

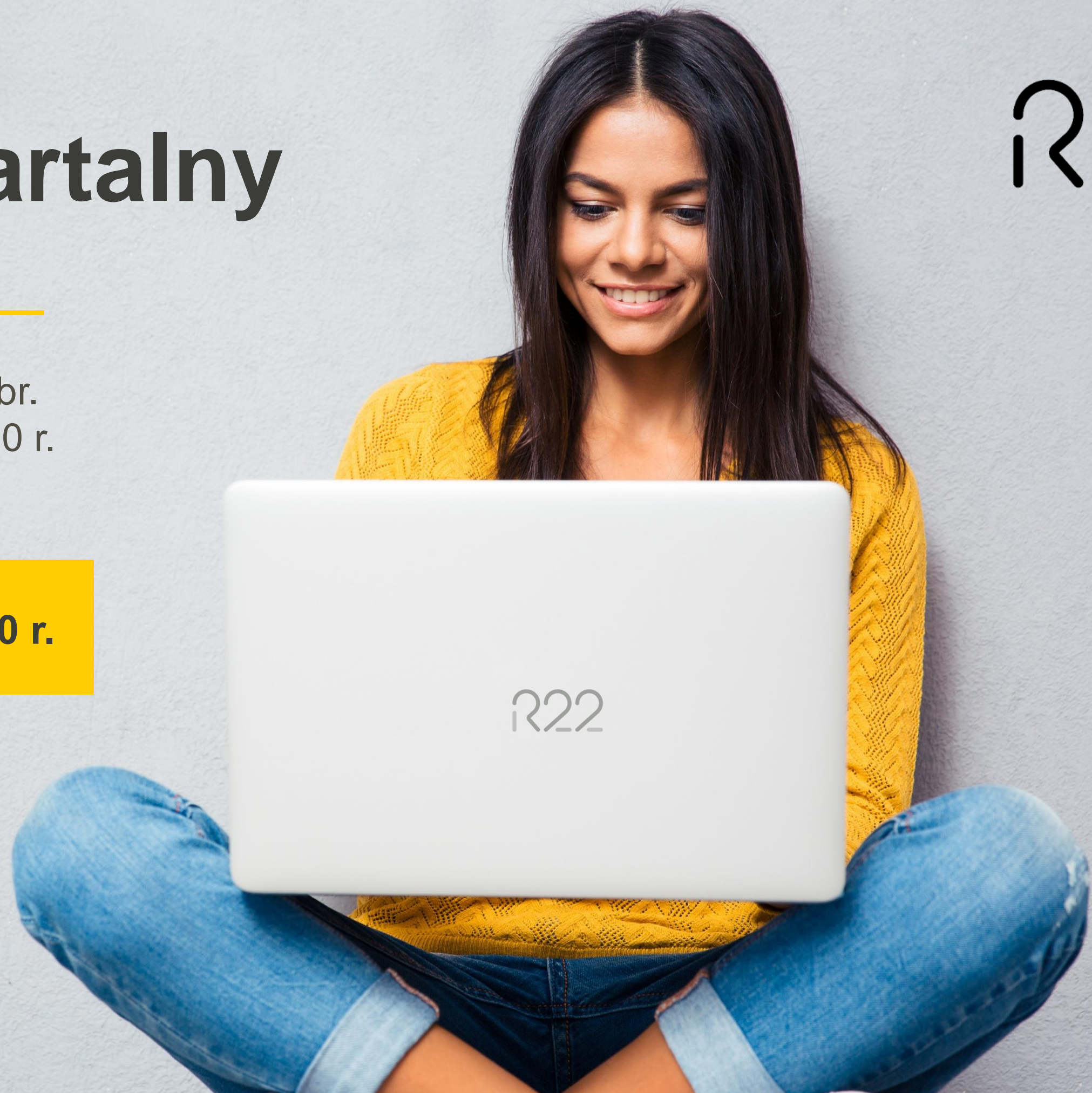
# > Raport kwartalny Grupy R22

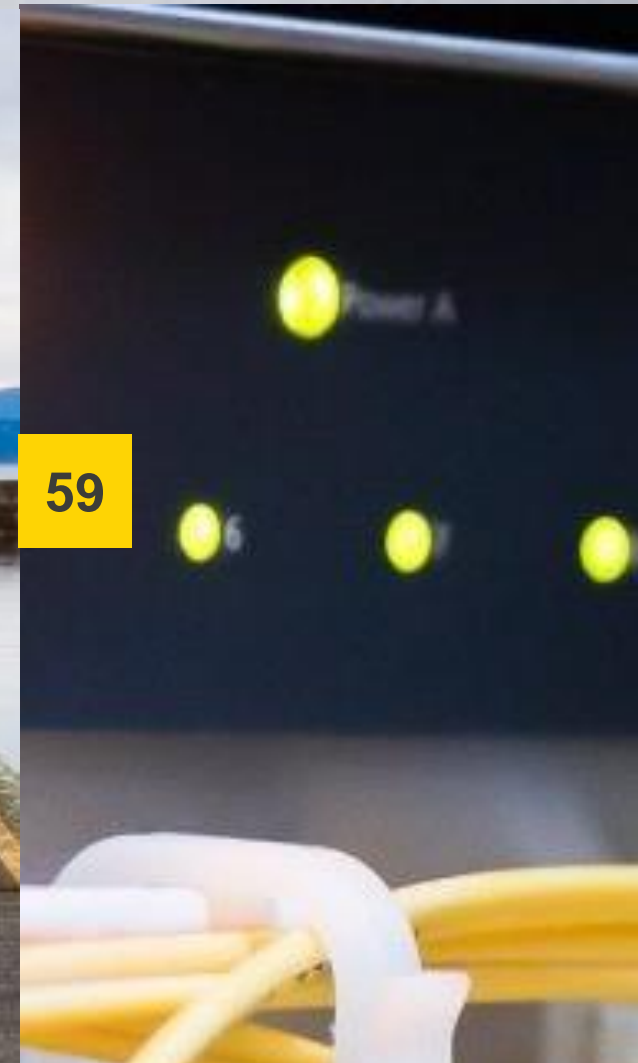
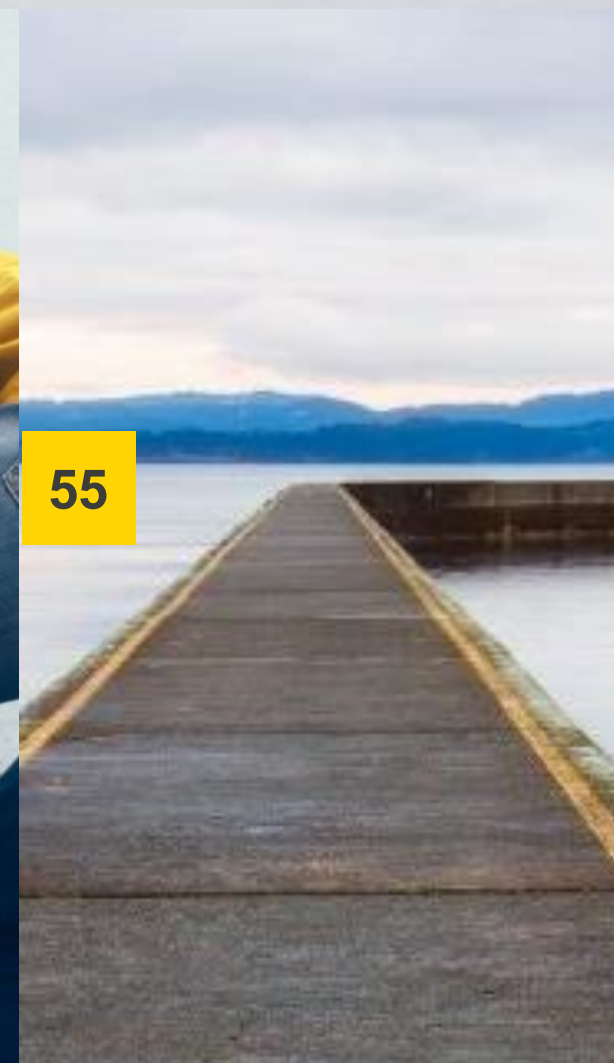
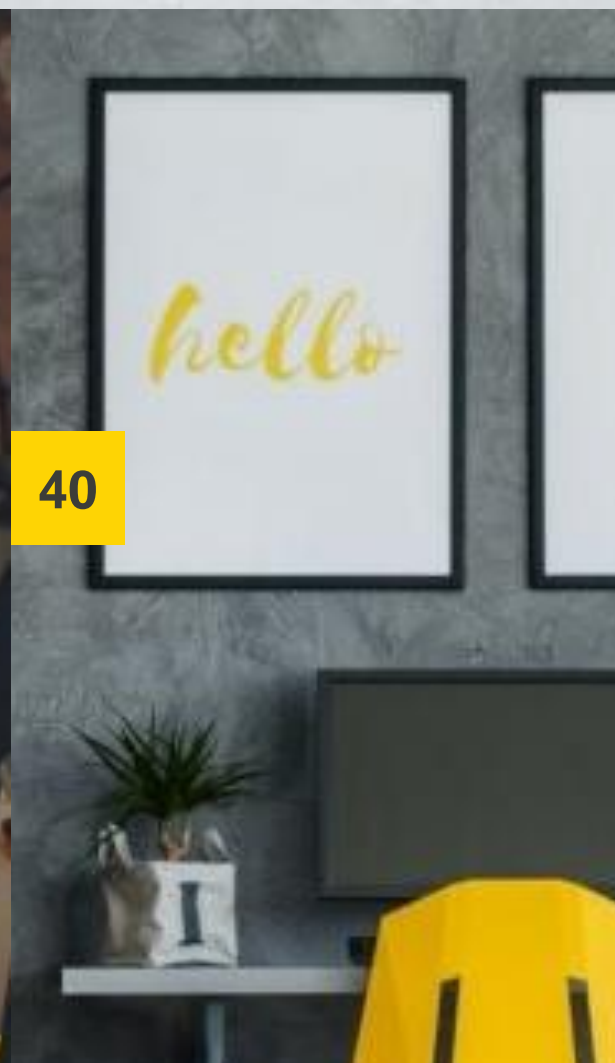
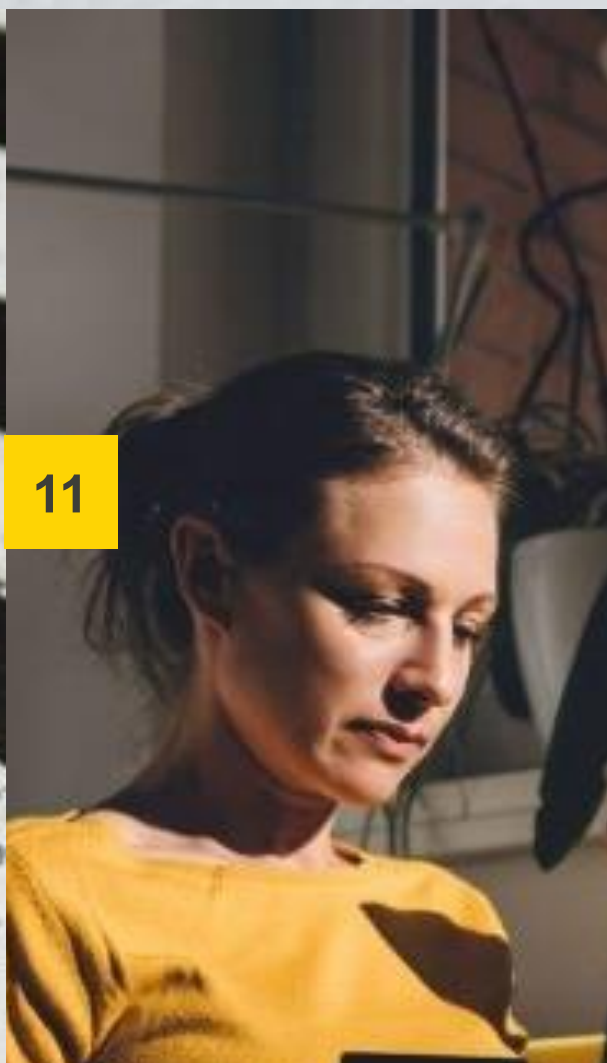
za IV kwartał 2019/2020 r. obr.  
zakończony 30 czerwca 2020 r.

Poznań, 17 sierpnia 2020 r.

R22

R22





3

11

40

51

55

59

# >Spis treści\_

**Podsumowanie  
i kluczowe  
zdarzenia**

**Opis  
i perspektywy  
rozwoju  
segmentów  
biznesowych**

**Wyniki  
finansowe**

**Akcje  
i akcjonariat**

**Władze Grupy**

**Inne  
informacje**

# > Podsumowanie operacyjne\_

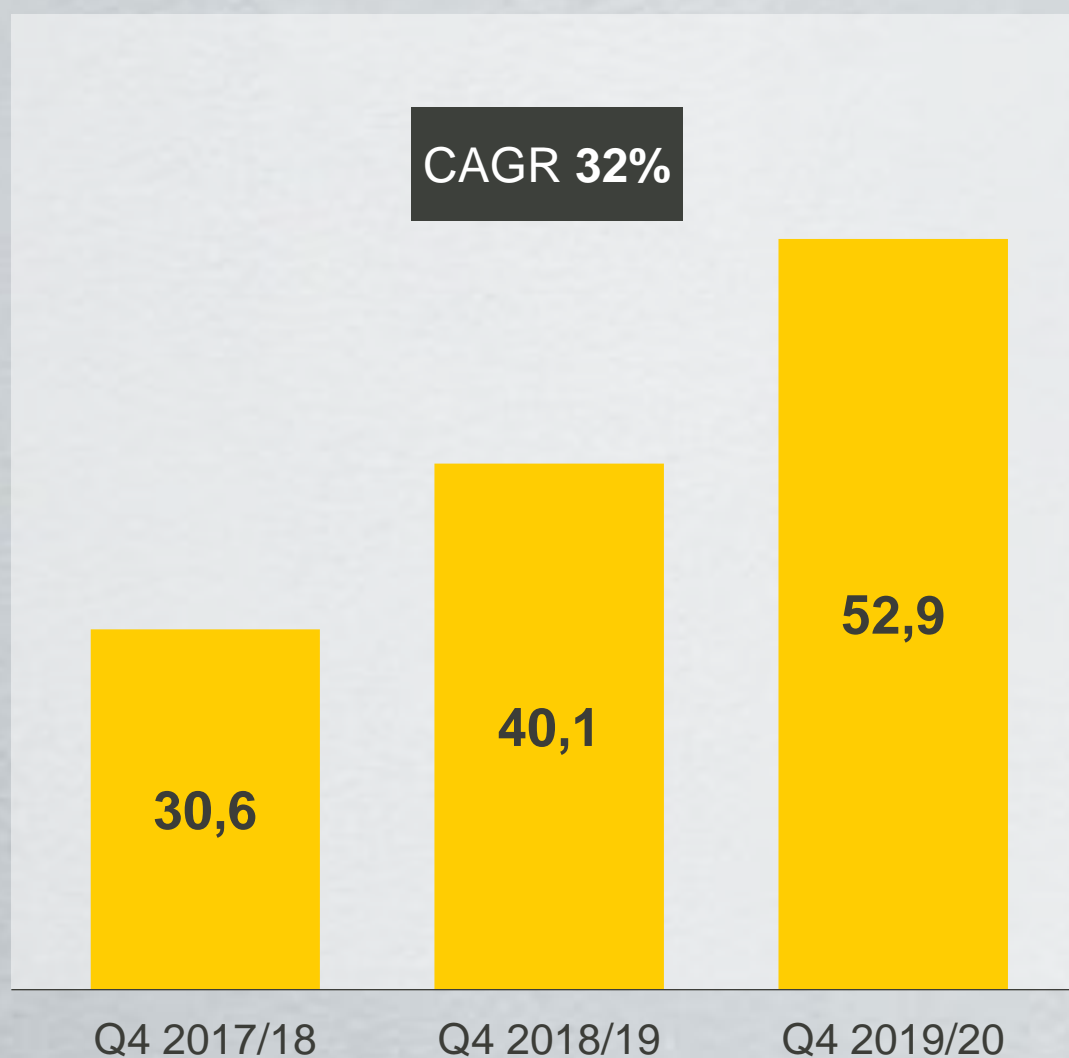


cbr \_\_\_\_\_ Flks™

# >Konsekwentny rozwój Grupy R22

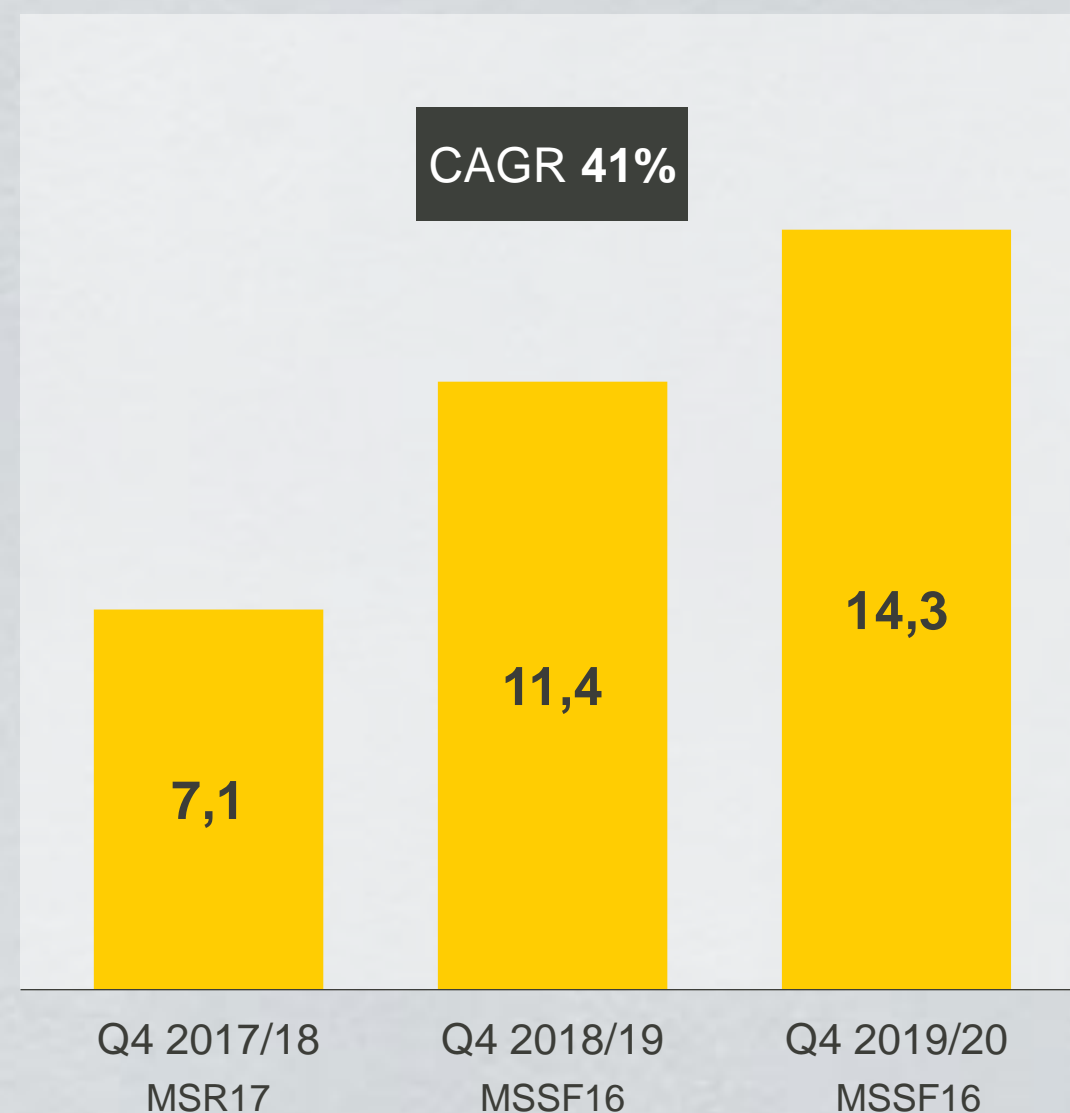
## >Przychody

mln PLN



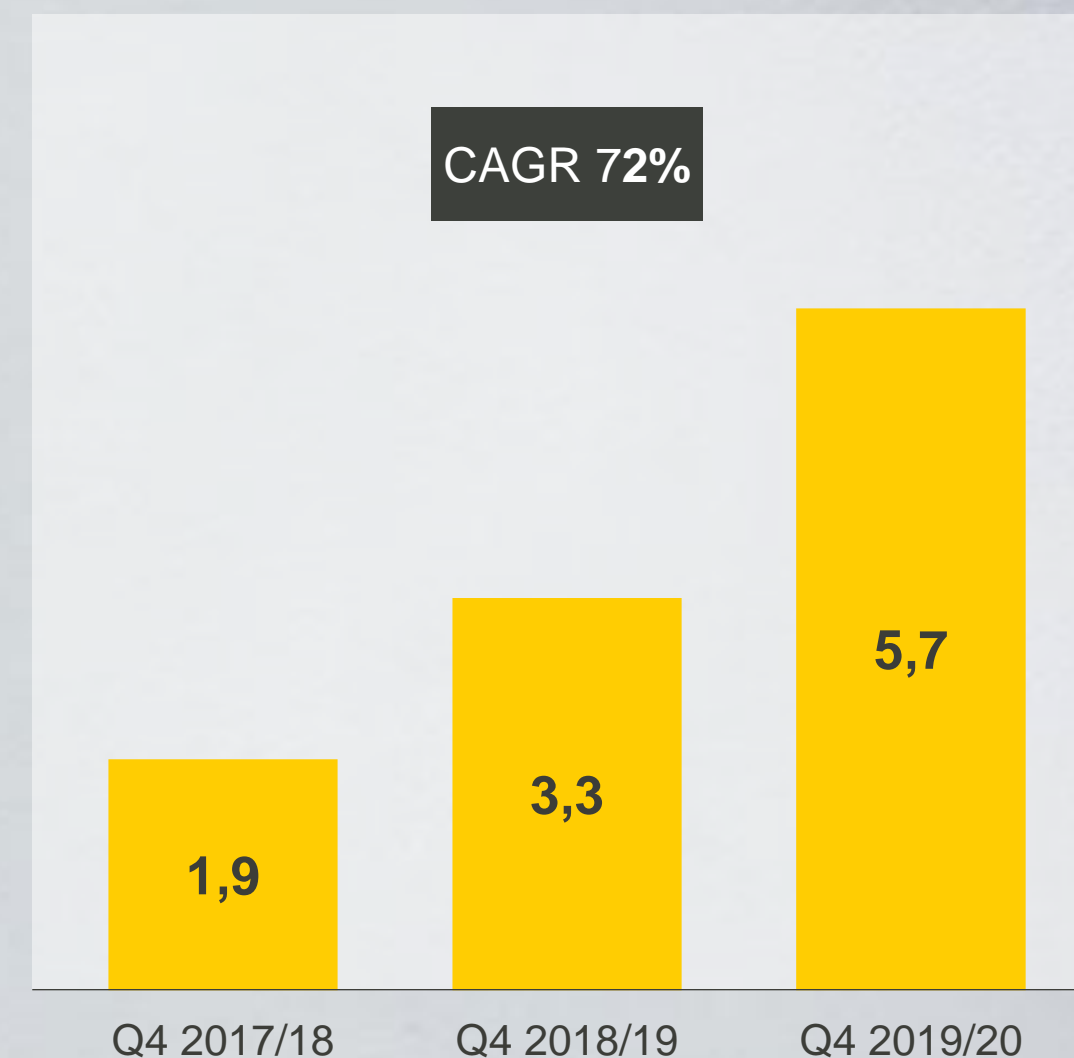
## >Skorygowana EBITDA

mln PLN



## >Zysk netto

przypadający akcjonariuszom jedn. dominującej w mln PLN



# > Komentarz Zarządu

Drodzy Akcjonariusze, Pracownicy, Kontrahenci,

z przyjemnością przedstawiamy Wam raport kwartalny podsumowujący działania i sukcesy Grupy R22 w IV kwartale 2019/2020 r. obr. Zgodnie z decyzją Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy bieżący rok obrotowy trwa od 1 lipca 2019 r. do 31 grudnia 2020 r., a więc sześć kwartałów. Kolejne lata obrotowe będą pokrywać się z kalendarzowymi.

Konsekwentnie realizowana strategia rozwoju pozwoliła nam osiągnąć rekordowe wyniki finansowe zarówno na poziomie przychodów, jak i zysków. Dzięki intensywnej pracy całego zespołu, Grupa R22 niezależnie od burzliwego otoczenia dalej podąża ścieżką dynamicznego wzrostu.

II kwartał 2020 r. był bez wątpienia okresem wymagającym i wyjątkowym dla całego społeczeństwa oraz gospodarki. Również wpłynął na działalność Grupy R22. W trosce o bezpieczeństwo naszych pracowników, już w pierwszej połowie marca wdrożyliśmy możliwość pracy zdalnej, która w szczytowym momencie objęła niemal wszystkich pracowników Grupy. Również teraz istotna część pracowników kontynuuje tryb telepracy, który zdecydowanie się u nas sprawdza.

Epidemia koronawirusa SARS-CoV-2 oraz lockdown sprawiły, że wzrosło zainteresowanie produktami Grupy R22. Przede wszystkim przyspieszyły procesy cyfryzacji przedsiębiorstw i automatyzacji procesów biznesowych. Zjawiska te oczywiście obserwowaliśmy już wcześniej, ale obecnie możemy mówić o wyprzedzeniu wielu działań o 2-3 lata. Oznacza to, że w długiej perspektywie oczekujemy wzmożonego zainteresowania produktami i usługami Grupy, co związane jest m.in. z szybszym wzrostem e-commerce, a co za tym idzie np. branży logistycznej i kurierskiej. W krótkiej perspektywie notowaliśmy w tym roku rekordowy wolumen wysyłanych komunikatów SMS i mail, co poza wzrostem transakcji i obsługi klienta online związane było z komunikacją kryzysową, informowaniem o modelu działania poszczególnych przedsiębiorstw. Wzrosło również zainteresowanie usługami hostingowymi i domenami związanymi nie tylko z koronawirusem, ale np. zdalnym nauczaniem, kursami online, e-commerce.



Efekt pandemii miał również swoje odzwierciedlenie w spadku liczby rezerwacji pokoi hotelowych za pośrednictwem narzędzia Profitroom. Na przełomie marca i kwietnia spadły one niemal do zera. Co jednak warto podkreślić spółka nie odnotowała widocznego wzrostu churn, więc przychody abonamentowe pozostały na niemal niezmiennym poziomie. Już wtedy dostrzegaliśmy i informowaliśmy o spodziewanym trendzie wyboru wakacji w kraju. Jest on korzystny dla Profitroom ze względu na przeciętny profil hotelu, który korzysta z naszych narzędzi oraz preferencje klientów turystycznych, którzy w przeciwieństwie do klienta biznesowego częściej korzystają z rezerwacji przez stronę www hotelu niż agregatory hotelowe. Trend ten znalazł swoje potwierdzenie w wynikach spółki, które od czerwca były już wyższe w porównaniu z ubiegłym rokiem. W samym lipcu przychody Profitroom wyniosły niemal 3 mln zł i były prawie 20% wyższe niż rok wcześniej. W średniej i długiej perspektywie oczekujemy kontynuacji tego trendu, choć jego dokładny przebieg będzie zależał również od sytuacji epidemicznej. Co jednak warto podkreślić z inwestorskiego punktu widzenia, Profitroom w minionych miesiącach przeprowadził istotną redukcję kosztów, która pozytywnie wpływa na jego rentowność.

Również pozostałe nasze inwestycje w segmencie SaaS intensywnie i z dobrym skutkiem przepracowały ten trudny czas. User.com w II kwartale 2020 r. osiągnął ponad 1 mln zł przychodów, a Blugento około 850 tys. zł, co było wynikiem ponad dwukrotnie lepszym niż rok wcześniej.

Istotnym krokiem milowym w realizacji celu budowy lidera rynku hostingowego Europy Środkowo-Wschodniej było uruchomienie marki cyber\_Folks. Głęboko wierzę w jej potencjał, który został już potwierdzony przy rebrandingu pierwszej marki – linuxpl.com. Jeszcze w tym roku przeprowadzimy rebranding kolejnych marek, a docelowo cyber\_Folks zintegruje cały segment hostingu. Wdrażane zmiany to również zmiana

modelu komunikacji z Klientami. cyber\_Folks jest marką tworzoną przez ludzi, dla ludzi. Dlatego pragniemy jako zespół zapewnić klientowi korzystającemu z naszych usług nie tylko najlepsze wsparcie techniczne, ale i doradztwo jak rozwijać firmę online. Stopniowo rozszerzamy ofertę o nowe usługi, jak na przykład Center.ai do zarządzania obecnością firm w Mapach Google. W najbliższej przyszłości planujemy dodać do oferty usług hostingowych narzędzie marketing automation oraz tworzenia sklepów internetowych.

Naszym celem jest wsparcie przedsiębiorstw w obecności online, komunikacji z klientem, cyfryzacji oraz automatyzacji procesów. Chcemy być wiodącą firmą nie tylko w Polsce, ale i w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, a w zakresie wybranych produktów również globalnie. Chcemy kontynuować dynamiczny wzrost organiczny, a równolegle prowadzimy negocjacje w zakresie akwizycji. Posiadamy bezpieczną sytuację finansową oraz wypracowany model współpracy z bankami i Funduszem Ekspansji Zagranicznej, co przekłada się na 8-9 mln euro potencjalnego budżetu na przejęcie.

Pracownikom Grupy R22 dziękuję za zaangażowanie i efektywną pracę, która pozwala realizować naszą strategię oraz osiągać rekordowe wyniki finansowe. Klientom i inwestorom dziękuję za zaufanie. Wierzę, że wspólnie możemy się dalej rozwijać.

Z poważaniem,

Jakub Dwernicki

# >Dynamiczny wzrost przychodów i zysków

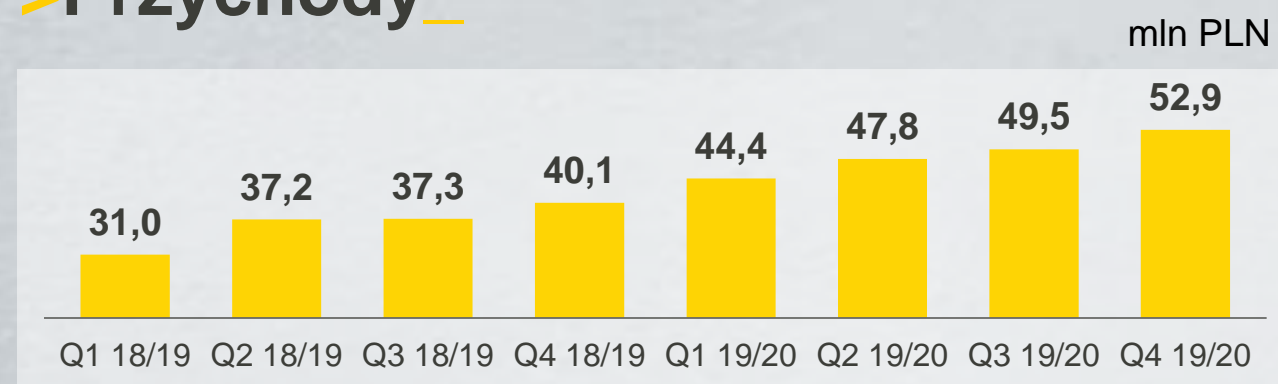
## >Wybrane skonsolidowane dane finansowe

(tys. zł)	12M 18/19	12M 19/20	Zmiana	Q4 18/19	Q4 19/20	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>145 615</b>	<b>194 606</b>	<b>34%</b>	<b>40 077</b>	<b>52 928</b>	<b>32%</b>
EBIT	25 416	36 728	45%	7 357	10 068	37%
<b>Skorygowana EBITDA*</b>	<b>40 446</b>	<b>54 801</b>	<b>35%</b>	<b>11 424</b>	<b>14 280</b>	<b>25%</b>
Koszty jednorazowe	1 282	1 341	5%	403	0	
Niefinansowe aktywa trwałe - odpisy	0	220		0	0	
<b>Zysk netto</b>	<b>16 606</b>	<b>23 187</b>	<b>40%</b>	<b>4 832</b>	<b>7 508</b>	<b>55%</b>
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	11 571	16 771	45%	3 303	5 742	74%

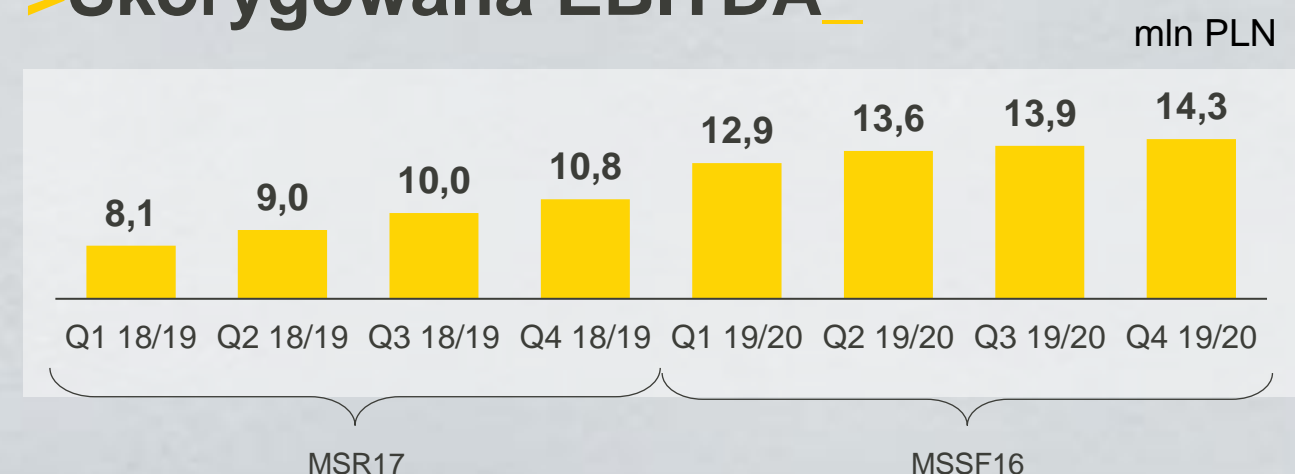
**Konsekwentny wzrost przychodów i zysków** wynikający przede wszystkim z rozwoju organicznego (pozyskanie nowych klientów oraz wzrost APRU w wyniku optymalizacji oferty, sprzedaży usług dodatkowych i wzrostowi satysfakcji klientów), a także z zrealizowanych przejęć.

**Koszty jednorazowe** związane z przygotowaniem i realizacją przejęć oraz przeprowadzeniem wykupu mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu

## >Przychody



## >Skorygowana EBITDA



\*wg MSSF16, ale bez uwzględnienia kosztów jednorazowych i odpisów niefinansowych aktywów trwałych

# > Wysoka zdolność generowania gotówki

## > Wybrane skonsolidowane dane finansowe

(tys. zł)	12M 18/19	12M 19/20	Zmiana
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>37 451</b>	<b>54 825</b>	<b>46%</b>
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	-6 648	-5 832	-12%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-4 933	-4 796	-3%
<b>Unlevered FCF</b>	<b>25 870</b>	<b>44 196</b>	<b>71%</b>
Spląty kredytów i pożyczek	-11 423	-16 125	41%
Odsetki zapłacone	-4 112	-7 064	72%
Dywidendy do akcjonariuszy mniejszościowych	0	-3 773	
<b>Nadwyżka gotówkowa</b>	<b>10 335</b>	<b>17 235</b>	<b>67%</b>
	30.06.2019	30.06.2020	
<b>Dług netto</b>	<b>77 245</b>	<b>162 006</b>	<b>110%</b>

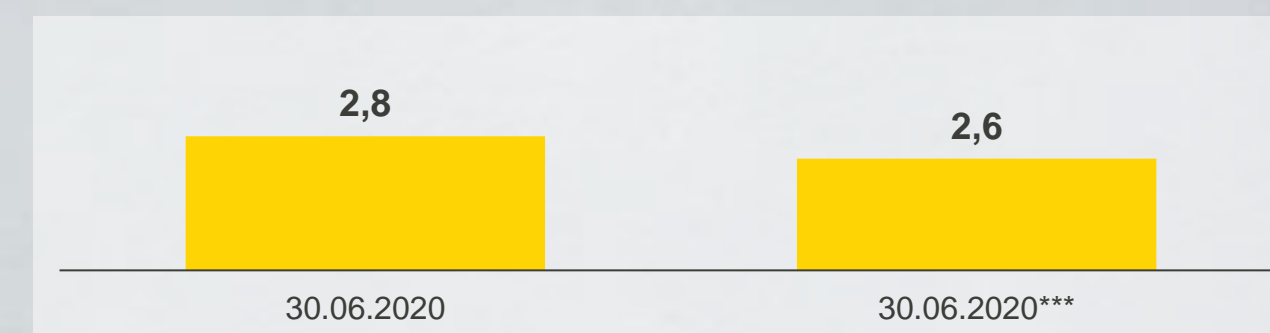
\*Bez uwzględnienia spłaty kredytu inwestycyjnego przez Vercom S.A. w wysokości 3.299 tys. zł wykonanej 1 lipca 2019 r. Jednocześnie został uruchomiony nowy kredyt w rachunku bieżącym.

**Dynamiczny wzrost środków pieniężnych generowanych z działalności operacyjnej** oraz zdelewarowanego FCF. Bardzo wysoka konwersja EBITDA na przepływy operacyjne (104%) oraz zdelewarowany FCF (84%).

Zdolność generowania wysokiej nadwyżki gotówkowej. Relatywnie niski poziom nakładów inwestycyjnych.

Wzrost długu netto związany z przejęciami, inwestycją w Profitroom oraz nabyciem mniejszościowych udziałów w H88.

## > Dług netto / EBITDA\*\*



\*\* Zannualizowana kwartalna EBITDA

\*\*\* Zadłużenie senioralne z wyłączeniem pożyczki podporządkowanej od Funduszu Ekspansji Zagranicznej FIZAN (PFR TFI)



# > Najważniejsze wydarzenia

1 lipca 2019

## Wykup mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu

Spółka oraz spółka zależna – Vercom S.A. zawarły umowę rozporządzającą z funduszem TCEE Fund III S.C.A. SICAR dotyczącą realizacji pierwszego etapu wykupu mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu. Na podstawie umowy zarówno R22 S.A., jak i Vercom S.A. nabyły po 7,07 proc. akcji H88. Transakcja o łącznej wartości 6,8 mln euro została sfinansowana kredytem bankowym.

3 lipca 2019

## Skup akcji własnych

Zgodnie z decyzją akcjonariuszy, R22 przeprowadziła skup akcji własnych. 3 lipca 2019 r. nastąpiło rozliczenie transakcji, w wyniku których spółka zależna - H88 SA nabyła 80 tys. akcji R22 po cenie 25,00 zł za jedną akcję.

15 lipca 2019

## Wejście na chorwacki rynek hostingu i domen

R22, poprzez spółkę pośrednio zależną H88 Hosting D.O.O., przejęło kontrolę nad chorwacką spółką Avalon D.O.O. w efekcie zapłaty pierwszej transzy transakcji. Umowa nabycia udziałów została zawarta 11 czerwca 2019 r., a jej wartość wynosi 1,85 mln euro.

Avalon to wicelider chorwackiego rynku hostingu i domen z około 17 proc. udziałów w rynku.

9 września 2019

## Przyjęcie polityki dywidendowej

Zarząd R22 przyjął politykę dywidendową, zgodnie z którą będzie rekomendował Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy 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.

17 października 2019

## Przejęcie PromoSMS

Vercom podpisał umowę inwestycyjną w zakresie przejęcia PromoSMS – platformę do tworzenia i wysyłki masowych kampanii SMS, posiadającej około 200 klientów segmentu SME. Przeniesienie 100 proc. praw własności nastąpiło w momencie płatności pierwszej transzy tj. 4 listopada 2019 r.

22 października 2019

## Wypłata dywidendy

Zgodnie z decyzją Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy oraz wcześniejszą rekomendacją Zarządu, do Akcjonariuszy R22 w formie dywidendy trafiło łącznie 4,23 mln zł, czyli 0,30 zł za jedną akcję. Dywidenda pochodziła z zysku za 2018/2019 r. obr.

# > Najważniejsze wydarzenia

9 grudnia 2019

## Inwestycja w Profitroom

R22 podpisała przedwstępną umowę zakupu akcji spółki Profitroom – twórcy rozwiązań technologicznych dla hoteli, które umożliwiają sprzedaż pokoi hotelowych bezpośrednio przez stronę internetową hotelu, zarządzanie kanałami sprzedaży oraz wspomagają zarządzanie hotelem. Ujawnienie informacji zostało opóźnione do 14 stycznia 2020 r., kiedy R22 uzyskało kredyt bankowy na realizację inwestycji. Finalizacja transakcji nastąpiła 20 stycznia 2020 r.

14 stycznia 2020

## Refinansowanie zadłużenia i pozyskanie finansowania

Grupa R22 podpisała umowę z konsorcjum banków mBank oraz ING Bank Śląski w zakresie refinansowania istniejącego zadłużenia Grupy R22 oraz pozyskała nowe finansowanie w związku z wykupem mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu oraz inwestycją w Profitroom.

27 stycznia 2020

## 100 proc. hostingu dla R22

Spółka wykonała opcję nabycia pozostałych mniejszościowych akcji w segmencie hostingu. Dzięki transakcji sfinalizowanej 31 stycznia 2020 r. R22 (wraz ze spółką zależną Vercom S.A.) posiada 100 proc. akcji H88 S.A., a sama spółka R22 posiada bezpośrednio 92,88 proc. akcji H88.

Od marca 2020

## Pandemia koronawirusa SARS-CoV-2

W połowie marca w Polsce rozwinęła się epidemia koronawirusa SARS-CoV-2. W odpowiedzi na nią oraz regulacje rządowe Grupa R22 wprowadziła zmiany w funkcjonowaniu, które polegały przede wszystkim na reorganizacji pracy zespołu do pracy zdalnej, która częściowo jest kontynuowana do dnia publikacji raportu za IV kwartał 2019/2020 r. obr. Nowa organizacja pracy nie miała znaczącego wpływu na efektywność funkcjonowania Grupy.

W związku z wprowadzeniem przez władze Rzeczypospolitej Polskiej restrykcje w zakresie przemieszczania się oraz funkcjonowania niektórych przedsiębiorstw Grupa obserwowała rekordowe zapotrzebowanie na masową komunikację online – związaną przede wszystkim z większą liczbą zamówień e-commerce oraz komunikacją sieci handlowych. Wzrost aktywności klientów obserwowaliśmy również w zakresie sprzedaży domen internetowych.

8 kwietnia 2020

## Nowa marka hostingowa cyber\_Folks

R22 uruchomiło nową markę hostingową cyber\_Folks, która docelowo zintegruje wszystkie marki hostingowe Grupy, zarówno w Polsce, jak i w Europie Środkowo-Wschodniej. Ujednolicenie nazw jest konsekwencją przeprowadzonej konsolidacji polskiego, rumuńskiego i chorwackiego rynku hostingowego oraz elementem bardziej bezpośredniej komunikacji z klientem. Pierwszym etapem zmian jest rebranding linuxpl.com oraz szeroka kampania promocyjna, która rozpoczęła się 15 kwietnia br. i trwała kilka tygodni.

# > Najważniejsze wydarzenia

16 kwietnia 2020

## Możliwość stosowania ulgi IP Box

Należący do Grupy R22 - Vercom otrzymał indywidualną interpretację związaną z zastosowaniem tzw. IP Box, czyli ulgi umożliwiającej preferencyjne opodatkowanie dochodów wytwarzanych przez prawa własności intelektualnej. Dzięki niej zyski osiągnięte z autorskich platform Redlink oraz EmailLabs będą opodatkowane stawką 5%. W odniesieniu do rozliczenia podatkowego za 2019 r. oznacza to niższe zobowiązanie CIT o 1,2 mln zł.

12 maja 2020

## Dywidenda i skup akcji Vercom

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Vercom S.A. zatwierdziło sprawozdanie za 2019 r. oraz zdecydowało o podziale zysku w ten sposób, że na wypłatę dywidendy zostało przeznaczone 10,3 mln zł, a na kapitał zapasowy trafiło 4,5 mln zł. Spółka R22 otrzymała 7,3 mln zł dywidendy, a pozostała kwota trafiła do mniejszościowych akcjonariuszy Vercom – członków zarządu tej spółki.

Dodatkowo ZWZ zdecydowało o przeprowadzeniu skupu akcji własnych Vercom od R22 S.A. za kwotę 4,4 mln zł. W wyniku skupu akcji i umorzeniu udział R22 w kapitale zakładowym Vercom spadnie z 71,65% do 70,51%.

28 lipca 2020

## Planowane połączenie spółek na rynku rumuńskim

H88 S.A., H88 Hosting S.R.L. oraz udziałowiec mniejszościowy NetDesign S.R.L. (założyciel i prezes spółki) zawarli umowę inwestycyjną zgodnie z którą nastąpi połączenie rumuńskich spółek hostingowych Grupy. Połączenie nastąpi poprzez podniesienie kapitału w WebClass IT S.R.L. w zamian za wniesienie do spółki wszystkich udziałów w Gazduire Web S.R.L., Rospot S.R.L., Top Level Hosting S.R.L., NetDesign S.R.L. i Blugento S.A. Udział Grupy R22 w tym podmiocie wyniesie 84%, manager kierujący działalnością hostingową R22 na rumuńskim rynku będzie posiadał 16% udziałów. Finalizacja połączenia powinna nastąpić do końca roku.

Czerwiec –  
sierpień 2020

## Korzystne trendy rynkowe dla segmentu SaaS

Znaczący wzrost krajowego ruchu turystycznego sprawił, że rozwiązania oferowane przez Profitroom zyskały nowych klientów, a hotele dotychczas korzystające z oferty Profitroom zwiększyły sprzedaż pokoi, w szczególności poprzez własną stronę www. Dzięki temu Profitroom zwiększył osiągnięte przychody z prowizji za zrealizowaną sprzedaż. Trend ten powinien być kontynuowany w perspektywie kolejnych miesięcy oraz w długim terminie. Korzystne trendy rynkowe, w szczególności wzrost e-commerce obserwowany zarówno po stronie przedsiębiorstw (nowe sklepy, większa sprzedaż), jak i konsumentów (więcej klientów online, większe wydatki online) korzystnie wpłynęły również na User.com oraz Blugento, które w IV kwartale 2019/2020 r. obr. osiągnęły odpowiednio 1.024 tys. zł i 849 tys. zł.

# > Segmenty biznesowe\_

opis i perspektywy rozwoju


















cbr

Flks™

# >Ponad 260 tys. klientów\_

Grupa R22 świadczy kompleksowe usługi dla przedsiębiorstw w zakresie obecności w Internecie, automatyzacji procesów biznesowych, w szczególności komunikacji, marketingu oraz sprzedaży.

Podstawową usługą R22 w tym zakresie jest hosting, wokół którego R22 buduje szerokie portfolio usług i narzędzi odpowiadających na potrzeby firm związane z cyfryzacją i automatyzacją komunikacji.

Hosting	Omnichannel	Telekomunikacja	SaaS
 Hosting	 SMS / Mobile	 Internet + TV	 Platformy SaaS
 Domeny	 E-mail	 VoIP	 Marketing automation
 Certyfikaty SSL	 Voice	 Infrastruktura dla Grupy	 E-sklep
	 Notyfikacje push		 Software dla hoteli
	 RCS		

## >Przedsiębiorstwa i klienci indywidualni\_

>**260** tys. klientów

**80%** to klienci biznesowi, głównie sektor SME

# > Segmenty biznesowe Grupy R22

## Hosting i domeny

Grupa H88 oferuje usługi hostingowe, rejestracji domen internetowych oraz usługi z zakresu bezpieczeństwa przesyłania danych

## Omnichannel communication

Grupa Vercom oferuje platformy i narzędzia do automatyzacji komunikacji, sprzedaży oraz marketingu (m.in. Wiadomości mobilne, powiadomienia push, SMS, e-mail)

## SaaS

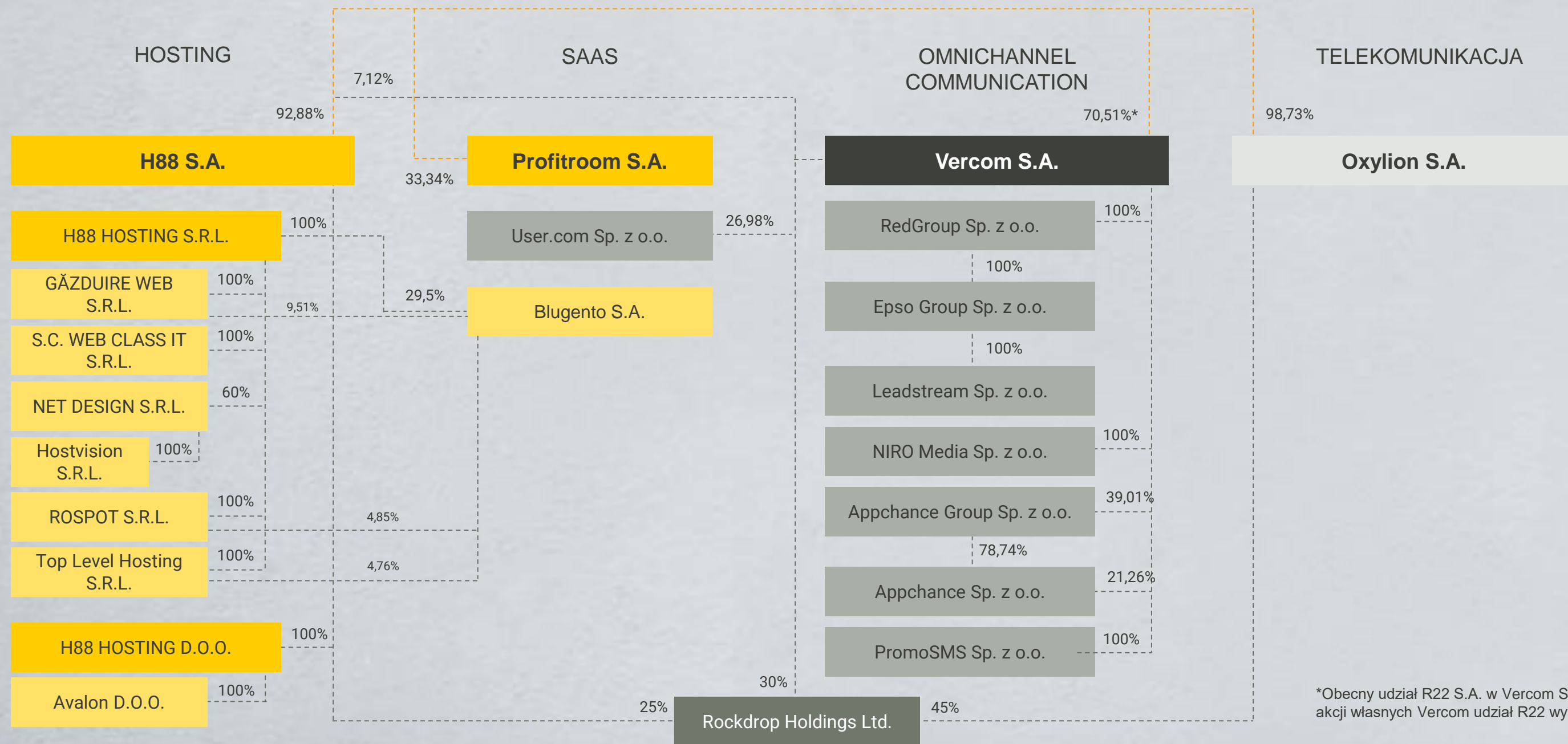
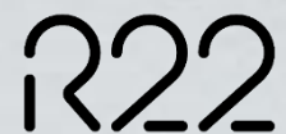
Grupa R22 rozbudowuje portfolio narzędzi dystrybuowanych w modelu SaaS, które zapewniają klientom obecność w internecie oraz automatyzują procesy biznesowe

## Telekomunikacja

Oxylion to dostawca internetu radiowego, kablowego i światłowodowego, VoIP i telewizji HD. Posiada 1300 nadajników i 100 km światłowodu.

Ponad 260 tys. obsługiwanych klientów

# > Struktura Grupy Kapitałowej



## > Zmiany w Grupie Kapitałowej

Zmiany w Grupie Kapitałowej (obejmujące nabycie spółek działających w obszarze hostingu na rynku rumuńskim i chorwackim, połączenie spółek zależnych w obszarze hostingu i omnichannel zostały przedstawione i opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

\*Obecny udział R22 S.A. w Vercom S.A. wynosi 67,79%, po umorzeniu akcji własnych Vercom udział R22 wyniesie 70,51%

# >Hosting\_

cyber\_Folks™



cbr\_\_\_\_\_Flks™



# > Outsourcing hostingu\_

Jedyna ekonomicznie uzasadniona opcja dla większości firm

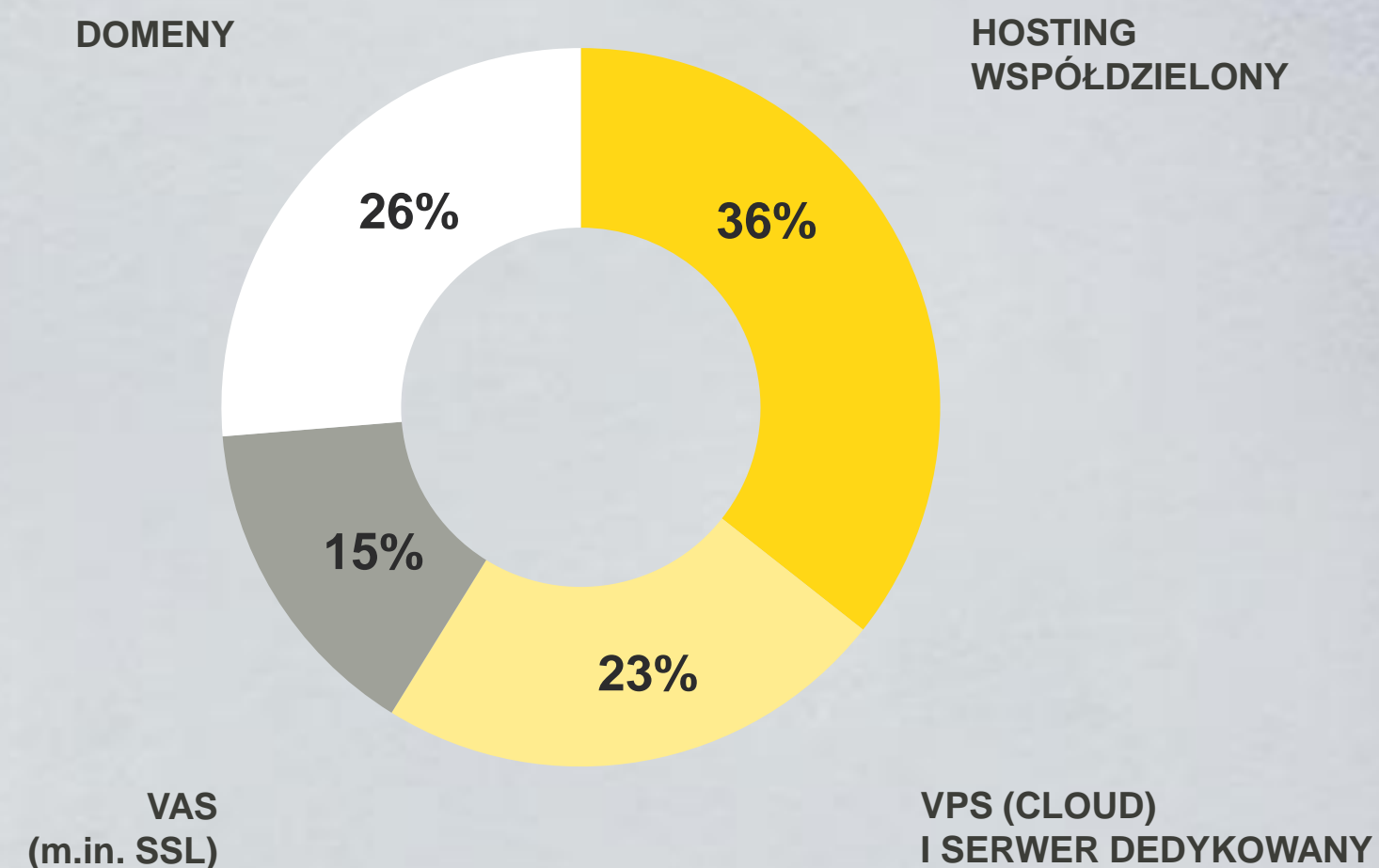
Przedmiotem działalności segmentu hostingu jest zapewnienie przestrzeni serwerowej i świadczenie usług w celu utrzymania określonych treści elektronicznych w Internecie oraz sprzedaż i utrzymywanie domen internetowych i certyfikatów SSL w modelu abonamentowym.

W segmencie Hosting można wskazać na trzy, współzależne od siebie, obszary generowania przychodów:

- Działalność stricte hostingowa, prowadzona w formułach hostingu współdzielonego, VPS (Virtual Private Server) i serwerów dedykowanych
- Sprzedaż domen internetowych i ich transferowanie;
- Dodatkowe usługi, tzw. VAS (ang. Value Added Services), obejmujące m. in.: certyfikaty SSL, SEO & SEM, Ochrona AntyDDOS.



> Udział w przychodach Segmentu Hosting w okresie 12M 2019/2020 r. obr.\_



# > Wyniki finansowe segmentu hostingu

(tys. zł)	12M 18/19	12M 19/20	Zmiana	Q4 2018/19	Q4 2019/20	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>67 190</b>	<b>87 721</b>	<b>31%</b>	17 794	22 415	26%
EBIT	13 582	17 287	27%	3 363	4 593	37%
Amortyzacja oraz odpisy*	-7 907	-10 310	30%	-2 154	-2 357	9%
<b>EBITDA</b>	<b>21 489</b>	<b>27 597</b>	<b>28%</b>	5 517	7 170	30%
Koszty jednorazowe	-1 093	-364	47%	-403	0	-100%
<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>22 582</b>	<b>27 961</b>	<b>24%</b>	5 920	7 170	21%
Marża	33,6%	31,9%		33,3%	32,0%	
CapEx	3 971	3 556	-10%	473	835	77%
CapEx%	5,9%	4,1%		2,7%	3,7%	

**26% wzrostu przychodów r/r** - wynikający zarówno ze wzrostu usług hostingowych oraz domen.

Korzystny wpływ na wynik miało pozyskanie nowych klientów, wzrost ARPU (dzięki optymalizacji cenników oraz dosprzedaży usług dodatkowych) oraz przeprowadzone akwizycje na rynku rumuńskim i chorwackim.

### **30% wzrostu EBITDA**

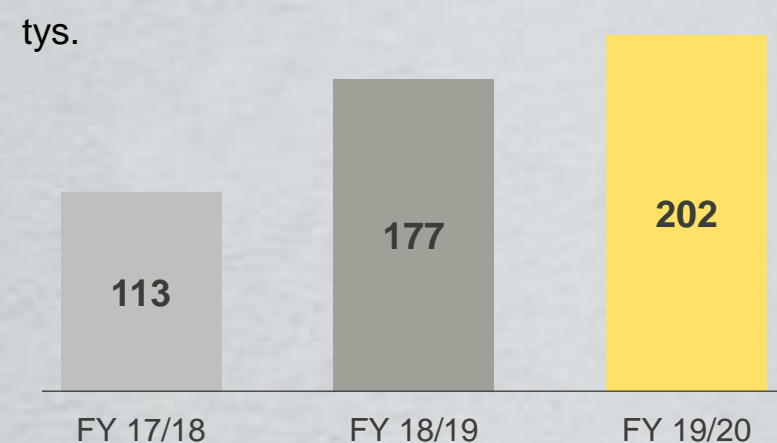
Realizacja synergii i działania optymalizacyjne  
Zwiększone koszty związane z uruchomieniem nowej marki cyber\_Folks (dotychczas wyniosły one 1.251 tys. zł, a w samym Q4 2019/20 639 tys. zł)

Niskie nakłady inwestycyjne, istotnie poniżej wartości amortyzacji.

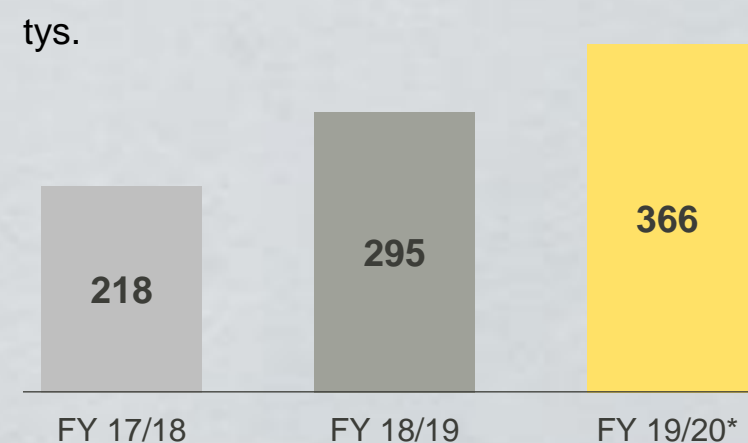
\* Amortyzacja oraz odpisy z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych

# >Wybrane KPI segmentu hostingu

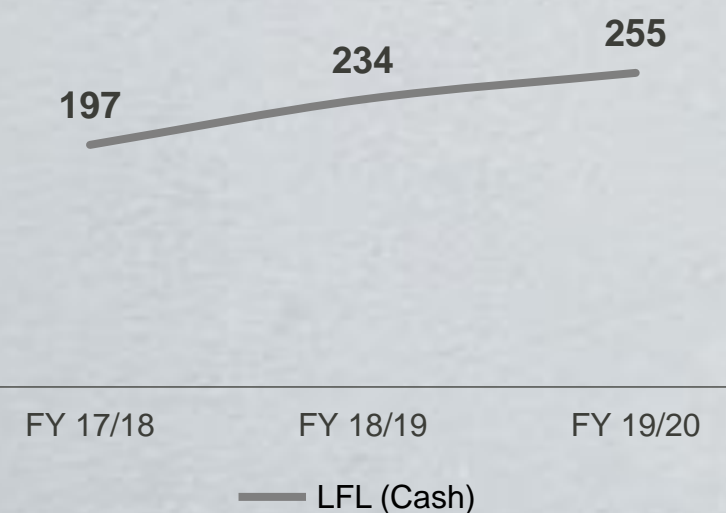
## >Liczba klientów hostingowych



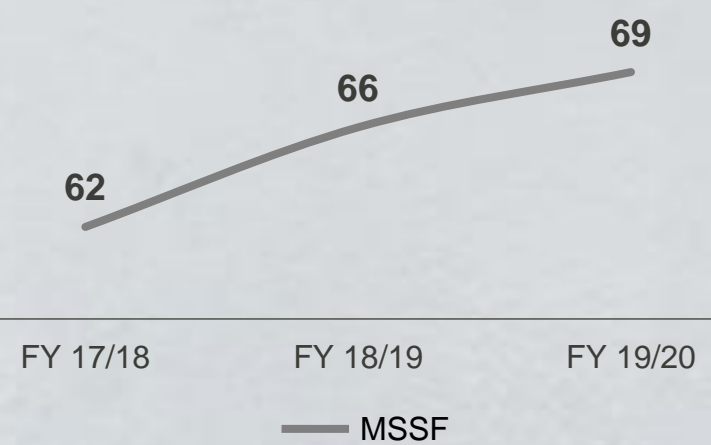
## >Liczba domen



## >ARPU LTM - hosting



## >ARPU domeny\*\*



Wzrost liczby klientów dzięki **działaniom organicznym** oraz **realizacji akwizycji**

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

Grupa posiada ponad **200 tys. klientów hostingowych** i ponad **360 tys. domen**

**Dalszy wzrostu ARPU usług hostingowych i domen**

Stabilny churn, lepszy od średniej na rynku:

Hosting	17,2%
Domeny	28,1%

\* W tym 31,4 tys. domen w promocji za 0 zł w 12M 2019/2020

\*\* Tylko na domenach płatnych, w ujęciu LTM

# >Uruchomienie marki cyber\_Folks\_

01

Na początku II kwartału 2020 r. Grupa oficjalnie rozpoczęła proces ujednoczenia marek hostingowych do jednej, wspólnej dla wszystkich rynków marki cyber\_Folks. Proces rozpoczął się od rebrandingu linuxpl, który został przeprowadzony 8 kwietnia 2020 r. Tydzień później rozpoczęła się ogólnopolska kampania promocyjna nowej marki, która objęła najważniejsze kanały dotarcia do klientów, w tym przede wszystkim telewizję i Internet.

02

cyber\_Folks to marka tworzona przez ludzi dla ludzi, dlatego w jej centrum jest właśnie człowiek – klient korzystający z usług Grupy i zespół R22, jako jego przyjaciel i specjalista, który zapewni mu najlepsze wsparcie. Markę cyber\_Folks wyróżniać ma szybkość i wydajność serwerów oraz szybkość i wysoka jakość obsługi klienta.

03

cyber\_Folks docelowo zintegruje wszystkie marki hostingowe Grupy, zarówno w Polsce, jak i w Europie Środkowo-Wschodniej. Ujednoczenie nazw jest konsekwencją przeprowadzonej konsolidacji polskiego i rumuńskiego rynku hostingowego oraz elementem bardziej bezpośredniej komunikacji z klientem.

04

Celem wprowadzenia nowej marki i konsolidacji marek hostingowych jest lepsza komunikacja usług do grup docelowych oraz prowadzenie efektywniejszych działań marketingowych i sprzedażowych, zarówno w zakresie pozyskania nowych klientów, jak i dosprzedaży produktów.

05

Wydatki związane z uruchomieniem marki cyber\_Folks w II kwartale 2020 r. wyniosły 639 tys. zł. Łączne wydatki związane z uruchomieniem i promocją nowej marki wyniosą ok. 2 mln zł w całym 2020 r.



## >Ekspansja zagraniczna w krajach CEE\_\_

### >Liczba klientów hostingowych\_\_

W 2018 roku Grupa rozpoczęła międzynarodową ekspansję, poprzez **przejęcie trzech spółek na rumuńskim rynku hostingu i domen**. W 2019 r. Grupa kontynuowała proces akwizycyjny w Rumunii oraz rozpoczęła działalność na chorwackim rynku – **przejęła wicelidera lokalnego rynku**.

Transakcje finansowane są w połowie kredytem bankowym, po ok. 25 proc. stanowi finansowanie dłużne od PFR TFI oraz środki własne.

W minionym kwartale Grupa R22 skupiała się na rozwoju organicznym na zagranicznych rynkach oraz procesie konsolidacji procesów biznesowych.

#### RUMUNIA

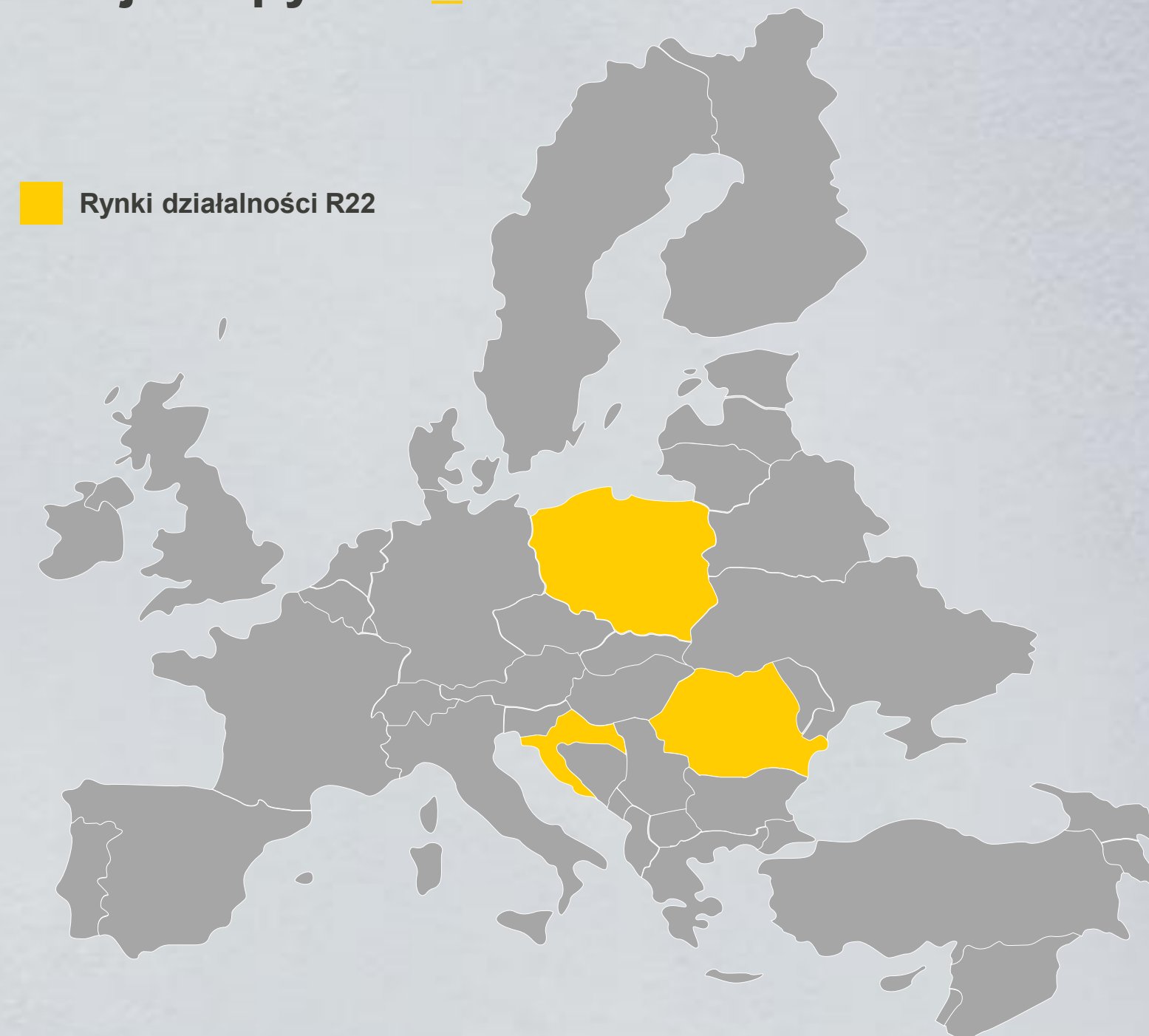
Grupa ma około **25% udziału w rynku hostingu i domen**. Silna pozycja lidera rynku została osiągnięta dzięki akwizycji i integracji 6 mniejszych spółek.

Spółki należące do Grupy obsługują około 50 tys. klientów, osiągając ok. 5 mln euro rocznego przychodu (szacowana wielkość rynku ok. 20 mln euro).

#### CHORWACJA

Grupa jest wiceliderem rynku hostingu i domen z udziałem wynoszącym **około 17%**.

### >Rozwój Grupy R22\_\_



## >Wykup mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu\_\_

## >Wykup mniejszościowych udziałów w H88\_\_

1 lipca 2019 r. R22 zawarło (wspólnie z Vercom S.A.) umowę rozporządzającą **umowę sprzedaży akcji H88**. Na jej podstawie R22 nabyło 15.234 akcje H88, a Vercom nabył 15.233 akcje H88, płacąc za nie po 3,4 mln euro. W wyniku transakcji R22 posiada 78,64% akcji H88, a Vercom posiada 7,12% akcji H88. Transakcja została sfinansowana kredytem bankowym, o którym spółka informowała w raporcie bieżącym nr 16/2019 w dniu 25 czerwca 2019 r.

27 stycznia 2020 r., R22 wykonał wobec TCEE Fund III S.C.A. Sicar opcję nabycia 30.646 akcji spółki H88 S.A. poprzez złożenie oświadczenia o przyjęciu oferty sprzedaży akcji złożonej przez Fundusz, za łączną cenę nabycia w kwocie 6.816.516,70 euro. Zapłata ceny nabycia oraz nabycie własności akcji nastąpiły 31 stycznia 2020 r.

**W wyniku tych transakcji R22 wspólnie z Vercom S.A. posiada 100 proc. akcji H88, natomiast bezpośrednio Emitent posiada 92,88 proc. akcji H88.**

Intencją Zarządu R22 jest nabycie akcji H88 należących obecnie do Vercom S.A. W związku z czym Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Vercom S.A. 13 września 2019 r. zdecydowało o przeprowadzaniu skupu akcji własnych Vercom S.A. należących do R22 i ich umorzeniu. **R22 przeznaczy wynagrodzenie ze sprzedaży akcji Vercom S.A. na zakup 7,12% akcji H88 od Vercom S.A.**



# > Omnichannel communication\_



cbr

Flks™

# >Communication Platform as a Service\_

## Kompleksowa oferta narzędzi i rozwiązań automatyzujących komunikację

### Cloud communication

Platforma do skalowalnej i masowej wysyłki komunikatów SMS, mail oraz push – zarówno dla celów marketingowych, jak i transakcyjnych.

### Email Automation

Narzędzie do automatycznej wysyłki maili. Dzięki know-how zwiększamy dostarczalność maili transakcyjnych oraz marketingowych wysyłanych przez naszych klientów.

### Marketing cyfrowy

Prowadzimy skuteczne kampanie online używając do tego naszych baz danych oraz technologii.

### SMS/Mobile Automation

Dostarczamy platformę oraz narzędzia do komunikacji masowej w kanałach SMS, MMS, VMS, Push, Chatbot Messenger, WhatsApp, Viber.

### Marketing Automation

Dostarczamy nowoczesne narzędzia automatyzujące i integrujące marketing oraz komunikację z użytkownikami, które ułatwiają zarządzanie sprzedażą i podnoszą jej efektywność.

Nr 1

Systemów łączących komunikację E-MAIL & MOBILE w Polsce



# > Wyniki finansowe segmentu omnichannel communication

(tys. zł)	12M 18/19	12M 19/20	Zmiana	Q4 2018/19	Q4 2019/20	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>64 853</b>	<b>93 608</b>	<b>44%</b>	<b>19 195</b>	<b>27 362</b>	<b>43%</b>
EBIT	11 252	19 769	76%	4 040	5 151	28%
Amortyzacja oraz odpisy*	-2 034	-2 535	25%	-540	-649	20%
<b>EBITDA</b>	<b>13 286</b>	<b>22 304</b>	<b>68%</b>	<b>4 580</b>	<b>5 800</b>	<b>27%</b>
Koszty jednorazowe	-139	-414	198%	0	0	
<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>13 425</b>	<b>22 718</b>	<b>69%</b>	<b>4 580</b>	<b>5 800</b>	<b>27%</b>
Marża	20,7%	24,3%		23,9%	21,2%	
CapEx	2 125	1 960	-8%	527	622	18%
CapEx%	3,3%	2,1%		2,7%	2,3%	

**Ponad 40% wzrostu przychodów** – efekt organicznego pozyskania nowych klientów, dosprzedaży nowych usług oraz wzrostu wolumenów wysyłek komunikatów.

**Prawie 30% wzrostu EBITDA** – ogólna poprawa marżowości w wyniku wprowadzenia działań optymalizacyjnych oraz wprowadzenia nowych usług

**Rekordowy ruch SMS i e-mail** w konsekwencji większej popularności e-commerce oraz komunikacji firm związanej z tzw. lockdown. Wzrost widoczny szczególnie wśród większych i niżej marżowych klientów.

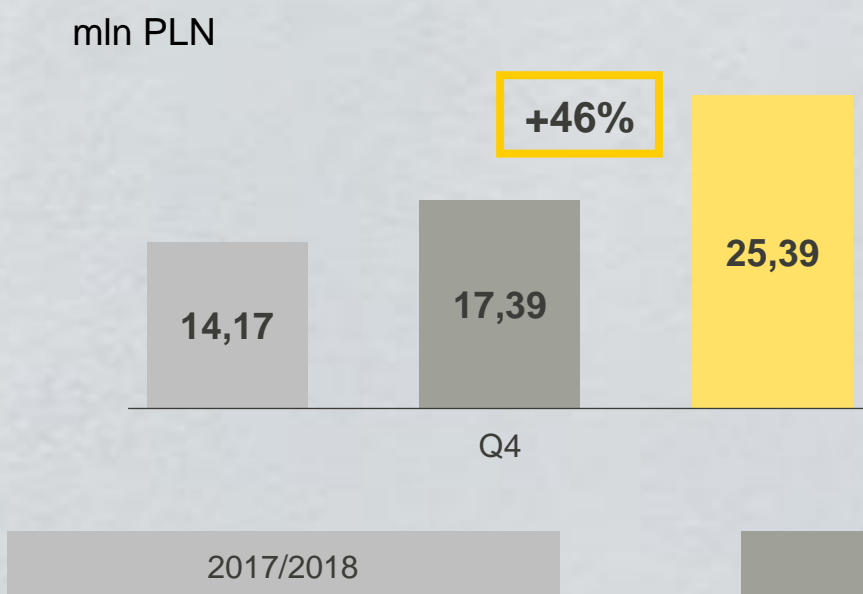
**Przejęcie PromoSMS**, które przełożyło się na dodatkowe 329 tys. zł przychodów oraz 137 tys. zł zysku EBITDA w Q4 2019/20

**Niskie nakłady inwestycyjne**, związane głównie z rozwojem nowego, wspólnego i zunifikowanego panelu usług umożliwiającego korzystanie przez klienta ze wszystkich platform (Redlink, SerwerSMS, EmailLabs) w jednym miejscu

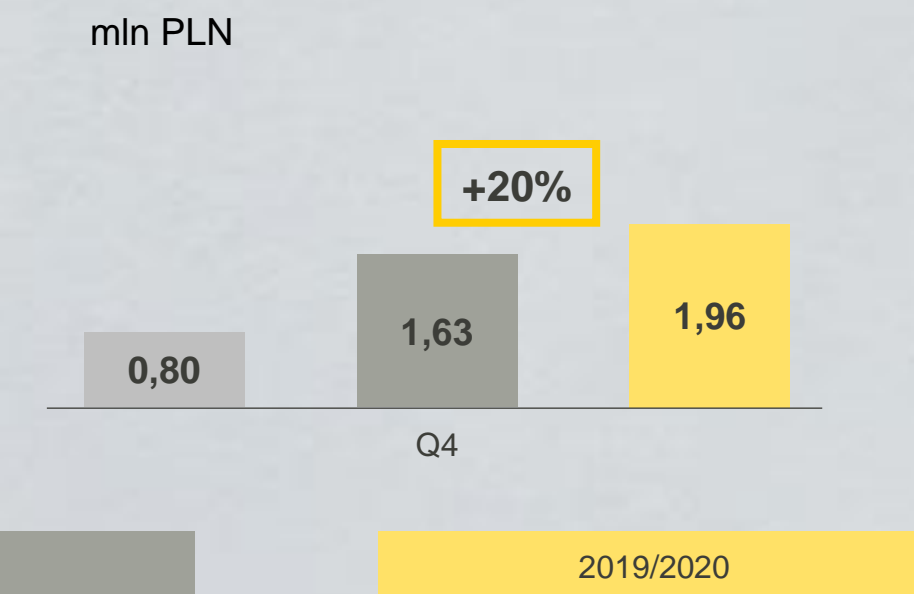
# >Wybrane KPI segmentu omnichannel communication\_

## >Struktura i dynamika przychodów\_

### >Platformy SaaS i abonamenty\_



### >Performance Marketing\_



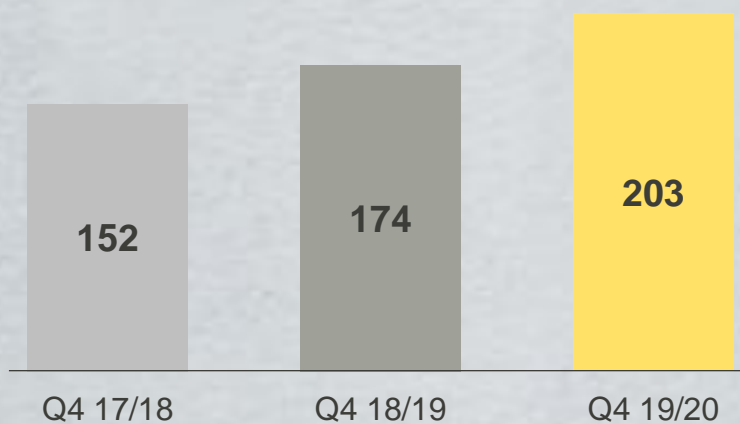
**Dynamiczny wzrost przychodów**, szczególnie w obszarze platform SaaS i abonamentów (+46% r/r)

Wzrost przychodów dzięki stale **rosnącej bazie klientów**, **wzrostowi wolumenów wysyłek oraz ARPU**

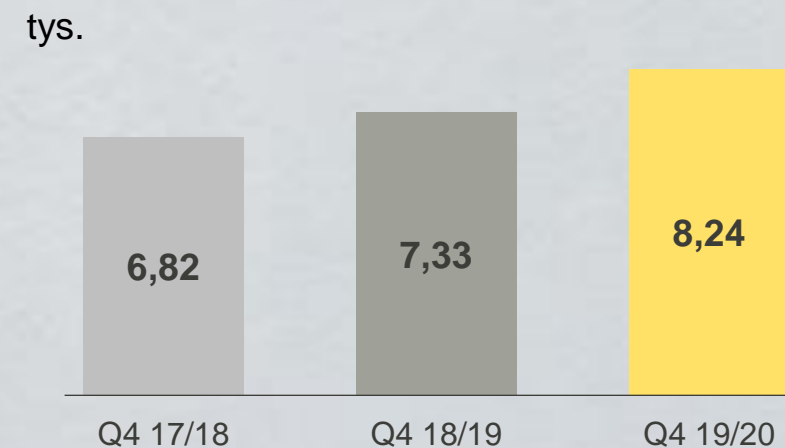
# >Wybrane KPI segmentu omnichannel communication

## >Platformy komunikacji

### >Liczba klientów Enterprise

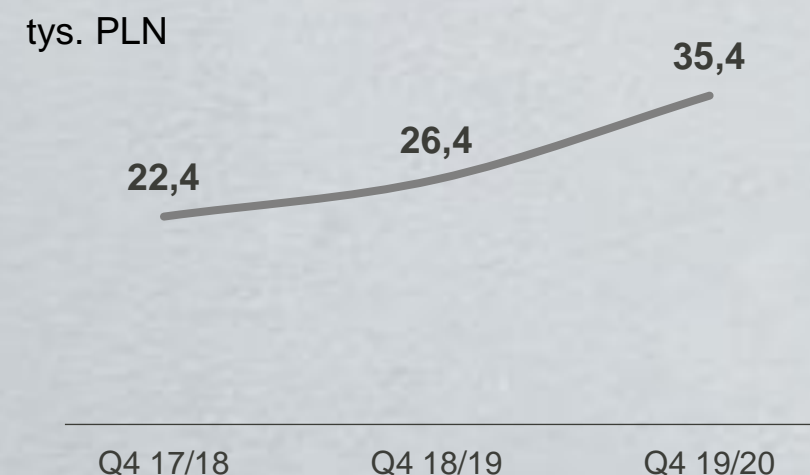


### >Liczba klientów SME

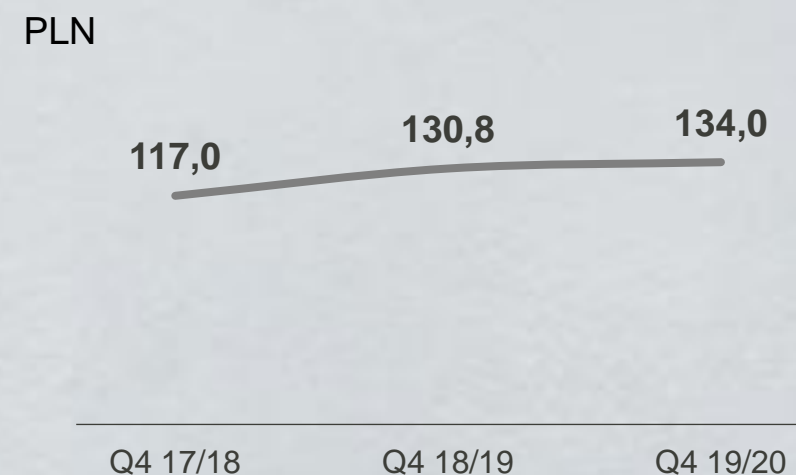


**Dynamiczny wzrost r/r liczby klientów segmentu Enterprise i SME**

### >Miesięczne ARPU Enterprise\*



### >Miesięczne ARPU SME\*



**Istotny wzrost ARPU w segmencie Enterprise** realizowany na niższej marży ze względu na istotny wzrost wolumenów wysłanych komunikatów. Jest to związane ze wzrostem e-commerce, wzrostem ruchu klientów z branży logistycznej i kurierskiej oraz komunikacja kryzysową na początku lockdown

**Konsekwentny wzrost ARPU w segmencie SME** związany ze znaczącym wzrostem marżowości

\* bez abonamentu i performance marketingu

## > Kluczowe projekty rozwojowe

### > Appchance

Przez ponad rok współpracy R22 i Appchance, Grupa wsparła zespół Appchance nie tylko w wymiarze finansowym, ale również w zakresie dzielenia się wiedzą i doświadczeniem w prowadzeniu i skalowaniu biznesu. Grupa R22 pomogła lepiej wykorzystać potencjał drzemący w zespole software house, który zwiększył zakres działania i dynamikę rozwoju. Istotnie wzrosła również jego rentowność. Dla R22 kluczową wartością jest współpraca przy kolejnych projektach, pozyskanie wysokich kompetencji w obszarze mobile oraz rozbudowa zasobów ludzkich. Dzięki temu poszerzyliśmy portfolio oferowanych usług w obszarze technologii mobilnych.

Efektywnie współpracujemy w ramach obecnych baz klientów, realizujemy wspólne projekty oraz prowadzimy wzajemną dosprzedaż usług. Udało nam się m.in. rozszerzyć współpracę z jedną z sieci handlowych, która wcześniej korzystała z usług komunikacji SMS, a dzięki skutecznym działaniom cross-sell, Appchance został wybrany na wykonawcę aplikacji mobilnej, co dodatkowo dało możliwość wdrożenia Mobile Push oraz transakcyjnych wiadomości e-mail (EmailLabs) w aplikacji klienta. Przygotowujemy się do realizacji kolejnych podobnych projektów.

W ostatnich tygodniach Appchance przygotował dla Polomarket sklep internetowy w aplikacji mobilnej działający w modelu click&collect, dzięki któremu klienci w wygodny i bezpieczny sposób mogą dokonywać zakupów we wszystkich grupach asortymentowych.

W 2019 r. spółka rozpoczęła przygotowanie własnego produktu z obszaru komunikacji internetowej skierowanego do klienta biznesowego.

W ciągu 12 miesięcy 2019/2020 r. obr. Appchance osiągnął 3,3 mln zł przychodów netto oraz 406 tys. zł zysku netto.

### > Redlink Mobile Push

Jeszcze w 2019 roku premierę miało Red Link Mobile Push - rozwiązanie Grupy w zakresie automatyzacji komunikacji w kanale mobilnym. Usługa pozwala na wysłanie wiadomości do użytkowników aplikacji mobilnych (na systemach Android i iOS). Wiadomości Push mają znacznie większe, interaktywne funkcjonalności i możliwości budowania przekazu w porównaniu do tradycyjnych komunikatów SMS. Istnieje możliwość dodawania grafik, filmów i animacji, a także stosowanie przycisków akcji, które mogą prowadzić w dowolne miejsca aplikacji – wszystko to sprawia, że komunikaty Push są bardzo skuteczne i osiągają wysokie wskaźniki efektywności. Poziom otwarć (OR) na poziomie 60-70% (vs. 10-15% w mailach) i 8-12% wskaźnik kliknięć (CTR) - (vs. 2-3% w mailach).

W zakresie zrealizowanych już wdrożeń możemy pochwalić się zrealizowanymi wdrożeniami oraz trwającymi pracami dla dużych sieci handlowych oraz sieci restauracji.

### > Nowy control panel

Prowadzimy intensywne prace deweloperskie w zakresie wdrożenia wspólnego, zunifikowanego panelu dla różnych usług wielokanałowej komunikacji oferowanych przez Vercom. Ich zakończenie planujemy w 2020 r.

Nowy panel da nam możliwości jeszcze efektywniejszego prowadzenia działań cross-sell wśród obecnych klientów. Dodatkowo wartością dla nich będzie zebranie w jednym miejscu zarządzania różnymi usługami i narzędziami.

W ramach wprowadzania nowego panelu pracujemy również nad rozwiązaniem Web Push, które pozwoli nam dotrzeć do nowej grupy klientów.

>SAAS\_



cbr

Flks™

## >Rosnące portfolio usług w modelu SaaS\_

### >User.com\_

**user.com**

User.com to platforma, która pozwala sklepom internetowym sprzedawać więcej. To narzędzie marketing automation, które umożliwia automatyzację i personalizację komunikacji sprzedażowej oraz obsługi klienta w takich kanałach jak live chat, boty, email marketing, SMS, WebPush i VoiceCall. Mając wszystkie kanały w jednym miejscu klienci User.com są w stanie lepiej dostosować sposób komunikacji oraz procesy sprzedażowe do oczekiwań odbiorców.

Przychody Q2 2020

1 025 tys. zł

Wzrost przychodów r/r

+61%

### >Blugento\_

**zento**

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. Obecnie zdecydowana większość klientów pochodzi z Rumunii, w najbliższym czasie Grupa, pod marką Zento Shop, chce rozwijać sprzedaż w szczególności we Francji, w Niemczech oraz w Polsce.

Przychody Q2 2020

850 tys. zł

Wzrost przychodów r/r

+119%



# > Rosnące portfolio usług w modelu SaaS

## > Profitroom



Profitroom to producent oprogramowania w modelu SaaS, który umożliwia hotelom sprzedaż pokoi hotelowych online przez własną stronę internetową, zarządzanie kanałami sprzedaży internetowej, system CRM oraz obsługę płatności internetowych. Z rozwiązań Profitroom korzysta już ponad 2 tys. hoteli, głównie z Polski gdzie spółka osiągnęła wiodącą pozycję. Z jej rozwiązań korzysta ponad połowa hoteli w kraju oraz ponad 90 proc. niesieciowych hoteli 4-gwiazdkowych. Spółka dynamicznie zwiększa liczbę klientów oraz osiągane przychody. Głównym celem na najbliższe lata jest rozbudowa produktu oraz międzynarodowa ekspansja.

Przychody Q2 2020

5 267 tys. zł

Zysk netto Q2 2020

941 tys. zł

Przychody VII 2020

2 981 tys. zł

Wzrost przychodów r/r

+19%



Spółka odczuła negatywne skutki ograniczeń gospodarczych i społecznych związanych z epidemią koronawirusa SARS-CoV-2. Część przychodów pochodzi z prowizji od sprzedaży pokoi za pośrednictwem narzędzi e-commerce oferowanych przez Profitroom. Przychody abonamentowe pozostały na stabilnym poziomie, a wzmożony churn tylko w samym szczycie niepewności zaraz po początku epidemii i w skali roku ten skok będzie nieistotny.

Spółka szybko i efektywnie zareagowała na dynamicznie zmieniające się otoczenie. W Profitroom wprowadzono intensywny program oszczędności, które zarówno w perspektywie kilku miesięcy, jak i w długim terminie korzystnie wpłyną na rentowność działalności. Spółka otrzymała również wsparcie finansowe w ramach tzw. tarczy antykrzysowej, na które składa się 1,6 mln zł częściowo bezzwrotnej subwencji od PFR oraz 0,6 mln zł dotacji od FGŚP na ochronę miejsc pracy.

Zgodnie z przewidywaniami spółki istotnie wzrosła popularność krajowego ruchu turystycznego. To korzystny trend dla Profitroom ze względu na większą liczbę klientów hoteli oraz preferencje tej grupy klientów (częściej rezerwacja dokonywana jest przez stronę www hotelu). Od czerwca spółka notuje wzrost przychodów r/r. W perspektywie kilkunastu miesięcy spółka spodziewa się kontynuacji pozytywnych trendów rynkowych oraz wzmocnienia własnych kanałów sprzedażowych przez hotele. Jednocześnie dzięki dołączeniu do Grupy R22 spółka może aktywnie analizować rynek w zakresie wykorzystania ewentualnych okazji akwizycyjnych.

Więcej informacji o sytuacji w branży hotelowej z perspektywy Profitroom: <https://www.profitroom.com/pl/koronawirus/>

# >Telekomunikacja\_



cbr

Flks™



# > Ekspozycja na atrakcyjne segmenty telekomunikacji

## Obszary działalności

### Internet (B2C)

- Struktura Grupy wynikiem ośmiu przejęć w okresie trzech lat
- Dostęp do Internetu świadczony drogą radiową oraz stałymi łączami
- Technologia radiowa dedykowana do trudno dostępnych obszarów
- Niski koszt dla użytkownika + brak limitu transferu + wysoka jakość obsługi

### Cloud Telephony (B2B)

- Szeroki wachlarz zaawansowanych technologicznie usług
- Sprzedaż głównie do resellerów, integratorów i klientów biznesowych
- Rynek MSP i klientów indywidualnych obsługiwany przez markę IPFON
- Usługi integrowalne z wieloma systemami informatycznymi (CRM, ERP, etc.)

## Pozycja Oxylion w Grupie R22

Atrakcyjne segmenty rynku telekomunikacyjnego

Stabilne źródło gotówki

Przewidywalność przychodów i cash flow

Infrastruktura i know-how wykorzystywane w grupie

# > Wyniki finansowe segmentu telekomunikacji

(tys. zł)	12M 18/19	12M 19/20	Zmiana	Q4 2018/19	Q4 2019/20	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>14 403</b>	<b>14 120</b>	<b>-2%</b>	<b>3 427</b>	<b>3 468</b>	<b>1%</b>
EBIT	2 770	2 826	2%	550	753	37%
Amortyzacja oraz odpisy*	-3 342	-3 418	2%	-854	-868	2%
<b>EBITDA</b>	<b>6 112</b>	<b>6 244</b>	<b>2%</b>	<b>1 404</b>	<b>1 621</b>	<b>15%</b>
Marża	42,4%	44,2%		41,0%	46,7%	
CapEx	<b>2 016</b>	<b>2 524</b>	<b>25%</b>	<b>481</b>	<b>834</b>	<b>73%</b>
CapEx%	14,0%	17,9%		14,0%	24,0%	

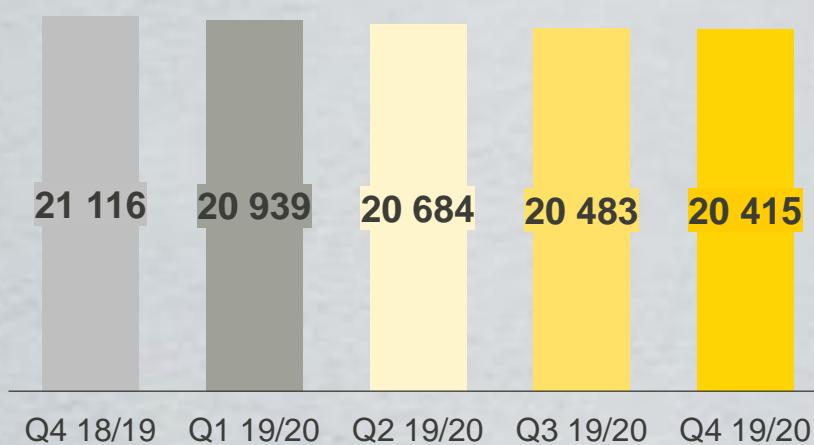
Stabilny poziom przychodów i zysku EBITDA

Nakłady inwestycyjne poniżej wartości amortyzacji

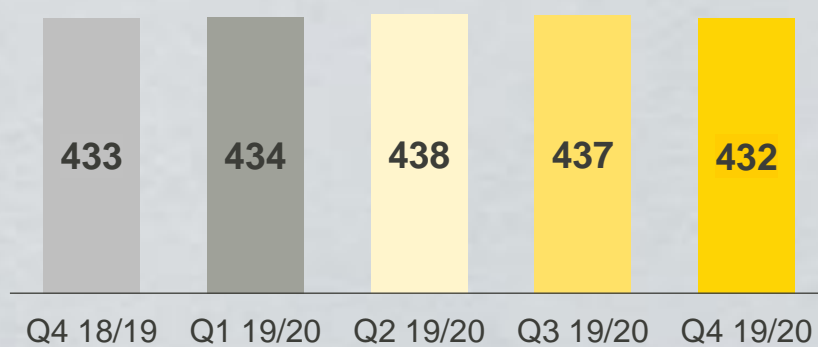
Rosnąca rentowność segmentu dzięki działaniom optymalizacyjnym oraz wzroście ARPU w segmencie ISP wynikającego głównie ze wzrostu zapotrzebowania na wyższe pakiety internetowe

# > Dane abonenckie segmentu telekomunikacji\_

## > Liczba klientów ISP\*



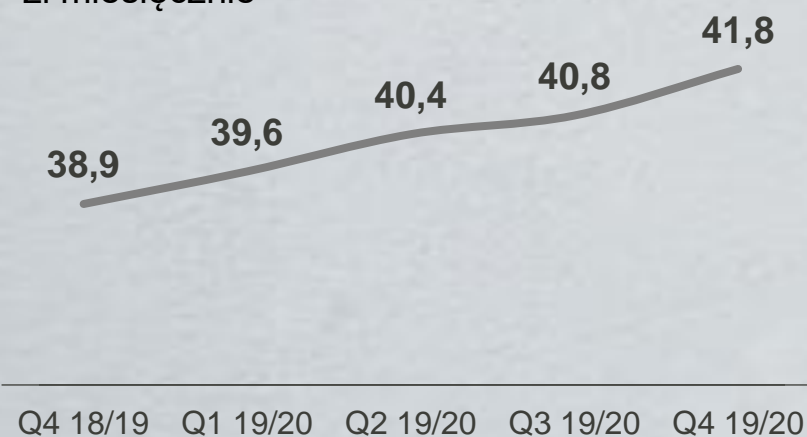
## > Liczba klientów VoIP\_



Spadek liczby klientów,  
przy jednoczesnej poprawie **ARPU** usług ISP

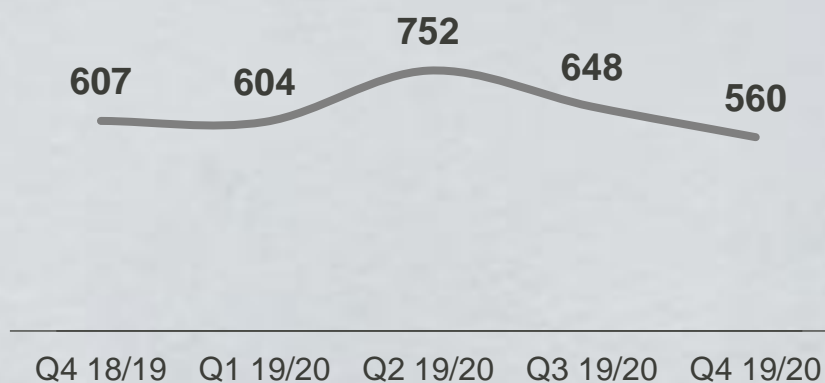
## > ARPU ISP\_

zł miesięcznie



## > ARPU VoIP

zł miesięcznie



Stabilna liczba klientów segmentu VoIP

\* średnia w danym okresie

# > Perspektywy rozwoju\_



# >Perspektywy rozwoju\_

Dostarczamy podstawowe usługi w zakresie obecności firm w Internecie, wokół których budujemy szerokie portfolio usług automatyzujących procesy biznesowe

Naszym celem jest zdobycie pozycji lidera Europy Środkowo-Wschodniej

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

**Działania na obecnej bazie klientów**  
Optymalizacja oferty, wzrost ARPU, cross-sell, rozwój produktów i technologii

**Ekspansja zagraniczna w regionie CEE**  
Dalsza integracja przejętych podmiotów i budowanie synergii, dosprzedaż produktów (m.in. SSL i produkty omnichannel communication), ekspansja do kolejnych krajów

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

**Dalszy dynamiczny rozwój segmentu SaaS**  
i konsolidacja wyników spółek segmentu (Blugento od Q4 2020, User.com od 2022, Profitroom od 2024)

# > Działania na obecnej bazie klientów\_\_

## > Wzrost ARPU\_\_

- Kontynuacja zmian ofertowych związanych z ujednoczeniem oferty i wzrostem cen zarówno w zakresie usług hostingowych, domen, jak i omnichannel communication.
- Cross-sell produktów i usług oferowanych przez Grupę R22.
- Wzrost sprzedaży usług dodatkowych, w tym m.in. certyfikaty SSL.

## > Rozwój produktowy\_\_

- Dalszy rozwój platform EmailLabs i Redlink, w szczególności w obszarze analityki i big data.
- Rozwój nowej platformy Reopen – narzędzia real time marketingu, wykorzystującego big data i machine learning. Jego głównym celem jest podniesienie zaangażowania klienta, utrzymanie jego lojalności oraz optymalizacja i zwiększenie skuteczności przekazu.
- 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 narzędzia do tworzenia i prowadzenia sklepów internetowych Blugento. 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 (rozpoczęta w kwietniu 2020 r.), 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.
- Konsolidacja marek hostingowych i działania marketingowe w I półroczu 2020 r. wiązały się z dodatkowymi kosztami promocyjnymi w wysokości 1,2 mln zł. W kolejnych okresach spółka zakłada trwałe zwiększenie nominalnych wydatków, w połączeniu ze wzrostem ARPU nie obniży to marży EBITDA.

## > Utrzymanie ARPU i spadek CAPEX segmentu telekomunikacji\_\_

- Kluczowym celem na najbliższe miesiące jest kontynuacja działań mających na celu utrzymanie bazy klientów na istniejących obszarach działalności oraz co najmniej utrzymanie miesięcznego ARPU.
- W ramach segmentu zakłada się ściśle kontrolowanie poziomu nakładów inwestycyjnych i ograniczanie go do niezbędnego minimum pozwalającego zapewnić stabilność usług. Wszelkie nowe inwestycje będą poprzedzona analizą możliwości zwrotu z inwestycji w krótkim okresie.

## >Rozwój na rynku CEE\_\_

### >Integracja przejętych spółek\_\_

W model rozwoju segmentu hostingu poza rozwojem organicznym, opiera się na pozyskaniu klientów dzięki realizowanym akwizycjom. Dzięki przejmowaniu konkurencyjnych marek oraz ich skutecznej konsolidacji możliwy jest szybki wzrost skali biznesu. Poza naturalną korzyścią w postaci dodatkowej bazy klientów, poszczególne spółki wnoszą dodatkowa wartość w postaci know-how, kompetencji ludzkich, zasobów trwałych oraz potencjału do optymalizacji kosztów.

Najważniejsze synergie w zakresie akwizycji:

- Po uruchomieniu wytworzonego w ramach prac rozwojowych nowego systemu CRM rozpoczęto wdrażanie systemu w marce Hekko. W dalszej perspektywie do nowego system CRM zostaną zmigrowane wszystkie marki
- Realizowany jest proces integracji platform hostingowych, docelowo będą funkcjonowały dwie platformy – własna oraz oparta o Direct Admin
- Optymalizacje w zakresie kosztów licencji: zakup licencji wieczystych LiteSpeed za kwotę ok. 160 tys. zł – dający istotne oszczędności kosztów w kolejnych okresach. Dodatkowo w Rumunii dokonano optymalizacji licencji cPanel i vmWare
- Opracowano szczegółowy plan integracji spółek w Rumunii. Do końca 2020 roku planowana jest integracja do jednego podmiotu prawnego, przy dużej integracji operacyjnej i technologicznej, z zachowaniem odrębnych marek

### >Rynek hostingu CEE\_\_

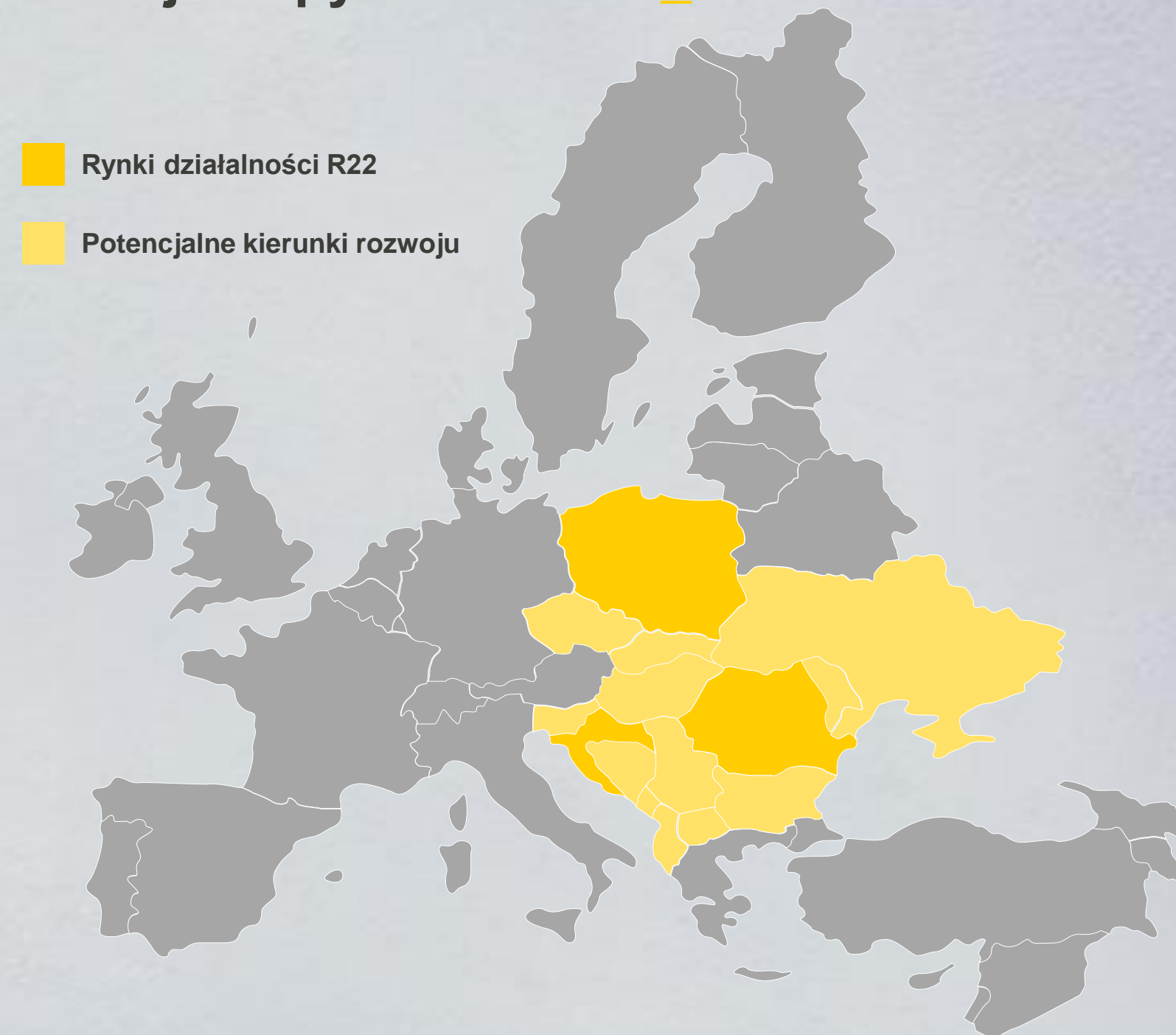
- W I półroczu 2018/2019 roku obrotowego Grupa R22 rozpoczęła działalność na rumuńskim rynku hostingu i domen. Dzięki akwizycji trzech spółek posiadających silną pozycję na lokalnym rynku, Grupa zdobyła ponad 15 proc. udziałów i pozycję lidera na lokalnym rynku.
- W maju 2019 r. R22 dokonała trzech kolejnych akwizycji, spółek posiadających około 8 proc. udziałów rynkowych. Dzięki ich realizacji Grupa umocniła się na pozycji lidera, z prawie 25 proc. udziałem w rynku.
- W czerwcu 2019 r. R22 podpisało umowę przejęcia wicelidera chorwackiego rynku Avalon D.O.O., dzięki czemu uzyskała około 17 proc. udziału w rynku. Przejęcie kontroli nastąpiło 15 lipca 2019 r.
- Grupa realizuje działania w zakresie integracji przejętych spółek oraz optymalizacji kosztowej i wzrostu efektywności działań sprzedażowych.
- Wykorzystując przejęte zasoby osobowe i infrastrukturalne w Rumunii i Chorwacji, Grupa chce rozwijać sprzedaż pozostałych usług i narzędzi z portfolio Grupy, w szczególności dotyczy to platform omnichannel communication.
- W średniej perspektywie Grupa może przeprowadzić kolejne akwizycję, które umożliwią wzrost udziałów na poszczególnych rynkach.
- W ramach realizacji akwizycji na rumuńskim rynku Grupa realizuje optymalizacje na poziomie współpracy pomiędzy przejętymi spółkami na lokalnym rynku (obszar back-office, obsługi klienta i wykorzystania infrastruktury) oraz dzięki współpracy z polskimi spółkami Grupy – m.in. wykorzystanie rozwiązań analitycznych, nowoczesnego CRM oraz sprzedaży narzędzi omnichannel communication na rumuńskim rynku.

## >Ekspansja zagraniczna\_\_

### >Akwizycje i rozwój sprzedaży\_\_

- Grupa zamierza dalej rozwijać się poprzez akwizycje, jednak ze względu na pozyskanie mniejszej ilości środków finansowych w wyniku emisji akcji w 2017 r., możliwy jest większy niż pierwotnie planowano poziom lewarowania, dopuszczając przejściowe zwiększenie poziomu długu netto do EBITDA w okolice 3,0.
- Grupa zamierza wykorzystać nabyte zasoby na rumuńskim rynku również do rozwoju sprzedaży usług omnichannel communication. Ten model ekspansji będzie powtarzany na kolejnych rynkach.
- W maju 2019 r. Grupę weszła na rynek chorwacki, dzięki przejęciu wicelidera lokalnego rynku. R22 analizuje i prowadzi rozmowy z kolejnymi podmiotami, które mogą wzmocnić jej pozycję na tym rynku.
- Na przełomie roku 2019 i 2020 R22 zainwestowało w twórcę technologicznych rozwiązań w modelu SaaS dla branży hotelarskiej. Spółka ma dominującą pozycję na polskim rynku oraz rosnące portfolio klientów zagranicznych.
- W ramach rozwoju Profitroom planowane są przejęcia na rynkach Europy Zachodniej.
- W chwili obecnej Grupa aktywnie poszukuje i prowadzi rozmowy z kolejnymi potencjalnymi celami akwizycji działającymi na europejskich rynkach w obszarze hostingu oraz komunikacji SMS / e-mail.
- Poza poszukiwaniem akwizycji w obszarach obecnej działalności Grupy, R22 prowadzi również rozmowy dotyczące inwestycji oraz akwizycji dotyczące spółek posiadających produkty, które są komplementarne do portfolio Grupy w zakresie cyfryzacji i automatyzacji procesów biznesowych.

### >Rozwój Grupy R22 w CEE\_\_





# > Wyniki finansowe\_



cbr

Flks™

# >Skonsolidowane sprawozdanie zysków i strat Grupy R22

(tys. zł)	12M 2018/19	12M 2019/20	Zmiana	Q4 2018/19	Q4 2019/20	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>145 615</b>	<b>194 606</b>	<b>34%</b>	<b>40 077</b>	<b>52 928</b>	<b>32%</b>
Pozostałe przychody operacyjne	98	497	407%	8	488	6000%
Amortyzacja	-13 749	-16 512	20%	-3 665	-4 212	15%
Usługi obce	-83 059	-110 816	33%	-22 706	-31 550	39%
Koszty świadczeń pracowniczych	-20 052	-24 799	24%	-5 417	-6 210	15%
Zużycie materiałów i energii	-2 473	-3 510	42%	-586	-845	44%
Podatki i opłaty	-472	-1 133	140%	-111	-144	30%
Pozostałe koszty operacyjne	-544	-1 385	2 465%	-178	-387	117%
Zysk / strata na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	<b>51</b>	<b>0</b>	<b>-100%</b>	<b>-66</b>	<b>0</b>	<b>-100%</b>
Odpisy z tytułu trwałej utraty wartości		-220				
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>25 416</b>	<b>36 728</b>	<b>45%</b>	<b>7 357</b>	<b>10 068</b>	<b>37%</b>
Koszty finansowe netto	-4 320	-7 926	83%	-1 142	-1 383	21%
Udział w zyskach jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	-346	-523	51%	-142	101	-171%
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>20 750</b>	<b>28 279</b>	<b>36%</b>	<b>6 073</b>	<b>8 786</b>	<b>45%</b>
Podatek dochodowy	-4 144	-5 092	23%	-1 241	-1 278	3%
<b>Zysk netto</b>	<b>16 606</b>	<b>23 187</b>	<b>40%</b>	<b>4 832</b>	<b>7 508</b>	<b>55%</b>
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	<b>11 571</b>	<b>16 771</b>	<b>45%</b>	<b>3 303</b>	<b>5 742</b>	<b>74%</b>
- przypadający na udziały niekontrolujące	5 035	6 416	27%	1 529	1 766	16%

# >Skonsolidowane sprawozdanie zysków i strat Grupy R22

## >Czynniki wpływające na wyniki

- Organiczny wzrost sprzedaży i zysku w segmencie omnichannel oraz hostingu.
- Przejęcie i konsolidacja spółek na chorwackim i rumuńskim rynku, które miały miejsce w ciągu ostatnich 12 miesięcy.
- Wzrost rentowności segmentu omnichannel communication dzięki wzrostowi ARPU oraz wzrostowi sprzedaży usług o wysokiej wartości dodanej, jak Redlink Mobile Push
- Wzrost popytu na masową komunikację online, w szczególności ze strony firm e-commerce, sieci handlowych oraz firm logistycznych związany z epidemią koronawirusa SARS-CoV-2. Dokładny wpływ na wyniki jest trudny do wyodrębnienia ze względu na model rozliczeń i długofalową współpracę z klientami. Zwiększony popyt widoczny był w szczególności ze strony podmiotów realizujących duże ilości wysyłek, a więc i cena jednostkowa wysłanego komunikatu była niewielka, co oznacza niewielką marżę. Grupa obserwowała również większy popyt na domeny internetowe.
- Wzrost kosztów amortyzacji wynikający głównie z umorzenia wartości niematerialnych i prawnych rozpoznanych w ramach alokacji ceny nabycia spółek rumuńskich i chorwackich, w szczególności relacji z klientami tych spółek. Dodatkowo począwszy od Q2 2019/2020 rozpoczęto amortyzację znaków towarowych, co będzie się wiązało ze wzrostem amortyzacji o ok. 1,5 mln zł w ujęciu rocznym. Zwiększona amortyzacja nie wiąże się z dodatkowymi wydatkami stąd nie ma ujemnego wpływu na przepływy operacyjne. Zarówno w obecnym okresie, jak i w przyszłych kwartałach nie będzie nieść ze sobą konieczności nakładów odtworzeniowych.
- Wzrost pozostałych kosztów operacyjnych głównie w efekcie odpisów należności handlowych
- Wzrost kosztów finansowych w efekcie wzrostu zadłużenia zaciągniętego na sfinansowanie akwizycji na rynku rumuńskim i chorwackim, inwestycję w Profitroom oraz wykup akcjonariusza mniejszościowego
- Na koszty finansowe netto w Q4 2019/2020 istotny wpływ miały dodatnie różnice kursowe wynikające w dużej mierze z wyceny kredytu akwizycyjnego nominowanego w EUR. Przy kosztach odsetkowych na poziomie 2,3 mln zł, dodatnie różnice kursowe wyniosły 0,91 mln zł
- Dodatni wynik w Q4 2019/2020 na jednostkach stowarzyszonych jest konsekwencją zmniejszenia straty spółek User.com oraz Blugento oraz dodatniego wyniku finansowego Profitroom S.A.
- Spadek wykazanej w rachunku zysków i strat stopy podatku dochodowego jest konsekwencją przede wszystkim rozpoznania ulgi podatkowej związanej z tzw. IPBOX.

# > Sytuacja majątkowa Grupy R22

## > Aktywa

	30.06.2019	30.06.2020	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	20 291	20 377	1%
Prawa do korzystania z aktywów	15 792	13 874	-12%
Wartości niematerialne i wartość firmy	182 832	203 010	11%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	9 445	40 776	332%
Pozostałe aktywa	125	<b>256</b>	105%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5 186	5 436	5%
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>233 671</b>	<b>283 729</b>	<b>21%</b>
Należności handlowe	13 889	17 625	27%
Instrumenty pochodne	2 541	0	-100%
Pożyczki udzielone	1 270	819	-36%
Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej	268	223	-17%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	15 624	14 405	-8%
Pozostałe aktywa	3 078	3 170	3%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>36 670</b>	<b>36 242</b>	<b>-1%</b>
<b>Aktywa ogółem</b>	<b>270 341</b>	<b>319 971</b>	<b>18%</b>

## > Najistotniejsze zmiany w strukturze aktywów

Wzrost wartości niematerialnych i wartości firmy wynika głównie z przejęć rumuńskich i chorwackich spółek hostingowych dokonanych w roku obrotowym 2019/2020 i rozpoznanych w związku z tym nabytych aktywów w postaci głównie Relacji z Klientami, oraz Wartości Firmy.

Pożyczki wg stanu na 30.06.2019 oraz 31.12.2019 stanowią głównie krótkoterminowe pomostowe pożyczki na rzecz pracowników i osób współpracujących o charakterze socjalnym.

Wzrost inwestycji w jednostki stowarzyszone dotyczy inwestycji w Blugento, User.com oraz Profitroom

Spadek środków pieniężnych wynika z realizacji skupu akcji własnych (2 mln zł), wypłaconych dywidend (4,93 mln zł) oraz środków własnych poniesionych na przejęcie spółki Avalon (Chorwacja, ok 1 mln EUR)

Wzrost należności handlowych wynika w głównej mierze z dynamicznego wzrostu sprzedaży w segmencie omnichannel.

# > Sytuacja majątkowa Grupy R22

## > Kapitał własny i zobowiązania

	30.06.2019	30.06.2020	Zmiana
Kapitał podstawowy	284	284	0%
Akcje własne	0	-2 060	
Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	78 555	70 084	-11%
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	-191	-1 228	543%
Kapitał z wyceny instrumentów zabezpieczających	-278	0	-100%
<b>Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej</b>	<b>78 370</b>	<b>67 080</b>	<b>-14%</b>
Udziały niekontrolujące	14 999	6 316	-58%
<b>Kapitał własny</b>	<b>93 369</b>	<b>73 396</b>	<b>-21%</b>
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	64 125	149 046	132%
Zobowiązania z tytułu leasingu	11 071	9 576	-14%
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	148	162	9%
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	16 901	15 698	-7%
Pozostałe zobowiązania	64	61	-5%
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>92 308</b>	<b>174 543</b>	<b>89%</b>
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	13 119	13 388	2%
Zobowiązania z tytułu leasingu	4 152	4 386	6%
Instrumenty pochodne	402	15	-96%
Zobowiązania handlowe	13 539	24 728	83%
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	14 670	18 520	26%
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	1 149	2 414	110%
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	1 699	2 052	21%
Zobowiązania wyceniane w wartości godziwej	268	223	-17%
Pozostałe zobowiązania	32 507	3 335	-90%
Rezerwy	3 158	2 971	-6%
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>84 663</b>	<b>72 032</b>	<b>-15%</b>
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>176 972</b>	<b>246 575</b>	<b>39%</b>
<b>Pasywa razem</b>	<b>270 341</b>	<b>319 971</b>	<b>18%</b>

## > Najistotniejsze zmiany w strukturze pasywów

Omówienie zmian w kapitałach własnych znajduje się w opisie Zestawienia Zmian w Kapitale Własnym w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym.

Wzrost zobowiązań z tytułu umów z klientami wynika głównie z przejęć na rynku rumuńskim i chorwackim w segmencie hostingu.

Spadek pozostałych zobowiązań wynika z realizacji zobowiązania z tytułu wykupu mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu.

Wzrost zobowiązań z tytułu podatku dochodowego w konsekwencji uproszczonych, zaliczkowych płatności podatku dochodowego przy jednoczesnym dynamicznym wzroście wyników finansowych

Wzrost zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek jest konsekwencją wykupu mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu oraz inwestycji w Profitroom, które w całości zostało sfinansowane kredytem bankowym oraz z zaciągniętej pożyczki z Funduszu Ekspansji Zagranicznej na przejęcie na rynku chorwackim

Wzrost zobowiązań handlowych wynika z dynamicznego wzrostu sprzedaży segmentu omnichannel communication i zwiększonych tym samym zakupów od operatorów telekomunikacyjnych

# > Sytuacja pieniężna Grupy R22

## > Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	12M 2018/19	12M 2019/20	Zmiana
<b>Zysk netto za okres sprawozdawczy</b>	<b>16 606</b>	<b>23 187</b>	<b>40%</b>
Korekty:, w tym m.in.:	21 985	29 001	32%
- Amortyzacja	13 749	16 512	20%
- Podatek dochodowy	4 144	5 092	23%
- Koszty odsetek i różnic kursowych netto	4 045	6 802	68%
Zmiana stanu zapasów, należności, zobowiązań i pozostałych aktywów - razem	3 019	8 226	172%
Środki pieniężne wygenerowane na działalności operacyjnej	41 608	60 414	45%
Podatek zapłacony	-4 157	-5 589	34%
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>37 451</b>	<b>54 825</b>	<b>46%</b>
Odsetki otrzymane	65	84	29%
Pożyczki udzielone	-790	280	-135%
Nabycie jednostek	-26 026	-21 679	-17%
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	-10 231	-31 829	211%
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	1 558	0	-100%
Nabycie rzeczowych akt. trwałych i wart. niem.	-6 648	-5 832	-12%
<b>Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>	<b>-42 072</b>	<b>-58 976</b>	<b>40%</b>
Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	-2 006	-8 003	299%
Nabycie akcji własnych	0	-2 060	-
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	26 920	99 897	271%
Spląty kredytów i pożyczek	-11 423	-16 125	41%
Nabycie udziałów niekontrolujących	0	-58 917	-
Odsetki zapłacone	-4 112	-7 064	72%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-4 933	-4 796	-3%
<b>Środki pieniężne netto z działalności finansowej</b>	<b>4 446</b>	<b>2 932</b>	<b>-34%</b>
<b>Przepływy pieniężne netto ogółem</b>	<b>-175</b>	<b>-1 219</b>	<b>597%</b>
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	15 797	15 624	-1%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	15 622	14 405	-8%

## > Najistotniejsze zmiany w przepływach pieniężnych

Dynamiczny wzrost przepływów operacyjnych w ślad za wzrostem zysku operacyjnego i wzrostu konwersji zysku na przepływy operacyjne dzięki z jednej strony wysokiemu udziałowi amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych, a z drugiej strony wzrostowi udziału segmentu hostingu o sprzedaży w większości opartego o model przedpłacony.

W rachunku przepływów istotną pozycję stanowią nabycia jednostek w przepływach z działalności inwestycyjnej stanowiące wydatki na nabycie Top Level Hosting S.R.L., Hostvision S.R.L. oraz Avalon D.O.O., a także inwestycja w jednostki stowarzyszone – Blugento SA, User.com i Profitroom, sfinansowane poprzez zaciągnięcie kredytów i pożyczek

Z bieżących przepływów operacyjnych pokryte zostały pozostałe wydatki, tj:

- Nabycia aktywów trwałych i wartości niematerialnych, których poziom zauważalnie spadł (12%), w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego, mimo wzrostu skali działalności.

W ramach przepływów z działalności finansowej zmiany wynikają z:

- Wzrostu zapłaconych odsetek wynikających z dodatkowego zadłużenia zaciągniętego na sfinansowanie nabycia spółek rumuńskich i chorwackich, inwestycję w Profitroom oraz wykupu akcjonariusza mniejszościowego w segmencie hostingu.
- Wypłaconych dywidend w kwocie 8 mln zł oraz nabycia akcji własnych R22 w kwocie ok. 2 mln zł
- Dokonano wykupu akcjonariusza mniejszościowego segmentu hostingu, w całości sfinansowanego kredytem bankowym

# >Zmiany w kapitale własnym Grupy R22

	Kapitał podstawowy R22 S.A.	Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	Akcje własne	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Kapitał z wyceny instrumentów zabezpieczających	Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	Kapitał własny
<b>Stan na dzień 1 lipca 2019 r.</b>	<b>284</b>	<b>79 452</b>		<b>-191</b>	<b>-278</b>	<b>15 103</b>	<b>94 370</b>
Wpływ MSSF16 na bilans otwarcia		-897				-104	-1001
<b>Stan na dzień 1 lipca 2019 r.</b>	<b>284</b>	<b>78 555</b>		<b>-191</b>	<b>-278</b>	<b>14 999</b>	<b>93 369</b>
Zysk netto		16 771				6 416	<b>23 187</b>
Inne całkowite dochody				-1 037	-126	11	<b>-1 152</b>
<b>Całkowite dochody w okresie</b>		<b>16 771</b>		<b>-1 037</b>	<b>-126</b>	<b>6 427</b>	<b>22 035</b>
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym							
Nabycie akcji R22 S.A. przez H88 S.A.			-2 060				<b>-2 060</b>
Realizacja kontraktu forward na nabycie udziałów niekontrolujących w H88 S.A.		-441			404	37	<b>0</b>
Aktywa netto przypadające udziałom niekontrolującym w Hostvision S.R.L.						28	<b>28</b>
Wypłata dywidendy na rzecz właścicieli		-4 230					<b>-4 230</b>
Wypłata dywidendy udziałów niekontrolujących						-3 773	<b>-3 773</b>
Nabycie akcji Vercom S.A. przez Vercom S.A. od R22 S.A.		-619				619	<b>0</b>
Nabycie udziałów niekontrolujących w H88 S.A.		-19 952				-12 021	<b>-31 973</b>
<b>Stan na dzień 30 czerwca 2020 r.</b>	<b>284</b>	<b>70 084</b>	<b>-2 060</b>	<b>-1 228</b>	<b>0</b>	<b>6 316</b>	<b>73 396</b>

# >Finanse Grupy R22\_\_

## >Refinansowanie zadłużenia i finansowanie inwestycji\_\_

14 stycznia 2020 r., Grupa R22 zawarła umowę kredytową z mBankiem oraz ING Bankiem Śląskim. Przedmiotem umowy jest refinansowanie zadłużenia Grupy R22 oraz pozyskanie finansowania na inwestycję w Profitroom oraz wykup mniejszościowych udziałów w segmencie hostingu.

Wartość i przedmioty kredytów:

171,905 mln PLN – maksymalna łączna wartość finansowania, w tym:

- 60,0 mln PLN – kredyt akwizycyjny (inwestycja w Profitroom + wykup mniejszościowych udziałów w H88)
- 81,48 mln PLN – kredyt inwestycyjny (refinansowanie)
- 4,75 mln EUR – kredyt inwestycyjny (refinansowane)
- 10,0 mln PLN – kredyt rewolwingowy (obrotowy)

Oprocentowanie kredytów jest zmienne, ustalone jako suma marży zależnej od wskaźników finansowych oraz stawki bazowej: WIBOR 3M dla kredytu akwizycyjnego i kredytu inwestycyjnego w PLN, EURIBOR dla kredytu inwestycyjnego w EUR, WIBOR 1M dla kredytów odnawialnych.

Kredyty terminowe zostały udzielone do dnia 31 grudnia 2026 roku, w tym 45 mln zł spłaty w ostatecznym dniu spłaty. Natomiast kredyty odnawialne na okres 36 miesięcy od dnia zawarcia umowy.

Zabezpieczenie kredytów jest standardowe dla tego typu umów i obejmuje m.in. zastaw finansowy i rejestrowy na akcjach Profitroom S.A. posiadanych przez Kredytobiorców, zastaw finansowy i rejestrowy na akcjach na wszystkich akcjach H88, Oxylion i Vercom, zastaw finansowy i rejestrowy na rachunkach bankowych.

Kredytobiorcy (R22 S.A., H88 S.A., Vercom S.A., OxylionS.A.) mają zobowiązania informacyjne, muszą utrzymać określone wskaźniki finansowe, nie mogą bez pisemnej zgody banków i poza zakresem określonym umową obciążać majątku, rozporządzać majątkiem czy zaciągać lub udzielać zadłużenia finansowego, zmieniać struktury korporacyjnej, dokonywać wypłat na rzecz akcjonariuszy, za wyjątkiem wypłaty dokonywanej przez Emitenta po spełnieniu warunków finansowych określonych w Umowie.

Po okresie sprawozdawczym Grupa wykorzystwała 5 mln zł kredytu akwizycyjnego na podwyższenie kapitału w Profitroom.



# > Czynniki istotne dla rozwoju Grupy R22

Grupa R22 posiada ugruntowaną pozycję na polskim rynku hostingu i domen oraz masowej komunikacji SMS, Mobile i E-mail. Jednocześnie Grupa rozwija działalność na nowych rynkach, zarówno poprzez przejęcia lokalnych podmiotów (rumuński i chorwacki rynek hostingu i domen), jak i rozwój organiczny polskich spółek na zagranicznych rynkach (m.in. User.com, Appchance). Rynki na których działa Grupa R22 charakteryzują się wysoką dynamiką wzrostu oraz 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 synergii operacyjnych, przychodowych i kosztowych wynikających z dotychczasowych akwizycji
- Skuteczność realizacji kolejnych akwizycji
- Wzrost lub spadek zaufania klientów oraz zmienność wskaźnika CHURN
- Szanse i ryzyka związane ze stosunkowo szybkimi zmianami technologicznymi i innowacjami na rynku IT
- Działania realizowane przez spółki konkurencyjne
- Sytuację ekonomiczną, gospodarczą i polityczną w Polsce, Rumunii i Chorwacji 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, 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, masowej komunikacji kanałami cyfrowymi.
- Sytuacja na rynku e-commerce i m-commerce
- Utrzymanie i pozyskanie nowych pracowników. Zdolność do efektywnego alokowania kompetencji i wiedzy pracowników oraz ich motywowania
- Zapewnienie zgodności z RODO oraz innymi przepisami prawnymi
- Potencjalne ataki hakerskie, zdolność do zapewnienia bezpieczeństwa danych oraz stabilności oferowanych usług
- Zmiany stóp procentowych

Wpływ na wyniki Grupy R22 w kolejnych okresach mogą mieć również skutki epidemii koronawirusa SARS-CoV-2. Wpływ ten może być zarówno pozytywny (np. zwiększony popyt na komunikację online, domeny internetowe, narzędzia do pracy zdalnej), jak i negatywny (np. sytuacja plynnościowa klientów). W ocenie Zarządu skutkiem epidemii koronawirusa będzie już obserwowane przyspieszenie wprowadzania automatyzacji i cyfryzacji procesów biznesowych, a Grupa R22 będzie beneficjentem tego trendu. W szczególności dzięki autorskim platformie komunikacji oraz rozwiązaniom dystrybuowanym w modelu SaaS.

# >Jednostkowe sprawozdanie zysków i strat R22 S.A.

## >Czynniki wpływające na wyniki

	12M 2018/19	12M 2019/20	Q4 18/19	Q4 19/20
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>2 443</b>	<b>3 685</b>	<b>577</b>	<b>1 073</b>
Pozostałe przychody operacyjne	0	98	0	98
Amortyzacja	-466	-469	-117	-118
Usługi obce	-1 889	-3 046	-436	-789
Koszty świadczeń pracowniczych	-1 987	-2 490	-537	-520
Zużycie materiałów i energii	-90	-101	-30	-12
Podatki i opłaty	-9	-16	-1	-9
Pozostałe koszty operacyjne	-4	-53	0	0
Zysk na sprzedaży wart. niematerialnych	576	221	576	116
<b>Zysk/strata na działalności operacyjnej</b>	<b>-1 426</b>	<b>-2 171</b>	<b>32</b>	<b>-161</b>
Przychody finansowe netto	6 198	10 024	6 258	8 661
<b>Zysk/strata przed opodatkowaniem</b>	<b>4 772</b>	<b>7 853</b>	<b>6 290</b>	<b>8 500</b>
Podatek dochodowy	115	135	-83	-485
<b>Zysk/strata netto</b>	<b>4 887</b>	<b>7 988</b>	<b>6 207</b>	<b>8 015</b>

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

Pożyczki udzielone wg stanu na 30.06.2020 stanowią głównie pożyczki udzielone jednostkom zależnym w związku z refinansowaniem istniejącego zadłużenia Grupy kredytem konsorcjalnym.

Wzrost inwestycji w jednostki stowarzyszone dotyczy inwestycji w Profitroom

Wzrost zobowiązań z tyt. Kredytów i pożyczek wynika z kredytu akwizycyjnego na inwestycję w Profitroom oraz refinansowanie istniejącego zadłużenia Grupy R22.

Pozostałe aktywa stanowią głównie należności z tytułu sprzedaży akcji własnych Vercom S.A..

# > Sytuacja majątkowa R22 S.A. \_

## > Aktywa \_

	30.06.2019	30.06.2020
Rzeczowe aktywa trwałe	19	34
Prawo do korzystania z aktywów	1 485	1 042
Wartości niematerialne	18	18
Inwestycje w jednostki zależne	208 299	236 674
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	0	25 266
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	303	510
Pozostałe aktywa	105	105
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>210 229</b>	<b>263 649</b>
Należności handlowe	444	505
Instrumenty pochodne	2 541	0
Pożyczki udzielone	5 618	54 160
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	15	1 380
Pozostałe aktywa	759	21 197
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>9 377</b>	<b>77 242</b>
<b>Aktywa ogółem</b>	<b>219 606</b>	<b>340 891</b>

## > Kapitał własny i zobowiązania \_

	30.06.2019	30.06.2020
Kapitał podstawowy	284	284
Kapitał z nadwyżki ceny emisyjnej nad wartością nominalną	210 354	209 269
Kapitał z wyceny instrumentów zabezpieczających	-168	0
Zyski zatrzymane	4 039	8 882
<b>Kapitał własny</b>	<b>214 509</b>	<b>218 435</b>
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	0	109 815
Zobowiązania z tytułu leasingu	1 314	846
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>1 314</b>	<b>110 661</b>
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	0	10 249
Zobowiązania z tytułu leasingu	392	494
Instrumenty pochodne	208	0
Zobowiązania handlowe	258	446
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	269	263
Pozostałe zobowiązania	2 656	343
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>3 783</b>	<b>11 795</b>
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>5 097</b>	<b>122 456</b>
<b>Kapitał własny i zobowiązania razem</b>	<b>219 606</b>	<b>340 891</b>

# > Akcje i akcjonariat\_



# > Akcje i akcjonariat

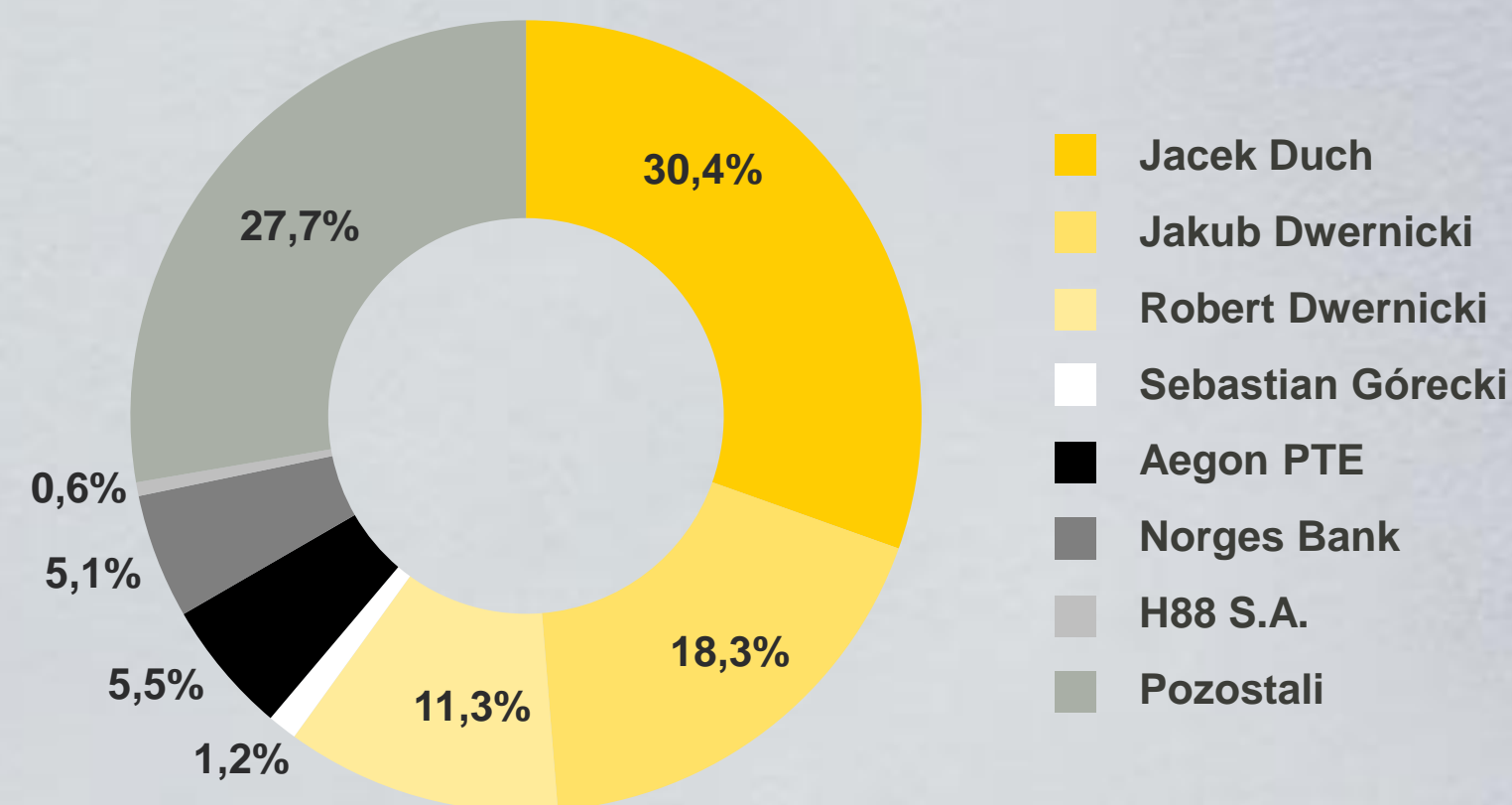
## > Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym zgromadzeniu

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 31 marca 2020 r. oraz na dzień publikacji niniejszego raportu:

Akcjonariusz	30 czerwca 2020 r.		17 sierpnia 2020 r.	
	Liczba akcji / głosów na WZ	udział akcji w kapitale zakładowym / głosach na WZ	Liczba akcji / głosów na WZ	Udział akcji w kapitale zakładowym / głosach na WZ
Porozumienie akcjonariuszy*, w tym:	8.758.932	61,77%	8.758.932	61,77%
<i>Jacek Duch</i>	4.316.522	30,44%	4.316.522	30,44%
<i>Jakub Dwernicki</i>	2.591.578	18,28%	2.591.578	18,28%
<i>Robert Dwernicki</i>	1.679.190	11,84%	1.595.162	11,25%
<i>Sebastian Górecki</i>	171.642	1,21%	171.642	1,21%
Aegon PTE	776.507	5,48%	776.507	5,48%
Norges Bank	722.563	5,10%	722.563	5,10%
H88 S.A.	80.000	0,56%	80.000	0,56%
Pozostali akcjonariusze	3.841.998	27,09%	3.926.026	27,69%

## > Struktura akcjonariatu na 17 sierpnia 2020 r.



\*Jacek Duch, Jakub Dwernicki, Robert Dwernicki, Sebastian Górecki pozostają w porozumieniu z uwagi na zawartą w dniu 18 sierpnia 2017 r. umowę regulującą zasady ładu korporacyjnego w Spółce, a także prawa i obowiązki Akcjonariuszy w zakresie posiadania, nabywania i zbywania akcji w Spółce, zasady obejmowania akcji w podwyższonym kapitale zakładowym Spółki, a także określającą zasady współpracy Akcjonariuszy, w tym w szczególności zasady dotyczące prowadzenia trwałej polityki wobec Spółki oraz zgodnego głosowania na walnych zgromadzeniach Spółki, w tym w rozumieniu art. 87 ust. 1 pkt 5) Ustawy o Ofercie Publicznej.

## > Akcje i akcjonariat

### > Zmiany w strukturze akcjonariatu

W okresie IV kwartału roku obrotowego oraz od dnia publikacji poprzedniego raportu kwartalnego do publikacji niniejszego raportu nie nastąpiły zmiany w strukturze istotnych akcjonariuszy spółki.

### > Skup akcji własnych

W IV kwartale 2019/2020 r. obr. Grupa nie skupowała akcji własnych. Aktualnie R22 (poprzez spółkę zależną H88) posiada 80.000 akcji własnych, które zostały skupione w wyniku zaproszenia do składania ofert sprzedaży akcji R22 ogłoszonego 18 czerwca 2019 r. i rozliczonego 3 lipca 2019 r.

### > Akcje Spółki w posiadaniu Zarządu i Rady Nadzorczej

Imię i nazwisko	Stanowisko	18 maja 2020 r.	17 sierpnia 2020 r.
Jacek Duch	Przewodniczący RN	4.316.522	4.316.522
Jakub Dwernicki	Prezes Zarządu	2.591.578	2.591.578
Robert Stasik	Wiceprezes Zarządu	73.689	73.689

# > Akcje i akcjonariat

## > R22 na GPW

Akcje R22 notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 29 grudnia 2017 r.

Po sesji w dniu 15 marca 2019 r. akcje R22 zostały włączone do indeksu sWIG80 oraz sWIG80TR. Akcje spółki należą również do indeksów giełdowych: WIG, WIG-Poland, WIGTECH.

Na koniec czerwca 2020 r. notowania R22 były na poziomie o 66,5% wyższym niż na początku roku obrotowego. Jednocześnie w 2019 r. (kalendarzowym) kurs akcji R22 wzrósł o 54,4%. Od początku 2020 r. do dnia publikacji raportu kurs akcji wzrósł o 37,8%.

Notowania akcji R22 od debiutu na GPW, z porównaniem do notowań indeksu sWIG80.



## > 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.

## > Dywidenda

22 października 2019 r. Akcjonariusze R22 otrzymali pierwszą w historii spółki dywidendę z zysku za 2018/2019 r. obr. Zgodnie z decyzją Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 8 października 2019 r. dywidenda wyniosła 4,23 mln zł, tj. 0,30 zł na jedną akcję, a dniem ustalenia prawa do dywidendy był 15 października 2019 r.

W podziale zysku za 2018/2019 r. obr nie brały udziału akcje własne R22 należące do spółki zależnej, tj. H88. Żadne akcje R22 nie są uprzywilejowane.

# > Władze grupy\_



cbr

Flks™



## > Zarząd R22\_

Założyciel i główna osoba zarządzająca Grupą R22

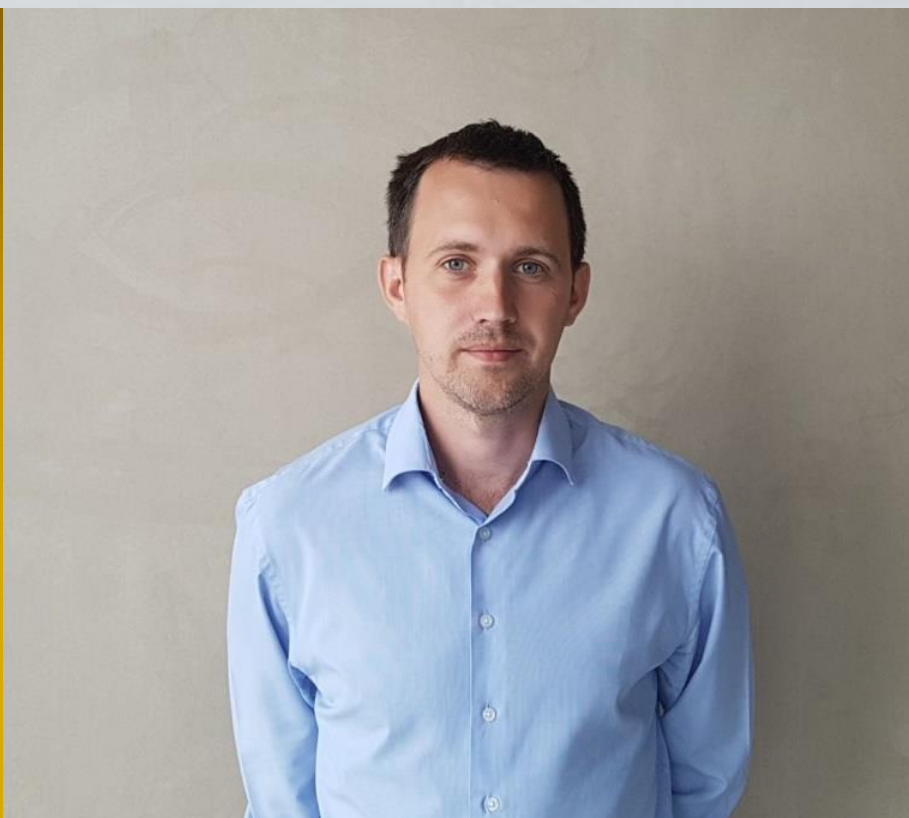
Główny autor strategii akwizycji biznesów hostingowych.  
Prezes H88 S.A.

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. Wiceprezes H88 S.A.

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.

## >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 H88 S.A.) z siedzibą w Poznaniu jako Specjalista ds. Projektów Unijnych.

## >Wojciech Cellary\_

### Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

Profesor, wieloletni pracownik naukowy Politechniki Poznańskiej. Kolejno: asystent, adiunkt, docent i profesor w Instytucie Informatyki Politechniki Poznańskiej. Pełnił także m.in., takie funkcje jak kierownik Katedry Technologii Informacyjnych Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, kierownik zespołu naukowego Bazy Danych oraz Prorektor ds. Nauki we Francusko-Polskiej Wyższej Szkole Nowych Technik Informatyczno-Komunikacyjnych w Poznaniu.

Jest autorem ponad 150 artykułów naukowych, 10 książek, 28 rozdziałów w książkach. Ponadto, jest redaktorem 15 książek oraz współautorem 3 patentów europejskich.

## >Włodzimierz Olbrycht\_

### Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

W 1981 roku ukończył Politechnikę Szczecińską, jest absolwentem wielu kursów o profilu ekonomicznym. Doświadczenie zawodowe rozpoczynał w „Termofracht” Szczecin Sp. z o.o., i PPUiRM „Transocean” Szczecin. W latach 1992 – 1995 pracował jako zastępca managera ds. sprzedaży, zaopatrzenia i logistyki STATOIL Polska, w latach 1996 – 1998 jako manager ds. zaopatrzenia i logistyki w AMOCO Poland Petroleum Products, następnie jako customer order fulfillment advisor na rynek Europy Centralnej i Wschodniej w LYONDELL Chemical z siedzibą we Wiedniu. W latach 2001 – 2003 jako prezes zarządu i dyrektor generalny w Anwim Sp. z o.o., a w latach 2003 – 2010 jako prezes zarządu i dyrektor generalny w Mazeikiu Nafta Trading House Sp. z o.o.

## > Rada Nadzorcza

### > Katarzyna Nagórko

#### Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

W 1999 roku ukończyła finanse i bankowość na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, następnie studia podyplomowe z zarządzania podatkowego na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. Posiada tytuł “Fellow of the Association of Chartered Certified Accountants”, dyplom „Member of the Association of Chartered Certified Accountants”, certyfikaty PRINCE 2, ALTKOM w zakresie zarządzania projektem. Obecnie prezes zarządu w spółce HistaPharma Sp. z o.o.

### > Zmiany w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej

W 2019/2020 r. obr. nie nastąpiły zmiany w Zarządzie oraz Radzie Nadzorczej R22.

# > Inne informacje\_



cbr\_

Flks™

## >Inne informacje\_\_

### >Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółki i jej Grupy Kapitałowej\_\_

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

### >Opis istotnych postępowań toczących się przed sądem \_\_

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

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

### >Istotne transakcje z podmiotami powiązanymi\_\_

Transakcje z podmiotami powiązanymi zostały przedstawione w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

### >Prognoza finansowa \_\_

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych na rok obrotowy 2019/2020.

### >Zatrudnienie\_\_

Na dzień 30 czerwca 2020 r. w Grupie, w przeliczeniu na pełne etaty, były zatrudnione 321 osób. W trakcie IV kwartału 2019/2020 roku finansowego średnie zatrudnienie wyniosło 318 osób.

### >Zasady zarządzania Spółką i Grupą \_\_

W 2019/2020 r. obr. nie nastąpiły zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką lub Grupą Kapitałową.

### >Istotne umowy \_\_

W IV kwartale 2019/2020 roku obrotowego Grupa R22 nie zawarła istotnych umów. Po okresie sprawozdawczym spółka zawarła porozumienie w zakresie połączenia rumuńskich spółek hostingowych. Nastąpi one poprzez wniesienie wszystkich udziałów w Gazduire Web S.R.L., Rospot S.R.L., Top Level Hosting S.R.L., NetDesign S.R.L. i Blugento S.A. do WebClass IT S.R.L., a następnie połączenie tych spółek (poza Blugento S.A.). Udział R22 w tym podmiocie wyniesie 84%. Pozostałe 16% będzie posiadał Adrian Chiruta – założyciel i udziałowiec NetDesign S.R.L., który zarządza działalnością hostingową R22 w Rumunii.

### >Poręczenia i gwarancje\_\_

Poręczenia i gwarancje zostały opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Data sporządzenia i zatwierdzenia do publikacji Raportu kwartalnego Grupy R22 za IV kwartał 2019/2020 roku obrotowego zakończonego 30 czerwca 2020 r.: **17 sierpnia 2020 r.**

Data publikacji Raportu kwartalnego Grupy R22 za IV kwartał 2019/2020 roku obrotowego zakończonego 30 czerwca 2020 r.: **18 sierpnia 2020 r.**



cyber

Folks™

> **Jakub Dwernicki**

Prezes Zarządu

> **Robert Stasik**

Wiceprezes Zarządu