

K 2

23.11.2020 r.

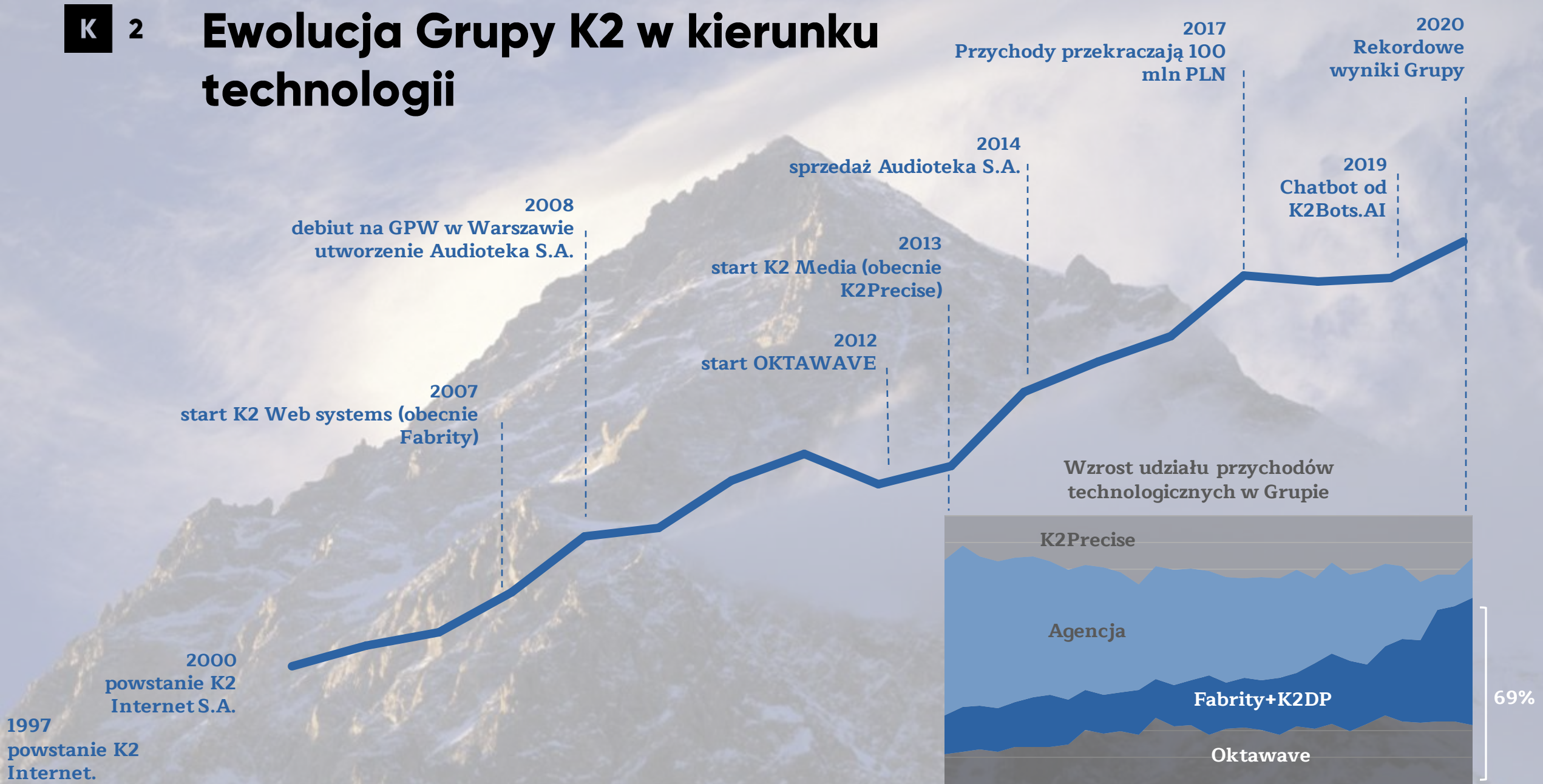
K

2

Wyniki za 9 miesięcy 2020 r.

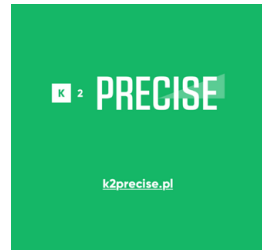
23.11.2020 r.

Ewolucja Grupy K2 w kierunku technologii



K² Grupa K2 to obecnie 6 Business Units, działających w 3 obszarach działalności

Segment marketingowy



Media – planowanie i zakup
SEM/SEO
Analityka, Performance
wsparcie E-commerce



Strategia marek,
Kreacja
Kampanie
Kontent



Chatboty II generacji
Automatyzacja obsługi klienta

Segment Softwareowy

Rozwiązania IT dla biznesu
Software
Transformacja Cyfrowa



Portale, Aplikacje,
UX

Segment Infrastruktury IT

IaaS,
Multicloud,
Hosting



K 2 **Q3 – najważniejsze wydarzenia**

	3Q 2019	3Q 2020	zmiana	zmiana %
Przychody operacyjne*	16 039	19 360	+ 3 321	+ 20,7%
EBIT **	-287	2 620	+ 2 907	-
EBITDA ***	1 128	3 783	+ 2 655	+ 235,4%
	9M 2019	9M 2020	Zmiana	zmiana %
Przychody operacyjne*	47 109	54 648	+ 7 539	+ 16,0%
EBIT **	-1 817	6 339	+ 8 156	-
EBITDA ***	2 388	9 860	+ 7 472	+ 312,9%

* przychody pomniejszone o koszty zakupu usług mediowych, marketingowych i licencji

** wynik EBIT skorygowany o koszty programów opcyjnych

*** wynik EBITDA skorygowany o koszty programów opcyjnych i amortyzację z zastosowania MSSF16

K 2 **Q3 – najważniejsze wydarzenia**

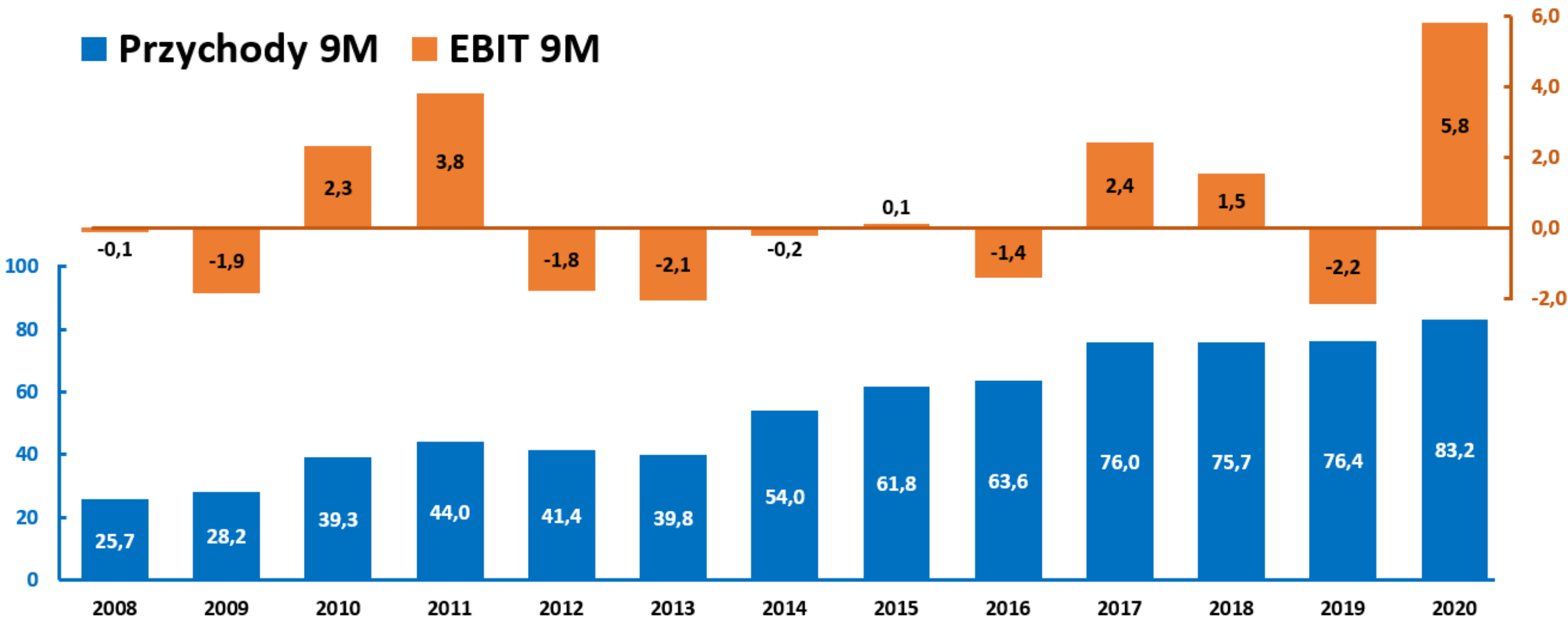
- **Wyjątkowo dobre wyniki Q3: najwyższe przychody, EBITDA i EBIT w historii.**
- **Kontynuacja szybkiego wzrostu Fabrity** (segment software): przychody + 38% Y/Y.
- **Udana restrukturyzacja biznesu K2DP** (produkty cyfrowe / segment software) po włączeniu go do Fabrity – odzyskanie pozytywnej rentowności.
- **Dwucyfrowe tempo wzrostu przychodów Oktawave**, pomimo pandemii
- **Wygrany przetarg** na projekty software dla Frontex (umowa ramowa, 6 dostawców, 16 mln euro)
- **Wdrożenie K2Bots.AI** dla pięciu marek grupy LPP

K 2 Znaczenie pandemii dla Grupy K2

- **Potrafiliśmy szybko i sprawnie zareagować na zmiany wywołane przez pandemię**
 - Utrzymanie wysokiej efektywności w warunkach pracy zdalnej.
 - Ograniczenie kosztów bez utraty motywacji zespołu
 - Wygrane „pandemiczne” projekty new biz we wszystkich segmentach, w tym w segmencie mediowym (projekty ecommerce) i agencyjnym
 - Dostosowanie produktu K2Bots do „pandemicznych” potrzeb klientów i przez to przyspieszenie rozwoju
- **Pozytywne efekty tych działań są łącznie większe niż straty związane z ograniczeniem budżetów / oszczędnościami klientów.**
- **Jednak oceniamy, że pandemia wpływa na spowolnienie wzrostu biznesów marketingowych oraz Oktawave.**

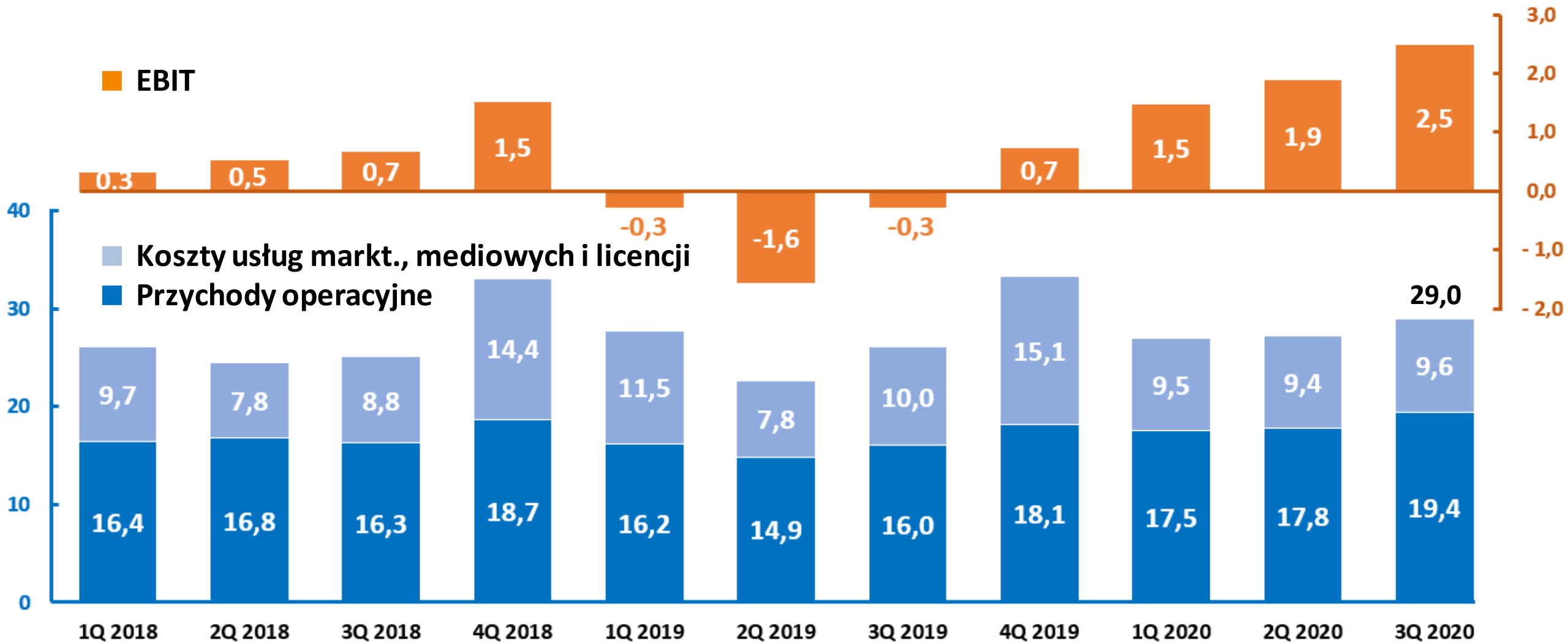
OMÓWIENIE WYNIKÓW

K² Wyniki Grupy K2 za 9 miesięcy 2020

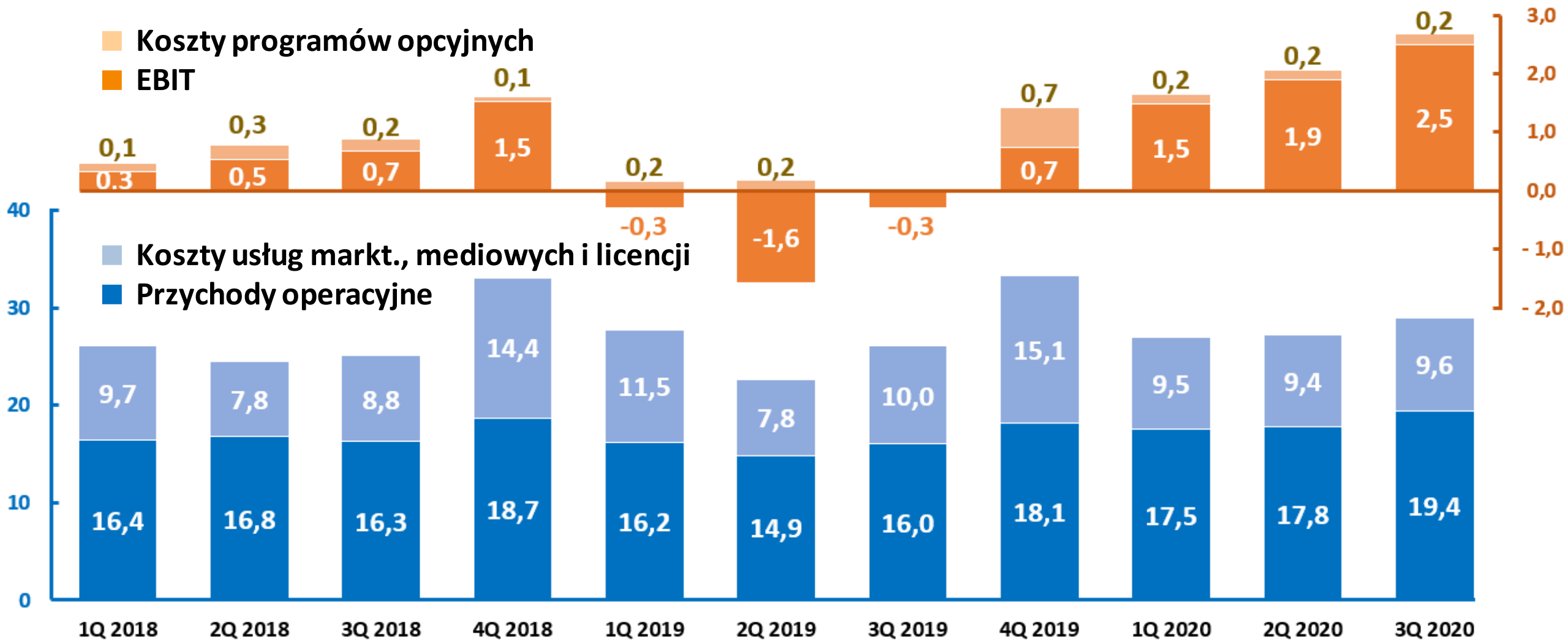


Dane w mln zł.

K 2 Wyniki Grupy K2 ostatnie 11 kwartałów

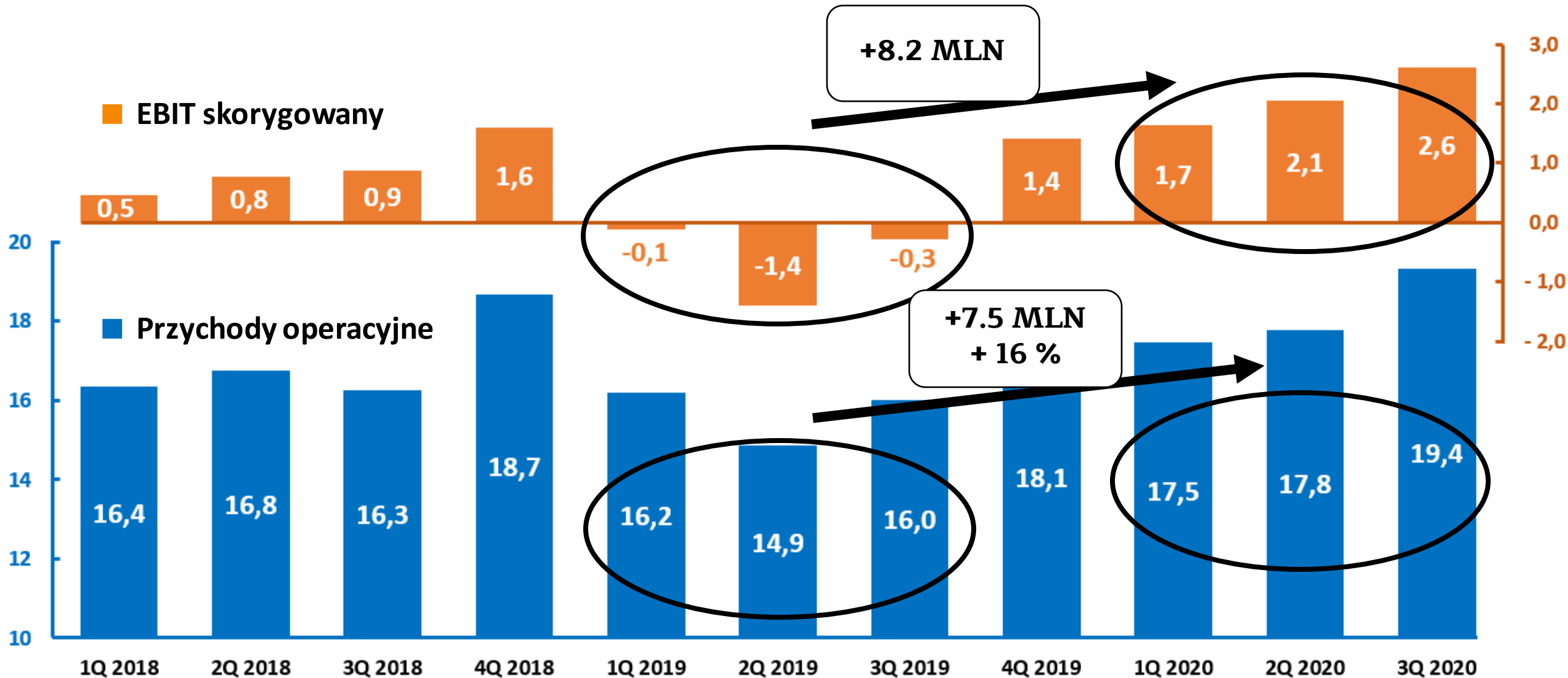


K 2 Wyniki Grupy K2 ostatnie 11 kwartałów



Dane w mln zł. Wynik EBIT skorygowany o koszt programów opcyjnych (2019 i 2020).

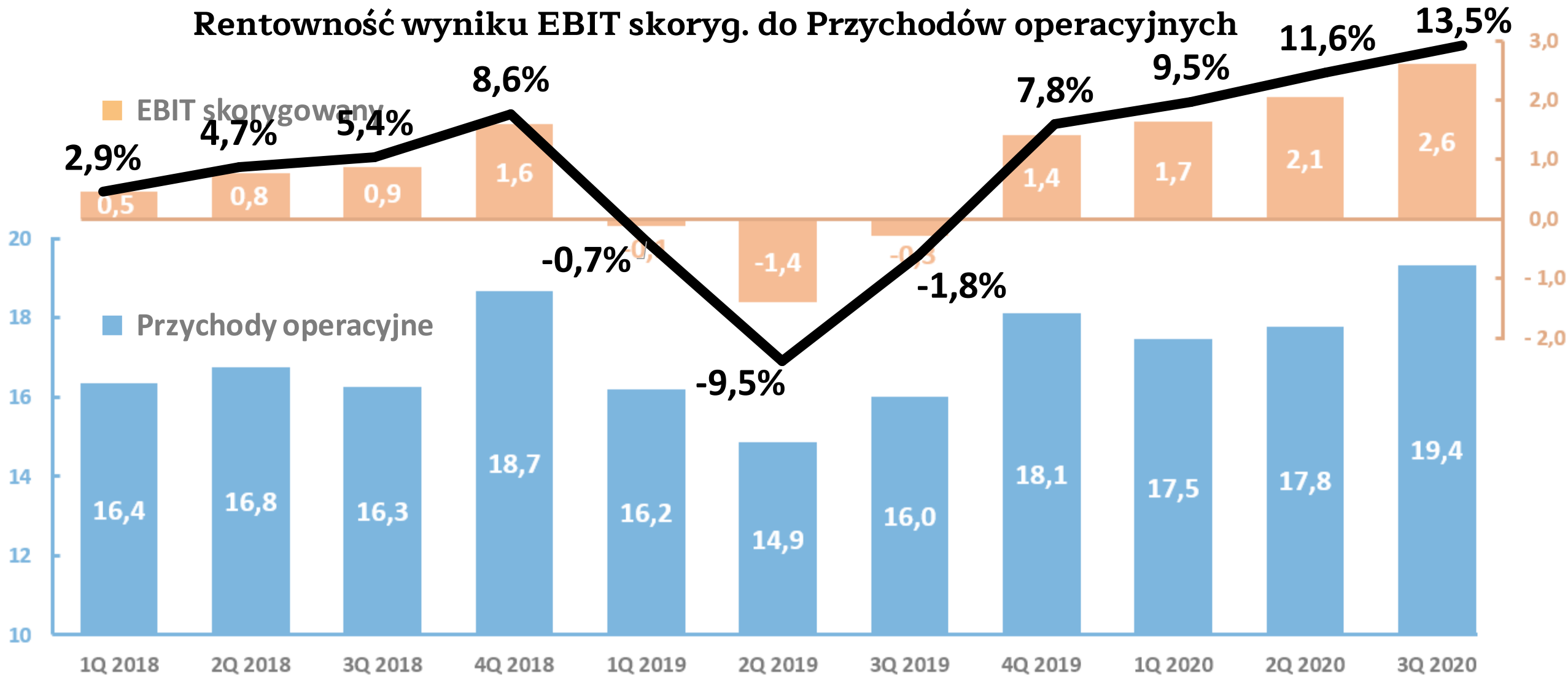
K 2 Wyniki Grupy K2 ostatnie 11 kwartałów



Dane w mln zł. Wynik EBIT skorygowany o koszt programów opcyjnych (2019 i 2020).

K 2 Wyniki Grupy K2 ostatnie 11 kwartałów

Rentowność wyniku EBIT skoryg. do Przychodów operacyjnych



Dane w mln zł. Wynik EBIT skorygowany o koszt programów opcyjnych (2019 i 2020).

STRUKTURA GRUPY – SEGMENTY OPERACYJNE

Nota segmentowa

od 01.01.2020
do 30.09.2020

	Segment Agencyjny	Segment Mediowy	Segment Software	Segment FABRITY	Segment OKTAWAVE	Segment SSC i Pozostałe	Wyłączenia	Grupa K2
	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000
Przychody ze sprzedaży usług	17 733	38 128	20 264	12 436	7 254	-12 645	83 169	
Przychody ze sprzedaży usług - niepowiązane	13 317	37 064	19 321	11 804	1 663	-	83 169	
Przychody ze sprzedaży usług - powiązane	4 416	1 064	943	632	5 591	-12 645	-	
Koszty zakupu usług mediowych i marketingowych	-6 718	-27 641	-772	-	-	6 609	-28 521	
Przychody operacyjne	11 015	10 487	19 492	12 436	7 254	-6 036	54 648	
Koszty sprzedanych usług	-8 724	-6 297	-13 772	-11 543	-3 833	501	-43 667	
Zysk/Strata brutto ze sprzedaży	2 291	4 190	5 720	893	3 421	-5 535	10 981	
Koszty ogólnego zarządu przed kosztem programów opcyjnych	-2 534	-1 477	-2 034	-1 602	-3 533	5 535	-5 645	
Zysk/Strata ze sprzedaży	-243	2 713	3 686	-709	-112	-	5 336	
Pozostałe przychody / koszty operacyjne netto	13	169	193	484	145	-	1 003	
Zysk/Strata na działalności operacyjnej (EBIT) przed kosztem programów opcyjnych	-230	2 882	3 879	-225	33	-	6 339	
Koszty programów opcyjnych	-	-	-	-511	-	-	-511	
Zysk/Strata na działalności operacyjnej (EBIT)	-230	2 882	3 879	-736	33	-	5 828	
Przychody finansowe / Koszty finansowe netto	-22	-50	-154	-146	-484	-	-856	
Wycena udziałów	-	-	-	-	-	-	-	
Zysk/Strata przed opodatkowaniem	-252	2 832	3 725	-882	-451	-	4 972	
Amortyzacja bez MSSF 16	218	104	167	2 896	137	-	3 521	
Amortyzacja dotycząca MSSF 16	39	20	361	-	1 101	-	1 521	
EBITDA skorygowana	-12	2 986	4 046	2 671	170	-	9 860	
EBITDA	27	3 006	4 407	2 160	1 271	-	10 870	

K 2 Nota segmentowa

od 01.01.2020
do 30.09.2020

	Segment Agencyjny PLN'000	Segment Mediowy PLN'000	Segment Software PLN'000	Segment FABRITY PLN'000	Segment OKTAWAVE PLN'000	Segment SSC i Pozostałe PLN'000	Wyłączenia PLN'000	Grupa K2 PLN'000
	17 733	38 128		20 264	12 436	7 254	-12 645	83 169
Wiązane	13 317	37 064		19 321	11 804	1 663	-	83 169
Wiązane	4 416	1 064		943	67			-
Marketingowych	-6 718	-27 641		-772				8 521
	11 015	10 487		19 492	12 471			9 648
Koszty sprzedanych usług	-8 724	-6 297		-13 772	-1 100			3 667
Zysk/Strata brutto ze sprzedaży	2 291	4 190		5 720	11 371			13 981
Koszty operacyjne	-2 534	-1 477		-2 034	-			5 645
Zysk/Strata netto	-243	2 713		3 686	11 371			5 336
Pozostałe	13	169		193	484	145	-	1 003
Zysk/Strata na działalności operacyjnej (EBIT)	-230	2 882		3 879	11 855			6 339
Koszty finansowe netto	-	-		-	-			-511
Zysk/Strata na działalności operacyjnej (EBITDA)	-230	2 882		3 879	11 855			5 828
Przychody finansowe / Koszty finansowe netto	-22	50		-	-			-856
Wycena udziałów								-
Zysk/Strata na działalności operacyjnej (EBITDA)	-252	2 932		3 879	11 855			4 972
Amortyzacja				167	2 896	137	-	3 521
Amortyzacja				361	-	1 101	-	1 521
EBITDA skorygowana	-252	2 932		4 046	2 671	170		9 860
EBITDA	-252	2 932		4 407	2 160	1 271		10 870

Agencja kreatywno-komunikacyjna,
początki całego K2, klienci np. Carrefour, UPC

OKTAWAVE
usługi chmurowe pod marką własną OKTAWAVE oraz hosting zarządzanego i multcloudu (usługi AWS i Azure)

K2BOTS.AI
projektujący chat-boty AI, np. chat-bot IKEA, LPP, Echo

FABRITY
tworzenie oprogramowania dla biznesu i realizacji projektów informatycznych głównie systemów BPM

K2 Digital Products
projektowanie produktów cyfrowych, UX, portale; PKOBP, IKEA

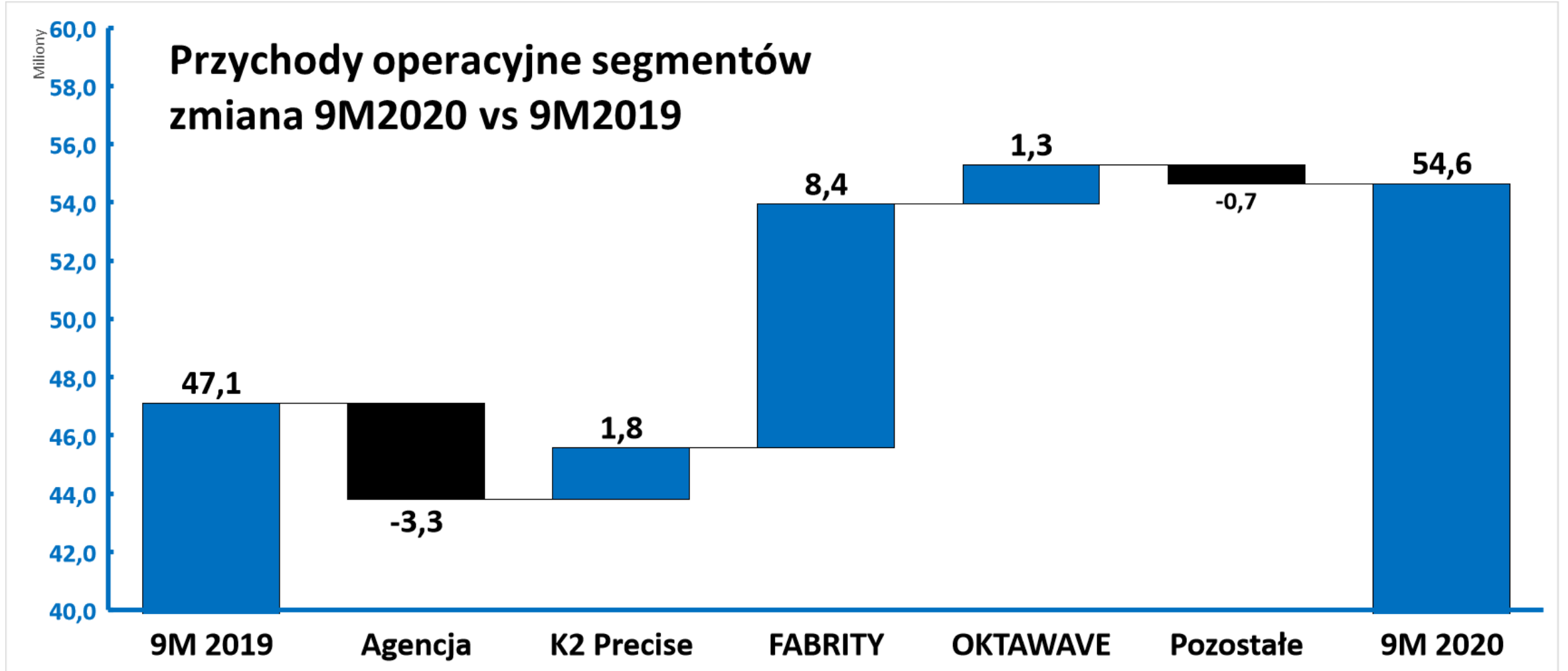
K2 Precise
Social, Programmatic, Performance, SEO/SEM, Business Intelligence, Analityka, pośrednictwo mediowe

K 2 Nota segmentowa

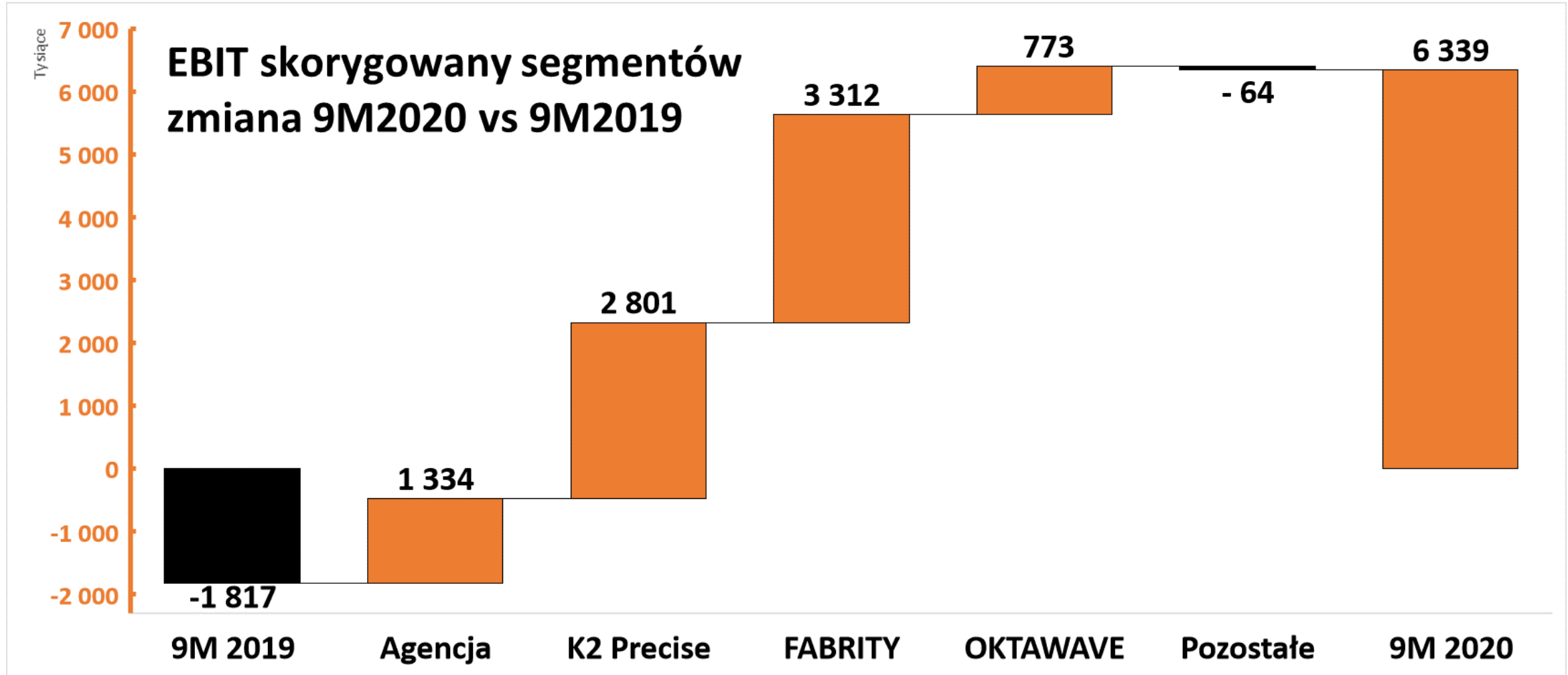
od 01.01.2020
do 30.09.2020

	Segment Agencyjny	Segment Mediowy	Segment Software	Segment FABRITY	Segment OKTAWAVE	Segment SSC i Pozostałe	Wyłączenia	Grupa K2
	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000
Przychody ze sprzedaży usług	17 733	38 128	20 264	12 436	7 254	-12 645	83 169	
Przychody ze sprzedaży usług - niepowiązane	13 317	37 064	19 321	11 804	1 663	-	83 169	
Przychody ze sprzedaży usług - powiązane	4 416	1 064	943	632	5 591	-12 645	-	
Koszty zakupu usług mediowych i marketingowych	-6 718	-27 641	-772	-	-	6 609	-28 521	
Przychody operacyjne	11 015	10 487	19 492	12 436	7 254	-6 036	54 648	
Koszty sprzedanych usług	-8 724	-6 297	-13 772	-11 543	-3 833	501	-43 667	
Zysk/Strata brutto ze sprzedaży	2 291	4 190	5 720	893	3 421	-5 535	10 981	
Koszty ogólnego zarządu przed kosztem programów opcyjnych	-2 534	-1 477	-2 034	-1 602	-3 533	5 535	-5 645	
Zysk/Strata ze sprzedaży	-243	2 713	3 686	-709	-112	-	5 336	
Pozostałe przychody / koszty operacyjne netto	13	169	193	484	145	-	1 003	
Zysk/Strata na działalności operacyjnej (EBIT) przed kosztem programów opcyjnych	-230	2 882	3 879	-225	33	-	6 339	
Koszty programów opcyjnych	-	-	-	-511	-	-	-511	
Zysk/Strata na działalności operacyjnej (EBIT)	-230	2 882	3 879	-736	33	-	5 828	
Przychody finansowe / Koszty finansowe netto	-22	-50	-154	-146	-484	-	-856	
Wycena udziałów	-	-	-	-	-	-	-	
Zysk/Strata przed opodatkowaniem	-252	2 832	3 725	-882	-451	-	4 972	
Amortyzacja bez MSSF 16	218	104	167	2 896	137	-	3 521	
Amortyzacja dotycząca MSSF 16	39	20	361	-	1 101	-	1 521	
EBITDA skorygowana	-12	2 986	4 046	2 671	170	-	9 860	
EBITDA	27	3 006	4 407	2 160	1 271	-	10 870	

K 2 Zmiany w Segmentach Grupy K2 w 9M 2020 vs 9M 2019

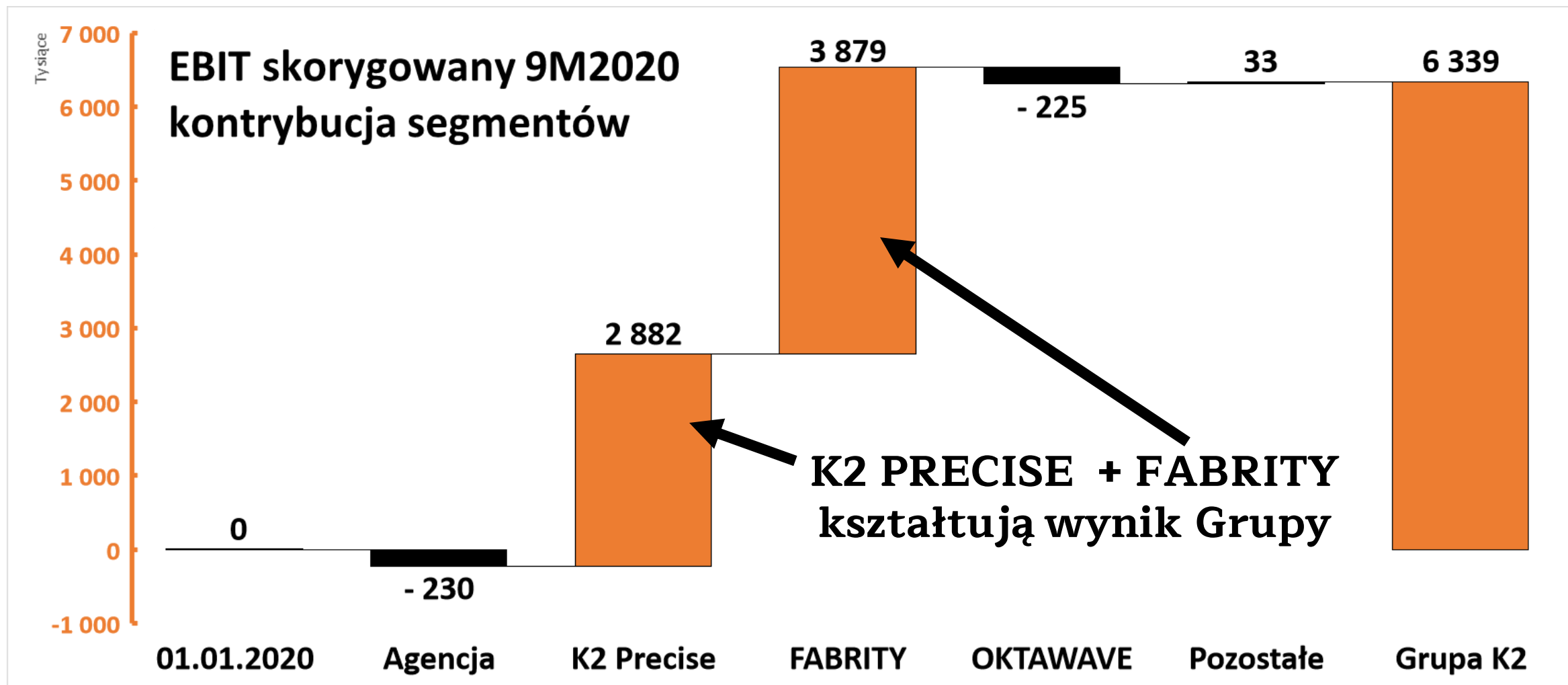


K 2 Zmiany w Segmentach Grupy K2 w 9M 2020 vs 9M 2019



Dane w mln zł. Wynik EBIT skorygowany o koszt programów opcyjnych (2019 i 2020).

K 2 Kontrybucja segmentów Grupy K2 - 9M 2020



SEGMENTY - OMÓWIENIE

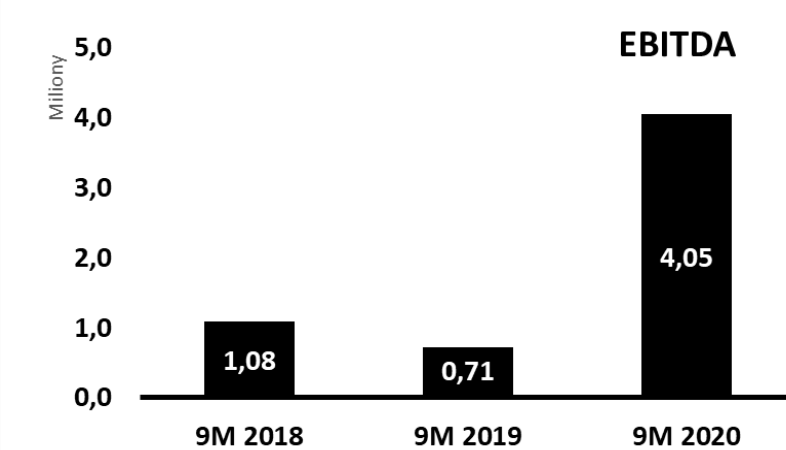
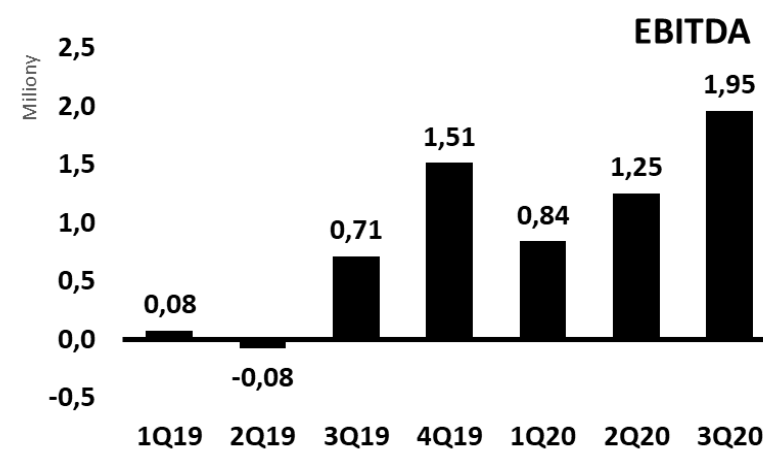
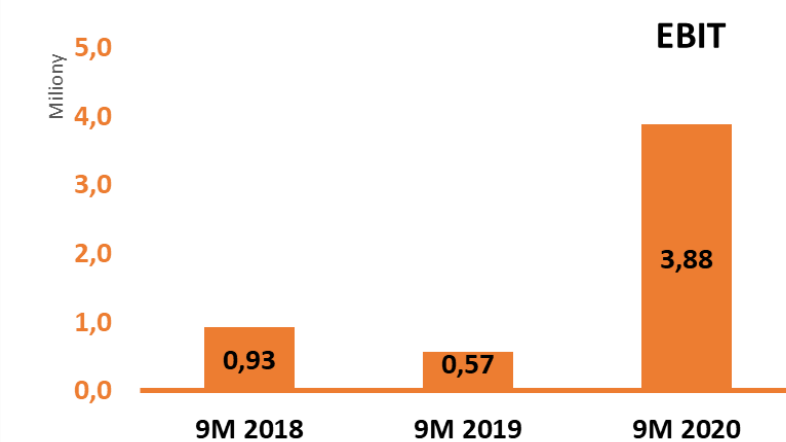
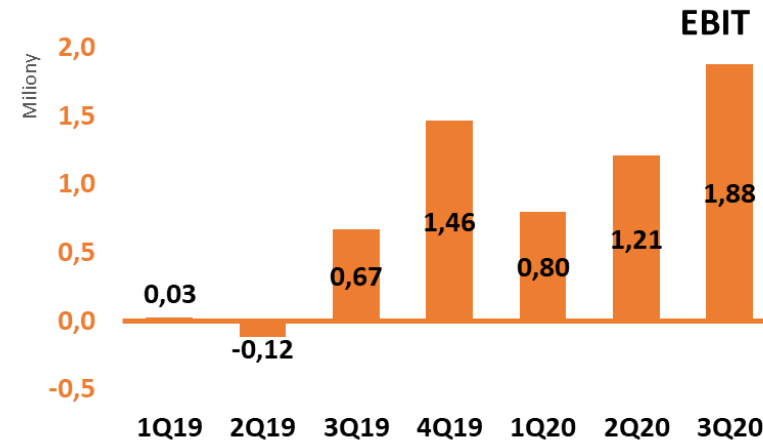
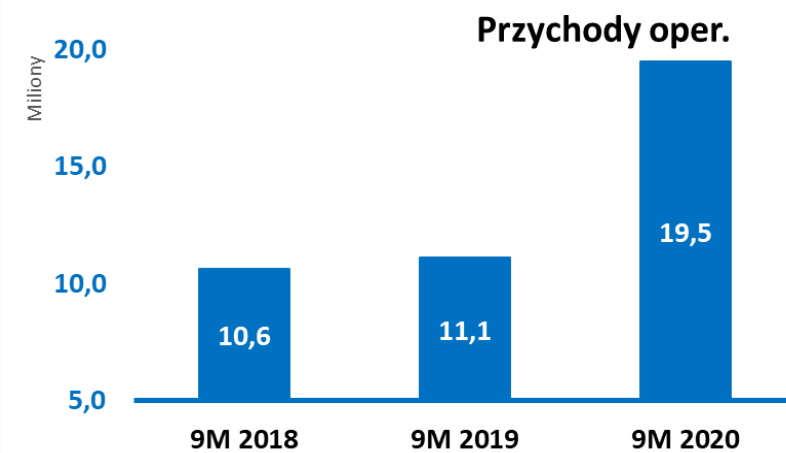
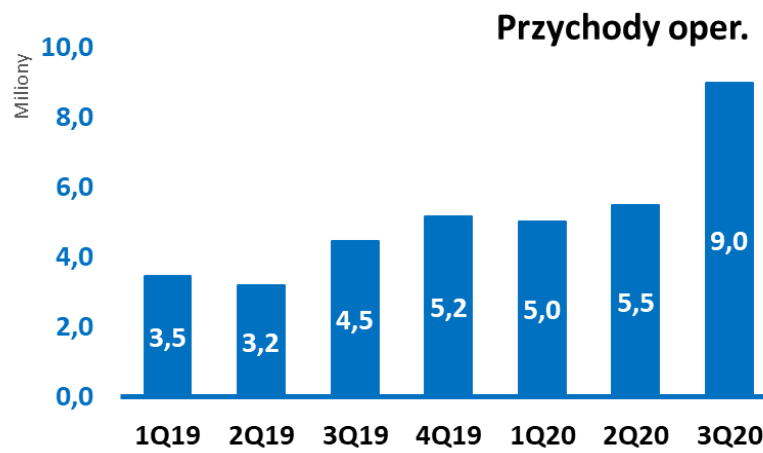
K²

SEGMENT SOFTWARE

FABRITY + K2DP

**(++)**

- Rekordowy kwartał FABRITY - pierwszy raz w historii przekroczony poziom 6 mln przychodów kwartalnie (bez K2DP)
- Szybki wzrost przychodów operacyjnych w samym 2020: Q3 +21% w stosunku do Q2 2020
- W porównaniu do roku 2019 wzrost sprzedaży o 39% i przychodów operacyjnych o 37%, wzrost wyniku EBIT jest ponad dwukrotny (bez K2DP).
- Udana połączenie K2 Digital Products (K2DP) z FABRITY
- Pozytywna kontrybucja K2DP do wyników i wejście na ścieżkę poprawy rentowności
- Rozwój portfolio Klientów i zawarcie nowej umowy z FRONTTEX



K²

SEGMENT OKTAWAVE

**(++)**

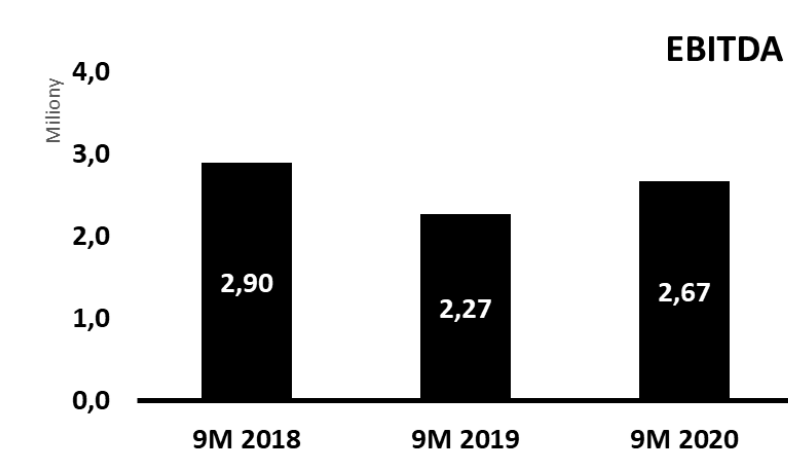
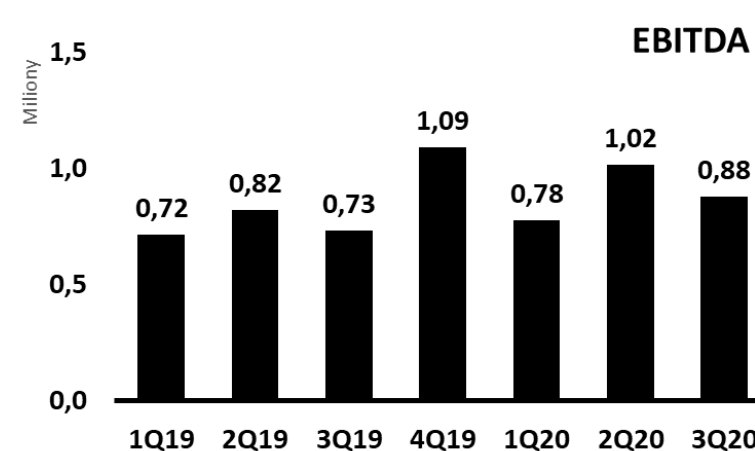
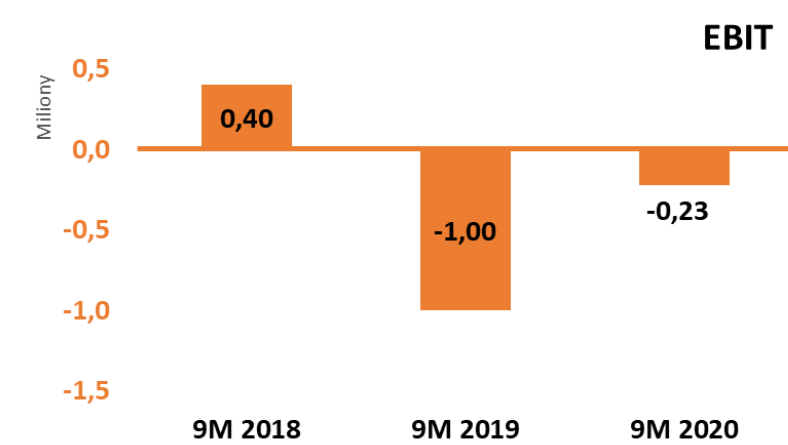
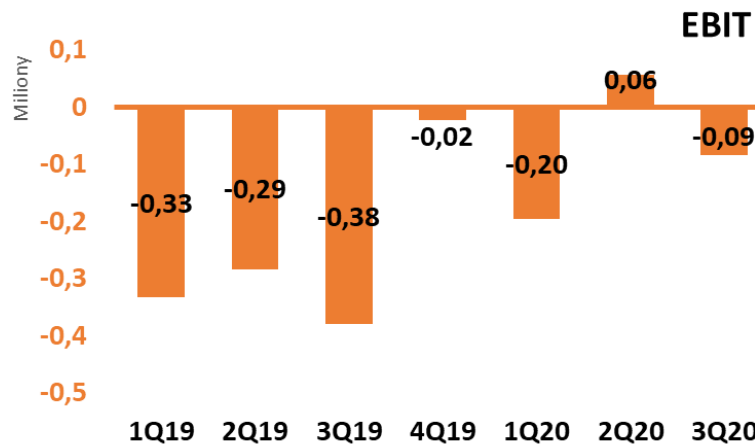
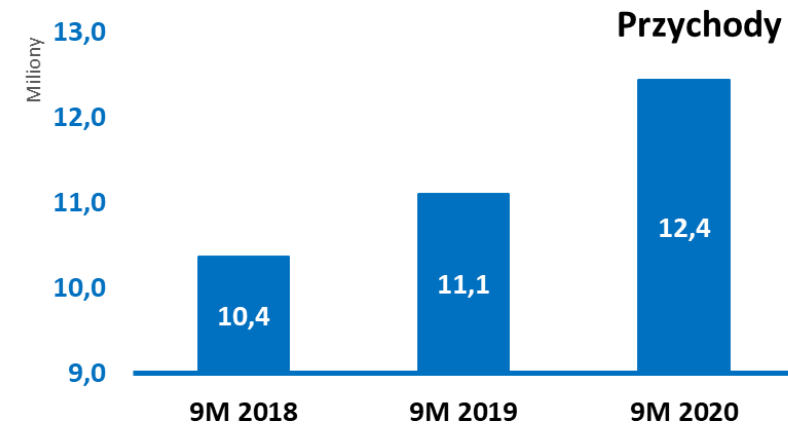
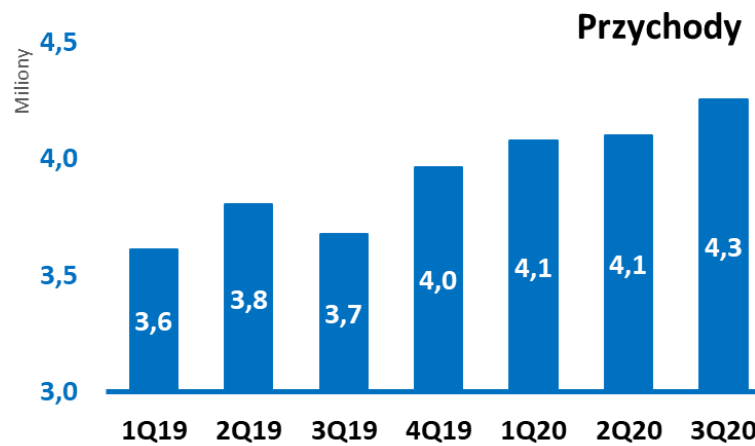
- Mimo pandemii szybszy wzrost niż w latach ubiegłych (+12% 9M r/r)
- Dalszy rozwój usług Cloud Masters bazujących na produktach AWS, Azure i Google Cloud
- Wspólne akcje marketingowe z AWS (Webinary) oraz kluczowymi klientami

(+/-)

- Spowolnienie decyzji po stronie klientów, rekompensowane kontrolą kosztów

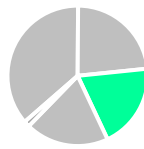
(-)

- Utrzymanie zmniejszonego użycia przez głównych klientów dotkniętych pandemią
- Zamrożenie bądź przełożenie procesów decyzyjnych u klientów z 80-100% prawdopodobieństwem domknięcia umowy



K ²

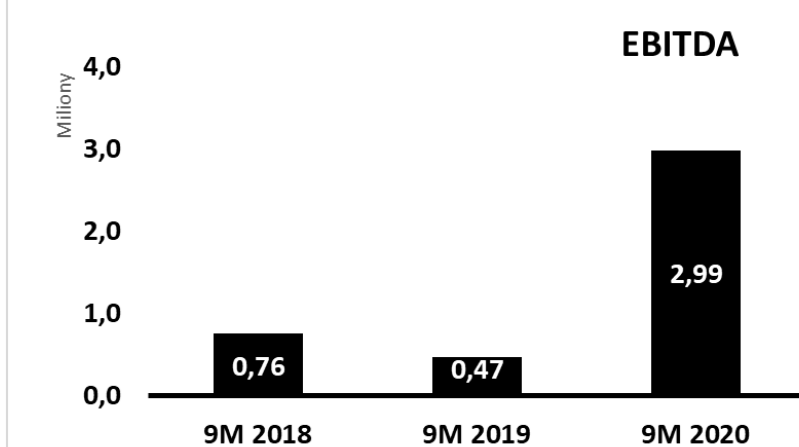
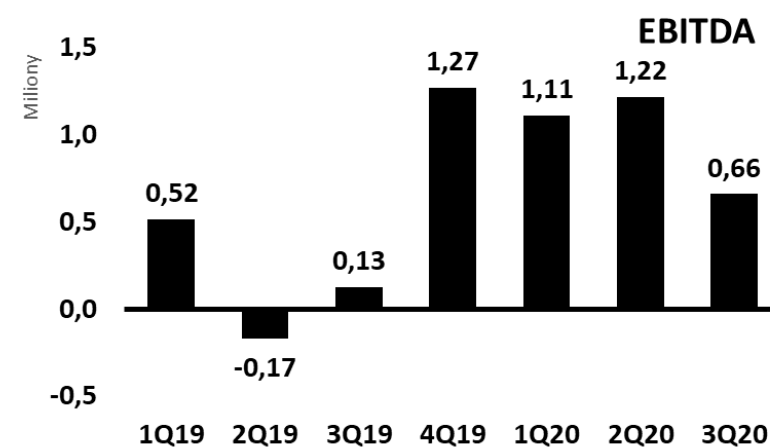
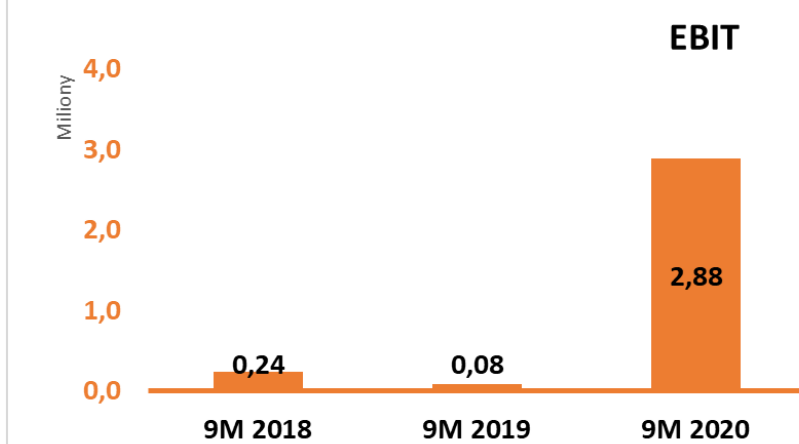
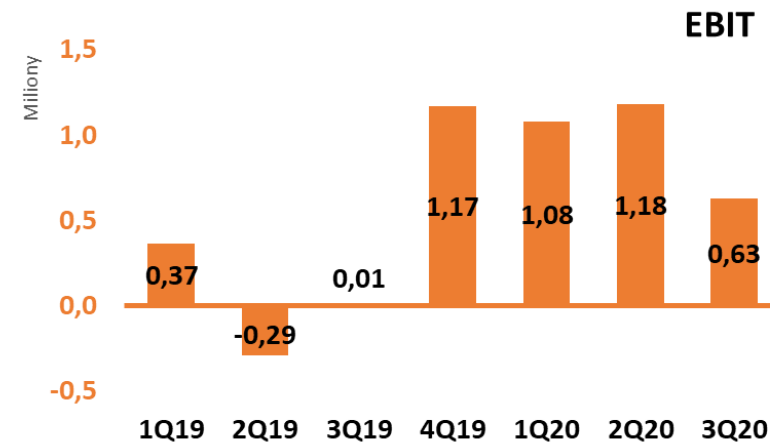
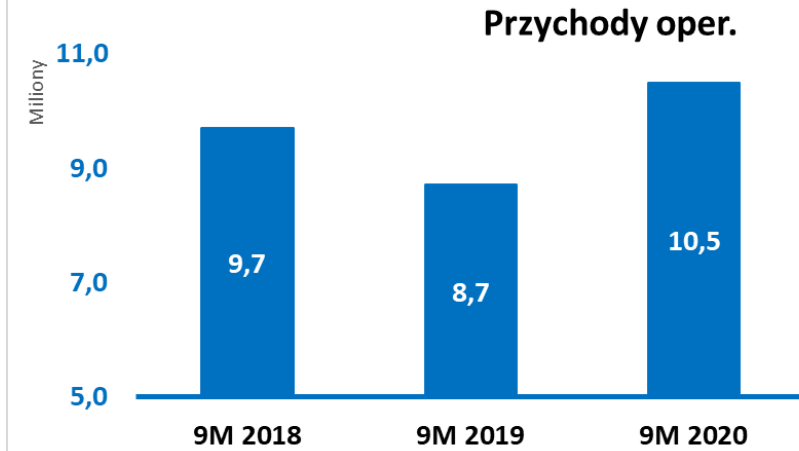
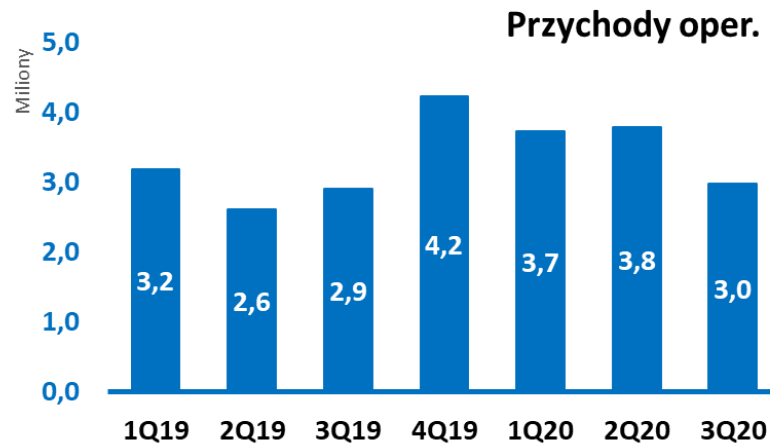
SEGMENT MEDIOWY K2 PRECISE

**(++)**

- Utrzymanie dobrych wyników również w Q3
- Rozwój współpracy z dotychczasowymi kluczowymi klientami
- Prestiżowa nagroda Srebrne Effie (za efektywność działań).
- Wysoka skuteczność działań nowobiznesowych

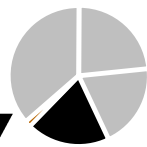
(-)

- Ograniczona stabilność biznesu – wciąż z powodu pandemii część wygranych przetargów nie jest realizowana lub jest opóźniana
- Niewystarczająca dywersyfikacja klientów



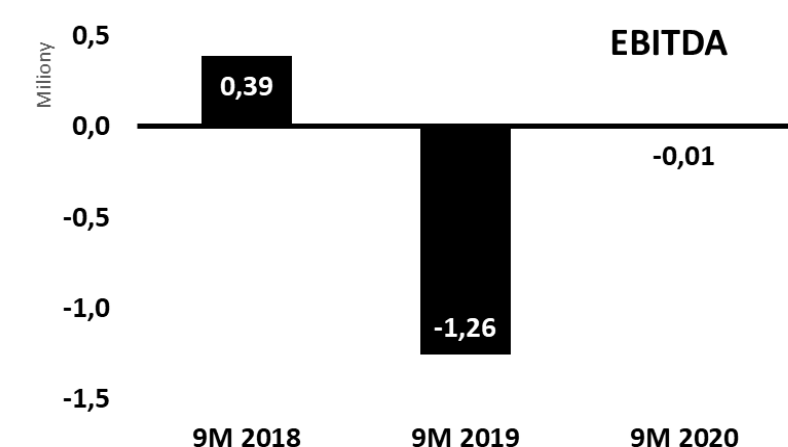
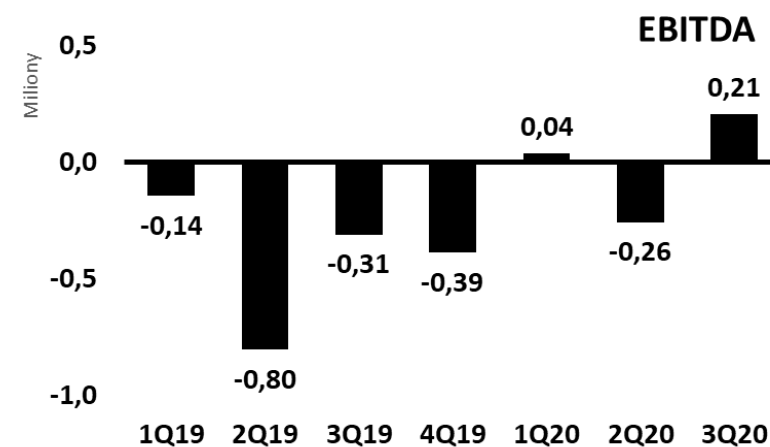
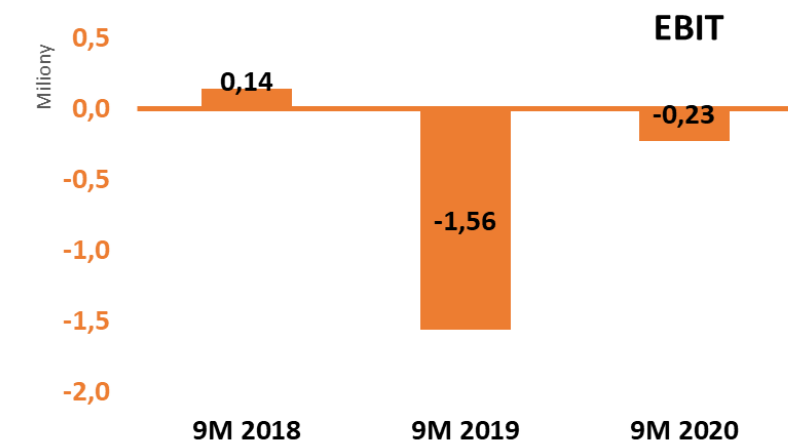
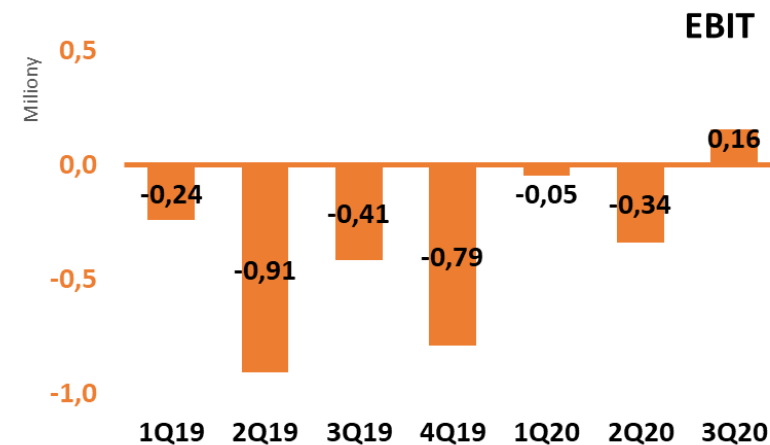
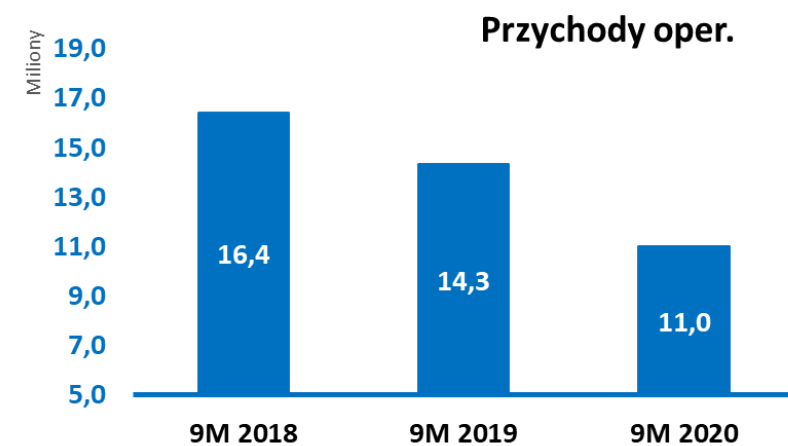
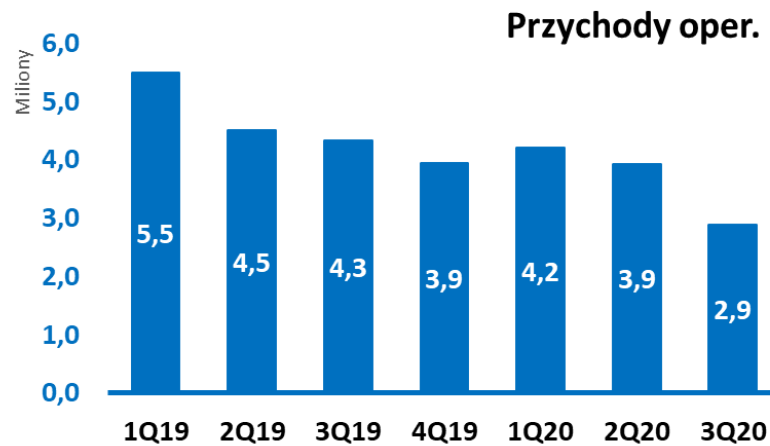
K²

SEGMENT AGENCYJNY - AGENCJA



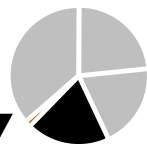
Agencja K2

- Spadek przychodów ale poprawa wyników r/r. Narastająco ujemna kontrybucja do wyników Grupy – zgodnie z przewidywaniami
- Ograniczenie skali biznesu i przystosowanie zespołu do poziomu zamówień → pierwsze odczuwalne efekty w Q3
- Nowe działania: rozwój współpracy z Carrefour w zakresie social media, kampania dla Polskiej Akcji Humanitarnej
- Skuteczność new biz i wygrane przetargi w Q4



K²

SEGMENT AGENCYJNY - K2BOTS.AI

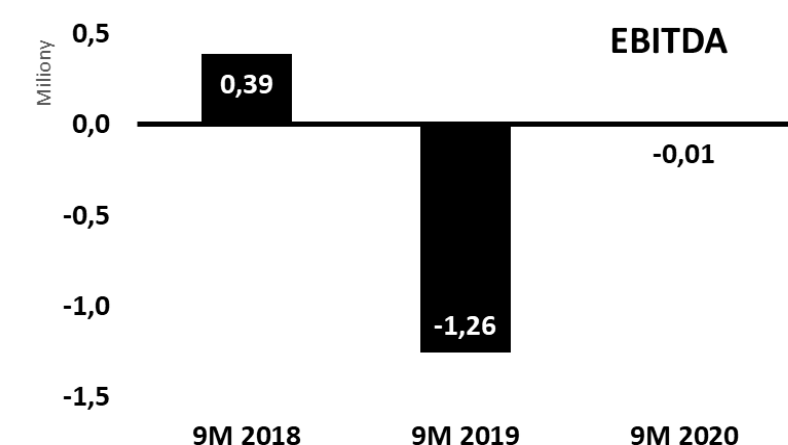
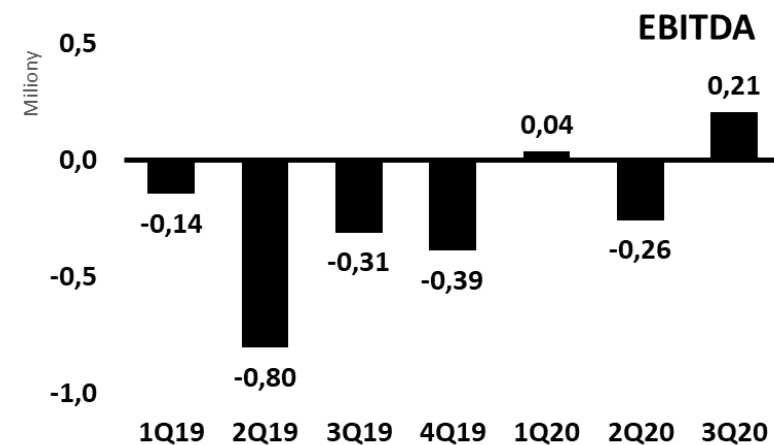
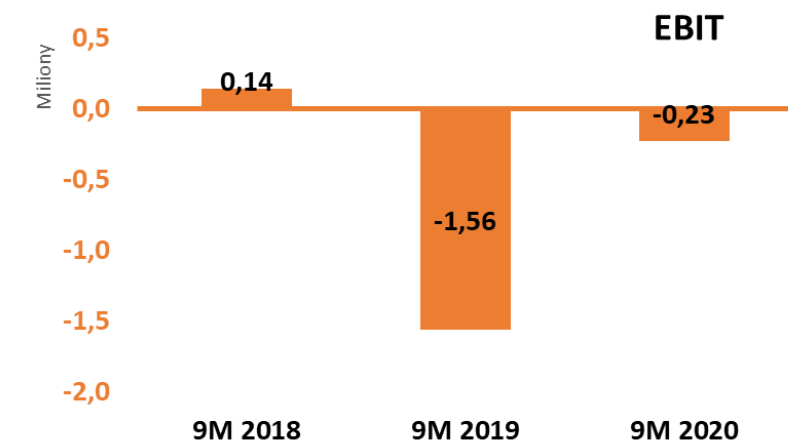
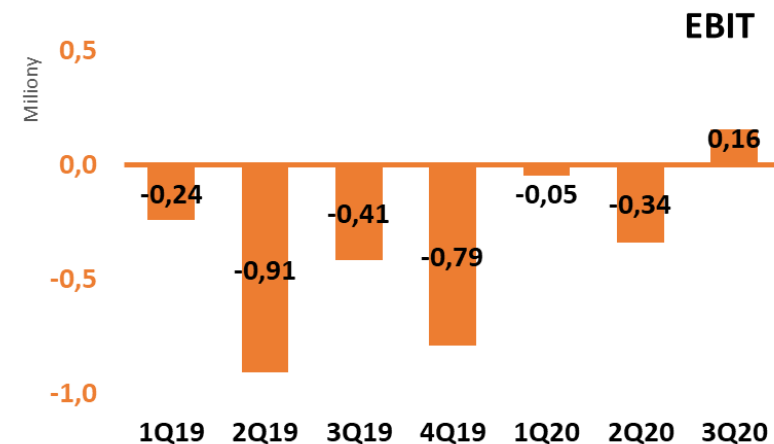
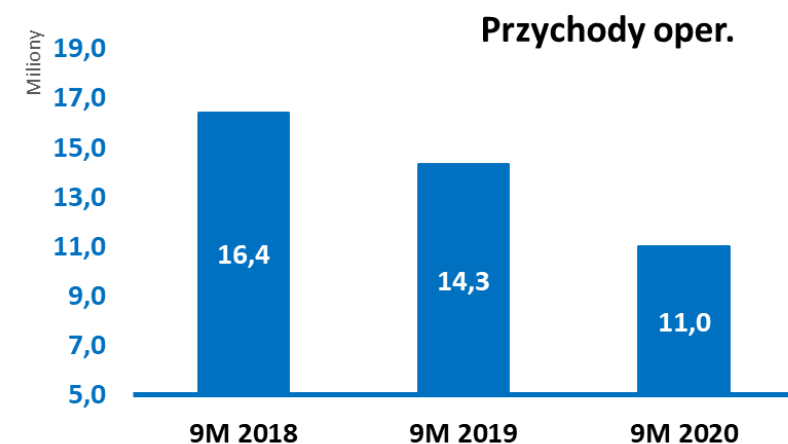
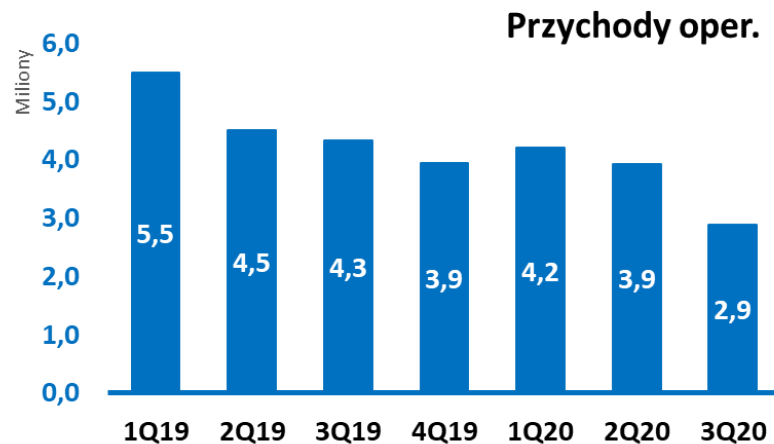


K2BOTS.AI - inteligentne chat-boty

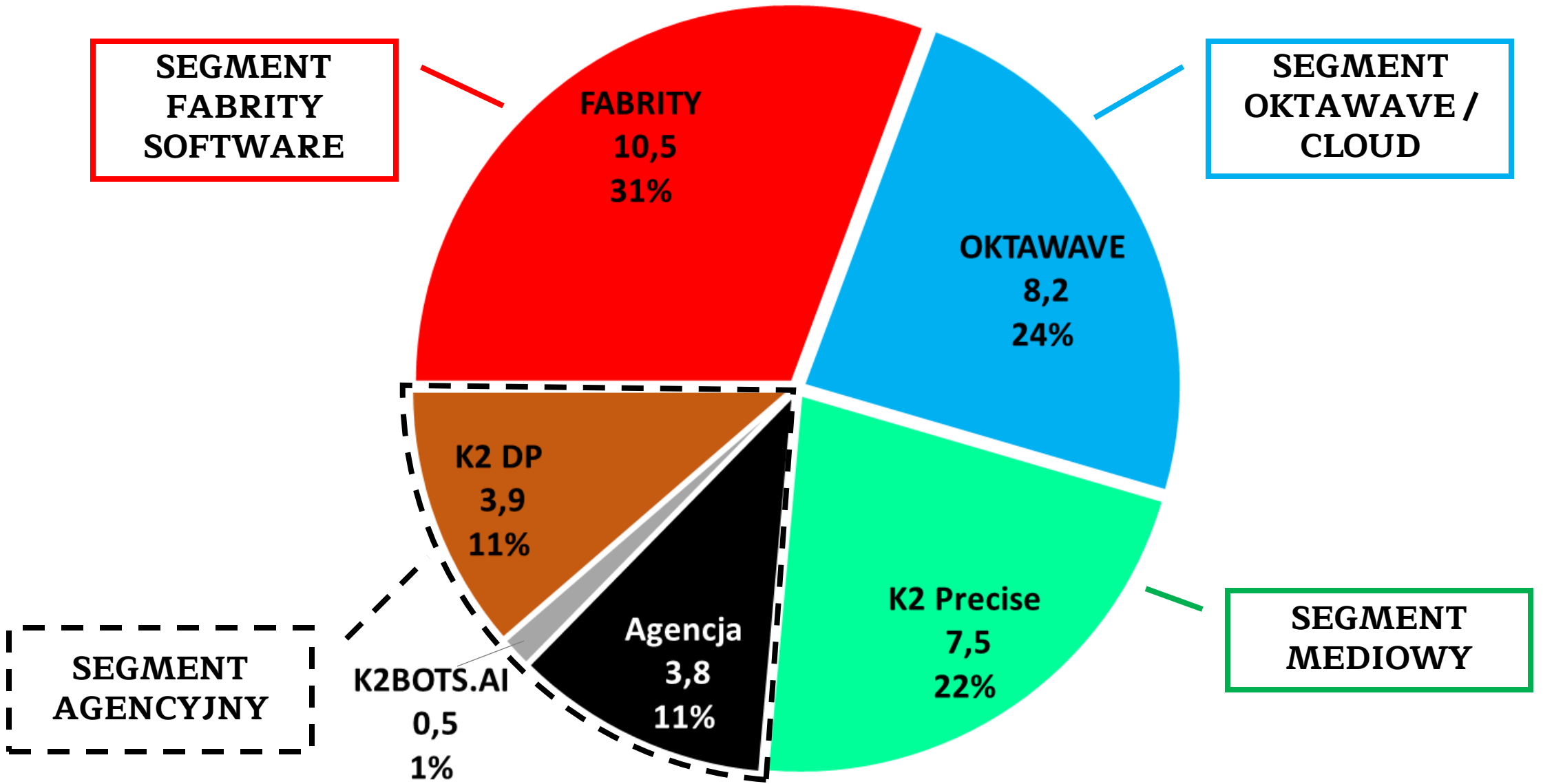
- Udane wdrożenie chat-bota dla LPP (5 marek), automatyczne rozwiązywanie 200 najczęstszych problemów, 70% skuteczność, planowane wdrożenia na rynkach zagranicznych
- Dalszy rozwój produktu w modelu SaaS i z perspektywą międzynarodową
- W 1Q 2021 przewidywane wyodrębnienie do osobnej spółki

K2 Digital Products

- 31.07 zakończony proces połączenia K2 DP (ZCP) i Fabrity

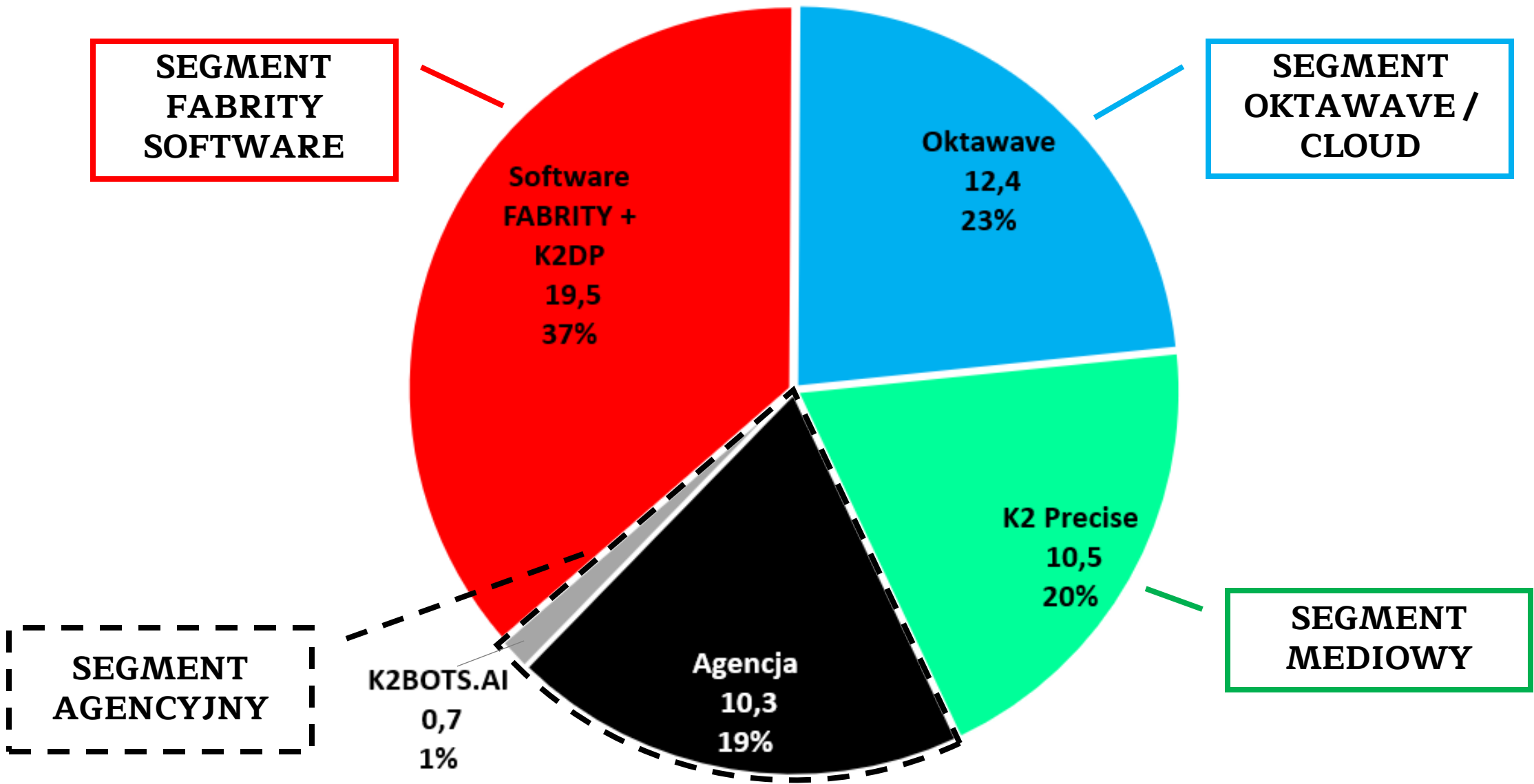


K² Udział segmentów w przychodach operacyjnych Grupy 1H



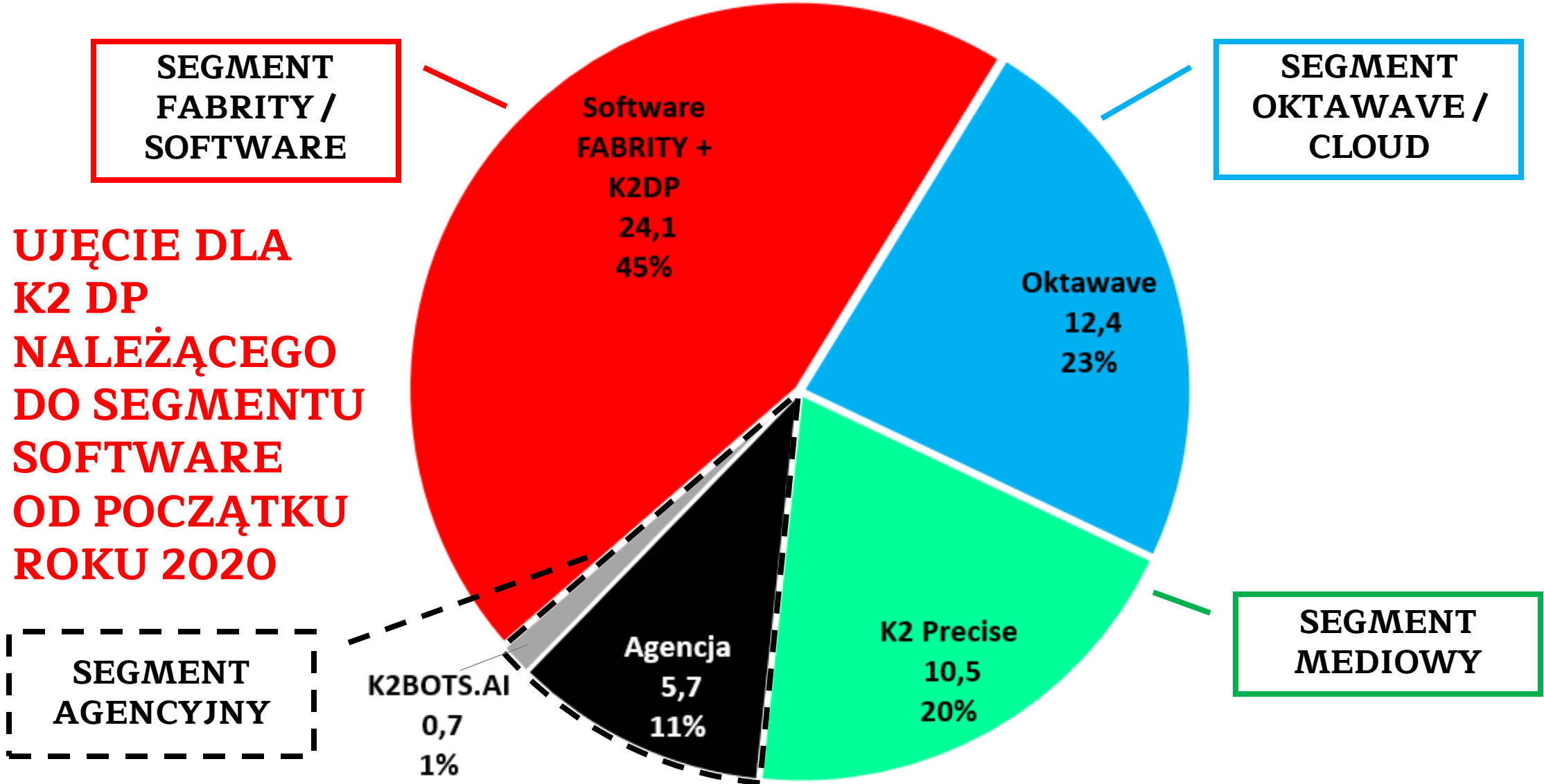
Przychody operacyjne per segment
Agencja, K2DP i K2BOTS.AI = segment Agencyjny 1H2020

K² **Udział segmentów w przychodach operacyjnych Grupy 9M**



Przychody operacyjne per segment
Agencja i K2BOTS.AI = segment Agencyjny 1H2020

K² 2 **Udział segmentów w przychodach operacyjnych Grupy 9M**



SEGMENT FABRITY / SOFTWARE

SEGMENT OKTAWAVE / CLOUD

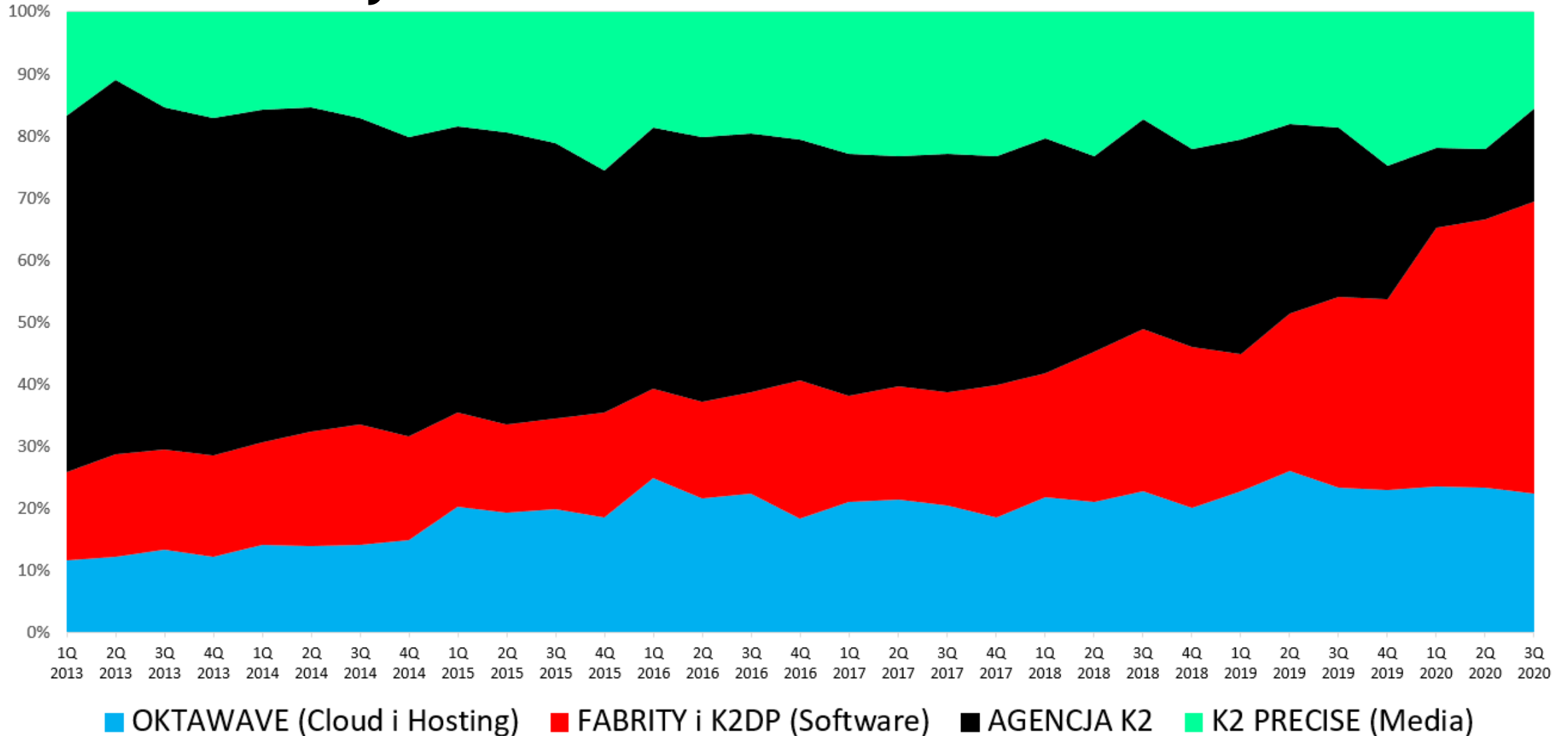
UJĘCIE DLA K2 DP NALEŻĄCEGO DO SEGMENTU SOFTWARE OD POCZĄTKU ROKU 2020

SEGMENT AGENCYJNY

SEGMENT MEDIOWY

Przychody operacyjne per segment
Agencja i K2BOTS.AI = segment Agencyjny 1H2020

K 2 Ewolucja Grupy – udział przychodów operacyjnych linii biznesowych



K 2 PERSPEKTYWY

2020:

- **Umiarkowanie optymistyczne prognozy na Q4.**
- **Komunikacja kierunków strategicznych** Grupy K2 – w grudniu.
- Zmiana nazwy spółki matki -> K2 Holding.

2021:

- W scenariuszu bazowym **zakładamy ograniczenie skali pandemii** (i związanej z nią dysrupcji życia) **w H2 2021.**
- W H1 2021 – pozytywny outlook dla biznesu software i chmurowego, utrzymująca się niepewność w obszarze marketingowym.
- **K2 Bots – zawiązanie spółki z twórcami projektu**, inwestycja w model SaaS.
- **Scouting rynku pod kątem inwestycji i akwizycji** wzmacniających segmenty Grupy

Nota prawna

Niniejszy dokument został przygotowany przez spółkę K2 Internet S.A („Spółka”). Dane i informacje w nim zawarte nie przedstawiają pełnej ani spójnej analizy finansowej. Szczegółowy opis działalności i stanu finansowego Spółki i Grupy został przedstawiony w raportach bieżących i okresowych dostępnych na www.k2.pl. Spółka zaleca oparcie decyzji inwestycyjnych o informacje zawarte w raportach bieżących i/lub o rekomendacje wyspecjalizowanych podmiotów zajmujących się doradztwem inwestycyjnym. Niniejszy dokument zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłości. Stwierdzenia takie nie mogą być jednak rozumiane jako prognozy Spółki lub zapewnienia co do spodziewanych przyszłych wyników Spółki. Oczekiwania Zarządu oparte są bowiem na bieżącej wiedzy, świadomości lub/i dostępnych obecnie informacjach i są zależne od szeregu czynników, które mogą spowodować, iż faktycznie osiągnięte w przyszłości wyniki, będą w sposób istotny różnić się od stwierdzeń zawartych w niniejszym dokumencie.



Dziękujemy.

K2 Internet S.A.
ul. Domaniewska 44a, 02-672 Warszawa
tel. +48 22 448 70 00
www.k2.pl, biuro@k2.pl