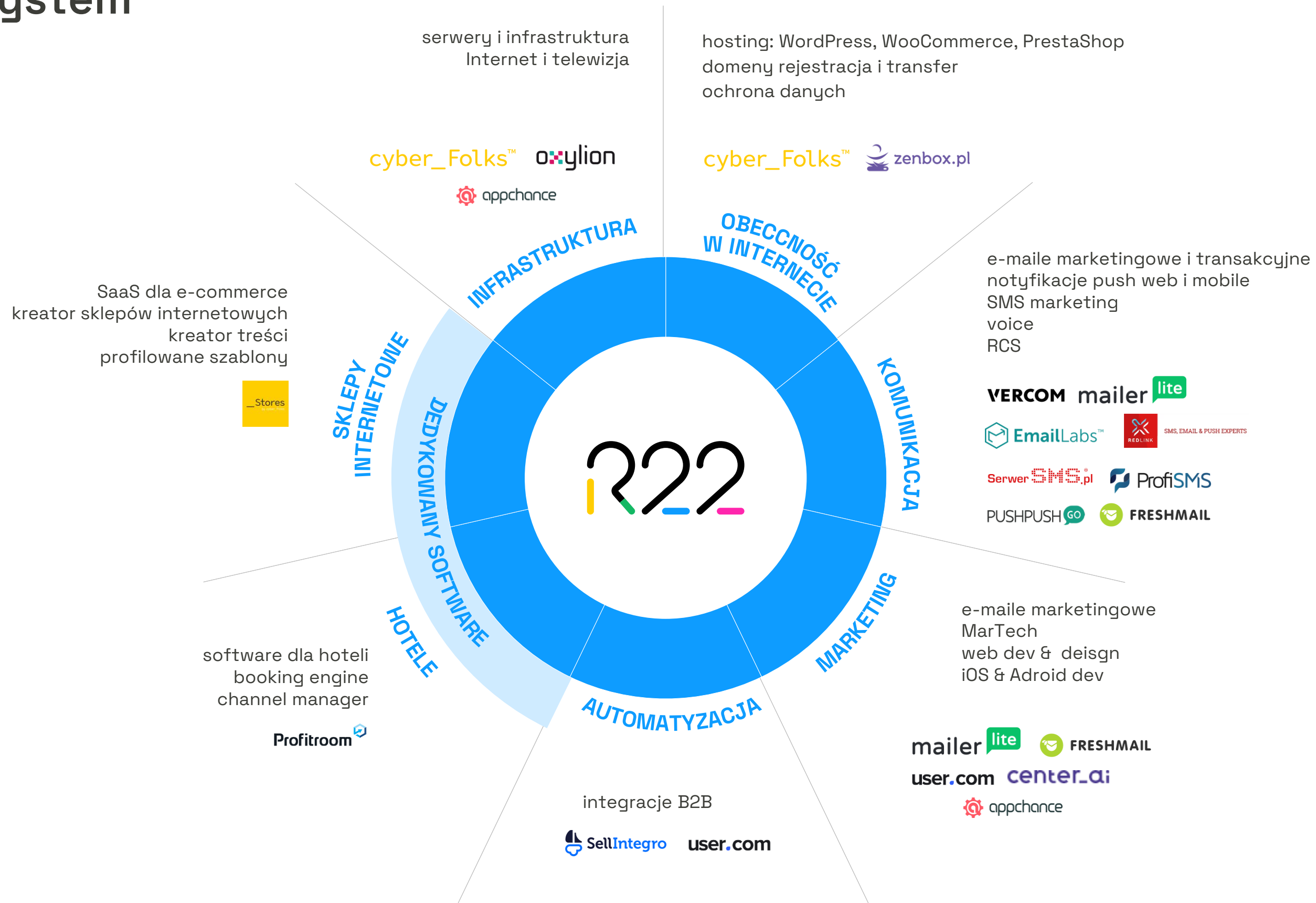
Grzegorz Warzecha
Założyciel & CEO
User.com



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:

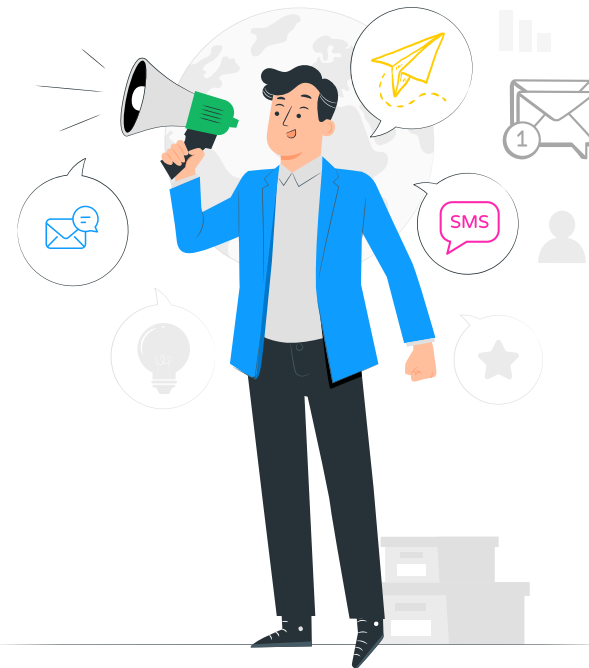
- rejestracja domen
- hosting WordPress, WooCommerce, PrestaShop
- narzędzia dla sklepów internetowych
- ochrona danych
- serwery i infrastruktura



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.

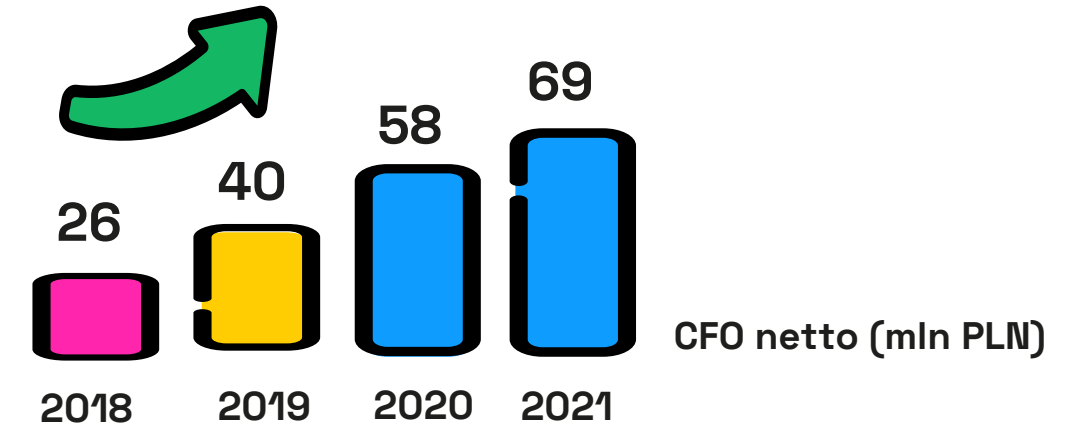
Oferujemy rozwiązania dla małych, średnich i dużych klientów biznesowych reprezentujących szeroki wachlarz sektorów i rynków.



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.

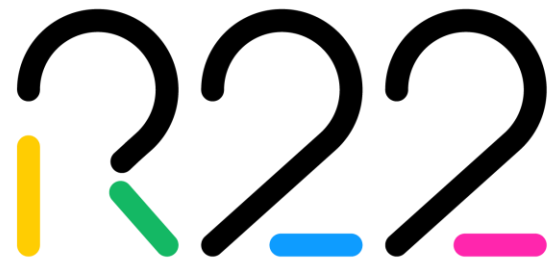


Stabilne i rosnące
przepływy pieniężne

~40% CAGR

Wysoka konwersja EBITDA na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej (>90%) 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

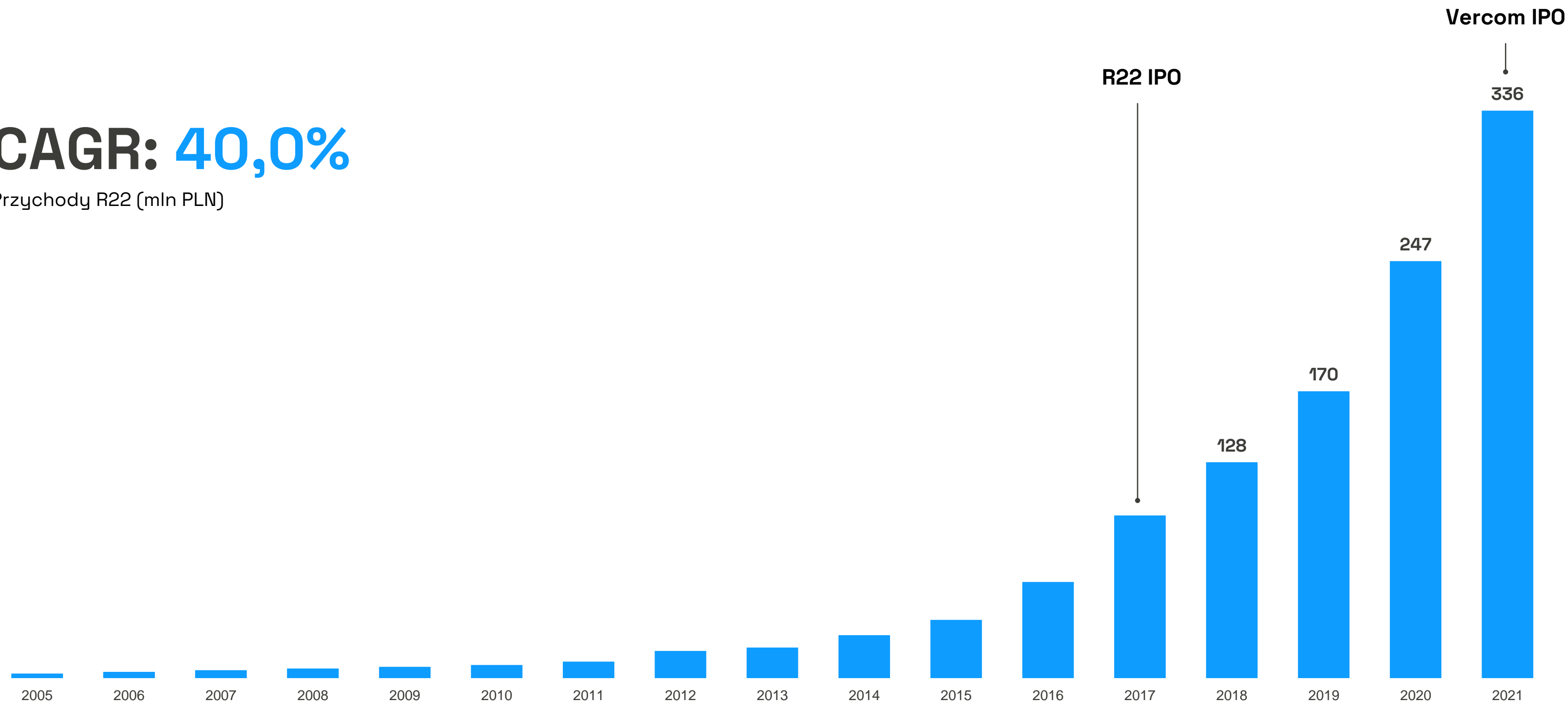




Ponadprzeciętny wzrost poprzez łączenie przejęć ze wzrostem organicznym

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.

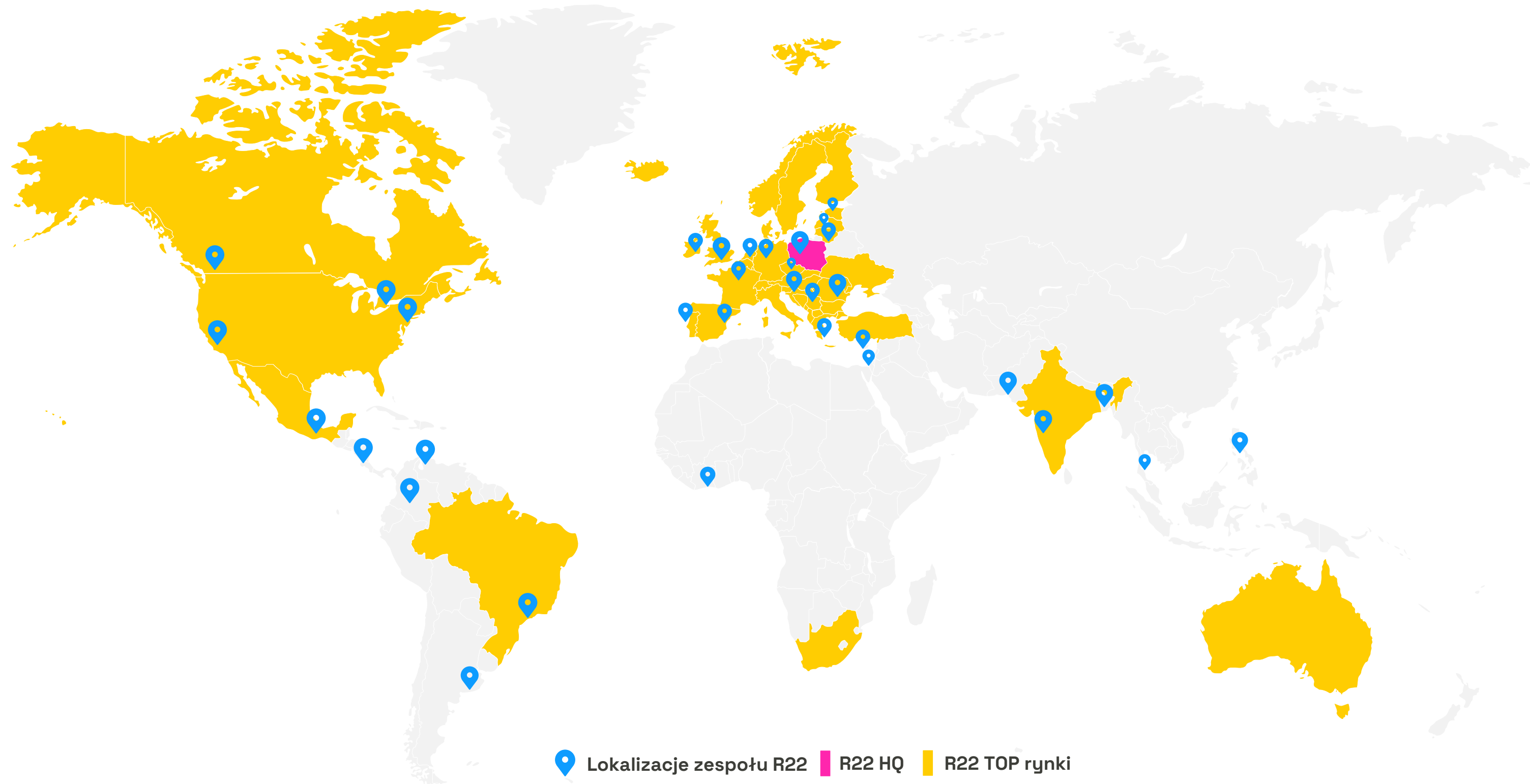


Rynek

Od firmy lokalnej do
globalnego gracza



Rynki: Ekspansja na >100 rynków

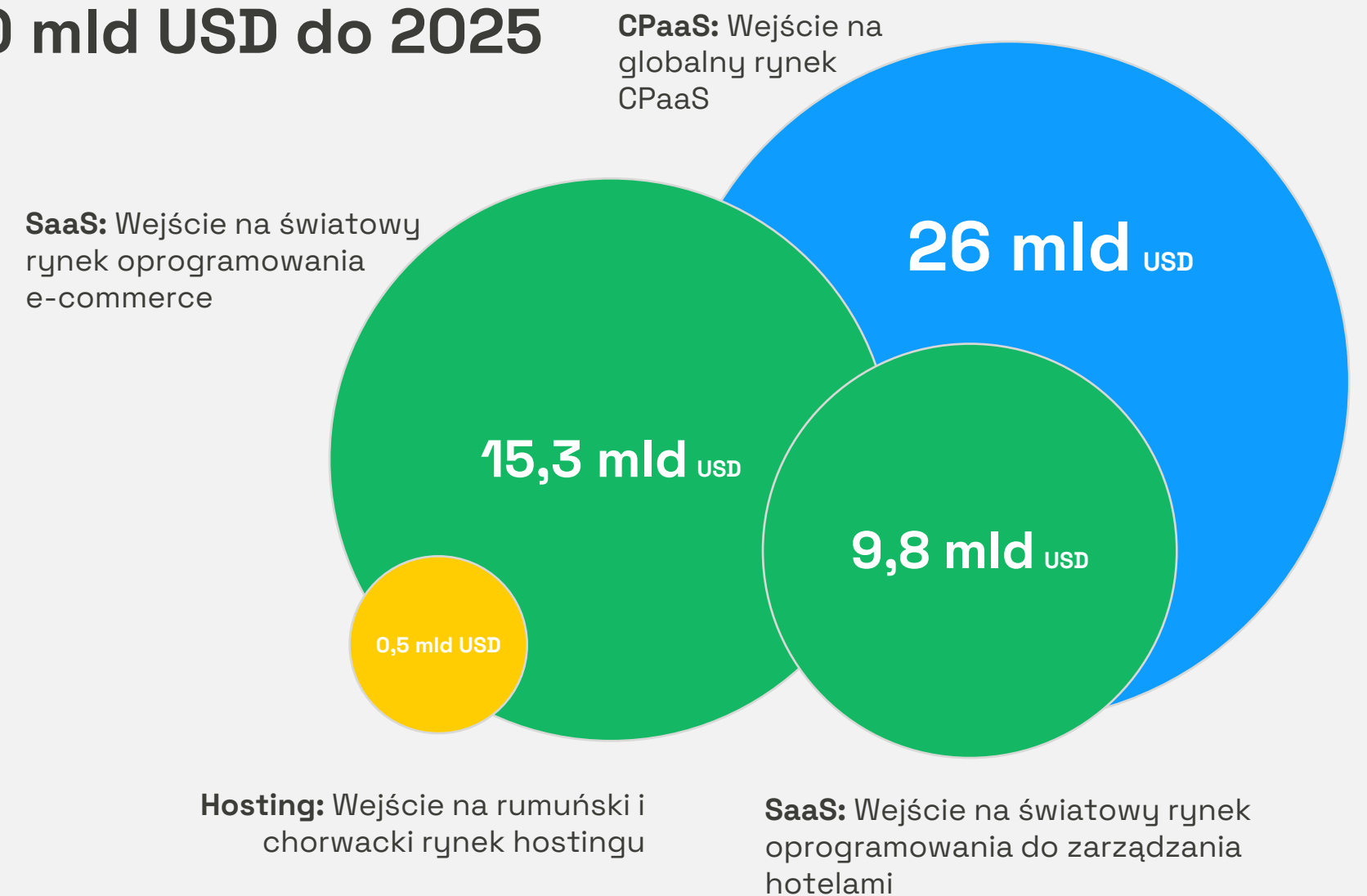


Rynek: x50 wzrost rynku docelowego poprzez ekspansję produktową i geograficzną

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.

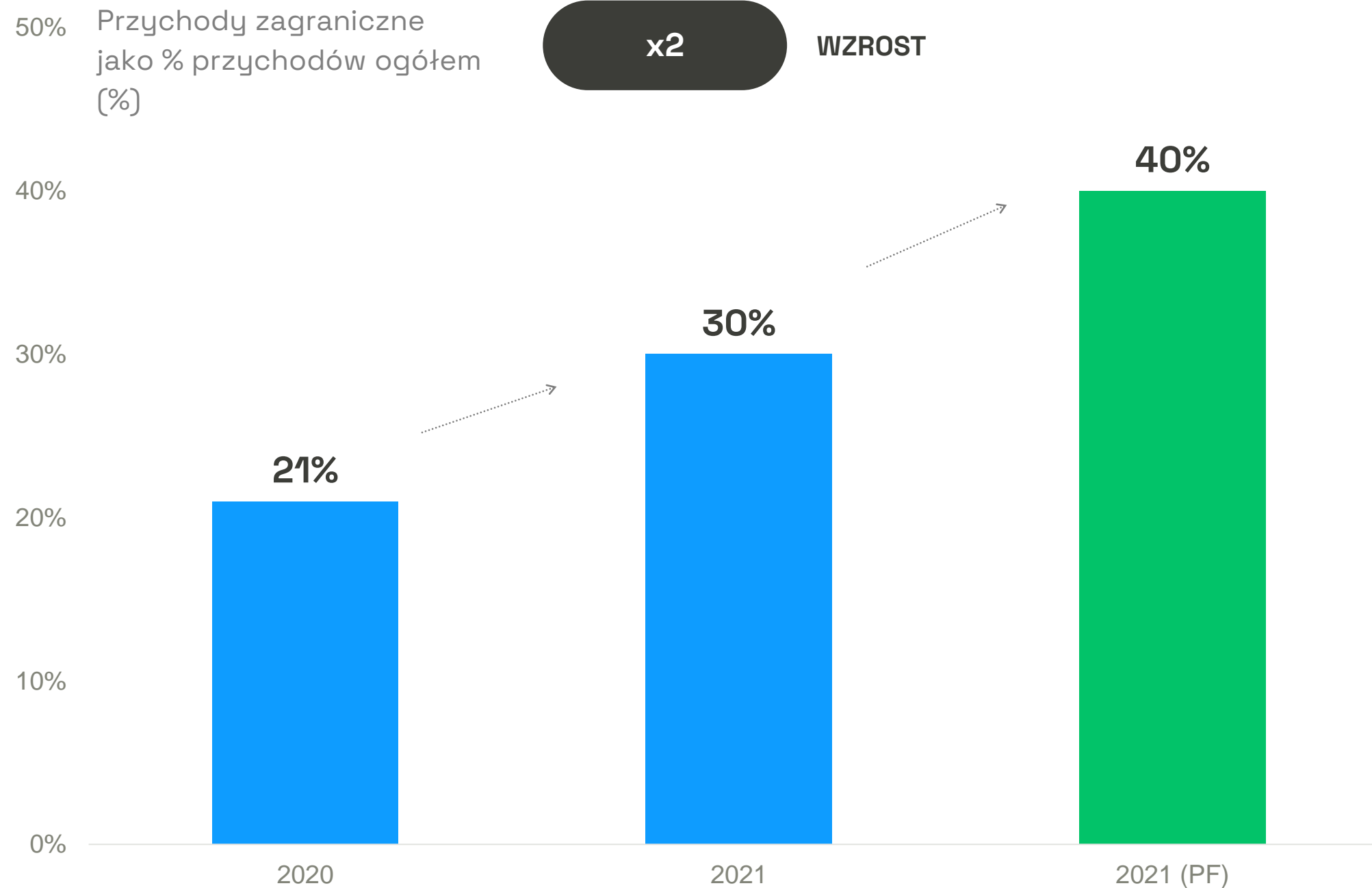
Wartość Rynku: 50 mld USD do 2025



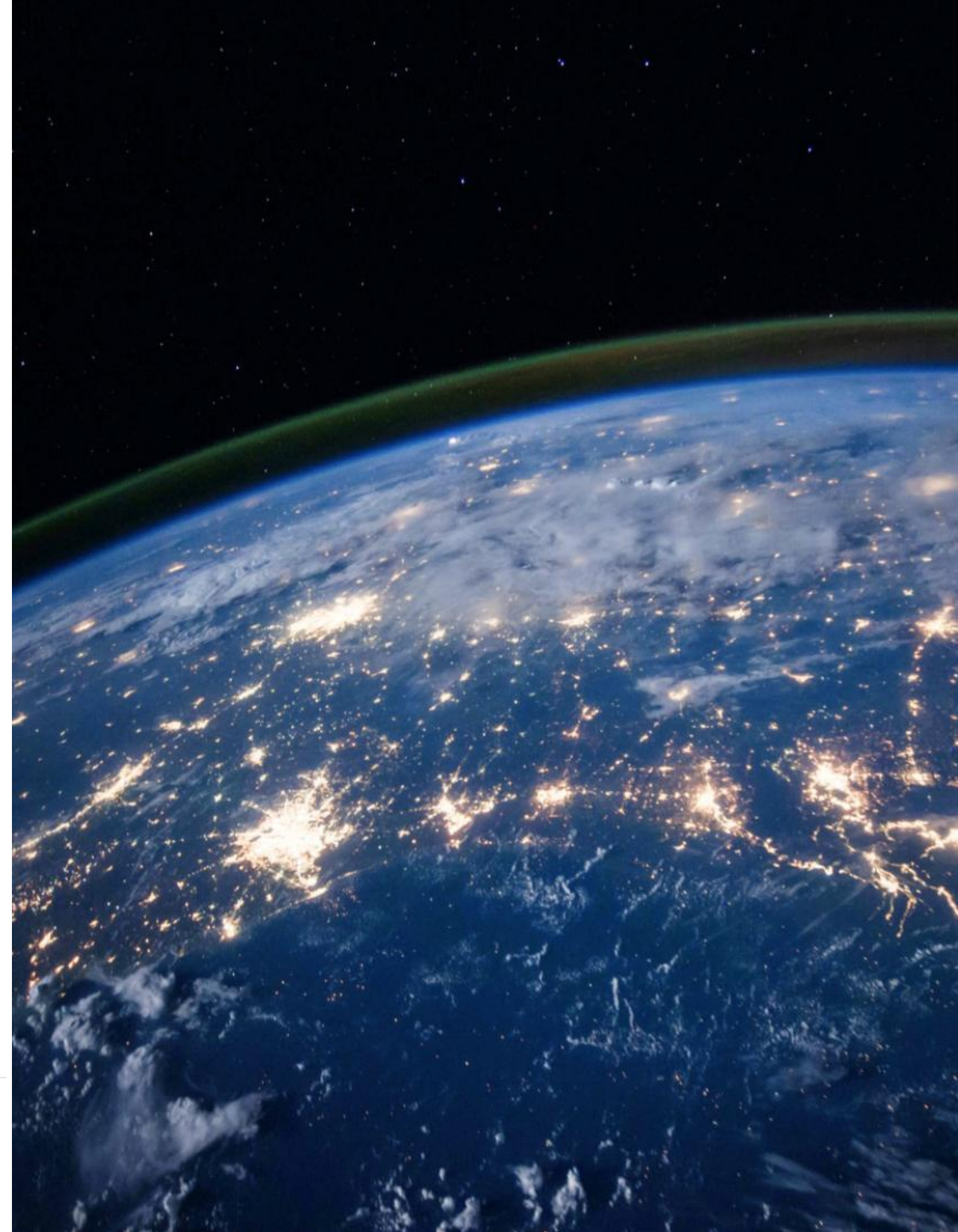
Informacje dla wybranych segmentów

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



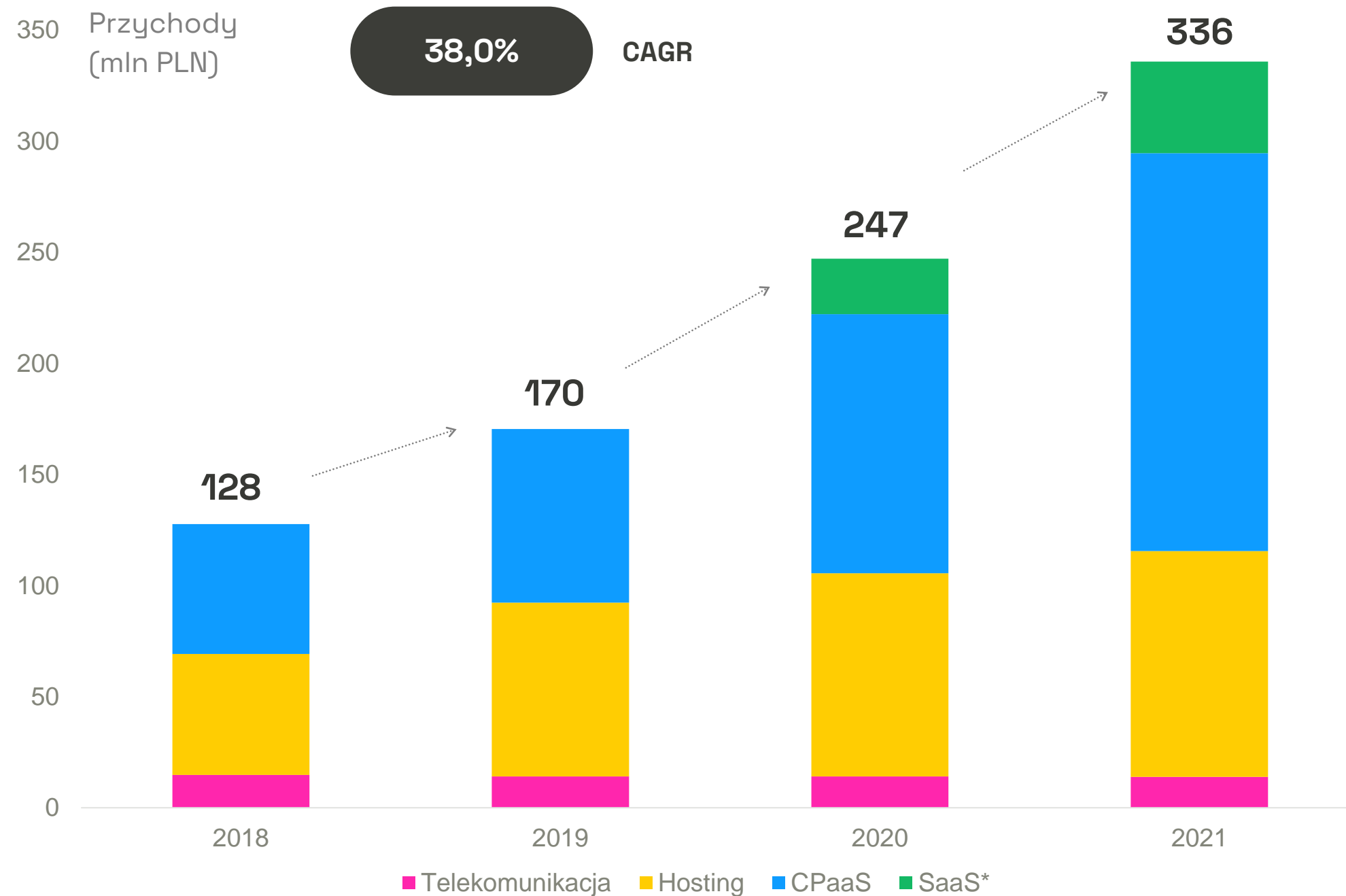


Dynamika Wzrostu

Skuteczne przekształcenie
strategii w wyniki finansowe

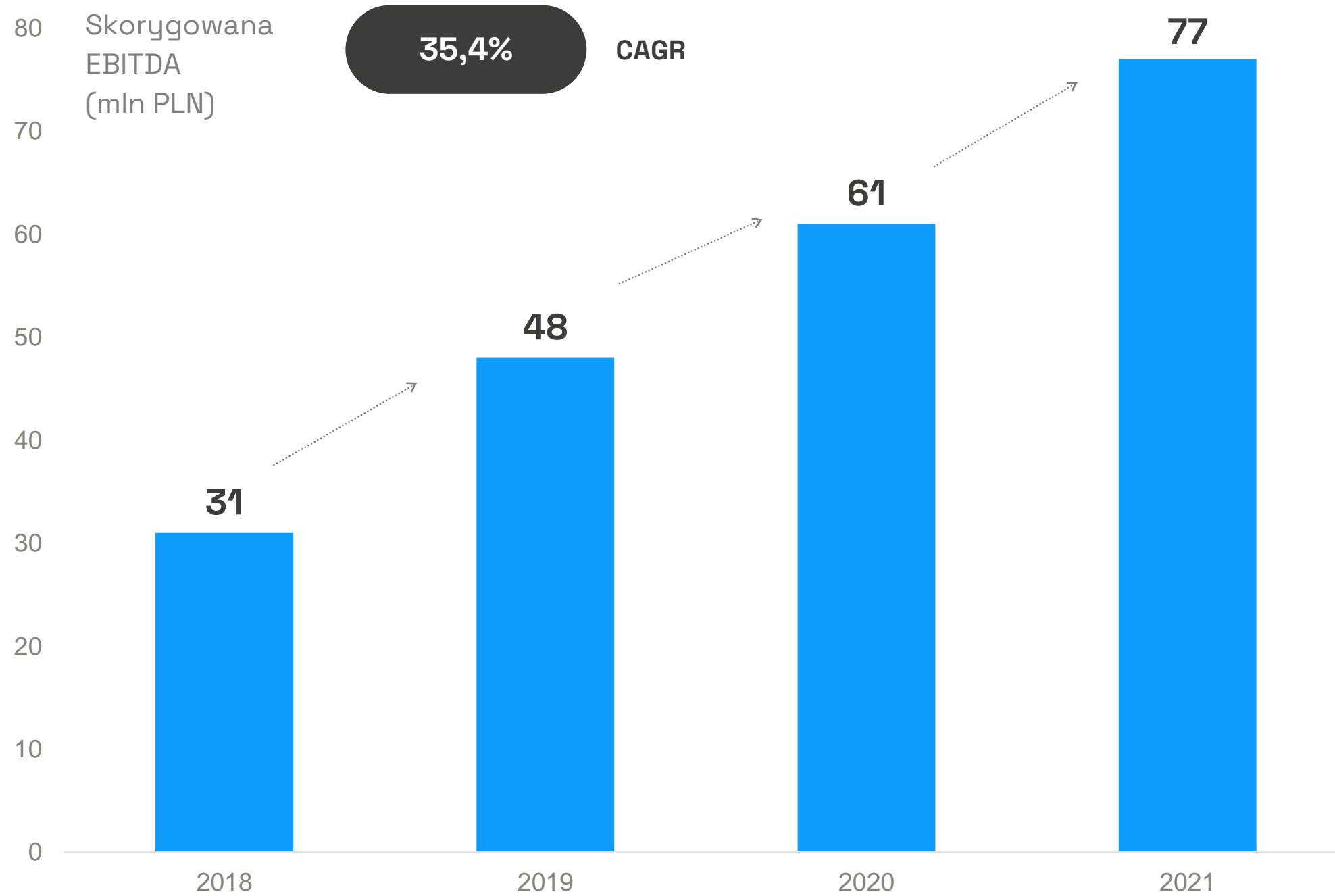


Przychody: Przyspieszone tempo wzrostu przy wysoce zdywersyfikowanej strukturze przychodów

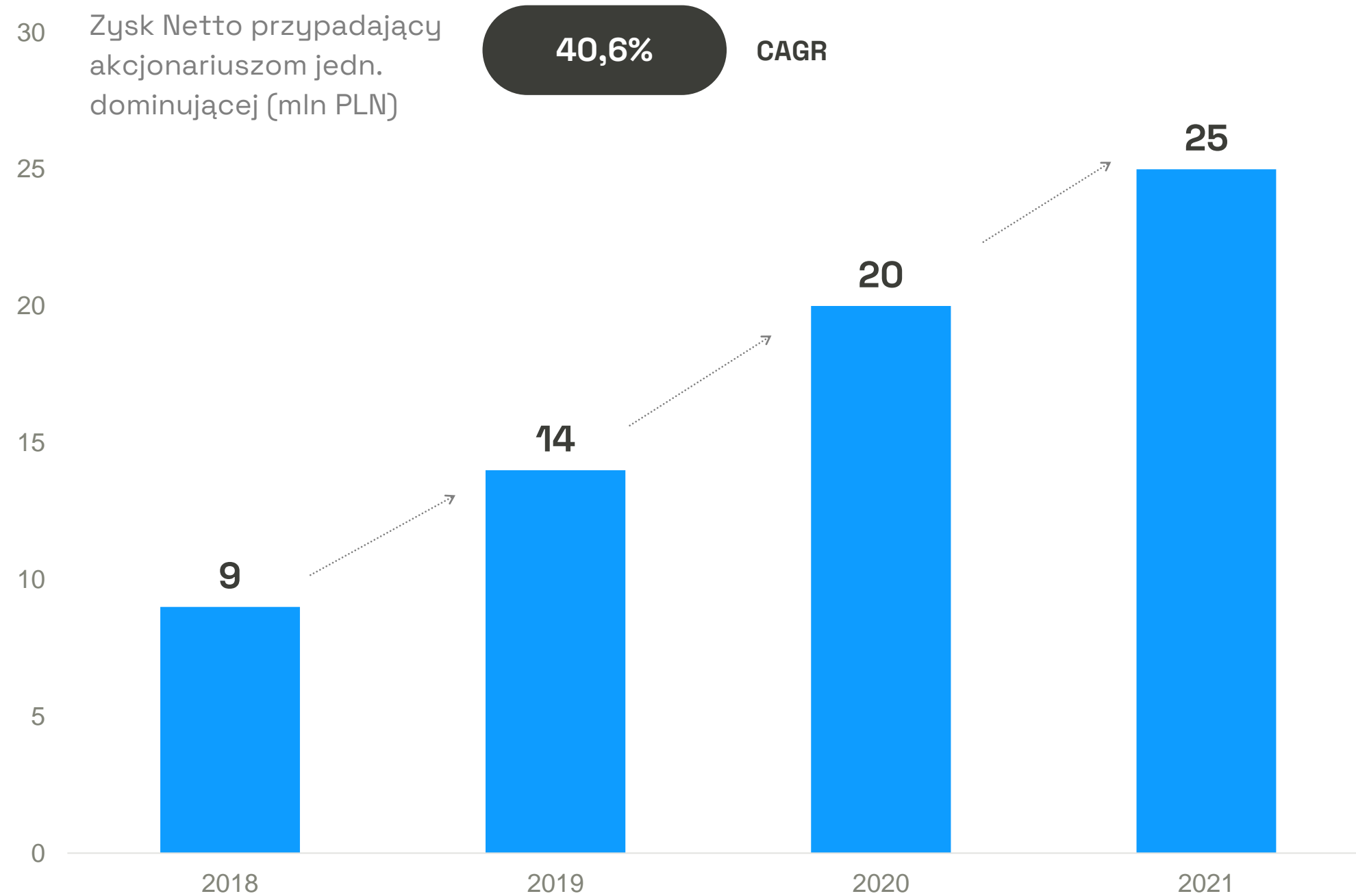


*segment SaaS: Dane segmentu obejmują również wyniki finansowe Profitroom i SellIntegro, które konsolidowane są jedynie przez udział Grupy w wyniku netto (brak konsolidacji na poziomie przychodów i EBITDA). Grupa R22 posiada opcję przejęcia pakietu kontrolnego w obu spółkach.

EBITDA: Potwierdzenie wartości biznesowej



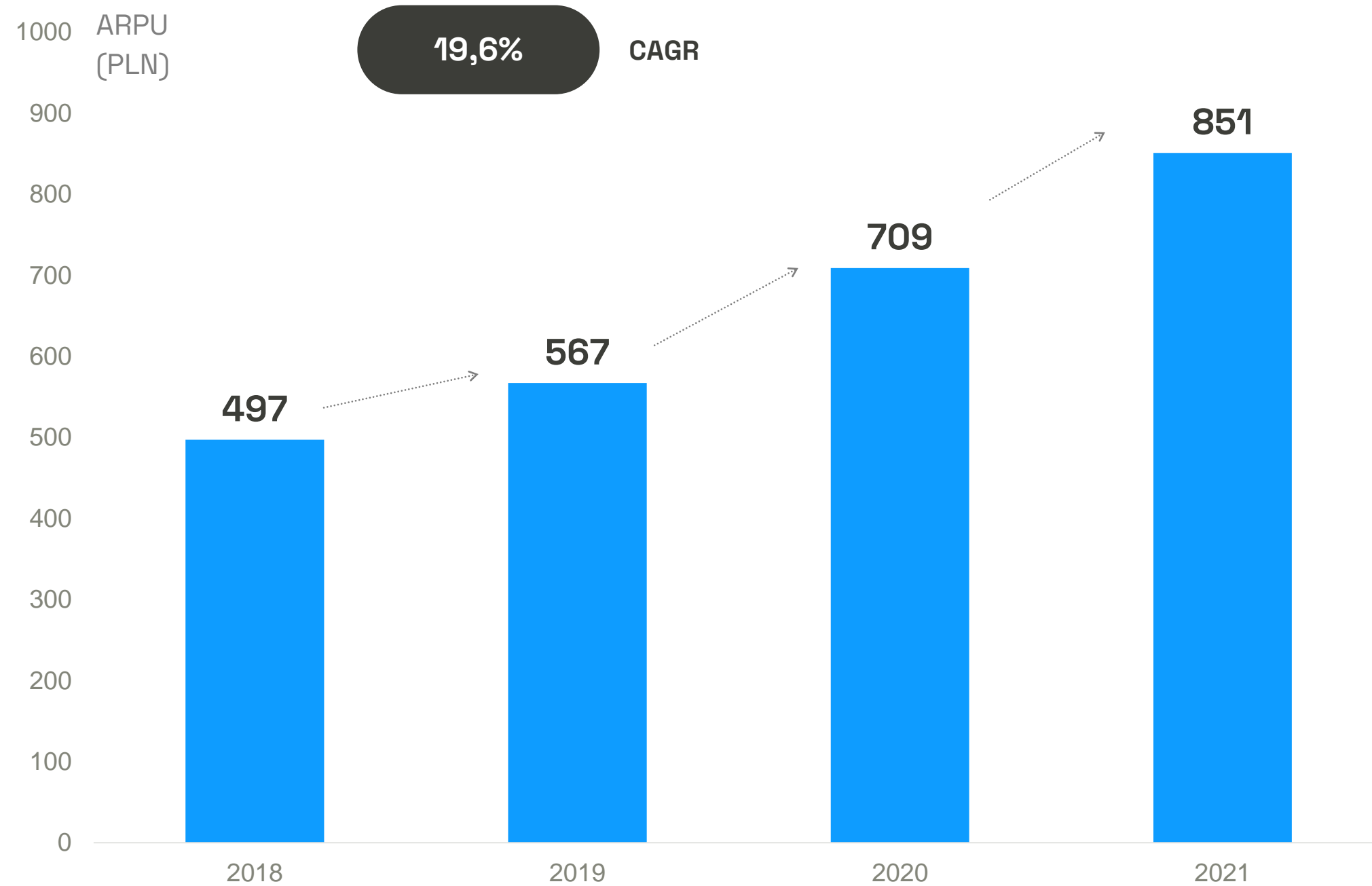
Zysk Netto: Ciągła rentowność i generowanie przepływów pieniężnych



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).

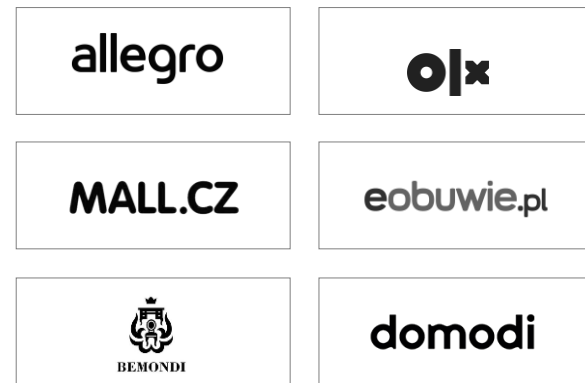
Nasi Klienci

Dostarczamy rozwiązania dla różnych sektorów spełniające potrzeby najbardziej wymagających klientów

Retail



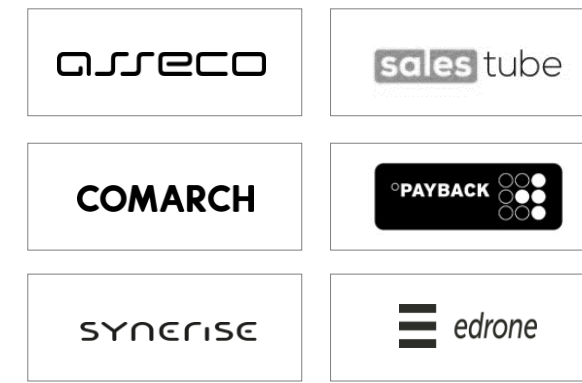
E-commerce



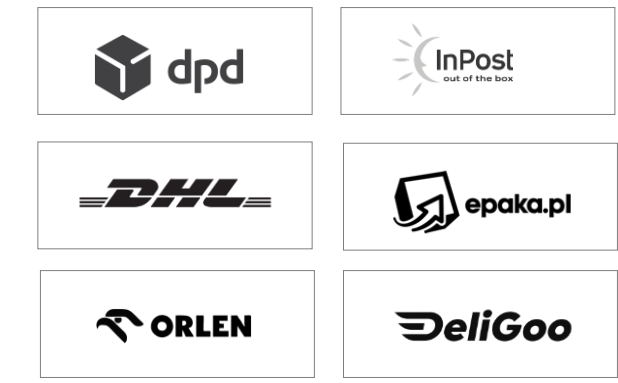
Financial



Tech & Digital Marketing



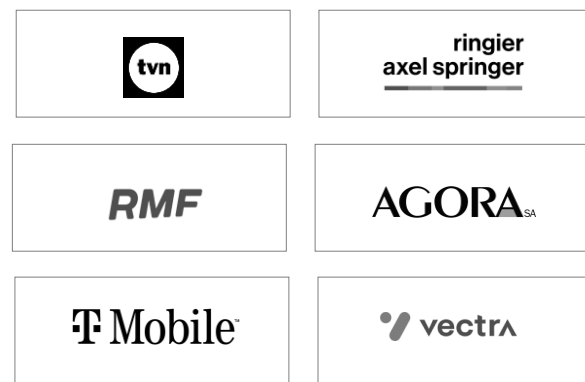
Last mile



FMCG



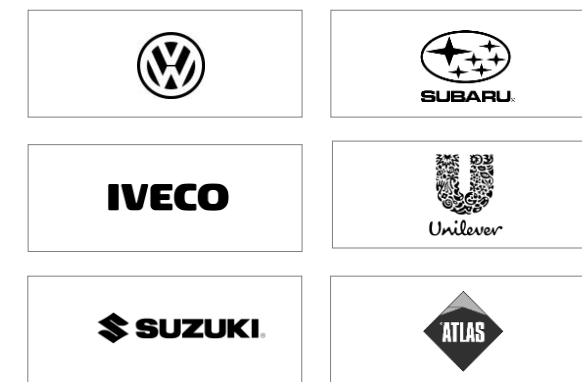
Media & Telecomms



Hospitality



Manufacturing



Utilities & Other



Q3 2022: Najważniejsze informacje

Ponad 40% wzrost MailerLite:

- MailerLite potwierdza tezy inwestycyjne z **ponad 40% wzrostem przychodów**, przy blisko 25% marży EBITDA (5,3 mln zł), dostarczając swoje produkty do ponad **43 tys. klientów na całym świecie**.

Ponad 100% wzrost przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej:

- R22 odnotowuje dynamiczny wzrost przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej o 116% r/r do poziomu ~28 mln zł, generując tym samym **nadwyżkę przepływów pieniężnych** nad płatnościami związanymi z obsługą długu na poziomie ~15 mln zł (9M 2022 ~30 mln zł).

cyber_Folks wspiera e-commerce:

- **cyber_Folks wydaje książkę „Patent na e-commerce”** oraz wzmacnia swoją pozycję na rynku e-commerce wdrażając produkt _Stores (wersja Beta), kreator do zakładania i prowadzenia sklepów internetowych.



R22

MailerLite

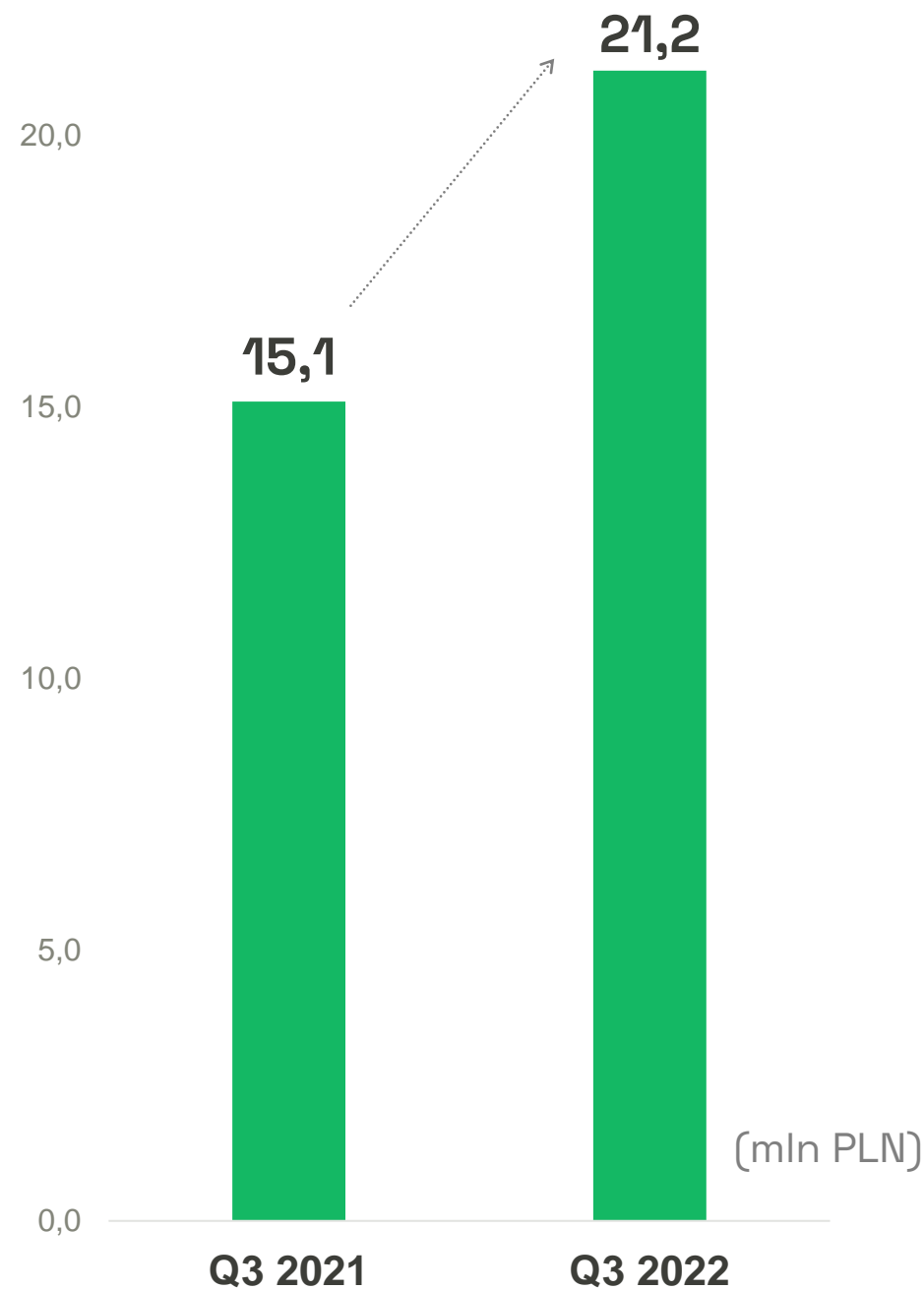
Dynamika wzrostu MailerLite
potwierdza tezy inwestycyjne



MailerLite: Wzrost z 25% marżą EBITDA

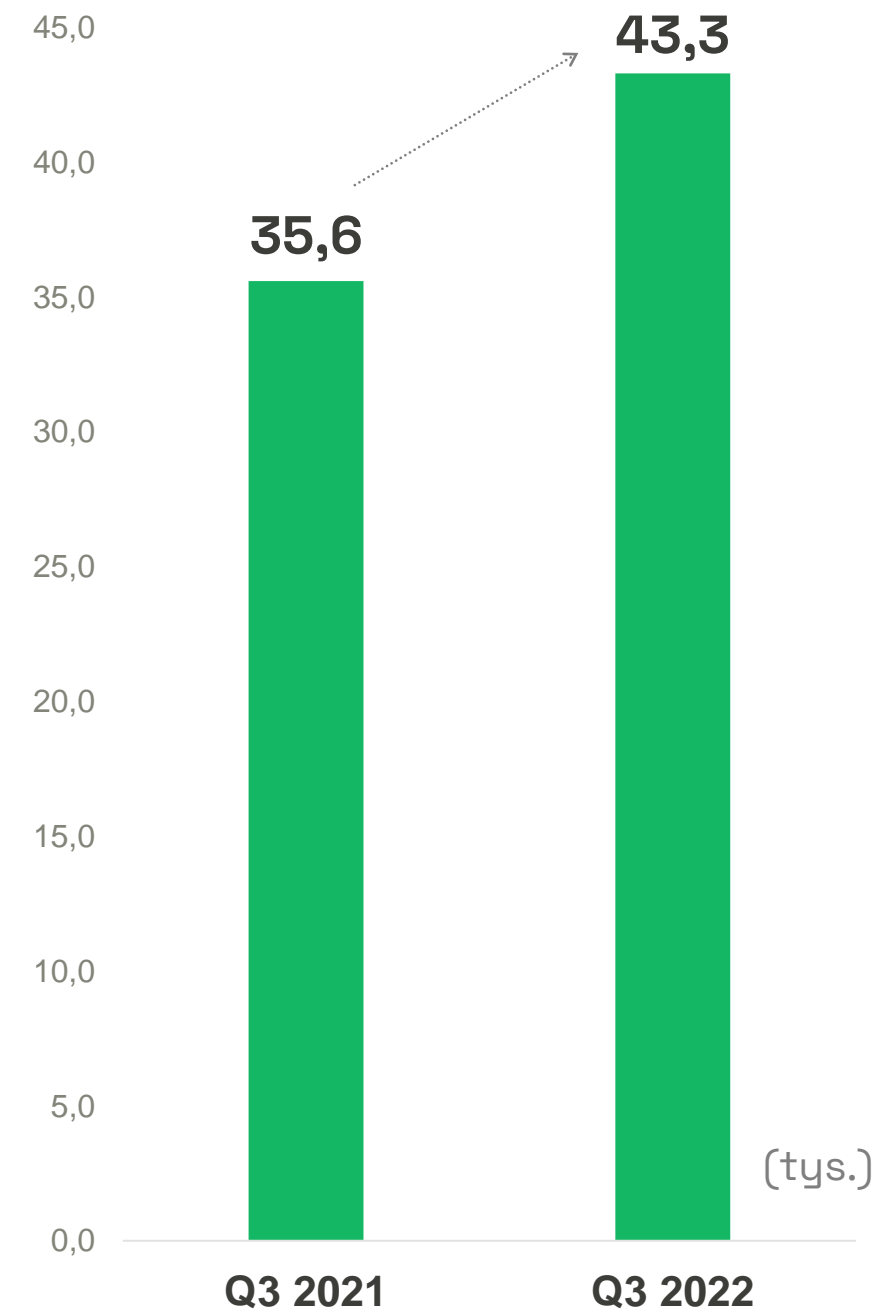
Przychody

+41%



Klienci

+7,6k



*MailerLite dane zarządcze
**stały kurs walut



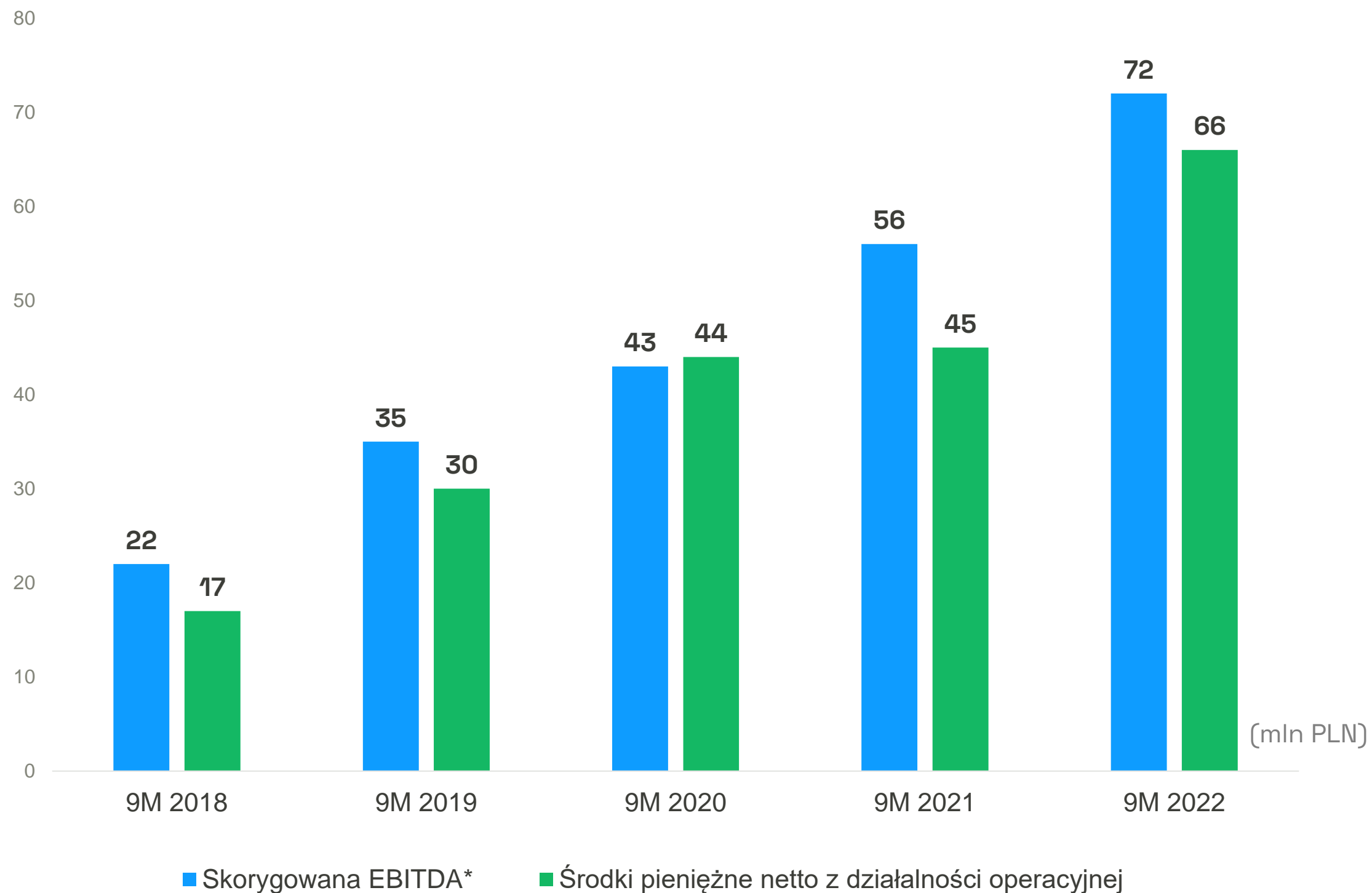


Stabilny Cash Flow

Wysoka zdolność generowania
przepływów pieniężnych



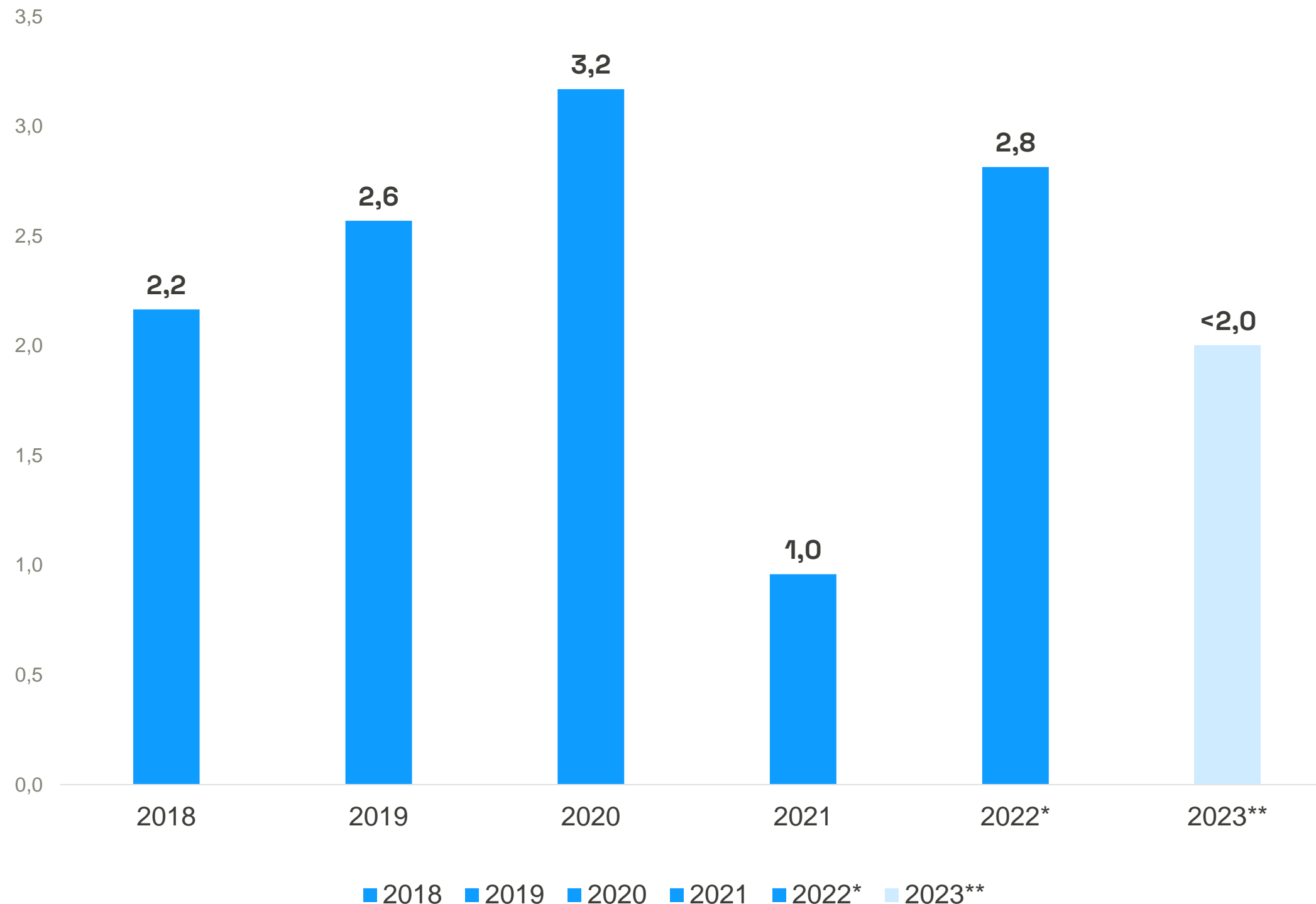
90% konwersja EBITDA 9M na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej



100% konwersja EBITDA na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w samym Q3 2022 (28 mln PLN)

*Wartość EBITDA skorygowana o koszty jednorazowe (koszty transakcyjne i wyceny ESOP w Vercom) oraz o zysk na sprzedaży środków trwałych

Bezpieczny poziom długu: EBITDA vs. dług netto

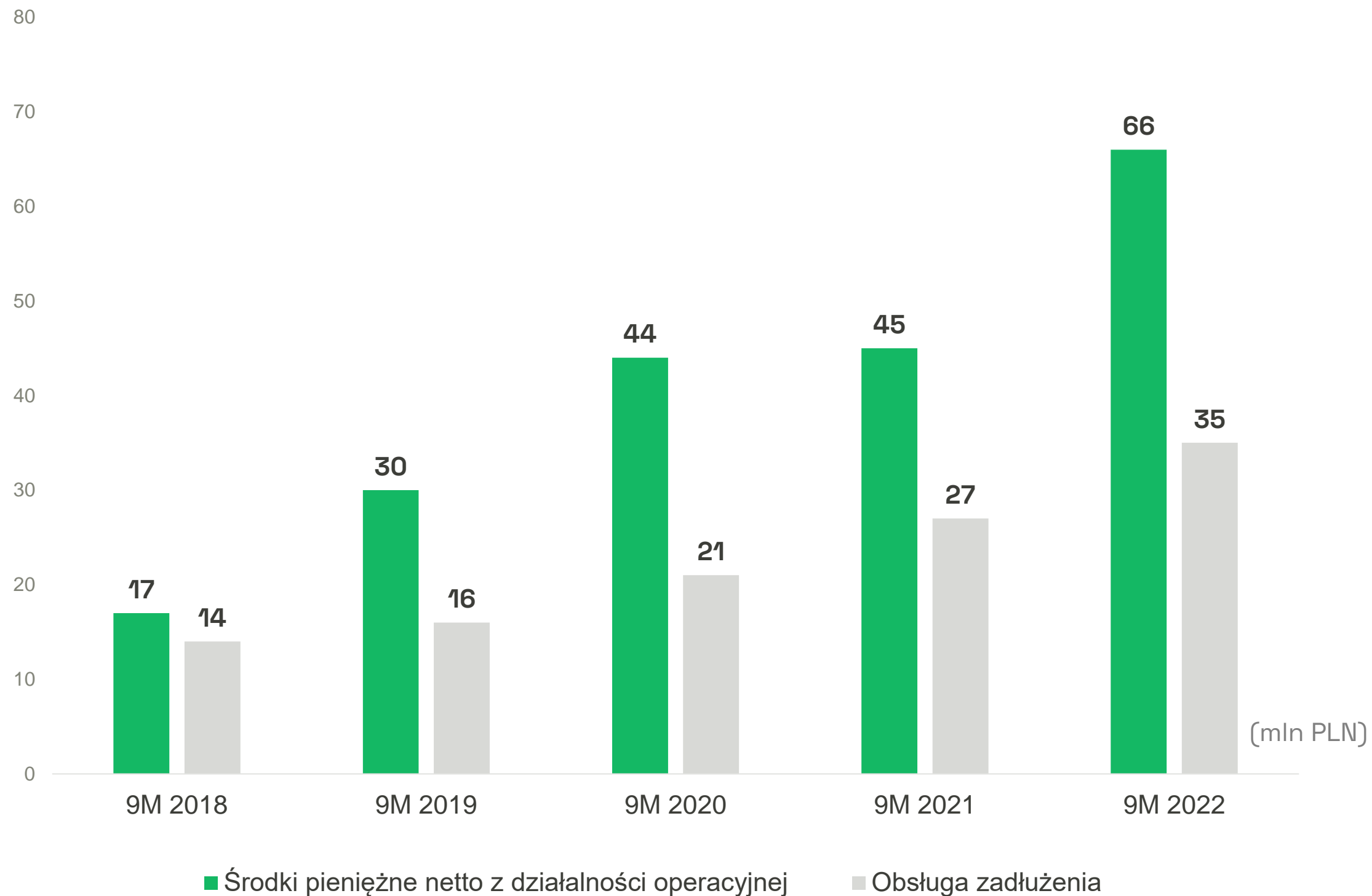


- Biorąc pod uwagę obecny poziom długu i gotówki oraz harmonogram zobowiązań kredytowych widzimy, że dług netto w relacji do EBITDA **nie odbiega od historycznych poziomów**.
- W Q3 2022 **spadek długu netto o 8,6 mln zł** w stosunku do poziomu długu netto na koniec Q2 2022 (30 czerwca 2022).
- Dzięki dynamice wzrostu oraz wysokiej zdolności do generowania gotówki, w szybkim tempie – poziom zadłużenia będzie spadał. Już w **2023** powinien spaść **poniżej poziomu 2x EBITDA**, plasując się poniżej historycznych minimów (z wyłączeniem wyjątkowego roku 2021, kiedy pozyskano istotne środki z IPO Vercomu).

*Porównanie długu netto na dzień 30 września 2022 do zannualizowanego poziomu EBITDA na podstawie skorygowanej wartości EBITDA za Q3 2022.

**Docelowy poziom długu netto do EBITDA w 2023 r.

Bezpieczny poziom długu: Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej vs. obsługa zadłużenia

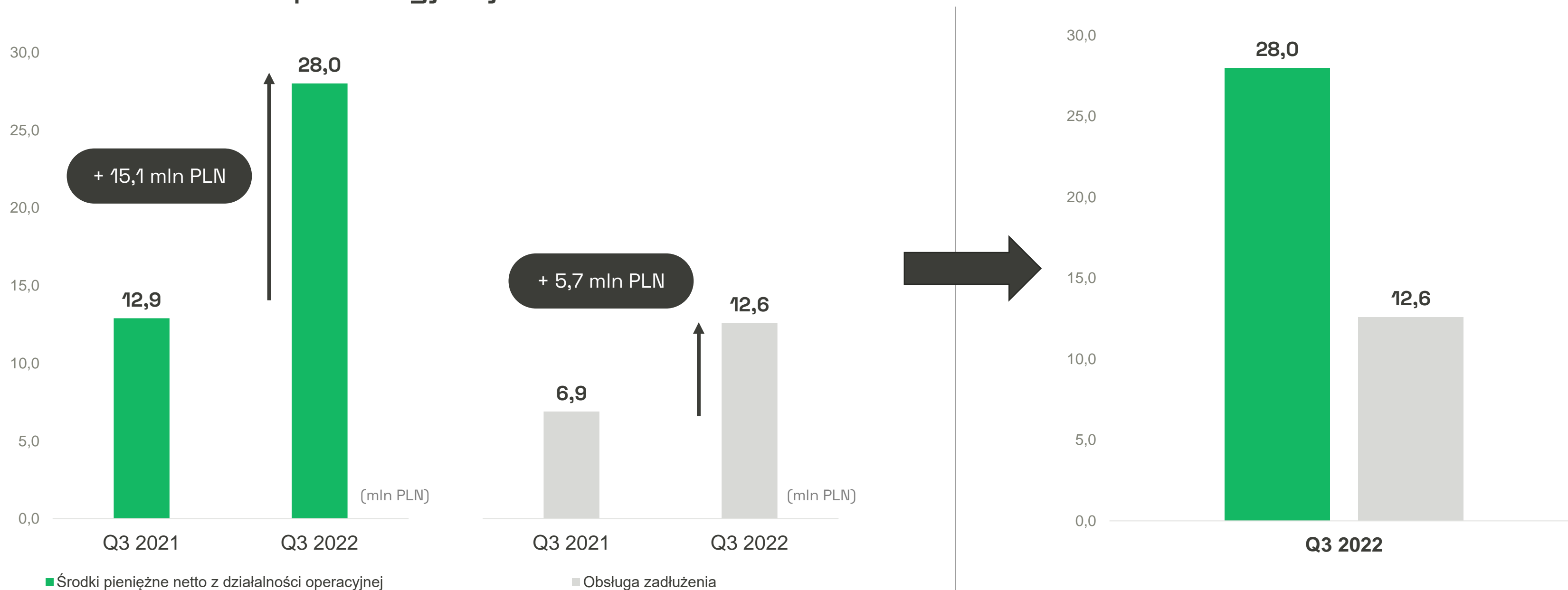


- Spółka odnotowuje wzrost przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej na poziomie ok. 40% (CAGR 2018-2022), przy wzroście płatności związanych z obsługą zadłużenia na poziomie ok. 25% (CAGR 2018-2022)*.

nadwyżka: ~ 30 mln PLN

*okres 9M

Bezpieczny poziom długu: 2-krotnie wyższy wzrost przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej



Wzrost przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej przekracza ponad 2-krotnie wzrost płatności związanych z obsługą zadłużenia.

nadwyżka: ~ 15 mln PLN



Stores

by cyber_Folks



_Stores: 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:

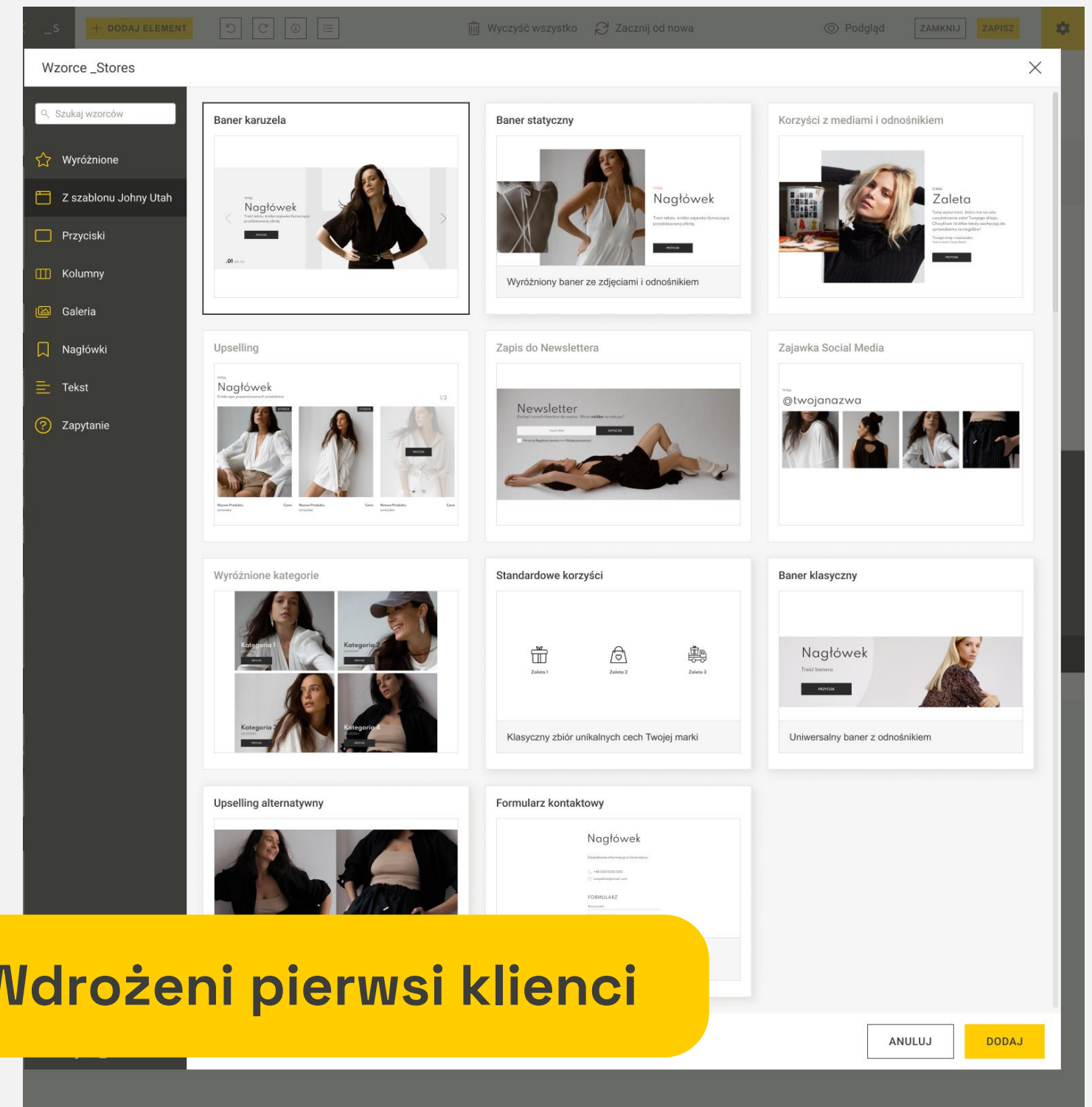
- Support Team skoncentrowany na zwiększeniu sprzedaży
- Profesjonalne szablony zoptymalizowane dla wysokiej konwersji
- W pełni hostowana strona internetowa (w tym rejestracja domeny, skrzynka e-mail)
- Prosty i intuicyjny panel sterowania
- Rozbudowany moduł marketingu wielokanałowego
- Integracje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

>220 tys.

klientów hostingowych

>40 tys.

naszych klientów
hostingowych prowadzi
sklepy internetowe



Wdrożeni pierwsi klienci

cyber_Folks zaznacza swoją pozycję na rynku e-commerce

Marka cyber_Folks od lat wspiera tysiące klientów e-commerce oferując produkty dedykowane sprzedaży on-line, a także inspirując swoich klientów dostarczając im sprawdzoną i rzetelną wiedzę. Dziś cyber_Folks idzie o krok dalej wydając pełną inspiracji książkę, w której przedstawiciele czołowych polskich marek e-commerce dzielą się wiedzą i doświadczeniem o prowadzeniu biznesu w branży e-handlu.

- Autor: Krzysztof Domaradzki, Forbes
- Historie: Altenberg, Coffedesk, DeeZee, Displate, Kubota, Morele, Oponeo, Tylko, Your Kaya
- Książka dostępna w salonach Empik oraz na stronie internetowej Empik w kategorii: Biznes, ekonomia, marketing

Jednocześnie, wzmacniając swoją pozycję na rynku e-commerce cyber_Folks uruchamia **produkt _Stores** (wersja Beta), kreator do zakładania i prowadzenia sklepów internetowych.



cyber_Folks zaznacza swoją pozycję na rynku e-commerce



”W tej książce przeczytacie prawdziwe historie, z których kapie pot, krew i łzy. Nie PR podkręcone kawałki, ale zapis walk przedsiębiorców z rynkiem, konkurencją, swoimi słabościami i biznesową rzeczywistością.”

- Artur Kurasiński, przedsiębiorca i inwestor, arturkurasinski.com



”Próbując, dostrajając i... inspirując się tymi najlepszymi stworzysz patent na swój e-commerce. Pięknie wydane tomiszcze - idealne na prezent.”

- Greg Albrecht, doradca zarządów i właścicieli firm, CEO, Albrecht & Partners



Łukasz Wichłacz
CEO Coffeedesk



Paweł Sala
CEO & Co-Founder FreshMail,
CCO Vercom



Krzysztof Domaradzki – Forbes,
autor książki „Patent na e-commerce”



”Świetna robota pod kątem merytorycznym, korektorskim i wydawniczym. Doceniam takie smaczki jak faktura okładki. Właśnie takie małe rzeczy decydują o sukcesie. Każdym, a biznesowym w szczególności.”

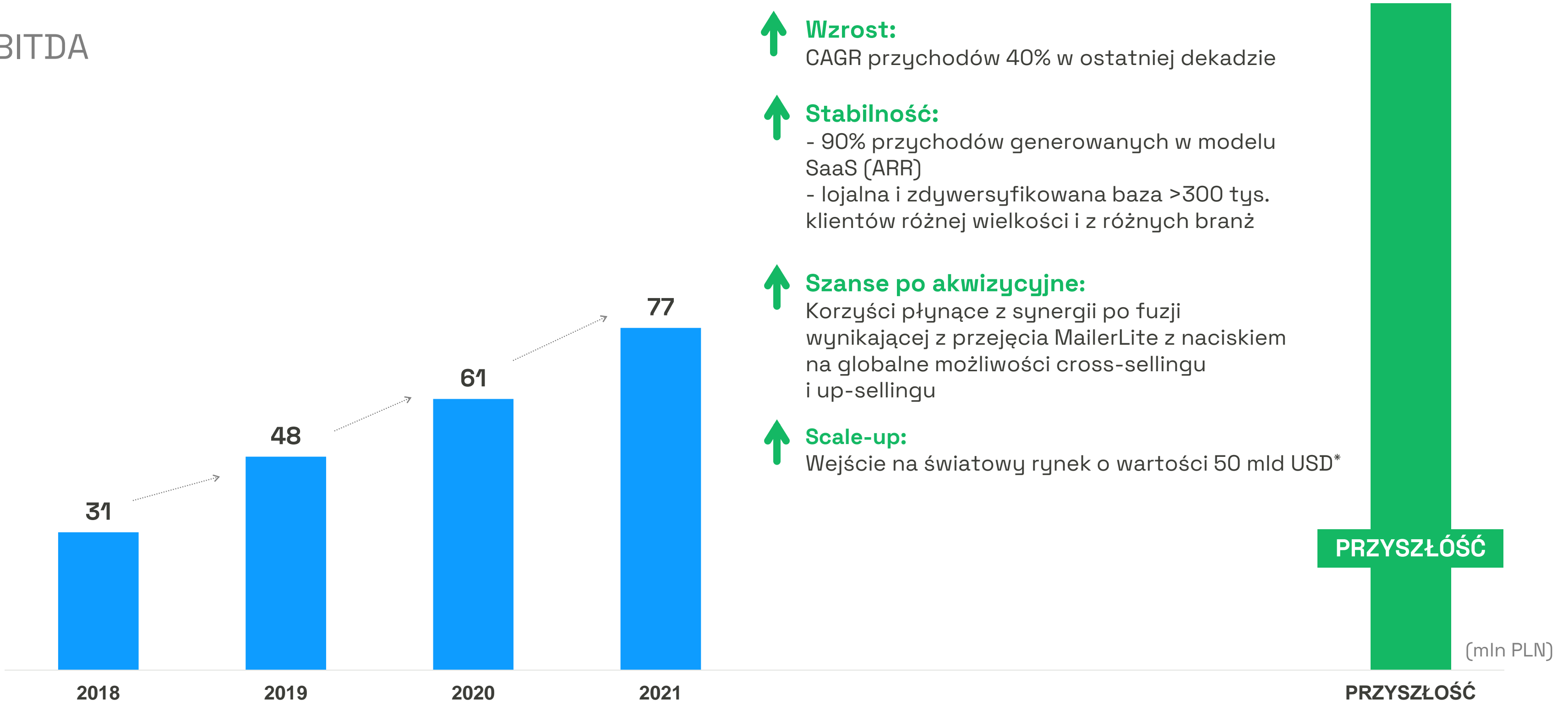
- Alina Sztoch,
CEO & Co-Founder Kubota

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

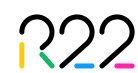
↑ **Szanse po akwizycyjnej:**
Korzyści płynące z synergii po fuzji wynikającej z przejęcia MailerLite z naciskiem na globalne możliwości cross-sellingu i up-sellingu

↑ **Scale-up:**
Wejście na światowy rynek o wartości 50 mld USD*

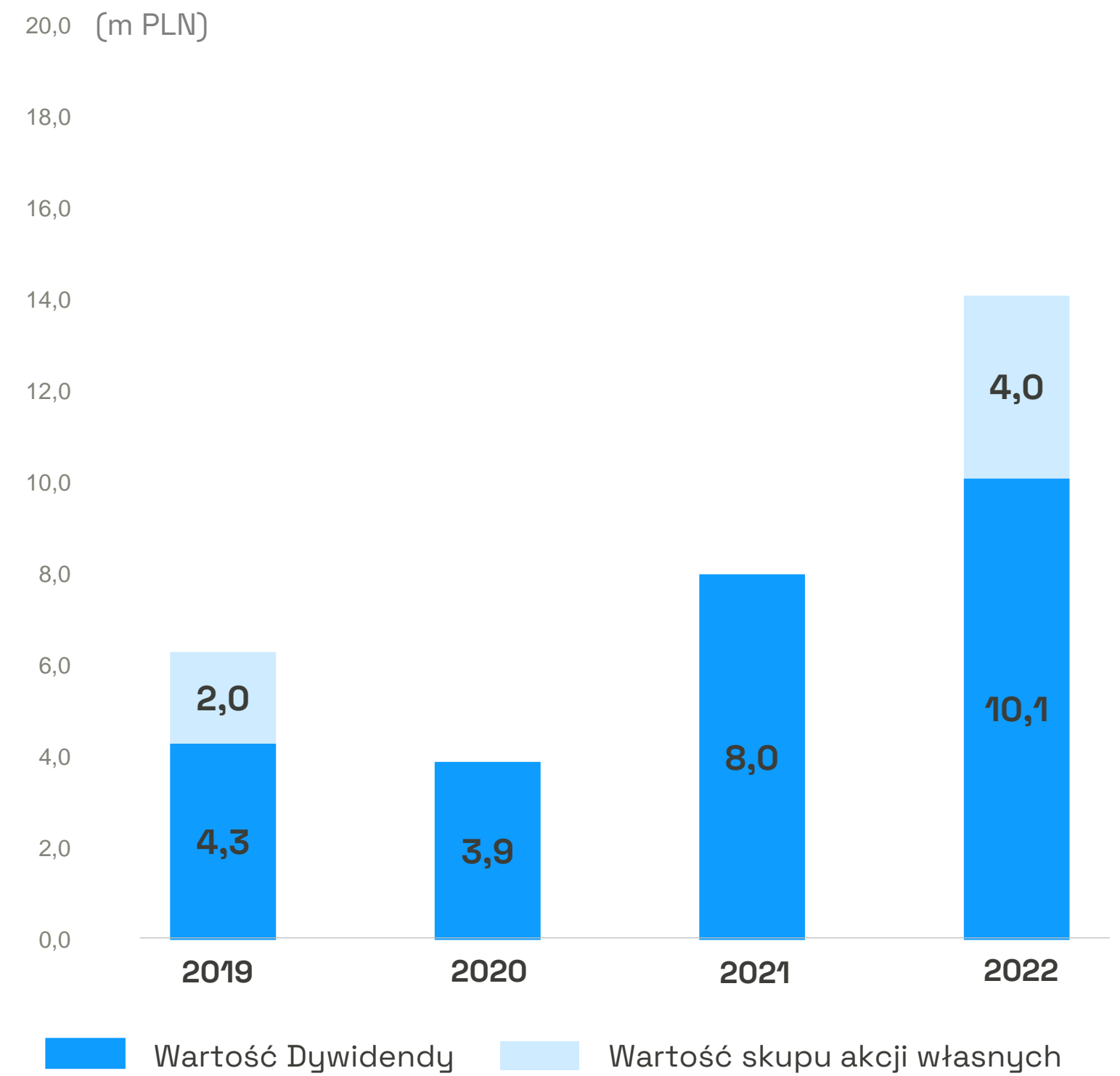
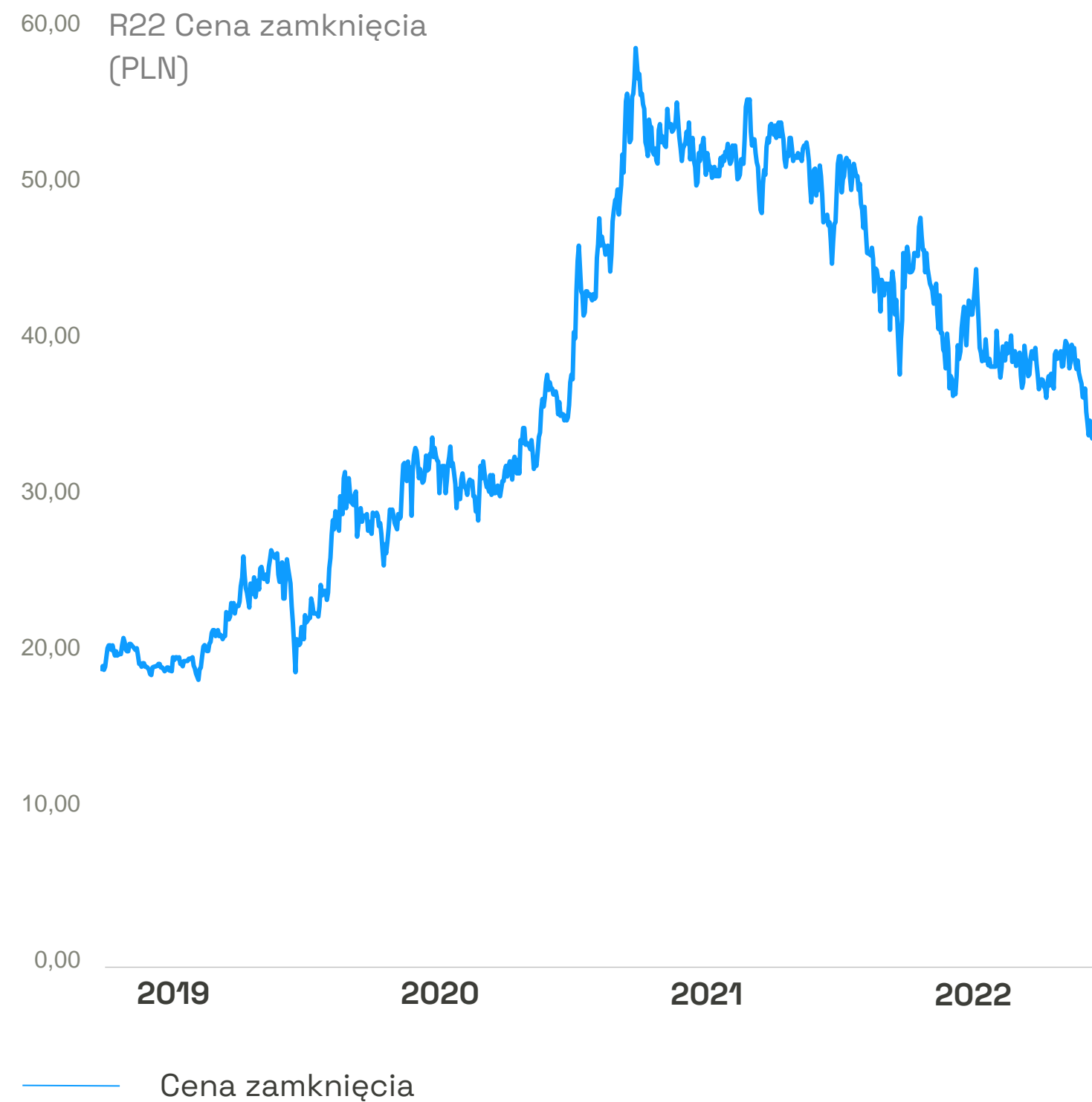
PRZYSZŁOŚĆ

(mIn PLN)

*do 2025



Dywidendy: Inwestorzy zyskują na realizowanej strategii



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 przejął MailerLite**
- Vercom postawił milowy krok w ekspansji na międzynarodowym rynku. Przejęcie MailerLite, globalnego dostawcy narzędzi do komunikacji e-mail dla klientów biznesowych z główną siedzibą w USA, pozwoliło spółce blisko trzykrotnie zwiększyć liczbę klientów oraz zapewnić 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 tys. klientów na 180 rynkach i zatrudnia ok. 100 pracowników w 30 międzynarodowych lokalizacjach. Wartość transakcji wyniosła 340 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

13 maja 2022

- **cyber_Folks partnerem technologicznym PrestaShop**
- cyber_Folks, jako jedyna polska firma hostingowa, została oficjalnym partnerem hostingowym PrestaShop. Rozwiązania e-commerce, w tym hosting dedykowany wymaganiom tej aplikacji, zostały dostrzeżone nie tylko przez 11 tysięcy właścicieli sklepów na PrestaShop (niemal połowa polskich sklepów w tej technologii), ale także przez samego producenta tego oprogramowania.

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

- **Objęcie akcji Vercom i zbycie akcji Oxylion**
- W ramach transakcji R22 objęło 903.085 akcji nowej emisji Vercom S.A. za całkowitą cenę emisyjną 37,0 mln zł w zamian za wkład niepieniężny w postaci 100% akcji Oxylion S.A. (28,0 mln zł) oraz wkład pieniężny (9,0 mln zł). Kwota 8 mln zł została wykorzystana na spłatę zadłużenia Oxylion S.A. względem R22.



Najważniejsze wydarzenia 2022

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 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.

21 września 2022

- **cyber_Folks uruchamia _Stores**
- _Stores to kreator do zakładania i prowadzenia sklepów internetowych. Obecnie produkt dostępny jest w wersji Beta. Produkt wyróżnia się kompleksową ofertą, intuicyjnością i prostotą użytkowania oraz wsparciem w zakresie technologii oraz działań skoncentrowanych na zwiększeniu sprzedaży.

20 października 2022

- **R22 dokonuje przedterminowej spłaty pożyczek zaciągniętych od PFR TFI**
- R22 dokonała przedterminowej spłaty pożyczek w łącznej kwocie 3 mln EUR, zaciągniętych w 2018 roku w Funduszu Ekspansji Zagranicznej. Środki z pożyczki zostały przeznaczone na szereg przejęć na rynku rumuńskim i chorwackim w latach 2018-2019. Przez ostatnie cztery lata R22 przejęła dziewięć zagranicznych spółek hostingowych.

27 października 2022

- **Premiera książki „Patent na e-commerce”**
- W trakcie 22. Targów eHandlu w Warszawie miała premierę książka „Patent na e-commerce”, w której przedstawiciele czołowych polskich marek e-commerce dzielą się wiedzą i doświadczeniem w prowadzeniu biznesu w branży e-handlu. Pełna inspiracji książka dostępna jest dla klientów cyber_Folks oraz w salonach Empik.

R22

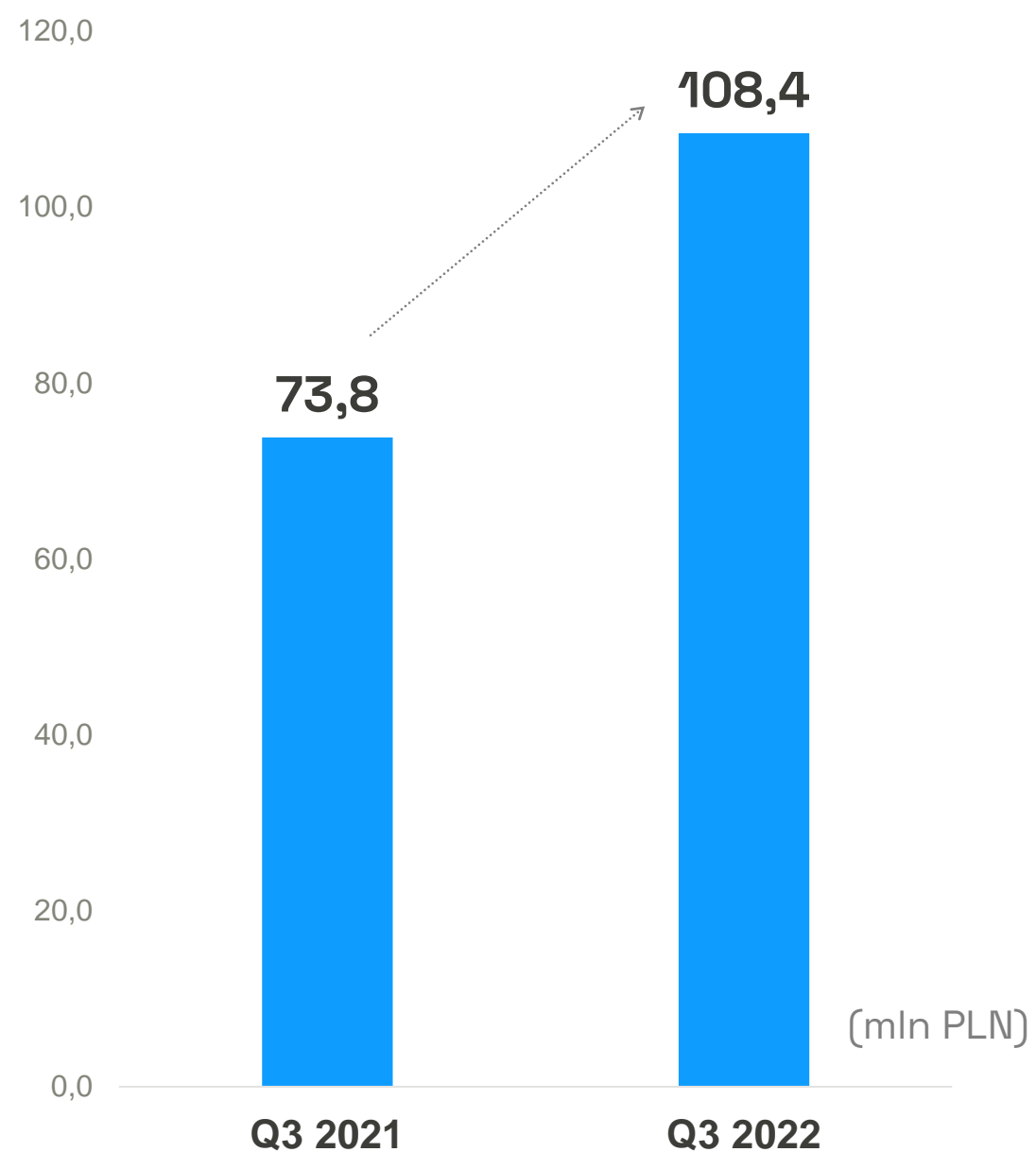
Wyniki finansowe



R22: Najlepszy kwartał w historii

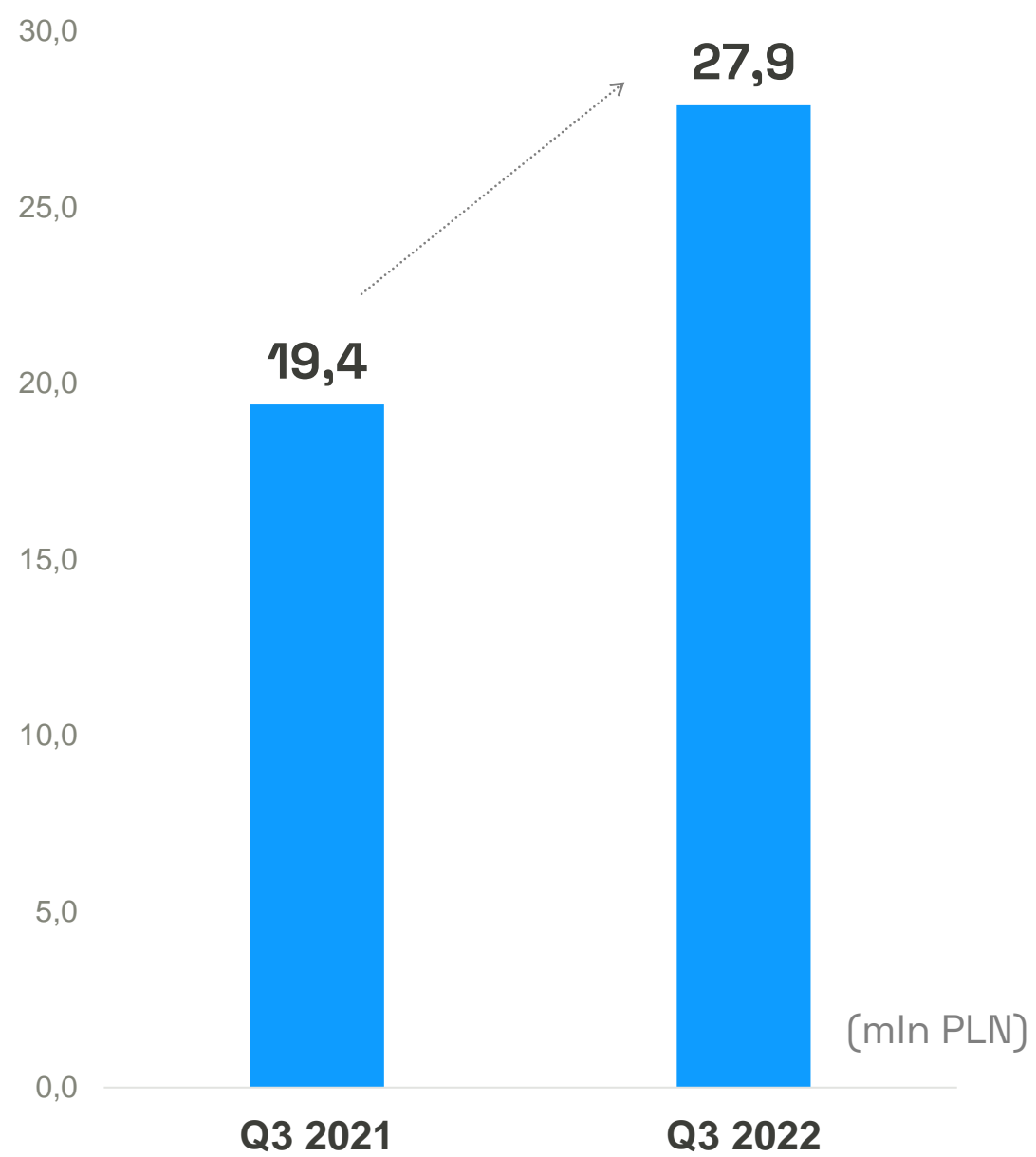
Przychody

+47%



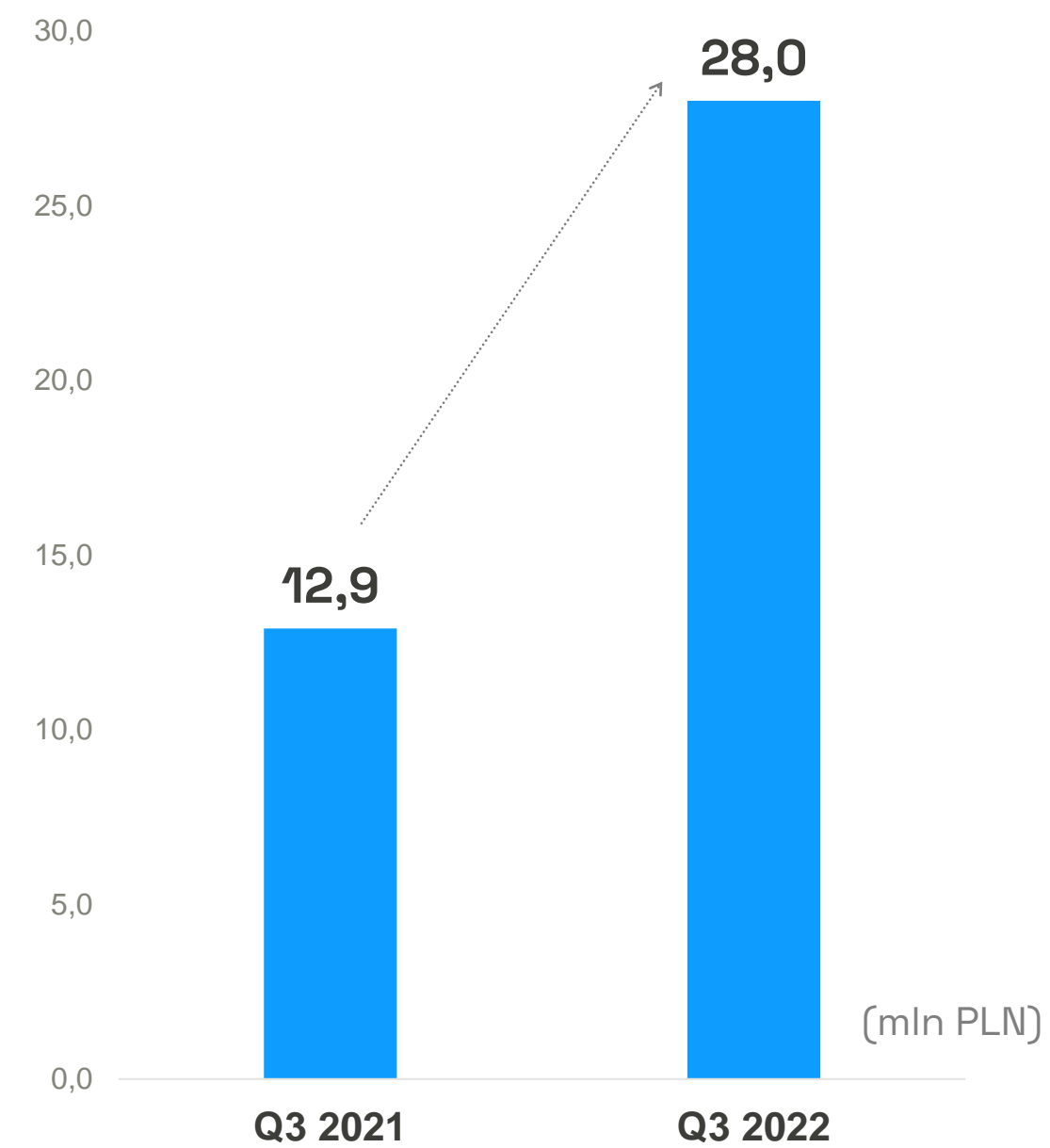
Skorygowana EBITDA

+44%

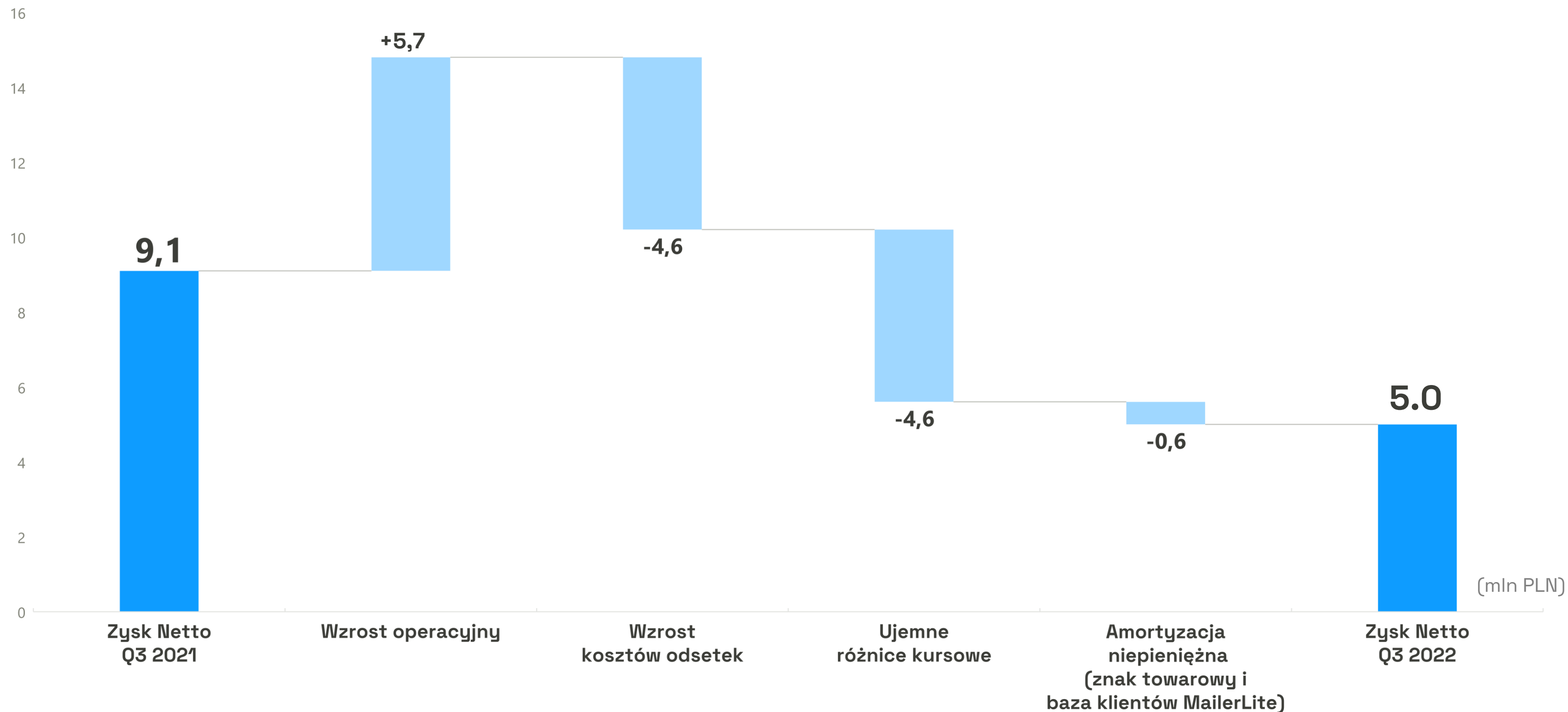


Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej

+116%



Zysk Netto: Wyjątkowy wpływ kosztów finansowych

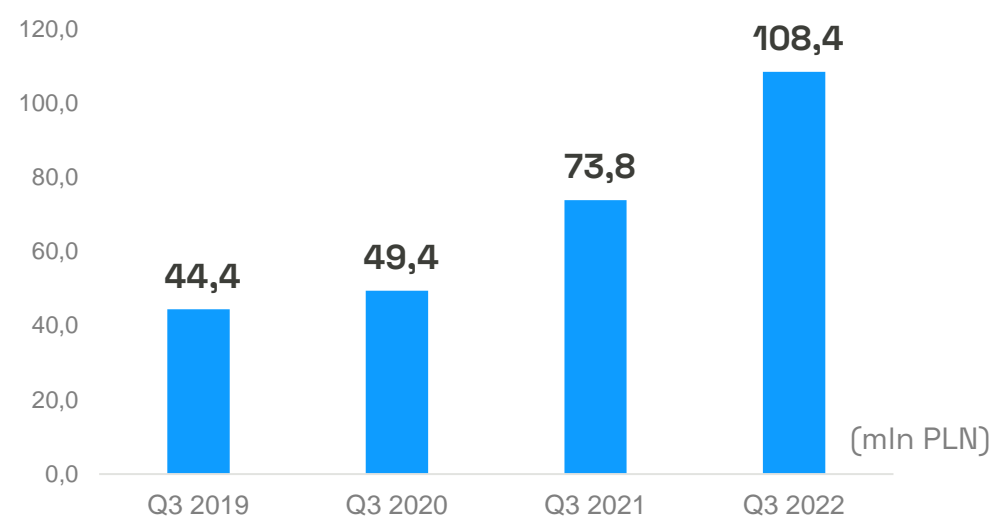


Dynamiczny wzrost przychodów i zysków

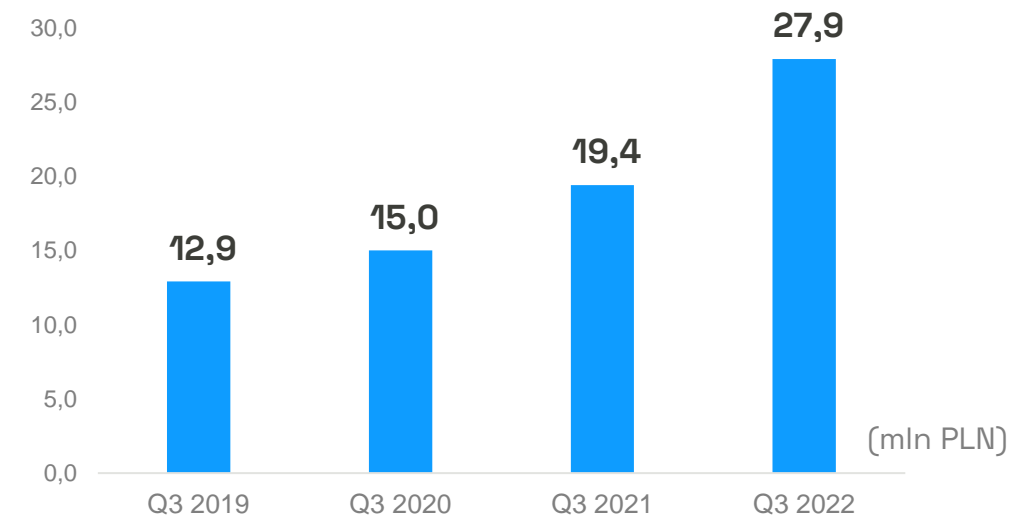
Wybrane skonsolidowane dane finansowe:

(tys. zł)	9M 2021	9M 2022	Zmiana	Q3 2021	Q3 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	209 367	279 439	33,5%	73 812	108 385	46,8%
EBIT	38 770	49 786	28,4%	12 342	20 124	63,1%
Skorygowana EBITDA	56 055	71 726	28,0%	19 361	27 874	44,0%
Koszty transakcyjne	1 212	2 246	85,3%	1212	310	-74,4%
ESOP Vercom	1 123	471	-58,1%	674	157	-76,7%
Zysk na sprzedaży środków trwałych	0	-503		0	0	
Zysk netto	28 015	22 799	-18,6%	9 085	5 049	-44,4%
Zysk netto przyp. na akcjonariuszy jedn. dom.	22 359	15 177	-32,1%	7 030	2 984	-57,6%
Zysk netto skorygowany o ujemne różnice kursowe	28 611	29 649	3,6%	9 660	10 693	10,7%

Przychody:



Skorygowana EBITDA:



Wyraźny wzrost organiczny + akwizycje:

- Wzrost wartości przychodów do 108,4 mln zł (vs 73,8 mln zł) oraz skorygowanej wartości EBITDA do 27,9 mln zł (vs 19,4 mln zł). Miniony kwartał (Q3 2022) to **pierwszy kwartał pełnej konsolidacji wyników przejętej spółki MailerLite**, która w Q3 2022 osiągnęła przychody 21,2 mln zł, przy marży EBITDA 25% (5,3 mln zł).
- Spadek zysku netto związany ze **wzrostem kosztów finansowych netto**, które w Q3 2022 wyniosły 12,4 mln zł (2,3 mln zł rok wcześniej). W tym koszty odsetkowe 6,5 mln zł (vs 1,8 mln zł) oraz różnice kursowe netto 5,6 mln zł (vs 0,6 mln zł), w kolejnych okresach możliwe istotne wahania wartości. Wycena zobowiązań kredytowych w EUR, która ma charakter niegotówkowy i w kolejnych okresach będzie kompensowana dużym strumieniem wpływów w EUR i USD generowanych przez MailerLite.

Ponad 2-krotny wzrost przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej

Wybrane skonsolidowane dane finansowe:

(tys. zł)	9M 2021	9M 2022	Zmiana	Q3 2021	Q3 2022	Zmiana
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	44 577	65 715	47,4%	12 937	27 983	116,3%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wart. niematerialnych pomniejszone o wpływ ze sprzedaży aktywów trwałych	-5 358	-12 483	133,0%	-30	-4 737	15690,0%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-4 498	-6 195	37,7%	-1 736	-2 022	16,5%
Unlevered FCF	34 721	47 037	35,5%	11 171	21 224	90,0%
Spłaty kredytów i pożyczek	-16 761	-16 523	-1,4%	-3 529	-4 960	40,5%
Odsetki zapłacone	-5 563	-12 240	120,0%	-1 692	-5 974	253,1%
Dywidendy do akcjonariuszy mniejszościowych	-4 442	0	-100,0%	0	0	
Wolne środki (przepływy) pieniężne	7 955	18 274	129,7%	5 950	10 290	72,9%

(tys. zł)	31.12.2021	30.09.2022	Zmiana
Dług netto	73 972	313 760	324%

- **Ponad 2-krotny wzrost przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej (o 116,3%).**
- **Wysoka, 90% konwersja EBITDA** na przepływy pieniężne 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.

Omówienie segmentów biznesowych



cyber_Folks



cyber_Folks™

Wyniki finansowe cyber_Folks

Wybrane dane finansowe:

(tys. zł)	9M 2021	9M 2022	Zmiana	Q3 2021	Q3 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	74 523	90 734	21,8%	25 210	31 269	24,0%
EBIT	21 700	25 855	19,1%	7 569	8 798	16,2%
Amortyzacja	-8 341	-10 429	25,0%	-2 694	-3 616	34,2%
EBITDA	30 041	36 284	20,8%	10 263	12 414	21,0%
Marża	40,3%	40,0%		40,7%	39,7%	
CapEx	7 719 ⁽¹⁾	8 023	3,9%	2 768	2 575	-7,0%
CapEx%	10,4%	8,8%		11,0%	8,2%	

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

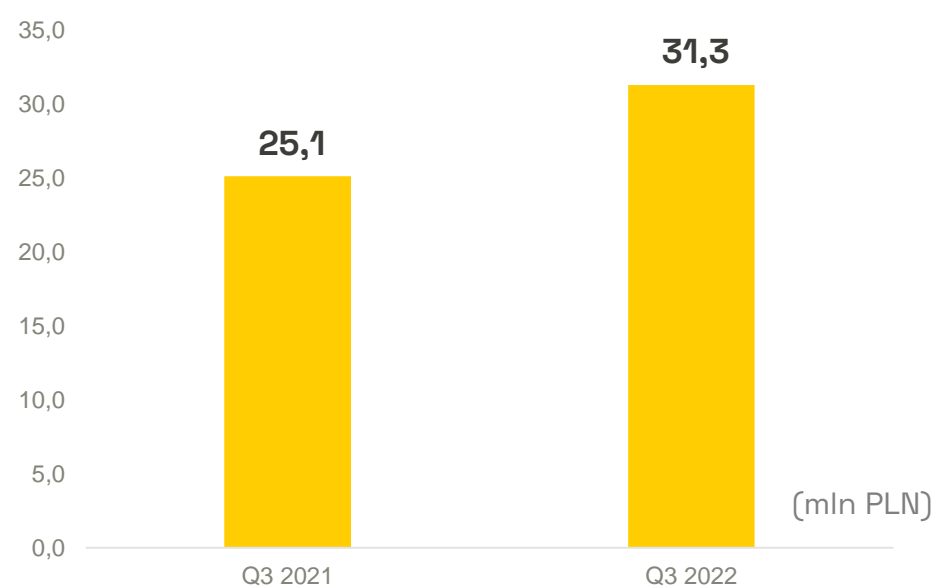
W efekcie obserwowany wzrost ARPU, a przede wszystkim ponadprzeciętny wzrost EBITDA.

24% wzrostu przychodów r/r
21% wzrostu EBITDA r/r

Konsolidacja Zenbox.pl od Q4 2021

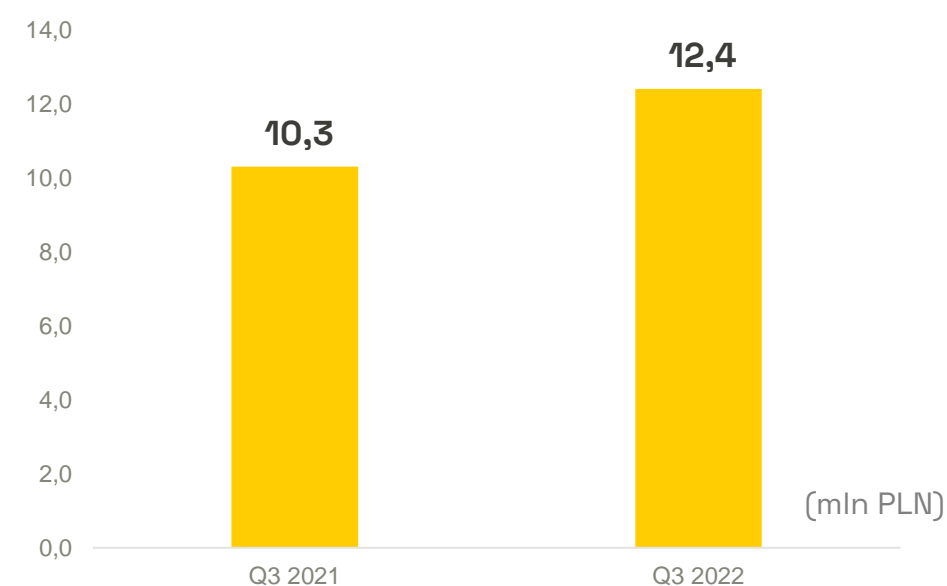
Przychody:

+24%



EBITDA:

+21%



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

Wybrane KPI cyber_Folks

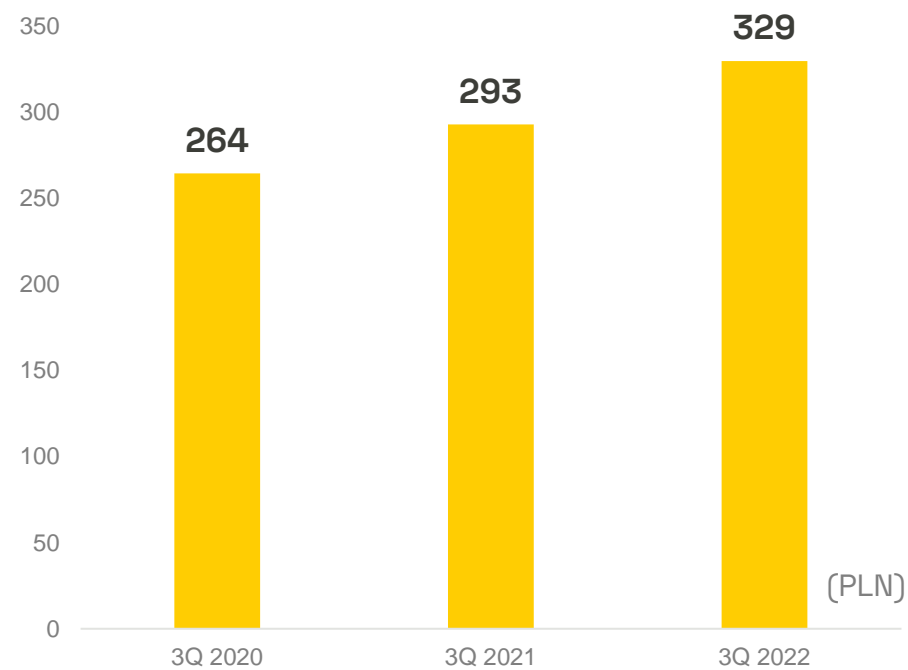
Hosting:

	Q3 2020	Q3 2021	Q3 2022
Liczba klientów (tys.)	200,5	200,2	221,7
ARPU LTM (PLN)	264,2	292,7	329,4

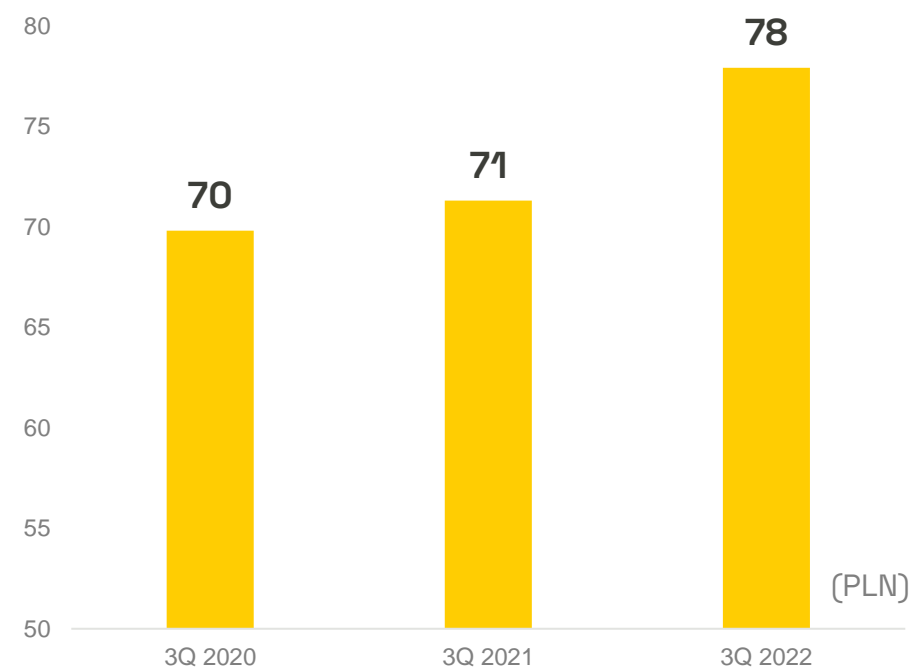
Domeny:

	Q3 2020 ¹⁾	Q3 2021 ²⁾	Q3 2022 ²⁾
Liczba domen (tys.)	365,2	359,6	391,4
ARPU LTM ³⁾ (PLN)	69,8	71,3	77,9

ARPU LTM:



ARPU LTM³⁾:



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 29,6 tys. domen w promocji za 0 zł
- 2) Wszystkie domeny płatne.
- 3) Tylko na domenach płatnych

R22 przed czasem spłaciła pożyczki zaciągnięte w PFR TFI

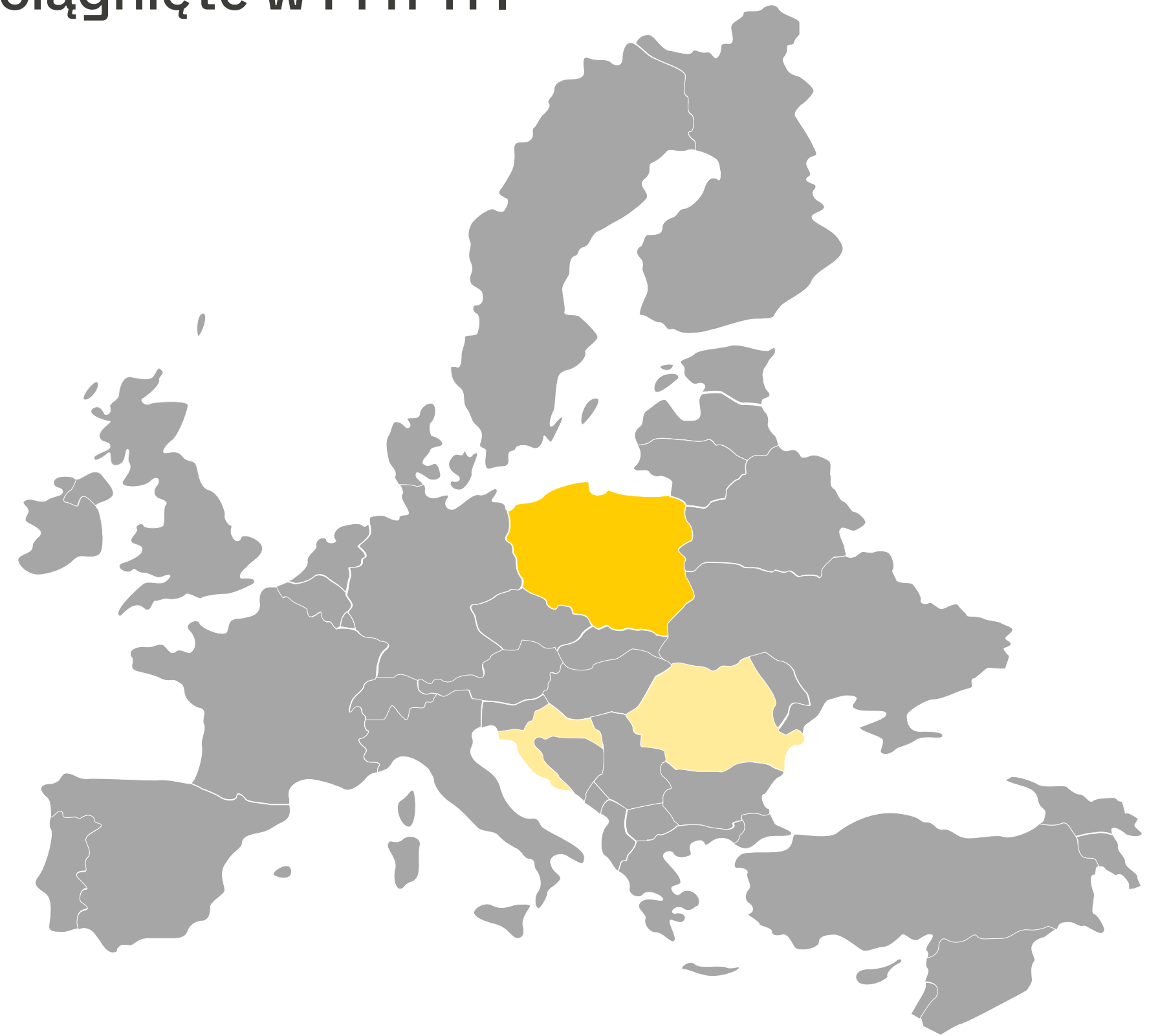
Po zakończeniu okresu raportowania, R22 dokonała przedterminowej spłaty pożyczek w łącznej kwocie 3 mln EUR, zaciągniętych w 2018 roku w Funduszu Ekspansji Zagranicznej. Środki z pożyczki zostały przeznaczone na szereg przejęć na rynku rumuńskim i chorwackim w latach 2018-2019. Przez ostatnie cztery lata R22 przejęła 9 zagranicznych spółek hostingowych. Wcześniejsza spłata długu jest efektem lepszych – od zakładanych przez spółkę – przepływów operacyjnych.

1st Rumunia

Jesteśmy **pierwszym** największym **dostawcą** usług hostingowych w Rumunii

2nd Chorwacja

Jesteśmy **drugim** największym **dostawcą** usług hostingowych w Chorwacji



CPaaS



VERCOM

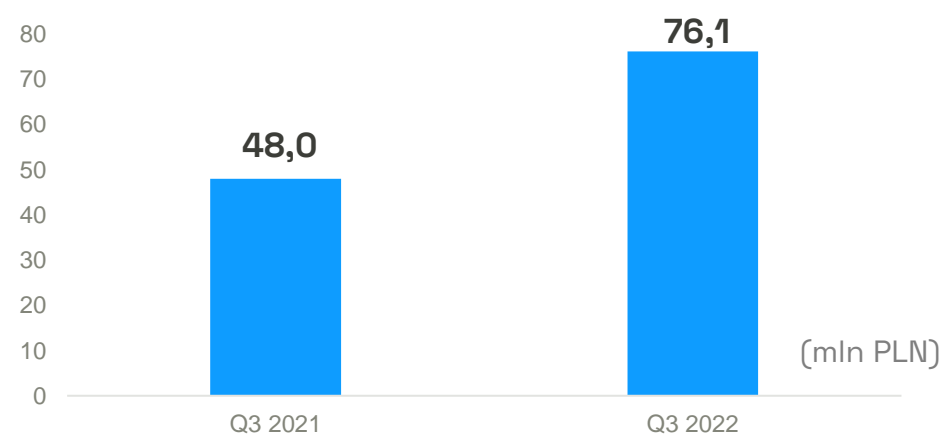
Wyniki finansowe segmentu CPaaS

Wybrane dane finansowe:

(tys. zł)	9M 2021	9M 2022	Zmiana	Q3 2021	Q3 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	133 209	185 684	39,4%	47 970	76 084	58,6%
EBIT	21 448	27 828	29,7%	6 384	12 741	99,6%
Amortyzacja	-5 789	-8 137	40,6%	-2 139	-3 290	53,8%
EBITDA	27 237	35 965	32,0%	8 523	16 031	88,1%
Koszty transakcyjne	1 212	2 246	85,3%	1 212	310	-74,4%
ESOP	1 123	471	-58,1%	674	157	-76,7%
Zysk na sprzed. środków trwałych	0	-224		0	0	
Skorygowana EBITDA	29 572	38 458	30,0%	10 409	16 498	58,5%
<i>Marża</i>	22,2%	20,7%		21,7%	21,7%	
CapEx	4 675	6 926	48,1%	2 106	1 882	-10,6%
<i>CapEx%</i>	3,5%	3,7%		4,4%	2,5%	

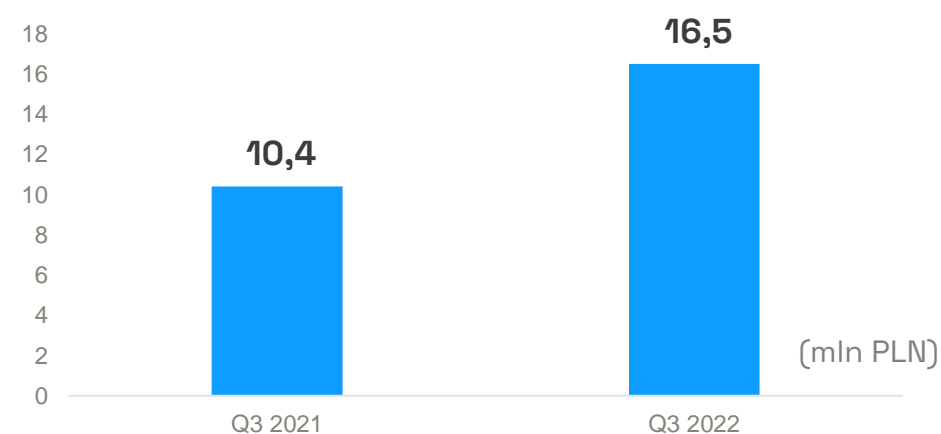
Przychody:

+59%



Skorygowana EBITDA:

+59%



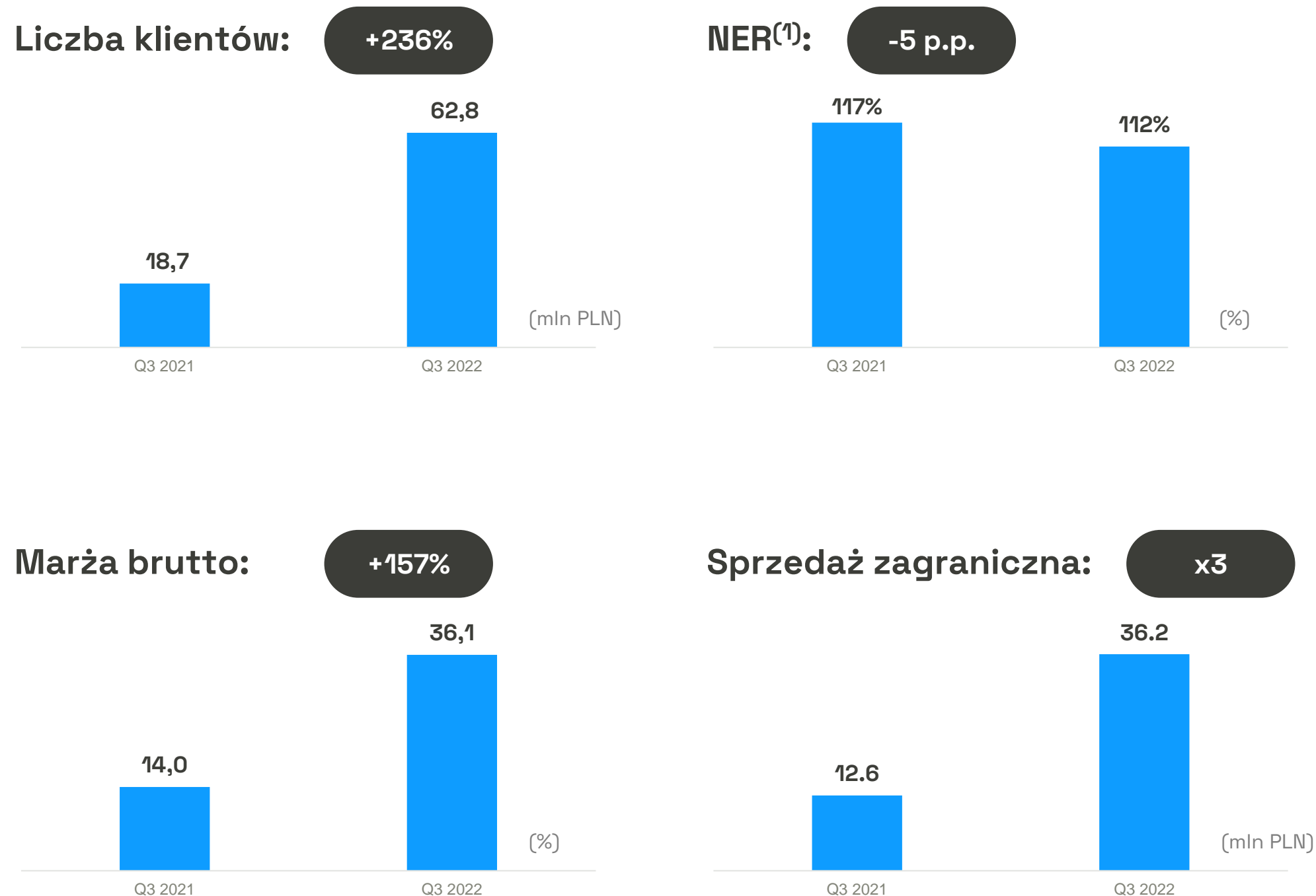
Prawie 60% wzrostu przychodów

Wzrost marży brutto i marży EBITDA w wyniku poprawy miks produktowego

Pierwszy pełen kwartał konsolidacji wyników MailerLite

Wysoka zdolność generowania gotówki

Wybrane KPI segmentu CPaaS



(1) 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

3-krotny wzrost liczby klientów
Wzrost dywersyfikacji branżowej i geograficznej klientów

Wzrost marży brutto o 157% r/r do 36 mln zł

Poprawa miksu produktowego na usługi wysokomarżowe – kanał e-mail oraz push w skonsolidowanych przychodach

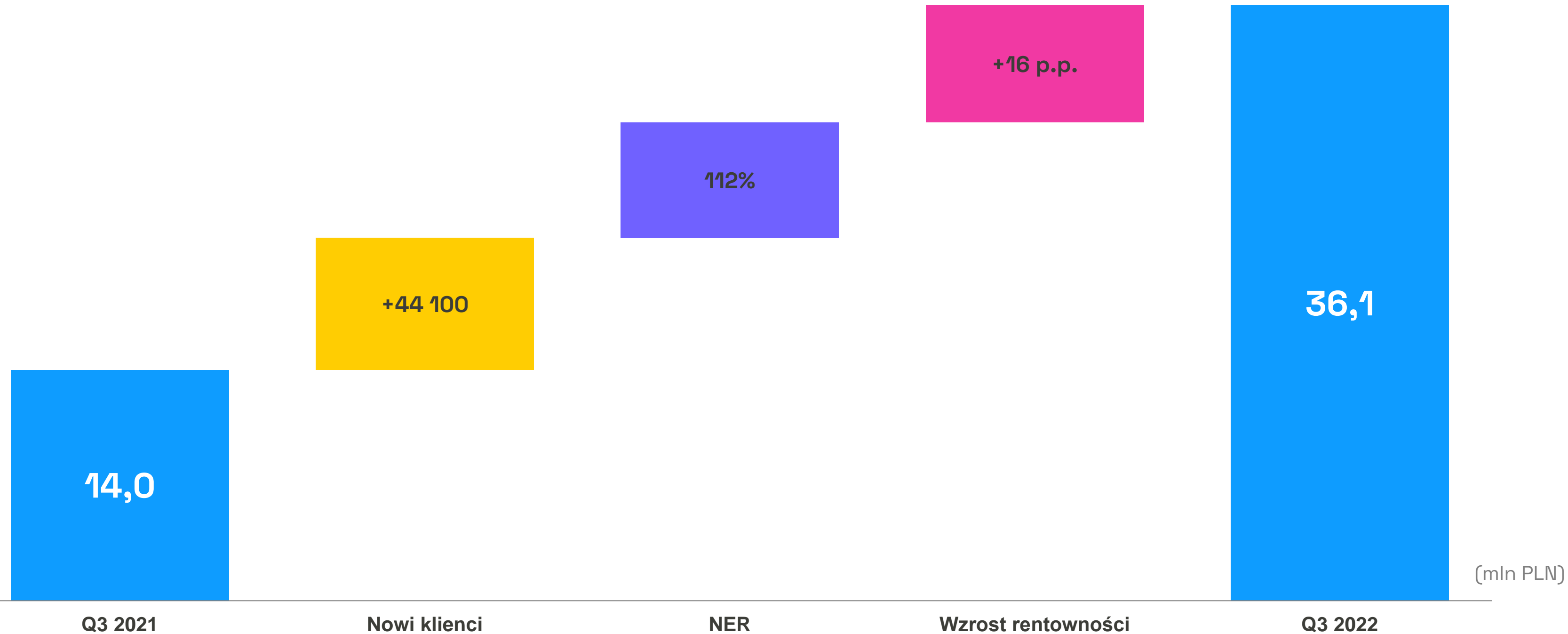
Skokowy wzrost sprzedaży zagranicznej to efekt akwizycji MailerLite

Obecność na **180 rynkach** z mocną ekspozycją na USA i Europę Zachodnią

Dynamiczny wzrost marży brutto

Marża brutto:

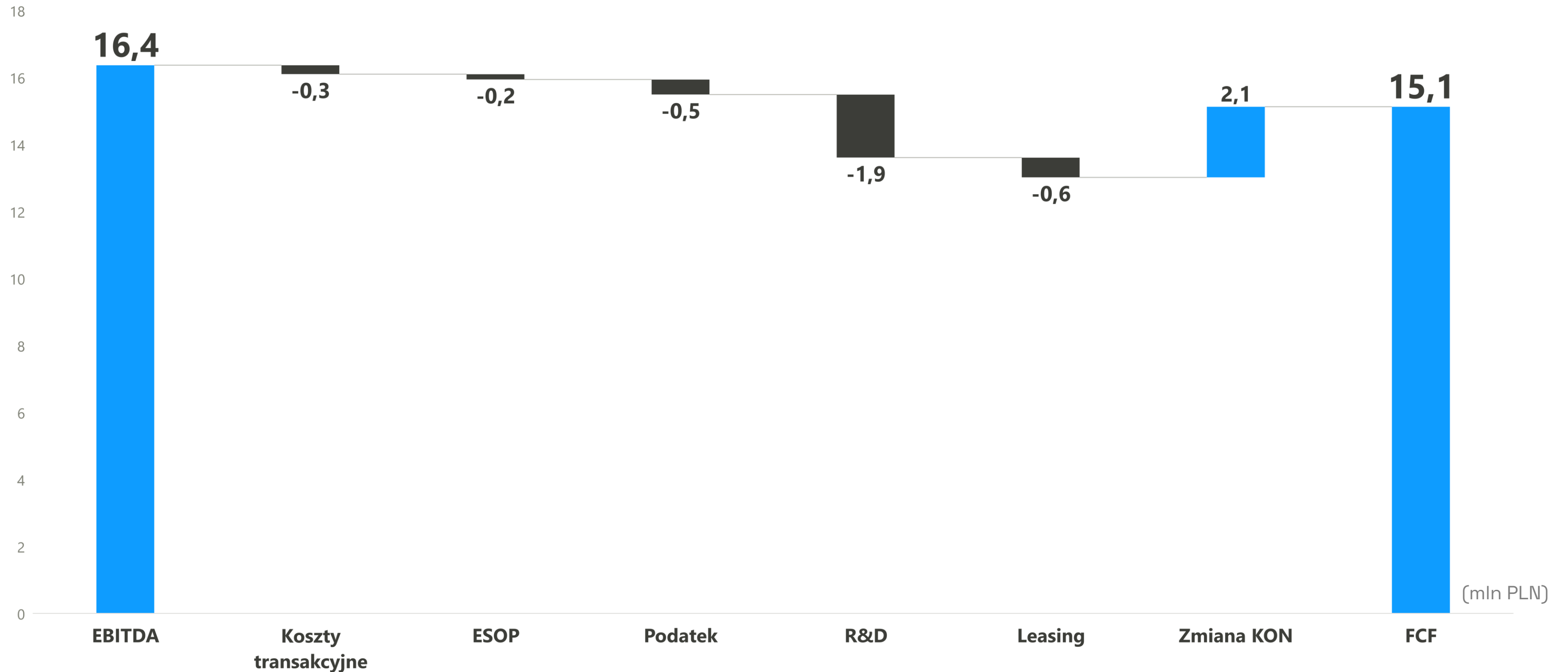
+157%



(mIn PLN)

(1) 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. Dotyczy przychodów z segmentu CPaaS.

Przepływy Pieniężne: Wysoka konwersja EBITDA na przepływy pieniężne



Communication Platform as a Service

Podstawowe informacje

Vercom tworzy globalne platformy komunikacyjne w chmurze (CPaaS), które umożliwiają firmom budowanie i rozwijanie trwałych relacji z odbiorcami za pośrednictwem wielu kanałów komunikacji.

Rozwiązania Vercom pomagają naszym klientom i partnerom przewyżnić złożoność komunikacji, automatyzować oraz zwiększać jej skalę, zachowując przy tym wysoką dostarczalność i efektywność – a wszystko to w szybki, bezpieczny i niezawodny sposób.

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

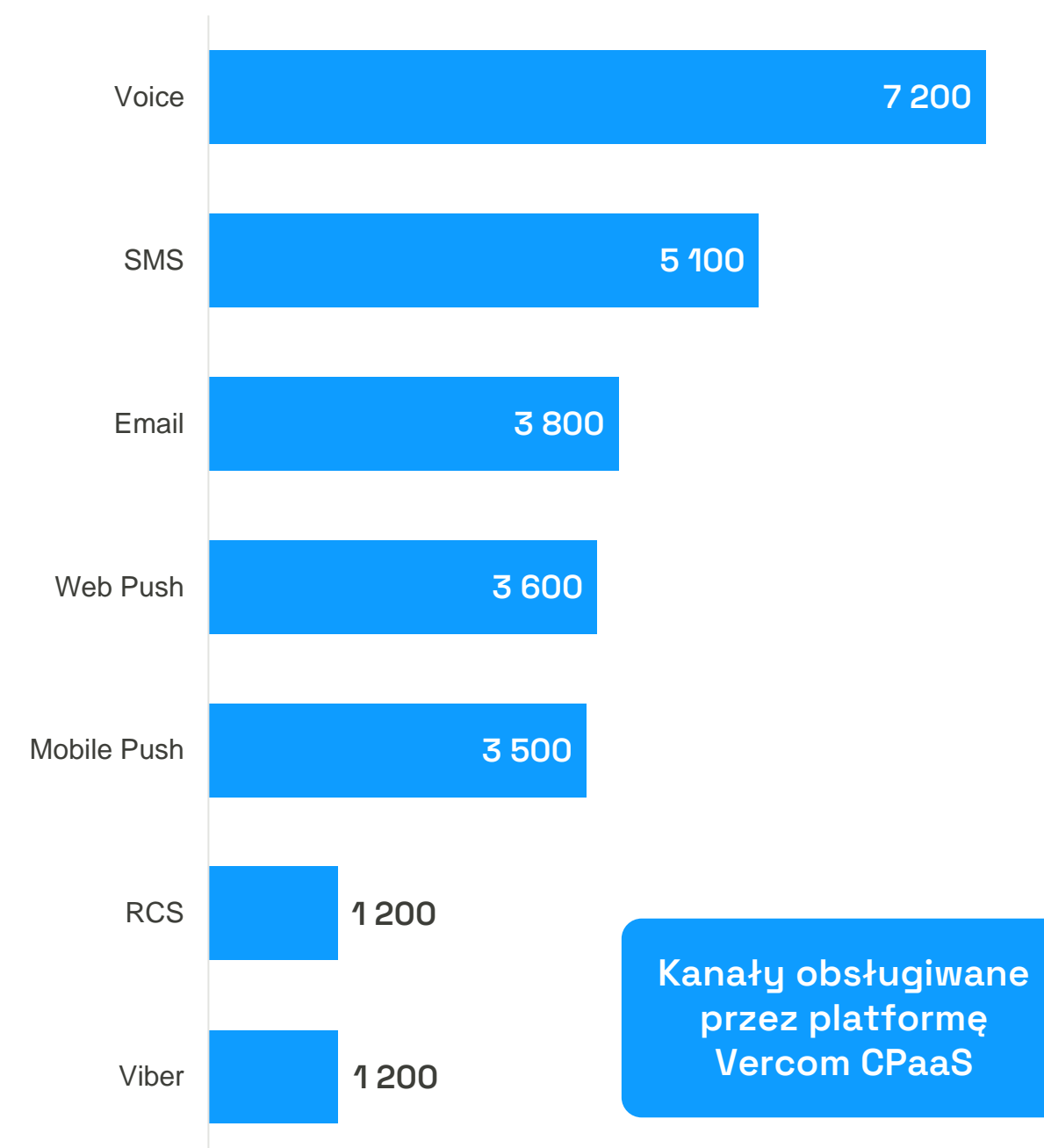
Klientami Vercom są podmioty z różnych sektorów gospodarki, w szczególności przeważają firmy e-commerce oraz oferujące usługi wspierające e-commerce m.in. logistyka płatności elektronicznej. Istotną grupę klientów stanowią również podmioty z sektora finansowego.

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

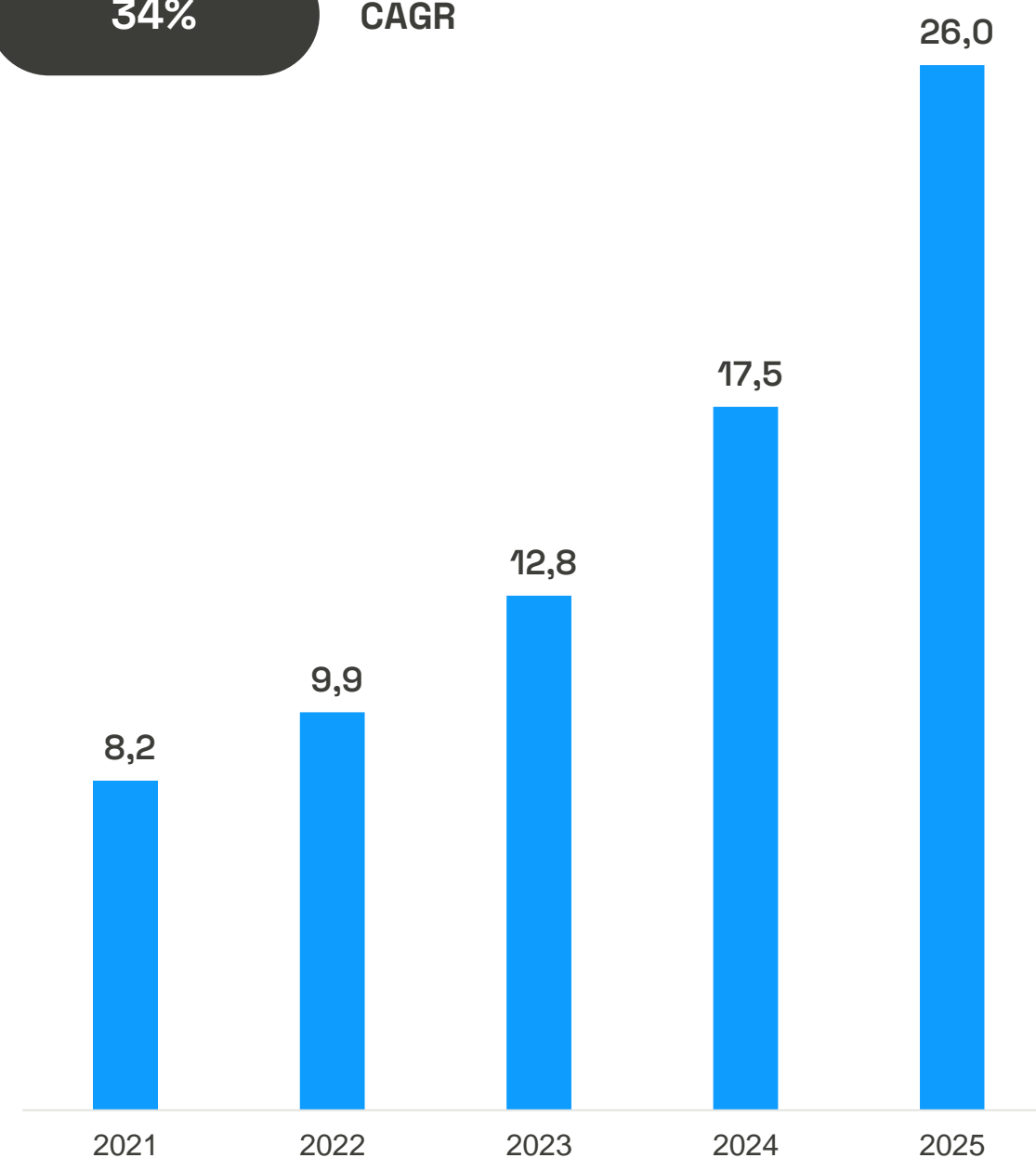
Głównymi stymulantami wzrostu tego rynku jest dynamiczny rozwój e-commerce, rozwój usług marketing automation oraz szeroko pojęta cyfryzacja społeczeństwa (bankowość, telekomunikacja, administracja etc.). Wzrost e-commerce w konsekwencji napędza wzrost całego ekosystemu wspierającego jego działanie (logistyka, 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.

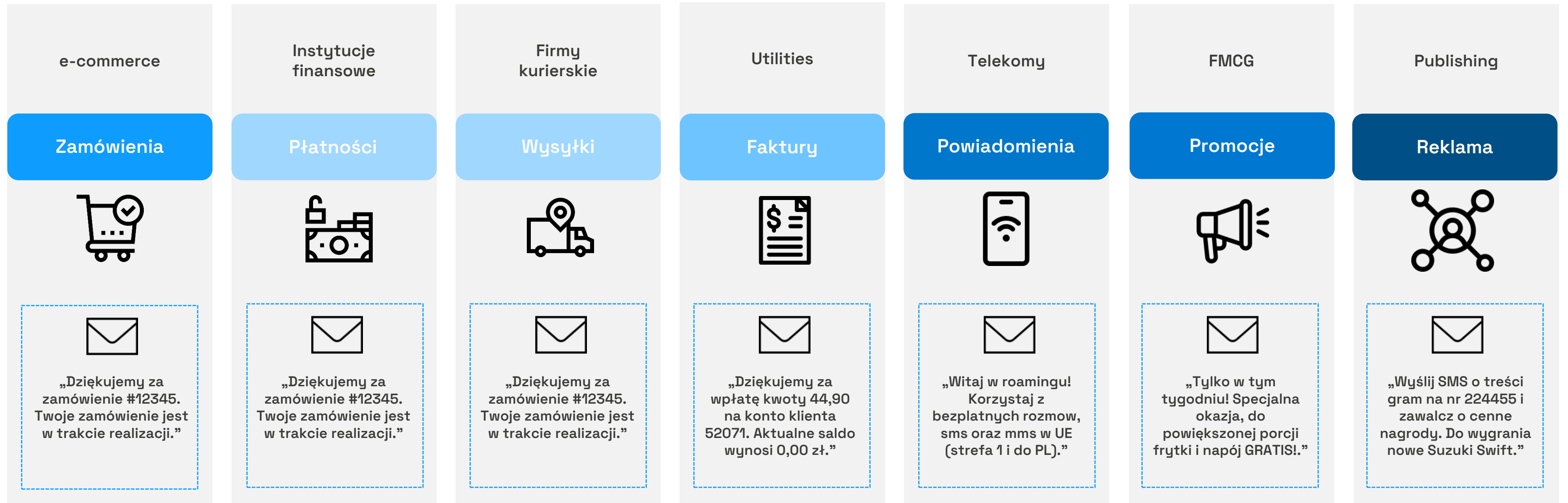
Wartość globalnego rynku CPaaS (mld USD)

34%

CAGR

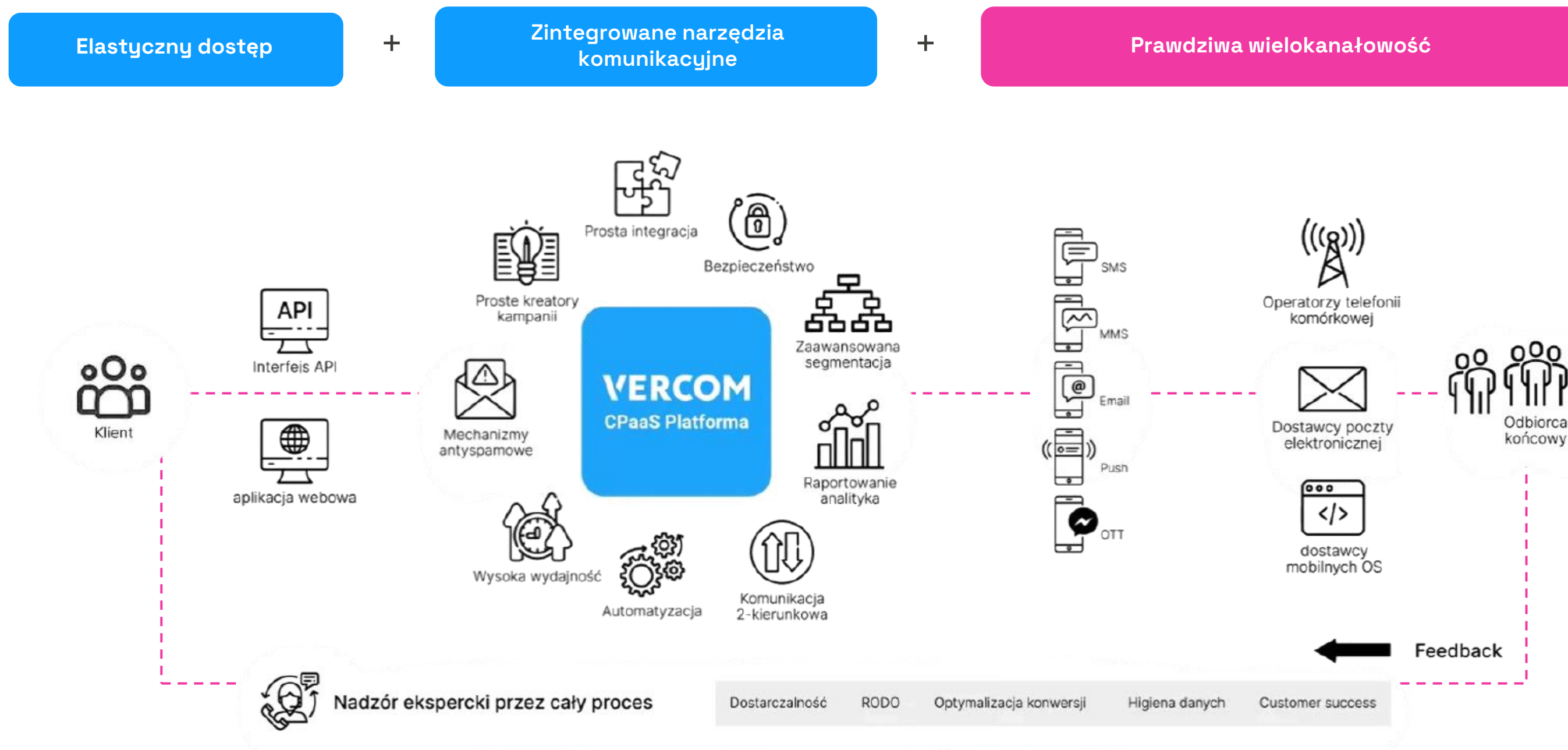


Jedna transakcja e-commerce generuje wiele wiadomości



Communication Platform as a Service

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

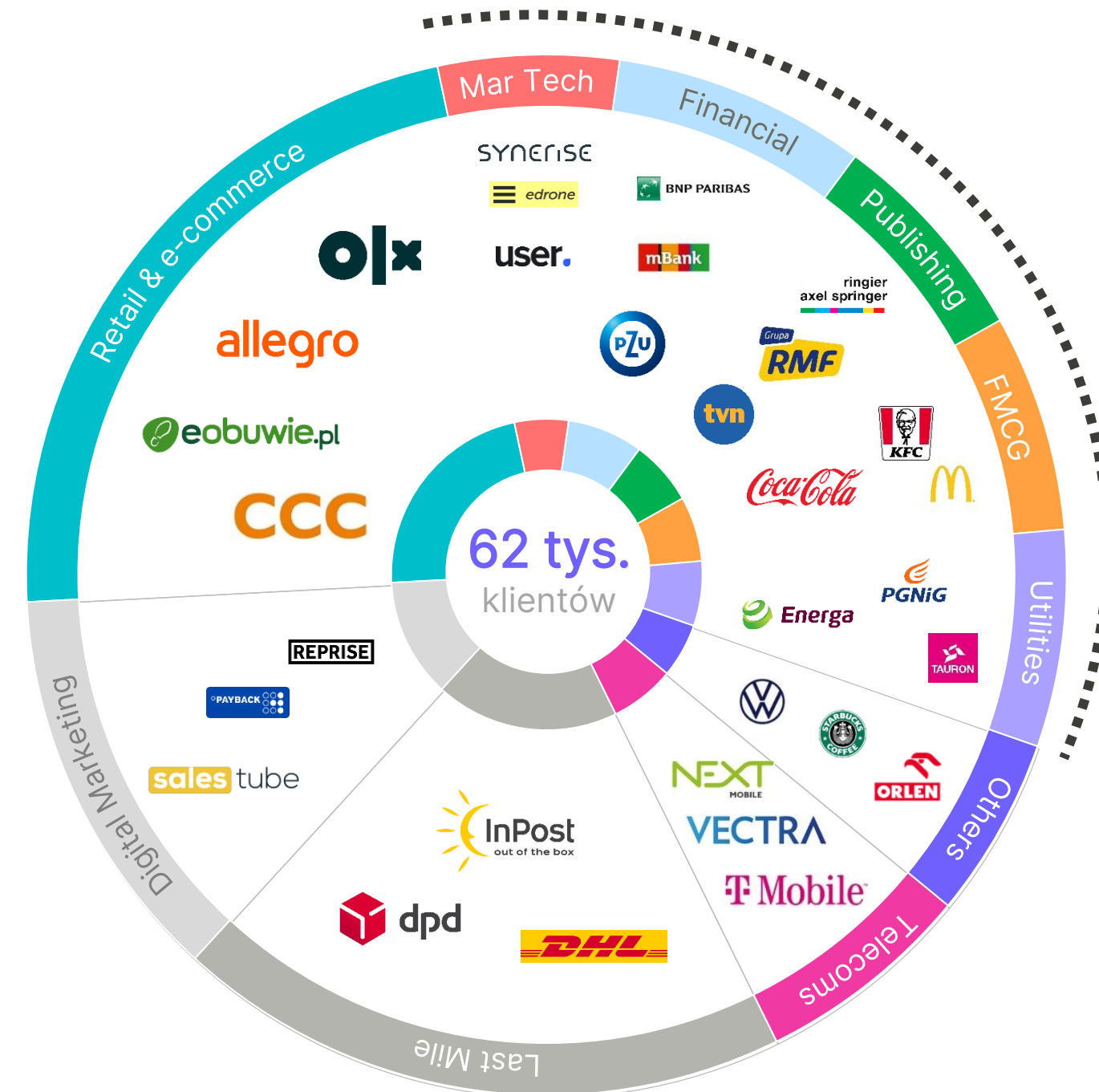


Mocna pozycja rynkowa Vercom

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

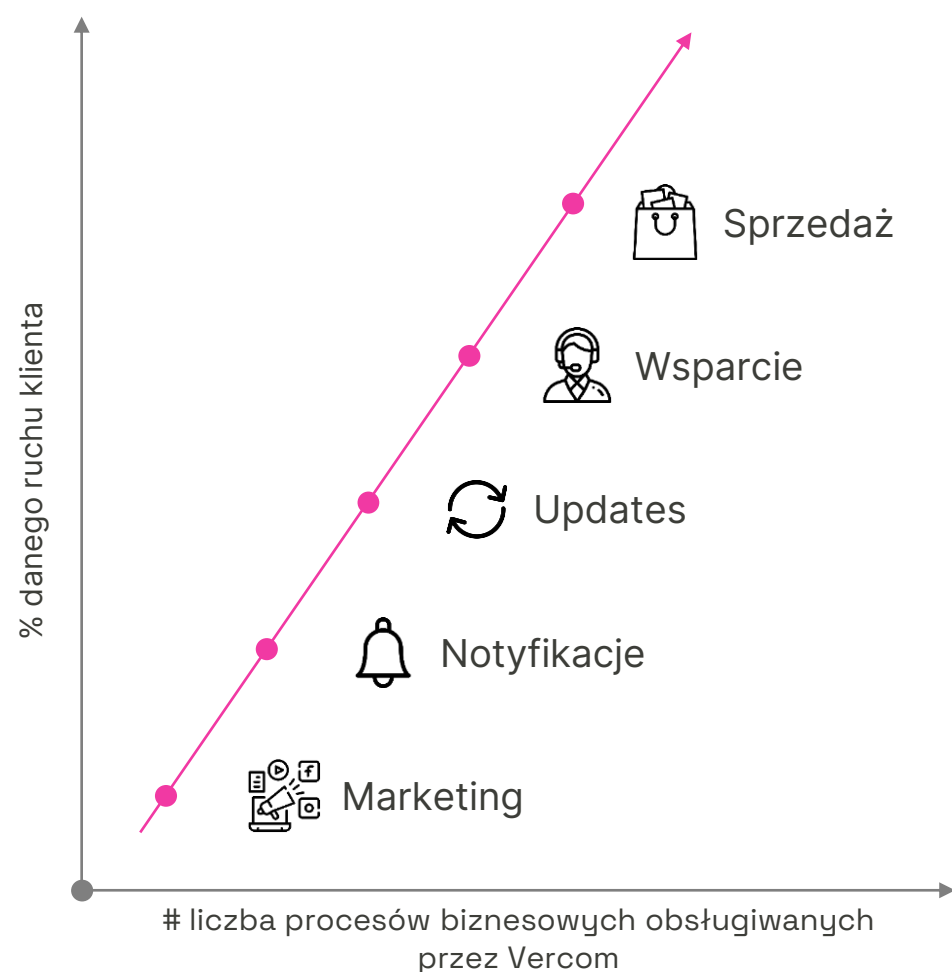
Rosnące wykorzystanie usług Vercom w kolejnych sektorach



Strategia rozwoju

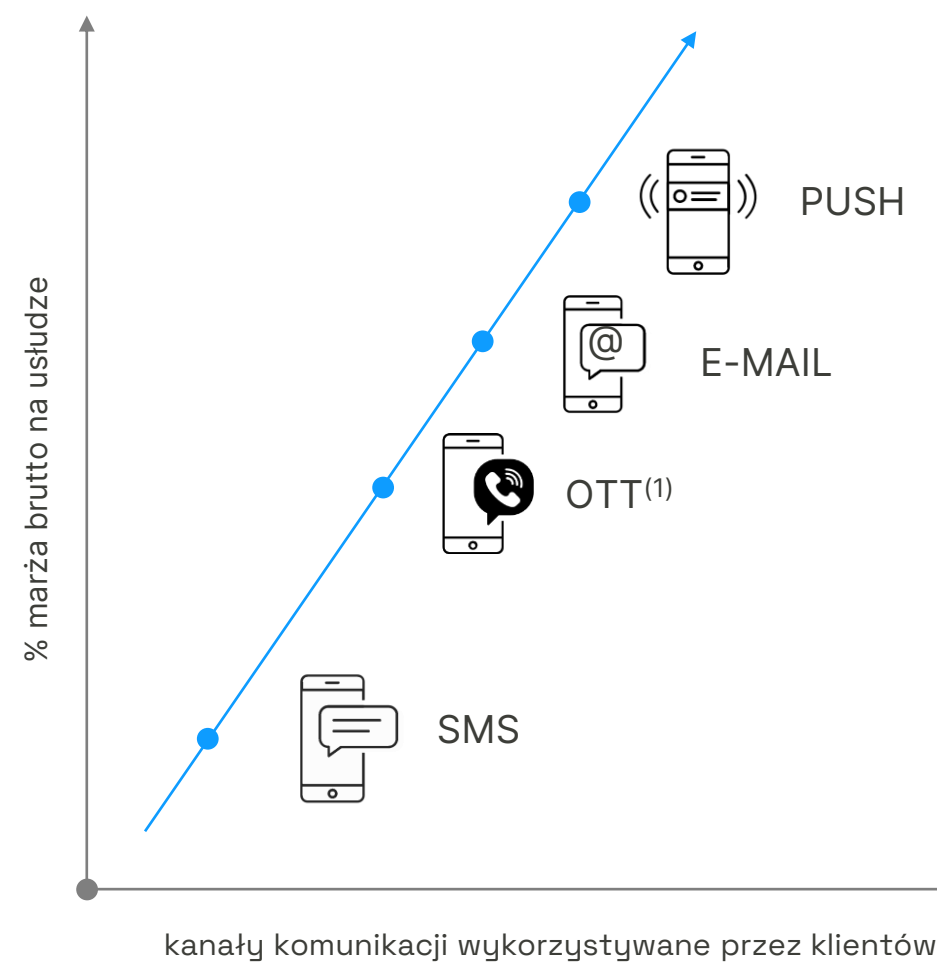
Rozwój współpracy z Klientami

→ Rozszerzenie współpracy o obsługę komunikacji w kolejnych obszarach biznesowych



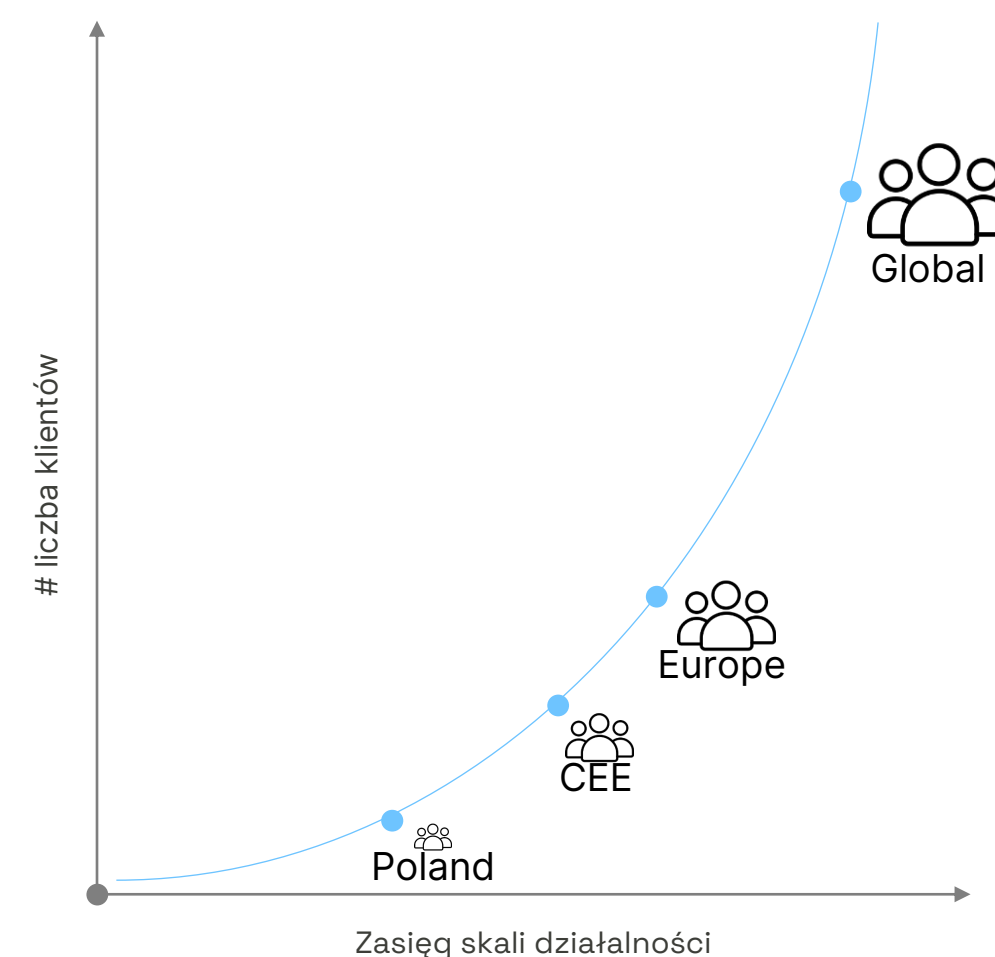
Cross-selling usług

→ 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

User.com dynamiczny wzrost platformy no-code w modelu SaaS

user.com

User.com:

User.com to kompleksowa platforma No-Code Marketing Automation (MA) & Customer Data Platform (CDP), pomagająca klientom typu enterprise przekuć ogromne ilości danych w spersonalizowane doświadczenia klientów, w konsekwencji prowadząc do wzrostu ich przychodów.

System umożliwia zbudowanie jednego źródła wiedzy o klientach (dane zbierane w czasie rzeczywistym połączone z danymi z różnych źródeł i aplikacji zewnętrznych), oraz dostarczanie automatycznie spersonalizowanych treści i doświadczeń. Sercem platformy jest intuicyjny kreator automatyzacji no-code, który pozwala na tworzenie złożonych zasad segmentacji użytkowników oraz ścieżek automatyzacji bez konieczności angażowania zespołów IT.

Najważniejsze wydarzenia Q3 2022:

W Q3 2022 r. zespół User.com konsekwentnie realizował założenia wertykalnej strategii marketingowo-sprzedażowej w celu zwiększenia udziału firm ze ściśle określonych branż (retail / FMCG, EdTech, real estate, usługi finansowe i telekomunikacyjne), zarówno w portfolio klientów, jak i w miesięcznych powtarzalnych przychodach (MRR).

Pod względem geograficznym, w minionym kwartale priorytetem User.com było pozyskiwanie kolejnych kluczowych partnerów z Polski. Do grona klientów dołączyły spółki m.in. z czołówki polskiego rynku telekomunikacyjnego oraz sektora FMCG.

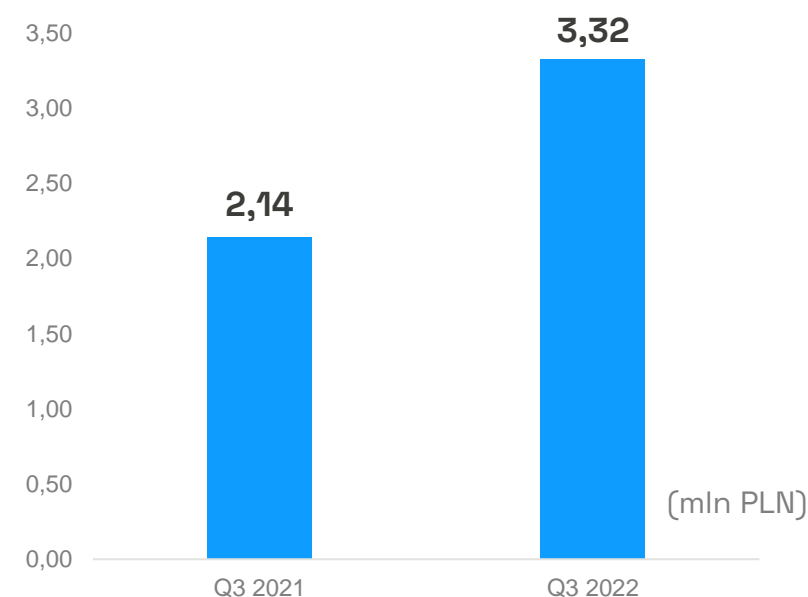
MRR oraz liczba klientów:

Dzięki realizacji założonych celów strategicznych, **średni poziom miesięcznego powtarzalnego przychodu na nowo pozyskanego klienta (new ARPA) wzrósł o 134% r/r**. W połączeniu z uwzględnianiem indywidualnych potrzeb klientów oraz skutecznymi działaniami dosprzedażowymi, przełożyło się to na wzrost przychodów, mimo nieznacznego spadku liczby klientów r/r.

W minionym kwartale spółka odnotowała dalszy stabilny wzrost MRR, które wyniosły 3.316 mln PLN (+55% r/r). Spadek liczby klientów r/r wynika ze strategicznej decyzji podjętej w 2021 r., tj. koncentracji działań spółki na sprzedaży do większych klientów oraz konsekwentnym wzroście ARPA.

MRR:

+55%



SaaS



Wyniki finansowe segmentu SaaS

Wybrane dane finansowe (Blugento):

(tys. zł)	9M 2021	9M 2022	Zmiana	Q3 2021	Q3 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	2 238	3 651	63,1%	843	1 191	41,3%
EBIT	-1 563	-135	-91,4%	-604	-85	-85,9%
Amortyzacja	-579	-848	46,5%	-219	-295	34,7%
EBITDA	-984	713		-385	210	
Marża	-44,0%	19,5%		-45,7%	17,6%	
CapEx	857	843	-1,6%	276	371	34,4%
CapEx%	38,3%	23,1%		32,7%	31,2%	

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 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 dostawca technologii rezerwacyjnych dla obiektów hotelowych w modelu SaaS oraz innych rozwiązań wspierających sprzedaż i marketing online. Pozwalają one gościom na rezerwację i płatność za pobyt, a hotelarze zaopatrują w rozwiązania typu CRM, system mailingowy oraz dają możliwość zarządzania sprzedażą przez pośredników takich jak Booking.com, Expedia, itp.

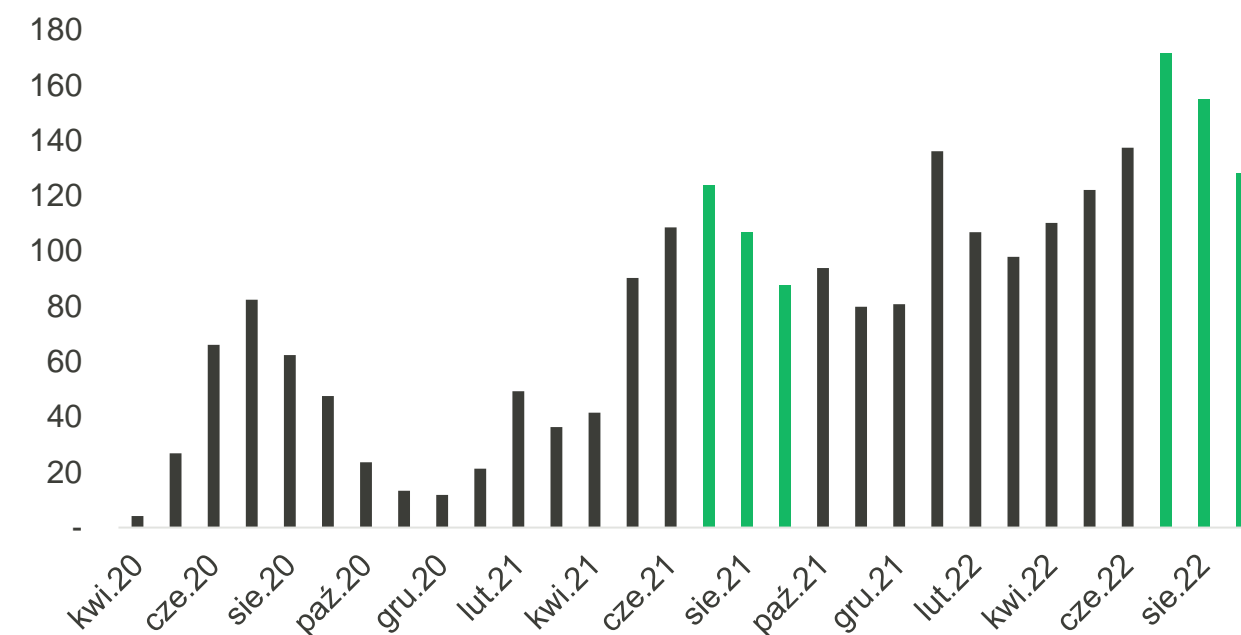
Efektywność rozwiązań oferowanych przez firmę spowodowała, że jest to **lider technologiczny na polskim rynku hotelowym**, z którego korzysta ponad połowa hoteli, w tym przede wszystkim największe polskie resorty takie jak Dr Irena Eris, Hotel Arłamów, Grand Lubicz, Hotele PURO, Górskie Resorty i wiele innych.

Spółka, która od początku istnienia rozwija się rokrocznie w tempie kilkudziesięciu procent skupia się obecnie na ekspansji zagranicznej. Profitroom dynamicznie zwiększa udział klientów z zagranicy w swoim portfolio i obsługuje obecnie hotele **na 5 kontynentach, w 41 krajach**. W ciągu pierwszych trzech kwartałów w roku bieżącym po raz pierwszy w historii rezerwacje dokonane za pośrednictwem Profitroom Booking Engine **przekroczyły wartość 1 mld PLN**.

Model biznesowy spółki opiera się na pobieraniu prowizji od wygenerowanych rezerwacji oraz stałych opłat abonamentowych.

Wartość rezerwacji:

Q2 2021	240,5 mln PLN	+147% r/r
Q3 2021	318,4 mln PLN	+65% r/r
Q4 2021	255,1 mln PLN	+408% r/r
Q1 2022	340,9 mln PLN	+218% r/r
Q2 2022	369,8 mln PLN	+54% r/r
Q3 2022	454,8 mln PLN	+43% r/r



Profitroom 

Dynamiczny rozwój Profitroom

Wyniki finansowe

Wyniki finansowe Profitroom w bieżącym roku kontynuują dynamiczny wzrost. W Q3 2022 przychody bez budżetów marketingowych wpłacanych przez klientów wyniosły 13.4mln PLN, co oznacza wzrost o 2.4m PLN r/r.

Jednym z głównych czynników wzrostu wyników finansowych Profitroom jest ekspansja zagraniczna. W minionym **kwartale 29% przychodów w modelu SaaS pochodziło z zagranicznych rynków**. W średnim i długim terminie spółka przewiduje dalszy wzrost przychodów wynikający z rozwoju organicznego, który może być wspierany selektywnymi akwizycjami.

Przychody⁽¹⁾:

+2.4 mln PLN



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

Ekspansja zagraniczna

Profitroom konsekwentnie realizuje strategię ekspansji zagranicznej, koncentrując się na rynkach mających duży potencjał generowania rezerwacji bezpośrednich. Do tych rynków zalicza się przede wszystkim kraje nordyckie, kraje anglosaskie (w tym przede wszystkim Wielka Brytania i Republika Południowej Afryki), Hiszpanię i rynki LATAM, Czechy i Słowację oraz kraje niemieckojęzyczne (Niemcy, Austria, Szwajcaria).

Spółka działa aktywnie nad wzmacnianiem rozpoznawalności marki Profitroom w RPA m.in. organizując w Q3 konferencje hotelarskie w modelu przetestowanym z sukcesem na rynku polskim (Profitroom On Tour). Efekt tej aktywności jest bezpośrednio widoczny w zwiększonej liczbie kontraktowanych hoteli. **Wzrost liczby podpisanych kontraktów kwartał do kwartału wynosi ponad 100%.**

Jednym z najbardziej atrakcyjnych rynków w ekspansji jest rynek LATAM. Nasycenie produktów hotel-tech w tym regionie znajduje się obecnie na stosunkowo niskim poziomie, dzięki czemu idealnie wpisuje się on w charakterystykę błękitnego oceanu z ogromnym potencjałem wzrostu. 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.

Jedną z głównych przewag konkurencyjnych Profitroom jest działanie w modelu aktywnego wsparcia hotelarzy w zwiększaniu wartości rezerwacji. Dedykowany dział doradczy Customer Success pozostaje w stałym kontakcie z klientami, co dodatkowo wspiera ciągły rozwój technologii oferowanej przez Profitroom w kierunku zwiększania jej konwersyjności (tj. zwiększania poziomu rezerwacji hotelowych).

SellIntegro rozwija ekosystem produktów

SellIntegro:

SellIntegro to ekosystem dla klientów sektora e-commerce do **zarządzania wszystkimi procesami w jednym miejscu**. Dzięki SellIntegro klient ma swobodę działania w zakresie dostawców usług systemów OMS, ERP, kurierów, marketplace'ów – spółka SellIntegro oferuje integracje do większości narzędzi obecnych na rynku. Zapewniając tym samym swoim klientom **skrócenie czasu obsługi odbiorcy końcowego, efektywne wykorzystanie własnych zasobów oraz redukcję kosztów**.

Najważniejsze wydarzenia Q3 2022:

- SellIntegro koncentruje swoje działania na w pełni automatycznych integracjach dla klientów e-commerce zapewniając im kompleksowe usługi i wsparcie obejmujące wszystkie procesy.
- SellIntegro ogranicza działania związane z obsługą rozwiązań niestandardowych („szytych na miarę”).

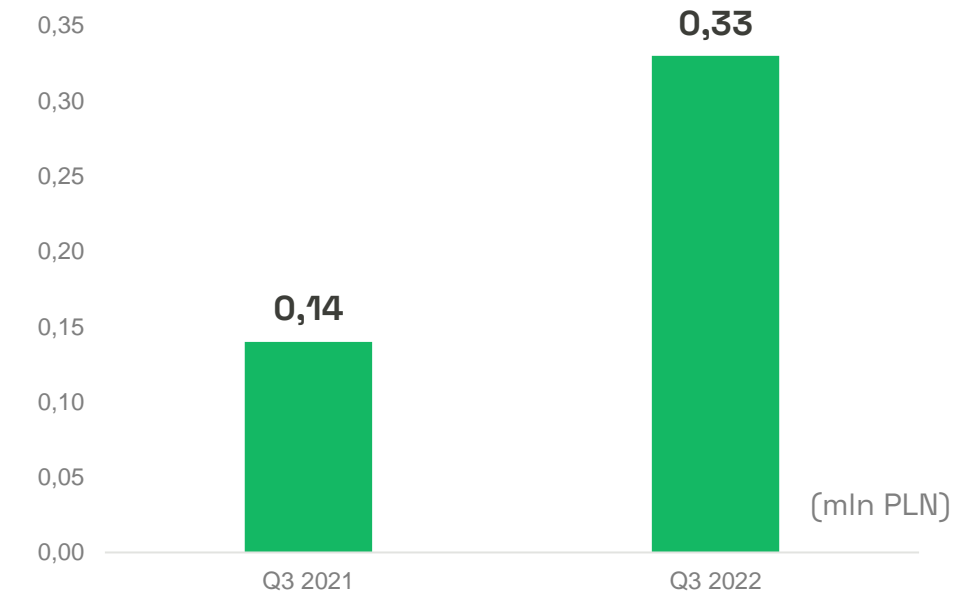


(1) Z wykluczeniem zagranicy.



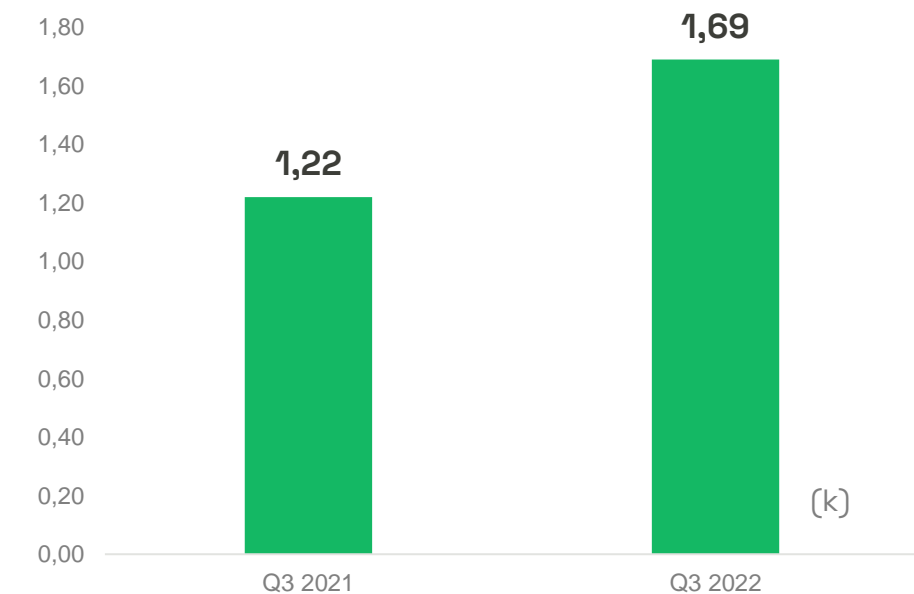
MRR⁽¹⁾:

+139%



Klienci:

+38%



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 wprowadzaniem nowych produktów 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.

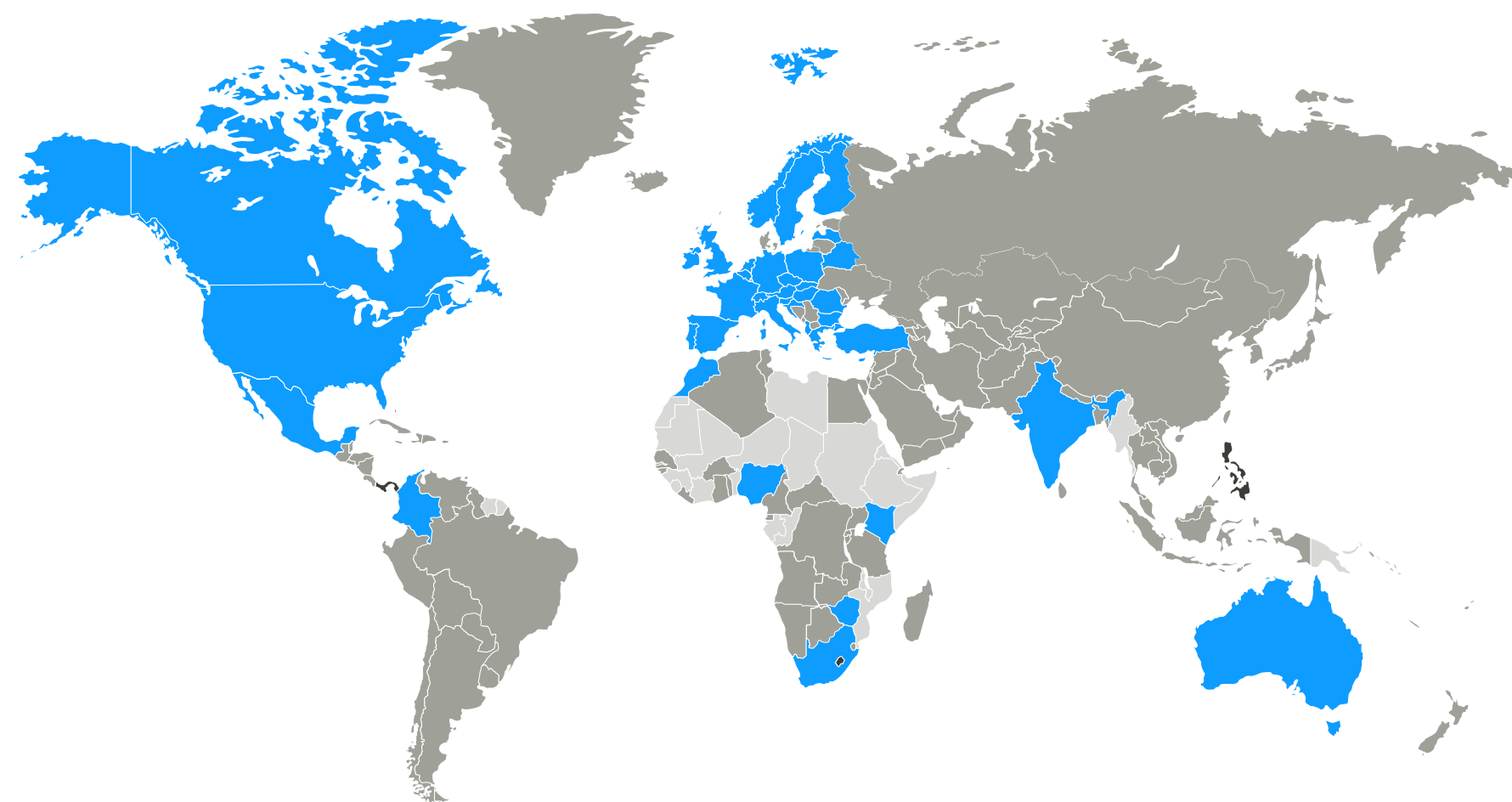
ESG

- 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.
- 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 ok. 340 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 rynkach.
- Poza poszukiwaniem akwizycji w obszarach obecnej działalności Grupy, R22 prowadzi również rozmowy dotyczące inwestycji oraz akwizycji 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)	9M 2021	9M 2022	Zmiana	Q3 2021	Q3 2022	Zmiana
		01.01.2022 – 30.09.2022		01.07.2021 – 30.09.2021	01.07.2022 – 30.09.2022	
Przychody ze sprzedaży	209 367	279 439	33%	73 812	108 385	47%
Pozostałe przychody operacyjne	95	383	303%	15	70	367%
Amortyzacja	-14 950	-19 726	32%	-5 133	-7 283	42%
Usługi obce	-127 954	-170 928	34%	-45 433	-66 799	47%
Koszty świadczeń pracowniczych	-23 561	-34 032	44%	-8 776	-12 231	39%
Zużycie materiałów i energii	-2 389	-4 112	72%	-908	-1 318	45%
Podatki i opłaty	-761	-664	-13%	-503	-275	-45%
Pozostałe koszty operacyjne	-438	-391	-11%	-332	-225	-32%
Zysk / strata na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	64	464	625%	33	-39	-
Pozostałe odpisy aktualizujące	-703	-651	-7%	-433	-165	-62%
Zysk na działalności operacyjnej	38 770	49 786	28%	12 342	20 124	63%
Koszty finansowe netto	-6 133	-19 962	225%	-2 335	-12 443	433%
Udział w zyskach jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	1 189	836	-30%	884	179	-80%
Zysk przed opodatkowaniem	33 826	30 660	-9%	10 891	7 860	-28%
Podatek dochodowy	-5 811	-7 861	35%	-1 806	-2 811	56%
Zysk netto	28 015	22 799	-19%	9 085	5 049	-44%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	22 359	15 177	-32%	7 030	2 984	-58%
- przypadający na udziały niekontrolujące	5 656	7 622	35%	2 055	2 065	-



Skonsolidowane sprawozdanie zysków i strat Grupy R22

Czynniki wpływające na wyniki w Q3 i 9M 2022 r.

- Organiczny wzrost sprzedaży i zysku w segmencie CPaaS oraz hostingu.
- Pierwszy pełny kwartał Mailerlite w strukturach Grupy R22 oraz 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 MailerLite.
- W Q3 2022 r. istotny wpływ ujemnych różnic kursowych z wyceny zobowiązań kredytowych w EUR, który ma charakter niegotówkowy, a w kolejnych kwartałach będzie kompensowany dużym strumieniem wpływów w EUR i USD generowanych przez MailerLite.
- Wzrost zysków jednostek stowarzyszonych, w szczególności Profitroom.
- Na wyniki 9M 2022 r. wpływ miały koszty jednorazowe, czyli koszty transakcyjne wysokości 2.246 tys. zł (w segmencie CPaaS) oraz koszty wyceny ESOP w wysokości 471 tys. zł. W samym III kwartale koszty transakcyjne 310 tys. zł, a koszty wyceny ESOP 157 tys. zł.

Sytuacja majątkowa Grupy R22

Aktywa

	30.09.2021	31.12.2021	30.09.2022
Rzeczowe aktywa trwałe	20 332	19 105	19 234
Prawa do korzystania z aktywów	19 771	23 186	34 114
Wartości niematerialne i wartość firmy	298 288	294 477	646 675
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	74 904	64 755	65 595
Należności z tytułu leasingu	0	0	285
Pożyczki udzielone	0	86	0
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	7 823	7 291	8 116
Instrumenty pochodne	0	2 731	2 601
Pozostałe aktywa	295	312	366
Aktywa trwałe	421 413	411 943	776 986
Należności handlowe	28 607	34 575	31 746
Pożyczki udzielone	563	521	1 489
Należności z tytułu leasingu	0	0	125
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	122 743	129 709	50 719
Pozostałe aktywa	3 008	2 528	4 982
Aktywa obrotowe	154 921	167 333	89 061
Aktywa ogółem	576 334	579 276	866 047

Najistotniejsze zmiany w strukturze aktywów

Wzrost prawa do korzystania z aktywów w efekcie podpisania umowy na leasing samolotu.

Wzrost wartości niematerialnych i wartości firmy w związku z realizacją przejęcia MailerLite.

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

	30.09.2021	31.12.2021	30.09.2022
Kapitał podstawowy	284	284	284
Akcje własne	-2 060	-2 060	-4 090
Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	176 093	184 929	215 718
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	-1 459	-808	-1 237
Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	172 858	182 345	210 675
Udziały niekontrolujące	98 341	95 779	171 012
Kapitał własny	271 199	278 124	381 687
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	161 097	154 676	296 314
Zobowiązania z tytułu leasingu	13 791	16 050	25 914
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	463	149	153
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	17 842	17 674	22 701
Pozostałe zobowiązania	60	3 503	2 073
Zobowiązania długoterminowe	193 253	192 052	347 155
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	28 819	25 728	34 139
Zobowiązania z tytułu leasingu	6 278	7 227	8 112
Instrumenty pochodne	1	0	0
Zobowiązania handlowe	26 892	33 890	37 249
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	27 157	29 894	38 548
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	3 207	4 772	7 499
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	2 468	2 726	3 711
Pozostałe zobowiązania	14 774	4 863	7 947
Rezerwy	2 286	0	0
Zobowiązania krótkoterminowe	111 882	109 100	137 205
Zobowiązania razem	305 135	301 152	484 360
Kapitał własny i zobowiązania razem	576 334	579 276	866 047

Najistotniejsze zmiany w strukturze pasywów

Emisja Vercom na rzecz sprzedających spółkę MailerLite.

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

	9M 2021	9M 2022
Zysk netto za okres sprawozdawczy	28 015	22 799
Korekty:, w tym m.in.:	26 655	45 531
- Amortyzacja	14 950	19 726
- Podatek dochodowy	5 811	7 861
- Koszty odsetek i różnic kursowych netto	6 133	19 311
Zmiana stanu zapasów, należności, zobowiązań i pozostałych aktywów - razem	-1 024	7 057
Środki pieniężne wygenerowane na działalności operacyjnej	53 646	75 387
Podatek zapłacony	-9 069	-9 672
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	44 577	65 715
Odsetki otrzymane	46	376
Spłaty udzielonych pożyczek	2 122	0
Pożyczki udzielone	0	-894
Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	-41 399	-244 503
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	-33 765	-3
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	131	560
Nabycie rzeczowych akt. trwałych i wart. niemiat.	-5 358	-12 483
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-78 223	-256 947
Wpływy z tytułu sprzedaży akcji własnych	0	3 244
Nabycie akcji własnych	0	-4 005
Wpływy netto z emisji akcji jednostki zależnej	170 154	-60
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	-16 761	-16 523
Wpływy / (Spłata) kredytu w rachunku bieżącym	4 592	30
Wkłady na podwyższenie kapitału w jedn. zależnej wniesione przez udział. niekontrol.	0	3 000
Odsetki zapłacone	-5 563	-12 240
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-4 498	-6 195
Nabycie udziałów niekontrolujących w jednostkach zależnych	0	-4 028
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	135 445	112 242
Przepływy pieniężne netto ogółem	101 799	-78 990
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	20 944	129 709
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	122 743	50 719

Najistotniejsze zmiany w przepływach pieniężnych

Wysoka konwersja EBITDA na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej:

- Skorygowana EBITDA: 72 mln zł.
- Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej: 65,7 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 sfinansowana ze środków własnych (z emisji akcji Vercom w 2021 r.), kredytu bankowego oraz częściowo rozliczona w nowych akcjach Vercom.

Wzrost 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 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		15 177			15 177	7 622	22 799
Inne całkowite dochody				-429	-429	-233	-662
Całkowite dochody w okresie		15 177		-429	14 748	7 389	22 137
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
Skup akcji własnych			-4 090		-4 090		-4 090
Podwyższenie kapitału w jednostce zależnej		25 013			25 013	68 752	93 765
Kapitał z tytułu płatności w formie akcji						471	471
Koszty emisji akcji w jednostce zależnej		-60			-60		-60
Aktywa netto przypadające udziałom niekontrolującym z tytułu obniżenia kapitału w jednostce zależnej						-808	-808
Stan na dzień 30 września 2022 r.	284	215 718	-4 090	-1 237	210 675	171 012	381 687



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
- 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
- Globalną sytuację ekonomiczną, gospodarczą i polityczną, w szczególności 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

Jednostkowe sprawozdanie zysków i strat R22 S.A.

Rachunek zysków i strat

	9M 2021	9M 2022
Przychody ze sprzedaży	2 916	3 416
Zysk/strata na działalności operacyjnej	-2 701	-3 704
Przychody finansowe netto	23 967	13 069
Zysk/strata przed opodatkowaniem	21 266	9 365
Podatek dochodowy	300	340
Zysk/strata netto	21 566	9 705

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	30.09.2022
Aktywa trwałe, w tym m.in.	337 939	332 758
Prawo do korzystania z aktywów	417	12 697
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	9 345
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 958	376
Aktywa ogółem	341 103	342 103

Kapitał własny i zobowiązania

	31.12.2021	30.09.2022
Kapitał własny, w tym m.in.	230 733	226 280
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
Akcje własne	0	-4 090
Zyski zatrzymane	20 299	9 928
Zobowiązania długoterminowe, w tym m.in.	96 253	100 092
Zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji	95 946	86 900
Zobowiązania z tytułu leasingu	307	13 192
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym m.in.	14 117	15 731
Zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji	12 885	13 087
Zobowiązania razem	110 370	115 823
Kapitał własny i zobowiązania razem	341 103	342 103

Akcje i akcjonariat



Akcje i akcjonariat

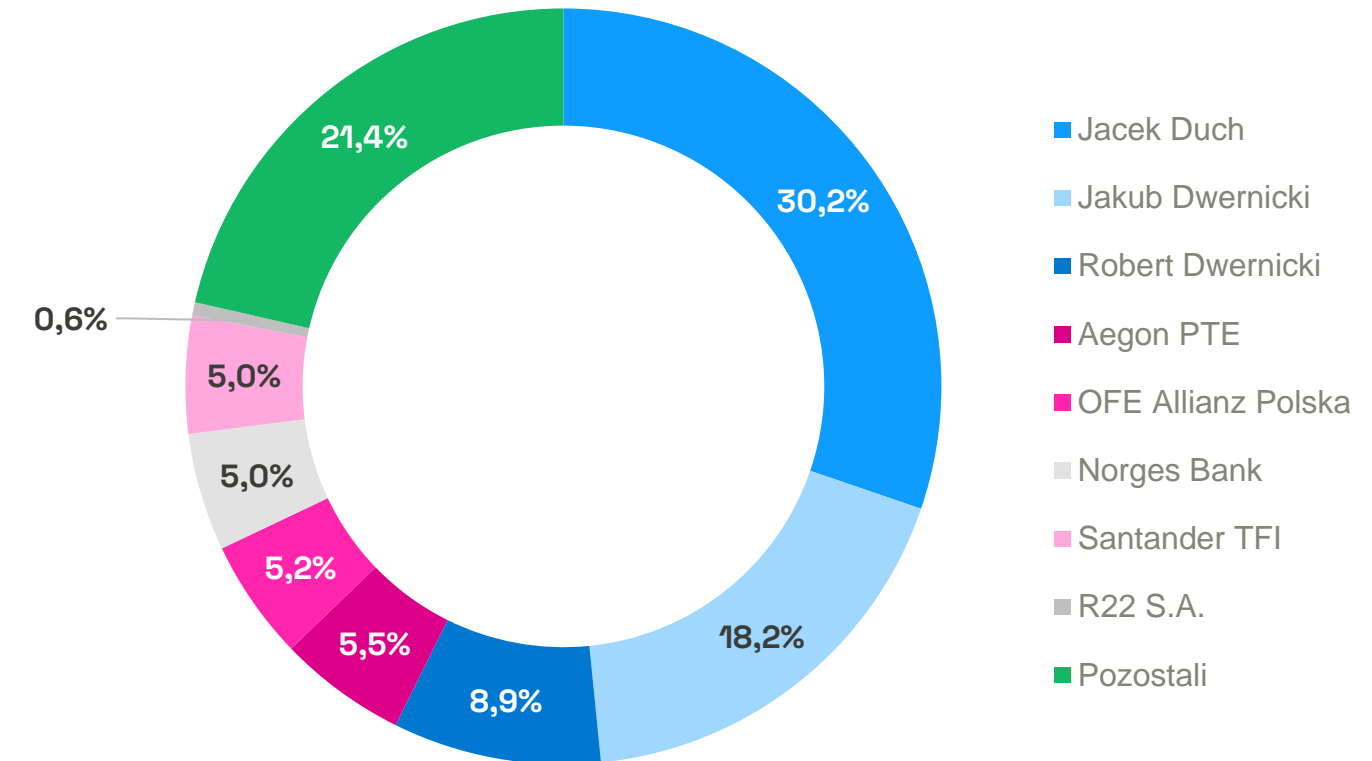
Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym zgromadzeniu

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 września 2022 r. oraz na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu:

Akcjonariusz	30 września 2022 r.		16 listopada 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
Jacek Duch	4.288.993	30,25%	4.288.993	30,25%
Jakub Dwernicki	2.576.080	18,17%	2.576.080	18,17%
Robert Dwernicki	1.263.193	8,91%	1.263.193	8,91%
Aegon PTE	776 507	5,48%	776 507	5,48%
OFE Allianz Polska	730.535	5,15%	730.535	5,15%
Norges Bank	714.610	5,04%		
Santander TFI	712.360	5,02%		
cyber_Folks S.A.	0	0%	0	0%
R22 S.A.	80.000	0,56%	80.000	0,56%
Pozostali akcjonariusze	3.037.722	21,42%	4.464.692	31,49%
Razem	14.180.000	100,00%	14.180.000	100,00%

Struktura akcjonariatu na dzień 30 września 2022 r.



Akcje i akcjonariat

Skup akcji własnych

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 Oxylicon 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 września 2022 r.	16 listopada 2022 r.
Jacek Duch	Przewodniczący RN	4.288.993	4.288.993
Jakub Dwernicki	Prezes Zarządu	2.576.080	2.576.080
Robert Stasik	Wiceprezes Zarządu	44.931	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

Zmiany w akcjonariacie

3 sierpnia 2022 r. do Spółki wpłynęło zawiadomienie od Porozumienia Akcjonariuszy (Jacka Ducha, Roberta Dwernickiego, Sebastiana Góreckiego Daniela Dwernickiego, Jakuba Dwernickiego), w którym Porozumienie Akcjonariuszy poinformowało, że w wyniku transakcji sprzedaży akcji przeprowadzonej w dniu 28 lipca 2022 r. udział Porozumienia Akcjonariuszy w kapitale zakładowym zmienił się o ponad 1 pkt. proc. Po zmianie udziału członkowie Porozumienia Akcjonariuszy są w posiadaniu 8.473.005 akcji R22, co stanowi 59,75% kapitału zakładowego R22.

18 sierpnia 2022 r. wygasło Porozumienie Akcjonariuszy zawarte 18 sierpnia 2017 r. pomiędzy Jackiem Duchem, Jakubem Dwernickim, Robertem Dwernickim, Sebastianem Góreckim i Danielem Dwernickim. Po wygaśnięciu Porozumienia nie istnieje podmiot, który dysponuje większością głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W związku wygaśnięciem Porozumienia Akcjonariuszy, jego członkowie informowali w dniu 22 sierpnia br. o posiadanej przez nich bezpośrednio liczbie akcji i głosów na walnych zgromadzeniach R22:

- a) Jacek Duch posiada 4.288.993 akcji Spółki, stanowiących 30,25% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 4.288.993 głosów, co stanowi 30,25% ogólnej liczby głosów,
- b) Jakub Dwernicki posiada 2.576.080 akcji Spółki, stanowiących 18,17% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 2.576.080 głosów, co stanowi 18,17% ogólnej liczby głosów,
- c) Robert Dwernicki posiada 1.263.193 akcji Spółki, stanowiących 8,91% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 1.263.193 głosów, co stanowi 8,91% ogólnej liczby głosów,
- d) Sebastian Górecki posiada 181.238 akcji Spółki, stanowiących 1,28% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 181.238 głosów, co stanowi 1,28% ogólnej liczby głosów,
- e) Daniel Dwernicki posiada 163.501 akcji Spółki, stanowiących 1,15% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 163.501 głosów, co stanowi 1,15% ogólnej liczby głosów.

16 września 2022 r. do Spółki wpłynęło zawiadomienie od Norges Bank z siedzibą w Oslo, w którym Norges Bank poinformował o przekroczeniu progu 5% ogólnej liczby głosów w dniu 15 września br. – uwzględniając głosy wynikające z akcji posiadanych bezpośrednio oraz głosy wynikające z posiadanych instrumentów finansowych.

19 września 2022 r. do Spółki wpłynęło zawiadomienie od Norges Bank z siedzibą w Oslo, w którym Norges Bank poinformował o przekroczeniu progu 5% ogólnej liczby głosów w dniu 16 września br. – uwzględniając głosy wynikające z akcji posiadanych bezpośrednio.

13 października 2022 r. do Spółki wpłynęły dwa zawiadomienia od Norges Bank z siedzibą w Oslo, w którym Norges Bank poinformował o:

- zejściu poniżej progu 5% ogólnej liczby głosów w dniu 11 października br. – uwzględniając głosy wynikające z akcji posiadanych bezpośrednio (uwzględniając głosy wynikające z akcji posiadanych pośrednio Norges Bank posiadał ponad 5% akcji),
- przekroczeniu progu 5% ogólnej liczby głosów w dniu 12 października br. – uwzględniając głosy wynikające z akcji posiadanych bezpośrednio.

14 października 2022 r. do Spółki wpłynęło zawiadomienie od Santander Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A., w którym Fundusz poinformował o zejściu poniżej progu 5% akcji w dniu 10 października 2022 r.

20 października 2022 r. do Spółki wpłynęło zawiadomienie od Norges Bank z siedzibą w Oslo, w którym Norges Bank poinformował o zejściu poniżej progu 5% ogólnej liczby głosów w dniu 19 października br. – uwzględniając głosy wynikające z akcji posiadanych bezpośrednio oraz głosy wynikające z posiadanych instrumentów finansowych.

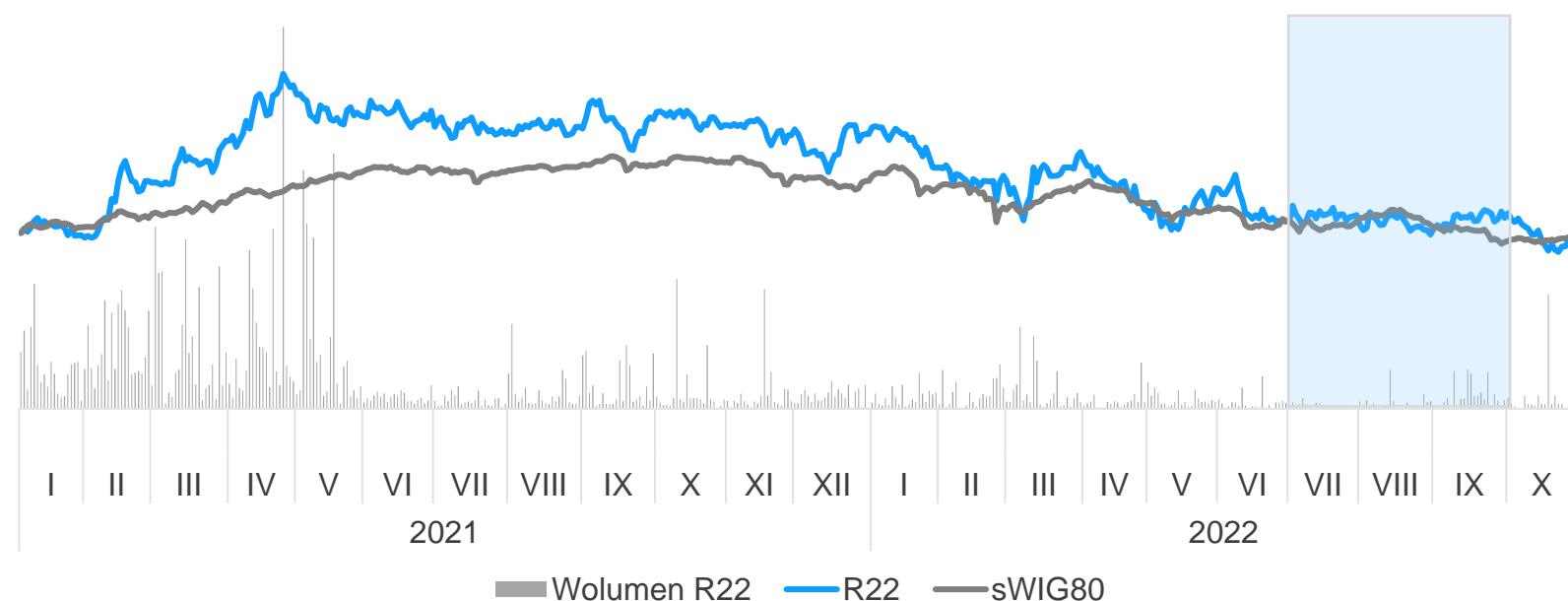
Akcje i akcjonariat

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 września 2022 r. notowania R22 były na poziomie o 24,5% 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.

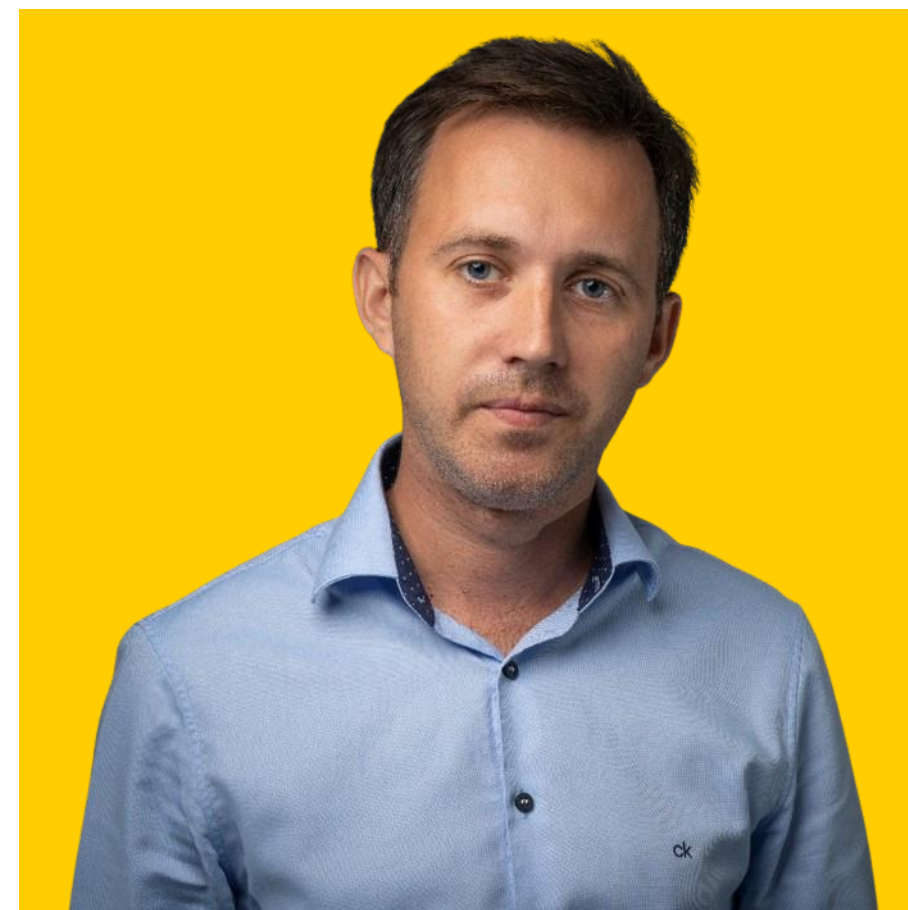
Prezes cyber_Folks S.A.

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 III kwartale 2022 r. nie nastąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej.

Inne informacje



Inne informacje

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 września 2022 r. w Grupie, w przeliczeniu na pełne etaty, były zatrudnione 459 osób. W trakcie III kwartału 2022 r. średnie zatrudnienie wyniosło 460 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 III kwartale 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/



Data sporządzenia i zatwierdzenia do publikacji
Raportu kwartalnego Grupy R22 za III kwartał 2022 r.

16 listopada 2022 r.

Data publikacji Raportu kwartalnego
Grupy R22 za III kwartał 2022 r.:

16 listopada 2022 r.



Jakub Dwernicki

Prezes Zarządu



Robert Stasik

Wiceprezes Zarządu