

Podsumowanie wyników

Grupy Kapitałowej K2 Holding

za 1 półrocze 2022

12 września 2022 roku

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 Holding 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.

K**2**

Grupa K2 w liczbach

340**Osób****200+****Obsługiwanych
klientów****24****Klientów 1M+****27%****Sprzedaż
zagraniczna****4****Biura**

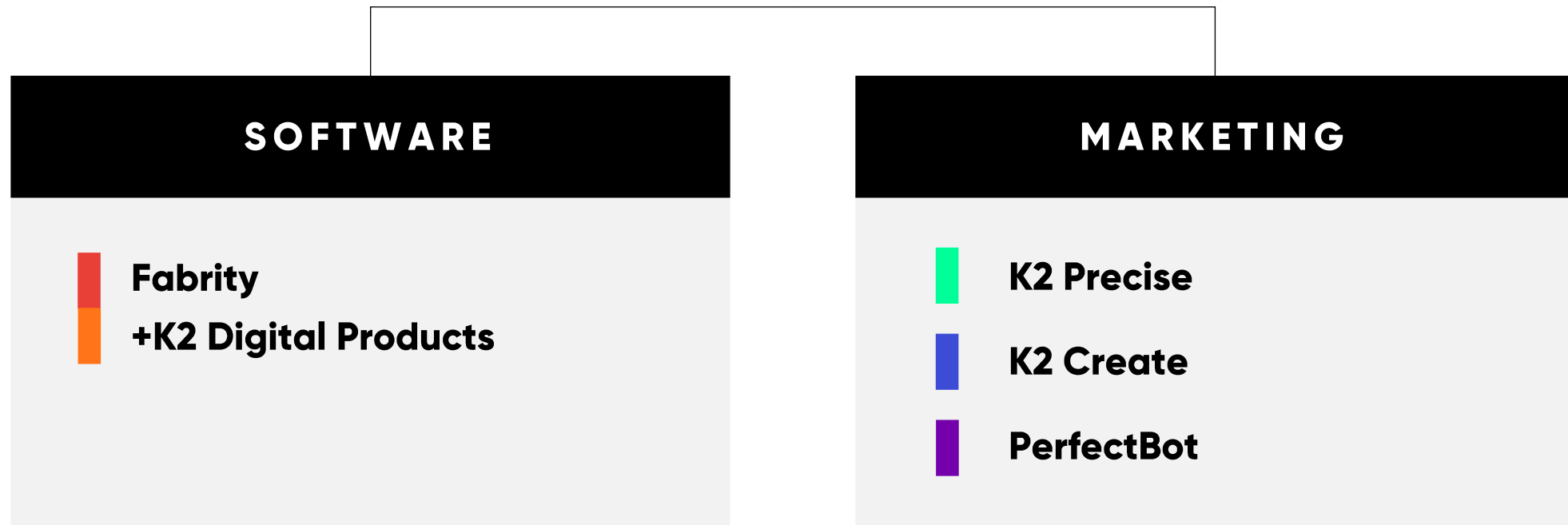
Partner największych polskich oraz zagranicznych organizacji, we wszystkich aspektach ich transformacji cyfrowej i aktywności online.

K

2

Zmiana struktury Grupy K2 po sprzedaży Oktawave: dwa segmenty, 5 jednostek biznesowych

Grupa **K** 2



Struktura i segmenty operacyjne Grupy K2

MARKETING

 **PRECISE**

K2 Precise – kampanie digitalowe, kompleksowe wsparcie e-commerce, social, programmatic, performance, SEO/SEM, business intelligence, analityka, usługi planowania mediów.

 **perfectbot**
FOR ECOMMERCE

PerfectBot – chatboty drugiej generacji, które rozumieją większość pytań klientów, dzięki czemu realnie odciążają Contact Center.

 **CR-ATE**
Codziennie przekraczamy oczekiwania

K2 Create – projektowanie i prowadzenie kampanii zintegrowanych we wszystkich mediach, opracowanie i wdrażanie strategii komunikacji marek.

 **FABRITY**

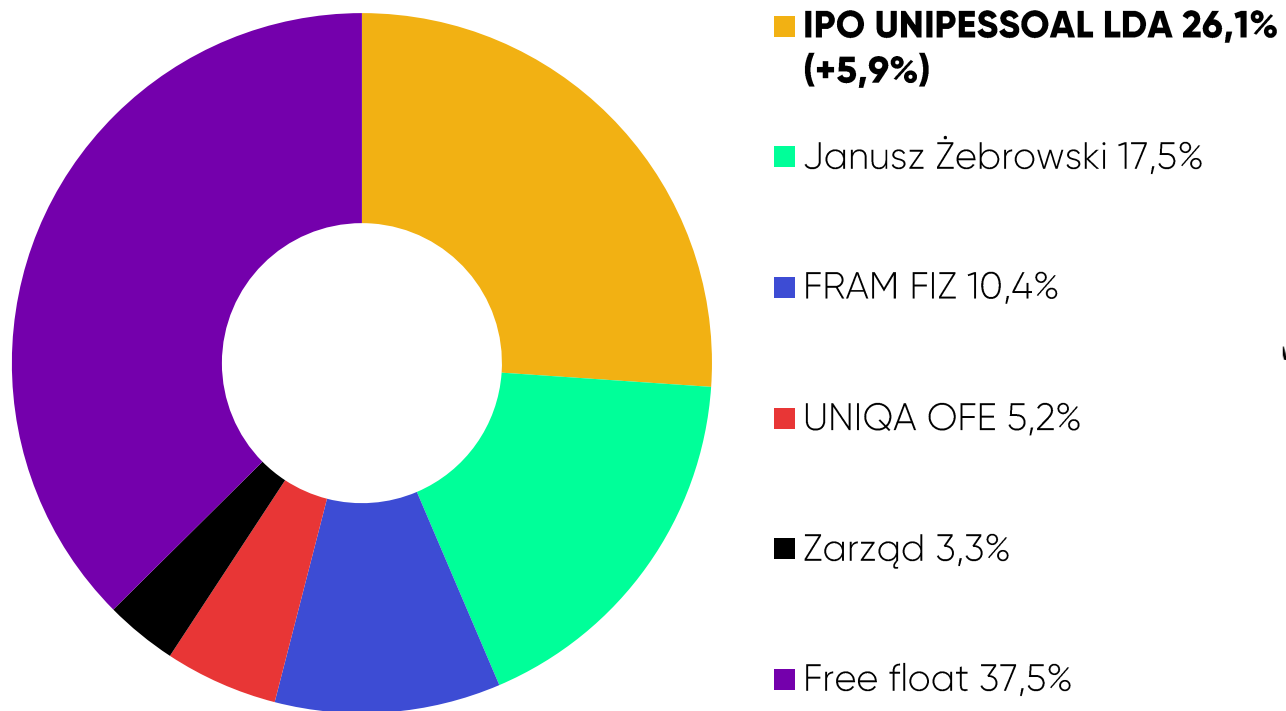
Fabrity – kompleksowe wsparcie w zakresie tworzenia oprogramowania dla biznesu.

 **digital products**

K2 Digital Products – projektowanie produktów cyfrowych i rozwiązań dla e-commerce.

SOFTWARE

STRUKTURA AKCJONARIATU



KURS AKCJI K2H, ostatnie 12 m-cy



Wyniki finansowe

K 2

W Q2 przychody operacyjne Grupy K2 [bez Oktawave] wzrosły o 21%, do 16,9 mln zł.



PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY USŁUG 25,4 mln zł (wzrost YoY o 0,7 mln zł; +3%)



PRZYCHODY OPERACYJNE 17,7 mln zł (wzrost YoY o 3,7 mln zł; +26%)



EBIT SKORYGOWANY 2,4 mln zł (wzrost YoY o 0,3 mln zł; +13%)



EBITDA SKORYGOWANA 2,6 mln zł (wzrost YoY o 0,3 mln zł; +13%)

- Wyniki w porównaniu do wyników z poprzedniego roku wyłączając Oktawave
- Przychody operacyjne wg. noty segmentowej pomniejszone o koszty zakupu usług mediowych, marketingowych i licencji
- Wynik EBIT skorygowany o koszty programów opcyjnych wg noty segmentowej
- Wynik EBITDA skorygowany o koszty programów opcyjnych i amortyzację z zastosowania MSSF16 wg noty segmentowej
- Dane bez korekty Wyłączeń wskazanych w notce segmentowej związanych z wyłączeniem Oktawave



K 2

W H1 przychody operacyjne Grupy K2 [bez Oktawave] wzrosły o 21%, do 33,5 mln zł.



PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY USŁUG 56,7 mln zł (wzrost YoY o 3,8 mln zł, +7%)



PRZYCHODY OPERACYJNE 33,5 mln zł (wzrost YoY o 5,7 mln zł, +21%)



EBIT SKORYGOWANY 4,2 mln zł (zmniejszenie YoY o 0,3 mln zł, - 7%)



EBITDA SKORYGOWANA 4,6 mln zł (zmniejszenie YoY o 0,3 mln zł, -6%)

- Wyniki w porównaniu do wyników z poprzedniego roku wyłączając Oktawave
- Przychody operacyjne wg. noty segmentowej pomniejszone o koszty zakupu usług mediowych, marketingowych i licencji
- Wynik EBIT skorygowany o koszty programów opcyjnych wg noty segmentowej
- Wynik EBITDA skorygowany o koszty programów opcyjnych i amortyzację z zastosowania MSSF16 wg noty segmentowej
- Dane bez korekty Wyłączeń wskazanych w notce segmentowej związanych z wyłączeniem Oktawave



K 2 **Wyjątkowe i rekordowe półrocze w historii Grupy K2**

1

Sprzedaż 100% akcji **Oktawave** do Netia S.A. za 33,7 mln zł.

2

Zysk brutto Grupy K2 – 25,5 mln zł.
Zysk netto – 21,3 mln zł.

3

35% wzrost przychodów **Fabrity**.

4

Utrzymanie rentowności operacyjnej – EBIT 3,9 mln zł, pomimo presji inflacyjnej i negatywnych wydarzeń makroekonomicznych.



K 2 Fabrity H1 2022

Lider wzrostów Grupy



Wzrost **przychodów operacyjnych o 35%**, do poziomu **22,7 mln zł**.



EBIT 2,9 mln zł (+2%)



EBITDA 3,1 mln zł (+2%)

- **Bardzo wysoka dynamika przychodów** – rozwój współpracy z obecnymi klientami (nowe obszary i rynki), systematyczny napływ nowych klientów (doskonalenie procesów sprzedaży i marketingu).
- **Kluczowe rynki:** DACH, Polska, Skandynawia, Wielka Brytania.
- **Niższa rentowność** (m.in. presja inflacyjna głównie w Q1, wzrost kosztów stałych w HR, marketingu i sprzedaży).
- **Brak** – jak dotąd – **istotnych negatywnych zdarzeń** związanych z wojną w Ukrainie i sytuacją makroekonomiczną.
- **Inwestycje i R&D:** platformy low-code, block chain.

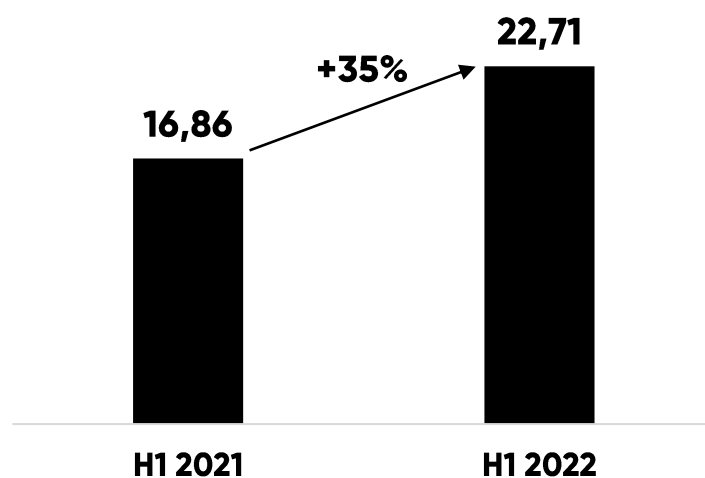
Klienci

- **ABB**
- **FRONTEX**
- **SANOFI**
- **LIEBHERR**
- **BAYER**
- **PKO BP**
- **DORMAKABA**

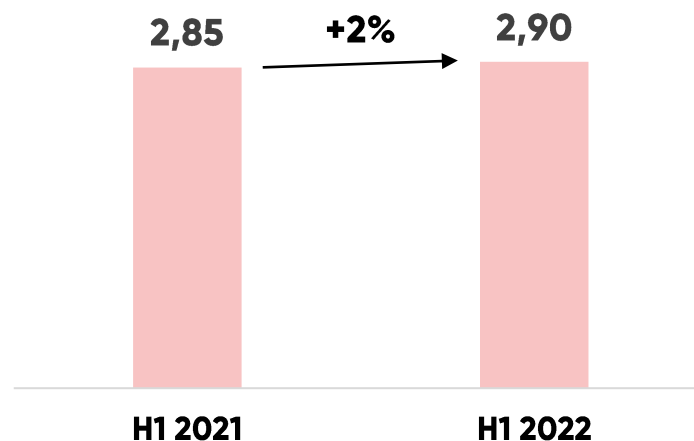
K 2 Segment software H1 2022



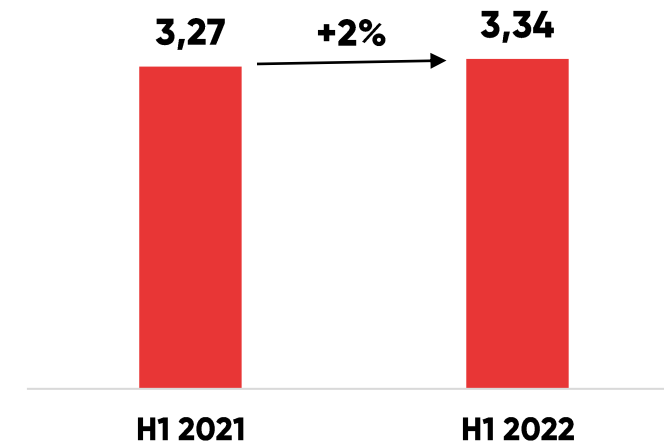
PRZYCHODY OPERACYJNE
(mln zł)



EBIT
(mln zł)



EBITDA
(mln zł)



K 2 Segment marketing H1 2022



Przychody operacyjne 11,2 mln zł (-4%)



EBIT 1,0 mln zł (-12%)



EBITDA 1,2 mln zł (-10%)

- **Wzrost skali i poprawa wyników** biznesów **K2 Create** i **PerfectBot**, równocześnie **spadek przychodów i rentowności K2 Precise** (na skutek utraty przychodów związanych z odejściem istotnego klienta w 2021 r.).
- W ramach **K2 Precise skutecznie rozwijane usługi** nie mediowe (**SEO, martech**) o długofalowym potencjale.
- **Nowi klienci** to m.in. Google, Morizon, Maxon.
- **Niepewny outlook na drugie półrocze** związany głównie z sytuacją makroekonomiczną.

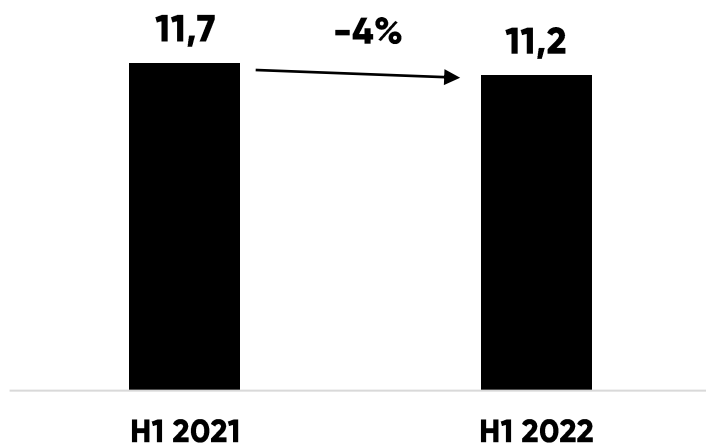
Klienci

- NETFLIX
- GOOGLE
- PEPSI
- SAMSUNG
- CARREFOUR
- LPP
- IKEA
- ECHO INVESTMENT
- MORIZON.PL
- DIVERSE
- 4F
- MODIVO
- RYŁKO
- TATUUM
- DISPLATE
- BROWN-FORMAN
- NUTRICIA
- UPC
- WOJAS
- MANN+HUMMEL
- WARTA

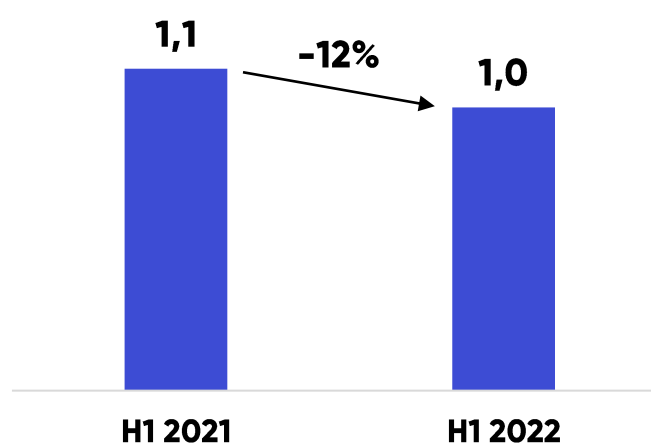
K 2 Segment marketing H1 2022



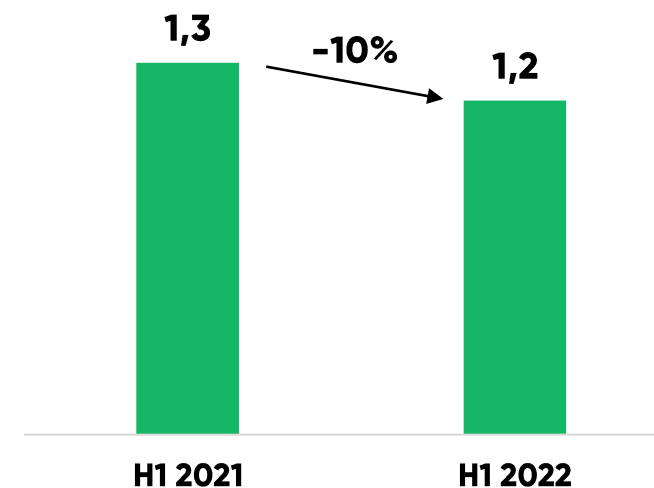
PRZYCHODY OPERACYJNE
(mln zł)



EBIT
(mln zł)



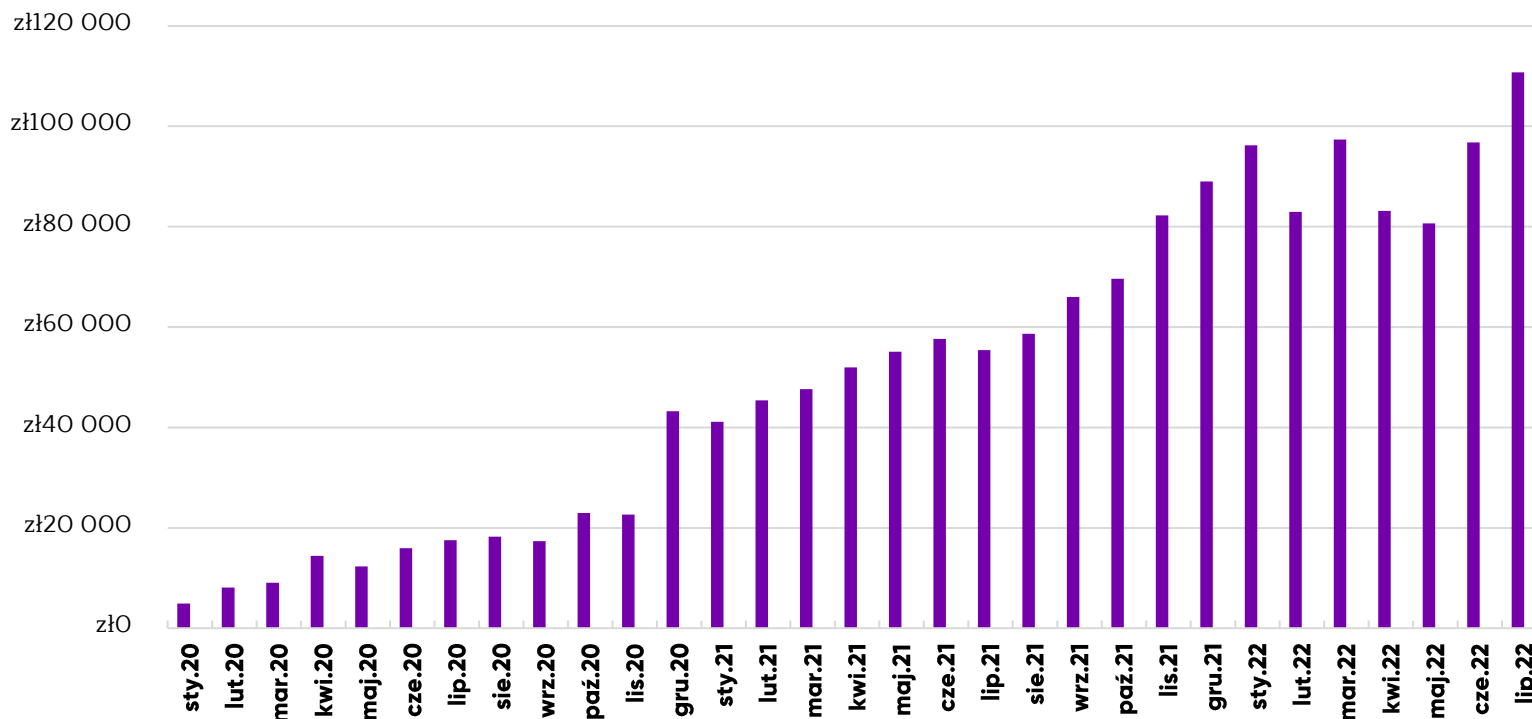
EBITDA
(mln zł)



Wydarzenia

K 2 PerfectBot: stały rozwój produktu i wzrost przychodów

Monthly Recurring Revenue



RESERVED, CROPP, MOHITO, HOUSE, SINSAY,
DIVERSE, 4F, MODIVO, TATUUM, RYŁKO, WOJAS,
BA.PL, DISPLATE, ECHO INVESTMENT, IKEA

Rozwój produktu

- Uruchomienie **kluczowego elementu produktu do ekspansji zagranicznej** – Edytora Bota, który pozwala łatwo uruchomić **niezwykle skuteczną** (w skali globalnej) konwersacyjną sztuczną inteligencję do automatyzacji obsługi w e-commerce.

Wyniki

- **Roczny przychód powtarzalny** (ARR – Annual Recurring Revenue) urósł do 1,3 mln zł.
- **Spowolnienie na przełomie Q1-Q2** spowodowane spadkami ruchu w e-commerce po pandemii i jednostkowymi sytuacjami klientów (m.in. wyjście z Rosji).

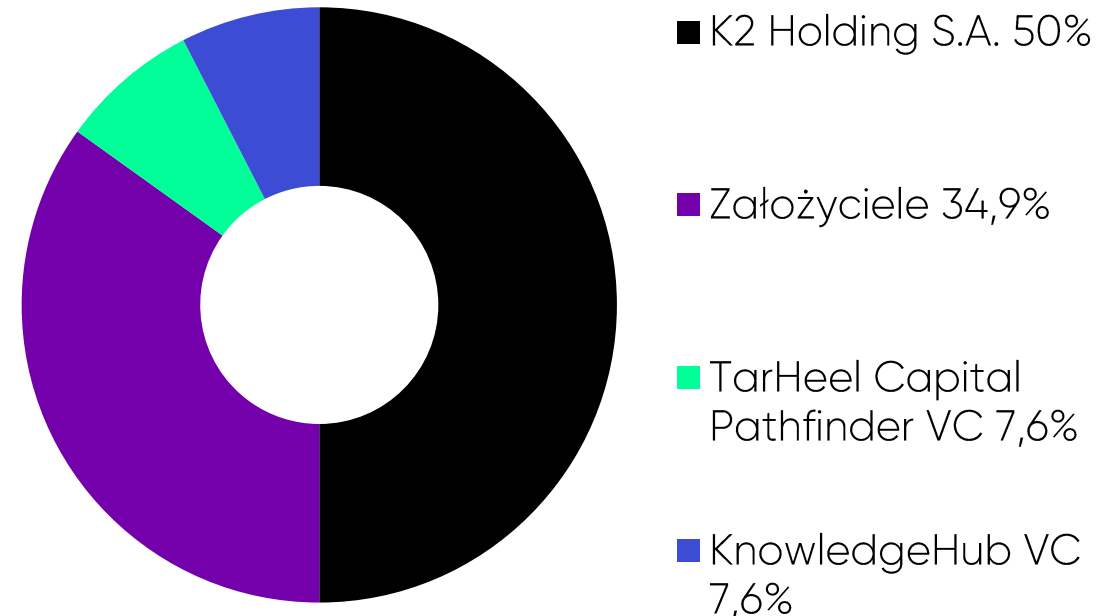
K 2 Pozyskanie finansowania dla PerfectBot

9 września 2022 r. K2 Holding S.A. podpisała umowę inwestycyjną z Założycielami PerfectBot oraz funduszami VC:

1. TarHeel Capital Pathfinder VC Sp. z o.o. ASI S.K.A.
2. KnowledgeHub Starter Sp. z o.o. ASI S.K.A.

- Fundusze inwestują łącznie 2,52 mln zł obejmując ponad 15% udziałów w spółce.
- Wycena pre-money: 14,175 mln zł.
- Wycena post-money: 16,695 mln zł.
- Wartość udziału K2 Holding wg aktualnej wyceny: 8,34 mln zł, tj. 277% łącznej wartości inwestycji w projekt.

NOWA STRUKTURA UDZIAŁOWA



K 2 Pozyskanie finansowania dla PerfectBot

Inwestycja funduszy VC zwiększa szanse biznesowe spółki PerfectBot i realizuje cele strategiczne Grupy K2 związane z tym projektem:

- Zewnętrzna walidacja projektu.
- Pozyskanie „Smart money” – funduszy VC mających doświadczenie w skalowaniu biznesu SAAS i ułatwiających pozyskanie ew. kolejnych rund finansowania.
- Finansowanie pozwalające na dalszy, harmonijny rozwój firmy i ekspansję międzynarodową.
- Realizacja programu „earn-out” dla założycieli spółki, motywująca założycieli do dalszego rozwoju PerfectBot.
- Uporządkowanie „cap table” spółki.

Spółki portfelowe funduszy:

KNOWLEDGEHUBE: SUNROOF, NAPOLEONCAT, SENUTO

PATHFINDER: SENTRYC, WODDPACKER, NATURAL ANTIBODY, UNKRN, WELLBEE

K 2 Przegląd opcji strategicznych

Zarząd oraz Rada Nadzorcza K2 Holding zdecydowali o rozpoczęciu przeglądu opcji strategicznych dla K2 Create i K2 Precise.

Za Raportem bieżącym nr 32/2022 z dnia 31.08.2022:

„Podczas przeglądu będą rozważane różne opcje strategiczne w odniesieniu do spółek z segmentu marketingowego Grupy tj. Agencja K2 Sp. z o.o. oraz K2 Precise S.A., w szczególności poszukiwanie inwestorów strategicznych, zawarcie aliansu strategicznego, dokonanie transakcji o innej strukturze oraz sposoby wykorzystania ewentualnie pozyskanych środków, jak również brak działań związanych z pozyskaniem inwestora, zawarciem aliansu lub dokonaniem transakcji.

Żadne decyzje związane z wyborem konkretnej opcji strategicznej przez Zarząd nie zostały dotychczas podjęte i nie ma pewności, czy i kiedy taka decyzja zostanie podjęta w przyszłości.”

K 2 Przegląd opcji strategicznych

SOFTWARE

+

Największy biznes Grupy

+

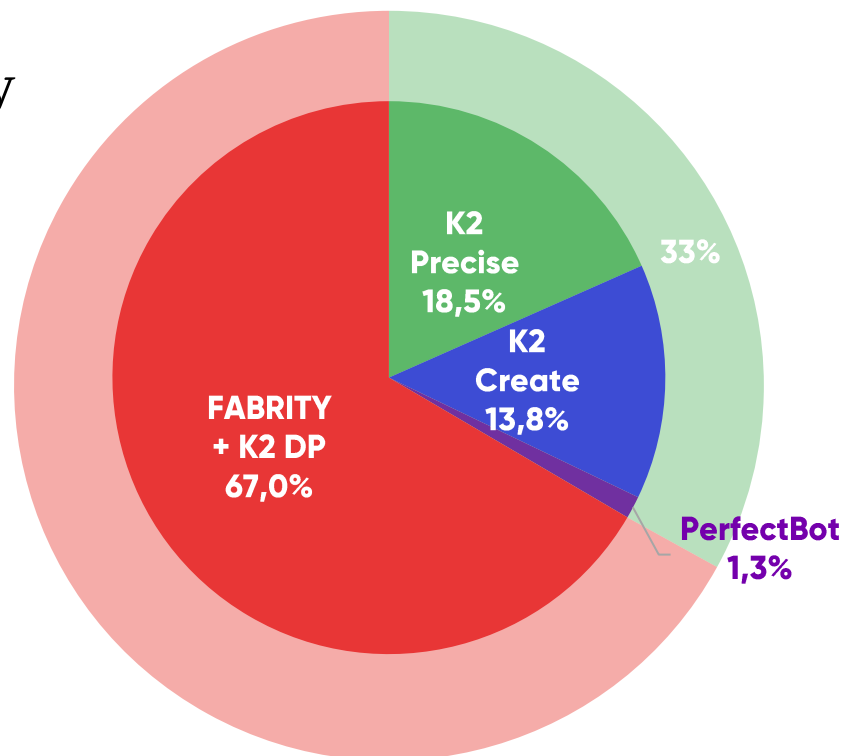
Najwyższa rentowność

+

Najszybszy wzrost

+

Perspektywa międzynarodowa



MARKETING

+

Dobra kondycja

+

Rentowność

+

Marka K2

-/+

Atrakcyjność polskiego rynku

-

Niewielka skala

K 2 Zaliczkowa dywidenda i wznowienie skupu akcji własnych

Zaliczka na poczet dywidendy za 2022 r.

- **Wysokość** – 2 zł na akcję.
- **Dzień ustalenia praw** – 13.10.2022.
- **Dzień wypłaty** – 18.10.2022.

Nowy program skupu akcji

- **Start** – 14.10.2022.
- **Maksymalny wolumen** – 463.531 akcji (20% kapitału).
- **Maksymalna cena** – 30 zł.
- **Przesłanki** – dobra pozycja gotówkowa Grupy, pozytywna bieżąca rentowność, inflacja, nadal atrakcyjna (vs. benchmarki) wycena akcji Grupy K2, wolniejszy od oczekiwań postęp działań akwizycyjnych.

K 2 Tomasz Burczyński w Zarządzie Grupy K2



- Tomasz jest **współzałożycielem i CEO Fabrity**, odpowiadającej dziś za większość przychodów Grupy K2.
- W K2 od **2003 roku**.
- **Absolwent SGH** (Metody Ilościowe i Systemy Informatyczne).
- **Menedżer i informatyk** z zamiłowania. Pasjonat nowych technologii i ich wpływu na biznes. W świecie IT pracował w wielu rolach, począwszy od programisty, konsultanta i analityka.
- **Ekspert** w dziedzinie **nowoczesnej sprzedaży i marketingu B2B**.
- W Fabrity odpowiada za rozwój współpracy z **nowymi klientami, R&D, projekty inwestycyjne i akwizycje**.

Podsumowanie i perspektywy

K 2 Outlook 2022 – slajd z pierwszej prezentacji w tym roku

Nasze priorytety

- 1** Finalizacja transakcji sprzedaży Oktawave.
- 2** Dalszy trwały **wzrost segmentu software**.
- 3** Nowe źródła **finansowania PerfectBot**.
- 4** Intencja zarządu: **dywidenda wyższa niż w 2021**, wkrótce rekomendacja.

Otoczenie

-  Inflacja
-  Presja płacowa
-  Kursy walut
-  Digitalizacja przedsiębiorstw
-  Wojna w Ukrainie

K 2 Outlook 2022 – realizacja

Nasze priorytety na 2022 r.

1 Finalizacja transakcji sprzedaży Oktawave.



2 Dalszy trwały **wzrost segmentu software.**



3 Nowe źródła **finansowania PerfectBot.**



4 Intencja zarządu: **dywidenda wyższa niż w 2021.**



K 2 Outlook na drugie półrocze 2022

1 **Q3 nieco poniżej oczekiwań.** Wyjątkowo silna flauta wakacyjna (detoks post-covidowy?).

2 **Negatywne sygnały makroekonomiczne.**
Ale sukcesy new biznesowe w głównych biznesach.

3 **Priorytet bez zmian – rozwój segmentu Software.**

4 **Realizacja przeglądu opcji strategicznych** dla K2 Create i K2 Precise.

5 **Aktualizacja strategii Grupy K2 – Q4 2022** (jednak zależy też od przeglądu opcji, więc możliwe przesunięcie).



Dziękujemy.

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