



Q1 2023 Raport kwartalny Grupy R22

za I kwartał 2023 roku
zakończony 31 marca 2023 r.

wtorek, 23 maja 2023





Szanowni Akcjonariusze, Pracownicy, Partnerzy,

po raz kolejny możemy pochwalić się bardzo dobrymi wynikami. W I kwartale 2023 r przychody ze sprzedaży wzrosły o 32% do 110,5 mln PLN. Wynik EBITDA wzrósł aż o 48% i wyniósł 31,6 mln PLN, natomiast zysk netto wzrósł do 14,1 mln PLN +43% r/r).

Bardzo dobre wyniki Grupy R22 stanowią kontynuację dotychczasowej trajektorii wzrostu działalności operacyjnej i osiągniętych wyników. Ubiegłoroczne rekordowe wyniki pozwoliły nam zarekomendować **wypłatę rekordowej dywidendy w wysokości 0,93 PLN na jedną akcję.** Łączna wartość dywidendy może wynieść 13,19 mln PLN. Ostateczną decyzję w sprawie dywidendy podejmą Akcjonariusze podczas Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zwołanego na 26 czerwca 2023 r.

Podczas tego Walnego Zgromadzenia, **Akcjonariusze zdecydują również o połączeniu R22 S.A. z cyber_Folks S.A. Celem tego kroku jest przede wszystkim uproszczenie struktury Grupy oraz komunikacji zewnętrznej obu podmiotów dla klientów i inwestorów.** cyber_Folks jest dziś bardziej rozpoznawalną marką na rynku klienckim, R22 jest z kolei popularniejsza na rynku inwestycyjnym. Naszym celem jest uproszczenie struktury Grupy i stworzenie podmiotu kompleksowego – atrakcyjnego zarówno dla klientów, jak również dla inwestorów. W mojej ocenie synergia tych dwóch silnych marek złączonych w jedną spółkę sprawi, że zyskamy jeszcze więcej odbiorców i będziemy mocniej widoczni na rynku kapitałowym. Dziś wiele działań, prowadzonych pod marką cyber_Folks, która ma już 250 tys. klientów, nie przekłada się na postrzegania R22, chcemy to zmienić.

Dynamiczny wzrost zarówno minionego, jak i nadchodzących kwartałów, to przede wszystkim wzrosty organiczne dwóch głównych segmentów: cyber_Folks i CPaaS. Zysk EBITDA segmentu cyber_Folks wzrósł czysto organicznie o ponad 23% r/r i wyniósł blisko 15 mln zł. Jednocześnie bardzo mocno inwestujemy w rozwój technologiczny i poszerzanie oferty dla istniejącej bazy ponad 250 tys. klientów cyber_Folks. W szczególności poszerzamy ofertę dla sektora e-commerce, zarówno poprzez sztandarowy projekt _Stores, stanowiący narzędzie do kreacji i prowadzenia sklepu internetowego, który w kwietniu zadebiutował w pełnej wersji, jak i poprzez spółkę Sellintegro, której sprzedaż w modelu SaaS uległa podwojeniu w ujęciu r/r.

Aktywnie wykorzystujemy również rozwój technologii i rozwiązań związanych ze sztuczną inteligencją, wprowadzając do naszej oferty nowe funkcjonalności oraz poprawiając jakość i szybkość obsługi klientów. W I kwartale br. cyber_Folks uruchomił prawdopodobnie pierwszy w Europie kreator nazw domen oparty właśnie o AI. Statystyki pokazują, że aż 37% zamówionych domen zostało odpowiedzianych przez AI.

Oprócz rozwoju produktowego, **Grupa mocno koncentruje się na rozwoju międzynarodowym,** zwiększając globalny zasięg i dywersyfikację klientów. W szczególności widać to w wynikach i dynamikach segmentu CPaaS, którego EBITDA w Q1 2023 wyniosła blisko 18 mln zł, co oznacza ponad 70% wzrost r/r. Tak wysoka dynamika to w dużej mierze zasługa wzrostu sprzedaży na rynkach globalnych pod marką MailerLite, która to marka pozyskała w samym tylko marcu br. ponad 4 tys. nowych klientów.

Ekspansję zagraniczną Grupy wspiera również bardzo silnie Profitroom, którego sprzedaż zagraniczna wzrosła w Q1 2023 o ponad 70% r/r, osiągając wartość blisko 5 mln PLN i napędzając wzrosty całej spółki, której przychody w I kwartale wyniosły 15,1 mln PLN (+43% r/r), a zysk EBITDA 3,3 mln PLN (+361% r/r).

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

Z poważaniem,

Jakub Dwernicki

Prezes Zarządu

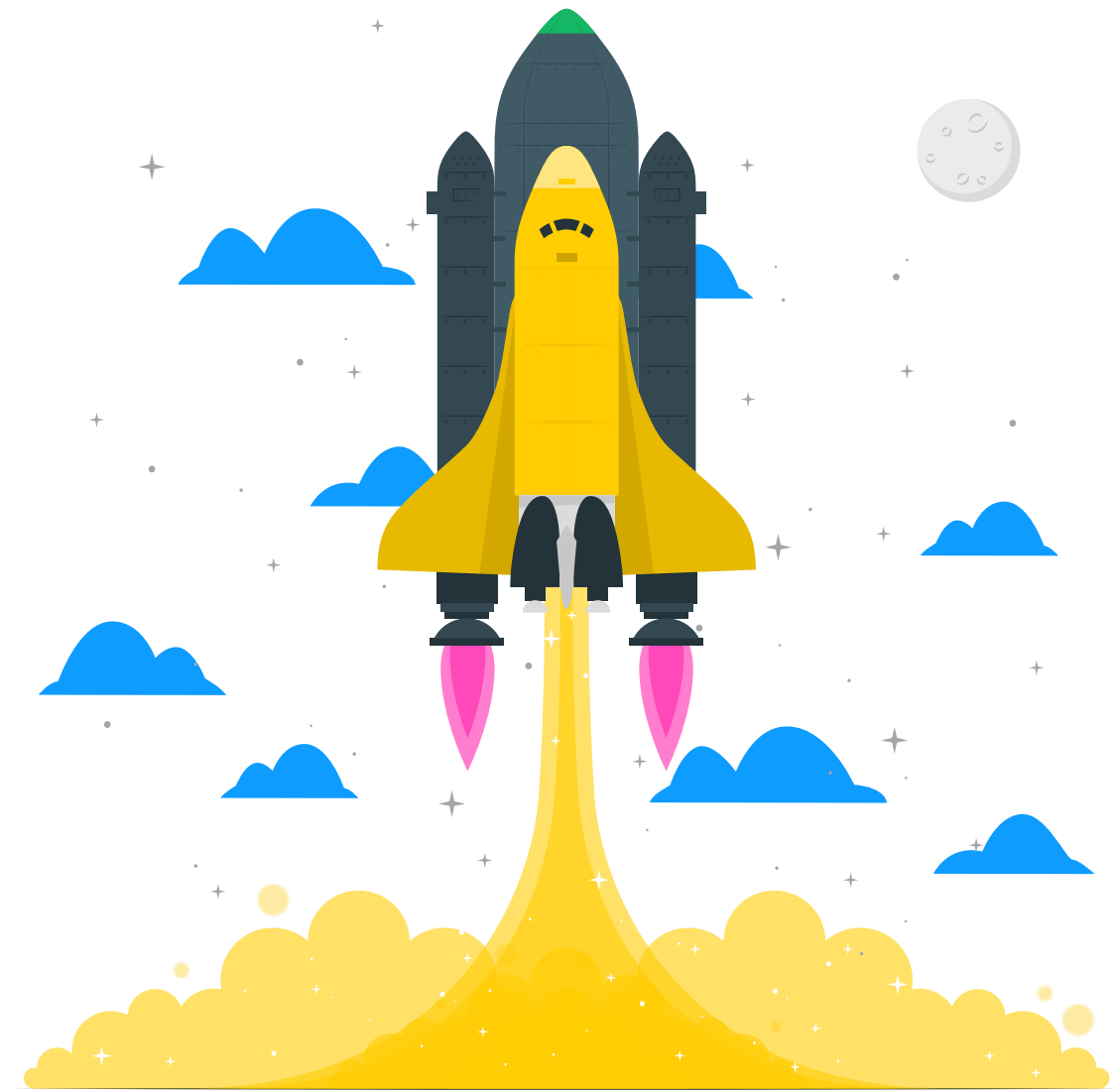


Spis Treści:

- 4** Informacje o Grupie R22
- 13** Rynek
- 17** Dynamika wzrostu Grupy R22
- 25** Kluczowe wydarzenia w rozwoju Grupy R22 w 2022 r.
- 37** Wydarzenia 2022 r.
- 40** Wybrane wyniki finansowe
- 46** Omówienie segmentów biznesowych
- 65** Perspektywy rozwoju
- 69** Szczegółowe wyniki finansowe
- 77** Akcje i akcjonariat
- 81** Zarząd i Rada Nadzorcza
- 85** Inne Informacje

Misja R22:

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



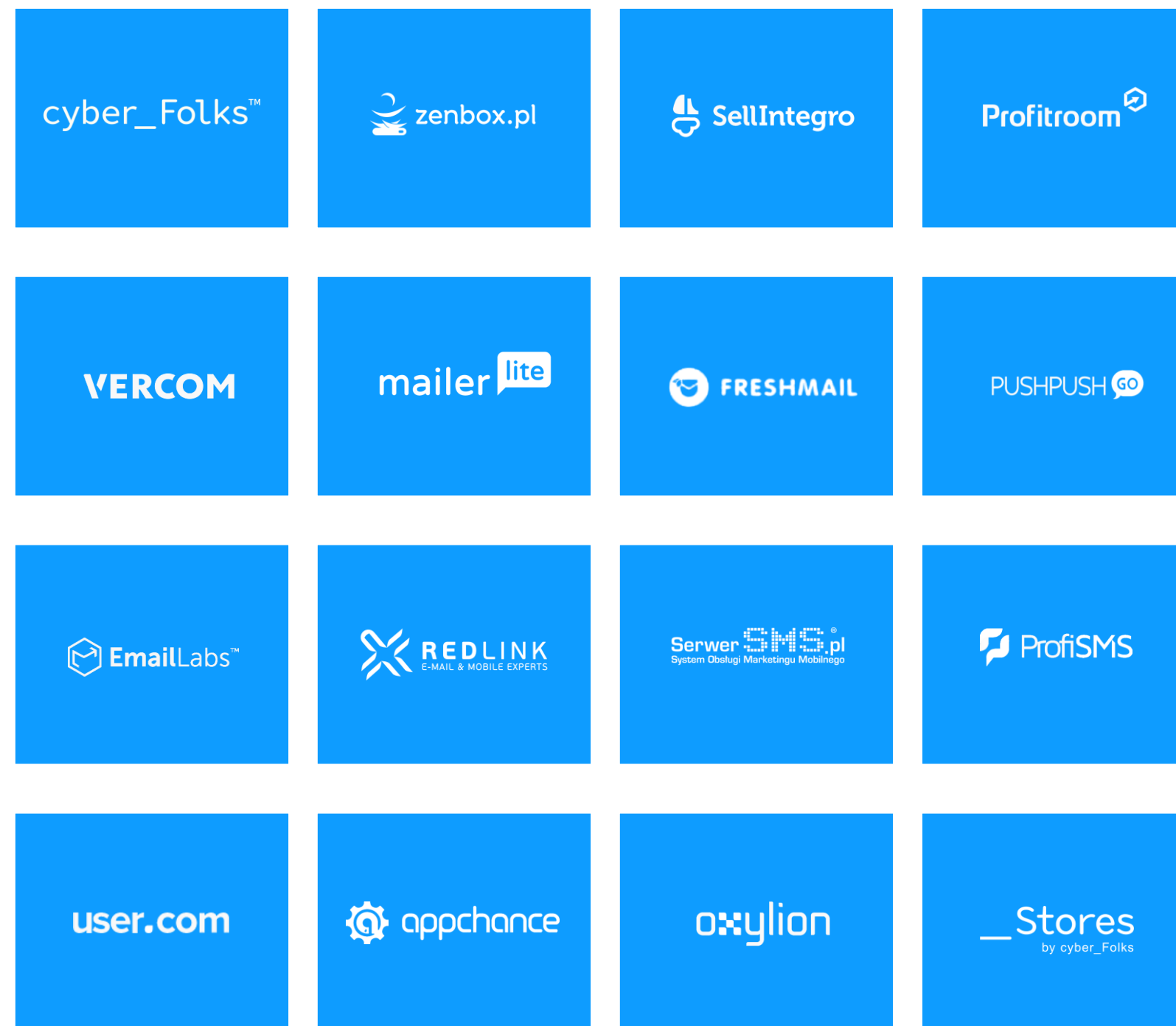
O nas:

W 1999 roku stworzyliśmy jedną z pierwszych firm hostingowych w Polsce. Od tego czasu przeskalowaliśmy naszą działalność na nowe sektory i rynki, zyskując zaufanie >340 tys. klientów oraz generując >410 mln PLN przychodów rocznie.

Dzisiaj jesteśmy grupą dynamicznie rozwijających się spółek technologicznych dążących do **wspierania małych, średnich i dużych przedsiębiorstw** w ich obecności w Internecie, automatyzacji procesów biznesowych, komunikacji, marketingu i sprzedaży.

Nasze portfolio koncentruje się na **skalowalnych produktach** oferowanych w **modelu abonamentowym**.

Dostarczamy produkty w ramach całego łańcucha wartości – od tworzenia własnych rozwiązań, przez ich utrzymanie od strony technologicznej, po kompleksową sprzedaż i obsługę klienta.



*R22 wybrane marki

Zespół: >1000 profesjonalistów w >30 lokalizacjach



Ionut Arton

co-CEO
cyber_Folks Romania



Adrian Chiruta

co-CEO
cyber_Folks Romania



Jacek Duch

Przewodniczący
Rady Nadzorczej R22



Jakub Dwernicki

Założyciel & CEO
R22 & cyber_Folks



Katarzyna Garbaciak

Dyrektor Zarządzający
Email Labs



Krzysztof Grzęda

Założyciel & CEO
Profitroom



Anna Harris

Chief Growth Officer
Profitroom



Katarzyna Juszkiewicz

Dyrektor Zarządzający
cyber_Folks



Piotr Karwatka

Doradca Zarządu
R22



Tomasz Karwatka

Doradca Zarządu
R22



Konrad Kowalski

CFO
cyber_Folks



Petra Krajacic

CEO
cyber_Folks Croatia



Marek Kohut

CEO
Profi SMS



Karolina Latos

COO
FreshMail



Adam Lewkowicz

Założyciel & CTO
Vercom



Dawid Mędrak

Założyciel & CEO
PushPushGo



Ilma Nausedaite

Założyciel & COO
MailerLite



Artur Pajkert

Head of Marketing
cyber_Folks



Tomasz Pakulski

COO
Vercom



Natalia Pawlak

Chief Product Officer
Vercom



Paweł Pindera

Założyciel & CEO
Sellintegro



Ignas Rubezius

Założyciel & CEO
MailerLite



Marika Rybarczyk

Dyrektor Zarządzający
Oxylion



Paweł Sala

Założyciel & CEO
FreshMail



Indre Sizovaite

Head of Marketing
MailerLite



Robert Stasik

VP & CFO
R22



Łukasz Szałaśnik

CFO
Vercom



Krzysztof Szyszka

Założyciel & CEO
Vercom



Grzegorz Warzecha

Założyciel & CEO
User.com

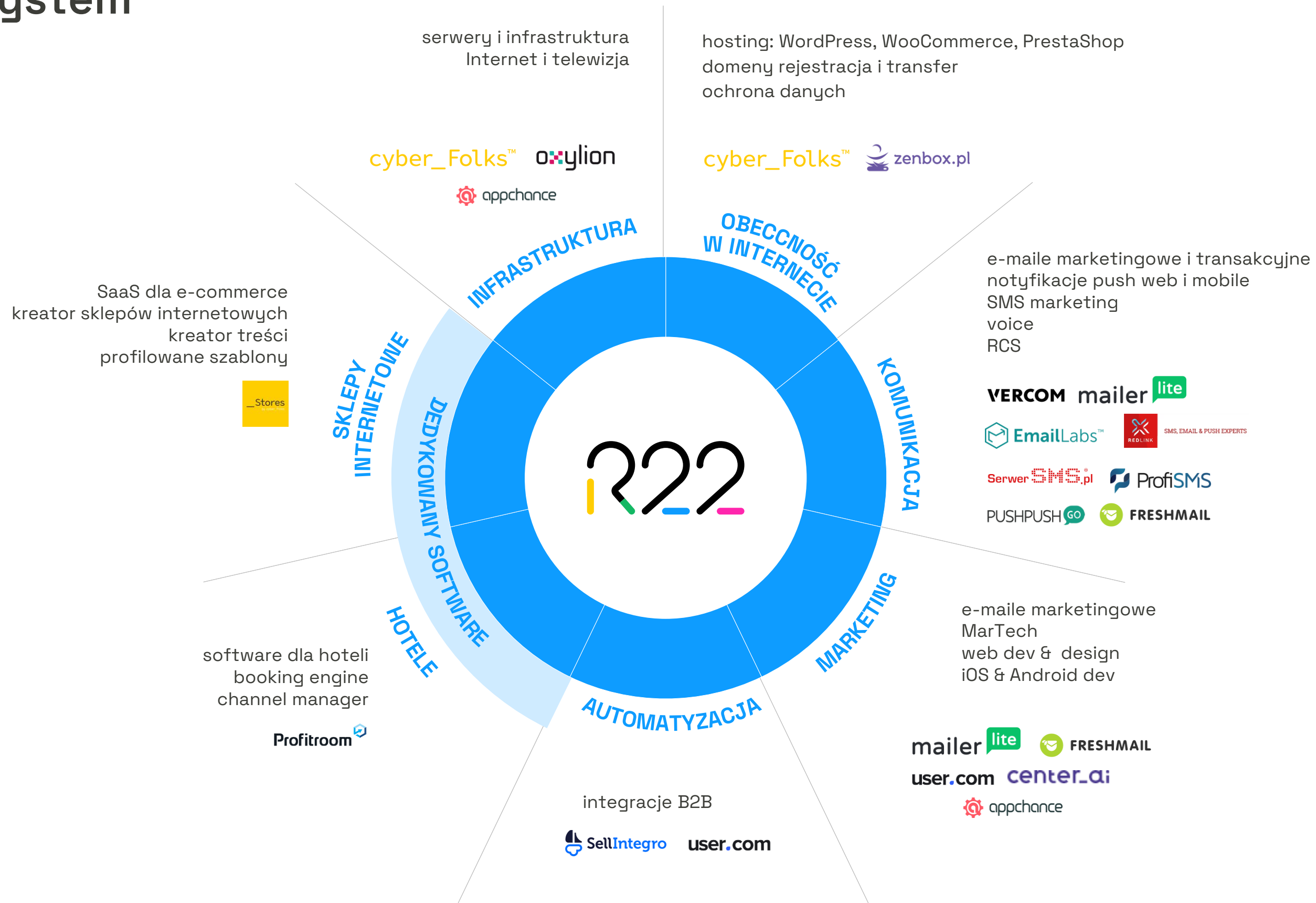


Miłosz Wójcik

Założyciel
Appchance / Center.ai

*sylwetki kluczowych członków zespołu R22 w kolejności alfabetycznej

360° Ekosystem



*R22 wybrane marki



Customer Journey

Dostarczamy wysokiej jakości produkty używane w codziennym życiu



Customer Journey:

Hosting

Zbuduj swoją obecność w Internecie:

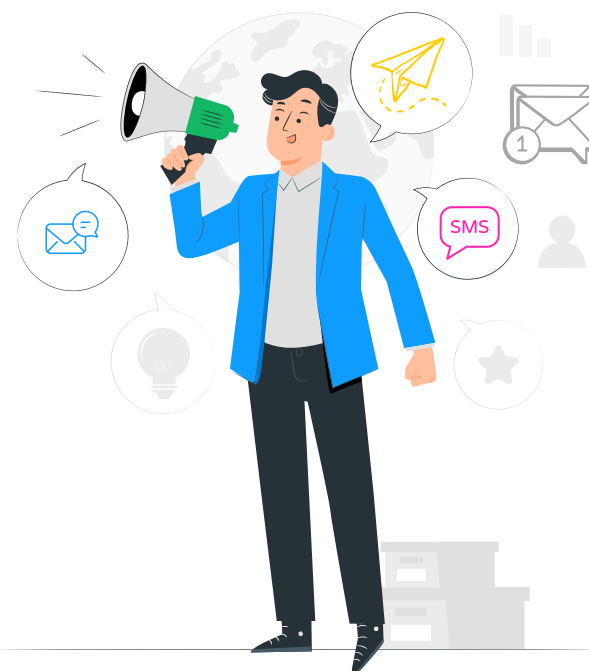
- rejestracja domen
- hosting WordPress, WooCommerce, PrestaShop
- narzędzia dla sklepów internetowych
- ochrona danych
- serwery i infrastruktura



CPaaS

Prowadź komunikację z klientami poprzez narzędzia omnichannel:

- e-maile marketingowe i transakcyjne
- notyfikacje SMS
- notyfikacje push web i mobile
- voice
- RCS



SaaS

Automatyzuj procesy biznesowe:

- integracje B2B
- integracje e-commerce
- dedykowane rozwiązania software (sklepy internetowe oraz hotele)



Kluczowe informacje: Satysfakcja klienta jako główny czynnik rentownego wzrostu



Globalna
dywersyfikacja

>340 tys.

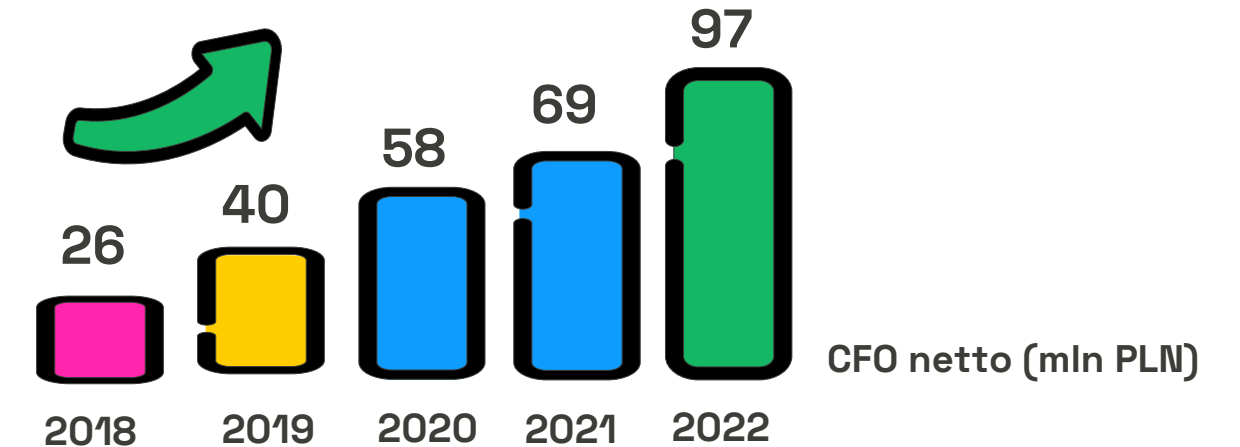
Oferujemy rozwiązania dla małych, średnich i dużych klientów biznesowych reprezentujących szeroki wachlarz sektorów i rynków.



Wysoka jakość usług &
Lojalność klientów

x2 powyżej średniej rynkowej

Wyjątkowo wysoki stosunek jakości do ceny daje nam najwyższe oceny klientów w branży, potwierdzone wynikiem NPS na poziomie >70⁽²⁾ oraz średnim czasem odpowiedzi na zgłoszenia do obsługi klienta <10 minut.

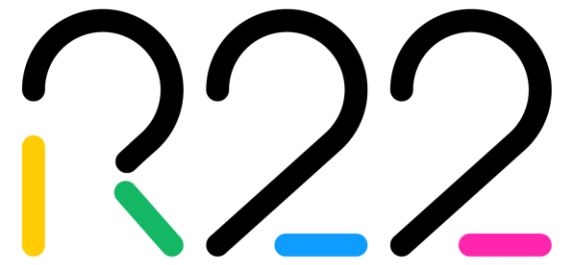


Stabilne i rosnące
przepływy pieniężne

~40% CAGR

Wysoka konwersja EBITDA na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej (ponad 100% w Q1 2023) zapewnia bezpieczeństwo naszej działalności.

Źródła: (1) Retently - B2B Software & SaaS Industry średni NPS: 40, Hosting & Cloud Industry średni NPS: 25, (2) NPS wybranych marek R22.



Nasze doświadczenie

Ponad 20 lat budowania
biznesów cyfrowych

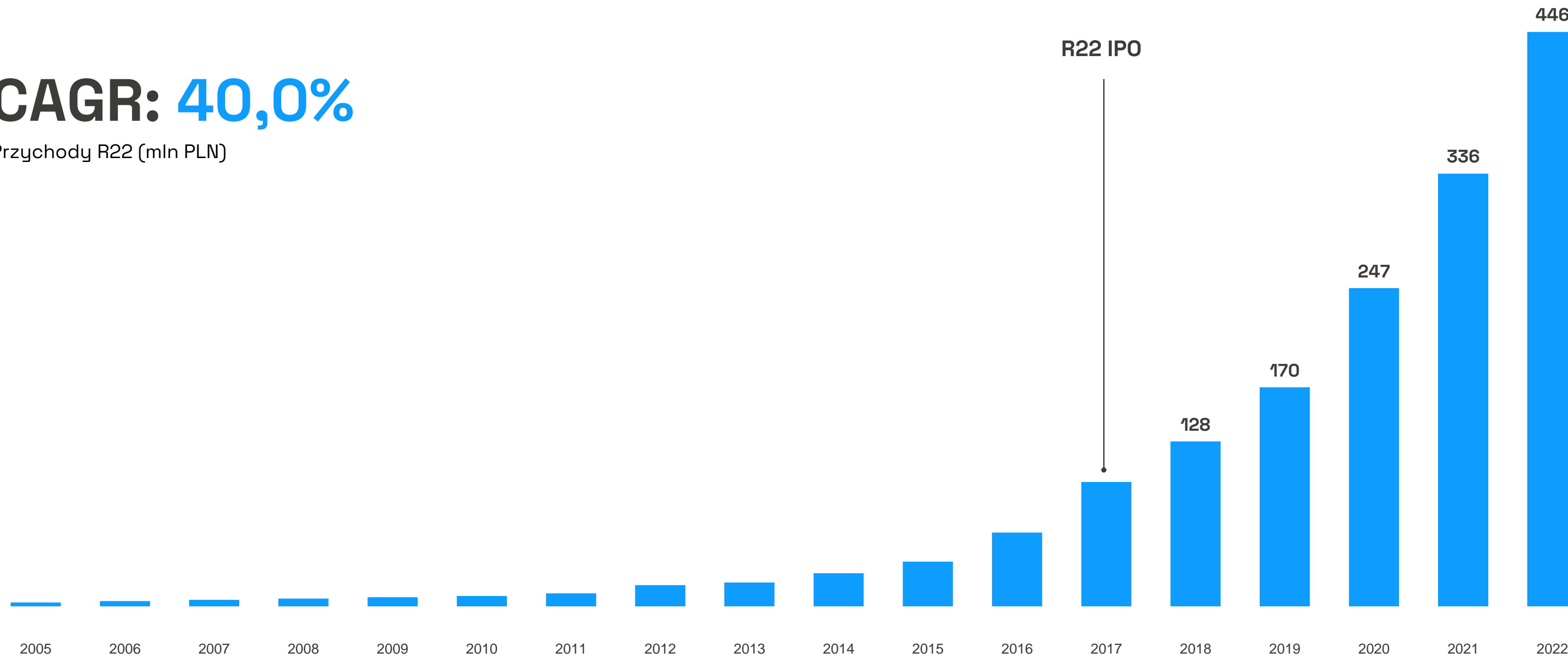




Ponadprzeciętny wzrost poprzez łączenie przejęć ze wzrostem organicznym

CAGR: 40,0%

Przychody R22 (mln PLN)



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

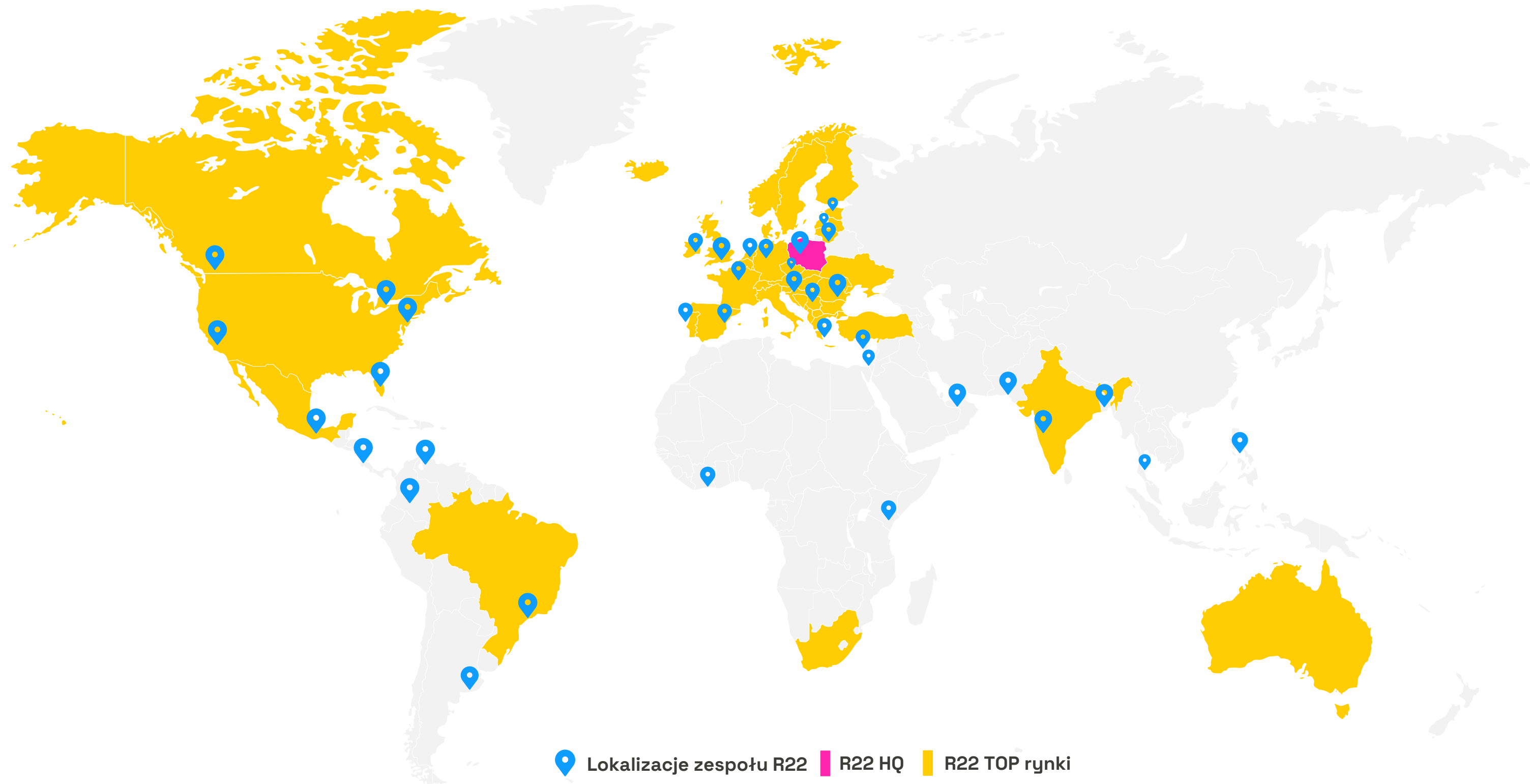


Rynek

Od firmy lokalnej do
globalnego gracza



Rynki: Ekspansja na >100 rynków

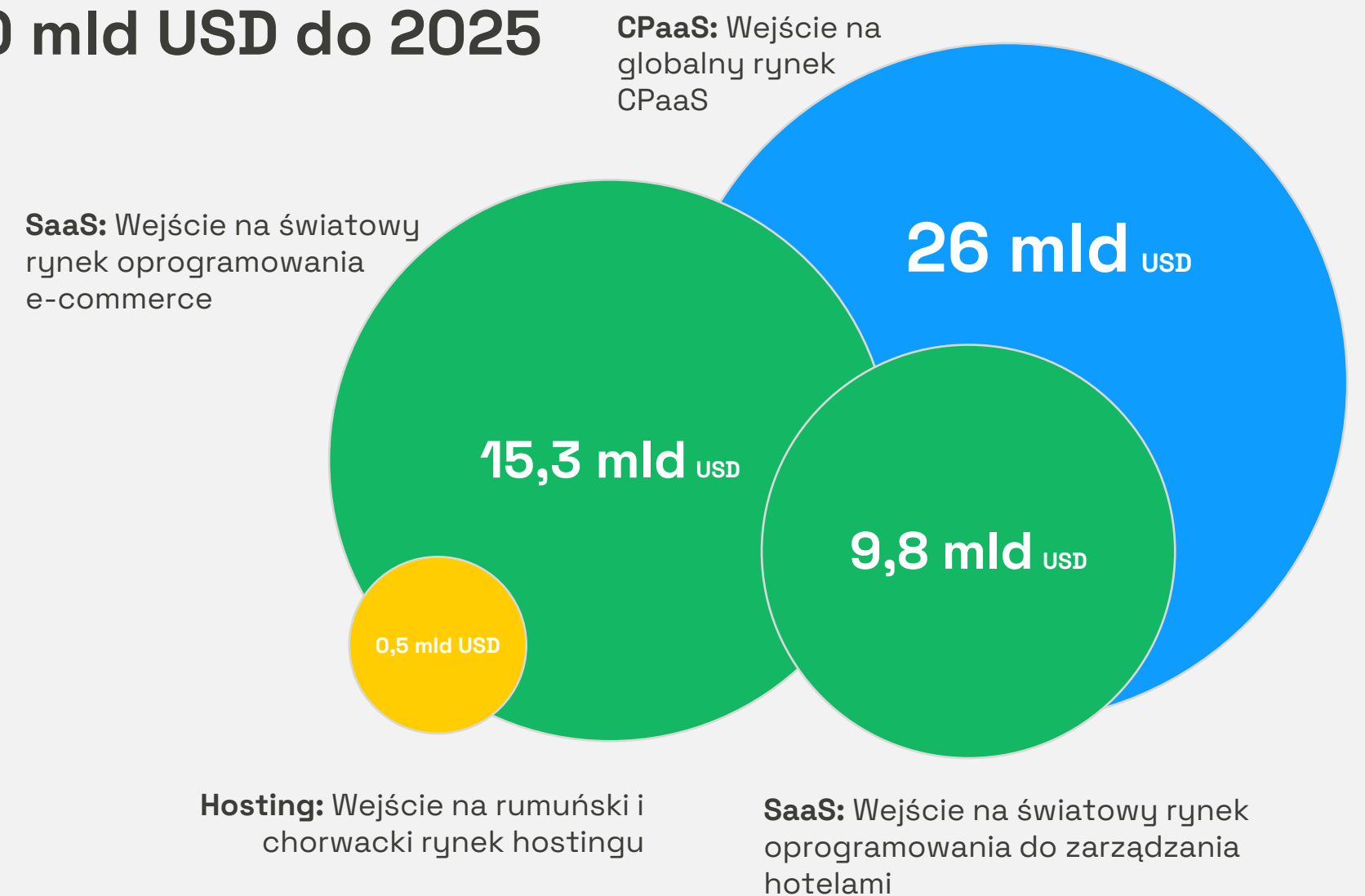


Rynek: x50 wzrost rynku docelowego poprzez ekspansję produktową i geograficzną

Cel: Utrzymanie wzrostu poprzez:

- **Ekspansję produktową:** Wykorzystanie nowych możliwości w segmencie SaaS poprzez rozszerzenie portfela produktów w celu kreowania dodatkowej wartości poprzez dopasowanie do konkretnych potrzeb klientów.
- **Ekspansję segmentową:** Zwiększenie bazy klientów poprzez ekspansję na nowe segmenty zróżnicowane pod względem wielkości, branż i lokalizacji klientów.
- **Ekspansję globalną:** Wykorzystanie synergii wynikających z przejęcia MailerLite, z koncentracją na globalnych możliwościach cross-sellingu i up-sellingu.

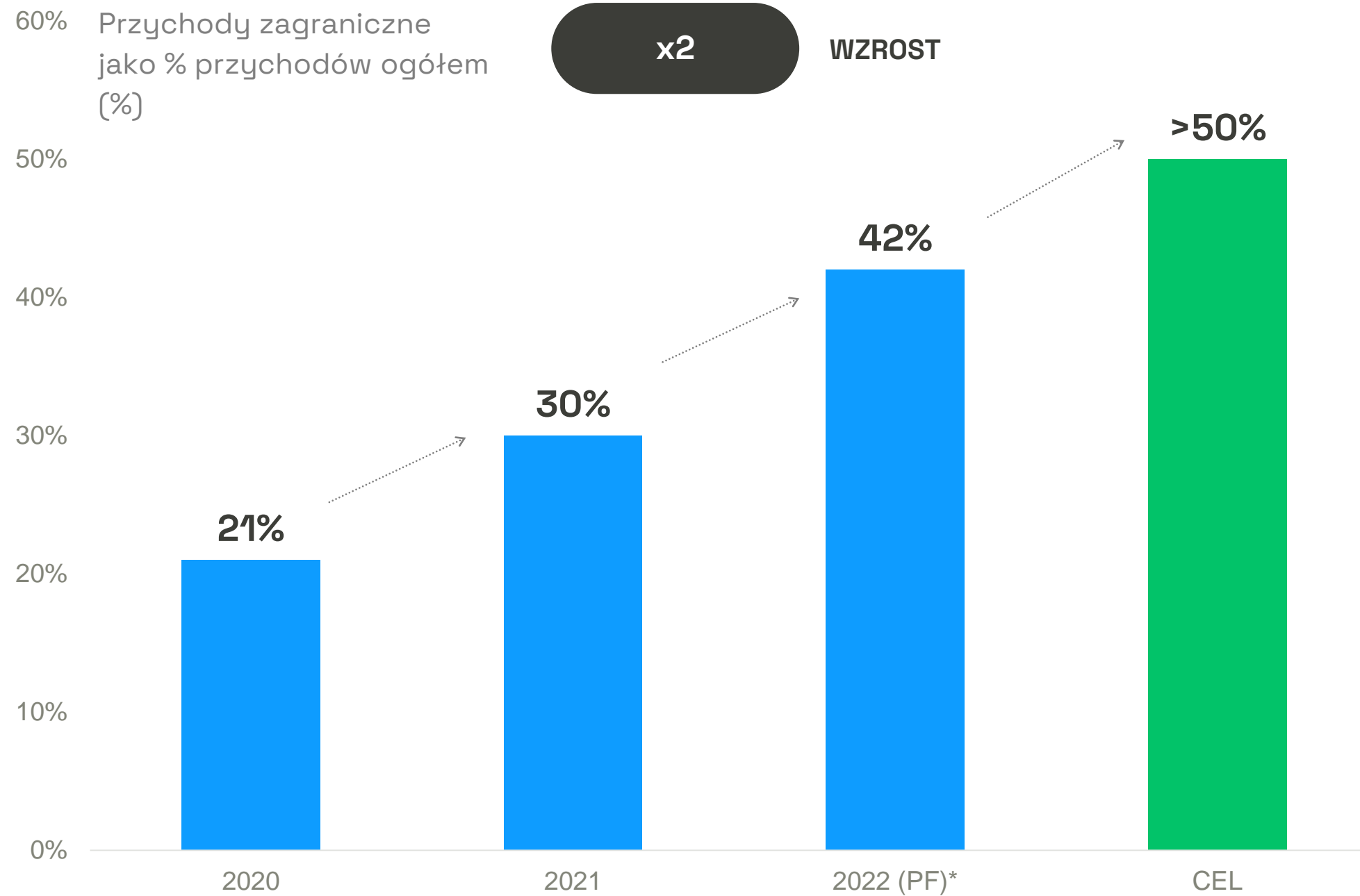
Wartość Rynku: 50 mld USD do 2025



Informacje dla wybranych segmentów

Źródła: Hosting - estymacja własna na podstawie informacji wewnętrznych oraz informacji nt. wartości przychodów na podstawie Statista: "data processing, hosting and related activities", SaaS: Hotel Management Software - Research and Markets: „Hotel Property Management Software Market Research Report”, SaaS: E-commerce Software - Grand View Research: „E-commerce Software Market Size, Share& Trends Analysis Report”, CPaaS - Statista.

R22 zyskuje klientów na całym świecie



*z uwzględnieniem wyników MailerLite za okres 12 miesięcy (2022 r.)

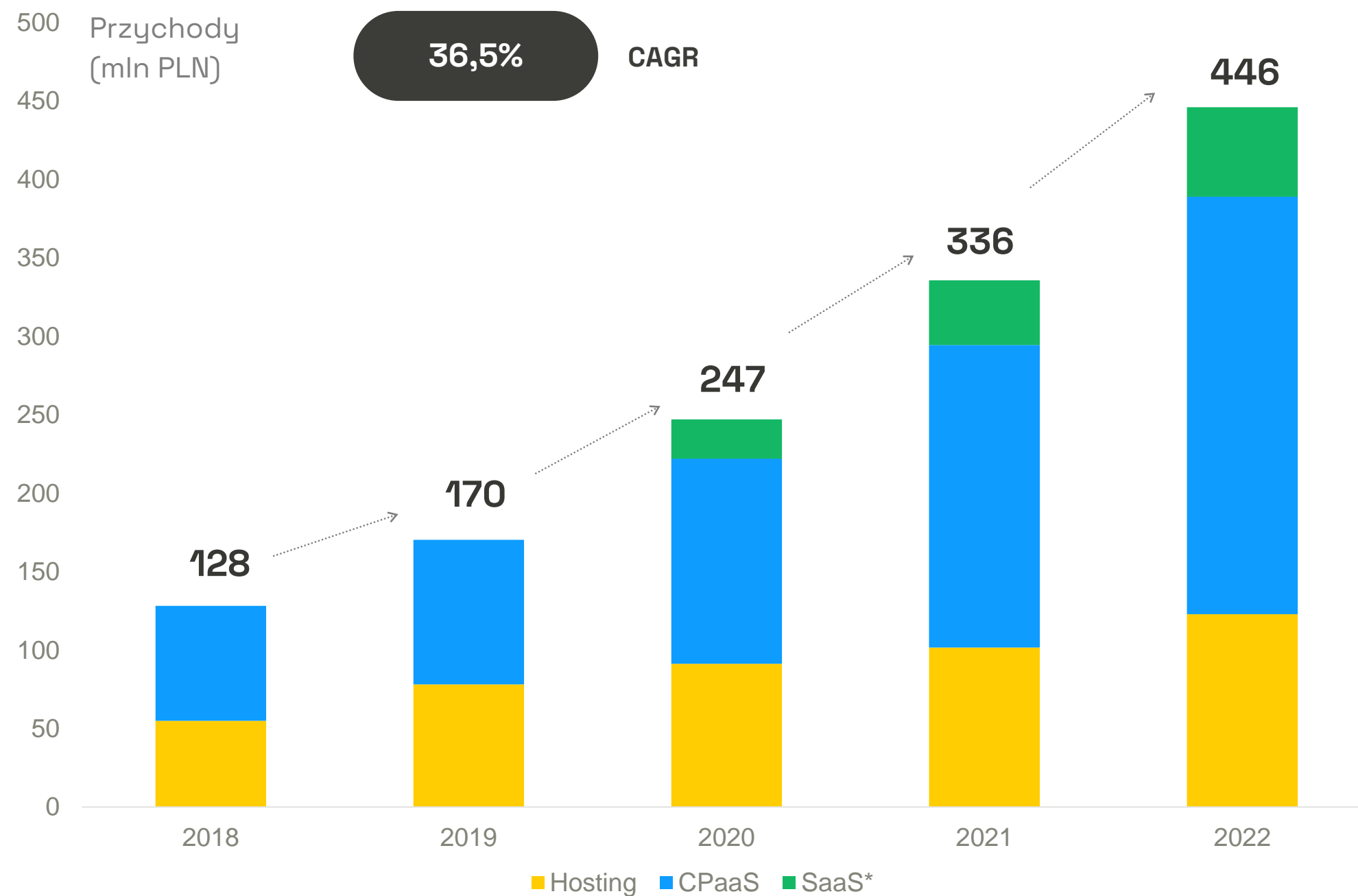


Dynamika Wzrostu

Skuteczne przekształcenie
strategii w wyniki finansowe



Przychody: Przyspieszone tempo wzrostu przy wysoce zdywersyfikowanej strukturze przychodów

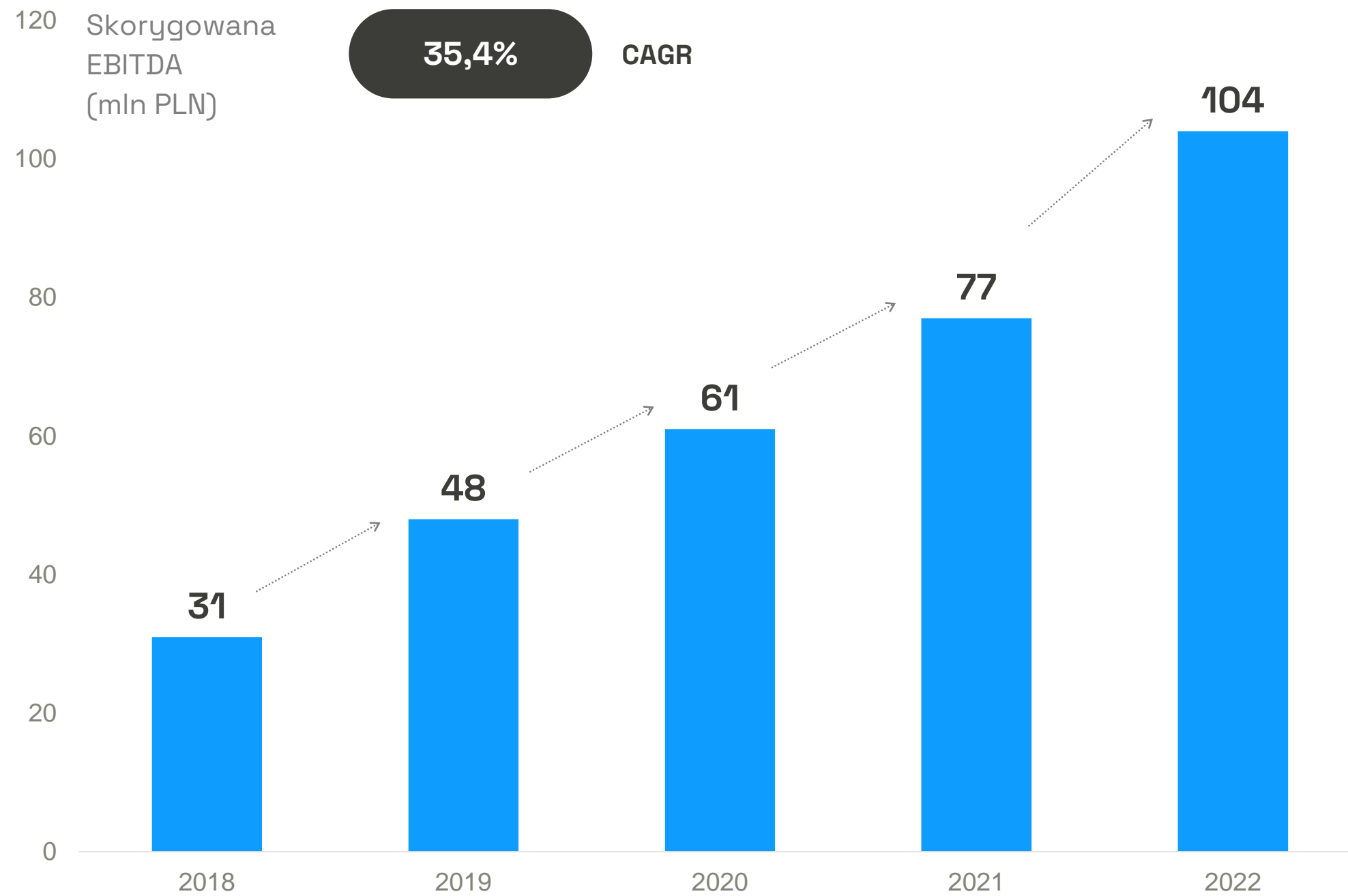


*segment SaaS: Dane segmentu obejmują również wyniki finansowe Profitroom i SellIntegro, które konsolidowane są jedynie przez udział Grupy w wyniku netto (brak konsolidacji na poziomie przychodów i EBITDA). Grupa R22 posiada opcję przejęcia pakietu kontrolnego w obu spółkach.

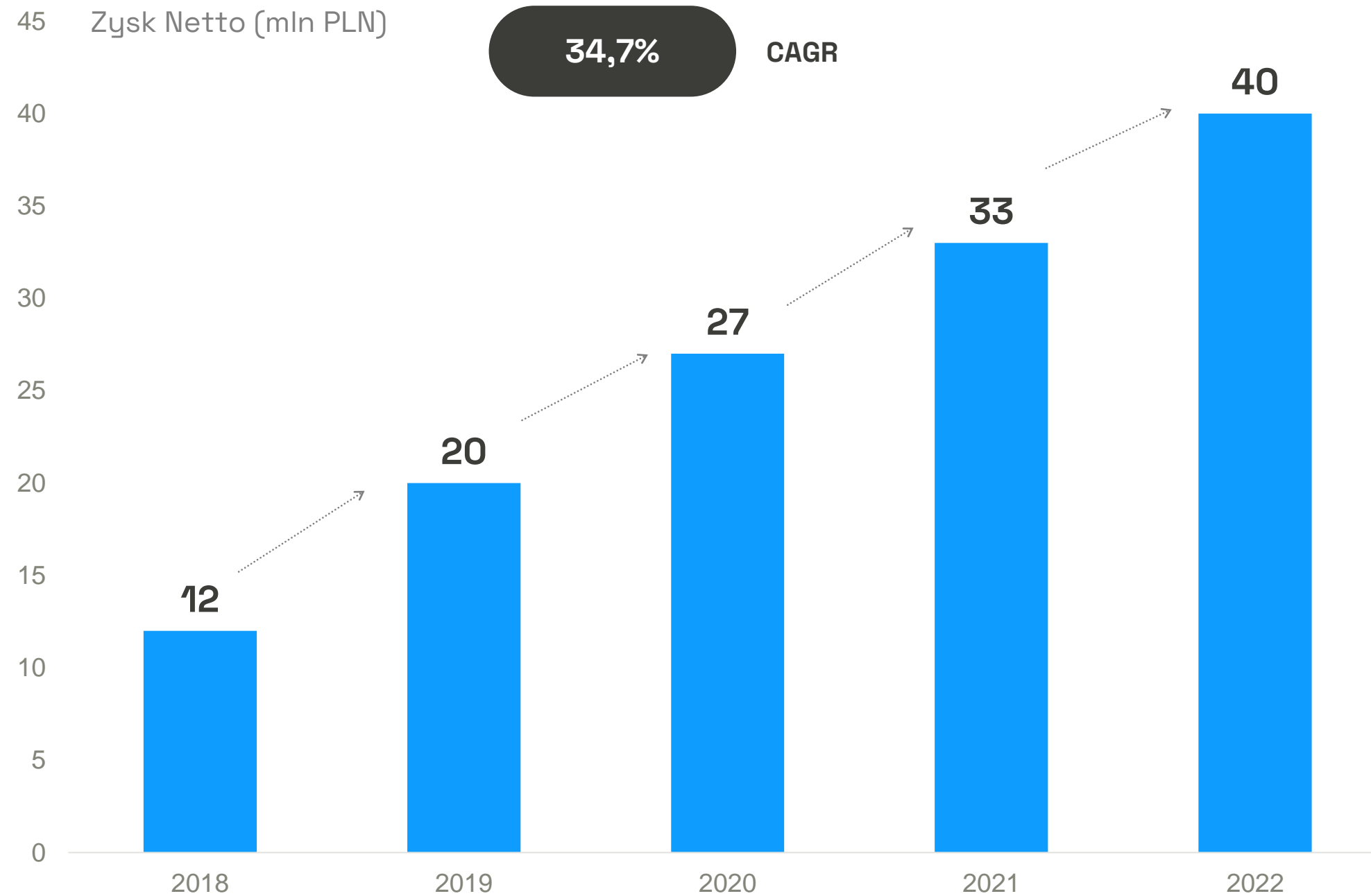
*segment Telekomunikacja: od dnia 14 czerwca 2022 r. spółka Oxyllion S.A. jest przyporządkowana do segmentu CPaaS



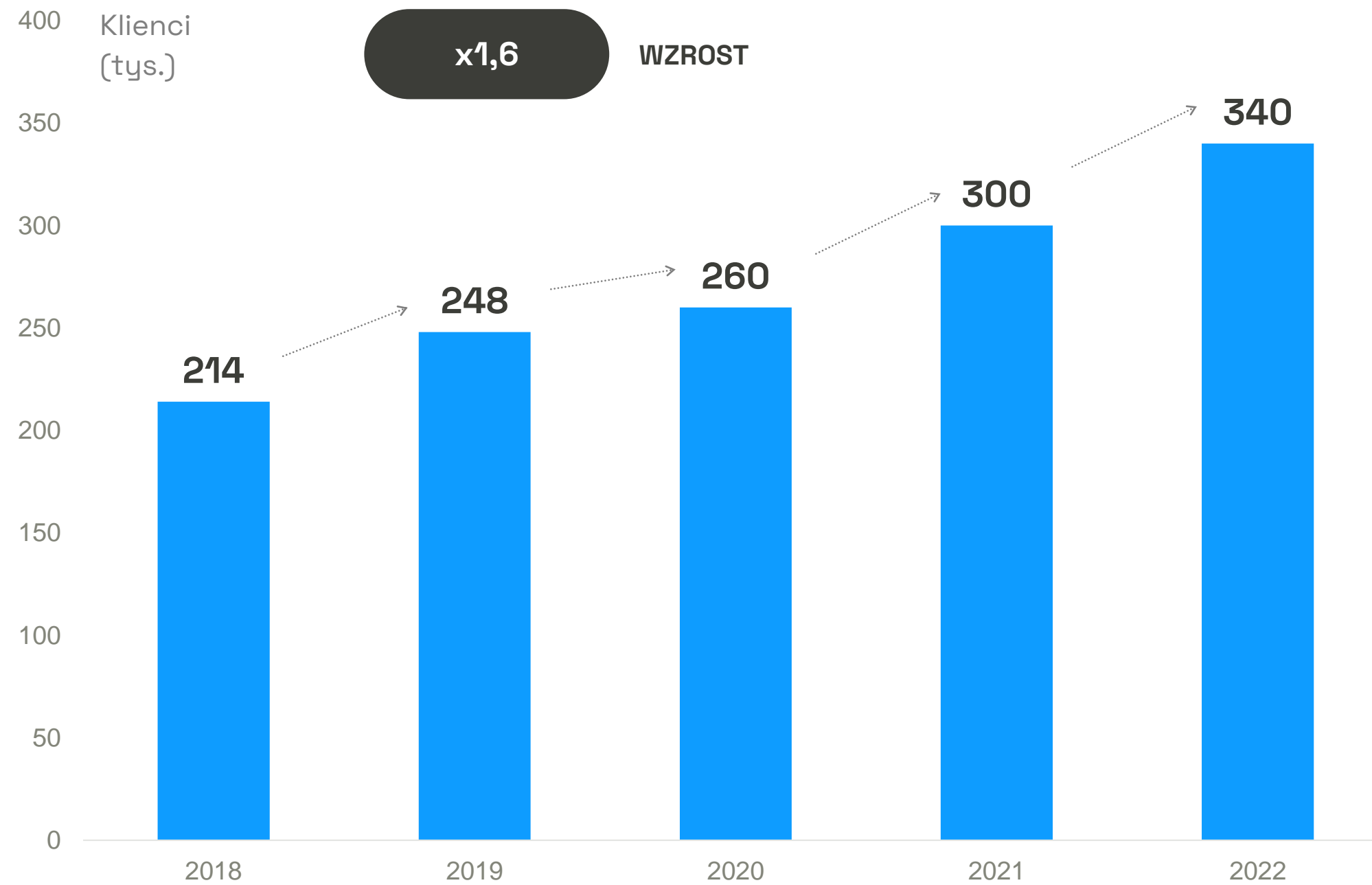
EBITDA: Potwierdzenie wartości biznesowej



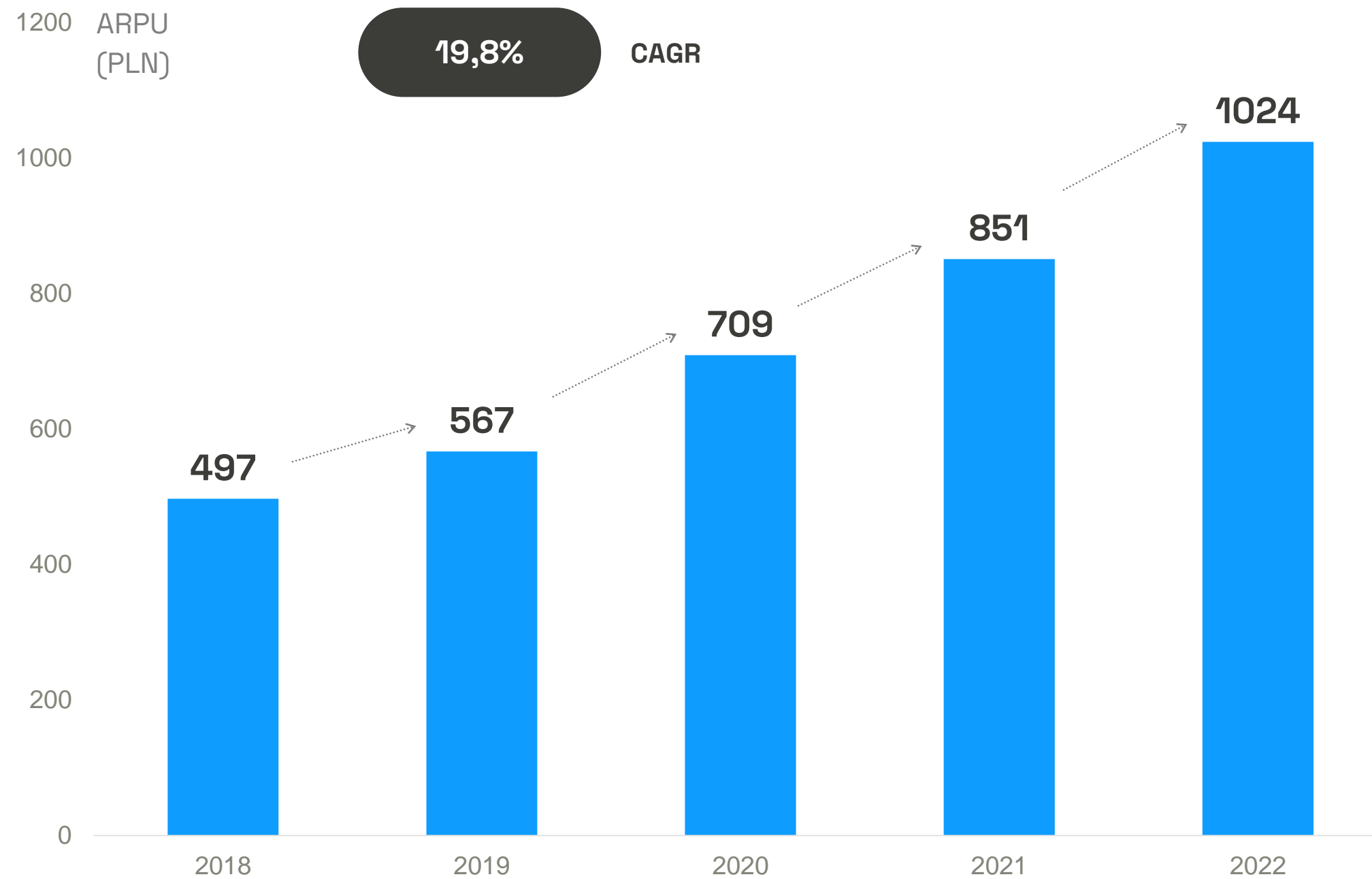
Zysk Netto: Ciągła rentowność i generowanie przepływów pieniężnych



Klienci: Stabilność dzięki zaufaniu >340k klientów



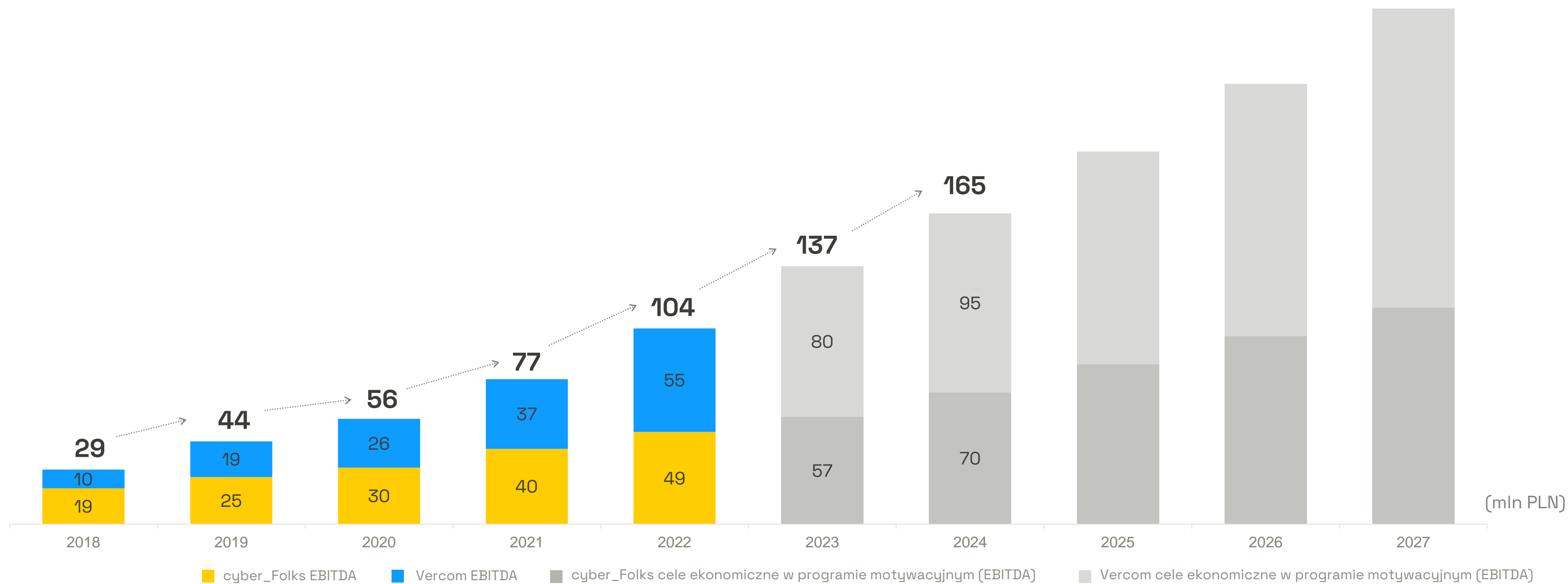
ARPU*: Potwierdzenie unikalnej wartości oferty



*ARPU: Z wyłączeniem TOP 10 klientów generujących 11% przychodów (estymacja własna).

Ambitne cele ESOP

Cele EBITDA w programach motywacyjnych cyber_Folks i Vercom



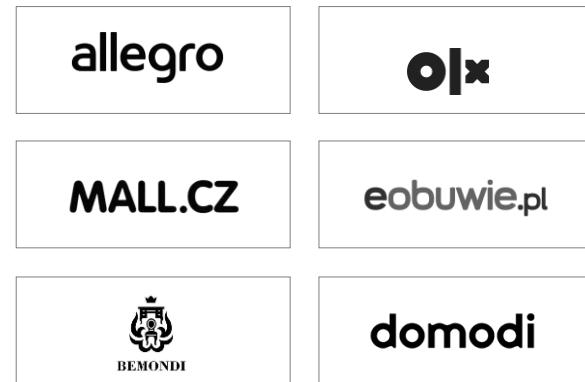
Nasi Klienci

Dostarczamy rozwiązania dla różnych sektorów spełniające potrzeby najbardziej wymagających klientów

Retail



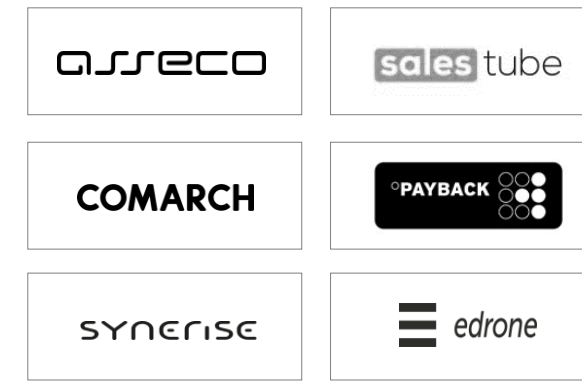
E-commerce



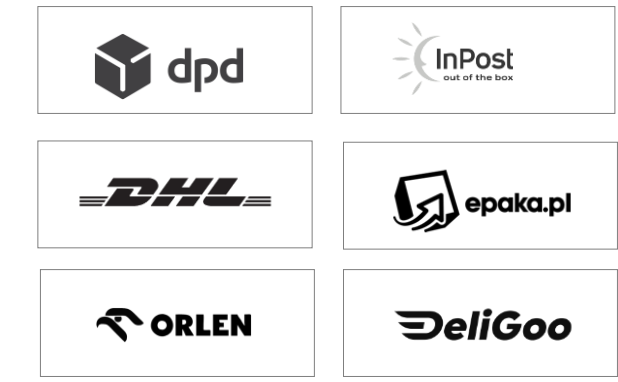
Financial



Tech & Digital Marketing



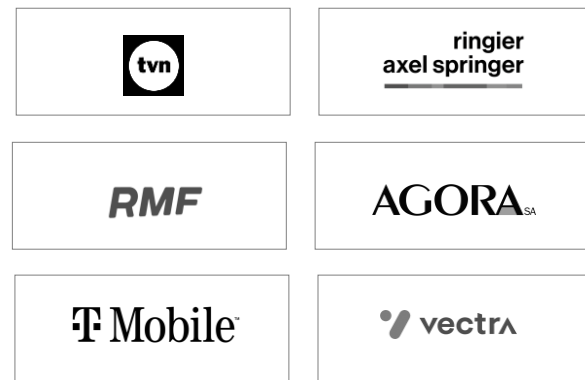
Last mile



FMCG



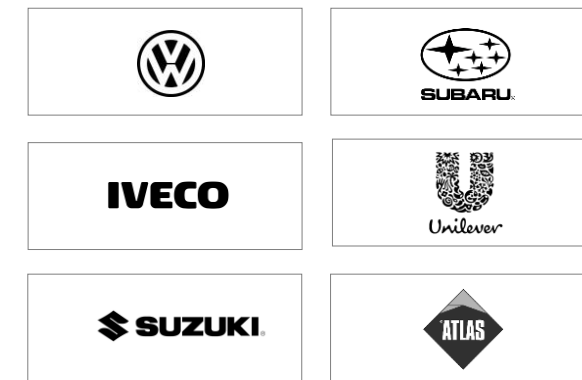
Media & Telecomms



Hospitality



Manufacturing



Utilities & Other





Kluczowe zdarzenia

I kwartał 2023 r.



2023: Najważniejsze informacje

Konsekwentny wzrost wyników R22: kwartalna EBITDA prawie 32 mln PLN

- Ponad 110 mln PLN przychodów netto ze sprzedaży osiągnęła w I kwartale 2023 r. Grupa R22. To 32% wzrost względem wyników wypracowanych rok wcześniej.
- W tym okresie skorygowana EBITDA osiągnęła wartość 31,6 mln PLN (48% wzrost r/r).

Ponad 30% wzrost dywidendy

- Rekomendacja przez Zarząd wypłaty dywidendy w wysokości 0,93 zł na akcję

Dynamiczny wzrost Profitroom:

- W I kwartale 2023 r. bardzo dobre wyniki wypracował Profitroom. Było to możliwe dzięki dynamicznej ekspansji zagranicznej oraz równoległemu umacnianiu pozycji na krajowym rynku.
- W minionym kwartale Profitroom osiągnął 15,1 mln PLN przychodów (+43% r/r) oraz 3,3 mln PLN EBITDA, co jest wynikiem aż 4-krotnie wyższym niż rok wcześniej.



2023: Najważniejsze informacje

Globalny rozwój Grupy

- Dynamiczny wzrost przychodów i zysków MailerLite, z jednoczesnym wysokim przyrostem liczby klientów. W samym marcu 2023 ponad 4 tysiące nowych klientów.
- Rozpoczęcie wdrażania marki cyber_Folks w Rumunii i Chorwacji
- Przyspieszenie, organicznej ekspansji zagranicznej Profitroom. Ponad 70% wzrost r/r przychodów na rynkach zagranicznych, które w samym Q1 2023 osiągnęły blisko 5 mln zł.

Rozwój produktowy cyber_Folks

- Uruchomienie komercyjnie produktu _Stores. Jeszcze w wersji beta narzędzie uzyskało pierwszych klientów, którzy z sukcesem wdrożyli nasze rozwiązanie i poprawili swoją sprzedaż.
- Rozwój nowych produktów, w szczególności z wykorzystaniem sztucznej inteligencji oraz narzędzi dedykowanych e-commerce

Połączenie R22 z cyber_Folks

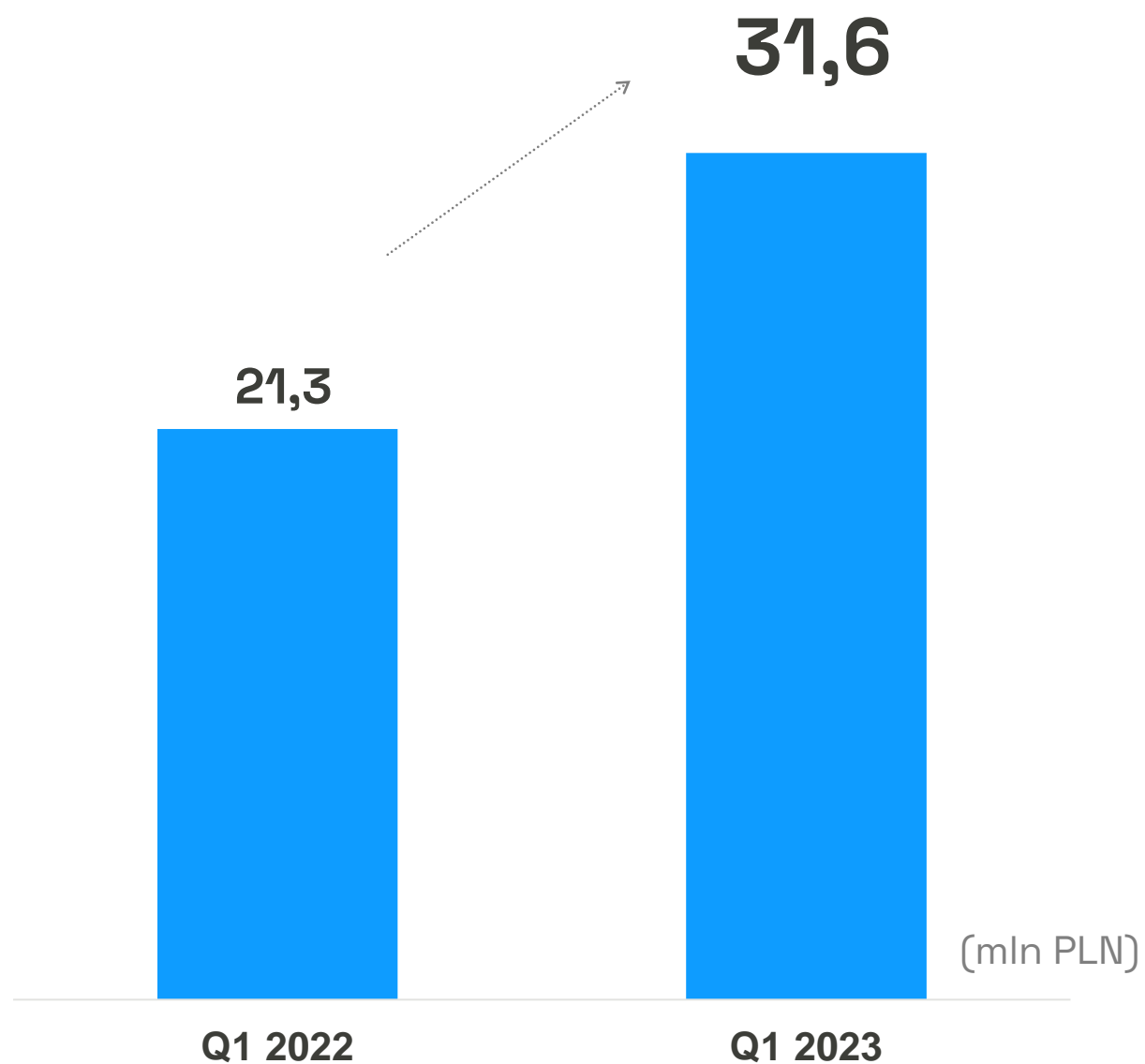
- Propozycja Zarządu w zakresie połączenie spółek R22 S.A. i cyber_Folks S.A.



R22: Ponad 31,6 mln PLN EBITDA

Skorygowana EBITDA

+48%



Główne czynniki wpływające na wynik EBITDA w I kwartale 2023 roku:

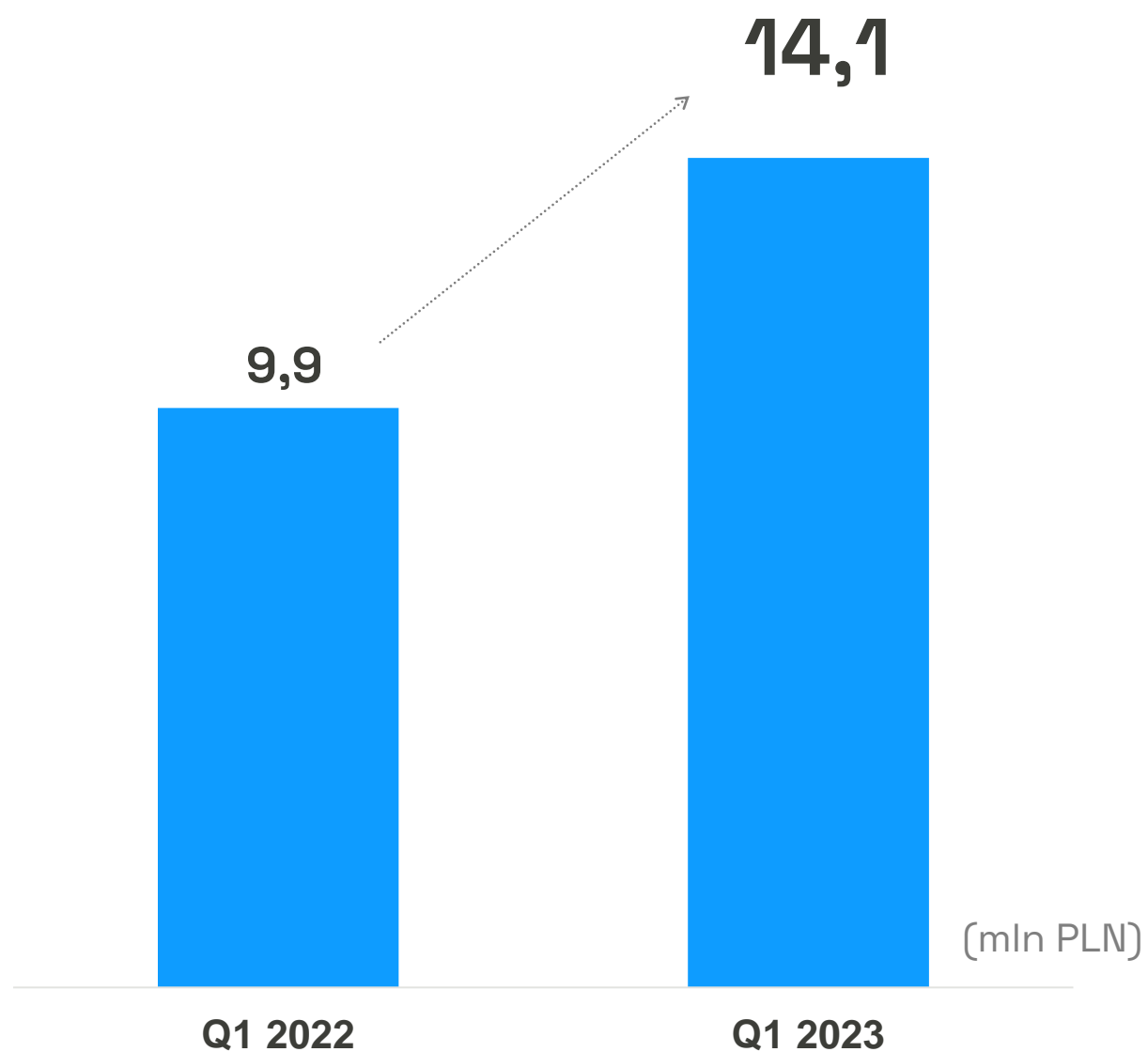
- **wzrost organiczny** dwóch głównych segmentów (cyber_Folks oraz CPaaS)
- **dynamiczny wzrost MailerLite** (spółki przejętej w połowie 2022 roku)
- silna **ekspansja na rynku globalnym** (>340 tys. klientów zlokalizowanych w >100 krajach)

Jednocześnie wyniki spółki cały czas wspierają **globalne trendy** w zakresie cyfryzacji, automatyzacji biznesu i wykorzystania AI. W długim terminie R22 **rośnie w tempie 30-40% r/r**, rosła tak zarówno w czasach przed-covidowych, okresie covidowym, kiedy cały sektor usług cyfrowych odnotował nienotowane wcześniej dynamiki, jak również w okresie post-covidowym. Co potwierdza **wartość skorygowanego wyniku EBITDA w Q1 2023** wynosząca blisko **32 mln PLN (wzrost 48% r/r)**.

R22: Zysk netto wzrósł do ponad 14 mln PLN

Zysk Netto

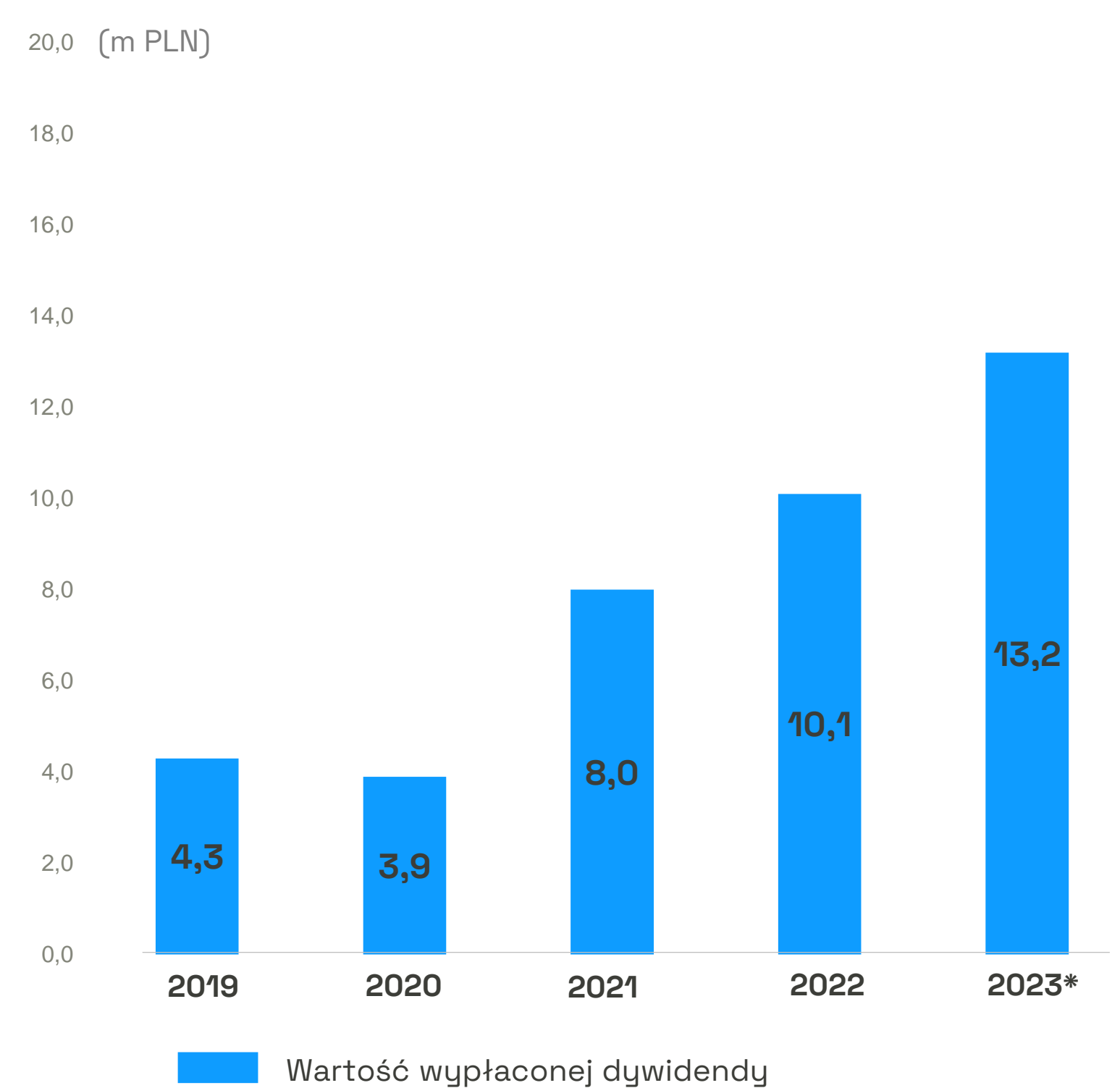
+43%



Główne czynniki wpływające na Zysk Netto w I kwartale 2023 roku:

- **wzrost organiczny** dwóch głównych segmentów (cyber_Folks oraz CPaaS) oraz **rosnące wyniki MailerLite**
- wzrost kosztów finansowych w efekcie wzrostu stóp procentowych w porównaniu do Q1 2022. **W kolejnych kwartałach** w związku ze stabilizacją stóp procentowych, umocnieniem złotego i spadkiem poziomu zadłużenia, **należy spodziewać się spadku kosztów finansowych**
- **pozytywny wpływ zysku netto osiągniętego przez jednostki stowarzyszone**

Dywidendy: Inwestorzy zyskują na realizowanej strategii



Dynamiczny rozwój Profitroom

Profitroom – dynamiczny wzrost przychodów i zysków

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

W Q1 2023 Spółka utrzymała wysokie kilkudziesięcioprocentowe tempo wzrostu zwiększając przychody +43% r/r

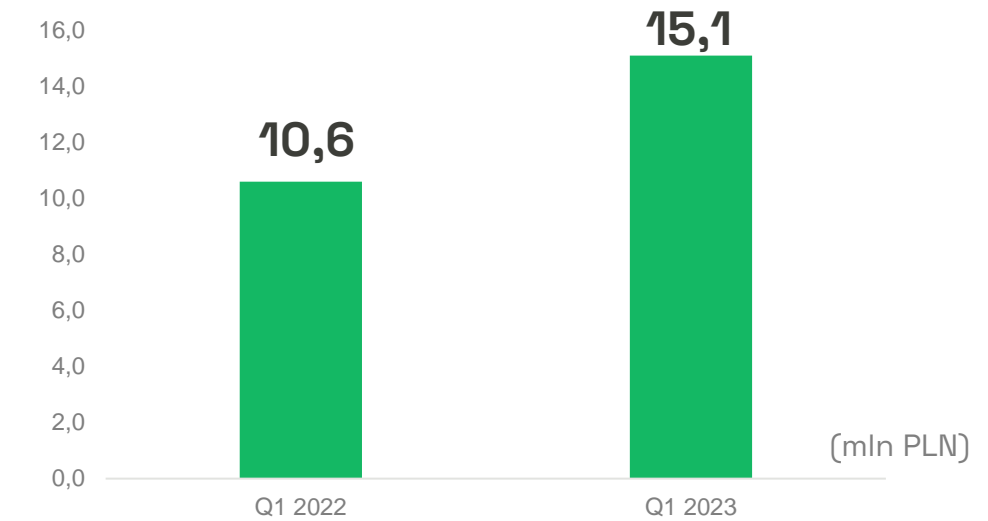
Wynik EBITDA w Q1 2023 wzrósł ponad 4 krotnie w ujęciu r/r i wyniósł ponad 3,3 mln zł

W wynikach Q1 2023 widać efekty znacznych wydatków poniesionych w poprzednich latach na zbudowanie zespołu i know-how w zakresie ekspansji na rynkach zagranicznych oraz rozwój technologiczny. Wyniki Q1 potwierdzają trwałość modelu biznesowego, który generuje stabilne i rosnące przepływy pieniężne w długim terminie.

Profitroom 

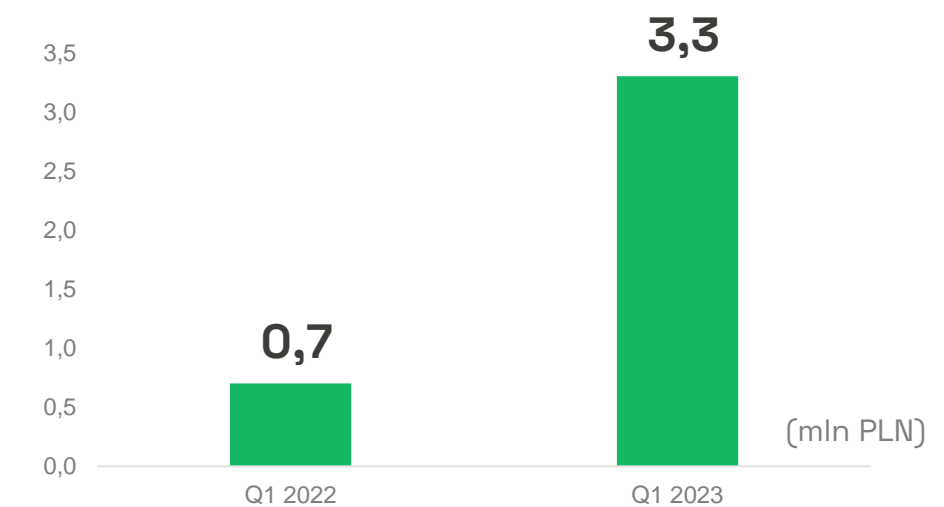
Przychody⁽¹⁾:

+43%



EBITDA:

+361%



Globalny rozwój Grupy R22

Ponad nowych 4 tys. klientów MailerLite w marcu:

- Systematyczny wzrost liczby klientów
- Doskonała rozpoznawalność marki – MailerLite znalazł się w pierwszej trójce rozwiązań do e-mail marketingu według Forbes

Organiczna ekspansja zagraniczna Profitroom:

- Ponad 70% wzrost r/r przychodów na rynkach zagranicznych, które w samym Q1 2023 osiągnęły blisko 5 mln zł.
- 66% wzrost wartości rezerwacji na platformie, które przekroczyły 530 mln PLN
- Wzrost liczby podpisywanych umów, które przyniosą efekty w kolejnych kwartałach. Kluczowa wartość biznesu zawiera się w lojalnej, stabilnej bazie klientów, którzy każdego roku generują coraz większe przychody korzystając z narzędzi Spółki, co obrazuje wskaźnik NER (Net Expansion Rate), który wyniósł w Q1 2023 127 %



cyber_Folks: Buduje międzynarodową markę

cyber_Folks rozpoczyna konsolidację marek na rynku rumuńskim i chorwackim.

#1st

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

cyber_Folks.ro

mxHost	→	cyber_Folks.ro
Gazduire.ro	→	konsolidacja 2023 r.
TLH	→	konsolidacja 2023 r.
RoHost	→	konsolidacja 2023 r.
Hostvision	→	konsolidacja 2023 r.
xServers	→	konsolidacja 2023 r.

#2nd

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

cyber_Folks.hr

Avalon	→	konsolidacja 2023 r.
--------	---	----------------------



R22: Rozwijamy nowe produkty

_Stores to prostu w użyciu kreator sklepów internetowych. Narzędzie skierowane jest przede wszystkim do osób nietechnicznych oraz prowadzących tradycyjny biznes. Dzięki łatwości konfiguracji, pełnemu pakietowi usług (hosting, domena, SSL) oraz wsparciu zespołu cyber_Folks w zakresie optymalizacji sprzedaży, przedsiębiorca może skupić się na prowadzeniu swojej działalności i rozwoju marki.

Narzędzia dla e-commerce i wykorzystanie AI

Zespoły Grupy R22 konsekwentnie pracują nad rozwojem produktów i usług, wprowadzaniem nowych funkcjonalności i optymalizacji. W szczególności koncentrujemy się na wspieraniu cyfryzacji biznesu i sprzedaży online oraz wykorzystaniu rozwiązań z zakresu sztucznej inteligencji.

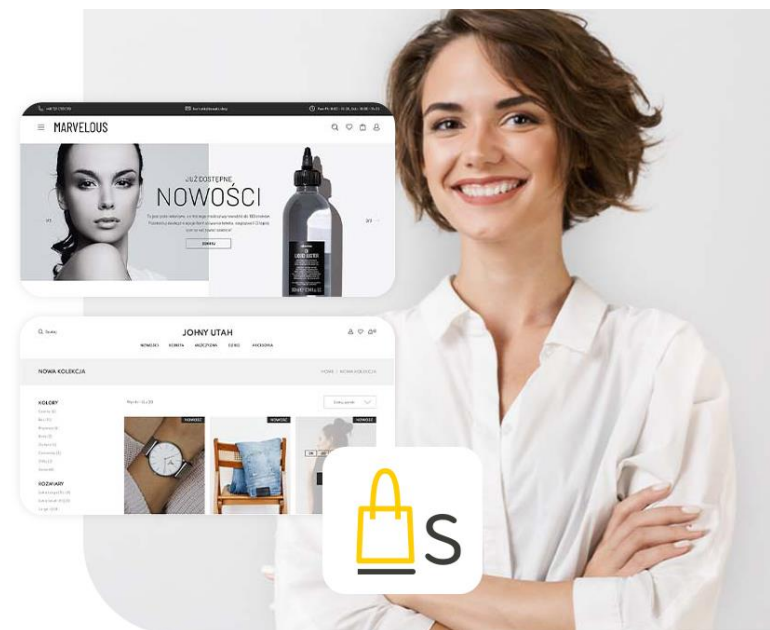
_Stores
by cyber_Folks

> Twój gotowy sklep internetowy stworzony w 15 minut

WYPRÓBUJ BEZPŁATNIE

PREZENTACJA Z EKSPERTEM →

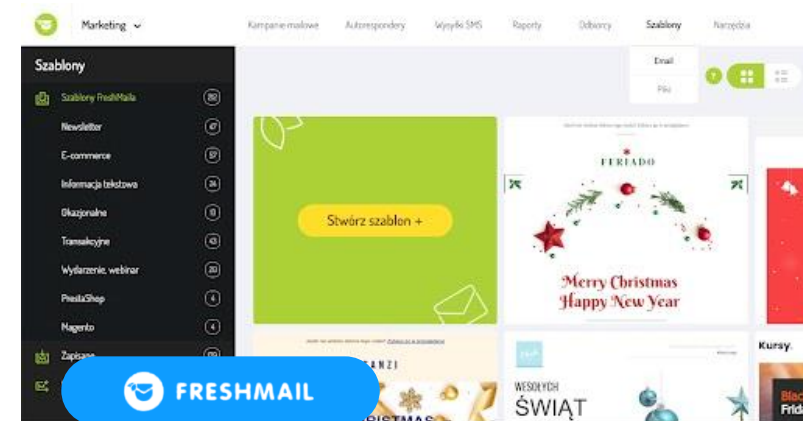
Korzystaj ze sklepu i jego wszystkich funkcji przez 14 dni. Bez karty kredytowej i jakichkolwiek innych zobowiązań



_Stores
by cyber_Folks

_Stores – pełna wersja już online.

W kwietniu 2023 r. premierę miała pełna wersja narzędzia.

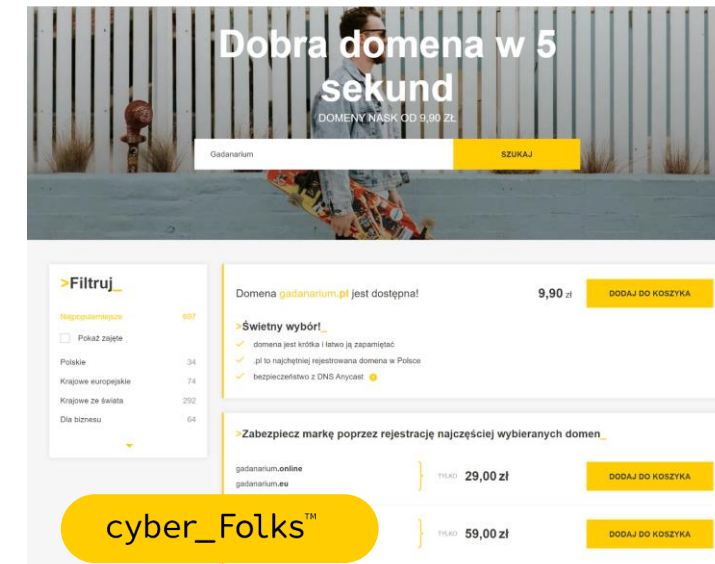


A pleasure to help today...

Hey again! 🙌 Can I change my plan during the active Diet4You subscription?

Sure, you can change your plan at any moment. All you need to do is contact the dietitian assigned and discuss your nutritional needs. The dietitian will then activate the new plan inside your account.

user.com



_Stores: Cyfryzujemy biznes i zwiększamy efektywność e-sklepów

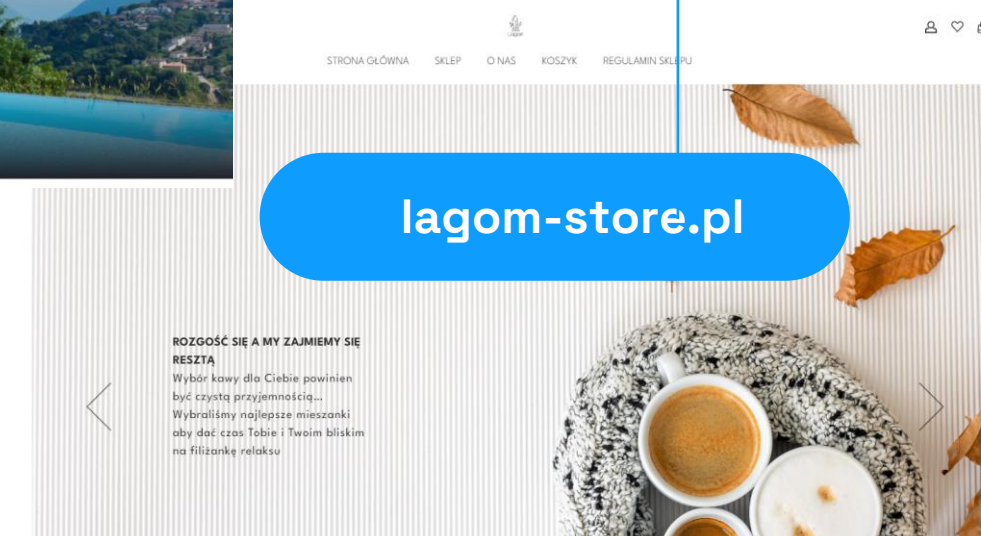
Migracja z innej platformy

Migracja na prostsze, stabilniejsze i tańsze rozwiązanie, pozwalające klientowi skupić się na sprzedaży i rozwoju marki, zamiast na traceniu czasu na konfigurację dużej liczby niepotrzebnych funkcjonalności.



Cyfryzacja tradycyjnego biznesu

Stworzenie nowej strony lub zamiana strony typu wizytówki na stronę e-commerce, umożliwiającą dotarcie z ofertą do nowych klientów, spoza lokalnego rynku funkcjonowania przedsiębiorstwa. W szczególności poprzez poprawę pozycji w Google, a w konsekwencji zwiększenie kontaktów i zapytań.



Połączenie R22 z cyber_Folks

- Zgodnie z projektami uchwał, **Zwyczajne Walne Zgromadzenie** (zwołane na dzień 26 czerwca 2023 r.) **podejmie decyzję o połączeniu R22 S.A. z cyber_Folks S.A.** – spółką zależną od R22 S.A.
- **Proces ten ma na celu m.in. uproszczenie struktury Grupy oraz komunikacji zewnętrznej**
- Z punktu widzenia inwestorów i akcjonariuszy proces ten będzie wiązał się przede wszystkim ze zmianą nazwy R22 na cyber_Folks. Nie zmieni się liczba akcji oraz inne uprawnienia z nich wynikające.

Oczekiwane efekty:

- **Uproszczenie struktury Grupy, większa transparentność**
- **Uproszczenie komunikacji** z interesariuszami, w szczególności z Klientami i Inwestorami
- **Wzajemne wspieranie się dotychczas oddzielnych komunikacji cyber_Folks** (produktowej) i R22 (korporacyjnej i inwestorskiej)
- Większa rozpoznawalność Emitenta jako **marki konsumenckiej z ponad 250 tys. klientów**



cyber_Folks™

R22

Wydarzenia I kwartału 2023 r.





Wydarzenia 2023

9 lutego 2023

- **Ustanowienie ESOP w cyber_Folks**
- Walne Zgromadzenie cyber_Folks uchwaliło program motywacyjny dla pracowników cyber_Folks. Jest on podzielony na część lojalnościową (rozliczaną według stażu pracy) oraz motywacyjną (uzależnioną od realizacji celów ekonomicznych). Cel ekonomiczny opłaty jest na konsekwentnym wzroście organicznym EBITDA, w tym m.in. Osiągnięcie 100 mln PLN EBITDA w 2026 r. Umowy z pracownikami w zakresie ESOP zostaną zawarte w maju 2023 r.

28 marca 2023

- **Rekordowe wyniki – ponad 100 mln zł EBITDA w 2022 r.**
- Grupa R22 kontynuuje dynamiczny rozwój, zwiększając skalę działalności oraz osiągnęte wyniki finansowe. W 2022 r. po raz pierwszy w historii wynik EBITDA przekroczył poziom 100 mln PLN, co oznacza wzrost o 34 proc. r/r. Przychody wyniosły 392 mln zł, czyli o 32 proc. więcej niż rok wcześniej. Jednocześnie Grupa wypracowała ponad 40 mln zł zysku netto.

15 marca 2023

- **4. miejsce w rankingu Giełdowa Spółka Roku**
- R22 znalazła się na 4. miejscu w rankingu obejmującym 140 spółek notowanych na GPW. W skład ponad 100 osobowej kapituły wchodziły analitycy, zarządzający funduszami oraz doradcy inwestycyjni. Ocenie zostały poddane m.in. takie aspekty jak kompetencje zarządu, perspektywy rozwoju, innowacyjność produktów i usług, jakość relacji z inwestorami oraz sukces spółki 2022 r.
- R22 zdobyła 85,97/100 pkt. plasując się w gronie dziesięciu najlepszych spółek giełdowych wg. rankingu.

31 marca 2023

- **Rekordowa liczba nowych klientów MailerLite**
- Przejęty w ubiegłym roku MailerLite dynamicznie zwiększa skalę działalności. Tylko w marcu 2023 r. firma pozyskała ponad 4 tys. nowych klientów. Tak wysoki wynik to efekt konsekwentnej budowy marki, jakościowego podejścia do klientów i skalowalnego modelu biznesowego.



Wydarzenia 2023

6 kwietnia 2023

- **Premiera pełnej wersji _Stores**
- Produkt _Stores zakończył okres inkubacji i wyszedł z wersji Beta. Premiera pełnej wersji narzędzia miała miejsce przy okazji Targów eHandlu. W okresie otwartych testów produkt został wdrożony u kilkudziesięciu klientów, co pozwoliło na jego optymalizację i zaadresowanie sugestii pierwszych klientów. Narzędzie systematycznie zyskuje kolejnych zadowolonych klientów, poprawiając efektywność działań sprzedażowych u klientów.

18 maja 2023

- **Zarząd rekomenduje podział zysku za 2022**
- Zarząd R22 zaproponował Walnemu Zgromadzeniu wypłatę dywidendy w wysokości 0,93 PLN na jedną akcję. Łączna wartość dywidendy według rekomendacji Zarządu to 13,2 mln PLN. Ostateczna decyzję ws. dywidendy podejmą Akcjonariusze podczas Walnego Zgromadzenia zwołanego na 26 czerwca 2023 r. Zgodnie z propozycją Zarządu na wypłatę do akcjonariuszy może trafić cały jednostkowy zysk netto za 2022 r. (6,7 mln PLN) oraz 6,5 mln PLN z kapitału zapasowego.

R22

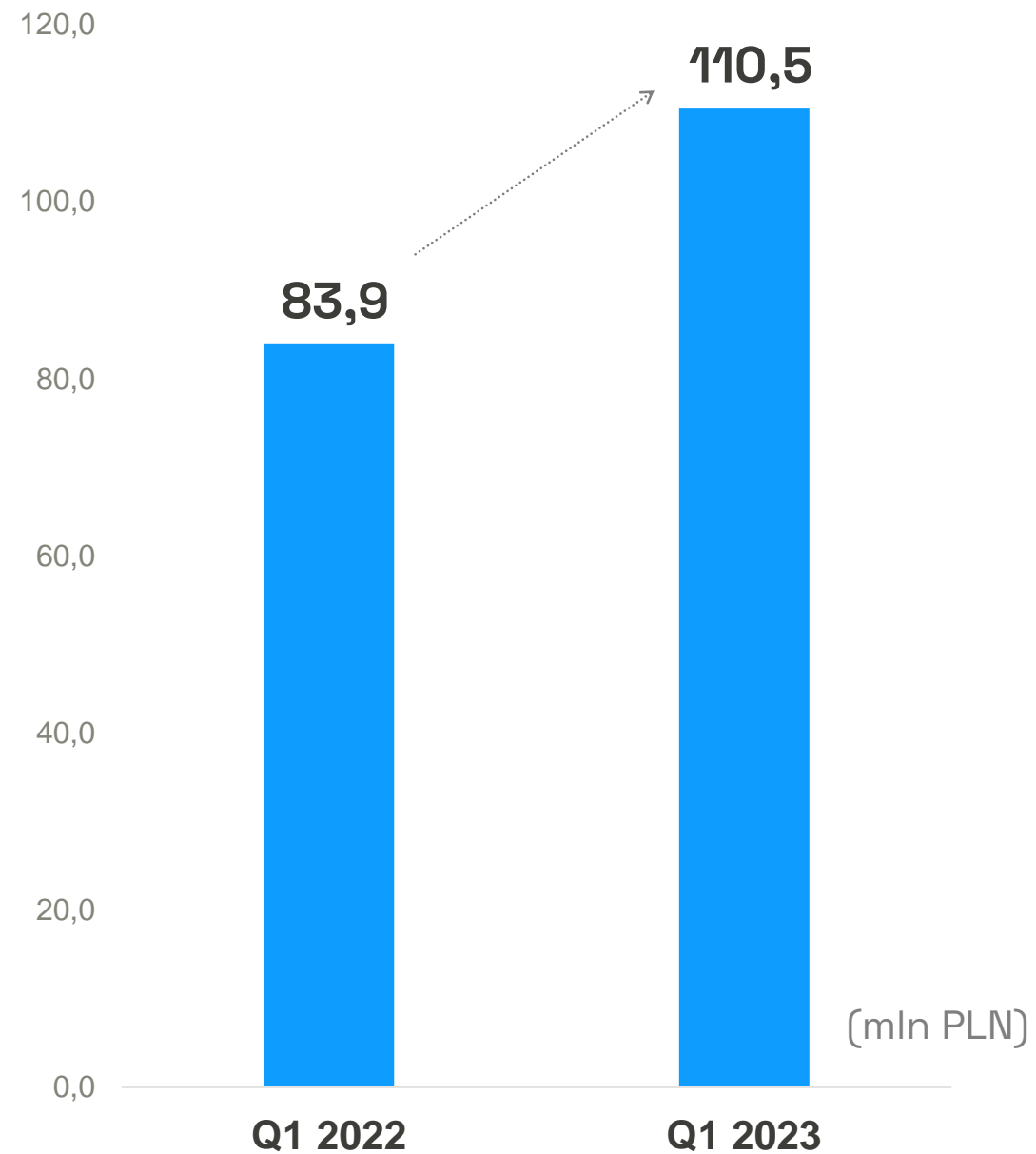
Wyniki finansowe



R22: Konsekwentny wzrost wyników

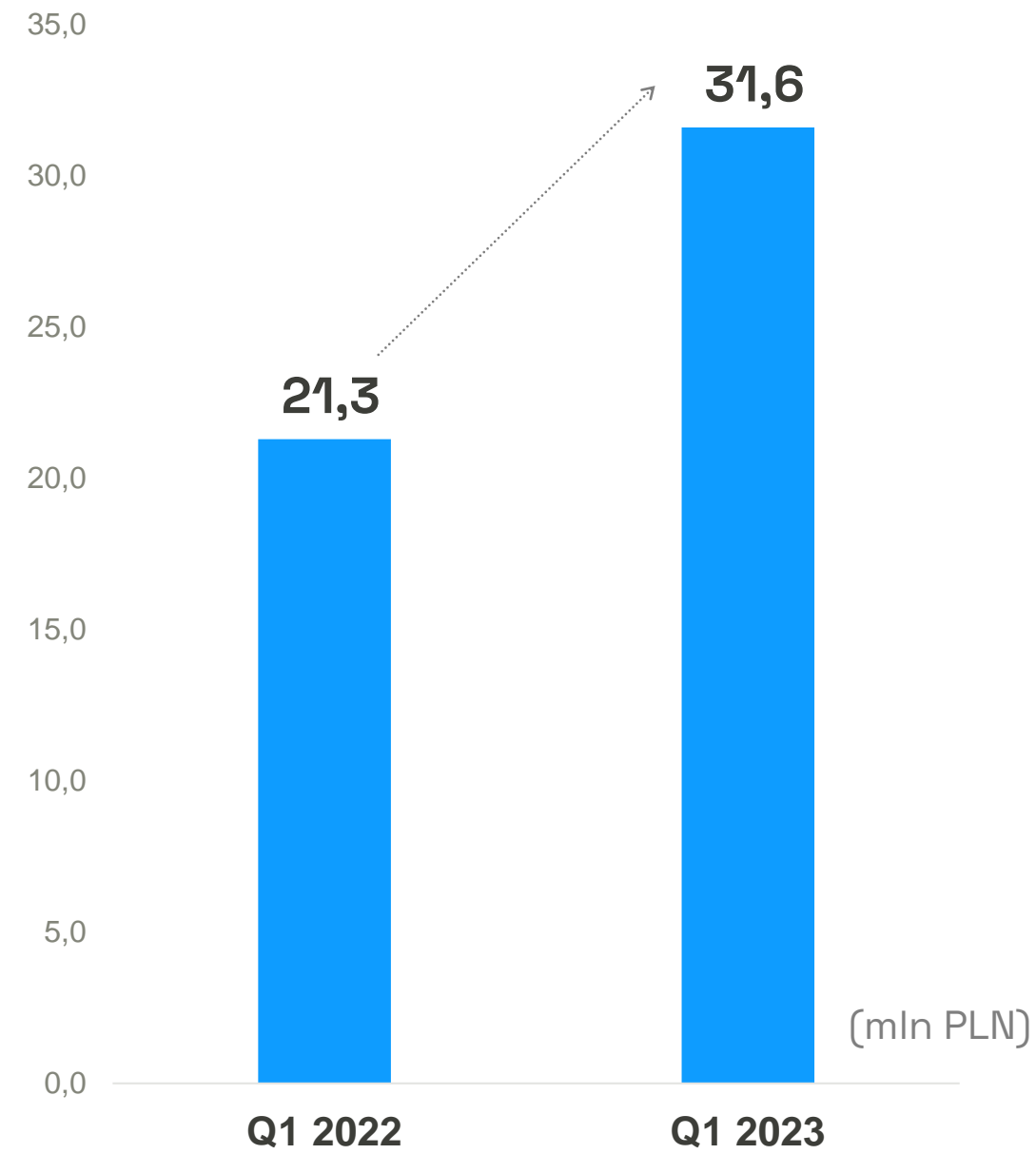
Przychody

+32%



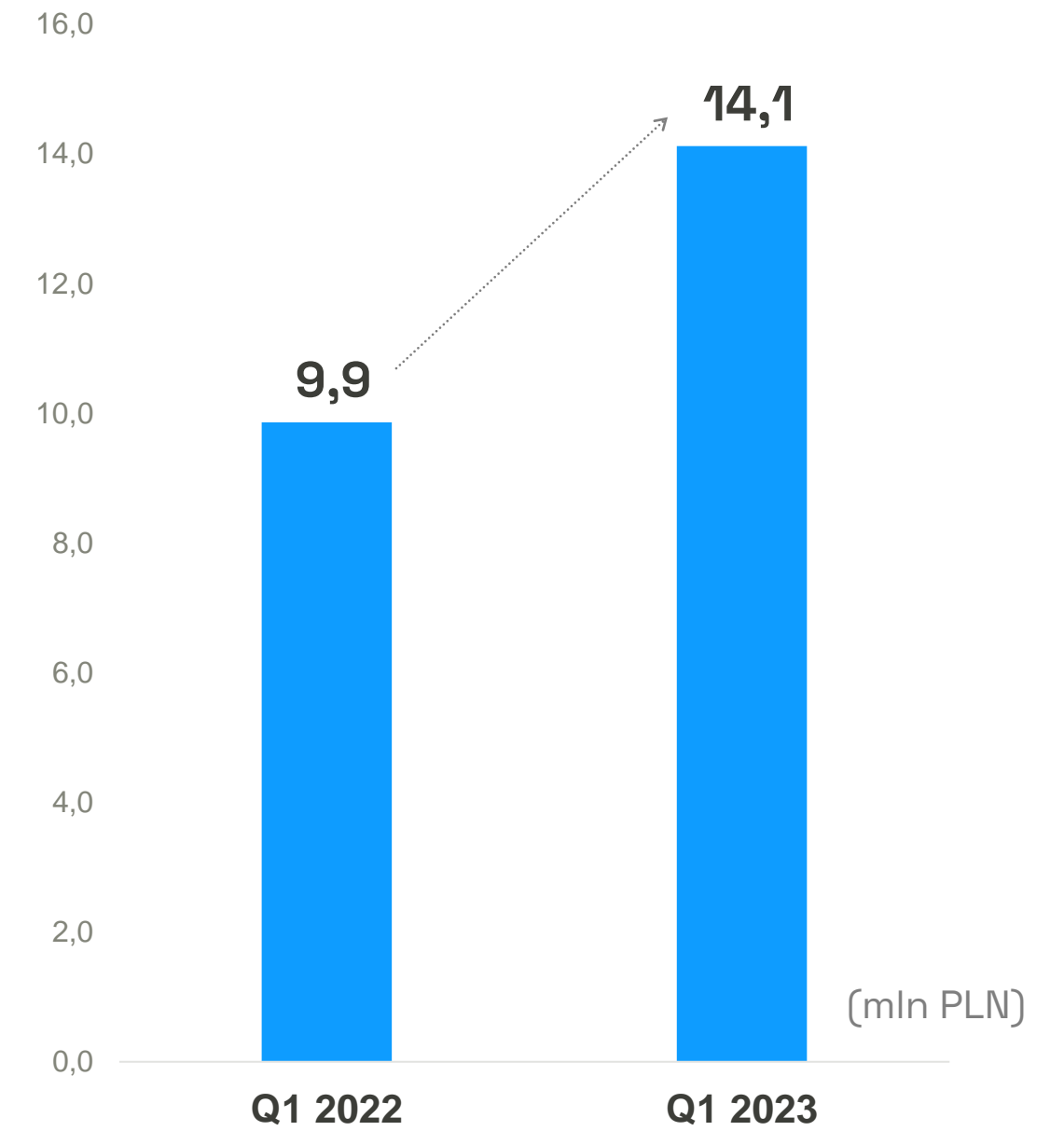
Skorygowana EBITDA

+48%



Zysk netto

+43%



Dynamiczny wzrost przychodów i zysków

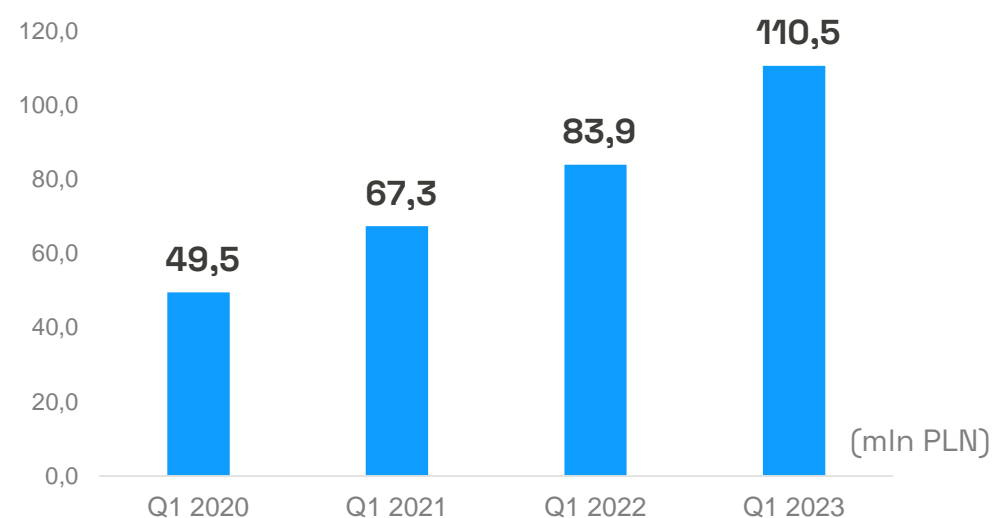
Wybrane skonsolidowane dane finansowe:

(tys. PLN)	Q1 2022	Q1 2023	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	83 920	110 531	32%
EBIT	14 555	23 973	65%
Skorygowana EBITDA	21 304	31 608	48%
Koszty transakcyjne	650		-100%
ESOP Vercom	156	117	-25%
Inne korekty	-224		-100%
Zysk netto	9 862	14 118	43%
Zysk netto przyp. na akcjonariuszy jedn. dom.	8 479	9 059	7%

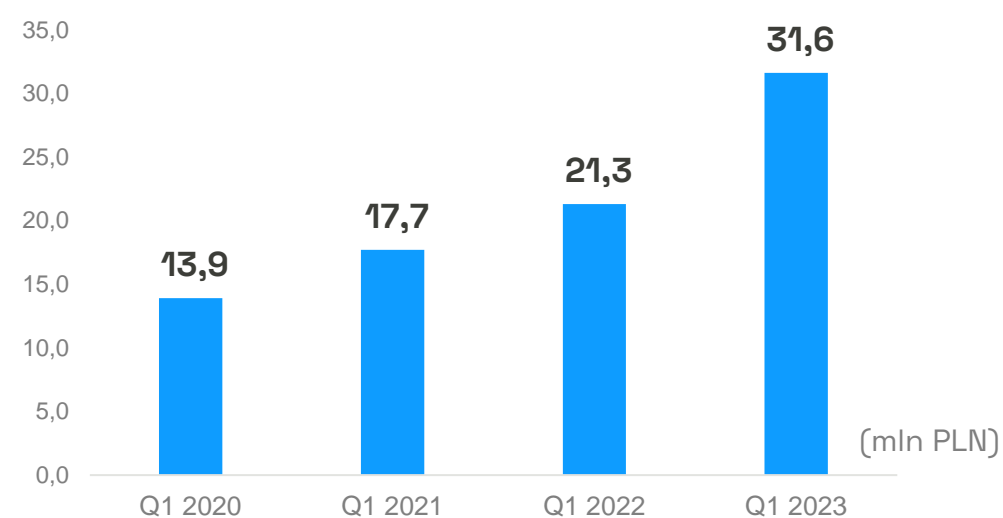
Wyraźny wzrost organiczny + akwizycje:

- Wzrost wartości przychodów do 110,5 mln PLN (vs 83,9 mln PLN) oraz skorygowanej wartości EBITDA do 31,6 mln PLN (vs 21,3 mln PLN).
- Wzrost zysku netto związany z rozwojem organicznym oraz konsolidacją MailerLite od połowy ubiegłego roku.
- Negatywny wpływ miały wyższe koszty finansowe netto, które wyniosły 6,6 mln PLN (2,1 mln PLN rok wcześniej).
- Na wynik netto pozytywnie wpłynął wynik jednostek stowarzyszonych (463 tys. PLN w porównaniu do 134 tys. PLN rok wcześniej)

Przychody:



Skorygowana EBITDA:



Istotny wzrost przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej

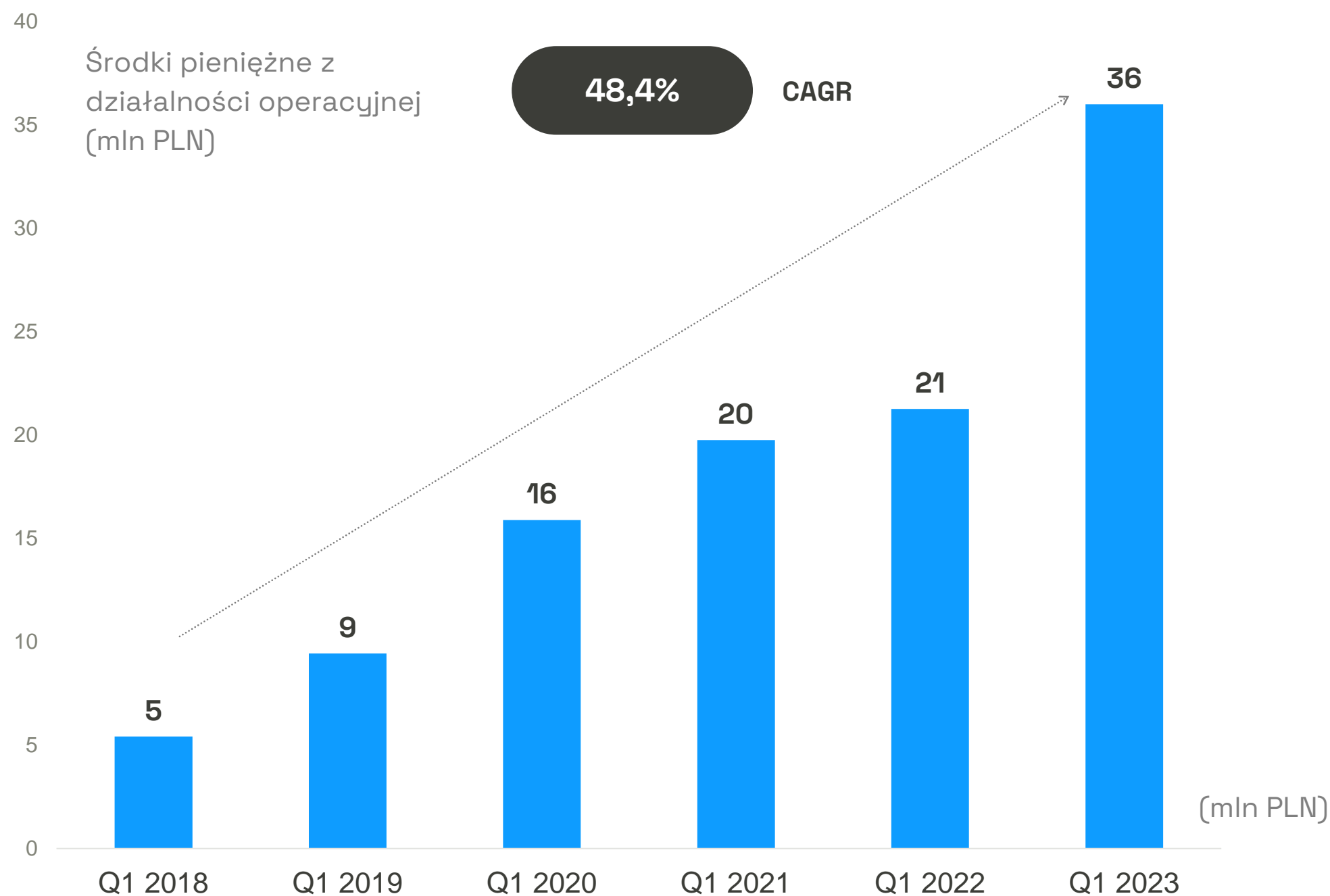
Wybrane skonsolidowane dane finansowe:

(tys. PLN)	Q1 2022	Q1 2023	Zmiana
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	21 262	35 988	69%
Nabywanie rzeczowych aktywów trwałych i wart. niematerialnych pomniejszone o wpływ ze sprzedaży aktywów trwałych	-3 784	-5 741	52%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-1 820	-2 081	14%
Unlevered FCF	15 658	28 166	80%
Spłaty kredytów i pożyczek ¹⁾	-5 587	-10 155	82%
Odsetki zapłacone	-2 418	-6 713	178%
Dywidendy do akcjonariuszy mniejszościowych	0	0	
Wolne środki (przepływy) pieniężne	7 653	11 298	48%

(tys. PLN)	31.12.2022	31.03.2023	Zmiana
Dług netto	292 150	270 067	-8%

- **Wyraźny wzrost przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej.**
- **Wysoka, ponad 100% konwersja EBITDA** na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej.
- **Zwiększenie nakładów inwestycyjnych i płatności leasingowych** w związku ze zwiększeniem nakładów na rozwój produktu _Stores, platform CPaaS i wzrostem skali działalności.
- Wzrost zapłaconych odsetek w związku ze wzrostem WIBOR i EURIBOR oraz wzrostem zadłużenia (r/r).
- **Długoterminowa zdolność generowania wysokiej nadwyżki gotówkowej.** Wysoka efektywność nakładów inwestycyjnych.
- **Spadek długu netto aż o 8% w samym Q1 2023** dzięki wysokim przepływom pieniężnym z działalności operacyjnej

Ponad 100% konwersja EBITDA na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej

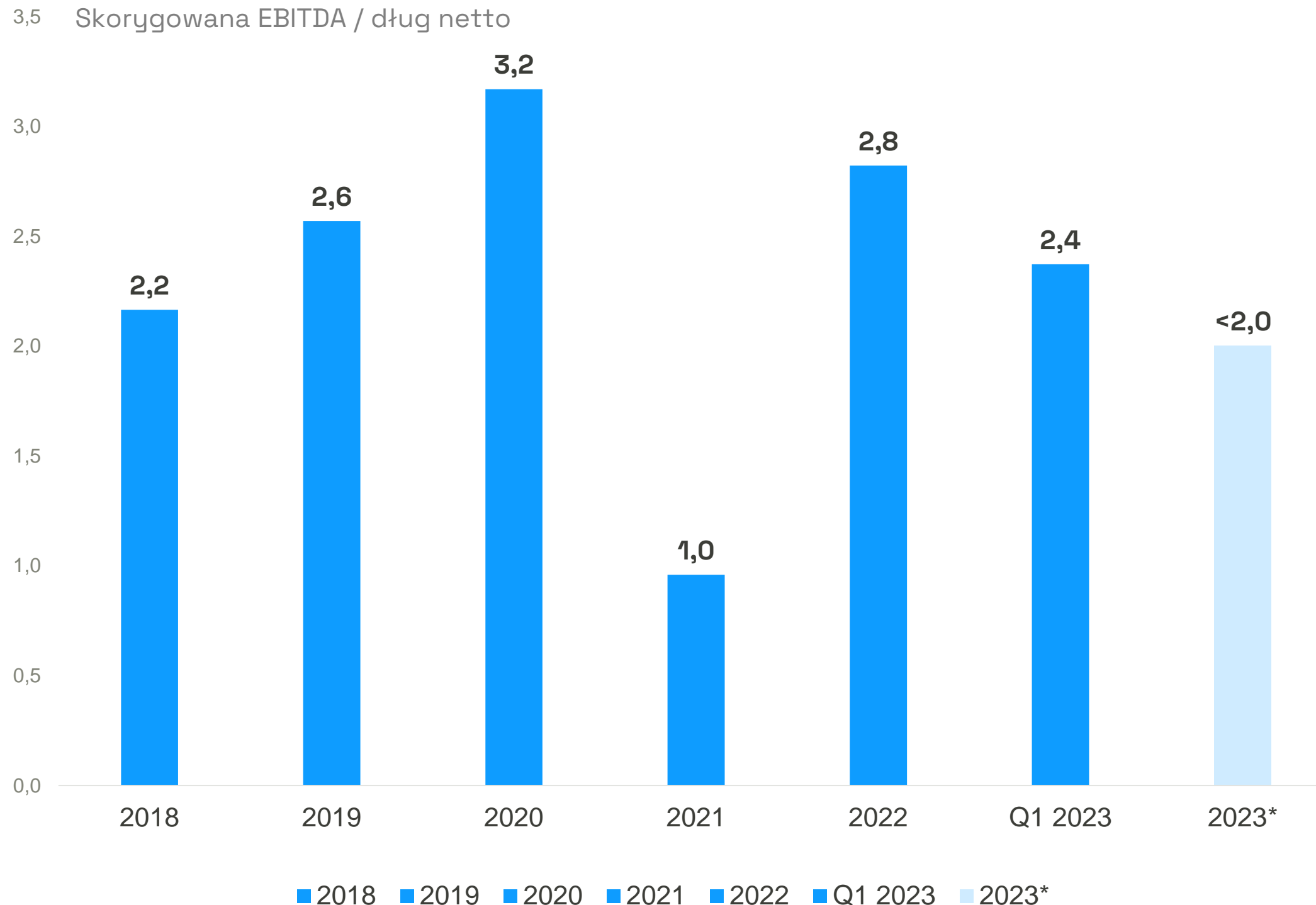


Długoterminowa blisko 100% konwersja EBITDA na przepływy operacyjne

W Q1 2023 dynamika przepływów operacyjnych znacząco powyżej EBITDA, dzięki:

- Wzrost sprzedaży usług przedpłaconych w trybach rocznych (cyber_Folks i MailerLite), stanowiących wskaźnik wyprzedający dynamiki przychodów w kolejnych kwartałach.
- Czynniki przejściowe wynikające z zaliczkowych płatności podatku dochodowego, dodatkowe płatności rozliczające nastąpią w Q2 2023, analogicznie jak w latach poprzednich.
- Zmiana struktury sprzedaży w segmencie CPaaS – mniejszy udział niskomarżowych wysyłek o wysokim wolumenie, co zmniejsza też zapotrzebowanie na kapitał obrotowy.

Bezpieczny poziom długu: EBITDA vs. dług netto



- Biorąc pod uwagę obecny poziom długu i gotówki oraz harmonogram zobowiązań kredytowych widzimy, że dług netto w relacji do EBITDA jest **na bezpiecznym poziomie**.
- W Q1 2023 **spadek długu netto o 22,1 mln PLN** w stosunku do poziomu długu netto na koniec 2022 (31 grudnia 2022 r.). Na dzień 31 marca 2023 r. wartość długu netto wyniosła 270,1 mln PLN.
- Dzięki dynamice wzrostu oraz wysokiej zdolności do generowania gotówki, w szybkim tempie – poziom zadłużenia będzie spadał. Już w **2023** powinien spaść **poniżej poziomu 2x EBITDA**, plasując się poniżej historycznych minimów (z wyłączeniem wyjątkowego roku 2021, kiedy pozyskano istotne środki z IPO Vercomu).

*Docelowy poziom długu netto do EBITDA w 2023 r.

Omówienie segmentów biznesowych



cyber_Folks



cyber_Folks™

Wyniki finansowe cyber_Folks

Wybrane dane finansowe:

(tys. PLN)	Q1 2022	Q1 2023	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	30 009	35 386	18%
EBIT	8 601	11 139	30%
Amortyzacja	-3 380	-3 578	6%
EBITDA	11 981	14 717	23%
Marża	39,9%	41,6%	
CapEx	1 983	3 814	92%
CapEx%	6,6%	10,8%	

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

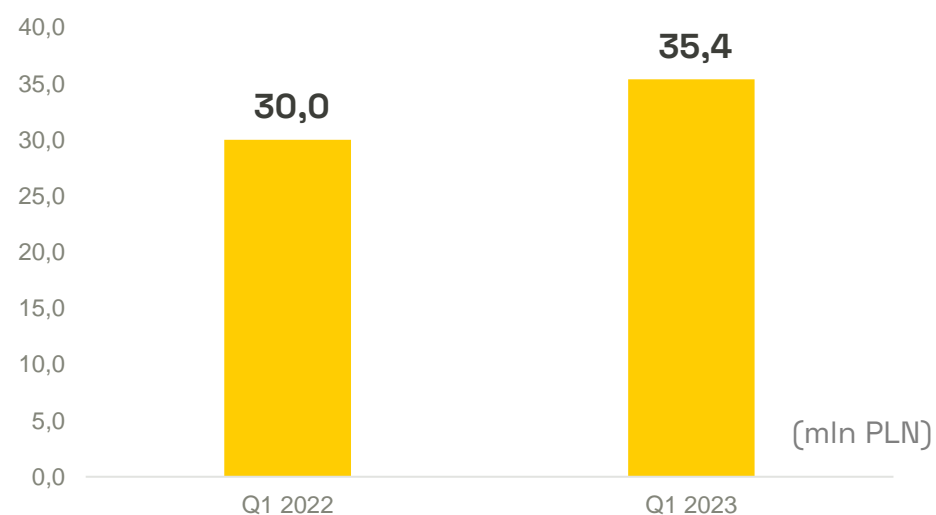
W efekcie obserwowany wzrost ARPU, a przede wszystkim ponadprzeciętny wzrost EBITDA.

18% wzrostu przychodów r/r
23% wzrostu EBITDA r/r

W 2023 r. wzrost CAPEX, związany z R&D projektu _Stores i projektami AI.

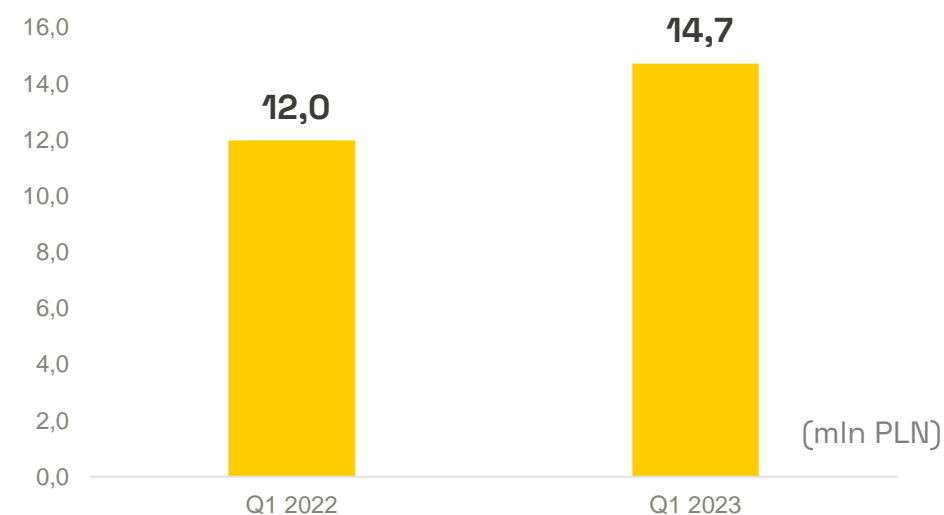
Przychody:

+18%



Skorygowana EBITDA:

+23%



Wybrane KPI cyber_Folks

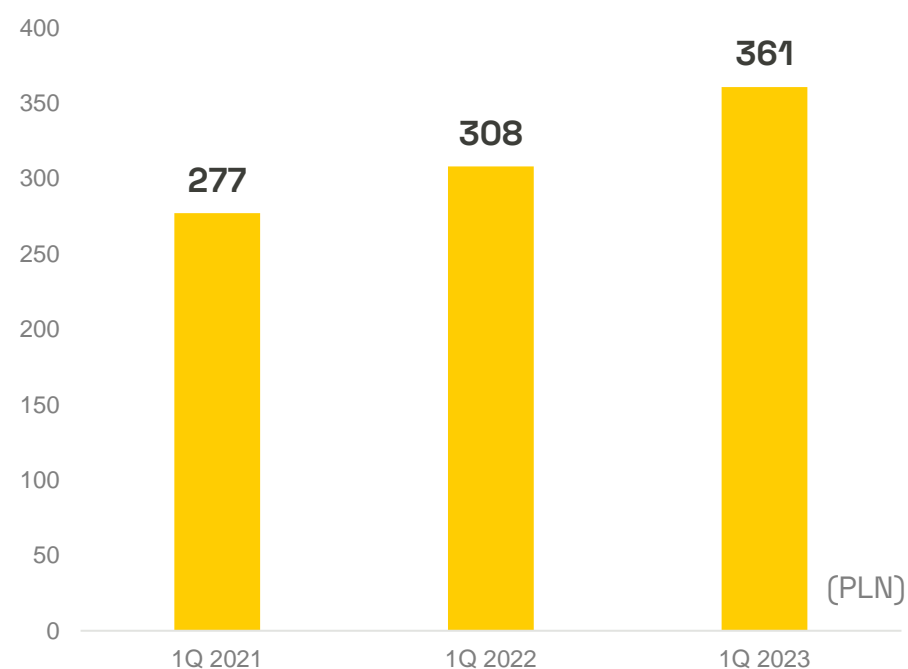
Hosting:

Domeny:

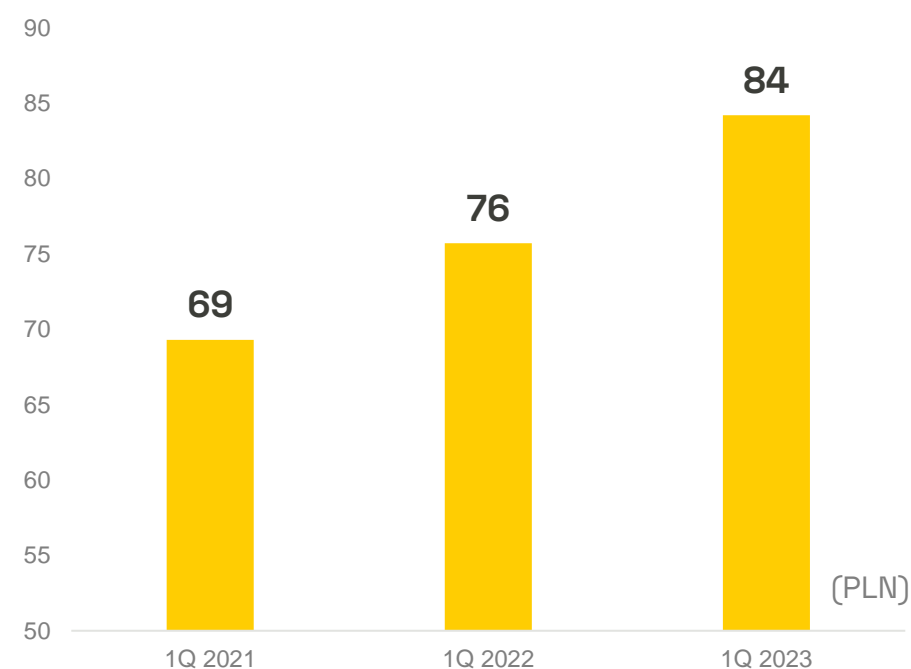
	Q1 2021	Q1 2022	Q1 2023
Liczba klientów (tys.)	201,2	211,2	223,4
ARPU LTM (PLN)	276,9	308,0	360,5

	Q1 2021 ¹⁾	Q1 2022 ²⁾	Q1 2023 ²⁾
Liczba domen (tys.)	366,0	377,3	399,3
ARPU LTM ³⁾ (PLN)	69,3	75,7	84,2

ARPU LTM:



ARPU LTM³⁾:



Koncentracja na sektorze e-commerce

Wzrost ARPU oraz marżowości

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

Grupa posiada około 220 tys. klientów hostingowych i 400 tys. domen

Stabilny churn, lepszy od średniej na rynku:

Hosting 17%

Domeny 27%

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

CPaaS



VERCOM

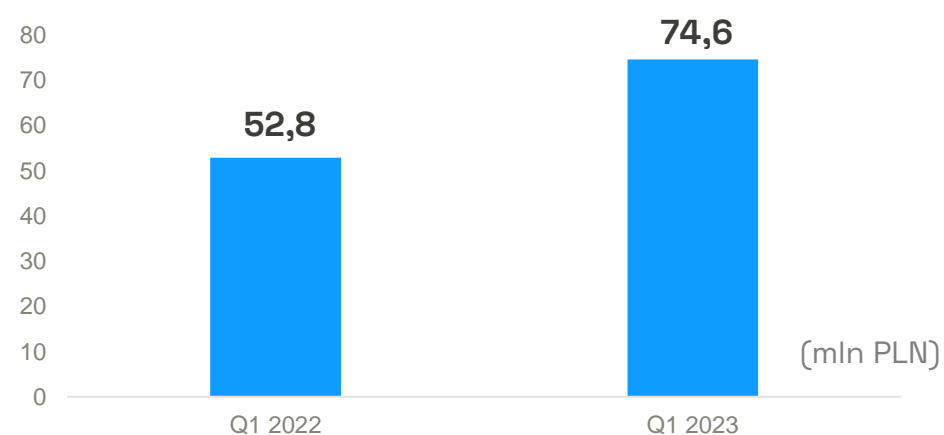
Wyniki finansowe segmentu CPaaS

Wybrane dane finansowe:

(tys. PLN)	1Q 2022	1Q 2023	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	52 845	74 577	41%
EBIT	7 119	14 054	97%
Amortyzacja	-2 411	-3 401	41%
EBITDA	9 530	17 455	83%
Koszty transakcyjne	650	0	-100%
ESOP	156	117	-25%
Zysk na sprzed. środków trwałych	-224	0	-100%
Skorygowana EBITDA	10 112	17 572	74%
<i>Marża</i>	19,1%	23,6%	
CapEx	1 980	3 282	66%
<i>CapEx%</i>	3,7%	4,4%	

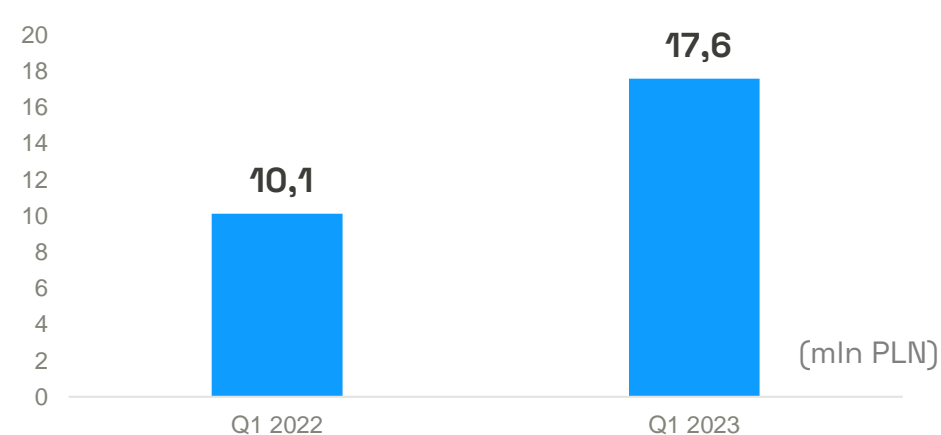
Przychody:

+41%



Skorygowana EBITDA:

+74%



Ponad 40% wzrostu przychodów

Ponad 80% wzrostu EBITDA

Od Q3 2022 pełna konsolidacja wyników MailerLite

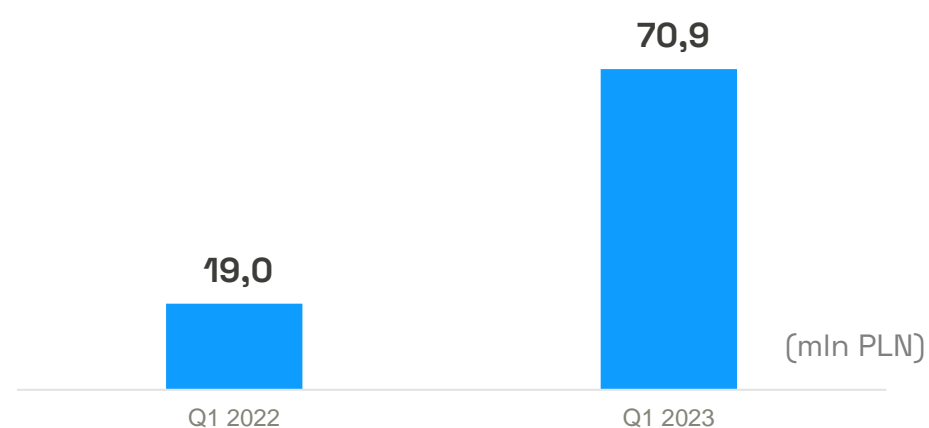
Wysoka zdolność generowania gotówki

Segment CPaaS uwzględnia wyniki Oxylion

Wybrane KPI segmentu CPaaS

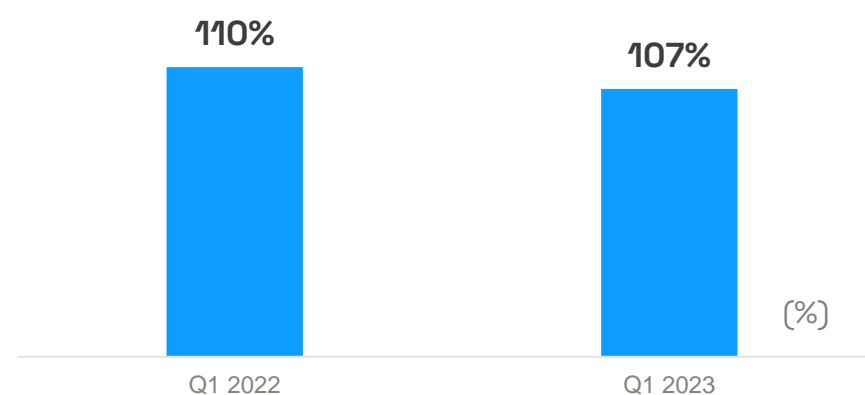
Liczba klientów:

+273%



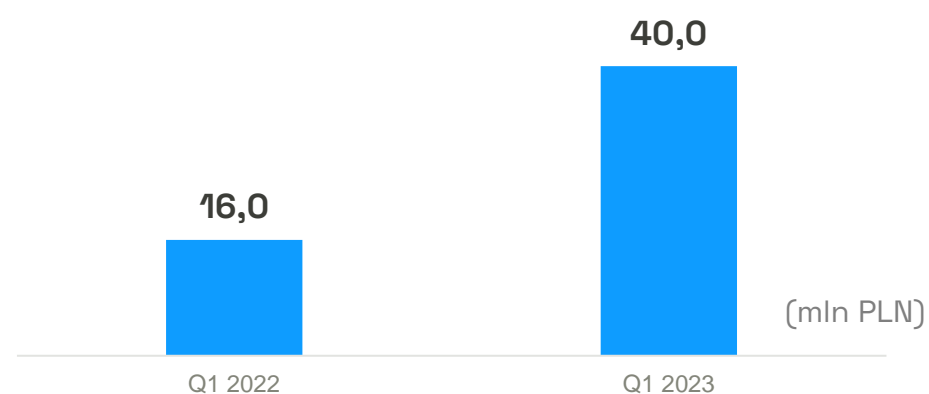
NER⁽¹⁾:

-3 p.p.



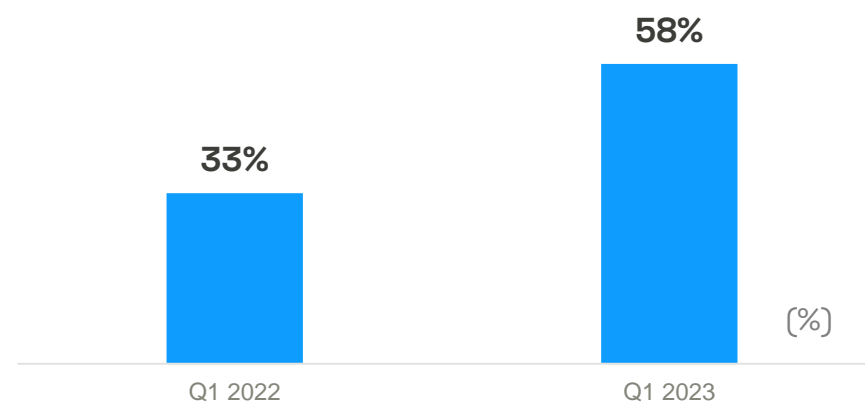
Marża brutto:

x2,5



Sprzedaż zagraniczna:

+25 p.p.



(1) NER (ang. Net Expansion Rate): wzrost sprzedaży do powtarzalnej grupy klientów, tj. podmiotów które były klientami Grupy w okresie dla którego obliczany jest wskaźnik oraz w okresie porównawczym

Prawie 4-krotny wzrost liczby klientów

Wzrost dywersyfikacji branżowej i geograficznej klientów

2,5-krotny wzrost marży brutto do 40 mln PLN w Q1 2023

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

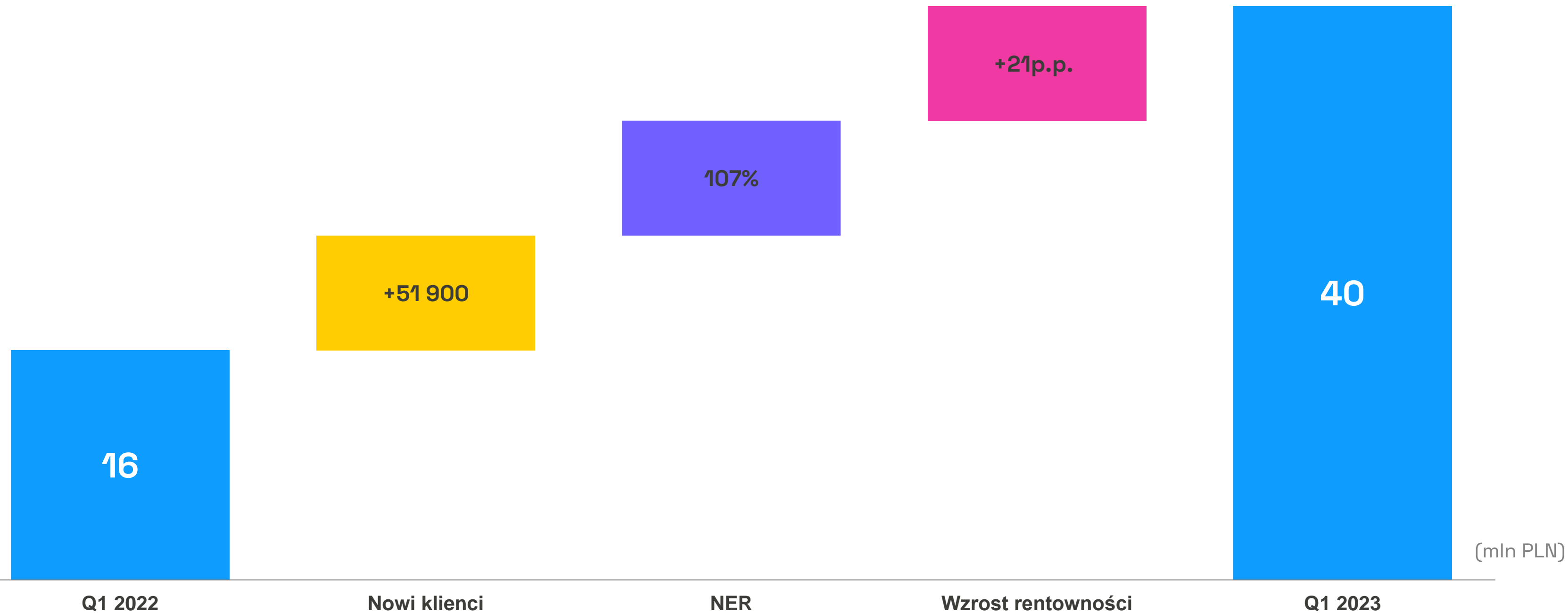
Skokowy wzrost sprzedaży zagranicznej to efekt akwizycji i rosnącej sprzedaży MailerLite

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

Dynamiczny wzrost marży brutto

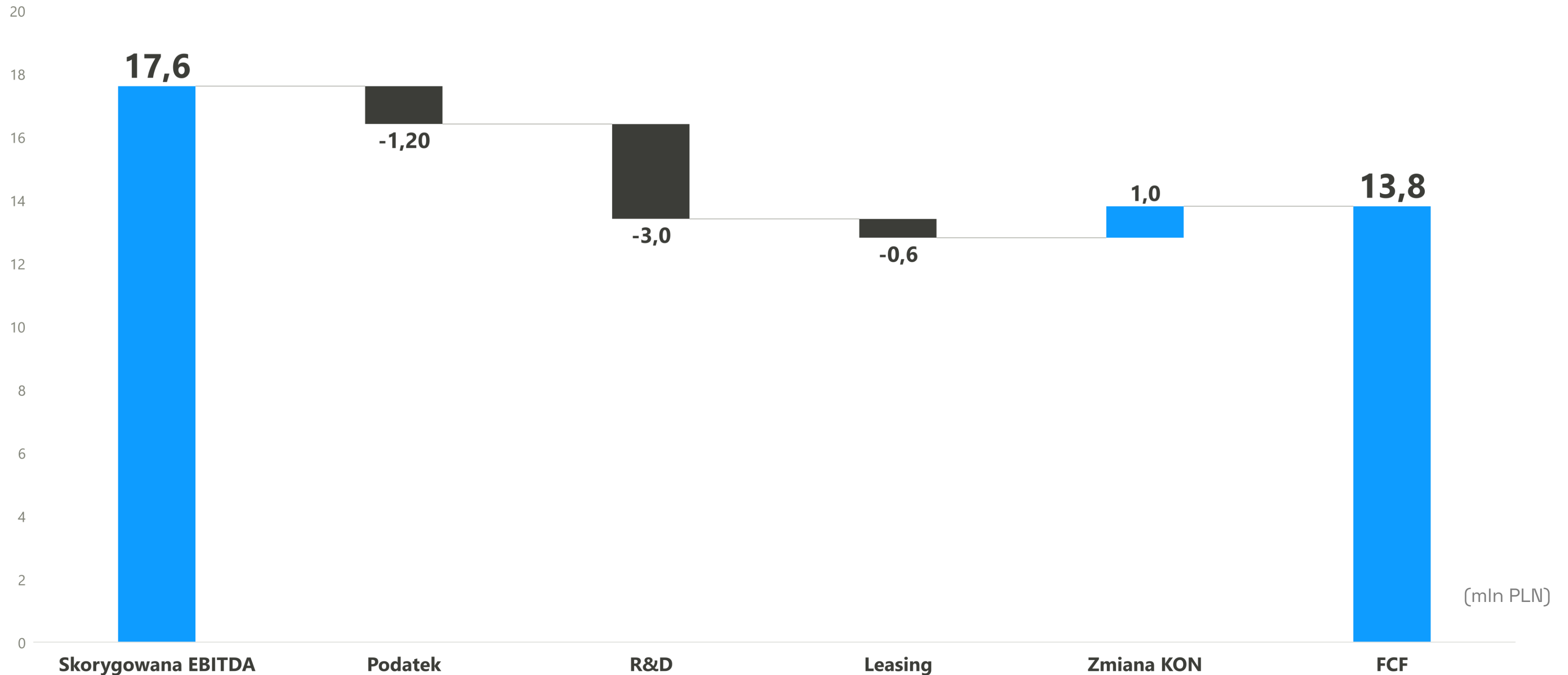
Marża brutto:

x2,5



(1) NER (ang. Net Expansion Rate): wzrost sprzedaży do powtarzalnej grupy klientów, tj. podmiotów które były klientami Grupy w okresie dla którego obliczany jest wskaźnik oraz w okresie porównawczym. Dotyczy przychodów z segmentu CPaaS.

Przepływy Pieniężne: Wysoka konwersja EBITDA na przepływy pieniężne



Communication Platform as a Service

Podstawowe informacje

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

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

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

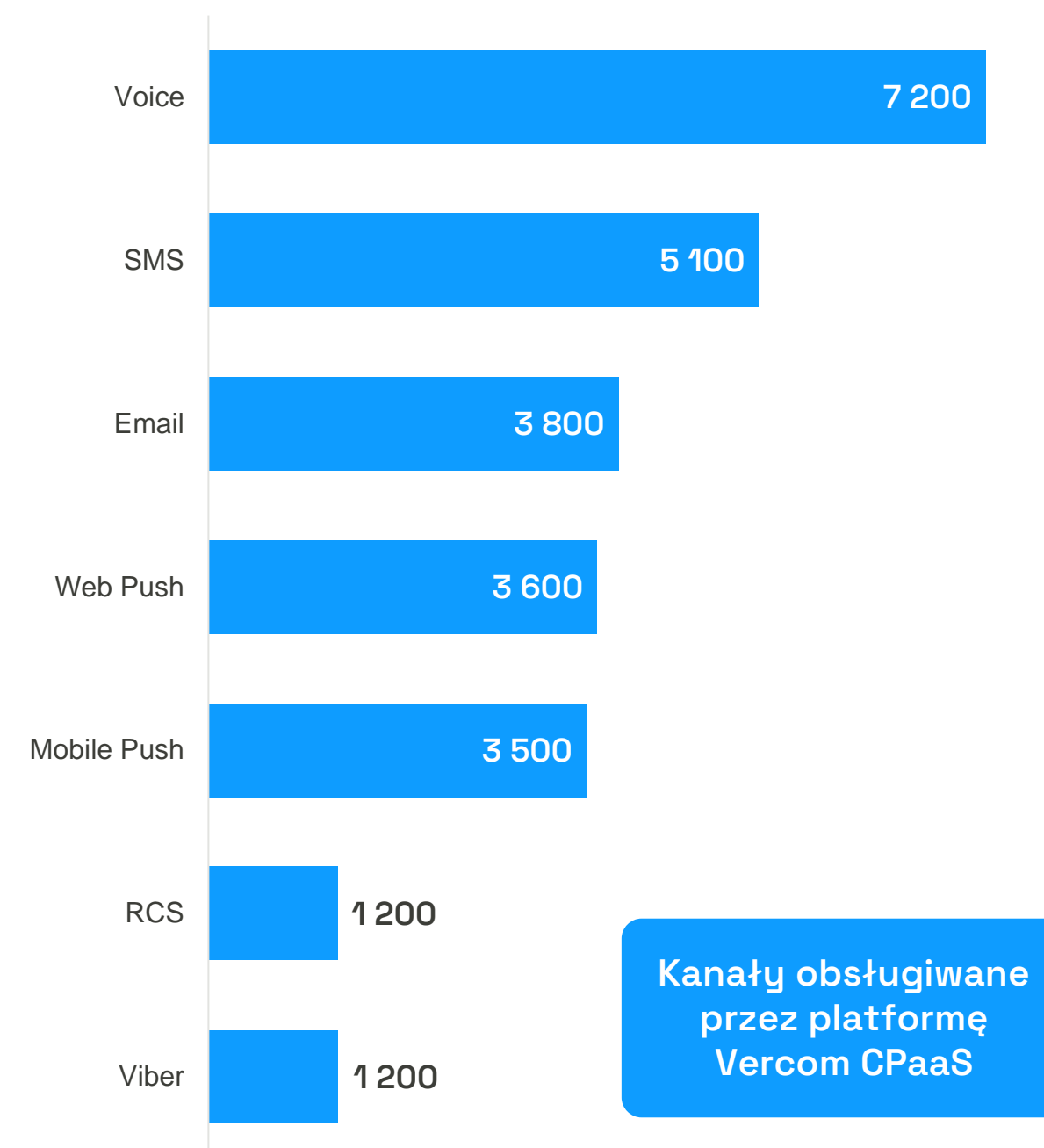
Klientami Vercom są podmioty z różnych sektorów gospodarki, w szczególności przeważają firmy e-commerce oraz oferujące usługi wspierające e-commerce m.in. logistyka płatności elektronicznej. Istotną grupę klientów stanowią również podmioty z sektora finansowego.

Usługa CPaaS

CPaaS to rozwiązanie umożliwiające komunikację pomiędzy firmami a ich klientami za pośrednictwem jednej scentralizowanej platformy.

Platforma porządkuje komunikację w ramach uzupełniających się kanałów: SMS, e-mail, push, OTT, a także głosowych oraz wideo. W komunikacji B2C, każdy z tych kanałów ma określone zastosowanie. Kluczem do efektywnej komunikacji jest odpowiednie połączenie poszczególnych kanałów, dzięki którym możliwe jest jak najbardziej efektywne przekazanie informacji transakcyjnych oraz marketingowych.

Globalny zasięg (mln użytkowników)



Źródło: GSMA.com, Statista, Facebook

Communication Platform as a Service

Dlaczego warto korzystać z usług CPaaS

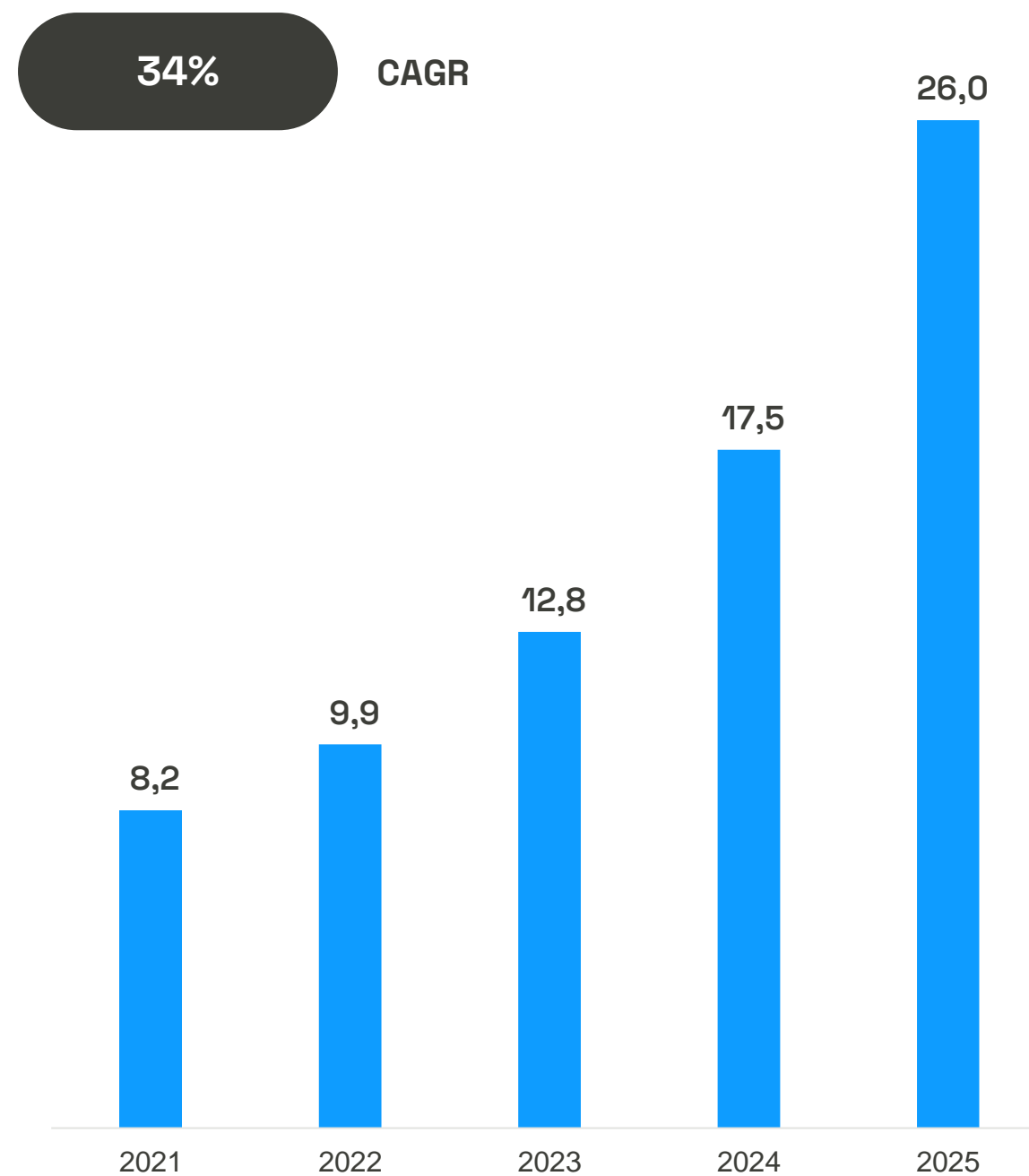
Dzięki m.in. zastosowaniu rozproszonej architektury systemu oraz odpowiednich standardów szyfrowania wykorzystywanie CPaaS znacznie ułatwia zarządzanie procesami komunikacji oraz podnosi bezpieczeństwo.

Rynek CPaaS

Głównymi stymulantami wzrostu tego rynku jest dynamiczny rozwój e-commerce, rozwój usług marketing automation oraz szeroko pojęta cyfryzacja społeczeństwa (bankowość, telekomunikacja, administracja etc.). Wzrost e-commerce w konsekwencji napędza wzrost całego ekosystemu wspierającego jego działanie (logistyka, płatności, MarTech). Dla każdej pojedynczej transakcji online, platforma CPaaS odpowiada za dostarczenie kilkunastu informacji i komunikatów dla podmiotów uczestniczącym w tym procesie.

Poziom stosowania usług CPaaS wśród przedsiębiorstw jest relatywnie niski, co stanowi kolejny czynnik pozytywnie wpływający na perspektywę rozwoju rynku w długim okresie. Na rynku wciąż dominują rozwiązania jednokanałowe, które w porównaniu z rozwiązaniami wielokanałowymi są mniej efektywne, gorzej konwertują, są z reguły droższe, a także bardziej skomplikowane w zarządzaniu.

Wartość globalnego rynku CPaaS (mld USD)



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

user.com

User.com:

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

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

Najważniejsze wydarzenia Q1 2023:

W Q1 2023 User.com, wprowadza intuicyjny i przyjazny dla użytkownika chat odpowiadający na ~76% pytań użytkowników w czasie rzeczywistym dzięki sztucznej inteligencji (AI).

W 2023r. Spółka kontynuuje trendy w zakresie wzrostu przychodów i dodatnich wyników finansowych.

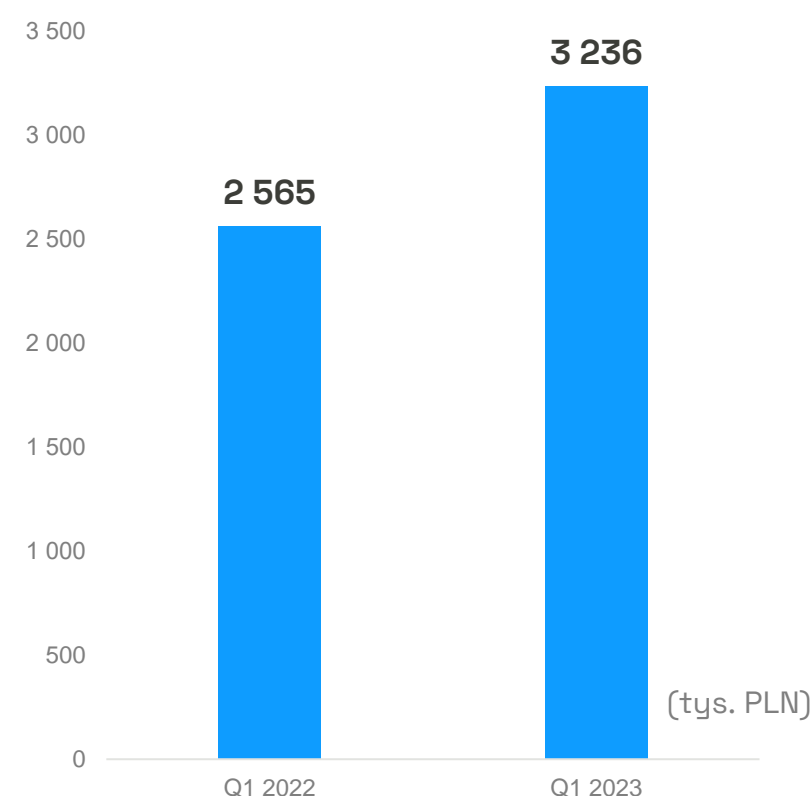
Przychody i zysk netto:

W Q1 2023 spółka odnotowała dalszy stabilny wzrost przychodów, który wyniósł ~3.2 mln PLN (+26% r/r).

Co jeszcze istotniejsze dzięki przyjętej strategii wzrostu i dyscyplinie kosztowej kwartalny zysk netto wyniósł blisko 0,5 mln zł, co oznacza blisko 3-krotny wzrost r/r

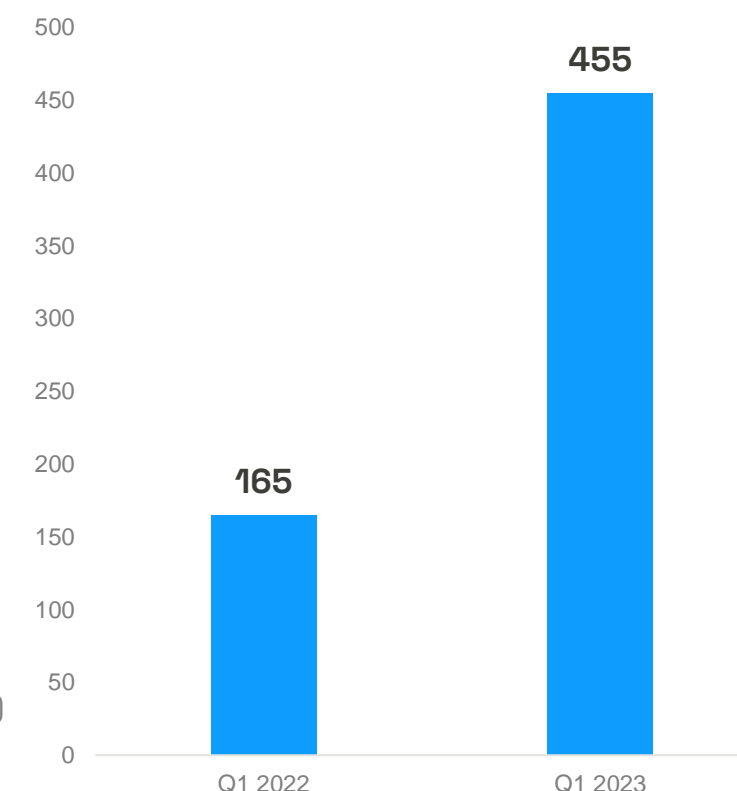
Przychody:

+26%



Zysk netto:

+176%



User.com: AI Chat

User.com, wprowadza intuicyjny i przyjazny dla użytkownika chat odpowiadający na ~76% pytań użytkowników w czasie rzeczywistym dzięki sztucznej inteligencji (AI).

System zasilany jest dwoma modelami:

- **OpenAI Davinci-003** przeszkolony dla User.com,
- **User.com Angel I**, który jest zastrzeżony i hostowany na serwerach User.com w Europie.

Możliwości AI Chat User.com obejmują:

- **automatyczne odczytywanie i rozumienie komunikatów użytkownika oraz generowanie odpowiednich odpowiedzi** na podstawie komunikatu użytkownika oraz bazy wiedzy dostępnej w ramach aplikacji,
- **sprawne douczanie modelu na podstawie istniejącej dokumentacji klienta oraz możliwość łatwego dodawania nowej wiedzy** do systemu poprzez tworzenie artykułów na określone tematy.

AI Chat jest obecnie w stanie odpowiadać na pytania w języku angielskim, z planami rozszerzenia na inne języki w najbliższej przyszłości.

user.com

A pleasure to help today...



Hey again! 🙋 Can I change my plan during the active Diet4You subscription?

Sure, you can change your plan at any moment. All you need to do is contact the dietitian assigned and discuss your nutritional needs. The dietitian will then activate the new plan inside your account.



SaaS



Wyniki finansowe segmentu SaaS

Wybrane dane finansowe (Blugento):

(tys. PLN)	1Q 2022	1Q 2023	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	1 300	808	-38%
EBIT	23	126	448%
Amortyzacja	-306	-190	-38%
EBITDA	329	316	-4%
Marża	25,3%	39,1%	
CapEx	348	0	-100%
CapEx%	26,8%	0%	

Stabilizacja wyników finansowych.

Istotne ograniczenie kosztów i wydatków inwestycyjnych.

W ramach segmentu SaaS konsolidowane są wyniki Blugento.

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

Blugento

Blugento to narzędzie do przygotowania oraz prowadzenia sklepów internetowych w oparciu o platformę Magento. Rozwiązanie to łączy w sobie wszystkie zalety indywidualnego rozwiązania zbudowanego przez agencję oraz wystandaryzowanej platformy dla szerokiego grona przedsiębiorców prowadzących sprzedaż online.

W przystępnym cenowo modelu subskrypcji spółka oferuje e-sklep, hosting, monitoring i wsparcie. Większość klientów Blugento pochodzi z Rumunii. Wyniki spółki są konsolidowane od września 2020 r.

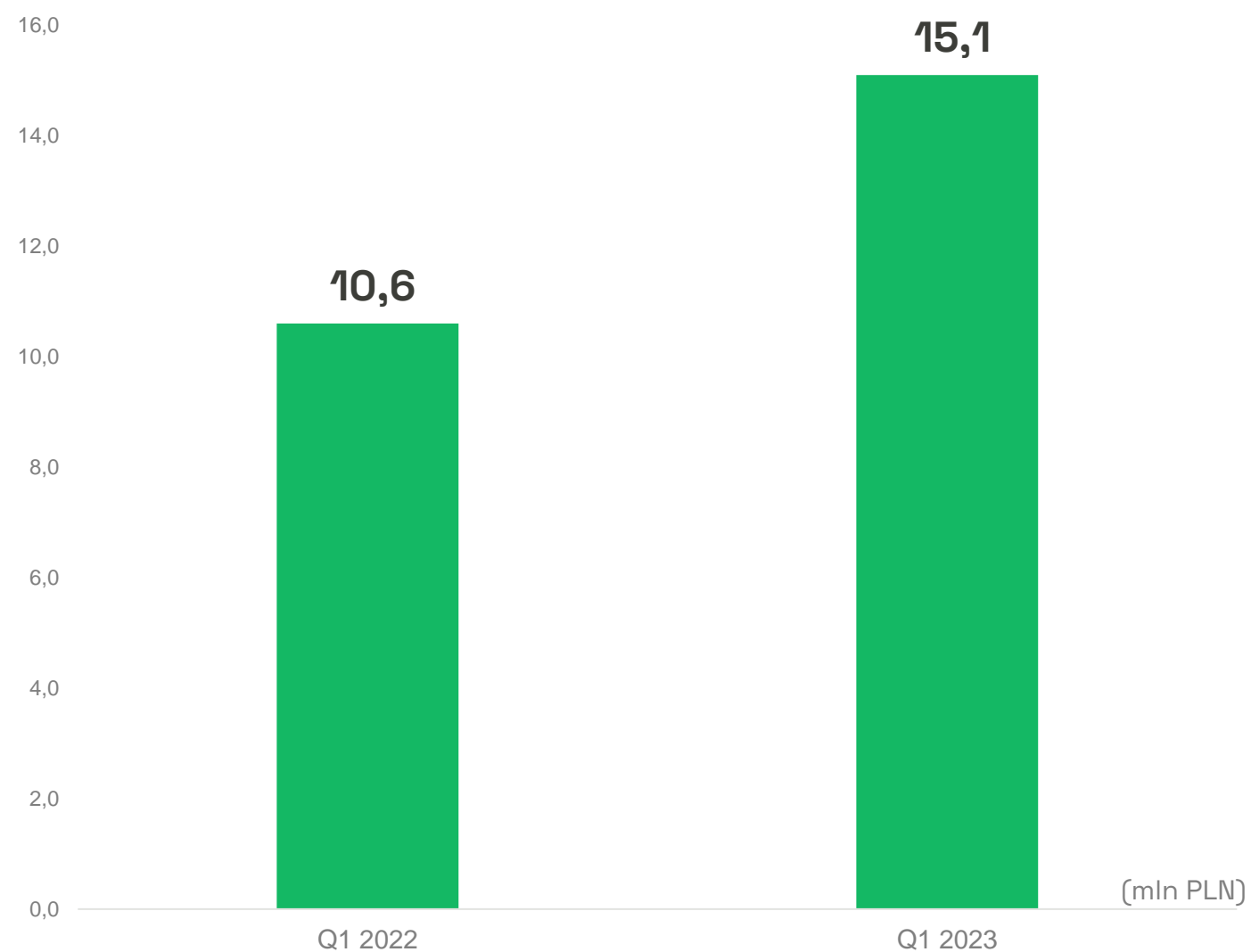
Ze względu na rozwój oferty e-commerce Grupy R22 w oparciu o platformę WooCommerce, Grupa zdecydowała o mniejszym inwestowaniu w Blugento, braku aktywnej promocji marki oraz migracji klientów Blugento na platformę ZentoShop.

blugento zento

Dynamiczny rozwój Profitroom

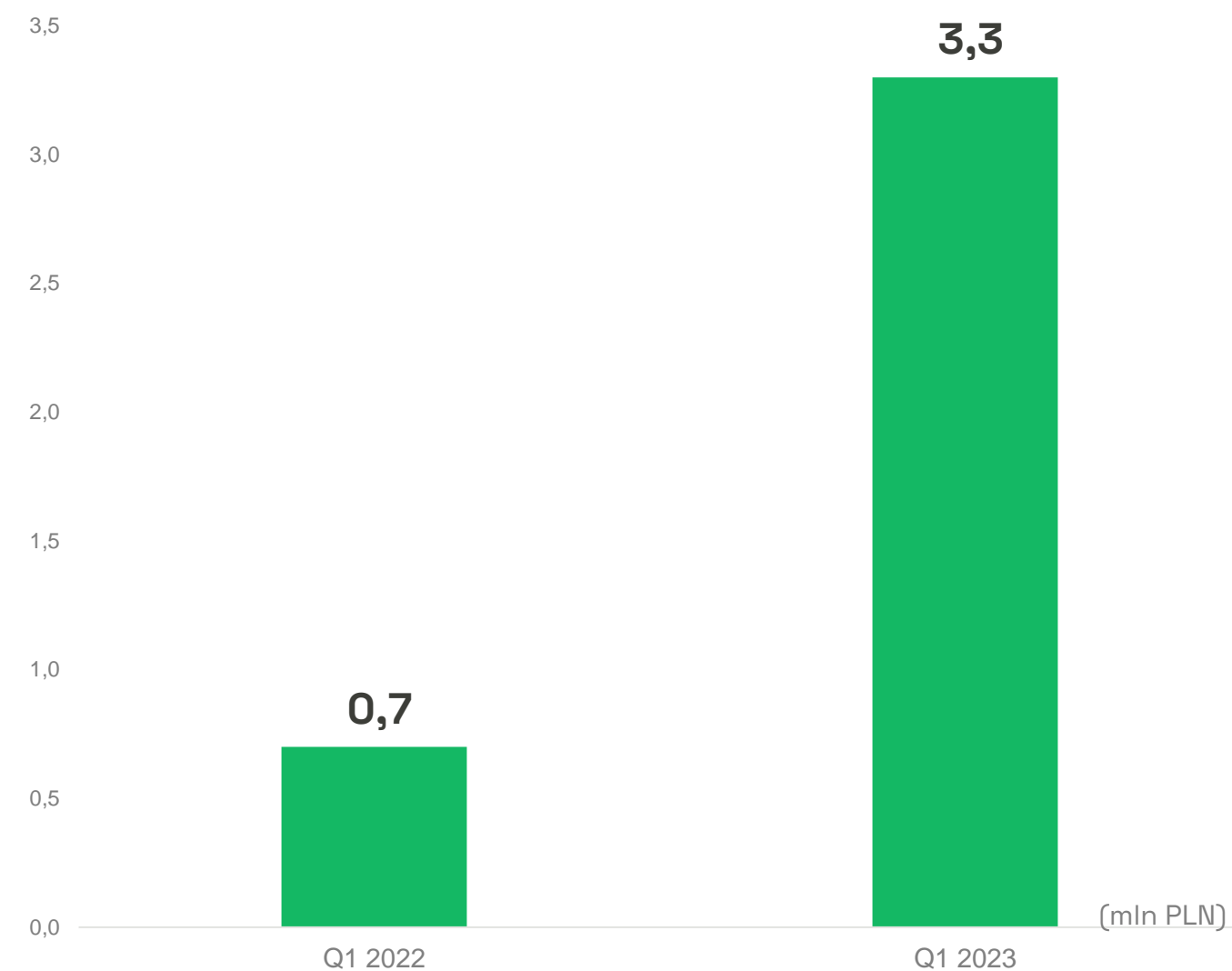
Przychody⁽¹⁾:

+43%



EBITDA⁽¹⁾:

+361%



⁽¹⁾ Skonsolidowane dane Profitroom, obejmują również spółki zależne.
W Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym pokazane są dane jednostkowe Profitroom jako jednostki stowarzyszonej.

Dynamiczny rozwój Profitroom

Profitroom – Globalny rozwój technologicznego lidera w branży

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

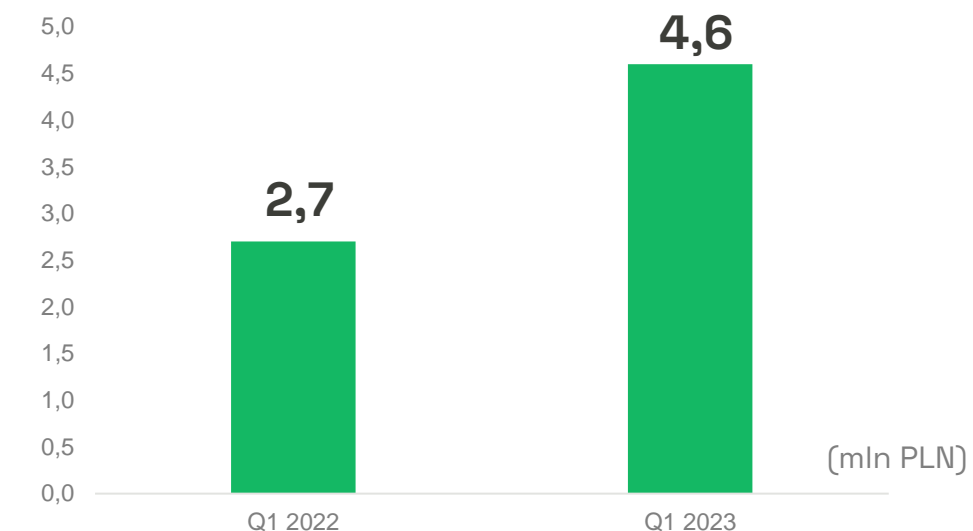
Spółka, która od początku istnienia rozwija się rokrocznie w tempie kilkudziesięciu procent skupia się dalszym poszerzaniu liczby klientów na rynkach zagranicznych. Profitroom dynamicznie zwiększa udział z zagranicy w swoim portfolio i obsługuje obecnie hotele **na 5 kontynentach, w 44 krajach**.

Konkurencyjność polskiej technologii znalazła swoje przełożenie nie tylko w performance narzędzia. W globalnym rankingu technologii **Hotel Tech Report 2022** narzędzia Profitroom znalazły się na **2. miejscu**, gdzie ocenie poddawano kilkuset dostawców tech dla hotelarstwa.

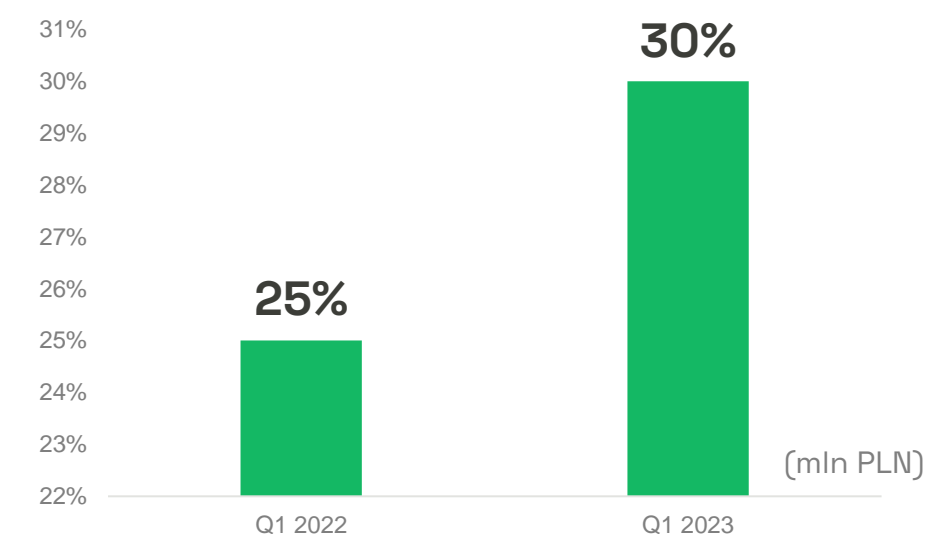
Profitroom 

Przychody z zagranicy

+70%



Udział przychodów z zagranicy



Dynamiczny rozwój Profitroom

Wzrost przychodów oparty na stabilnych fundamentach

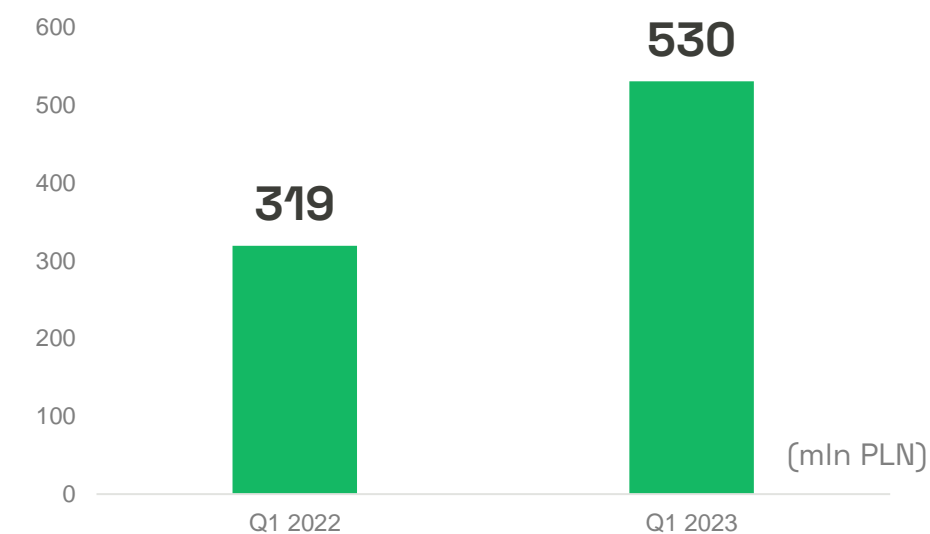
Model biznesowy spółki opiera się na pobieraniu prowizji od wygenerowanych rezerwacji oraz stałych opłat abonamentowych. Całkowita wartość rezerwacji (GBV - Gross Booking Value) założonych przez silnik rezerwacji Profitroom w Q1 2023 roku **przekroczyła 530 mln PLN** stanowiąc **wzrost o +66%** w porównaniu do Q1 2022 roku.

Spółka realizowała inwestycję w ekspansję zagraniczną szybciej i z większym natężeniem niż planowano. Przełożyło się to na skokowy wzrost ilości podpisanych umów z nowymi klientami, przede wszystkim na rynku afrykańskim. Oprócz wzrostu wolumenu klientów, spółka wydała zmiany w technologii, które mają przełożenie na zwiększenie konwersji i otwarcie się na dodatkowe źródła dochodów. Należy wymienić chociażby wprowadzenie do silnika rezerwacji funkcji porzuconego koszyka, łączenia ofert czy uruchomienia dla wszystkich klientów możliwości procesowania rezerwacji telefonicznych czy mailowych.

Kluczowa wartość biznesu zawiera się w lojalnej, stabilnej bazie klientów, którzy każdego roku generują coraz większe przychody korzystając z narzędzi Spółki. Wskaźnik **NER** (Net Expansion Rate) wyniósł w Q1 2023 – **127 %**, co oznacza, iż **na istniejącej bazie klientów** w samym Q1 2023 **wygenerowano blisko 3 mln zł dodatkowych przychodów r/r.**

Wartość Rezerwacji:

+66%



Net Expansion Rate

+127%

SellIntegro rozwija ekosystem produktów

SellIntegro:

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

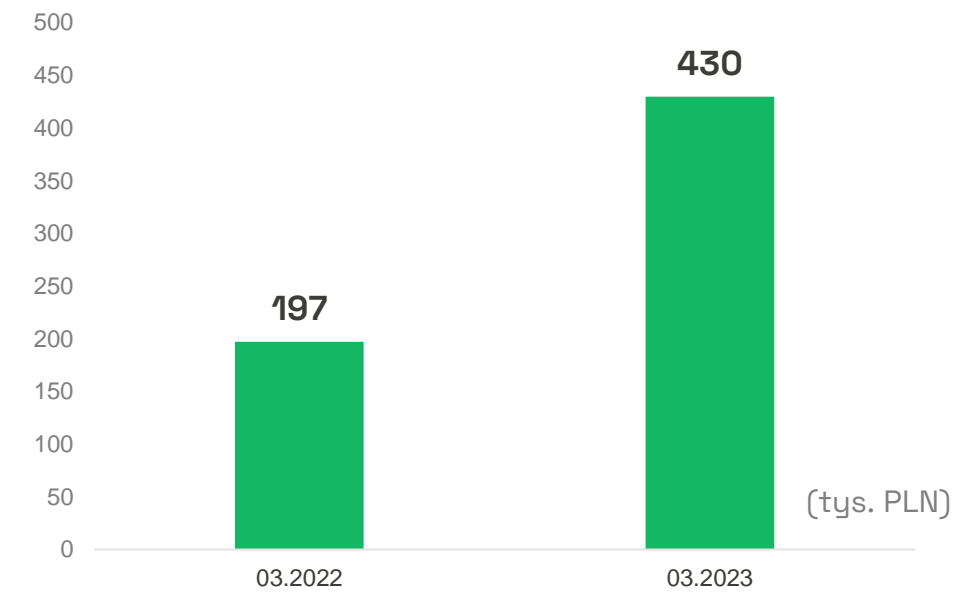
Najważniejsze wydarzenia Q1 2023:

- SellIntegro realizuje development nowego modułu pod **rozszerzenie ekosystemu dla sektora e-commerce: integratora między poszczególnymi marketplace'ami** umożliwiający klientom szybkie i łatwe rozszerzenie swojej sprzedaży o różne marketplace'y.
- Dodatkowo SellIntegro pracuje nad **systemem fakturującym online**, który uzupełni ofertę Grupy. System fakturujący da klientom możliwość kompleksowej obsługi swojego sklepu przy współpracy z SellIntegro.



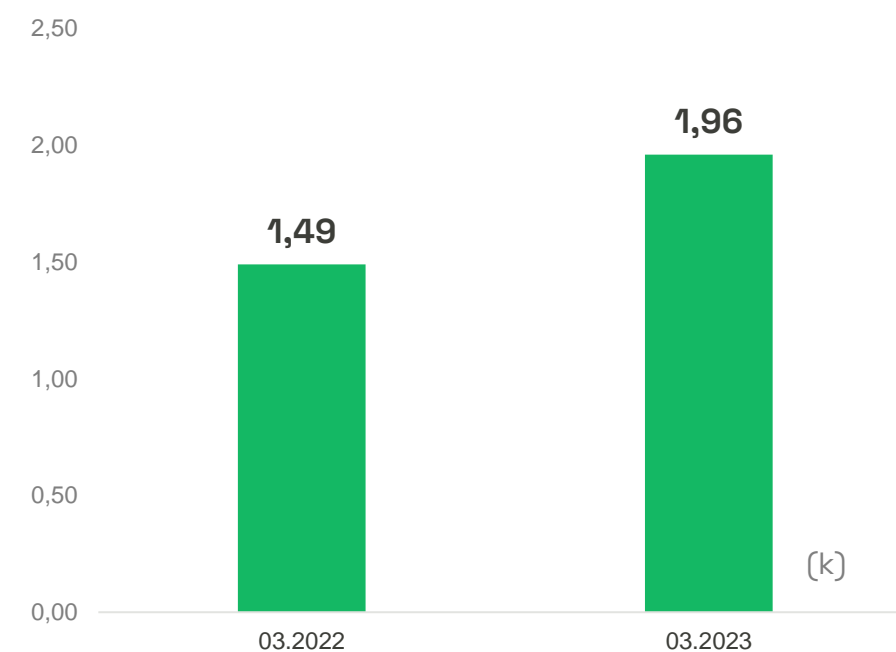
MRR:

+118%



Klienci:

+32%



Perspektywy rozwoju



Perspektywy rozwoju

Dostarczamy podstawowe usługi w zakresie cyfryzacji i automatyzacji komunikacji i procesów biznesowych

Naszym celem jest mocna obecność na globalnych rynkach

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

Działania na obecnej bazie klientów
Optymalizacja oferty, wzrost ARPU,
cross-sell (w tym do klientów MailerLite),
rozwój produktów i technologii

Ekspansja zagraniczna
Celem Grupy R22 jest osiągnięcie 50% przychodów z rynków zagranicznych, co możliwe jest do osiągnięcia w krótkim terminie dzięki przejęciu MailerLite oraz kontynuacji międzynarodowej ekspansji Profitroom

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

Rozwój sztucznej inteligencji
Wykorzystanie sztucznej inteligencji (AI) w projektowaniu nowych produktów budujących wartość dla klientów Grupy oraz wykorzystanie rozwiązań AI, aby usprawnić obsługę klientów R22



Działania na obecnej bazie klientów

Wzrost ARPU

- Kontynuacja zmian ofertowych związanych z ujednoczeniem oferty i wprowadzaniem nowych produktów zarówno w zakresie usług hostingowych, domen, jak i CPaaS.
- Działania ukierunkowane na cross-sell i up-sell produktów i usług oferowanych przez Grupę R22.
- Wzrost sprzedaży usług dodatkowych, w tym m.in. certyfikaty SSL.

Rozwój produktowy

- 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), MailerLite (nowe rynki sprzedaży sms oraz push),
- Rozwój produktowy w segmencie CPaaS, w zakresie komunikatorów typu Viber, WhatsApp, RCS z wykorzystaniem technologii chatbot.
- Grupa planuje również rozwój platform wspierających obecnie oferowane narzędzia. Główne obszary zainteresowania to przede wszystkim e-mail, retargeting oraz lead generation.
- Rozwój narzędzi dla e-commerce, w tym m.in. rozwiązania do tworzenia i prowadzenia sklepów internetowych _Stores oraz integracji e-commerce Sellintegro. Komercjalizacja na rynkach międzynarodowych, w tym cross-sell do klientów R22.
- Rozwój produktów wykorzystujących sztuczną inteligencję (AI) - cyber_Folks - kreator domen AI, FreshMail - SendGuard (narzędzie antyspamowe i antyphishingowe zwiększające dostarczalność e-maili), User.com - ChatAI.

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 up-sellowego klientów i dalsze ujednoczanie oferty zarówno w Polsce jak i na rynku globalnym.

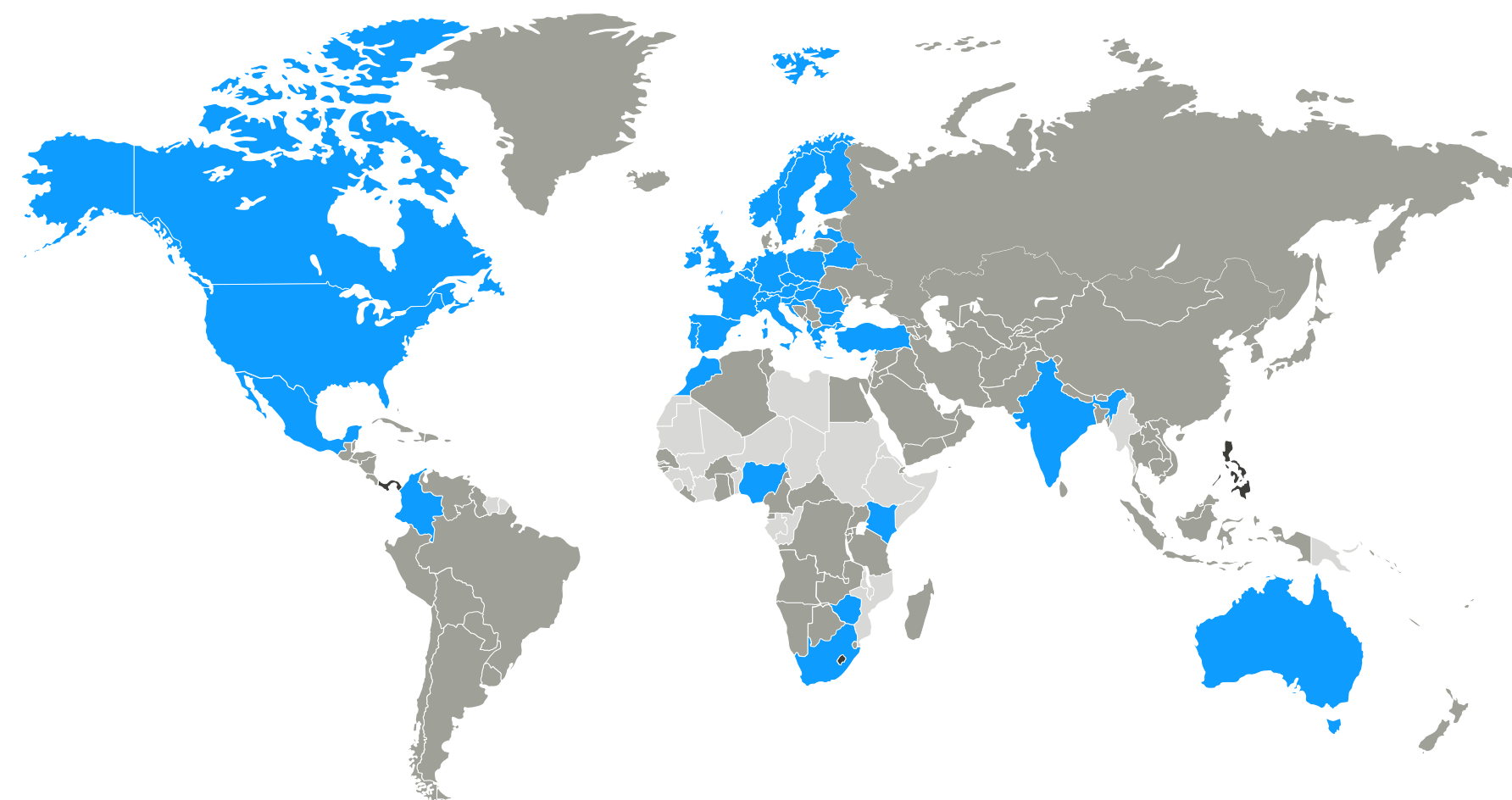
ESG

- Ze względu na przedmiot i specyfikę działalności Grupa R22 nie ma istotnego wpływu na środowisko. Spółka prowadzi niskoemisyjną działalność, głównie w obszarze produkcji oprogramowania.
- W swoich działaniach R22 uwzględnia czynniki obniżające wpływ na środowisko poprzez m.in. ograniczenie zużycia prądu (np. inwestycje w energooszczędne serwery) oraz papieru (np. wdrożenie elektronicznego obiegu dokumentacji).
- Jednym z priorytetów Grupy jest zapewnienie odpowiednich warunków pracy i rozwoju dla wszystkich pracowników. W spółce przestrzegane są wszystkie przepisy związane z prawami pracowników, przestrzegane są zasady równouprawnienia płci.

Ekspansja zagraniczna

Akwizycje i rozwój sprzedaży

- W 2018 r. Grupa poprzez inwestycje na rynku rumuńskim i chorwackim rozszerzyła działania segmentu hostingowego na region CEE.
- Na przełomie 2019 r. i 2020 r. R22 zainwestowało w Profitroom, twórcę technologicznych rozwiązań w modelu SaaS dla branży hotelarskiej. Spółka ma dominującą pozycję na polskim rynku oraz rosnące portfolio klientów zagranicznych.
- Pierwszym krokiem ekspansji zagranicznej segmentu CPaaS było zrealizowane na przełomie Q3 i Q4 2020 przejęcie ProfiSMS – lidera czeskiego rynku SMS z mocną pozycją na rynku słowackim.
- 26 kwietnia 2022 r. Vercom podpisał warunkową umowę nabycia UAB Mlr grupe (MailerLite). Spełnienie warunków zawieszających i finalizacja transakcji miało miejsce 14 czerwca 2022 r. Transakcja o wartości ok. 340 mln PLN została sfinansowana ze środków własnych pochodzących z IPO Vercom w 2021 r., finansowania dłużnego oraz emisji akcji do dotychczasowych właścicieli MailerLite. MailerLite posiada 38 tys. klientów, 100 pracowników w 30 lokalizacjach. Firma działa na ponad 100 rynkach, a 70% przychodów pochodzi z USA i Europy Zachodniej.
- Inwestycja w MailerLite (ww.) pozwoliła Grupie R22 przeskalować działalność na rynek globalny (ponad 100 rynków), zwiększając przy tym 5-krotnie bazę klientów segmentu CPaaS.
- W 2023 r. dynamicznie rośnie sprzedaż spółek z Grupy R22 na zagranicznych rynkach, w tym MailerLite (USA, Europa Zachodnia), Profitroom oraz cyber_Folks (Rumunia).



- 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. PLN)	Q1 2022	Q1 2023	Zmiana
	01.01.2022 - 31.03.2022	01.01.2023 - 31.03.2023	
Przychody ze sprzedaży	83 920	110 531	32%
Pozostałe przychody operacyjne	288	2	-99%
Amortyzacja	-6 167	-7 518	22%
Usługi obce	-51 153	-64 341	26%
Koszty świadczeń pracowniczych	-10 359	-12 674	22%
Zużycie materiałów i energii	-1 461	-1 606	10%
Podatki i opłaty	-215	-151	-30%
Pozostałe koszty operacyjne	-135	62	-146%
Zysk/(Strata) na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	224	32	-86%
Pozostałe odpisy aktualizujące	-387	-364	-6%
Zysk na działalności operacyjnej	14 555	23 973	65%
Koszty finansowe netto	-2 146	-6 629	209%
Udział w zyskach jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	134	463	246%
Zysk przed opodatkowaniem	12 543	17 807	42%
Podatek dochodowy	-2 681	-3 689	38%
Zysk netto	9 862	14 118	43%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	8 479	9 059	7%
- przypadający na udziały niekontrolujące	1 383	5 059	266%



Skonsolidowane sprawozdanie zysków i strat Grupy R22

Czynniki wpływające na wyniki w 1Q 2023 r.

- Organiczny wzrost sprzedaży i zysku w segmencie CPaaS oraz cyber_Folks.
- Konsolidacja wyników MailerLite (od połowy 2022 r.).
- Wzrost kosztów amortyzacji wynikający dużej mierze z amortyzacji wartości niematerialnych rozpoznanych na przejęciach.
- Wzrost kosztów finansowych w związku ze wzrostem stawek WIBOR i EURIBOR oraz wzrostem zadłużenia po przejęciu MailerLite.
- Wzrost zysków jednostek stowarzyszonych.
- Wzrost kosztów wynagrodzeń wynikający zarówno z większej liczby pracowników, jak i podwyżek płac.
- Na wyniki I kwartału 2023 r. wpływ miały koszty jednorazowe w segmencie CPaaS, czyli koszty wyceny ESOP w wysokości 117 tys. PLN.

Stabilna sytuacja majątkowa przy spadku długu i wzroście środków pieniężnych

Aktywa

	31.12.2022	31.03.2023
Rzeczowe aktywa trwałe	17 918	19 701
Prawa do korzystania z aktywów	35 241	34 690
Wartości niematerialne i wartość firmy	644 357	634 782
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	67 326	67 790
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	7 073	7 247
Instrumenty pochodne	1 537	229
Pozostałe aktywa	271	544
Aktywa trwałe	773 723	764 983
Należności handlowe	32 827	29 998
Instrumenty pochodne	241	415
Pożyczki udzielone	1 458	1 654
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	54 078	65 420
Pozostałe aktywa	3 273	5 233
Aktywa obrotowe	91 877	102 720
Aktywa ogółem	865 600	867 703

Stabilna sytuacja majątkowa przy spadku długu i wzroście środków pieniężnych

Kapitał własny i zobowiązania

	31.12.2022	31.03.2023
Kapitał podstawowy	284	284
Akcje własne	-4 090	-4 090
Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	224 552	233 611
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	-2 026	-4 565
Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	218 720	225 240
Udziały niekontrolujące	179 447	180 343
Kapitał własny	398 167	405 583
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	273 556	261 008
Zobowiązania z tytułu leasingu	25 761	25 033
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	198	238
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	22 838	21 204
Pozostałe zobowiązania	58	58
Zobowiązania długoterminowe	322 411	307 541
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	37 842	39 711
Zobowiązania z tytułu leasingu	9 069	9 735
Zobowiązania handlowe	37 410	38 103
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	40 850	45 053
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	8 121	9 633
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	3 460	4 042
Pozostałe zobowiązania	8 270	8 302
Zobowiązania krótkoterminowe	145 022	154 579
Zobowiązania razem	467 433	462 120
Kapitał własny i zobowiązania razem	865 600	867 703

Sytuacja pieniężna Grupy R22

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	1Q 2022	1Q 2023
Zysk netto za okres sprawozdawczy	9 862	14 118
Korekty:, w tym m.in.:	11 088	24 608
- Amortyzacja	6 167	7 518
- Podatek dochodowy	2 681	3 689
- Koszty netto z tytułu odsetek i różnic kursowych	2 551	6 089
Zmiana stanu zapasów, należności, zobowiązań i pozostałych aktywów - razem	2 849	6 546
Środki pieniężne wygenerowane na działalności operacyjnej	23 799	38 726
Podatek zapłacony	-2 537	(2 738)
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	21 262	35 988
Odsetki otrzymane	149	211
Spłaty udzielonych pożyczek	0	19
Pożyczki udzielone	-541	-399
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	-4	-400
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	224	54
Nabycie rzeczowych akt. trwałych i wart. niemater.	- 3 784	-5 741
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	- 3 956	-6 255
Spłaty kredytów i pożyczek	-5 587	-10 155
Wpływy / (Spłata) kredytu w rachunku bieżącym	-3 440	0
Wkłady na podwyższenie kapitału w jedn. zależnej wniesione przez udział. niekontrol.	3 000	0
Odsetki zapłacone	-2 418	-6 713
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-1 820	-2 081
Nabycie udziałów niekontrolujących w jednostkach zależnych	298	0
Wpływy z otrzymanych dotacji	0	351
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	- 9 967	-18 599
Przepływy pieniężne netto ogółem	7 339	11 342
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	129 709	54 078
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	137 048	65 420

Najistotniejsze zmiany w przepływach pieniężnych

Wysoka konwersja EBITDA na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej:

- Skorygowana EBITDA: 31,6 mln PLN.
- Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej: 36,0 mln PLN

Dynamika przepływów operacyjnych znacząco powyżej EBITDA, dzięki:

- Wyższej sprzedaży usług przedpłaconych w trybach rocznych, stanowiących wskaźnik wyprzedający przychodów na kolejne kwartały.
- Zaliczkowych płatności podatku dochodowego (dodatkowe płatności rozliczające w Q2 2023, analogicznie jak w latach poprzednich).
- Zmianie struktury sprzedaży w segmencie CPaaS – mniejszy udział niskomargowych wysyłek o wysokim wolumenie, co zmniejsza zapotrzebowanie na kapitał obrotowy.

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.

Wzrost zapłaconych odsetek wynika ze wzrostu stawki WIBOR i EURIBOR.

Zmiany w kapitale własnym Grupy R22

	Kapitał podstawowy R22 S.A.	Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	Akcje własne	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	Kapitał własny
Stan na dzień 1 stycznia 2023 r.	284	224 552	-4 090	-2 026	218 720	179 447	398 167
Zysk netto		9 059			9 059	5 059	14 118
Inne całkowite dochody				-2 539	-2 539	-4 280	-6 819
Całkowite dochody w okresie		9 059		-2 539	6 520	779	7 299
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym							
Kapitał z wyceny programu motywacyjnego w jednostce zależnej						117	117
Razem zmiany w kapitale własnym		9 059		-2 539	6 520	896	7 416
Stan na dzień 31 marca 2023 r.	284	233 611	-4 090	-4 565	225 240	180 343	405 583



Czynniki istotne dla rozwoju R22 oraz zagrożenia i ryzyka

Grupa R22 posiada ugruntowaną pozycję na polskim rynku hostingu i domen oraz platform zautomatyzowanej komunikacji SMS, Mobile i E-mail. Jednocześnie Grupa rozwija działalność na nowych rynkach, zarówno poprzez przejęcia zagranicznych podmiotów, jak i rozwój organiczny polskich spółek na zagranicznych rynkach. Rynki na których działa Grupa R22 charakteryzują się wysoką dynamiką wzrostu, wpływa na nie wiele wewnętrznych i zewnętrznych czynników, co w przyszłości może przełożyć się na sytuację finansową i rynkową Grupy. Wśród najważniejszych czynników i ryzyk mogących mieć wpływ na Grupę w perspektywie co najmniej jednego kwartału można wyróżnić:

- Ryzyko związane z przejęciami realizowanymi przez Grupę
- Wzrost lub spadek zaufania klientów oraz zmienność wskaźnika CHURN
- Uzależnienie od dostawców w segmencie CPaaS
- Uzależnienie od dostawców w segmencie Hostingu
- Ryzyko finansowe
- Utrzymanie i pozyskanie nowych pracowników. Zdolność do efektywnego alokowania kompetencji i wiedzy pracowników oraz ich motywowania
- Sytuacja na rynku e-commerce i m-commerce
- Zapewnienie zgodności z RODO oraz innymi przepisami prawnymi
- Potencjalne ataki hakerskie

- Skuteczność realizacji synergii operacyjnych, przychodowych i kosztowych wynikających z dotychczasowych akwizycji
- Szanse i ryzyka związane ze stosunkowo szybkimi zmianami technologicznymi i innowacjami na rynku IT
- Działania realizowane przez spółki konkurencyjne
- Globalną sytuację ekonomiczną, gospodarczą i polityczną, w szczególności w Polsce, Rumunii, Chorwacji, Czechach oraz w krajach, w których Grupa będzie rozwijać swoją działalność
- Inflację i zmiany kursów walut państw, w których Grupa prowadzi działalność oraz realizuje rozliczenia (PLN, RON, 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

Akcje i akcjonariat



Akcje i akcjonariat

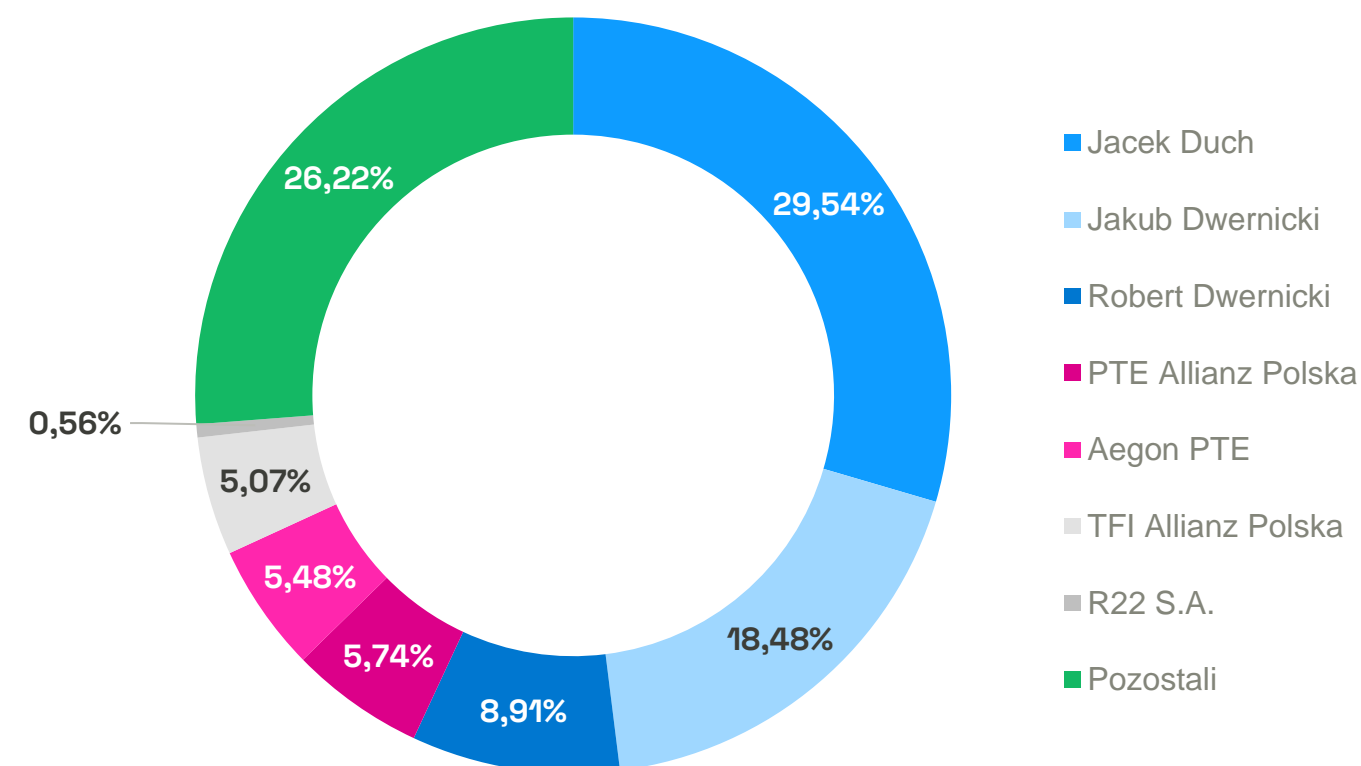
Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym zgromadzeniu

Na dzień niniejszego raportu Kapitał zakładowy Spółki wynosi 283 600 PLN i dzieli się na 14 180 000 akcji o wartości nominalnej 0,02 PLN każda.

Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu na dzień 31 marca 2023 r. oraz na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu:

Akcjonariusz	31 marca 2023 r.		23 maja 2023 r.	
	Liczba akcji / głosów na WZ	udział akcji w kapitale zakładowym / głosach na WZ	Liczba akcji / głosów na WZ	Udział akcji w kapitale zakładowym / głosach na WZ
Jacek Duch	4.188.993	29,54%	4.188.993	29,54%
Jakub Dwernicki	2.620.479	18,48%	2.620.479	18,48%
Robert Dwernicki	1.263.193	8,91%	1.263.193	8,91%
PTE Allianz Polska	814 393	5,74%	814 393	5,74%
Aegon PTE	776 507	5,48%	776 507	5,48%
TFI Allianz Polska	718 880	5,07%	718 880	5,07%
R22 S.A.	80.000	0,56%	80.000	0,56%
Pozostali akcjonariusze	3.717.555	26,22%	3.717.555	26,22%
Razem	14.180.000	100,00%	14.180.000	100,00%

Struktura akcjonariatu na dzień 31 marca 2023 r.



Akcje i akcjonariat

Akcje własne

R22 S.A. posiada 80.000 akcji własnych, które Spółka nabyła w wyniku skupu akcji własnych przeprowadzonego w lipcu 2022 r. Skup miał charakter zaproszenia do składania ofert sprzedaży akcji po cenie 50,00 PLN za jedną akcję.

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.

W lutym 2023 r. program motywacyjny został uchwalony również w spółce cyber_Folks*. Program jest skierowany do pracowników Grupy cyber_Folks, a jego realizacja uzależniona jest od celów ekonomicznych i lojalnościowych.

Cele ekonomiczne w programie motywacyjnym na poszczególne lata:

[mIn PLN]	2023	2024	2025	2026	2027
EBITDA	57	70	85	100	115

*Głosowanie nad uchwałami programu motywacyjnego odbyło się 8 lutego 2023 r. Umowy z uczestnikami programu motywacyjnego będą zawierane w maju 2023 r.

Akcje spółki w posiadaniu Zarządu i Rady Nadzorczej

Imię i nazwisko	Stanowisko	27 marca 2023 r.	23 maja 2023 r.
Jacek Duch	Przewodniczący RN	4 188 993	4 188 993
Jakub Dwernicki	Prezes Zarządu	2 620 479	2 620 479
Robert Stasik	Wiceprezes Zarządu	44 931	44 931

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

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

Zmiany w akcjonariacie

9 stycznia 2023 r. do Spółki wpłynęło zawiadomienie od PTE Allianz Polska zarządzające Allianz Polska OFE oraz Allianz Polska DFE, w którym Fundusz poinformował, że w wyniku połączenia z Aviva PTE Aviva Santander zarządzające Drugi Allianz Polska OFE, udział w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów Spółki na rachunkach Allianz OFE, Allianz DFE i Drugi Allianz OFE osiągnął powyżej 5%.

Łącznie stan na rachunkach Allianz OFE, Allianz DFE i Drugi Allianz OFE osiągnął poziom 814 393 akcji, stanowiących 5,74% udziału w kapitale zakładowym spółki, co daje prawo do wykonywania 814 393 głosów z akcji stanowiących 5,74% udziału w ogólnej liczbie głosów na WZA spółki.

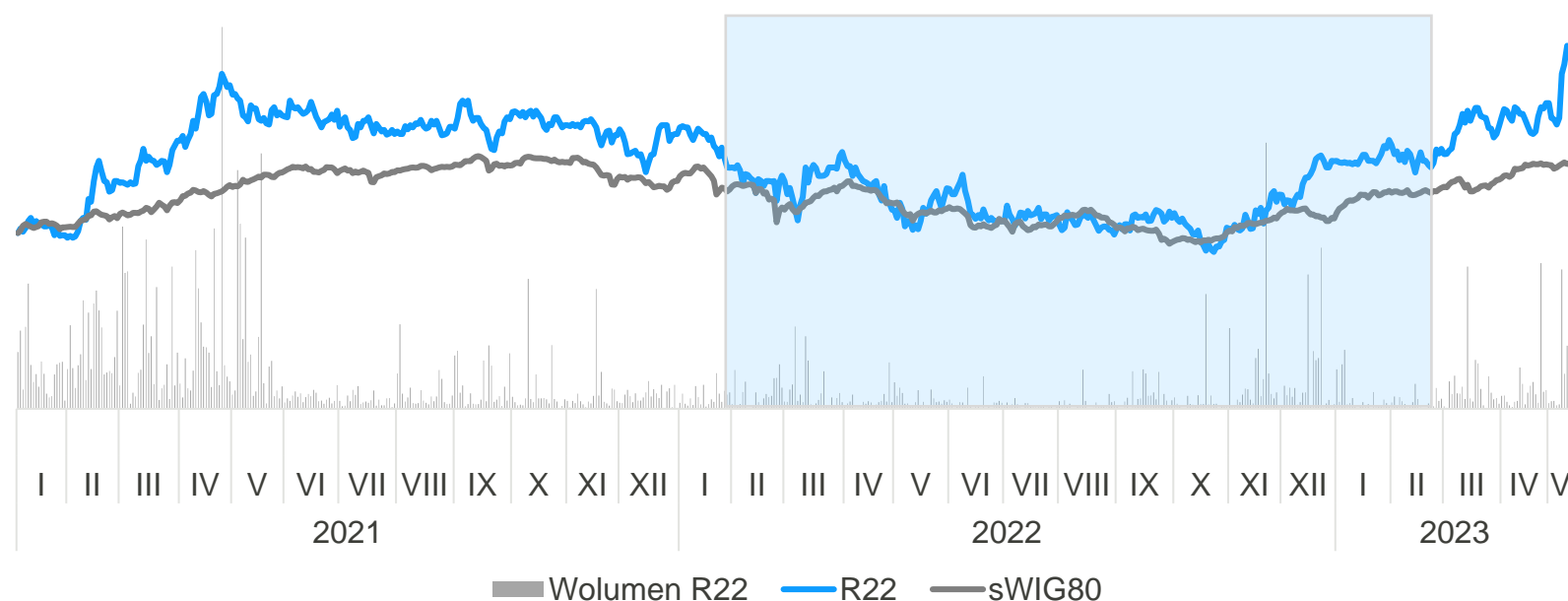
Akcje i akcjonariat

R22 na GPW

Akcje R22 notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 29 grudnia 2017 r. Akcje R22 należą do indeksów giełdowych: sWIG80, sWIG80TR, WIG, WIG-Poland, WIGTECH.

Na koniec 2022 r. notowania R22 były na poziomie o 7,9% niższym niż na początku 2022 r. Od początku 2023 r. do dnia zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania kurs akcji wzrósł o 12,2%.

Notowania akcji R22 od początku 2021 r., z porównaniem do notowań indeksu sWIG80.



Dywidenda

18 maja 2023 r. Zarząd R22 przyjął uchwałę ws. rekomendacji podziału jednostkowego zysku netto za 2022 r. Zgodnie z nią cały ubiegłoroczny zysk netto (6,7 mln PLN) miałby zostać przeznaczony na dywidendę. Dodatkowo Zarząd rekomenduje, aby na wypłatę do akcjonariuszy przeznaczyć również 6,5 mln PLN z kapitału zapasowego Spółki utworzonego z zysków Spółki z lat ubiegłych. Zgodnie z rekomendacją Zarządu łączna wartość dywidendy może wynieść 13,2 mln zł, czyli 0,93 PLN na jedną akcję.

Rekomendacja Zarządu została pozytywnie zaopiniowana przez Radę Nadzorczą. Ostateczną decyzję ws. dywidendy podejmie Walne Zgromadzenie, które zostało zwołane na dzień 26 czerwca 2023 r.

Polityka dywidendowa

Zgodnie z polityką dywidendową R22, Zarząd będzie rekomendował Walnemu Zgromadzeniu Spółki wypłatę dywidendy w wysokości minimum 30% skonsolidowanego zysku netto Grupy Kapitałowej R22, przypadającego na akcjonariuszy jednostki dominującej, przy jednoczesnym wzroście nominalnej wysokości dywidendy przypadającej na jedną akcję.

Przy rekomendacji podziału zysku netto R22, Zarząd będzie brał pod uwagę aktualną i przewidywalną sytuację finansową i płynnościową R22 S.A. i Grupy Kapitałowej R22 oraz istniejące i przyszłe zobowiązania.

Polityka dywidendy została przyjęta przez Zarząd R22 9 września 2019 r. Ostateczną decyzję o wielkości wypłacanej dywidendy podejmuje Walne Zgromadzenie R22 S.A.

Dywidendy i skupy akcji przeprowadzone przez spółkę w poszczególnych latach kalendarzowych.

Rok	Dywidenda na jedną akcję	Wartość dywidendy	Wartość skupu akcji własnych	Łączny transfer do akcjonariuszy
2019	0,30 PLN ¹⁾	4,254 mln PLN	2,0 mln PLN	6,3 mln PLN
2020	0,28 PLN ²⁾	3,948 mln PLN	-	3,9 mln PLN
2021	0,57 PLN ³⁾	8,037 mln PLN	-	8,0 mln PLN
2022	0,71 PLN ⁴⁾	10,068 mln PLN	4,0 mln PLN	14,1 mln PLN
2023	0,93 PLN ⁵⁾	13,187 mln PLN	-	13,2 mln PLN

1) Dywidenda za 2018/2019 r. obr.

2) Zaliczka na wypłatę dywidendy z zyski za 2019/2020 r. obr.

3) Dywidenda za 2019/2020 r. obr.

4) Dywidenda za 2021 r. obr.

5) Kwoty wynikające z rekomendacji Zarządu. Decyzję ws. dywidendy podejmie WZA 26 czerwca 2023 r.

Zarząd i Rada Nadzorcza



Zarząd R22

Założyciel i główna osoba zarządzająca Grupą R22

Główny autor strategii akwizycji biznesów hostingowych.

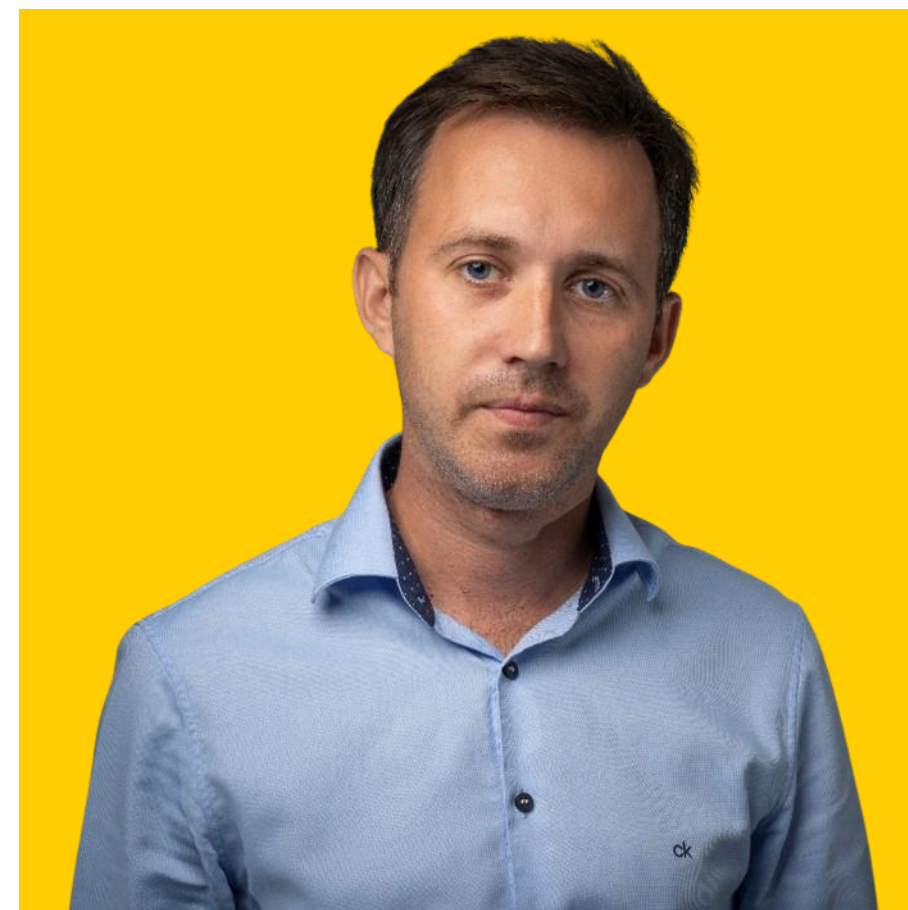
Prezes cyber_Folks S.A.

W R22 odpowiedzialny za strategię rozwoju, akwizycje



Jakub Dwernicki

Prezes Zarządu



Robert Stasik

Wiceprezes Zarządu

Członek Zarządu, Dyrektor Finansowy, CIMA

Z Grupą R22 związany od 9 lat, w roli Dyrektora Finansowego od 2014 r.

Odpowiedzialny za zarządzanie finansami Grupy, kontroling, relacje z bankami, akwizycje



Rada Nadzorcza

Jacek Duch

Przewodniczący Rady Nadzorczej

W 1970 roku ukończył Politechnikę Warszawską. W trakcie studium doktoranckiego pracował w Nixdorf Computer w Niemczech, a następnie jako pracownik naukowy w PSI AG w Berlinie. W latach 1978-1993 pracował dla Digital Equipment Corporation (DEC) gdzie prowadził projekty m.in. w Monachium, Wiedniu i Paryżu. Nadzorował tworzenie filii DEC w krajach Europy Środkowej, w tym w Polsce.

Od roku 1993 do 1998 kierował Oracle Polska a następnie pełnił funkcje w zarządach Prokom Software S.A. i Prokom Internet S.A., oraz licznych radach nadzorczych m.in. Postdata S.A., Bank Poczty S.A., PVT a.s, licznych spółkach grupy Asseco. Posiada rozległe, wieloletnie doświadczenie zarówno techniczne w inżynierii oprogramowania jak i zarządzaniu w międzynarodowych i polskich koncernach informatycznych.

Katarzyna Zimnicka-Jankowska

Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

Absolwentka Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Łódzkiej. Posiada tytuł Chartered Financial Analyst. Ukończyła liczne kursy i szkolenia z zakresu rachunkowości, zarządzania finansami, modelowania finansowego i wyceny przedsiębiorstw.

Prowadząc własną działalność gospodarczą, a wcześniej pracując w KPMG Advisory Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k., Pekao Access Sp. z o.o., Armada Sp. z o.o. i Grupa Zarządzająca Łódź Sp. z o.o. - firmach specjalizujących się w doradztwie typu corporate finance - realizowała projekty z zakresu fuzji i przejęć, pozyskiwania finansowania na cele transakcyjne i realizacji planów inwestycyjnych oraz projekty restrukturyzacji finansowej.

Pełniła funkcję Członka Zarządu Dyrektora Handlowego i Dyrektora Strategii PKP Intercity S.A., gdzie była odpowiedzialna m.in. za systemy informatyczne i rozwój IT. Zasiada w radach nadzorczych IDS-BUD S.A. oraz DiM Construction Sp. z o.o.

Prof. dr hab. inż. Wojciech Cellary

Przewodniczący Rady Nadzorczej

Informatyk pracujący aktualnie na Uniwersytecie WSB Merito 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 2023 r. nie nastąpiły zmiany w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej.

Inne informacje





Inne informacje

Zasady zarządzania Spółką i Grupą

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

Opis istotnych postępowań toczących się przed sądem

Grupa R22 posiada nierozliczone zaliczki wypłacone spółce SOPOL Solewodzińscy sp. j. („SOPOL”) w kwocie 517 tys. PLN 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 PLN 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 PLN 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. PLN. 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 PLN 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 2023 r. w Grupie, w przeliczeniu na pełne etaty, były zatrudnione 449 osób. W trakcie I kwartału 2023 r. średnie zatrudnienie wyniosło 442 osób.

Poręcznie i gwarancje

Poręczenia i gwarancje zostały opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Istotne transakcje z podmiotami powiązanymi

Transakcje z podmiotami powiązanymi były zawierane na warunkach rynkowych. Transakcje zostały przedstawione w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym (nota nr 22).

Prognoza finansowa

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych.

Istotne umowy

W I kwartale 2023 r. Grupa nie zawarła istotnych umów.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie

Zarząd zwołał Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki na dzień 26 czerwca 2023 r. Podczas ZWZ Akcjonariusze zdecydują m.in. o podziale zysku netto osiągniętego w 2022 r., wypłacie dywidendy oraz połączeniu R22 S.A. z cyber_Folks S.A.

Informacje na temat Walnych Zgromadzeń dostępne są na stronie internetowej spółki: <https://www.r22.pl/company-pages/walne-zgromadzenie>



Data sporządzenia i zatwierdzenia do publikacji
Raportu Kwartalnego Grupy R22 za I kwartał 2023 r.

23 maja 2023 r.

Data publikacji Raportu Kwartalnego
Grupy R22 za I kwartał 2023 r.:

23 maja 2023 r.



Jakub Dwernicki

Prezes Zarządu



Robert Stasik

Wiceprezes Zarządu