

> Raport kwartalny Grupy R22

za I kwartał 2022 r.

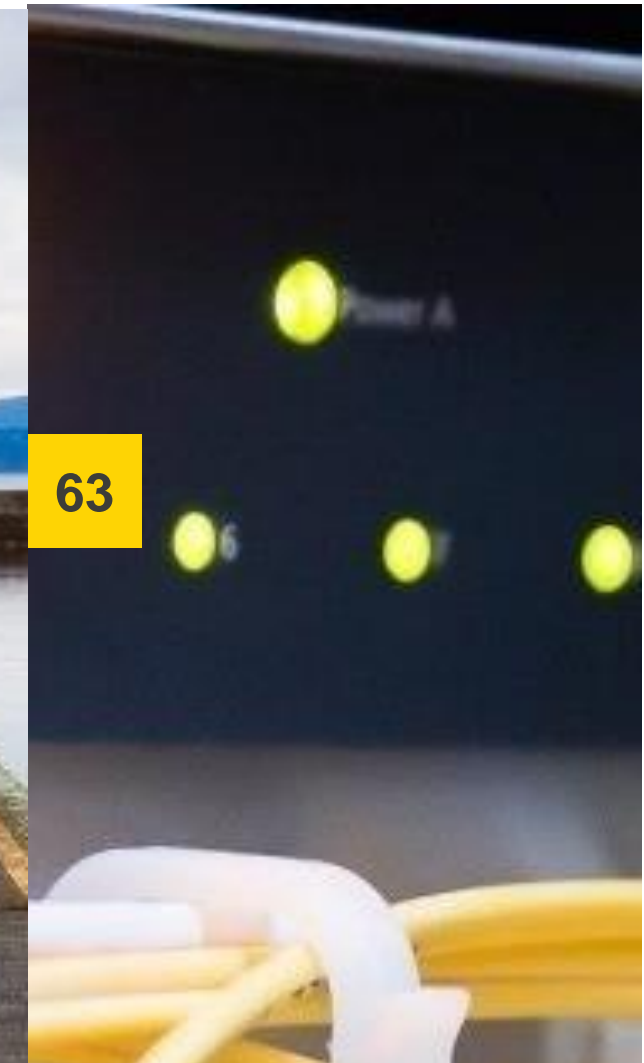
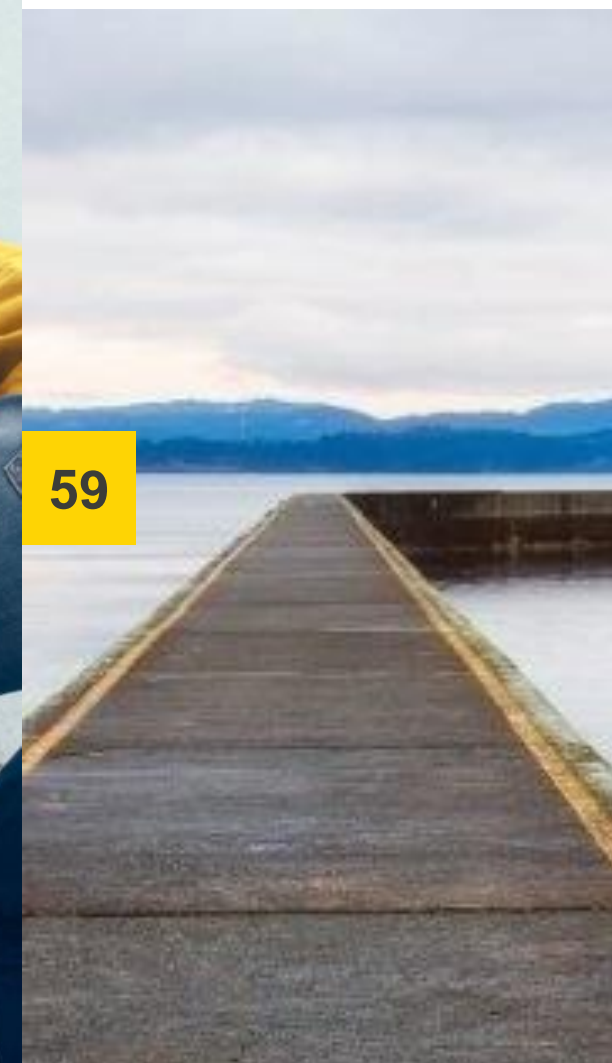
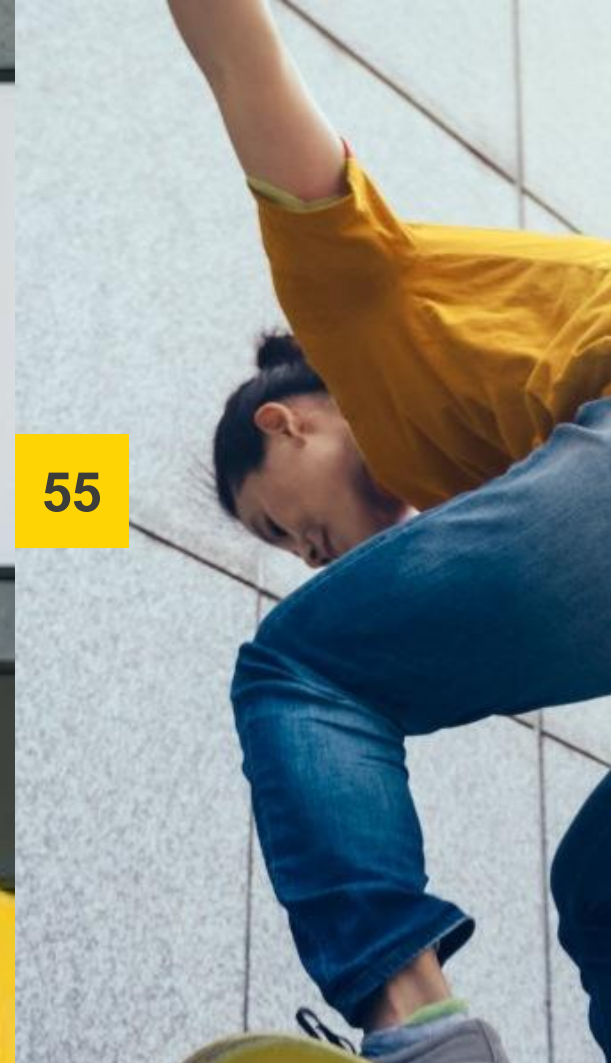
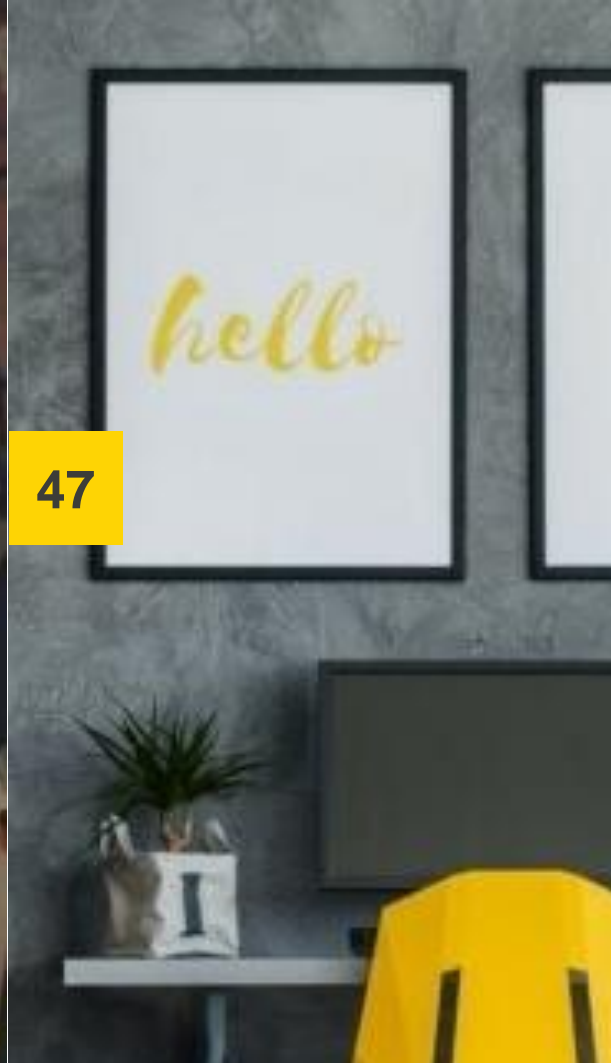
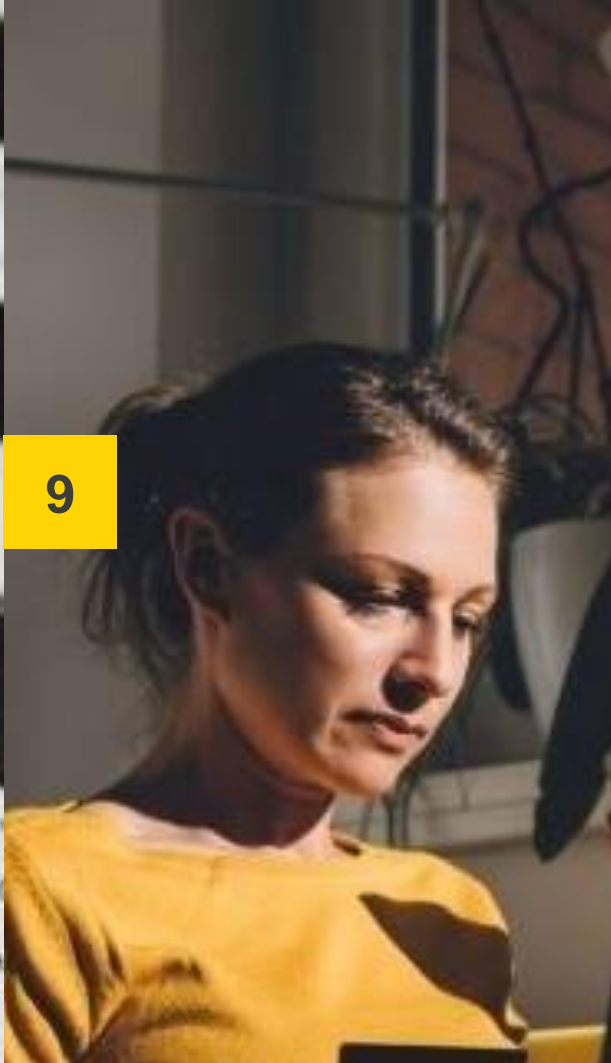
zakończony 31 marca 2022 r.

Poznań, 17 maja 2022 r.

R22

R22





3

9

47

55

59

63

>Spis treści_

**Podsumowanie
i kluczowe
zdarzenia**

**Opis
i perspektywy
rozwoju
segmentów
biznesowych**

**Wyniki
finansowe**

**Akcje
i akcjonariat**

Władze Grupy

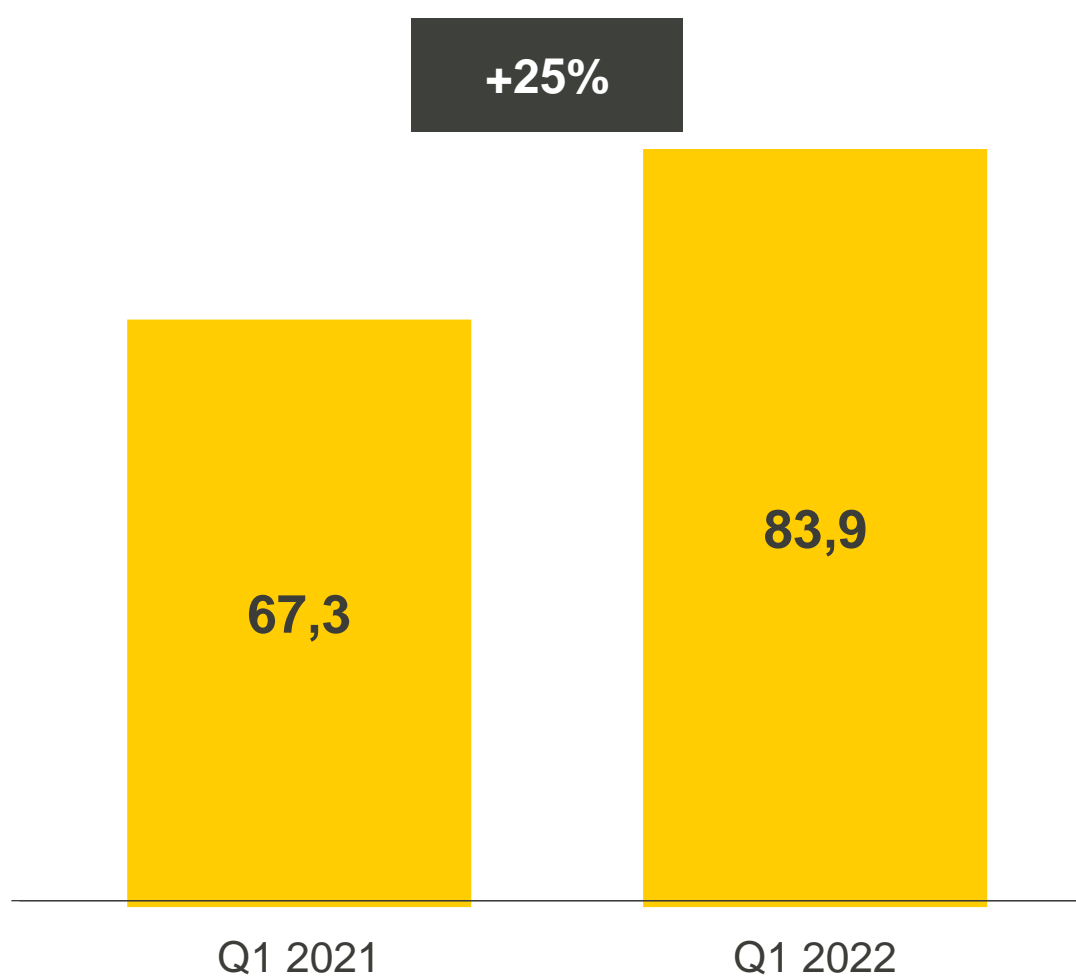
**Inne
informacje**

> Podsumowanie operacyjne_

>Kontynuacja wzrostu skali działalności_

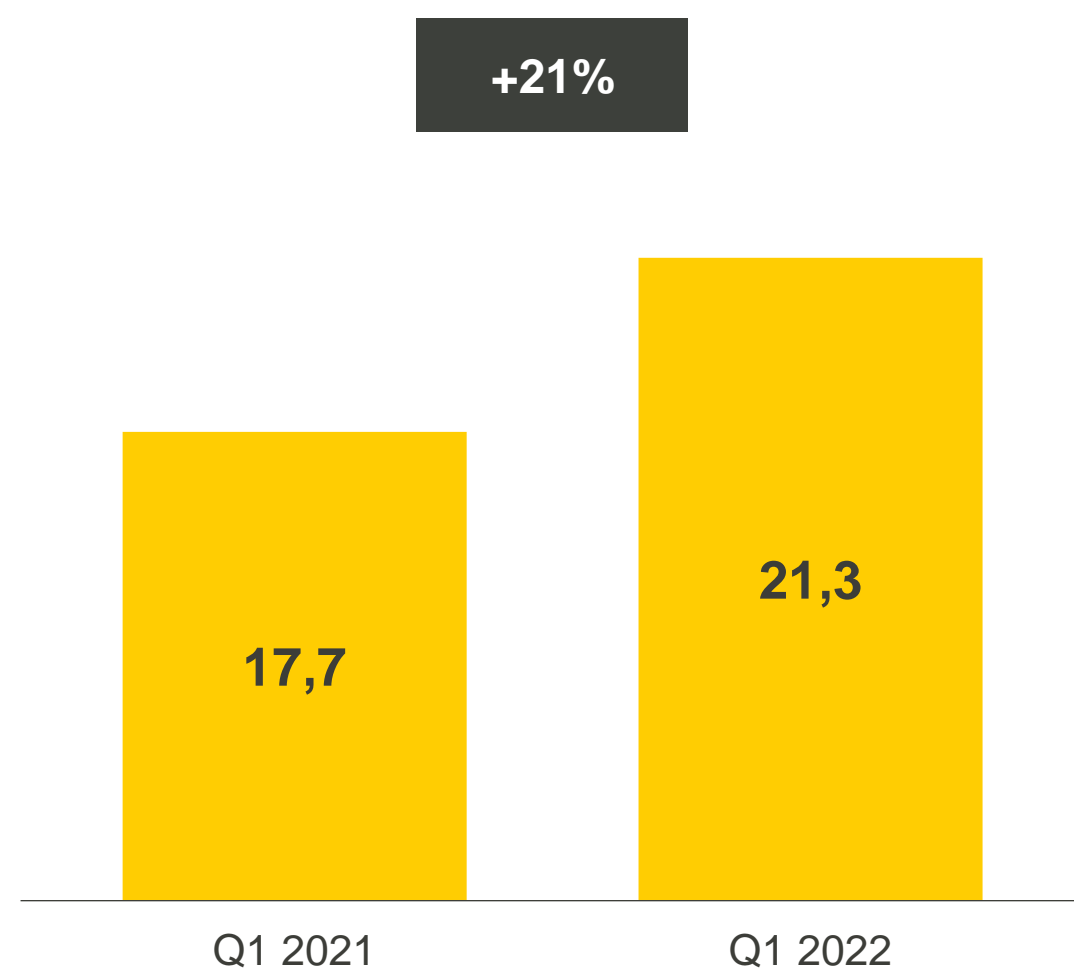
>Przychody_

mln PLN



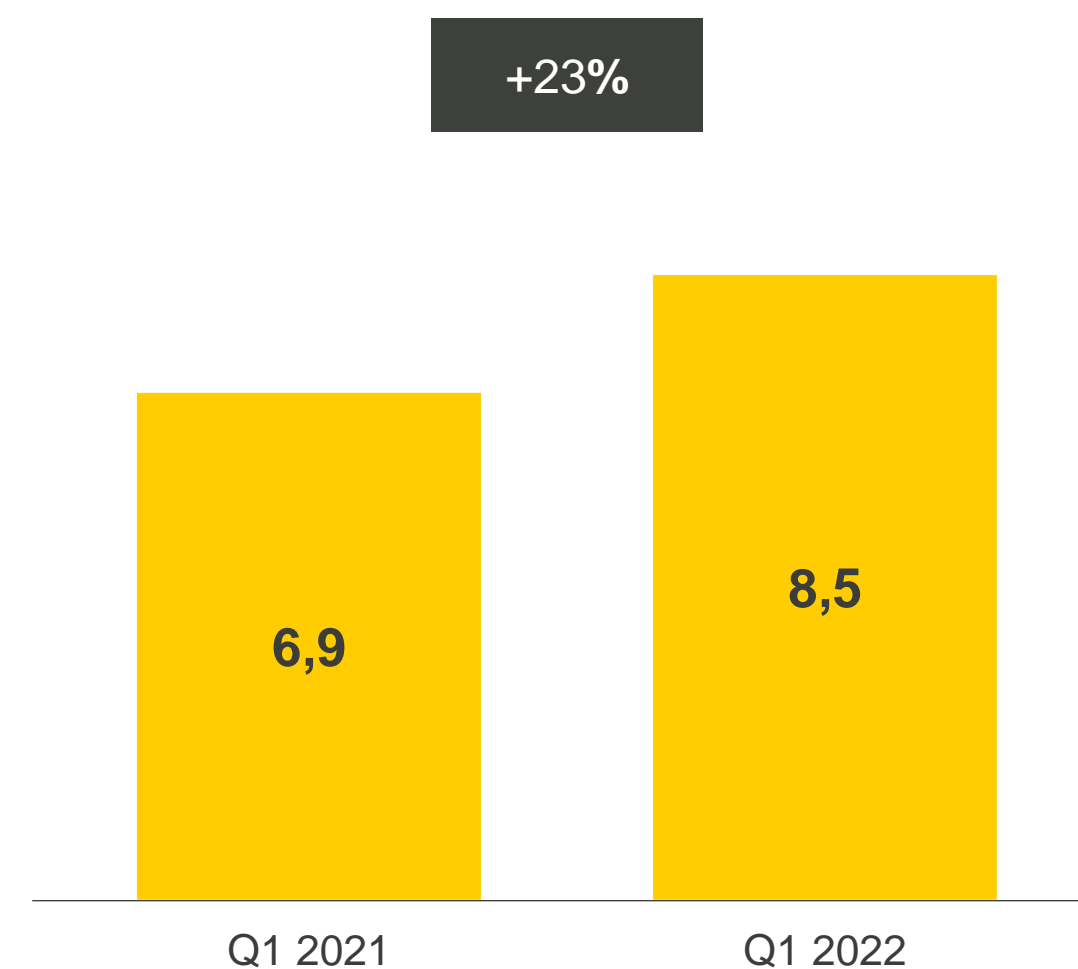
>Skorygowana EBITDA_

mln PLN



>Zysk netto_

przypadający akcjonariuszom jedn. dominującej w mln PLN



>List do Akcjonariuszy_

Szanowni Akcjonariusze, Pracownicy, Partnerzy,

oddaję w Wasze ręce Raport Kwartalny za I kwartał 2022 r. W tym okresie wypracowaliśmy prawie 84 mln zł przychodów, czyli o 25% więcej niż rok wcześniej. **Skorygowany wynik EBITDA wzrósł o 21% do 21,3 mln zł, a skorygowany zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej po wzroście o 27% wyniósł 8,7 mln zł.**

We wszystkich trzech głównych segmentach działalności Grupy R22 notujemy dynamiczne wzrosty. Na szczególną uwagę zasługują wyniki segmentu cyber_Folks, które głównie w sposób organicznych wzrosły o 21% r/r na poziomie przychodów i 24% na poziomie wyniku EBITDA oraz wyniku **Grupy Profitroom, której przychody wzrosły aż o 77% r/r.**

Wypracowane wyniki są bardzo dobre i są rezultatem przemyślanych i skutecznych działań w obszarze rozwoju organicznego oraz akwizycji. Natomiast wydarzenie najbardziej wpływające na wyniki kolejnych okresów miało miejsce już po zakończeniu okresu raportowania. 26 kwietnia spółka Vercom ogłosiła **przejęcie MailerLite, czyli globalnego dostawcy narzędzi do komunikacji e-mail dla klientów biznesowych.** To milowy krok w międzynarodowej ekspansji. Transakcja pozwoli blisko trzykrotnie zwiększyć liczbę klientów segmentu CPaaS oraz zapewni obecność na 180 rynkach. Amerykańska spółka zatrudnia około 100 pracowników i obsługuje 38 tys. klientów. **Wartość przejęcia to 400 mln zł, co sprawia, że jest to jedna z największych zagranicznych akwizycji polskich firm technologicznych w ostatniej dekadzie.**

Intensywnie pracujemy nad rozwojem naszej Grupy, w zakresie bieżącej oferty oraz jej rozwoju. W szczególności **skupiamy się na rozwiązaniach technologicznych wspierających cyfryzację przedsiębiorstw oraz usługach dla e-commerce.** To dla nas ważny kierunek w perspektywie długoterminowej, związany z ciągłym rozwojem tego rynku i możliwym skalowaniu nie tylko w Polsce, ale i za granicą.

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

Z poważaniem,
Jakub Dwernicki



>Dynamiczny wzrost przychodów i zysków

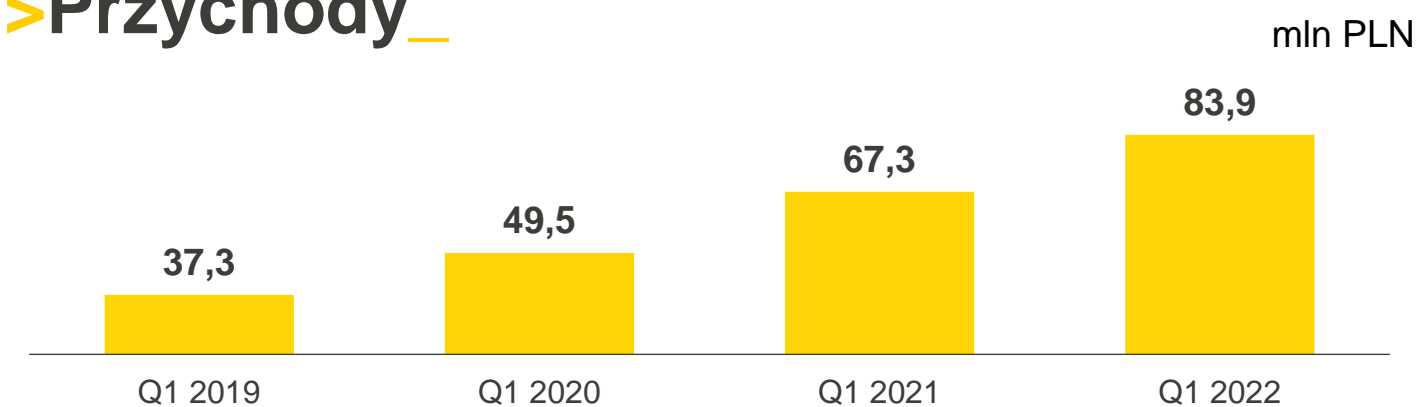
>Wybrane skonsolidowane dane finansowe

(tys. zł)	Q1 2021 01.01.2021-31.03.2021	Q1 2022 01.01.2022-31.03.2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	67 279	83 920	25%
EBIT	12 682	14 555	15%
Skorygowana EBITDA*	17 671	21 304	21%
Koszty transakcyjne	0	650	
ESOP Vercom	0	156	
Zysk na sprzedaży środków trwałych	0	-224	
Zysk netto	8 518	9 862	16%
Skorygowany zysk netto	8 518	10 333	21%
Zysk netto przyp. na akcjonariuszy jedn. dom.	6 899	8 479	23%
Skorygowany zysk netto przyp. na akcjon. jedn. dom.	6 899	8 737	27%

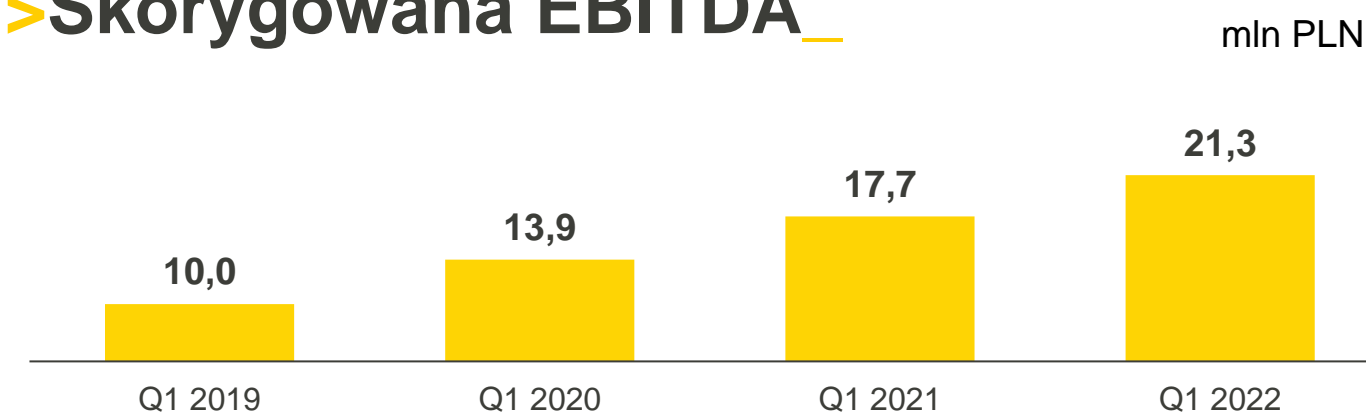
Wyraźny wzrost organiczny + akwizycje w segmencie cyber_Folks (Hosting) oraz Vercom (CPaaS)

27% - wzrost skorygowanego zysku netto przypadającego na akcjonariuszy jednostki dominującej w Q1 2022

>Przychody



>Skorygowana EBITDA



> Wysoka zdolność generowania gotówki

> Wybrane skonsolidowane dane finansowe

(tys. zł)	Q1 2021	Q1 2022	Zmiana
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	19 747	21 262	7,7%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	-2 969	-3 784	27,5%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-1 325	-1 820	37,4%
Unlevered FCF	15 453	15 658	1,3%
Spląty kredytów i pożyczek	-7 612	-5 587	-26,6%
Odsetki zapłacone	-1 489	-2 418	62,4%
Dywidendy do akcjonariuszy mniejszościowych	0	0	
Wolne środki (przepływy) pieniężne	6 352	7 653	20,5%

	31.03.2021	31.03.2022	Zmiana
Dług netto	183 611	56 949	-69%

Wysoka, prawie 100% konwersja EBITDA na przyptywy z działalności operacyjnej.

Zwiększenie nakładów inwestycyjnych i płatności leasingowych w związku ze zwiększeniem nakładów na rozwój platform CPaaS i wzrostem skali działalności

Długoterminowa zdolność generowania wysokiej nadwyżki gotówkowej. Wysoka efektywność nakładów inwestycyjnych.

Zmiana długu netto w 2021 r. wynika z pozyskania kapitału przez Vercom w formie IPO oraz rozpoczęcia realizacji celów emisyjnych – przejęć, jak również z realizacji inwestycji w segmencie cyber_Folks.

Wzrost zapłaconych odsetek w związku ze wzrostem WIBOR

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

26 kwietnia 2022

Vercom przejmuje MailerLite

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

9 maja 2022

Zarząd rekomenduje skup akcji własnych

Zarząd R22 zarekomenduje Walnemu Zgromadzeniu podjęcie decyzji o przeprowadzeniu skupu akcji własnych o wartości ponad 14 mln zł. To 55 proc. skonsolidowanego zysku netto przypadającego akcjonariuszom jednostki dominującej za 2021 r. Zgodnie z propozycją Zarządu skup obejmie do 260 tys. akcji R22 po cenie nie wyższej niż 54,00 zł za jedną akcję, czyli 45 proc. powyżej kursu akcji z wczorajszego zamknięcia notowań.

















>Segmenty biznesowe_

opis i perspektywy rozwoju

> Około 300 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	CPaaS	Telekomunikacja	SaaS
 Hosting	 SMS	 Internet + TV	 Platformy SaaS
 Domeny	 E-mail	 VoIP	 E-sklep
 Certyfikaty SSL	 Notyfikacje push	 Infrastruktura dla Grupy	 Software dla hoteli
 Integracje dla e-commerce	 Viber		
	 RCS		
	 Marketing automation		

> Przedsiębiorstwa i klienci indywidualni

~300 tys. klientów

80% to klienci biznesowi, głównie sektor SME

> Segmenty biznesowe Grupy R22

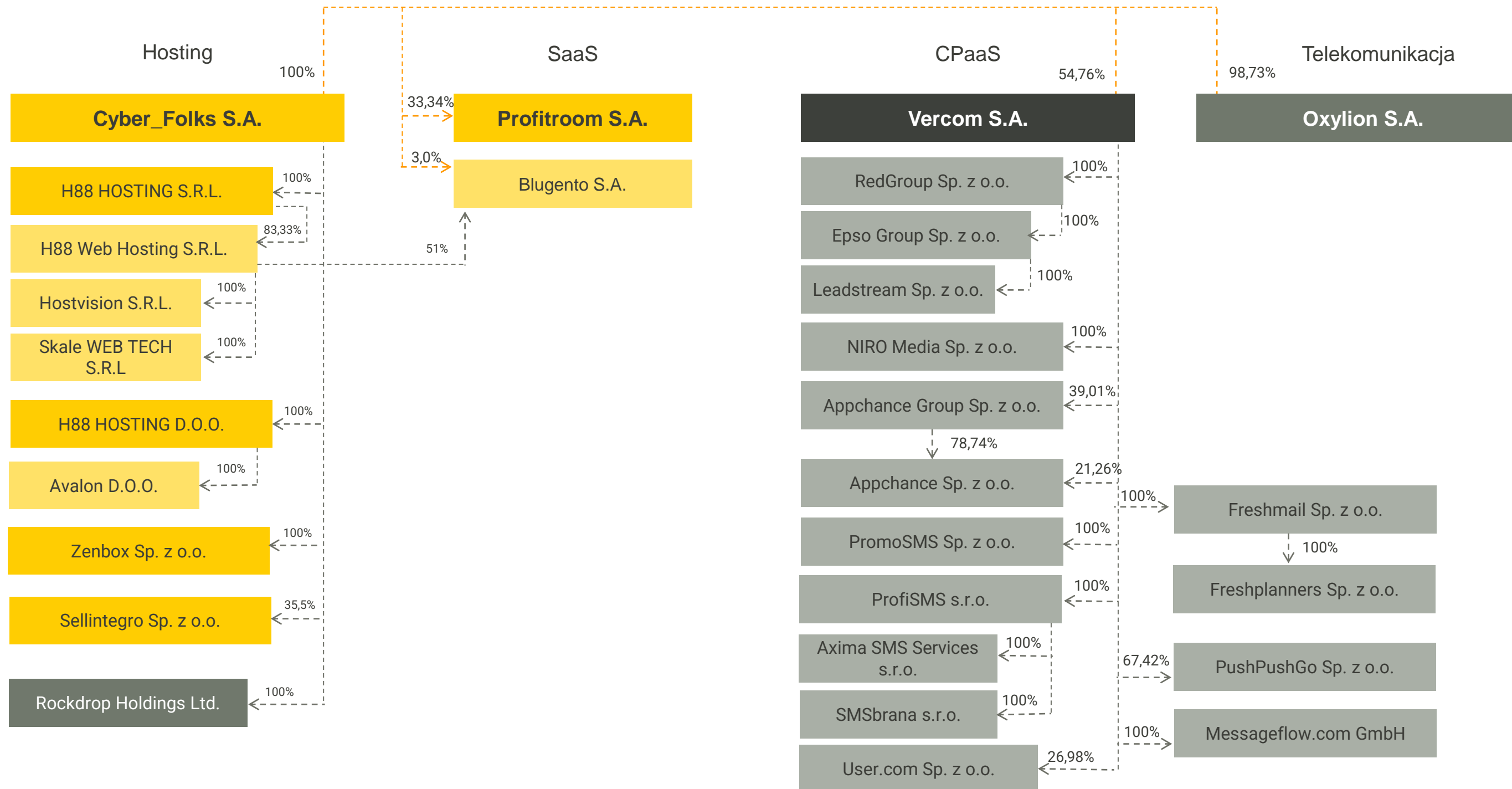
<p>30,7% Przychodów w Q1 2022</p>	<p>Cyber_Folks Hosting i domeny</p> <p>Grupa cyber_Folks oferuje usługi hostingowe, rejestracji domen internetowych oraz usługi z zakresu bezpieczeństwa przesyłania danych</p>	<p>Vercom Communication Platform as a Service</p> <p>Grupa Vercom oferuje platformy i narzędzia do automatyzacji i integracji procesu komunikacji (m.in. SMS, e-mail, powiadomienia push)</p>	<p>53,3% Przychodów w Q1 2022*</p>
<p>12,6% Przychodów w Q1 2022*</p>	<p>SaaS</p> <p>Grupa R22 rozbudowuje portfolio narzędzi dystrybuowanych w modelu SaaS, które zapewniają klientom obecność w internecie oraz automatyzują procesy biznesowe</p>	<p>Oxylion Telekomunikacja</p> <p>Oxylion to dostawca internetu radiowego, kablowego i światłowodowego, VoIP i telewizji HD. Posiada 1300 nadajników i 100 km światłowodu.</p>	<p>3,4% Przychodów w Q1 2022</p>

Około 300 tys. obsługiwanych klientów

* Poza spółkami konsolidowanymi metodą pełną, wyliczenia dla segmentu SaaS obejmują również przychody Profitroom, a dla segmentu CPaaS przychody User.com. Wyniki spółek Profitroom oraz User.com konsolidowane są jedynie przez udział Grupy w wyniku netto (brak konsolidacji na poziomie przychodów i EBITDA). Grupa R22 posiada opcję przejęcia pakietów kontrolnych we wszystkich spółkach.

> Struktura Grupy Kapitałowej

R22



> Zmiany w Grupie Kapitałowej

Zmiany w Grupie Kapitałowej zostały przedstawione i opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

cyber_Folks™

>Hosting_

>cyber_Folks oferuje podstawowe usługi online dla firm_

Outsourcing hostingu to jedyna ekonomicznie uzasadniona opcja dla większości firm

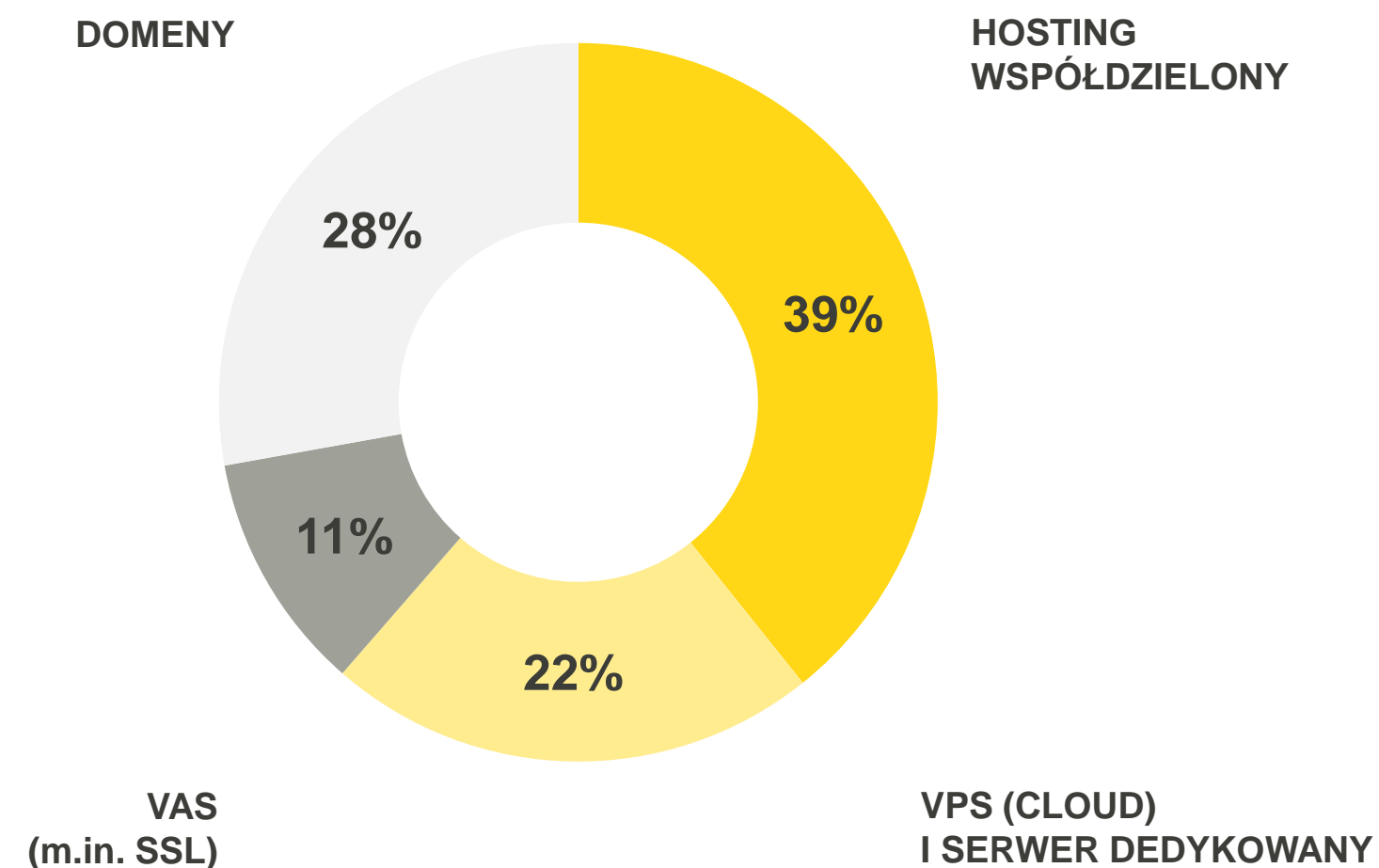
Przedmiotem działalności segmentu hostingu jest zapewnienie przestrzeni serwerowej i świadczenie usług w celu utrzymania określonych treści elektronicznych w Internecie oraz sprzedaż i utrzymywanie domen internetowych i certyfikatów SSL w modelu abonamentowym.

W segmencie Hosting można wskazać na trzy, wzajemnie zależne, obszary generowania przychodów:

- Działalność ściśle 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 w Q1 2022 r._



> Wyniki finansowe cyber_Folks_

(tys. zł)	Q1 2021	Q1 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	24 726	30 009	21%
EBIT	6 760	8 601	27%
Amortyzacja oraz odpisy ⁽¹⁾	-2 868	-3 380	18%
EBITDA	9 628	11 981	24%
Marża	38,9%	39,9%	-
CapEx	2 254 ⁽²⁾	1 983	-12%
CapEx%	9,1%	6,6%	-

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.

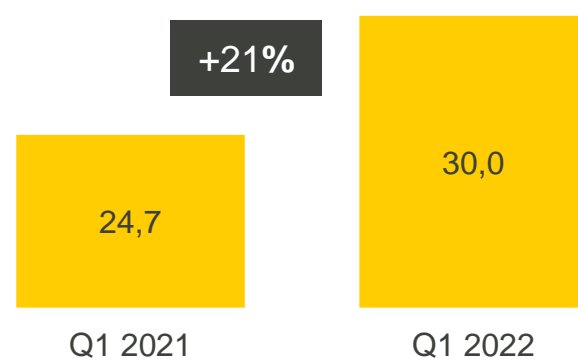
21% wzrostu przychodów r/r

24% wzrostu skorygowanej EBITDA r/r

Konsolidacja Zenbox.pl od Q4 2021

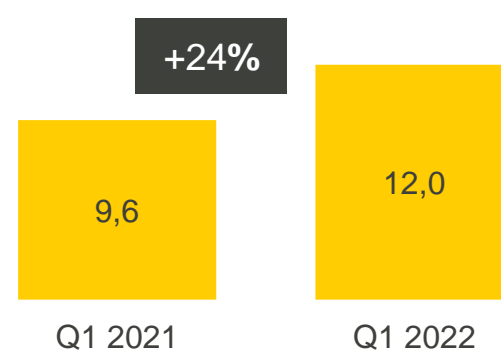
> Przychody_

mln PLN



> Skorygowana EBITDA_

mln PLN



1) Amortyzacja oraz odpisy z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych

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

>Wybrane KPI cyber_Folks_

>Hosting_

	Q1 2020	Q1 2021	Q1 2022
Liczba klientów (tys.)	196	201	211
ARPU (PLN)	252	277	308

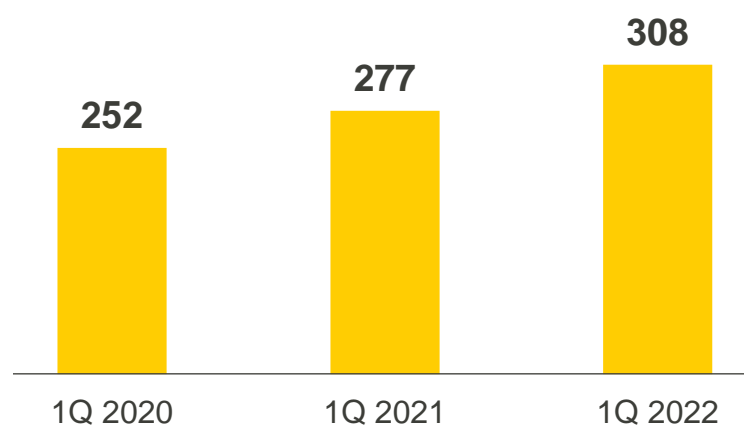
+7 tys. klientów przejęcia

>Domeny_

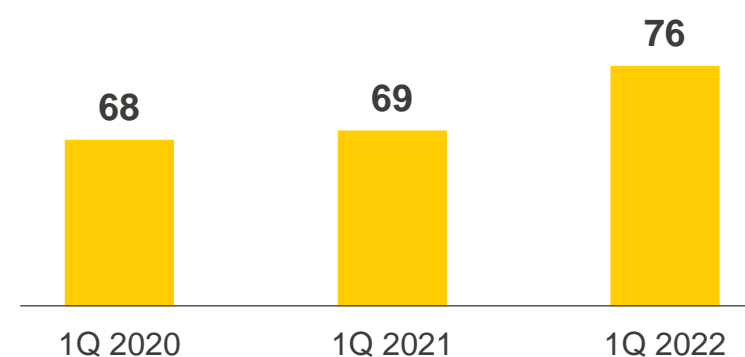
	Q1 2020 ¹⁾	Q1 2021 ²⁾	Q1 2022 ³⁾
Liczba domen (tys.)	349	366	377
ARPU ⁴⁾ (PLN)	68	69	76

+16 tys. domen przejęcia

>ARPU LTM_



>ARPU⁴⁾_



Koncentracja na sektorze e-commerce

Wzrost ARPU oraz marżowości

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

Grupa posiada około **220 tys. klientów hostingowych**
i ponad **380 tys. domen**

Stabilny churn, lepszy od średniej na rynku:

Hosting 17,4%
Domeny 26,8%

- 1) W tym 29,6 tys. domen w promocji za 0 zł
- 2) W tym 13,4 tys. domen w promocji za 0 zł
- 3) Wszystkie domeny płatne.
- 4) Tylko na domenach płatnych, w ujęciu LTM

> Międzynarodowa działalność w regionie CEE

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

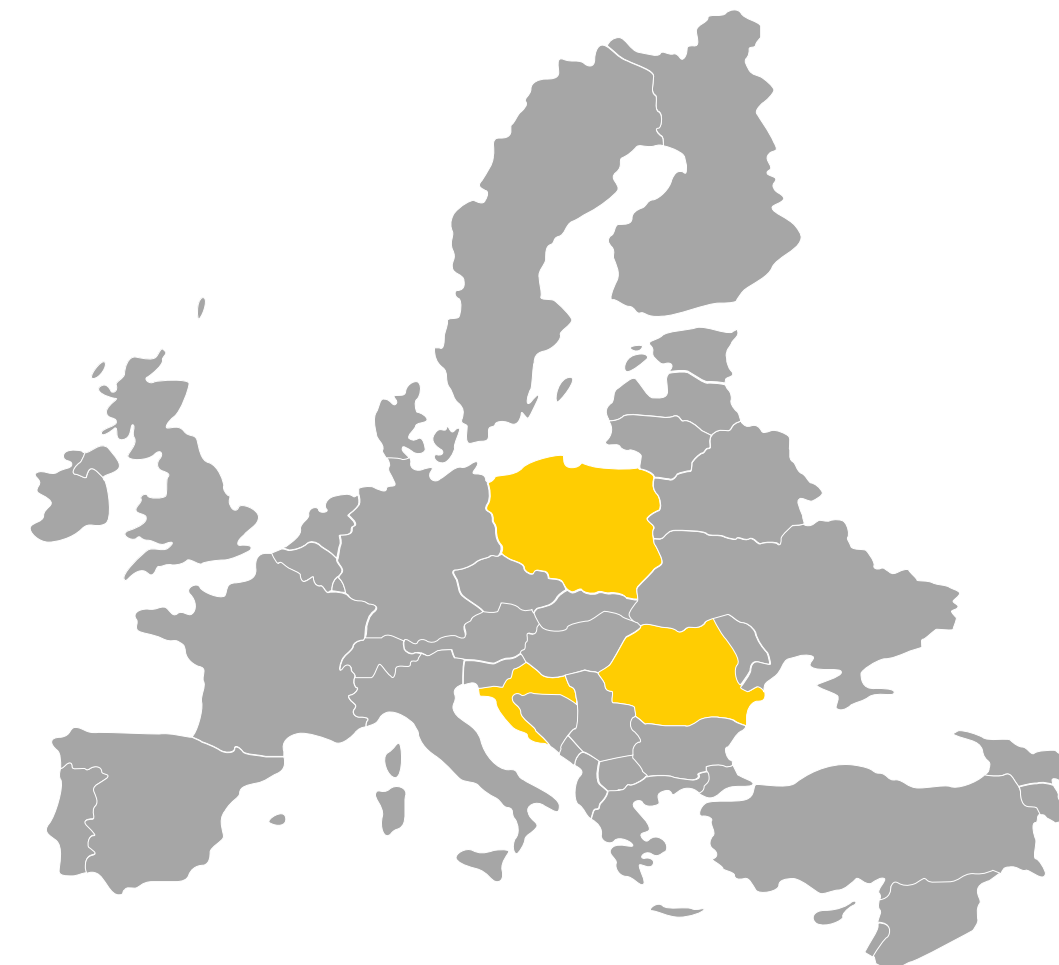
Grupa ma około **25% udziału w rynku hostingu i domen**. Silna pozycja lidera rynku została osiągnięta dzięki akwizycji i integracji 6 mniejszych spółek.

Spółki należące do Grupy obsługują około 50 tys. klientów, osiągając ponad 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%**.

 Rynki działalności hostingowej R22



Wspólnie z R22 przeprowadziliśmy integrację rumuńskiego rynku hostingu na niespotykaną skalę. Zbudowaliśmy niekwestionowanego lidera rynku.

Obecnie prowadzimy kolejne etapy integracji spółek, a w kolejnym kroku również rebranding do marki cyber_Folks.



VERCOM

> CPaaS_

>Automatyzacja i integracja komunikacji elektronicznej_

CPaaS

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

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

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

Zcentralizowane zarządzanie wysyłką wiadomości transakcyjnych i marketingowych

Automatyzacja wydajnego procesu w najwyższej jakości i skali

Analiza danych behawioralnych w oparciu o informacje zwrotne

Rozwiązania głęboko zintegrowane z systemami klienta

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

1) Źródło: Juniper Research

2) A2P (ang. Application-to-Person) – aplikacje biznesowe komunikujące się z klientami detalicznymi

> Communication Platform as a Service

| Podstawowe informacje

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

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

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

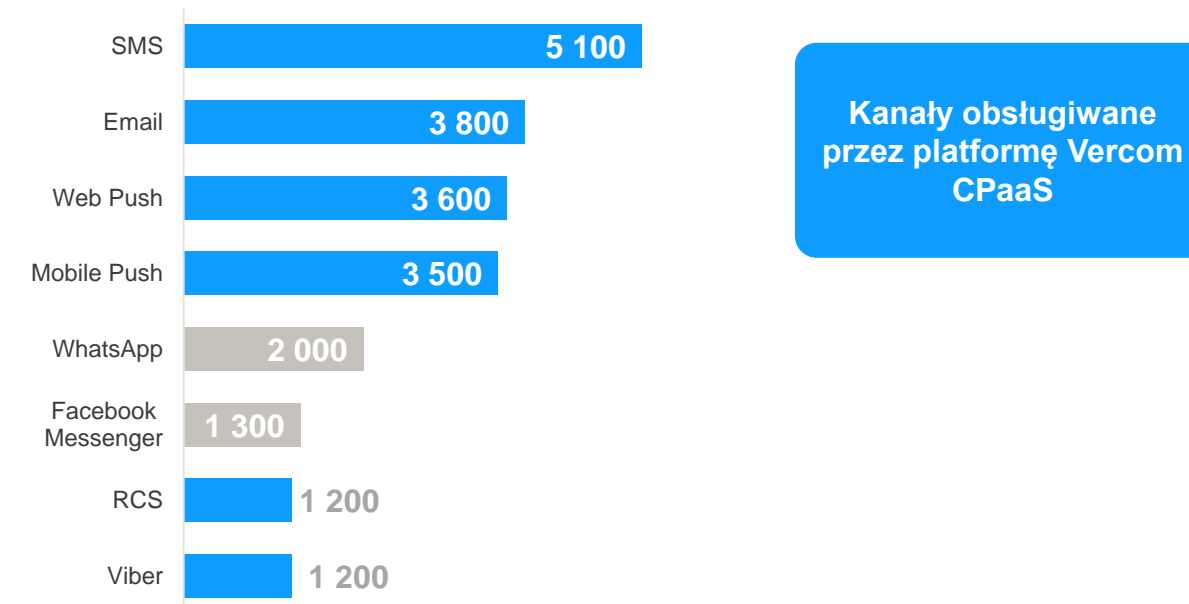
| Rynek CPaaS

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)



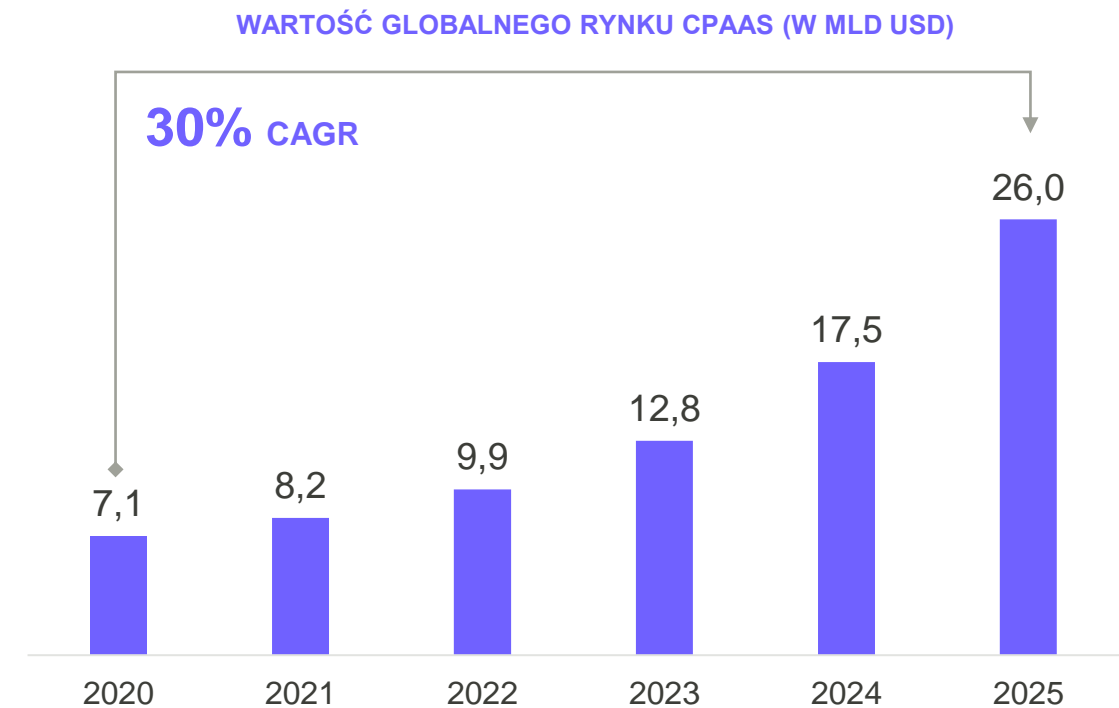
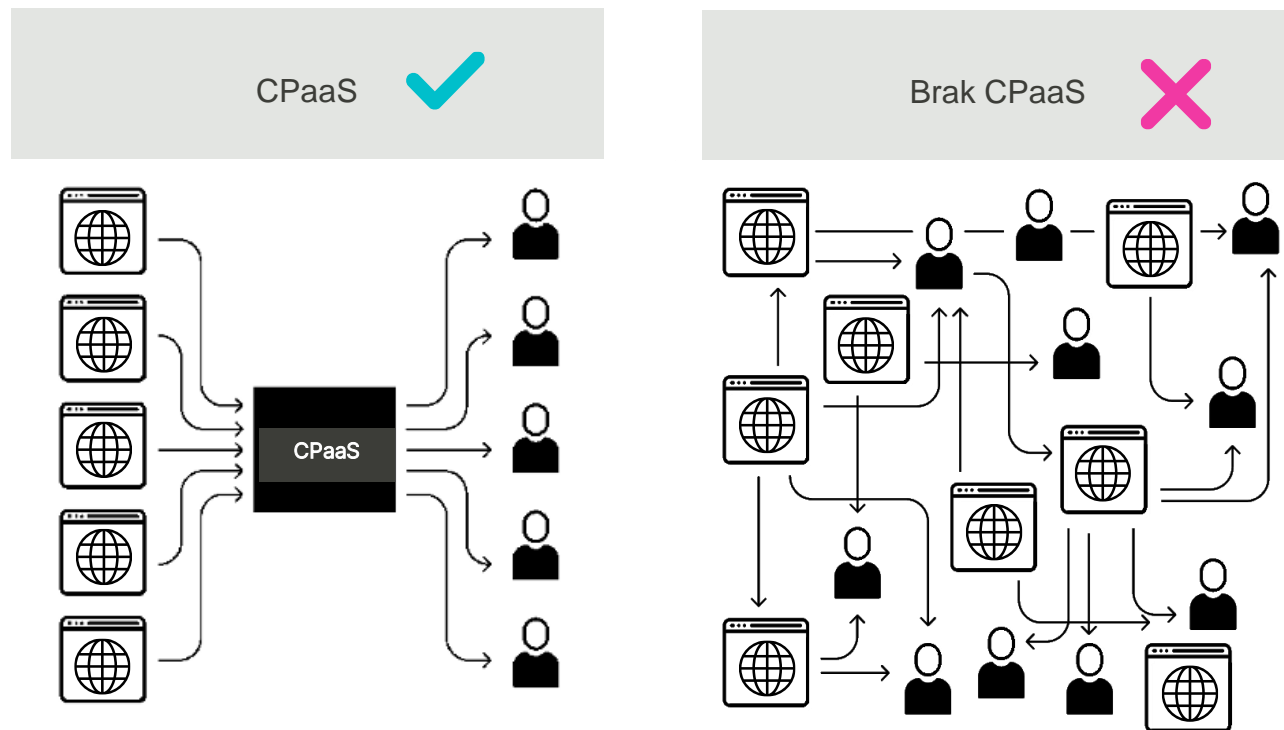
Źródło: GSMA.com, Statista, Facebook

> Communication Platform as a Service

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

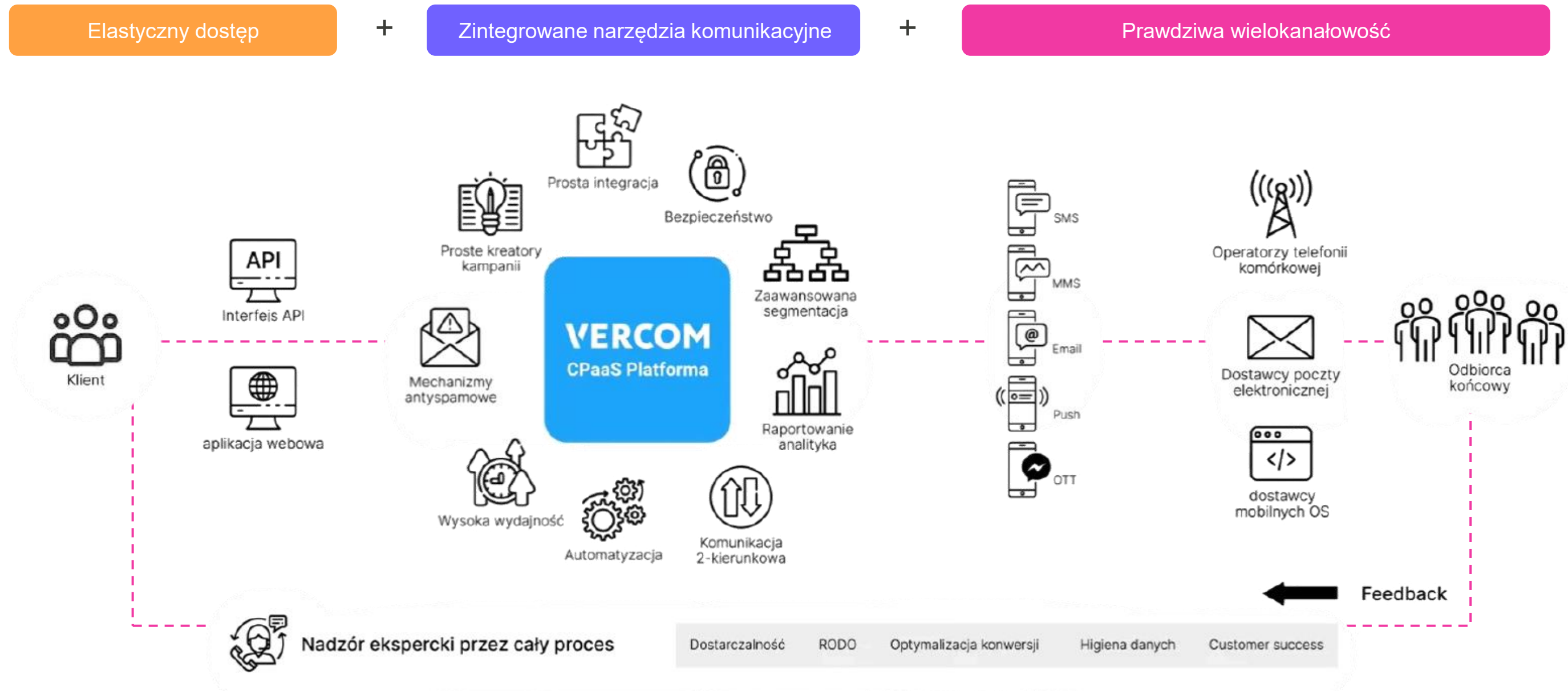
Głównymi stymulantami wzrostu tego rynku jest dynamiczny rozwój e-commerce, rozwój usług marketing automation oraz szeroko pojęta cyfryzacja społeczeństwa (bankowość, telekomunikacja, administracja etc.). Wzrost e-commerce w konsekwencji napędza wzrost całego ekosystemu wspierającego jego działanie (logistyka,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

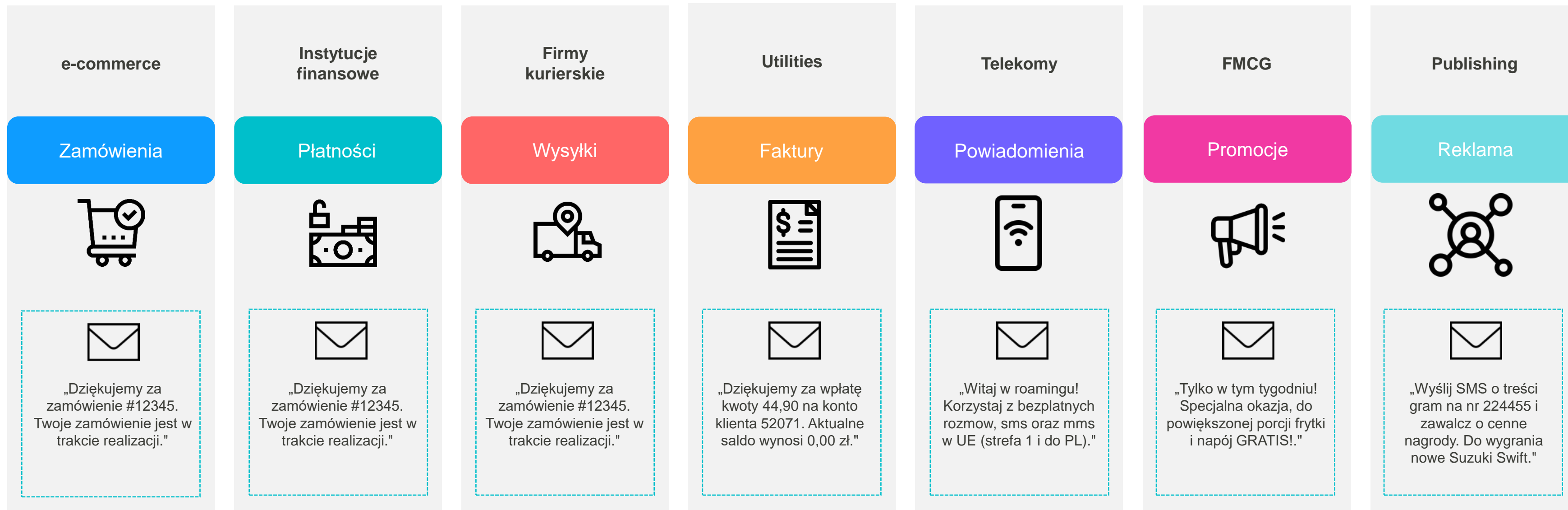


> Communication Platform as a Service

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



> Jedna transakcja e-commerce generuje wiele wiadomości

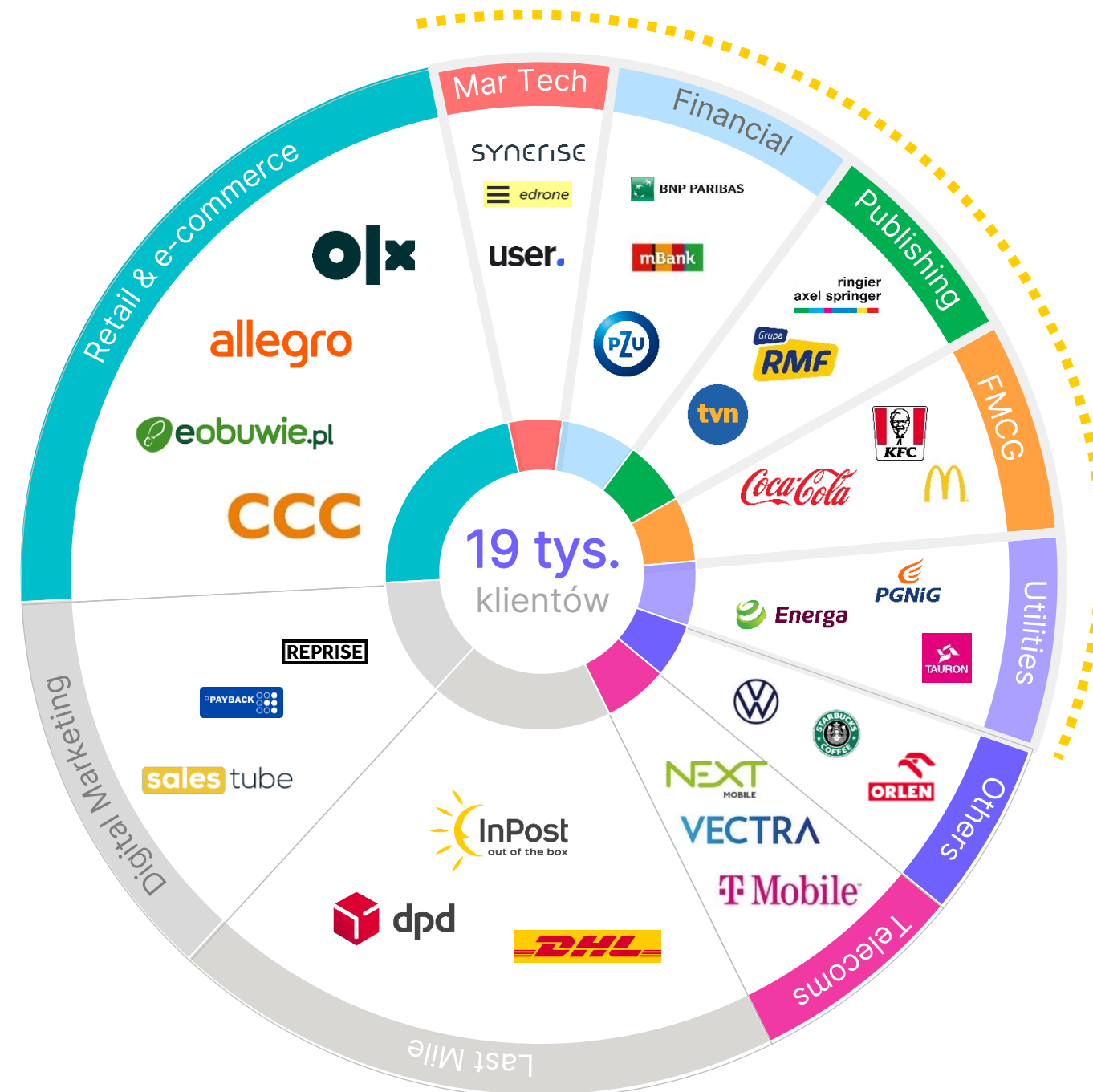


> Mocna pozycja rynkowa Vercom_

> 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_



> Wyniki finansowe segmentu CPaaS

(tys. zł)	Q1 2021	Q1 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	38 485	49 504	29%
EBIT	6 793	6 826	0%
Amortyzacja oraz odpisy	-933	-1 577	69%
EBITDA	7 726	8 403	9%
Koszty transakcyjne	0	650	
ESOP	0	156	
Zysk na sprzedaży środków trwałych	0	-224	
Skorygowana EBITDA	7 726	8 985	16%
Marża	20,1%	18,2%	
CapEx	809	1 557	92%
CapEx%	2,1%	3,1%	

29% wzrostu przychodów – efekt pozyskania nowych klientów, sprzedaży nowych usług do dotychczasowych klientów, wzrostu wykorzystania usług oraz przejęć.

Wzrost dywersyfikacji branżowej klientów

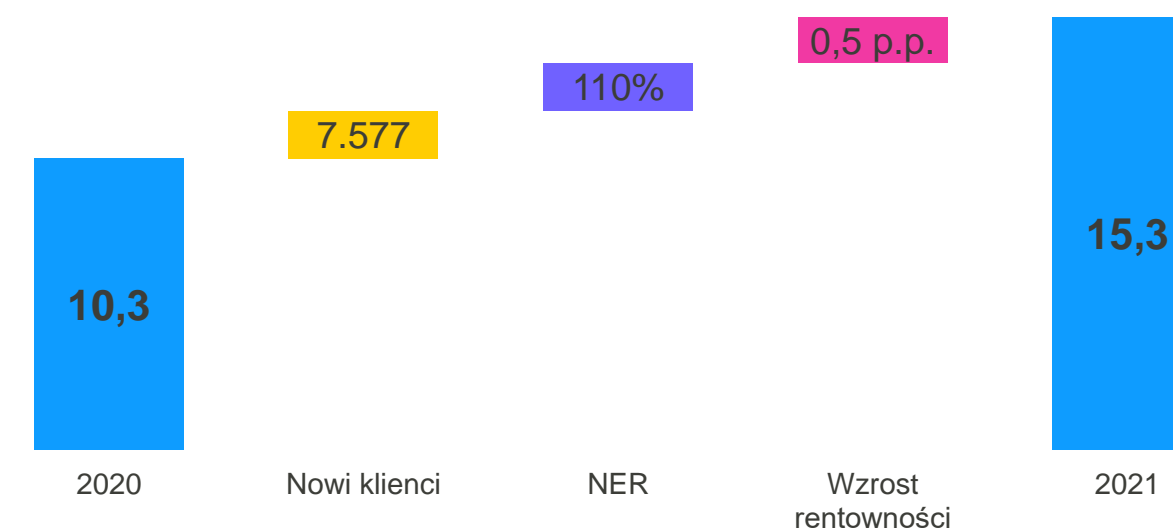
Istotne zwiększenie bazy klientów SME

Wysoka zdolność generowania gotówki

Spadek marżowości w wyniku realizacji akwizycji i dołączenia do Grupy nowych spółek o niższej marżowości.

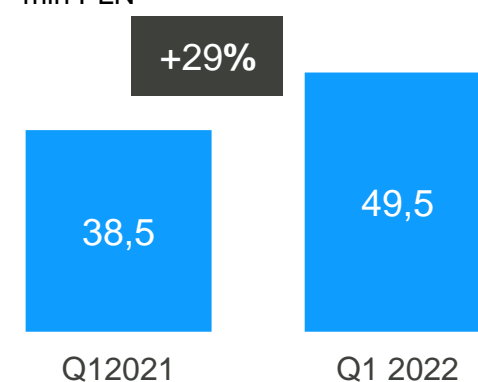
> Marża brutto

mIn PLN



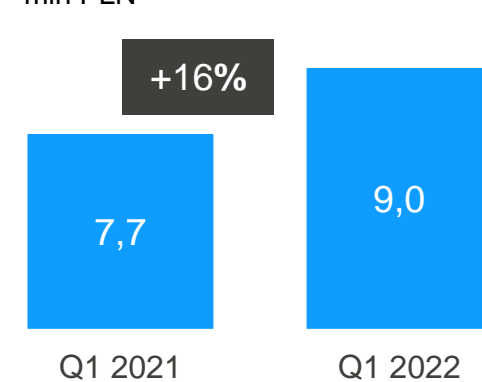
> Przychody

mIn PLN



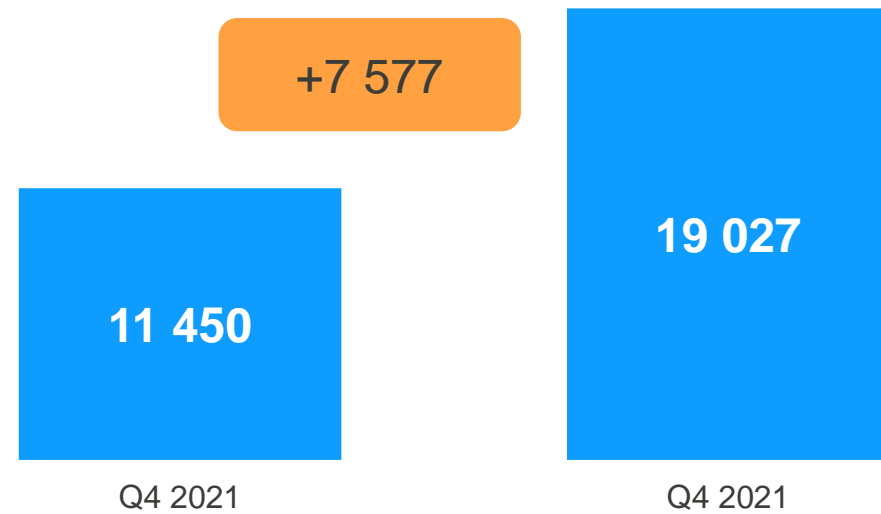
> Skorygowana EBITDA

mIn PLN

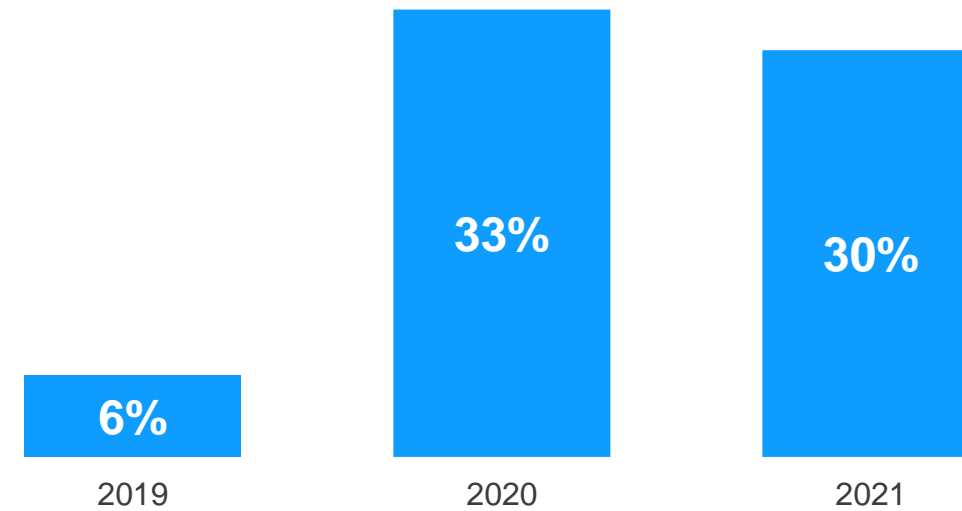


>Wybrane KPI segmentu CPaaS

>66% wzrost liczby klientów r/r

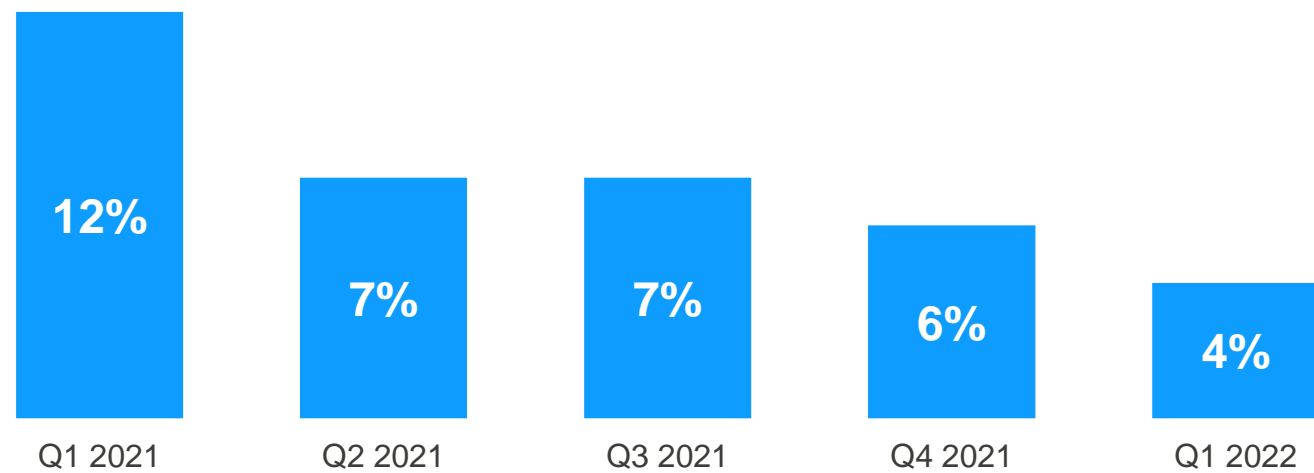


>Rosnący udział sprzedaży międzynarodowej



>Znaczące zmniejszenie koncentracji klientów

Marża brutto wygenerowana przez TOP10 klientów w ujęciu LTM



Naszym celem jest zbudowanie globalnego gracza na rynku CPaaS. Notujemy dynamiczny wzrost organiczny, a sukces IPO umożliwił nam jego przyspieszenie dzięki realizacji akwizycji.



Krzysztof Szyszka

>Przejęcie MailerLite



Po zakończeniu I kwartału spółka Vercom ogłosiła podpisanie warunkowej umowy sprzedaży udziałów UAB Mlr grupe (MailerLite). Wartość transakcji wyniesie 84,1 mln EUR, czyli 400 mln zł. Zostanie ona sfinansowana środkami własnymi (pozyskanym w IPO Vercom), kredytem bankowym oraz poprzez emisję akcji skierowaną do dotychczasowych właścicieli MailerLite.

Globalny zasięg

Klienci na całym świecie **+38.000**

Atrakcyjne rynki

USA i Europa Zachodnia **>70%**

Międzynarodowy zespół

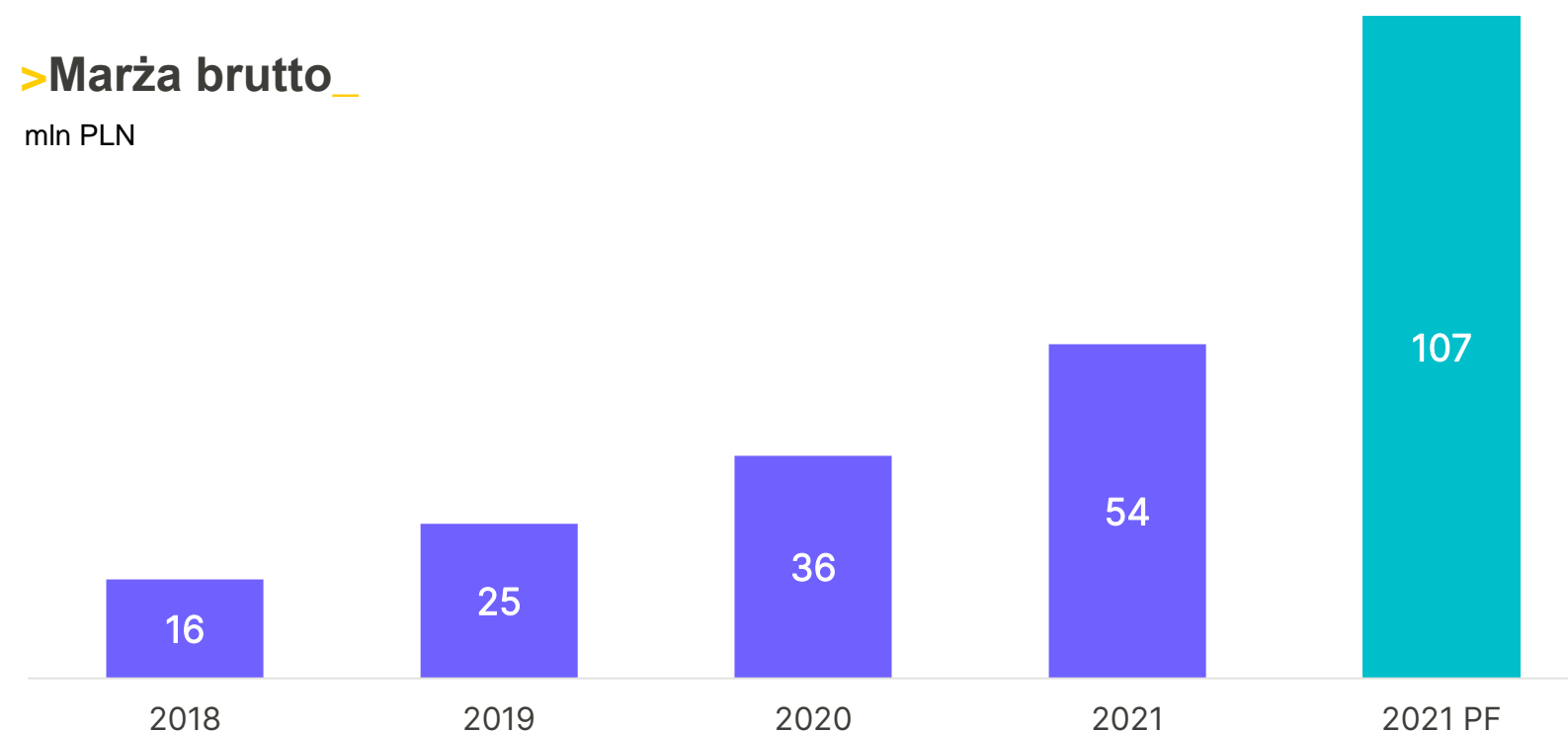
Zespół w 30 lokalizacjach **+100**

>Podwojenie skali działania

Przejęcie pozwoli podwoić marżę brutto, oferując jednocześnie znaczące synergie w zakresie cross-sellingu.

>Marża brutto

mln PLN



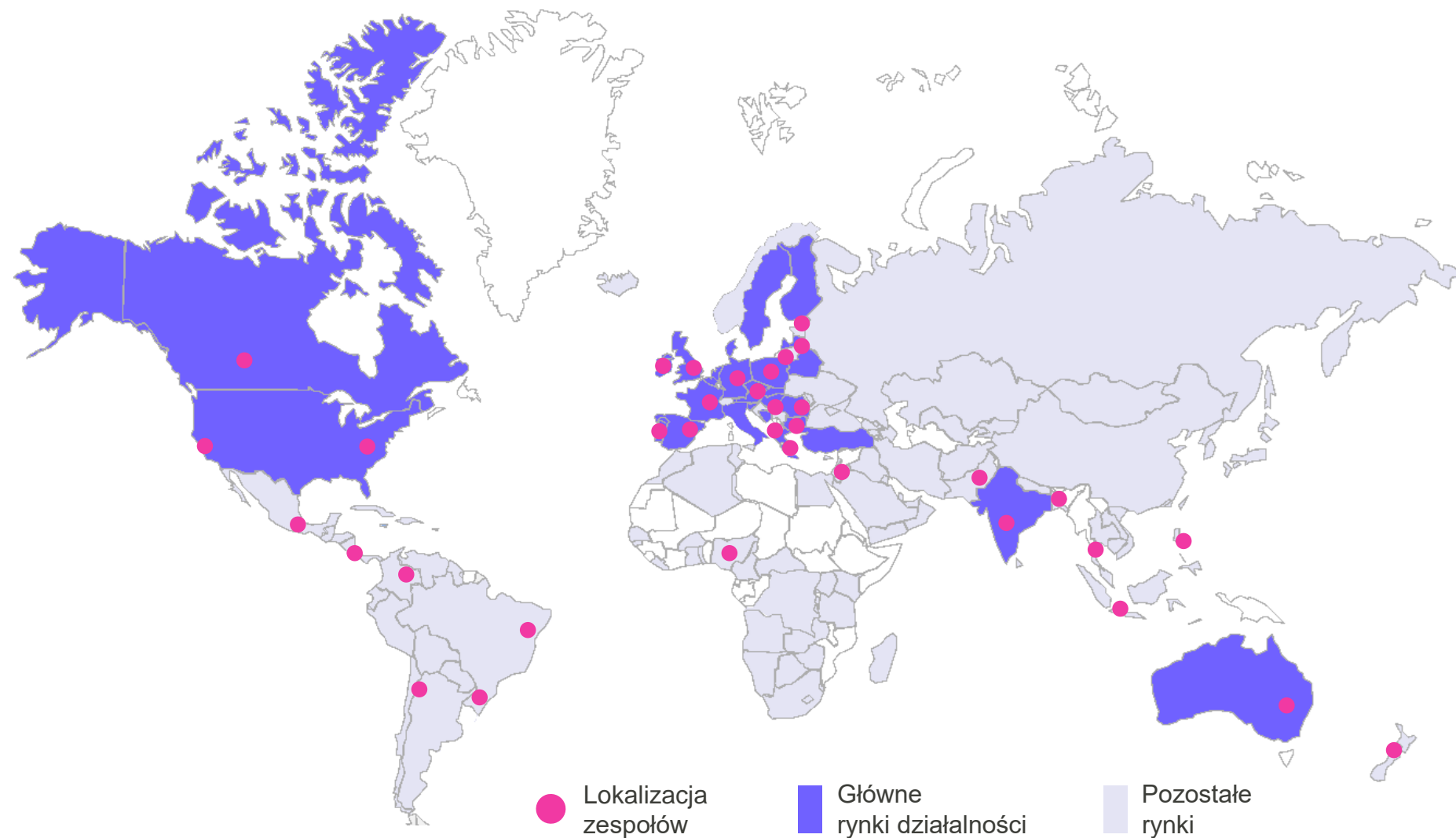
>Przejęcie MailerLite_

>Ekspansja międzynarodowa_

Po przejęciu MailerLite segmentu CPaaS:

- 57 tys. klientów na 180 rynkach
- >90% przychodów z USA i Europy Zachodniej
- Ponad 300 pracowników w 30 lokalizacjach m.in. San Francisco, New York, Dublin

>Globalny gracz na rynku CPaaS_

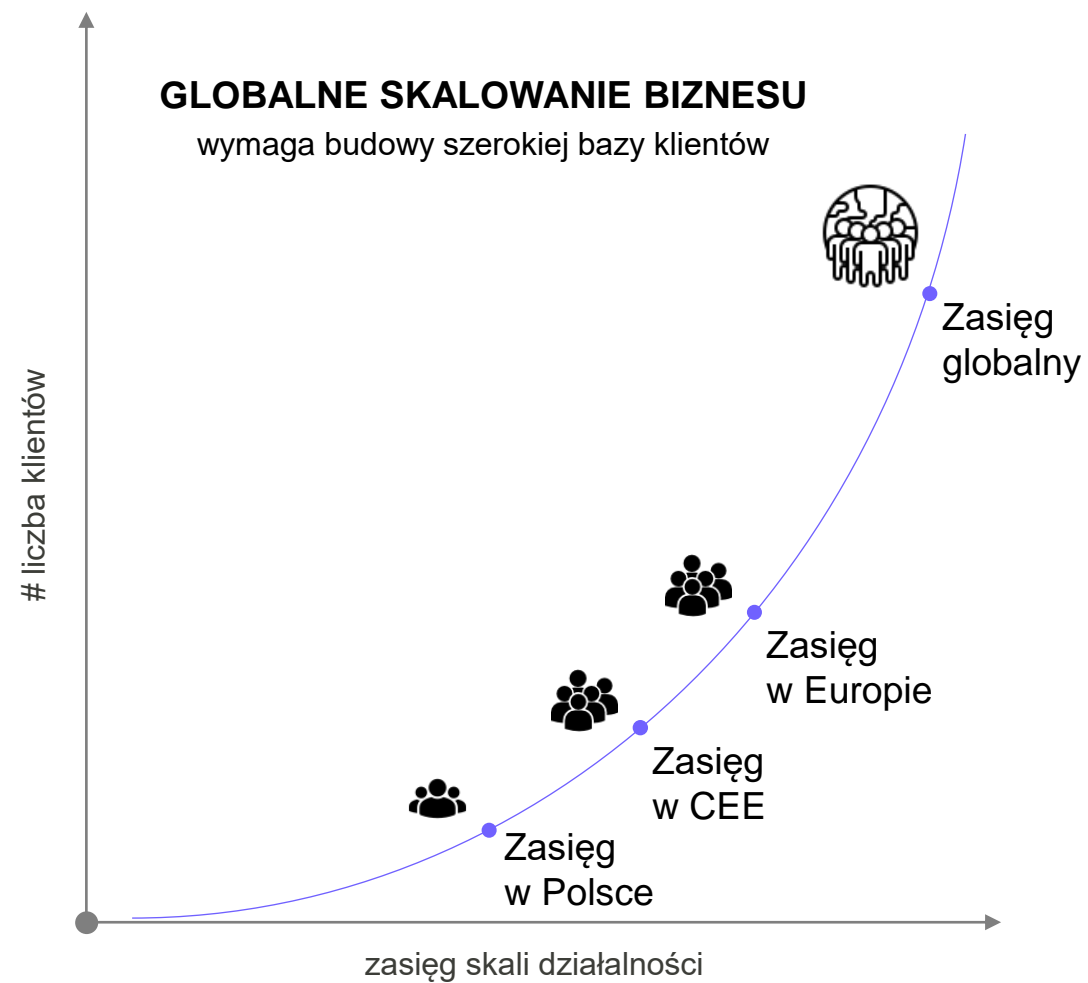


VERCOM Technologia	✓ One-stop-shop zapewniający dostęp do najpopularniejszych kanałów komunikacji ✓ Track-record udanej współpracy z klientami z różnych segmentów rynku - SMB i enterprise
VERCOM Skalowalność	✓ 200+ integracji bezpośrednich i 3000+ integracji Zapier zapewniających kompatybilność z najpopularniejszymi globalnymi systemami IT ✓ Możliwość oferowania rozwiązań tailor-made
mailer lite Globalna obecność	✓ Silna obecność na rynkach międzynarodowych wspierana przez zespół ponad 100 ekspertów w 30 lokalizacjach ✓ Globalny portfel klientów oferujący unikalny potencjał zwiększania sprzedaży
mailer lite Rozpoznawalność marki	✓ Silna rozpoznawalność marki wśród klientów międzynarodowych ✓ Jedno z topowych i najwyżej ocenianych rozwiązań do e-mail marketingu na świecie

>Plany rozwoju_

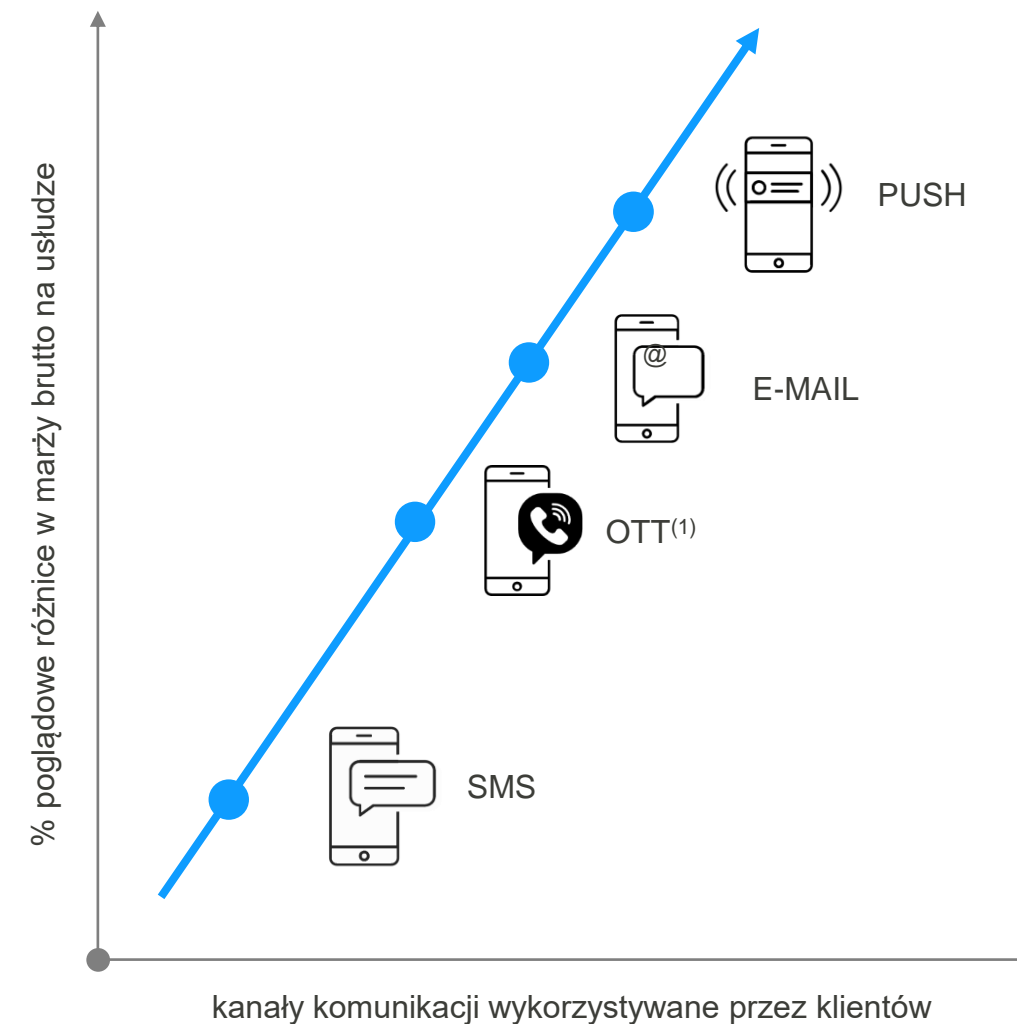
>Wzrost skali działalności_

- Zwiększenie zasięgu działalności poprzez akwizycje oraz wzrost organiczny
- Wysoka skalowalność dzięki integracjom z globalnymi systemami IT oraz sprzedaży usług w modelu self-service



>Cross-selling usług_

- Dostarczanie najbardziej efektywnych rozwiązań
- Komplementarne kanały cross-sellingu
- Wykorzystywanie wyższych marż strukturalnych

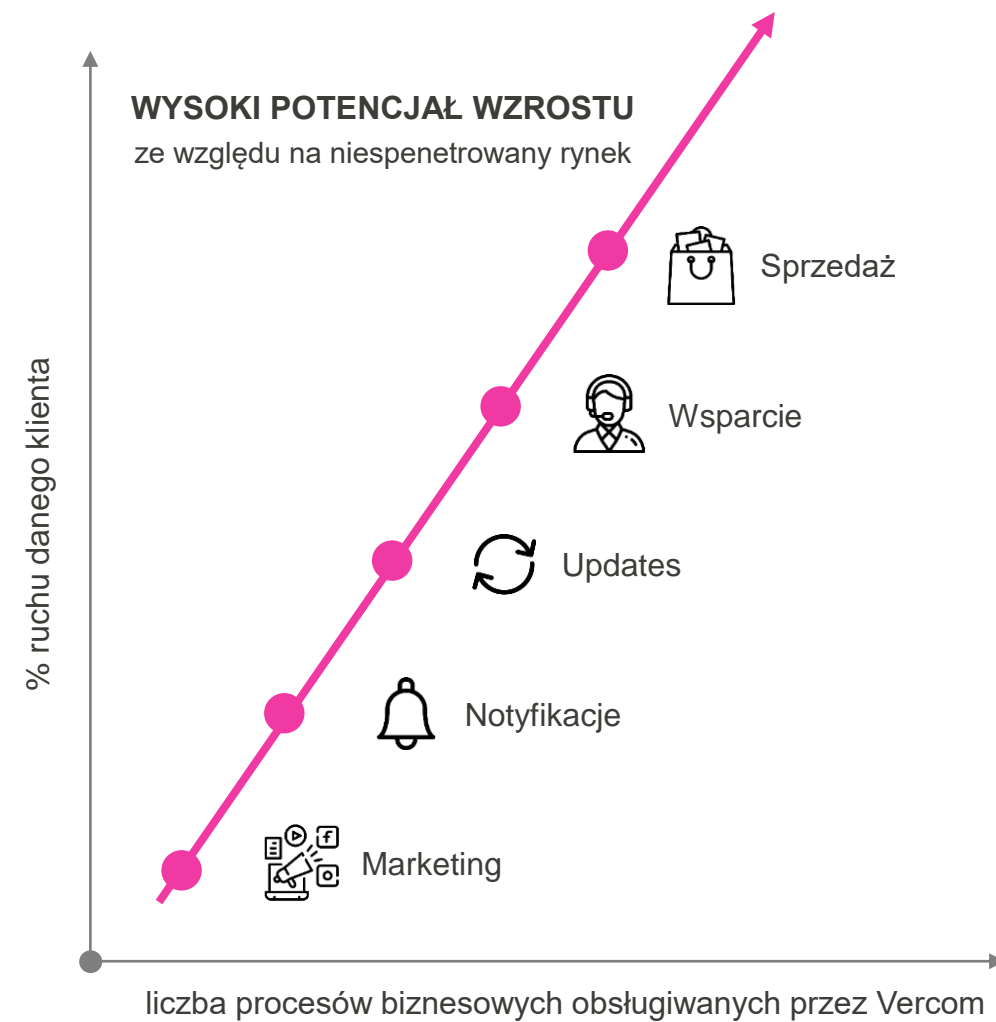


(1) Na podstawie marży brutto wygenerowanej na usługach Viber w Czechach.

> Plany rozwoju_

> Rozwój klienta_

- Rozszerzenie współpracy od jednej usługi na nowe obszary działalności
- Przesuwanie klienta po krzywej wznoszącej



>Dynamiczny wzrost w modelu SaaS_

User.com to platforma, która pozwala sklepom internetowym sprzedawać więcej. Sprzedawane w modelu SaaS narzędzie marketing automation 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.

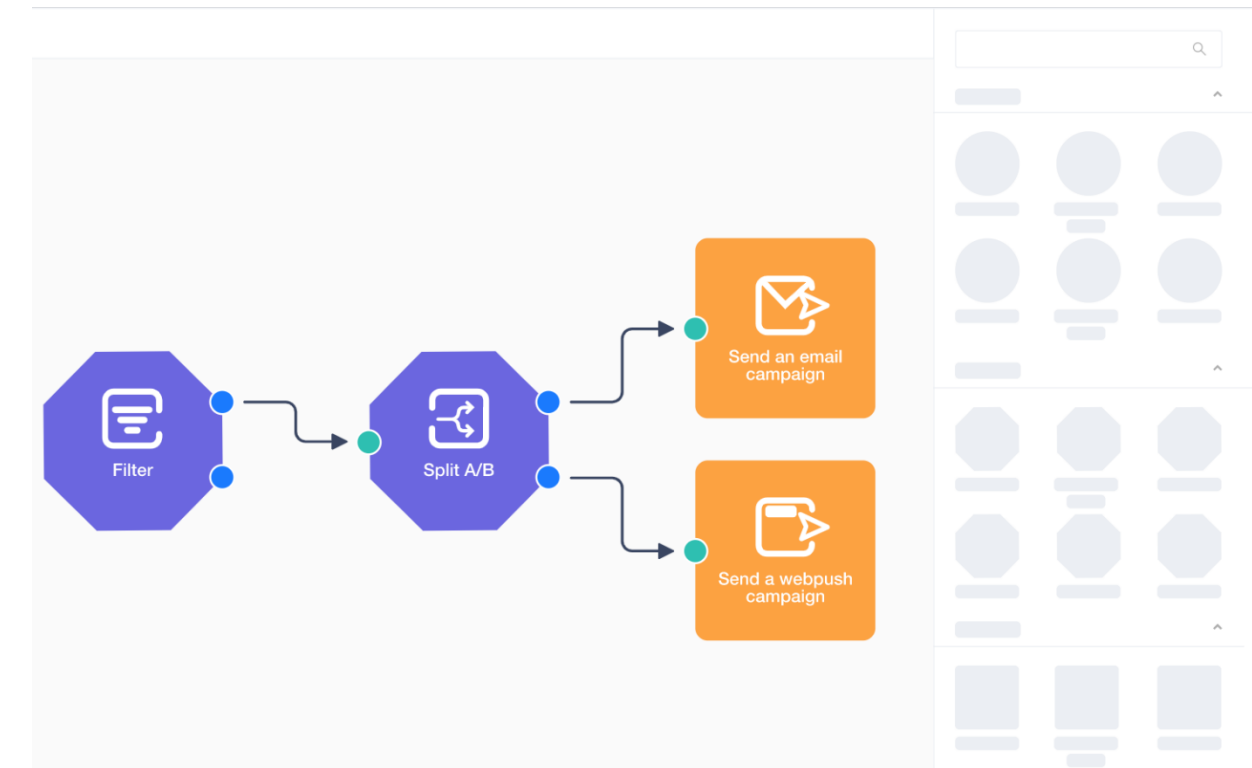
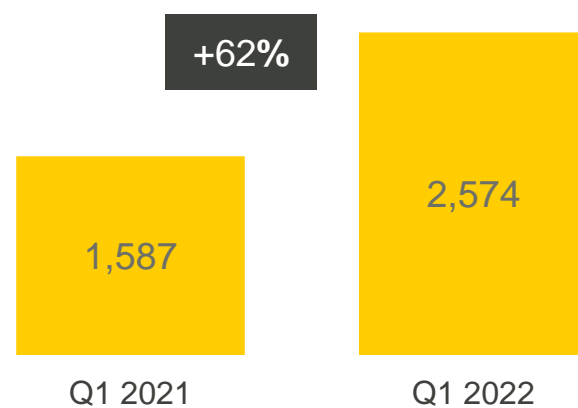
Niedawno minęły trzy lata od początku współpracy z R22 i Vercom. Pozwoliła nam ona skoncentrować się na rozwoju produktu i budowie skali działalności, czego efekty widoczne są w bieżących wynikach ich dynamicznie wzrostu. Naszym priorytetem jest dalsze zwiększanie liczby klientów i MRR, przy zrównoważonym podejściu do kosztów.



Grzegorz Warzecha

>Przychody_

mIn PLN



>Rozwój technologii mobile i komercjalizacja własnego produktu_

Appchance to software house, który tworzy rozwiązania dla mobile, w szczególności m-commerce oraz rozwija technologię push.

Spółka uruchomiła autorskie narzędzie Center.ai, które umożliwia monitoring lokalnego wizerunku w Internecie dla firm działających lokalnie lub budujących relacje z lokalną społecznością. **Dzięki Center.ai firma może bardziej efektywnie pracować nad poprawą widoczności oraz wizerunku wizytówek w Google Maps.**

Projekt dystrybuowany w modelu SaaS osiąga już blisko 100 tys. zł miesięcznych przychodów abonamentowych.

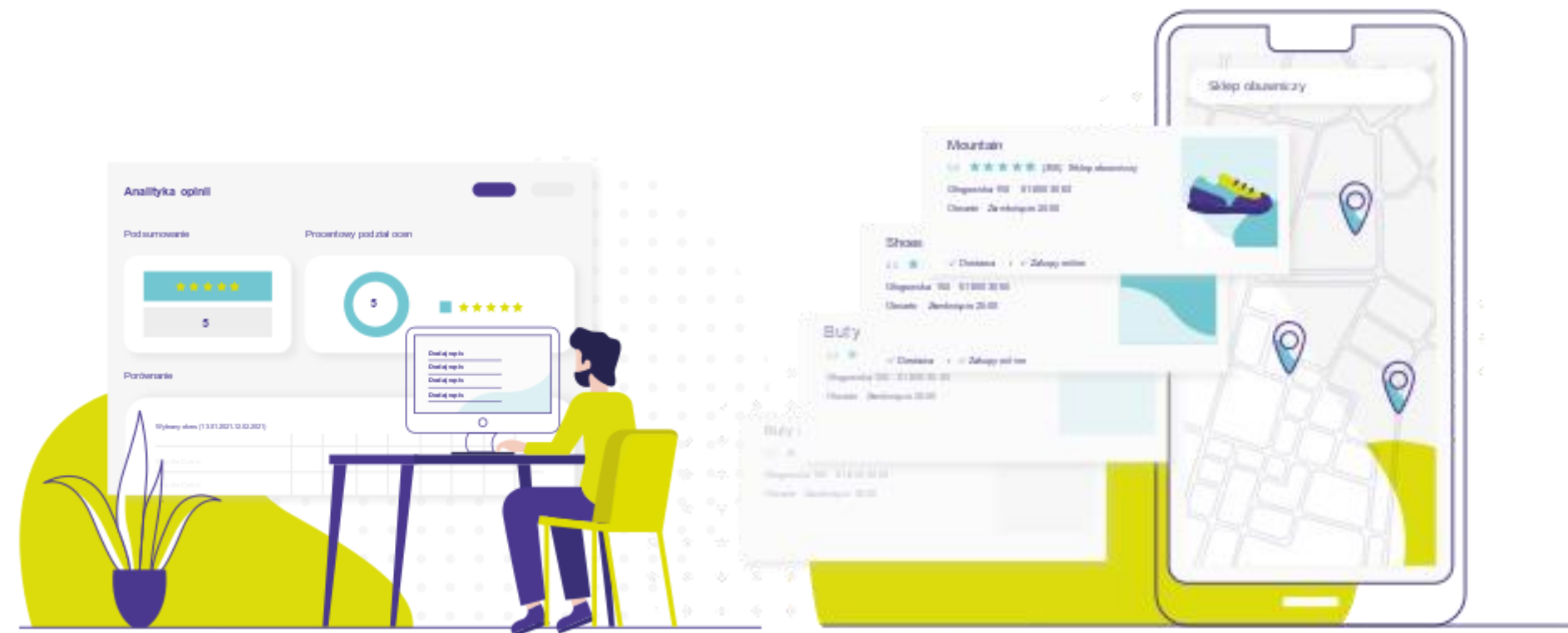
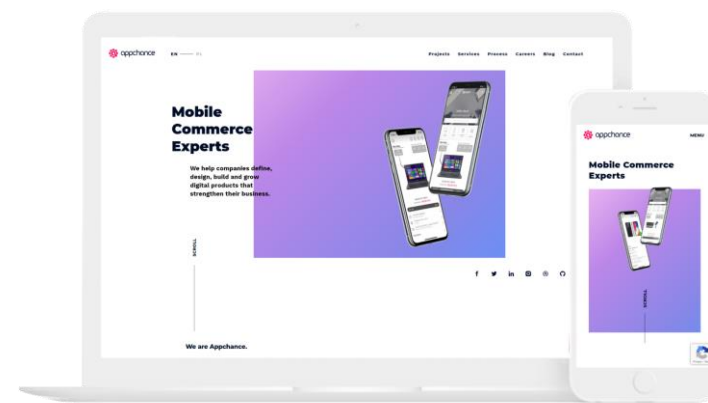
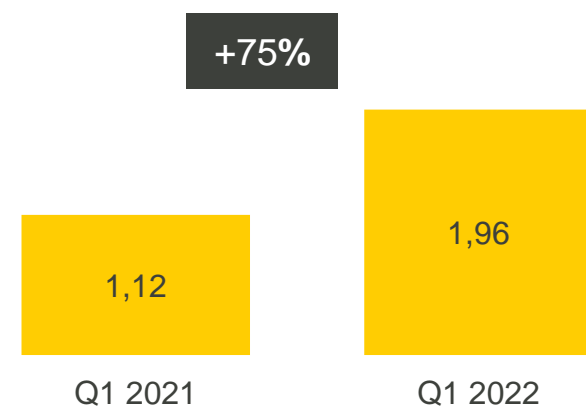
Z usług Center.ai korzystają m.in. InPost, CCC, Apart, MediaExpert, Castorama, Coccodrillo, Yes, Wojas, Dealz.

Cieszymy się, że wspólnie udało nam się zrekalibrować biznes, zwiększyć przychody oraz podnieść rentowność Appchance. Jesteśmy również bardzo dumni z uruchomienia projektu Center.ai. W krótkim czasie udało nam się z sukcesem wystartować i pozyskać pierwszych klientów. Bez wsparcia Vercom i R22 nie byłoby to możliwe.



>Przychody_

mIn PLN



> SaaS_

>Dynamiczny rozwój Profitroom_

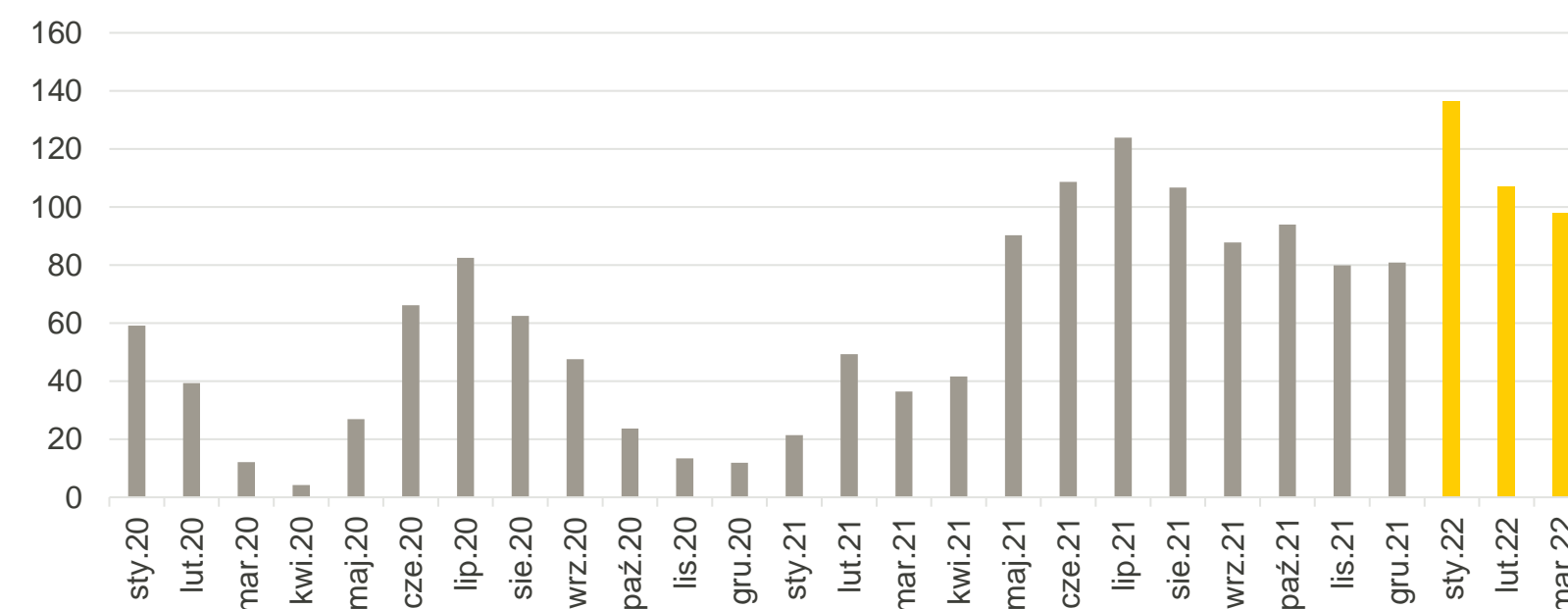
>Profitroom_

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

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

>Wartość rezerwacji_

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



>Dynamiczny rozwój Profitroom_

>Wyniki finansowe_

Wyniki finansowe Profitroom w bieżącym roku kontynuują dynamiczny wzrost. W I kwartale przychody wzrosły o 77% do 11,0 mln zł. Jednym z głównych czynników wzrostu wyników finansowych Profitroom jest ekspansja zagraniczna. W minionym kwartale już 30% przychodów w modelu SaaS pochodziło z zagranicznych rynków. Dodatkowym wsparciem dla wyników są coraz mniejsze obostrzenia społeczno-gospodarcze związane z pandemią SARS-CoV-2.

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

Z Grupą R22 współpracujemy już ponad 2 lata. Był to wyjątkowy czas, w którym wspólnie mierzyliśmy się z wieloma wyzwaniami i niepewnością rynkową.

W szczególności ciężki był dla nas okres lockdownu, dlatego jesteśmy wdzięczni R22 za wsparcie w tym okresie i realizację inwestycji w pierwotnie zakładanym terminie. Pozwoliło to nam przetrwać kolejne fale epidemii i zbudować podwaliny do dalszego wzrostu.

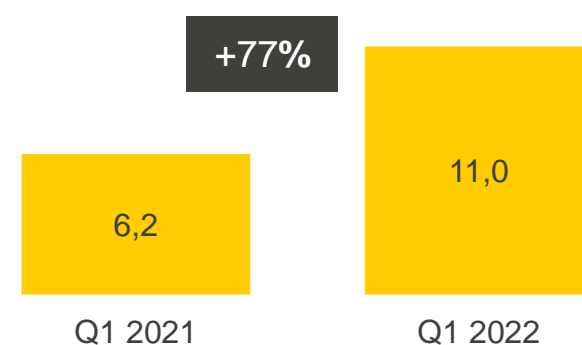
R22 mocno wspiera nas w obszarze strategii rozwoju, a także operacyjnie – przy realizacji strategii akwizycji.



Krzysztof Grzęda

>Przychody¹⁾_

mln PLN



1) Skonsolidowane dane Profitroom, obejmują również niemiecką spółkę zależną. W Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym pokazane są dane jednostkowe Profitroom jako jednostki stowarzyszonej.

>Dynamiczny rozwój Profitroom_

>Ekspansja zagraniczna_

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

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

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

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

>M&A_

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

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

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

> Wyniki finansowe segmentu SaaS

(tys. zł)	Q1 2021	Q1 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	721	1 300	80%
EBIT	-506	23	
Amortyzacja	-173	-306	
Odpisy z tytułu utraty wartości aktywów trwałych	-	-	
EBITDA	-333	329	
<i>Marża</i>	-	25,3%	
CapEx	271	348	28%
<i>CapEx%</i>	37,6%	26,8%	

Znacząca poprawa wyników finansowych.

W ramach segmentu SaaS konsolidowane są wyniki Blugento.

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

> Blugento



Blugento to narzędzie do przygotowania oraz prowadzenia sklepów internetowych w oparciu o platformę Magento. Rozwiązanie to łączy w sobie wszystkie zalety indywidualnego rozwiązania zbudowanego przez agencję oraz wystandaryzowanej platformy dla szerokiego grona przedsiębiorców prowadzących sprzedaż online. W przystępnym cenowo modelu subskrypcji spółka oferuje e-sklep, hosting, monitoring i wsparcie. Większość klientów Blugento pochodzi z Rumunii. Wyniki spółki są konsolidowane od września 2020 r.

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

o^{xy}lion

>Telekomunikacja_

> Ekspozycja na atrakcyjne segmenty telekomunikacji

Obszary działalności

Internet (B2C) - ISP

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

Cloud Telephony (B2B) - VoIP

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

Pozycja Oxylion w Grupie R22

Atrakcyjne segmenty rynku telekomunikacyjnego

Stabilne źródło gotówki

Przewidywalność przychodów i cash flow

Infrastruktura i know-how wykorzystywane w grupie

W Grupie R22 pracuję prawie od początku jej historii. Początkowo w segmencie hostingu, a od 2013 r. realizowałam strategię konsolidacji dostawców Internetu.

Oxylion działa niezależnie na rynku dostawców Internetu i VoIP, a w ramach Grupy R22 stanowi bezpieczny i przewidywalny biznes, który generuje stabilne przepływy pieniężne. Jednocześnie Oxylion jest ważnym dostawcą infrastruktury dla spółek z Grupy.



Katarzyna Juskiewicz

> Wyniki finansowe segmentu telekomunikacji

(tys. zł)	Q1 2021	Q1 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	3 531	3 341	-5%
EBIT	436	293	-33%
Amortyzacja oraz odpisy	-938	-834	-11%
EBITDA	1 374	1 127	-18%
Marża	38,9%	33,7%	-13%
CapEx	431	423	-2%
CapEx%	12,2%	12,7%	-

Niewielki spadek przychodów

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

Nakłady inwestycyjne wyraźnie poniżej wartości amortyzacji

Ograniczone do niezbędnego minimum pozwalającego zapewnić stabilność usług

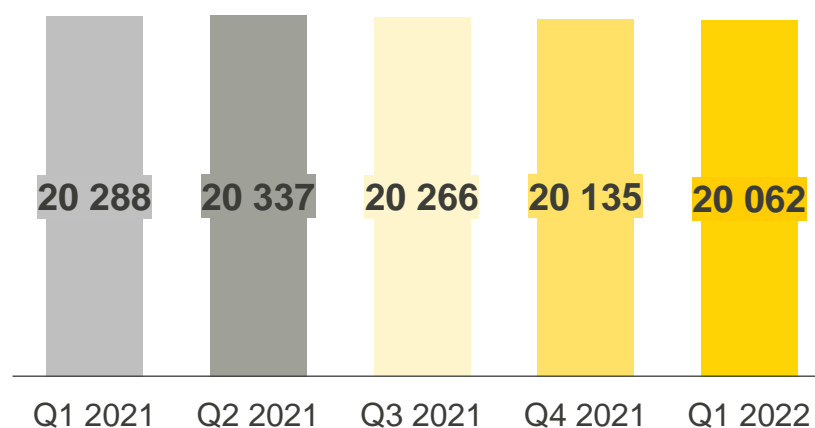
Po zakończeniu okresu raportowania, 26 kwietnia 2022 r. R22 S.A. zawarła porozumienie dotyczące warunków sprzedaży Oxyllion S.A., które zostało zmienione aneksem w dniu 16 maja 2022 r.

Porozumienie zakłada przeniesienie 100% akcji Oxyllion na rzecz Vercom jako wkład niepieniężny (aport) tytułem pokrycia akcji w kapitale zakładowym Vercom, o całkowitej cenie emisyjnej nie niższej niż 28,0 mln zł.

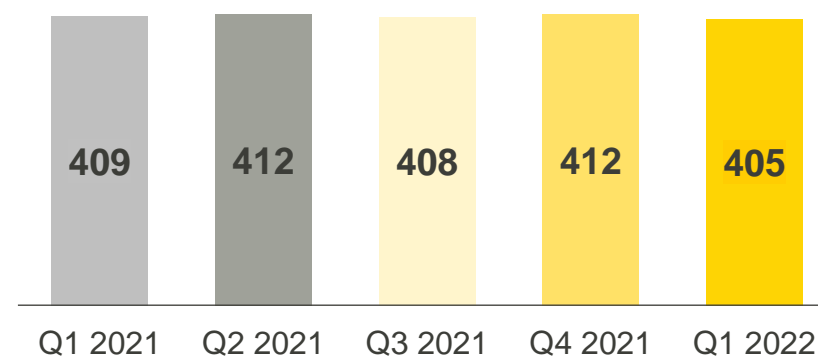
Porozumienie zakłada również, że R22 obejmie akcje Vercom o wartości 9,0 mln zł i pokryje je wkładem pieniężnym. Przy czym kwota 8 mln zł zostanie wykorzystana na spłatę zadłużenia Oxyllion S.A. względem Emitenta.

> Dane abonenckie segmentu telekomunikacji

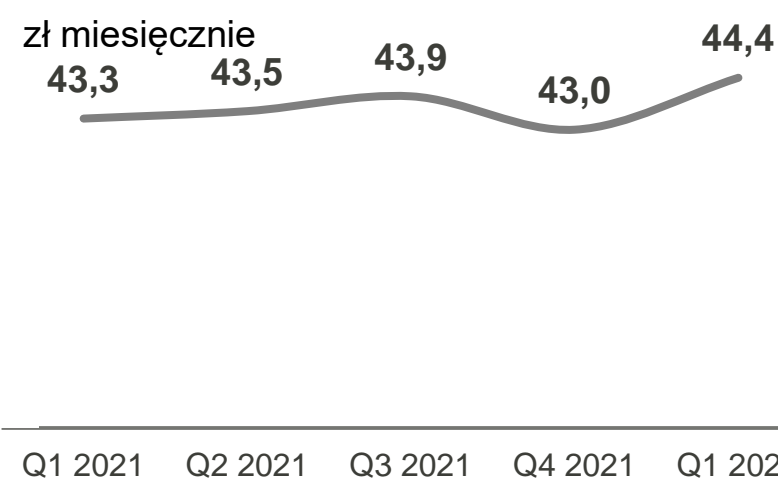
> Liczba klientów ISP*



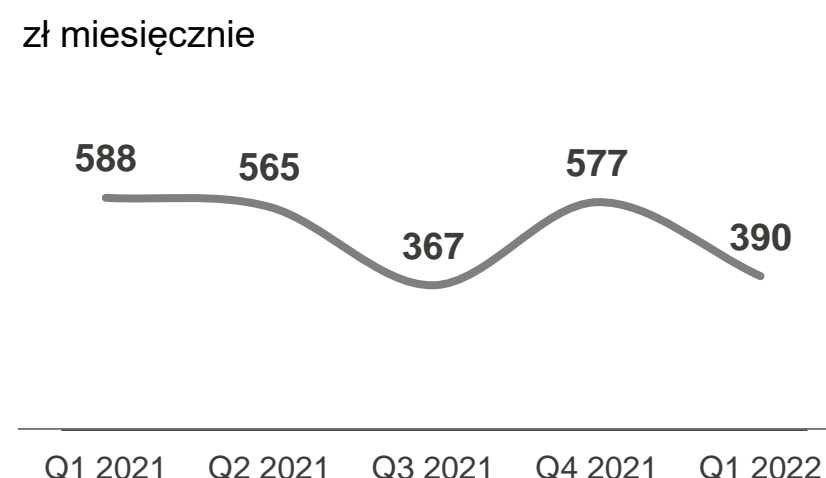
> Liczba klientów VoIP



> ARPU ISP



> ARPU VoIP



Niewielki spadek liczby klientów przy wzroście **ARPU** usług ISP

Niewielki spadek liczby klientów oraz widoczny spadek **ARPU** segmentu VoIP

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

* średnia w danym okresie

>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 chcemy

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 ujednoceniem oferty i wzrostem cen zarówno w zakresie usług hostingowych, domen, jak i CPaaS.
- Cross-sell produktów i usług oferowanych przez Grupę R22.
- Wzrost sprzedaży usług dodatkowych, w tym m.in. certyfikaty SSL.

> Rozwój produktowy__

- Sprzedaż wyżej marżowych kanałów komunikacji (email, push) do dotychczasowych klientów w przejętej spółce ProfiSMS.
- Rozwój produktowy w segmencie CPaaS, w zakresie komunikatorów typu Viber, WhatsApp, RCS z wykorzystaniem technologii chatbot.
- Wykorzystanie spółek będących przedmiotem inwestycji R22 w sprzedaży dotychczasowych oraz nowych produktów Grupy – User.com (nowe rynki sprzedaży wiadomości e-mail i SMS), Appchance (rozwiązania wykorzystujące push oraz RCS).
- Grupa planuje również rozwój platform wspierających obecnie oferowane narzędzia. Główne obszary zainteresowania to przede wszystkim e-mail, retargeting oraz lead generation.
- Rozwój narzędzi dla e-commerce, w tym m.in. rozwiązania do tworzenia i prowadzenia sklepów internetowych 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, 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 ujednocianie 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.

>Rozwój na rynku CEE__

>Integracja przejętych spółek__

Model rozwoju segmentu hostingu poza rozwojem organicznym, opiera się na pozyskaniu klientów dzięki realizowanym akwizycjom. Przejmowanie konkurencyjnych marek oraz ich skuteczna konsolidacja umożliwia szybki wzrost skali biznesu. Poza naturalną korzyścią w postaci dodatkowej bazy klientów, poszczególne spółki wnoszą dodatkową wartość w postaci know-how, kompetencji ludzkich, zasobów trwałych oraz potencjału do optymalizacji kosztów.

Najważniejsze synergie w zakresie akwizycji:

- Na przełomie października i listopada 2020 wdrożono nowy CRM w cyber_Folks, a wcześniej w Hekko. Umożliwiło to integrację obu marek. W 2021 roku dokonano migracji nowego CRM w markach Ogicom, SuperHost i Active24. 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 zakupu i kosztów licencji: LiteSpeed, cPanel i vmWare
- Rozpoczęto migrację z zewnętrznych serwerowni (np. Leaseweb, Hetzner) przyniesie dodatkowe oszczędności i wzrost EBITDA w długim terminie.
- W Q3 2020 R22 zawarło porozumienie w zakresie połączenia rumuńskich spółek hostingowych. W Q4 2020 nastąpiło 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 (xServers) S.R.L. W Q3 2021 nastąpiło połączenie tych spółek (poza Blugento S.A.), przy dużej integracji operacyjnej i technologicznej, ale z zachowaniem odrębnych marek. Udział R22 w tym podmiocie wyniesie 84%, a pozostałe 16% będzie posiadał Adrian Chiruta, który zarządza działalnością hostingową R22 w Rumunii.

>Rynek hostingu CEE__

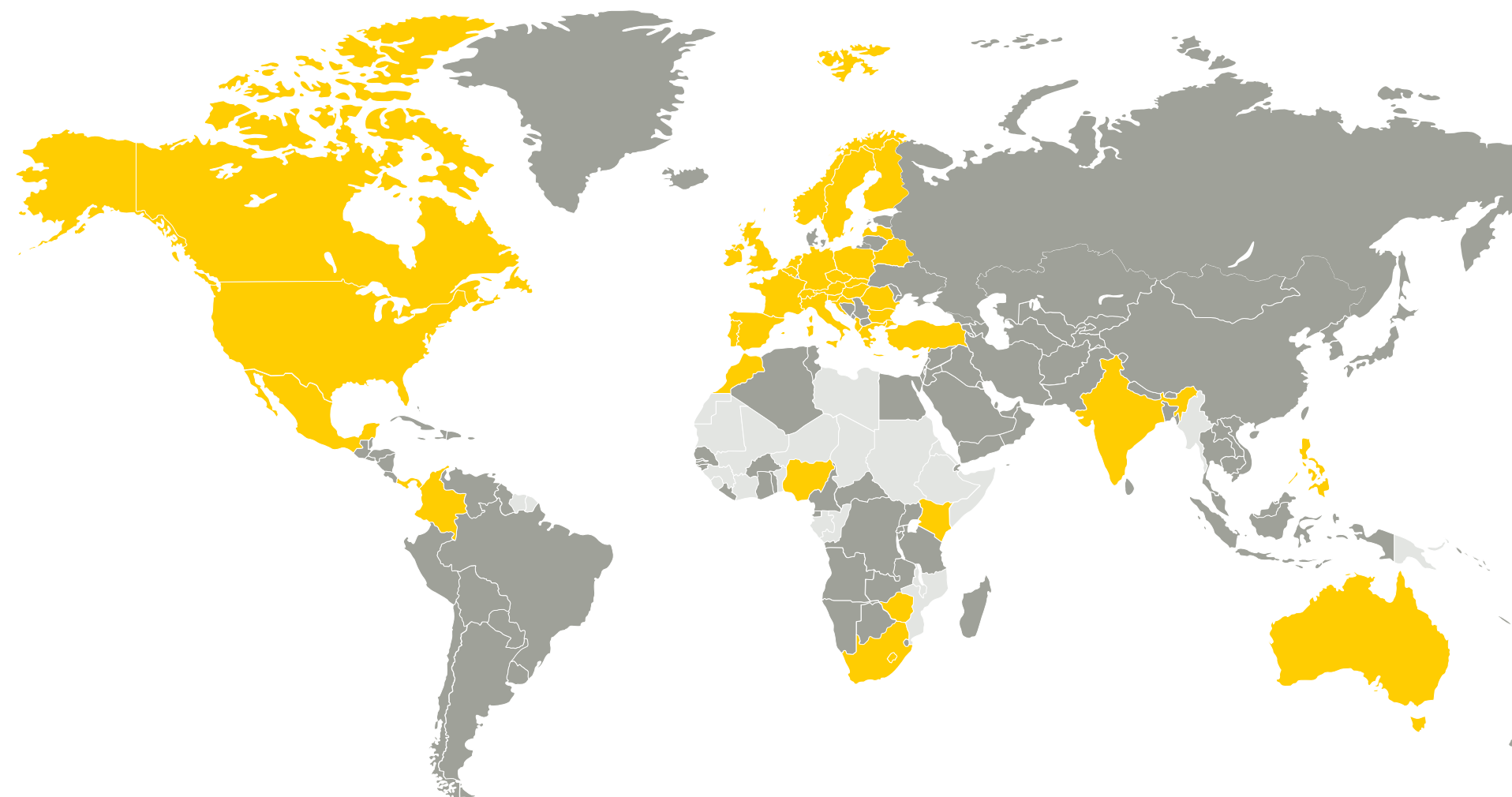
- W II połowie 2018 roku Grupa R22 rozpoczęła działalność na rumuńskim rynku hostingu i domen. Dzięki akwizycji trzech spółek posiadających silną pozycję na lokalnym rynku, Grupa zdobyła ponad 15 proc. udziałów i pozycję lidera na lokalnym rynku.
- W maju 2019 r. R22 dokonała trzech kolejnych akwizycji, 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 średniej perspektywie Grupa może przeprowadzić kolejne akwizycje, 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 usług CPaaS na rumuńskim rynku.

>Ekspansja zagraniczna__


>Akwizycje i rozwój sprzedaży__

- W maju 2019 r. Grupę weszła na rynek chorwacki, dzięki przejęciu wicelidera lokalnego rynku. R22 analizuje kolejne podmioty, które mogą wzmocnić jej pozycję na rynku.
- Na przełomie roku 2019 i 2020 R22 zainwestowało w Profitroom, twórcę technologicznych rozwiązań w modelu SaaS dla branży hotelarskiej. Spółka ma dominującą pozycję na polskim rynku oraz rosnące portfolio klientów zagranicznych. W ramach rozwoju Profitroom planowane są przejęcia na rynkach Europy Zachodniej.
- Pierwszym krokiem ekspansji zagranicznej segmentu CPaaS było zrealizowane na przełomie Q3 i Q4 2020 przejęcie ProfiSMS – lidera czeskiego rynku SMS z mocną pozycją na rynku słowackim.
- 26 kwietnia br. Vercom podpisał warunkową umowę nabycia UAB Mlr grupe (MailerLite). Transakcja o wartości 400 mln zł zostanie sfinansowana ze środków własnych z ubiegłorocznego IPO, finansowania dłużnego oraz emisji akcji do dotychczasowych właścicieli MailerLite. MailerLite posiada 38 tys. klientów, 100 pracowników w 30 lokalizacjach. Firma działa na 180 rynkach, a 70% przychodów pochodzi z USA i Europy Zachodniej.
- Grupa aktywnie poszukuje i prowadzi rozmowy z kolejnymi potencjalnymi celami akwizycji działającymi na zagranicznych.
- Poza poszukiwaniem akwizycji w obszarach obecnej działalności Grupy, R22 prowadzi również rozmowy dotyczące inwestycji oraz akwizycji dotyczące spółek posiadających produkty, które są komplementarne do portfolio Grupy w zakresie cyfryzacji i automatyzacji procesów biznesowych.

>Globalny rozwój Grupy R22__



 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)	Q1 2021 1.01.2021 – 31.03.2021	Q1 2022 1.01.2022 – 31.03.2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	67 279	83 920	25%
Pozostałe przychody operacyjne	35	288	723%
Amortyzacja	-4 989	-6 167	24%
Usługi obce	-41 665	-51 153	23%
Koszty świadczeń pracowniczych	-7 069	-10 359	47%
Zużycie materiałów i energii	-692	-1 461	111%
Podatki i opłaty	-113	-215	90%
Pozostałe koszty operacyjne	-30	-135	350%
Zysk / strata na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	10	224	2140%
Odpisy z tytułu utraty wartości	0	0	-
Pozostałe odpisy	-84	-387	361%
Zysk na działalności operacyjnej	12 682	14 555	14,8%
Koszty finansowe netto	-2 367	-2 146	-9%
Udział w zyskach jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	-301	134	-145%
Zysk przed opodatkowaniem	10 014	12 543	25%
Podatek dochodowy	-1 496	-2 681	79%
Zysk netto	8 518	9 862	16%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	6 899	8 479	23%
- przypadający na udziały niekontrolujące	1 619	1 383	-15%

>Czynniki wpływające na wyniki Q1 2021

- Organiczny wzrost sprzedaży i zysku w segmencie CPaaS oraz hostingu.
- Przejęcie i konsolidacja spółek Freshmail i PushPushGo od lipca 2021 roku wpłynęły na wzrost przychodów i zysków w segmencie CPaaS.
- Wzrost kosztów amortyzacji wynikający dużej mierze z amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych rozpoznanych na przejęciach
- Stabilny poziom kosztów finansowych
- Wzrost zysków jednostek stowarzyszonych, w szczególności Spółki Profitroom.
- Na wyniki w I kwartale 2022 r. wpływ miały koszty jednorazowe, czyli koszty transakcyjne wysokości 650 tys. zł (w segmencie CPaaS) oraz koszty wyceny ESOP w wysokości 156 tys. zł.

> Sytuacja majątkowa Grupy R22

> Aktywa

	31.03.2021	31.03.2022
Rzeczowe aktywa trwałe	20 141	19 082
Prawa do korzystania z aktywów	16 492	22 194
Wartości niematerialne i wartość firmy	243 360	293 357
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	39 651	64 893
Pożyczki udzielone	0	87
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	6 858	8 722
Instrumenty pochodne	0	2 577
Pozostałe aktywa	326	320
Aktywa trwałe	326 882	411 232
Należności handlowe	24 789	31 214
Pożyczki udzielone	856	1 061
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	26 883	137 048
Pozostałe aktywa	4 263	3 861
Aktywa obrotowe	56 791	173 184
Aktywa ogółem	383 619	584 416

> Najistotniejsze zmiany w strukturze aktywów

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

Istotny wzrost środków pieniężnych, dzięki osiąganym wzrostom zysku netto i wysokiej konwersji gotówkowej oraz emisji akcji przez Vercom.

Wzrost wartości niematerialnych i wartości firmy w efekcie przejęcia spółek Freshmail, Zenbox i Push Push Go

Wzrost inwestycji w jednostki stowarzyszone dzięki dodatnim wynikom finansowym tych jednostek oraz inwestycje w SellIntegro.

> Sytuacja majątkowa Grupy R22

> Kapitał własny i zobowiązania

	31.03.2021	31.03.2022
Kapitał podstawowy	284	284
Akcje własne	-2 060	-2 060
Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	77 422	195 657
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	-912	-1 072
Kapitał z wyceny instrumentów zabezpieczających	-	-
Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	74 743	192 809
Udziały niekontrolujące	18 112	97 442
Kapitał własny	92 846	290 251
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	171 623	149 662
Zobowiązania z tytułu leasingu	12 041	14 695
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	151	156
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	17 321	17 557
Pozostałe zobowiązania	61	3 503
Zobowiązania długoterminowe	201 197	185 573
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	21 857	22 277
Zobowiązania z tytułu leasingu	4 969	7 363
Instrumenty pochodne	4	-
Zobowiązania handlowe	27 185	31 026
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	22 601	32 110
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	5 253	6 762
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	2 219	3 032
Pozostałe zobowiązania	3 228	6 022
Rezerwy	2 260	-
Zobowiązania krótkoterminowe	89 576	108 592
Zobowiązania razem	290 773	294 165
Kapitał własny i zobowiązania razem	383 619	584 416

> Najistotniejsze zmiany w strukturze pasywów

Wzrost kapitałów własnych w wyniku przeprowadzenia IPO Vercom.

Wzrost zobowiązań z tytułu umów z klientami wynika głównie z wysokiego organicznego wzrostu sprzedaży w segmencie hostingu.

Wzrost zobowiązań z tytułu leasingu wynika z umów zawartych w związku z finansowaniem sprzętu IT w nowej serwerowni w segmencie hostingu.

Spadek zadłużenia zgodnie z harmonogram płatności rat kredytowych, przy braku nowego zadłużenia.

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

> Sytuacja pieniężna Grupy R22

> Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	31.03.2021	31.03.2022
Zysk netto za okres sprawozdawczy	8 518	9 862
Korekty:, w tym m.in.:	9 129	11 088
- Amortyzacja	4 989	6 167
- Podatek dochodowy	1 496	2 681
- Koszty odsetek i różnic kursowych netto	2 346	2 551
Zmiana stanu zapasów, należności, zobowiązań i pozostałych aktywów - razem	3 846	2 849
Środki pieniężne wygenerowane na działalności operacyjnej	21 493	23 799
Podatek zapłacony	-1 746	-2 537
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	19 747	21 262
Odsetki otrzymane	6	149
Spłaty udzielonych pożyczek	303	-
Pożyczki udzielone	-	-541
Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	-723	-
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	-	-4
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	-	224
Nabycie rzeczowych akt. trwałych i wart. niem.	-2 969	- 3 784
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-3 384	- 3 956
Spłaty kredytów i pożyczek	- 7 612	-5 587
Wpływy / spłata kredytu w rachunku bieżącym	1	-3 440
Wkłady na podwyższenie kapitału w jednostce zależnej wniesione przez udziałowców niekontrolujących	0	3 000
Odsetki zapłacone	-1 489	-2 418
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-1 325	-1 820
Nabycie udziałów niekontrolujących	0	298
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	-10 425	- 9 967
Przepływy pieniężne netto ogółem	5 939	7 339
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	20 944	129 709
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	26 883	137 048

> Najistotniejsze zmiany w przepływach pieniężnych

Wysoka konwersja EBITDA na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej:

- Skorygowana EBITDA: 21,5 mln zł.
- Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej: 21,3 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.

W ramach przepływów z działalności finansowej zmiany wynikają z:

- Wzrostu zapłaconych odsetek wynika ze wzrostu stawki WIBOR

>Zmiany w kapitale własnym Grupy R22

	Kapitał podstawowy R22 S.A.	Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	Akcje własne	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Kapitał z tytułu płatności w formie akcji	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		8 479	-	-	-	8 479	1 383	9 862
Inne całkowite dochody		-	-	-264	-	(264)	280	16
Całkowite dochody w okresie		8 479	-	-264	-	8 215	1 663	9 878
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym								
Nabycie udziałów niekontrolujących		-	-	-	-	-	(80)	(80)
Aktywa netto przypadające udziałom niekontrolującym z tytułu nabycia jednostek zależnych		2 249	-	-	-	2 249	751	3 000
Kapitał z tytułu płatności w formie akcji		-	-	-	-	-	157	157
Aktywa netto przypadające udziałom niekontrolującym z tytułu obniżenia kapitału w jednostce zależnej		-	-	-	-	-	(828)	(828)
Stan na dzień 31 marca 2022r.	284	195 657	-2 060	1 072	-	192 809	97 442	290 251

> 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 lokalnych podmiotów (rumuński i chorwacki rynek hostingu i domen, czeski rynek komunikacji SMS), jak i rozwój organiczny polskich spółek na zagranicznych rynkach. Rynki na których działa Grupa R22 charakteryzują się wysoką dynamiką wzrostu, wpływa na nie wiele wewnętrznych i zewnętrznych czynników, co w przyszłości może przełożyć się na sytuację finansową i rynkową Grupy. Wśród najważniejszych czynników i ryzyk mogących mieć wpływ na Grupę w perspektywie co najmniej jednego kwartału można wyróżnić:

- Skuteczność realizacji kolejnych akwizycji
- Wzrost lub spadek zaufania klientów oraz zmienność wskaźnika CHURN
- Uzależnienie od dostawców w segmencie CPaaS
- Uzależnienie od dostawców w segmencie Hostingu
- Utrzymanie i pozyskanie nowych pracowników. Zdolność do efektywnego alokowania kompetencji i wiedzy pracowników oraz ich motywowania
- Zmiany stóp procentowych
- Zapewnienie zgodności z RODO oraz innymi przepisami prawnymi
- Sytuacja na rynku e-commerce i m-commerce
- Pandemia SARS-CoV-2
- Potencjalne ataki hakerskie

- Skuteczność realizacji synergii operacyjnych, przychodowych i kosztowych wynikających z dotychczasowych akwizycji
- Szanse i ryzyka związane ze stosunkowo szybkimi zmianami technologicznymi i innowacjami na rynku IT
- Działania realizowane przez spółki konkurencyjne
- Sytuację ekonomiczną, gospodarczą i polityczną w Polsce, Rumunii, Chorwacji, Czechach oraz w krajach, w których Grupa będzie rozwijać swoją działalność
- Inflację i zmiany kursów walut państw, w których Grupa prowadzi działalność oraz realizuje rozliczenia (PLN, RON, HRK, CZK, USD, EUR)
- Wzrost lub spadek zapotrzebowania na usługi hostingu współdzielonego, hostingu dedykowanego, domeny internetowe oraz dodatkowe usługi im towarzyszące
- Wzrost lub spadek zapotrzebowania na usługi wielokanałowej, zautomatyzowanej komunikacji kanałami cyfrowymi

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

>Rachunek zysków i stratunderline

	Q1 2021	Q1 2022
Przychody ze sprzedaży	966	1 098
Zysk/strata na działalności operacyjnej	-768	- 1 167
Przychody finansowe netto	-666	- 1 457
Zysk/strata przed opodatkowaniem	- 1 434	- 2 624
Podatek dochodowy	163	102
Zysk/strata netto	-1 271	-2 522

>Czynniki wpływające na wyniki oraz sytuację finansowąunderline

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 31.03.2022 stanowią głównie pożyczki udzielone jednostkom zależnym w związku z refinansowaniem istniejącego zadłużenia Grupy kredytem konsorcjalnym.

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

>Aktywaunderline

	31.03.2021	31.03.2022
Aktywa trwałe, w tym m.in..	337 939	326 652
Inwestycje w jednostki zależne	253 139	278 137
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	30 266	30 266
Pożyczki udzielone	53 255	16 860
Aktywa obrotowe	3 164	9 190
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 958	139
Pozostałe aktywa	584	613
Aktywa ogółem	341 103	335 842

>Kapitał własny i zobowiązaniaunderline

	31.03.2021	31.03.2022
Kapitał własny, w tym m.in.	230 733	228 211
Kapitał z nadwyżki ceny emisyjnej nad wartością nominalną	209 270	209 270
Zyski zatrzymane	20 299	17 777
Zobowiązania długoterminowe, w tym m.in.	96 253	93 110
Zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji	95 946	92 864
Zobowiązania z tytułu leasingu	307	246
Zobowiązania krótkoterminowe	14 117	14 521
Zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji	12 885	12 926
Zobowiązania handlowe	556	919
Zobowiązania razem	110 370	107 631
Kapitał własny i zobowiązania razem	341 103	335 842

> Akcje i akcjonariat_

> Akcje i akcjonariat

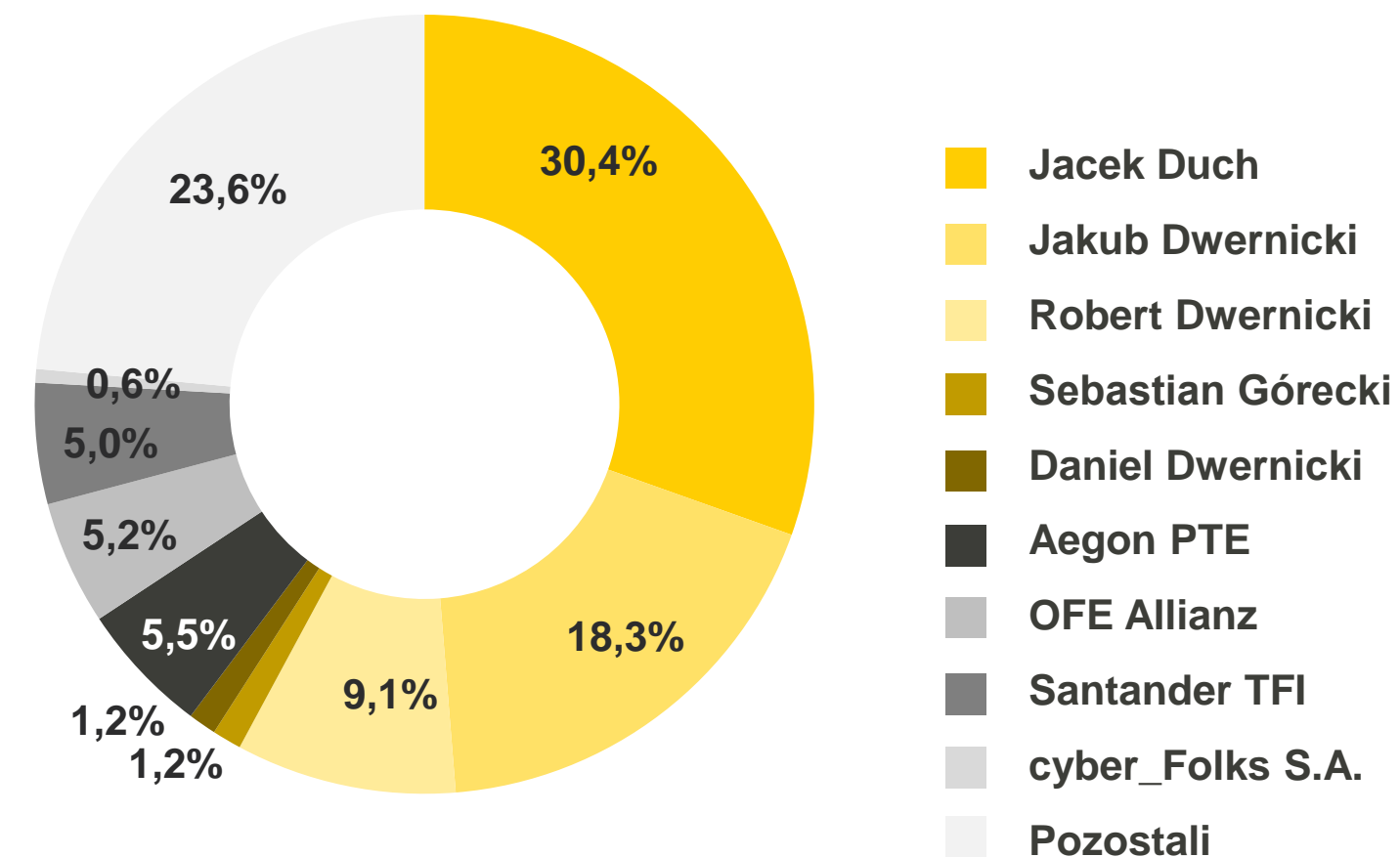
> Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym zgromadzeniu

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 2021 r. oraz na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu:

Akcjonariusz	31 marca 2022 r.		17 maja 2022 r.	
	Liczba akcji / głosów na WZ	udział akcji w kapitale zakładowym / głosach na WZ	Liczba akcji / głosów na WZ	Udział akcji w kapitale zakładowym / głosach na WZ
Porozumienie akcjonariuszy*, w tym:	8.541.150	60,23%	8.541.150	60,23%
<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>	1.296.857	9,15%	1.296.857	9,15%
<i>Sebastian Górecki</i>	171.642	1,21%	171.642	1,21%
<i>Daniel Dwernicki</i>	164 551	1,16%	164 551	1,16%
Aegon PTE	776 507	5,48%	776 507	5,48%
OFE Allianz Polska	730.535	5,15%	730.535	5,15%
Santander TFI	712.360	5,02%	712.360	5,02%
cyber_Folks S.A.	80.000	0,56%	80.000	0,56%
Pozostali akcjonariusze	3.339.448	23,55%	3.339.448	23,55%
Razem	14.180.000	100,00%	14.180.000	100,00%

> Struktura akcjonariatu na 31 marca 2022 r.



*Jacek Duch, Jakub Dwernicki, Robert Dwernicki, Sebastian Górecki oraz Daniel Dwernicki 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 zgromadzenia Spółki, w tym w rozumieniu art. 87 ust. 1 pkt 5) Ustawy o Ofercie Publicznej.

> Akcje i akcjonariat

> Skup akcji własnych

R22 (poprzez spółkę zależną cyber_Folks S.A.) posiada 80.000 akcji własnych.

> 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	31 marca 2022 r.	17 maja 2022 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	44.950	44.950

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

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

> Akcje i akcjonariat

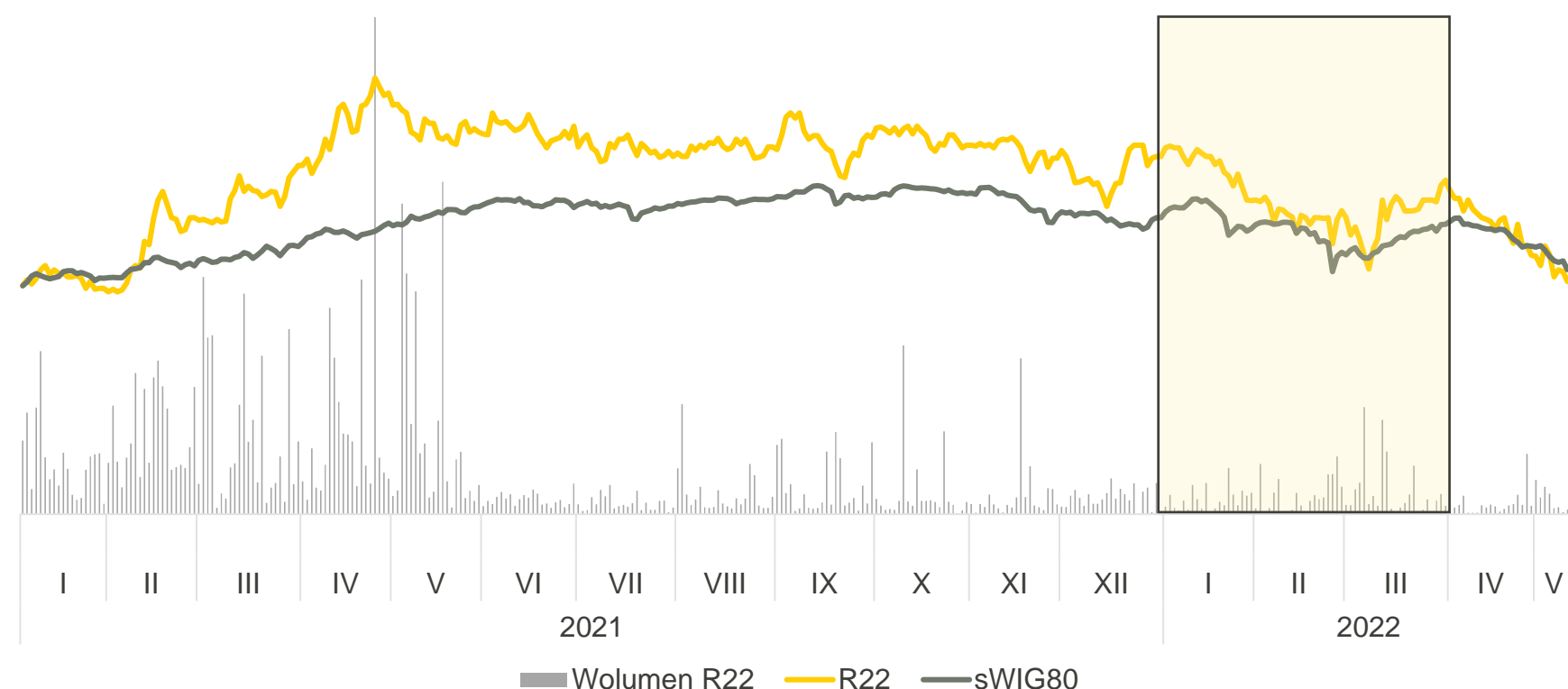
> R22 na GPW

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

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 marca 2022 r. notowania R22 były na poziomie o 5,29% niższym niż na początku stycznia 2022 r.

Notowania akcji R22 od początku 2020 r., 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

9 maja 2022 r. Zarząd R22 podjął uchwałę w sprawie przedstawienia Radzie Nadzorczej oraz Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu wniosków i rekomendacji w sprawie podziału zysku netto za 2021 r. Zarząd proponuje, aby zysk netto w wysokości 20.008.100,95 zł przeznaczyć w całości na kapitał zapasowy. Rada Nadzorcza w uchwale z 9 maja 2022 r. pozytywnie zaopiniowała w/w rekomendację Zarządu.

Jednocześnie Zarząd podjął uchwałę dotyczącą rekomendowania ZWZ uchwalenia skupu akcji własnych. Zgodnie z uchwałą Zarząd zwoła ZWZ, któremu przedstawi projekt uchwały upoważniającej Zarząd do przeprowadzenia skupu akcji własnych. Propozycja Zarządu Spółki przewiduje przeznaczenie kwoty 14.300.000 zł na skup do 260.000 akcji własnych, po cenie nie wyższej niż 54,00 zł za jedną akcję. Skup akcji miałby potrwać od dnia podjęcia uchwały przez ZWZ do 30 czerwca 2022 r. Skup zostałby przeprowadzony w drodze publicznego zaproszenia lub zaproszeń do składania ofert sprzedaży przez wszystkich akcjonariuszy Spółki. Powyższa propozycja Zarządu stanowi odstępstwo od polityki dywidendowej. W ocenie Zarządu skup akcji własnych uzasadniony jest bieżącą sytuacją rynkową i poziomem kursu akcji Spółki.

Ostateczną decyzję dotyczącą podziału zysku netto Spółki za 2021 r., jak i uchwalenia skupu akcji własnych podejmie ZWZ.

>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. Wiceprezes cyber_Folks 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.

>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

Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

Informatyk pracujący aktualnie w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Wcześniej pracował na 3 uczelniach w Polsce – Politechnice Poznańskiej, gdzie pełnił m.in. funkcję wicedyrektora Instytutu informatyki, we Francusko-Polskiej Wyższej Szkole Nowych Technik Informatyczno-Komunikacyjnych, gdzie pełnił funkcję Prorektora ds. Nauki, i Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, gdzie pełnił m.in. funkcję kierownika Katedry Technologii Informatycznych. Ponadto pracował na 6 uniwersytetach we Francji i Włoszech i był profesorem wizytującym na Uniwersytecie Narodów Zjednoczonych w Macao i Portugalii. Był kierownikiem ponad 80 projektów badawczych i przemysłowych, głównym organizatorem 60 konferencji naukowych, członkiem komitetów programowych 350 konferencji. Jest autorem ponad 200 publikacji naukowych. Jego aktywność zawodowa obejmuje doradztwo, członkostwo w organizacjach zawodowych, radach redakcyjnych czasopism naukowych, grup eksperckich, komitetach, radach i stowarzyszeniach. Wypromował 18 doktorów, z których 6 uzyskało następnie habilitację, a 2 tytuł profesora. Jest laureatem 40 nagród za osiągnięcia w pracy naukowej i dydaktycznej. Na jego wykłady w języku polskim, angielskim i francuskim uczęszczało około 20.000 studentów. Aktualnie specjalizuje się w tematyce technologii e-biznesu, e-administracji, gospodarce i społeczeństwie cyfrowym i przemyśle 4.0.

>Magdalena Dwernicka

Członek Rady Nadzorczej

W 2002 roku ukończyła Akademię Rolniczą w Poznaniu, w 2003 r. i 2004 r. ukończyła odpowiednio Studium Marketingowego zarządzania Przedsiębiorstwem oraz Studium Zarządzania Zasobami Ludzkimi na Akademii Rozwoju Gospodarczego. W latach 2003 – 2004 uczestniczyła w cyklu szkoleń z zakresu wdrażania, realizacji i rozliczania projektów realizowanych w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego organizowanych przez PARP.

Pracowała w latach 2007-2012 jako specjalista ds. PR w Telepuls „Spider” Sp. z o.o. S.K.A. z siedzibą w Poznaniu, w latach 2012 – 2017 jako Ogicom „Spider” Sp. z o.o. S.K.A. (obecnie cyber_Folks S.A.) z siedzibą w Poznaniu jako Specjalista ds. Projektów Unijnych.

> Rada Nadzorcza

> Kamil Pałyska

Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

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

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

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

> Zmiany w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej

W I 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 Spółki 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 zawartą 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 31 marca 2022 r. w Grupie, w przeliczeniu na pełne etaty, były zatrudnione 453 osób. W trakcie I kwartału 2022 r. średnie zatrudnienie wyniosło 449 osób.

>Poręczenia 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 21).

>Prognoza finansowa

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych.

>Istotne umowy

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

>Zwyczajne Walne Zgromadzenie

Zarząd R22 zwołał na dzień 6 czerwca 2022 r., na godzinę 11:00 Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki, które odbędzie się w siedzibie Spółki tj. w Poznaniu 60-829 przy ulicy Roosevelta 22, 14 piętro (biurowiec Bałtyk).

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 I kwartał 2022 r. zakończony 31 marca 2022 r.:
17 maja 2022 r.

Data publikacji Raportu kwartalnego Grupy R22 za I kwartał 2022 r. zakończony 31 marca 2022 r.:
17 maja 2022 r.



cyber

Folks™

> **Jakub Dwernicki**

Prezes Zarządu

> **Robert Stasik**

Wiceprezes Zarządu