

# Strategia Grupy K2 do 2023 roku

Grudzień 2020 r.

# Zastrzeżenie prawne

Poprzez udział w niniejszej prezentacji lub przyjęcie jej kopii, jako odbiorcy prezentacji, zobowiązują się Państwo do przestrzegania opisanych niżej warunków i ograniczeń.

Prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży papierów wartościowych K2 Internet S.A. z siedzibą w Warszawie ("Spółka") ani zaproszenia do składania ofert ich nabycia lub zapisu na papiery wartościowe Spółki. Prezentacja nie zawiera informacji na temat papierów wartościowych Spółki, jak i zasad ich nabywania. Nie stanowi również źródła informacji, które mogłyby stanowić podstawę decyzji dla odbiorcy o zawarciu jakiejkolwiek umowy lub zaciągnięciu jakiegokolwiek zobowiązania. Żadna część prezentacji, jak również fakt jej dystrybucji, nie stanowi podstawy do zawarcia jakiejkolwiek umowy lub zaciągnięcia jakiegokolwiek zobowiązania.

Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, poprzez treść prezentacji nie udzielają odbiorcy żadnych gwarancji ani zapewnień, co do ścisłości, kompletności lub rzetelności informacji bądź opinii w niej zawartych. Informacje zamieszczone w prezentacji mogą ulec istotnym zmianom bez uprzedzenia odbiorcy. Spółka nie ma obowiązku aktualizowania, lub dbania o aktualność informacji zawartych w prezentacji. Założenia odbiorcy prezentacji, że informacje zawarte w prezentacji są kompletne, ścisłe lub rzetelne, dokonywane są na własne ryzyko.

Oświadczenia zawarte w prezentacji, a dotyczące przyszłości Spółki, w szczególności takie jak przewidywania dotyczące rozwoju Spółki i jej podmiotów zależnych oraz podmiotów stowarzyszonych i powiązanych, czy też co do przychodów Spółki z określonych rynków, nie należy traktować jako wiążących. Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, poprzez prezentację i jej dystrybucję nie udzielają zapewnienia ani gwarancji odbiorcy, że przewidywania, o których mowa powyżej zostaną spełnione.

Spółka ani osoby działające w imieniu Spółki, w szczególności członkowie Zarządu Spółki, nie ponoszą odpowiedzialności z tytułu jakichkolwiek szkód powstałych na skutek wykorzystania niniejszej prezentacji lub jej treści.

# Spis treści



Grupa K2 dzisiaj



Ambicje strategiczne



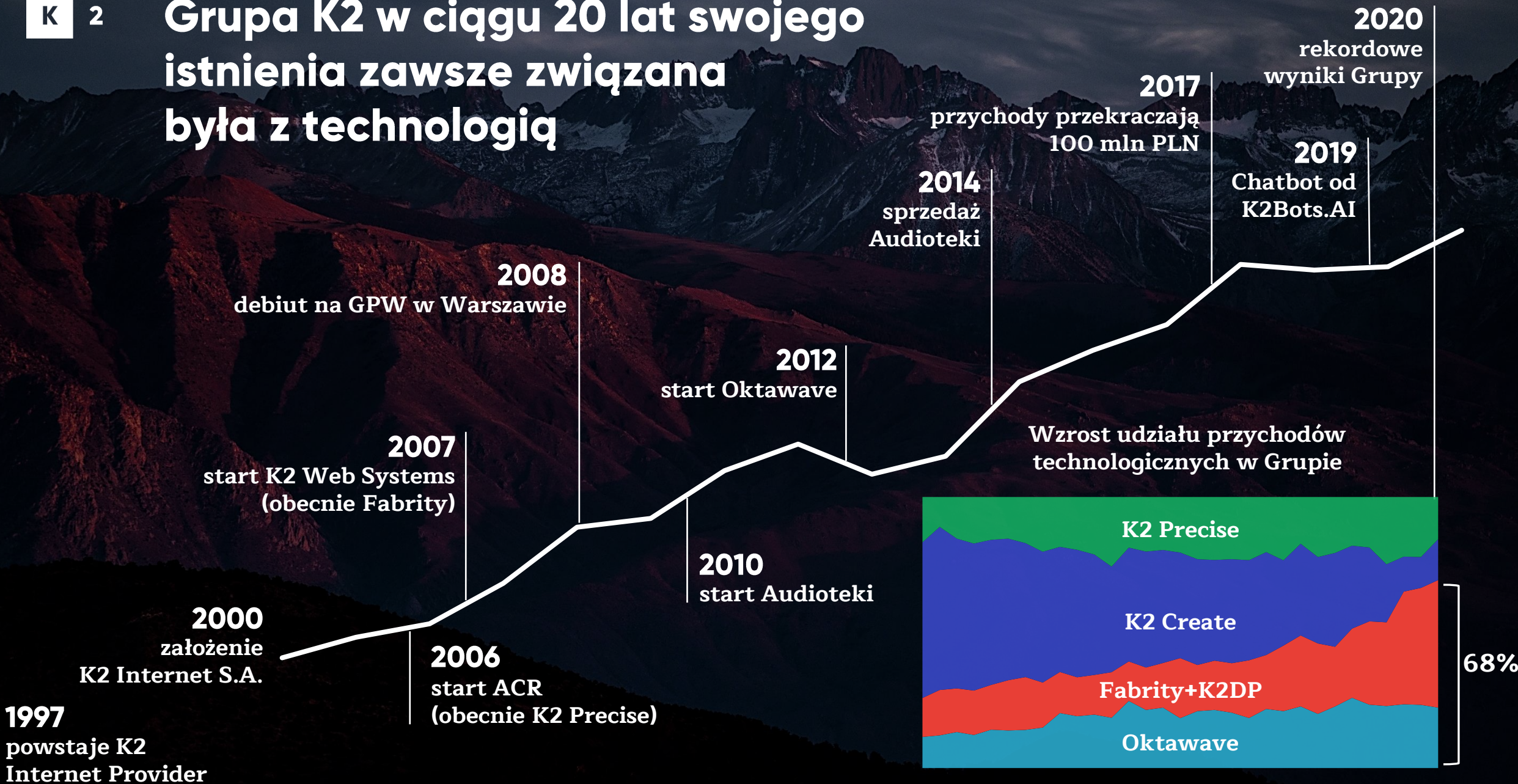
Otoczenie rynkowe



Strategia Grupy K2

# Grupa K2 dzisiaj

# Grupa K2 w ciągu 20 lat swojego istnienia zawsze związana była z technologią



K

2

## Grupa K2 w liczbach

350+

Osób  
(współ)pracujących

200+

Obsługiwanych  
klientów

18

Klientów 1M+

24%

Udział eksportu

4

Biura

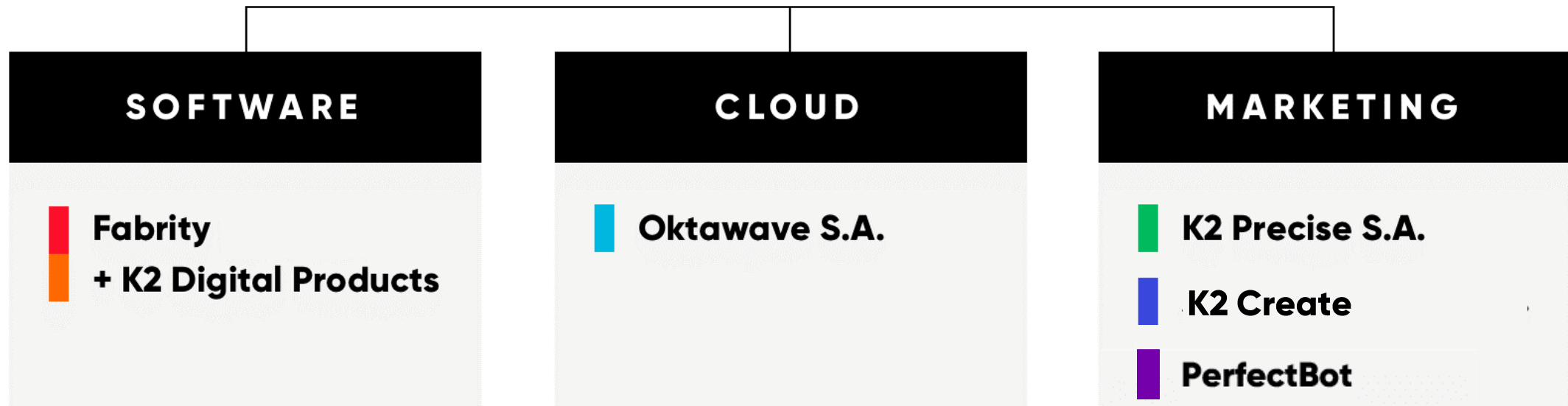


**K**

2

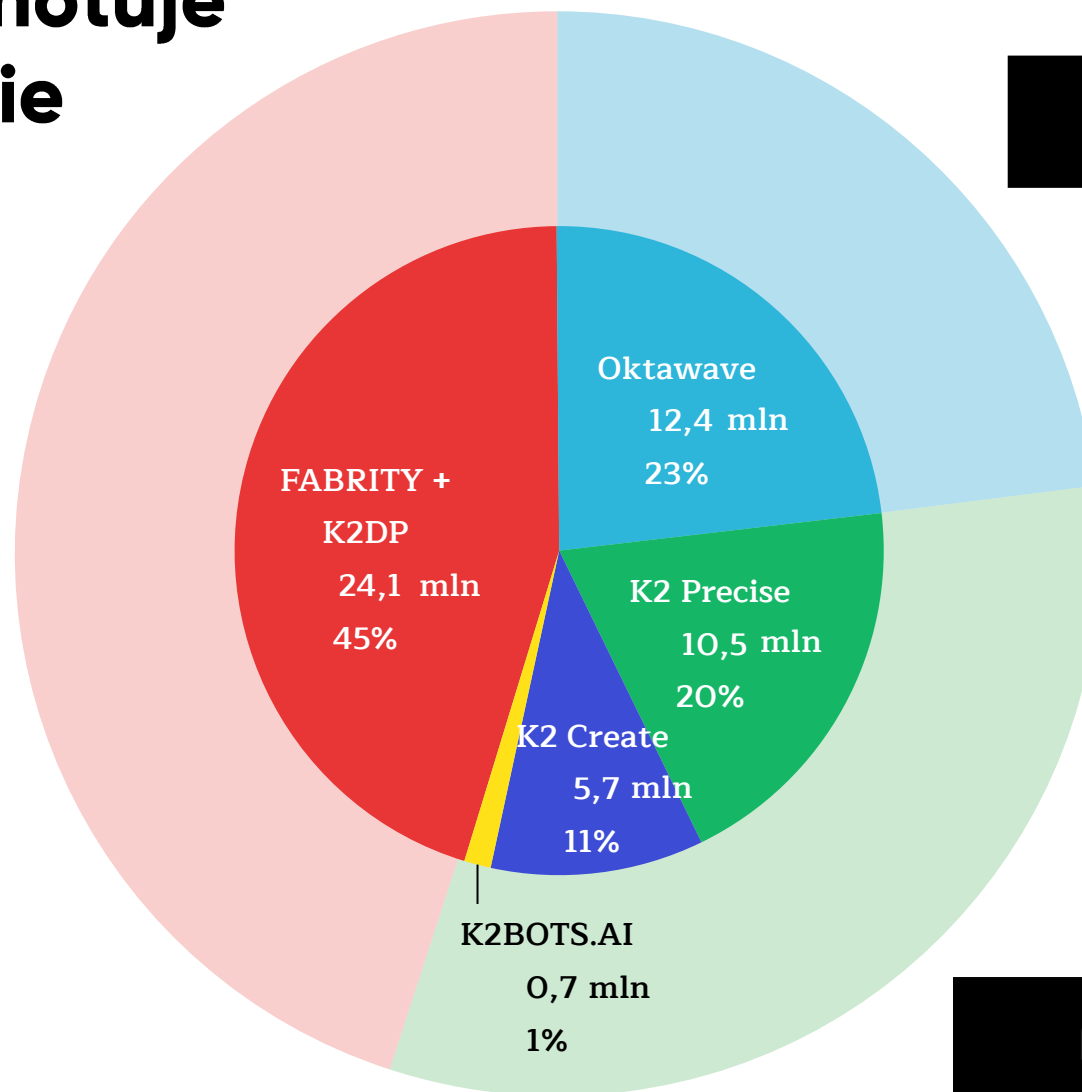
# Obecnie Grupa K2 to 6 jednostek biznesowych, działających w 3 segmentach rynku

## Grupa **K** 2



**K****2**

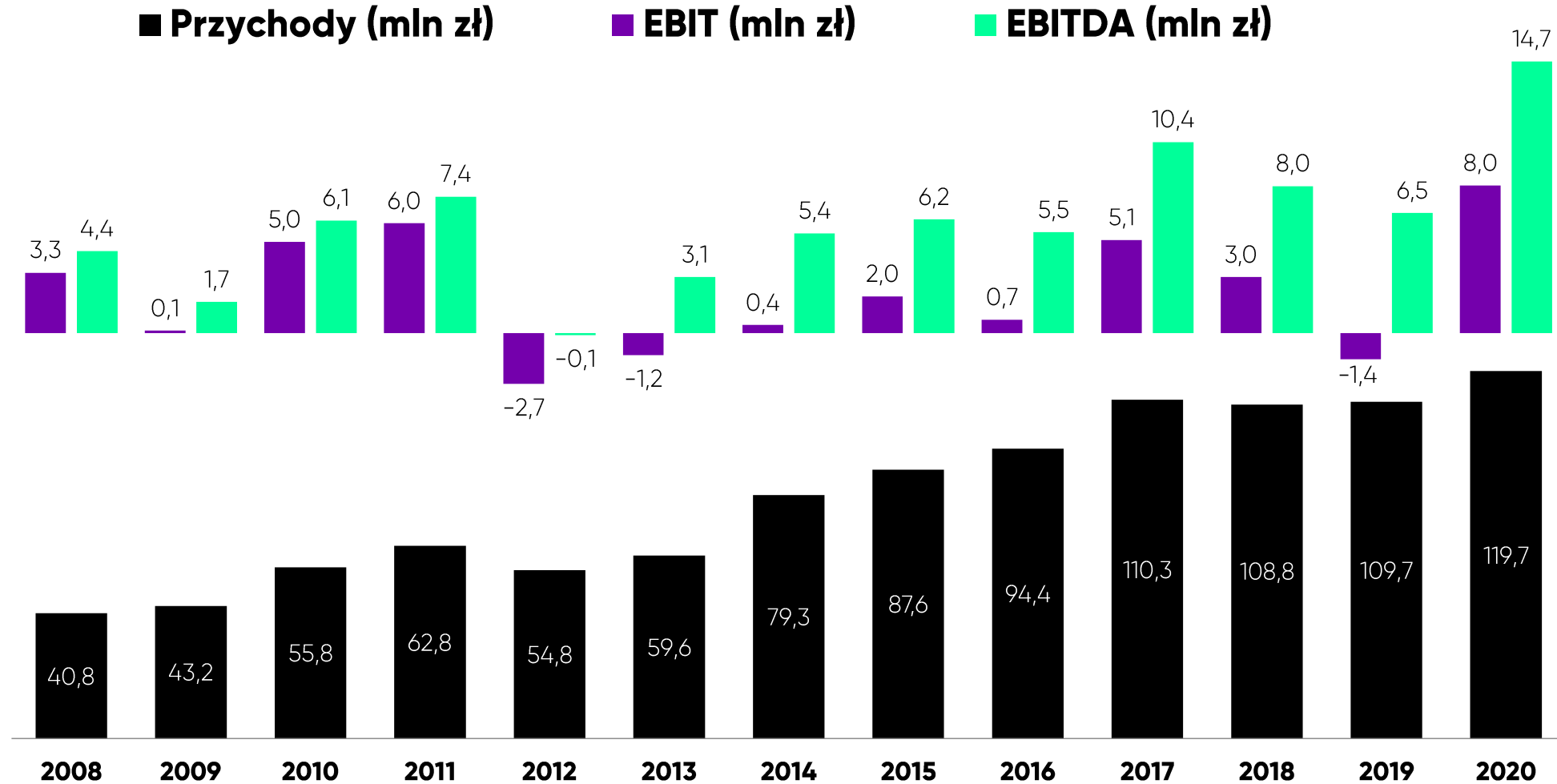
# Dzięki dywersyfikacji Grupa K2 notuje historycznie najlepsze wyniki

**SOFTWARE****CLOUD****MARKETING**

Przychody operacyjne segmentów w mln zł i procentowy udział 9M2020.  
Segmentacja planowana od sprawozdania rocznego 2020.



# K 2 Dzięki dywersyfikacji Grupa K2 notuje historycznie najlepsze wyniki



# Ambicje strategiczne

# Dla lepszego, cyfrowego świata

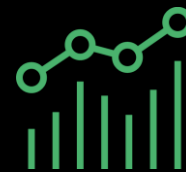
Wszyscy jesteśmy uczestnikami wielkiej cyfrowej rewolucji. W Grupie K2 pomagamy biznesom, instytucjom i markom znajdować w niej właściwe miejsce i budować z sukcesem swoją obecność.

Przedsiębiorcy potrzebują partnera, który do maksimum wykorzysta potencjał cyfrowych narzędzi do budowy przewagi konkurencyjnej, odnajdzie i stworzy nowe szanse i możliwości. **Mamy kompetencje i doświadczenie, aby być takim partnerem.**

## KIERUNKI STRATEGICZNE

- 1.** Grupa K2 partnerem dla firm w cyfrowej transformacji, dzięki ofercie i kompetencjom łączącym technologię, marketing i wsparcie sprzedaży
- 2.** Rozwój segmentu **Software** poprzez poszerzenie oferty i wzrost sprzedaży eksportowej
- 3.** Rozwój segmentu **Cloud** poprzez własną platformę **Oktawave** oraz usługi multi-cloud
- 4.** Rozwój **marketingu precyzyjnego, contentowego oraz kreacji**, wspierających cyfryzację marek i sprzedaż e-commerce
- 5.** Skalowanie projektu **K2Bots.AI**

## ZAŁOŻENIA FINANSOWE



Docelowy **CAGR\***  
przychodów  
operacyjnych **20%**



Rentowność\*\*  
**EBITDA 15-20%**



**Spółka dywidendowa**

\*CAGR – Compound Annual Growth Rate – skumulowany roczny wskaźnik wzrostu

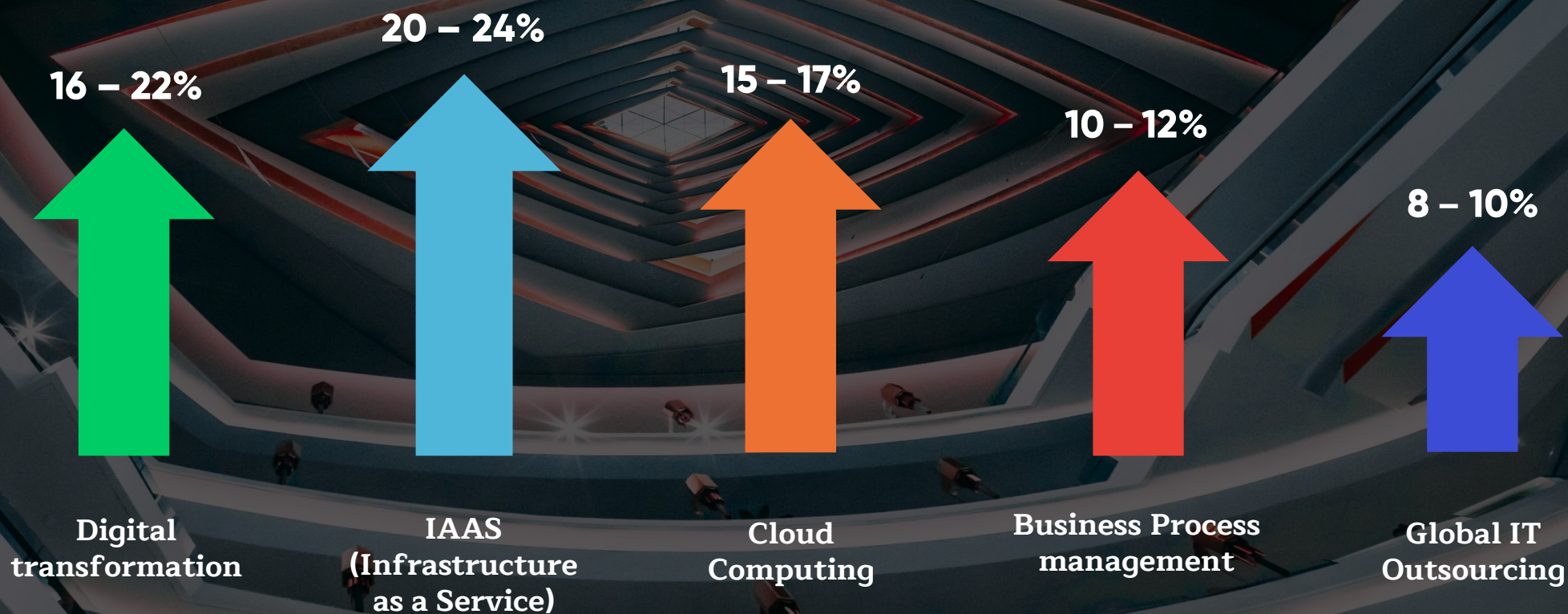
\*\*Rentowność z wyłączeniem projektów typu „greenfield”

**Otoczenie rynkowe.**

**Jak zmienia się świat wokół nas?**

## **K** 2 Grupa K2 jest beneficjentem umacniających się globalnych trendów technologicznych

Średnioroczne tempo wzrostu do 2025/2027



## **K 2** Polska jest jednym z najbardziej atrakcyjnych rynków outsourcingu usług technologicznych

### **Nearshoring:**

Outsourcing usług  
(np. technologicznych)  
do nieodległego kraju / regionu.

Redukuje typowe ryzyka outsourcingu  
(różnice kulturowe, problemy  
komunikacyjne, strefy czasowe).  
Buduje wartość a nie tylko obniża  
koszty.

**+1 mld zł**

Przychody polskich  
software house'ów

**+20%**

Tempo wzrostu  
większości polskich  
software house'ów

**+50%**

Udział przychodów  
eksportowych  
Fabrity

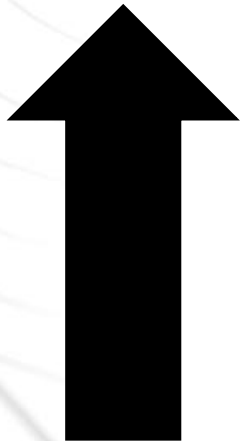
**Top 5**

Miejsca polskich  
programistów  
w światowych  
rankingach

## K 2 **Rośnie znaczenie technologii dla marketingu i sprzedaży, dzięki rozwojowi e-commerce i martechu**

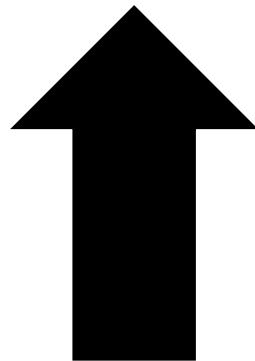
Średnioroczne tempo wzrostu do 2025

15 – 17%

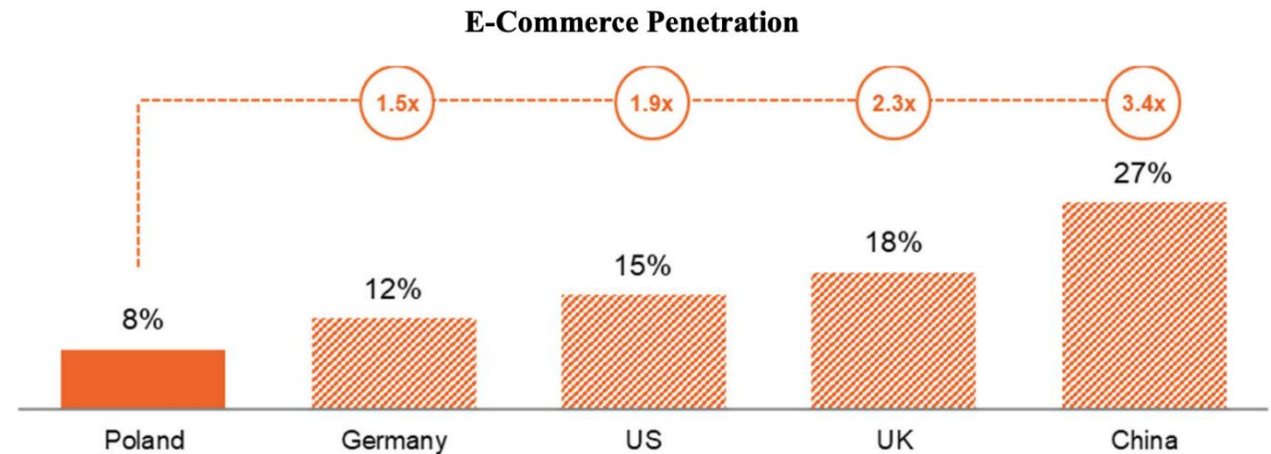


**Martech**

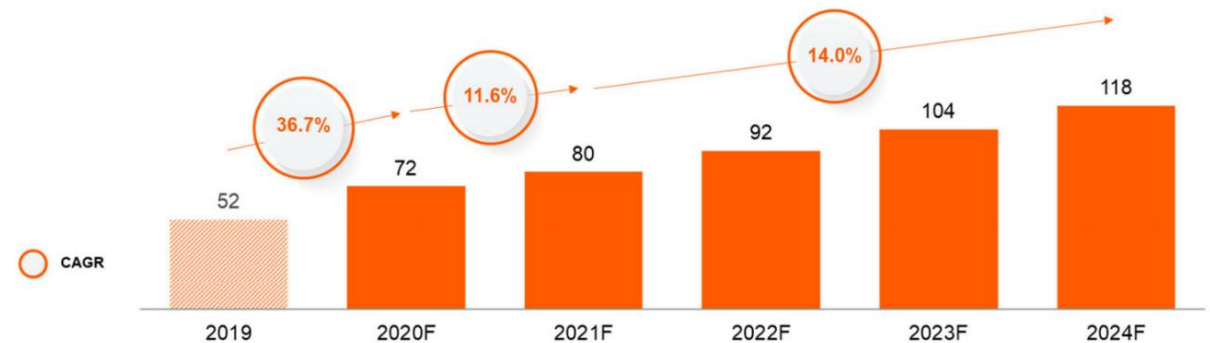
5 – 10%



**Reklama online**



**Polish E-Commerce Segment Sales Projection (2016-24)**  
(PLN billions)

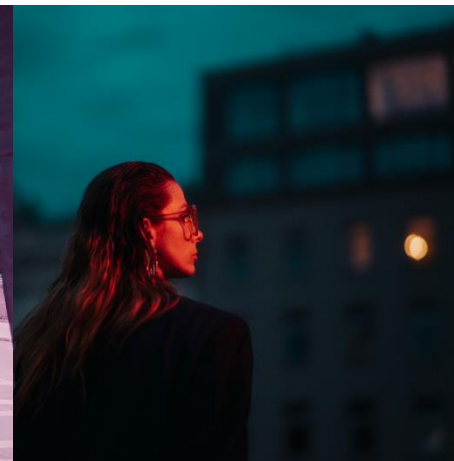
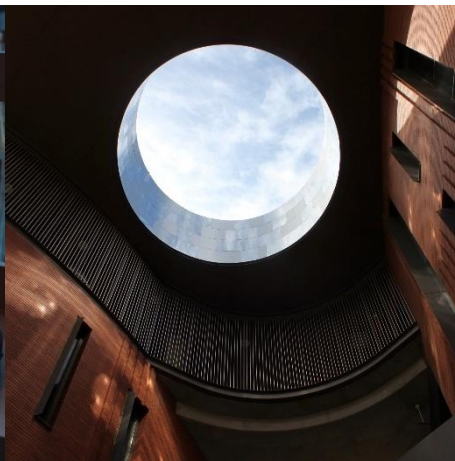




K

2

## Grupa jest obecna w szybko rosnących obszarach rynku



**Digital transformation**

Fabrity  
K2 Precise  
K2 Digital Products

**SaaS  
(Software as a Service)**

K2Bots.AI

**Cloud Computing**

Oktawave

**Data driven marketing**

K2 Precise

**Digital Communication**

K2 Create

# Strategia Grupy K2

## Jak chcemy rosnąć?

## **K** 2 **Trzy perspektywy strategii Grupy K2**

### **Segmenty**

- Profesjonalizacja i wzrost organiczny biznesów
- Pozyskiwanie, utrzymywanie i rozwój kompetencji i zespołów

### **Grupa**

- Synergie Grupowe
- Kompleksowa oferta Digital Transformation / E-commerce
- Kultura przyciągająca talenty i budująca zaangażowanie

### **M&A**

- Uzupelnienie łańcucha wartości – zakup komplementarnych biznesów
- Pozyskanie finansowania / wejście na inne rynki dla produktowych biznesów Grupy
- Innowacje zgodne z DNA Grupy

# Segment Software – Fabrity i K2 Digital Products

		Ostatnie 4 kwartały*
	Przychody operacyjne	29.9 mln zł
	EBITDA skorygowana	6.2 mln zł
	Zatrudnienie	150
	Eksport	45% przychodów

## Ambicje

- CAGR\*\* przychodów operacyjnych 20%+
- Największy biznes Grupy
- Dalszy wzrost udziału eksportu
- Wykorzystanie synergii w Grupie – kompletna oferta wspierająca tworzenie produktów cyfrowych

\* Okres obejmujący 4 kwartały 2020 r..

\*\*CAGR – Compound Annual Growth Rate – skumulowany roczny wskaźnik wzrostu

## Wzmacniamy mocne strony:

Renoma wśród klientów, długoterminowe kontrakty

Wysoka jakość świadczonych usług

Kompetencje kreatywne, UX\*\*\*, product design

Ekspozycja na rynki zagraniczne

## Inwestujemy w rozwój:

Poszerzenie zakresu usług oraz outsourcingu

Rozwój kompetencji, w tym ecommerce

Komplementarne akwizycje (kompetencje, dostęp do rynków)

Inwestycja w HR (rekrutacja, employer brand)

\*\*\*UX – User Experience

## K 2 Segment Cloud – Oktawave

OKTAWAVE	Ostatnie 4 kwartały*	
	Przychody	16.6 mln zł
	EBITDA skorygowana	3.3 mln zł
	Zatrudnienie	65
	Główni klienci	TUI, Edipresse, Grupa Pracuj.pl

### Ambicje

- CAGR\*\* przychodów 15%+
- Wzrost rentowności EBITDA i EBIT
- Rozwój oferty konsultingowej multi-cloud

\* Okres obejmujący 4 kwartały 2020 r.

\*\*CAGR – Compound Annual Growth Rate – skumulowany roczny wskaźnik wzrostu

### Wzmacniamy mocne strony:

Zaawansowana własna platforma IAAS\*\*\*

Wysokie kompetencje zespołu

Partnerstwa z globalnymi gigantami

State of the art. Support i doradztwo

\*\*\*IaaS – Infrastructure as a Service

### Inwestujemy w rozwój:



Rozwój usług doradztwa multi cloud

Rozwój enterprise sales

Wyjście z ofertą na rynki zagraniczne

Program partnerski dla software houses

# Segment Marketingowy – K2 PRECISE i K2 Create

		Ostatnie 4 kwartały*	
	Przychody operacyjne	23.1 mln zł	
	EBITDA skorygowana	3.6 mln zł	
 <small>Codziennie przekraczamy oczekiwania</small>	Zatrudnienie	120	
	Główni klienci	Carrefour, Danone, Samsung, UPC	

## Ambicje

- CAGR\*\* przychodów operacyjnych 10%+
- Najlepsza oferta dla e-commerce
- Partner pierwszego wyboru w cyfrowej transformacji dla marek

\* Okres obejmujący 4 kwartały 2020 r..

\*\*CAGR – Compound Annual Growth Rate – skumulowany roczny wskaźnik wzrostu

## Wzmacniamy mocne strony:

Digital mindset

Silna kreacja i jakość obsługi klientów

Marketing precyzyjny

Cross sell w Grupie

Marka K2

## Inwestujemy w rozwój:

Zintegrowana oferta dla e-commerce

Rozwój kompetencji Martech

Rozwój obszaru SEO

Rozwój obszaru content marketing

# Inwestycja – K2Bots.AI

## K2Bots.AI

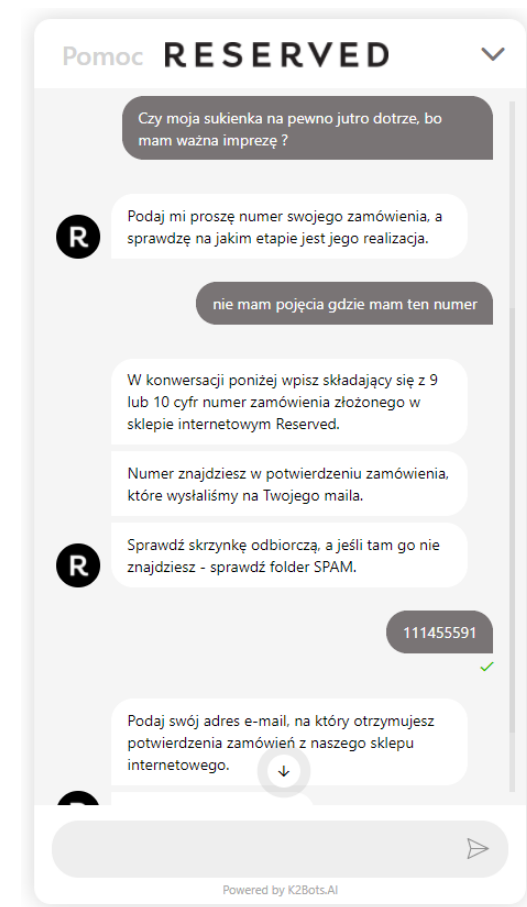
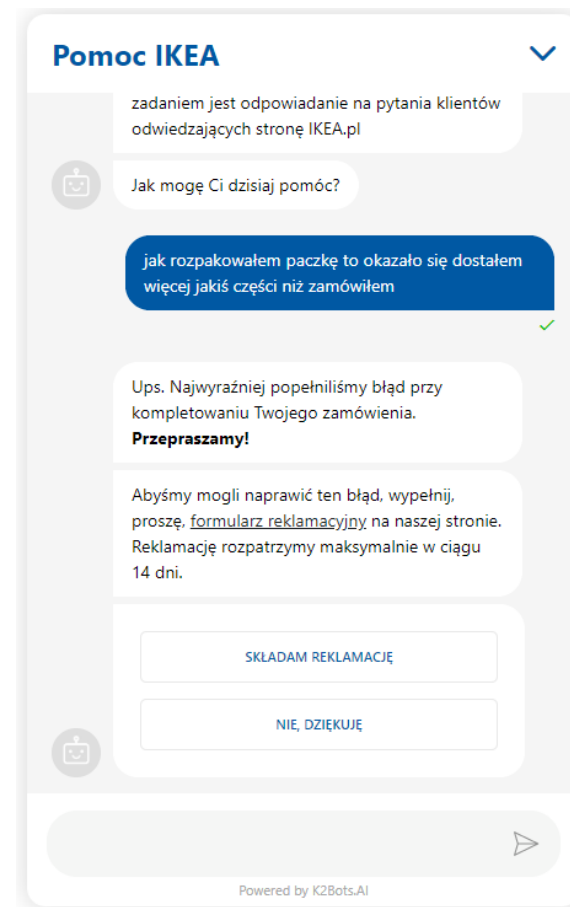
2020 Q4

Zatrudnienie 10

Główni klienci IKEA, LPP

## Produkt

- Inteligentny czatbot automatyzujący pracę contact center
- Zrozumienie języka naturalnego
- Wysoka skuteczność (rozwiązuje samodzielnie +70% spraw)
- Nieograniczona skalowalność



## K 2 Inwestycja – K2Bots.AI

### Biznes

- Wczesny etap rozwoju
- Model SaaS\*
- Doskonali klienci referencyjni: IKEA, LPP
- Szacowane LTV\*\* klienta +0,5 mln zł
- Największy potencjał wzrostu w grupie

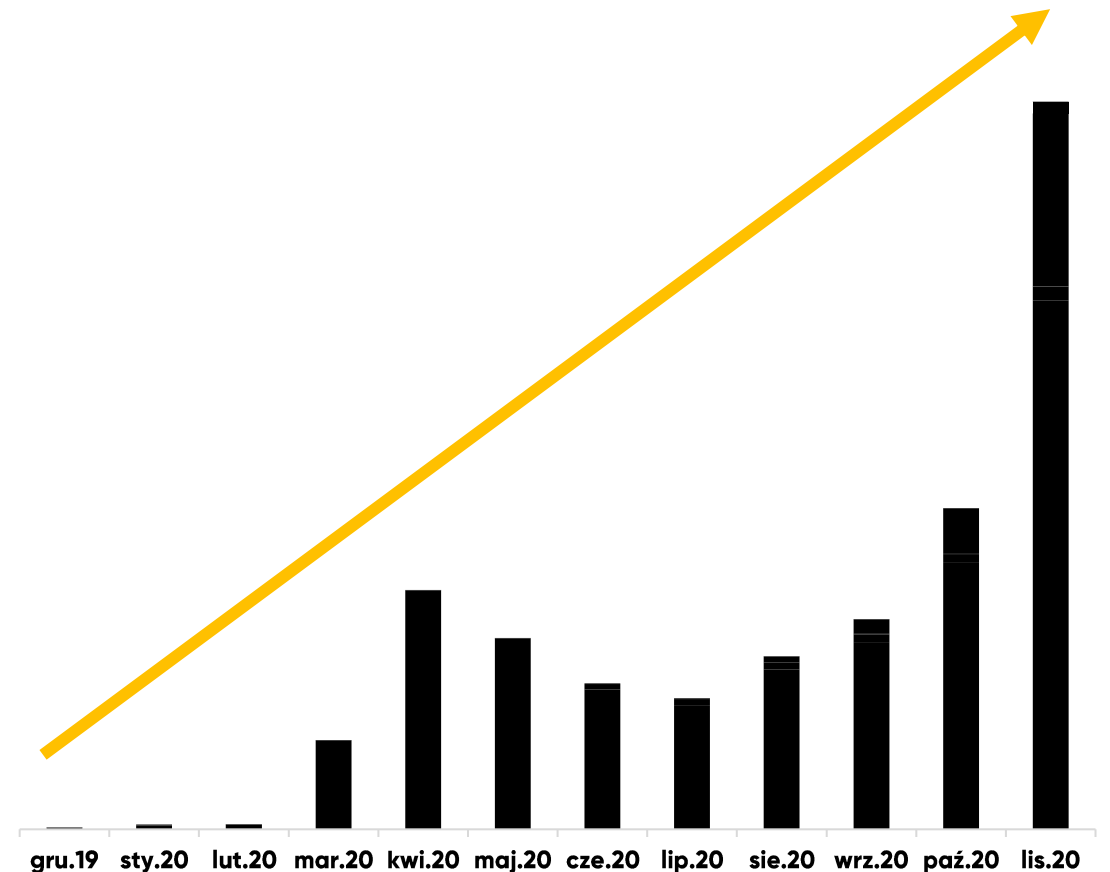
### Ambicje

- Rozwój międzynarodowy
- Wiodące rozwiązanie dla ecommerce na rynkach międzynarodowych

\*SaaS – Software as a Service

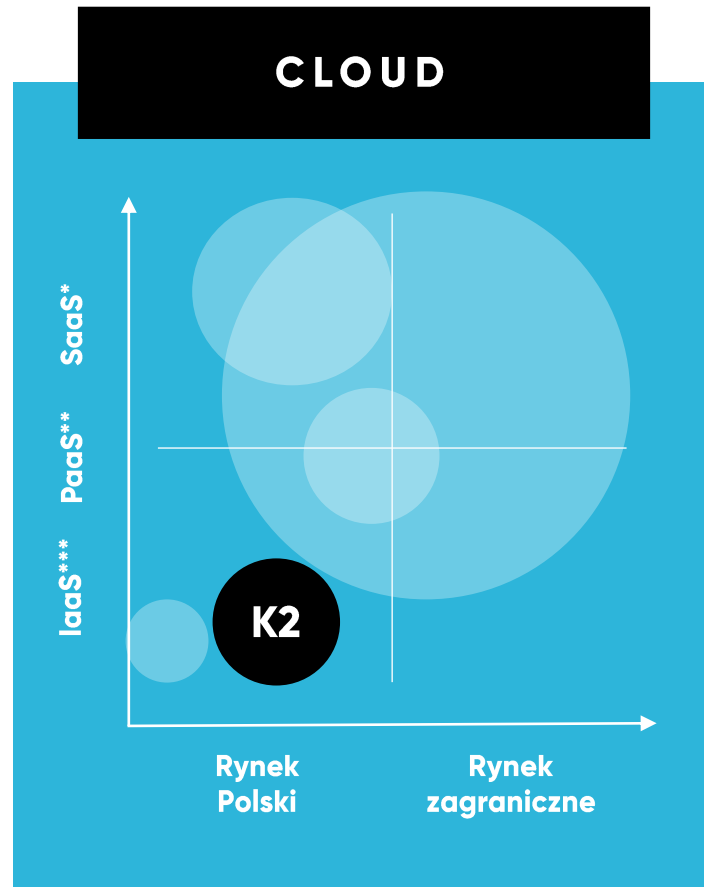
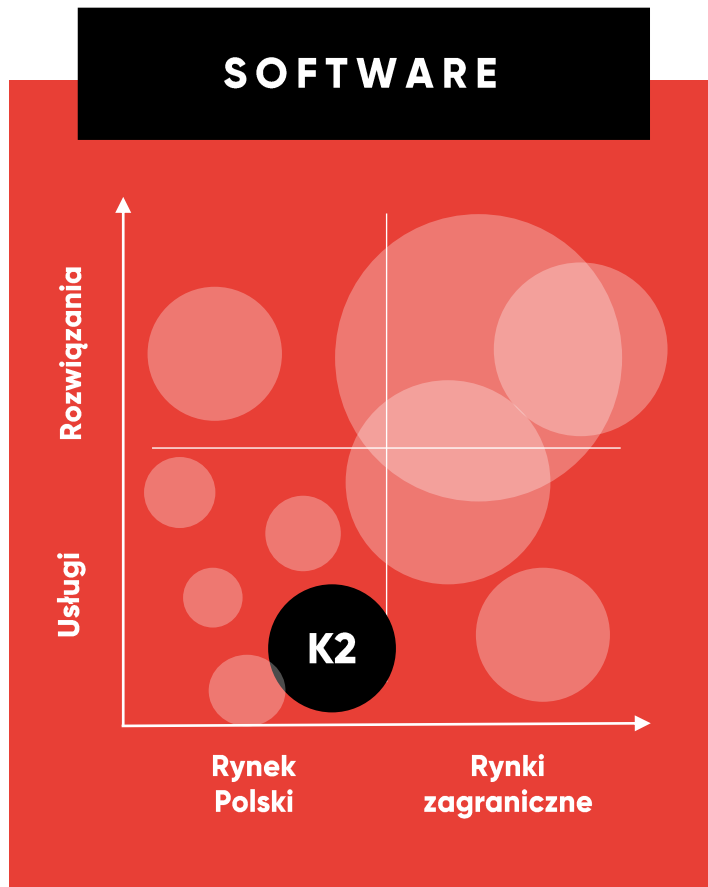
\*\*LTV – Lifetime Value

### Wzrost miesięcznej liczby konwersacji





# K<sup>2</sup> Każdy z naszych biznesów działa na silnie konkurencyjnym rynku...



\*SaaS – Software as a Service

\*\*PaaS – Platform as a Service

\*\*\*IaaS – Infrastructure as a Service

**K**

2

**...dlatego naszym celem jest wzmocnienie przewag konkurencyjnych wynikających z przynależności do Grupy**

## **PRZEWAGI KONKURENCYJNE GRUPY K2**

### **Zasoby**

#### **Synergie kosztowe**

- Dostępność i możliwość współdzielenia zespołów
- Wszechstronne możliwości finansowania rozwoju

### **Go to market**

#### **Łatwiejsze pozyskiwanie nowego biznesu**

- Upsell do klientów przez poszczególne biznesy
- Zintegrowana oferta, adresująca szerokie spektrum potrzeb klienta (np. rozwój ecommerce – UX, traffic generation, e-shop, hosting)
- Wspólne działania komunikacyjne i PR

### **Wiedza**

#### **Planowanie i redukcja ryzyka podejmowanych działań**

- Lepsze zrozumienie trendów rynkowych i potrzeb klientów (łączenie perspektyw marketingu i technologii)
- Współdzielenie i promowanie najlepszych praktyk

**K** <sup>2</sup> **Synergie Grupowe będą wzmacniać efektywność segmentów**

**SYNERGIE  
GRUPOWE**



**Silna  
Komunikacja  
Grupy**



**Wspólne  
działania  
New Biz**



**Mocne  
finanse  
i M&A**

**Co daje bycie razem?  
→ CROSS-SELL**

**K** <sup>2</sup> **Kultura Grupy K2 jest nieoczywistym,  
ale bardzo ważnym elementem  
naszej strategii**

**Nie jesteśmy fabryką,  
nie jesteśmy maszynami.**

**Nie jesteśmy pozbawionym duszy molochem.  
Zespół Grupy K2 tworzą ludzie o wyjątkowych,  
bardzo różnych kompetencjach  
technologicznych i storytellingowych.**



## **K 2** Wsparcie strategii przez M&A. Komplementarne akwizycje, finansowanie dla wybranych projektów

**Uzupełnienie łańcucha wartości  
– zakup lub finansowanie startu  
komplementarnych biznesów**

**FABRITY**

**K 2 digital  
products**

**K 2 PRECISE**

**K 2 CRATE**  
Codziennie przekraczamy oczekiwania

Software houses uzupełniające kompetencje i/lub zapewniające dostęp do klientów zagranicznych

Content marketing – uzupełnienie łańcucha wartości segmentu mktg/e-commerce

MarTech – wzmocnienie oferty e-commerce

**Pozyskanie finansowania / wejście  
na inne rynki dla produktowych biznesów  
Grupy**

**OKTAWAVE**

**K2Bots.AI**

Partnerstwo/integracja dająca możliwość wyjścia z ofertą na rynki zagraniczne

Finansowanie rozwoju, w tym rynki zagraniczne



- **Głównym priorytetem zagospodarowania zysków będą inwestycje we wzrost skali i wartości Grupy K2 (organiczne oraz M&A)**
- **W najbliższym roku m.in. wzmocnienie fundamentów biznesowych oraz K2BOTS.AI**
- **Pozostajemy spółką dywidendową**
- **Za 2020 r. chcemy rekomendować 1 zł dywidendy na akcję**



# Dziękujemy.

K2 Holding S.A.  
ul. Domaniewska 44a, 02-672 Warszawa  
tel. +48 22 448 70 00  
[www.k2.pl](http://www.k2.pl), [biuro@k2.pl](mailto:biuro@k2.pl)