

Podsumowanie wyników

Grupy Kapitałowej K2 Holding

za rok 2021

10 maja 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+****26%****Sprzedaż
zagraniczna****5****Biura**

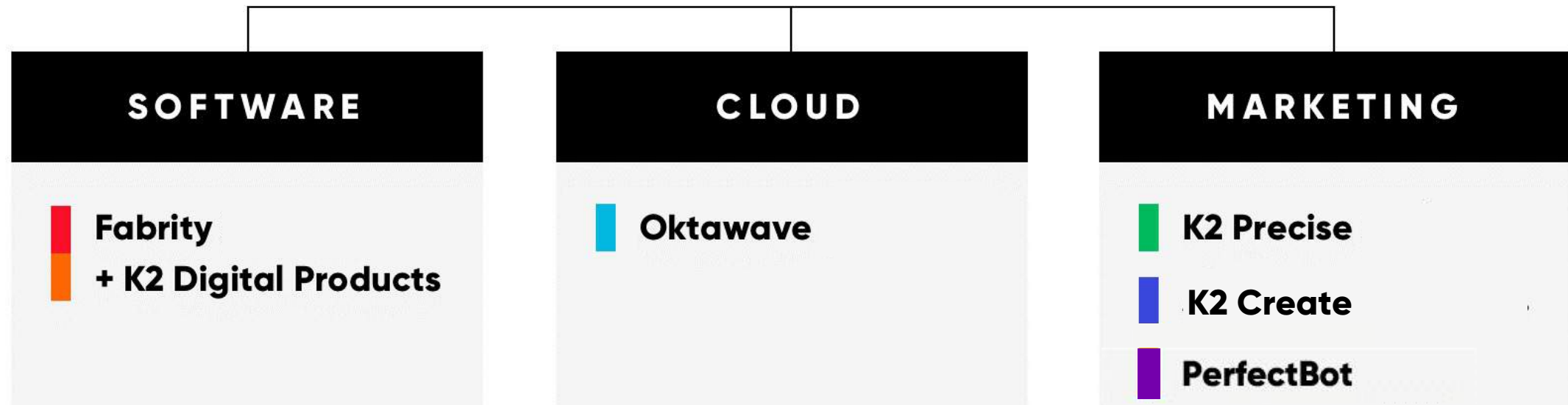
Partner największych polskich oraz zagranicznych organizacji, we wszystkich aspektach ich transformacji cyfrowej i aktywności online.

K

2

Grupa K2 to 6 jednostek biznesowych, działających w 3 segmentach operacyjnych

Grupa **K** 2



Struktura i segmenty operacyjne Grupy K2

MARKETING

 K2 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.

 K2 CRATE
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.

 K2 digital products

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

 OKTAWAVE

Oktawave – migracja i zarządzanie chmurą obliczeniową w oparciu o platformy Oktawave, Google Cloud Platform, Microsoft Azure lub Amazon Web Services, Kubernetes i konteneryzacja, usługi DevOps.

SOFTWARE

CLOUD

K 2 GPW i akcjonariat

STRUKTURA AKCJONARIATU



- IPO UNIPESOAAL LDA 20,2%
- Janusz Żebrowski 17,5%
- FRAM FIZ 10,4%
- Piotr Dzięciołowski 5,3%
- UNIQA OFE 5,2%
- Zarząd 3,5%
- Free float 37,9%

KURS AKCJI K2H, ostatnie 12 m-cy



*Kurs z odcięciem dywidendy

Źródło: bankier.pl

Wyniki finansowe

K 2 Zmiana prezentacji rachunku wyników

	Grupa K2	Oktawave			Grupa K2
	pełna konsolidacja Oktawave	dane jednostkowe	wyłączenia techniczne	Grupa aktywów do zbycia	z uwzględnieniem Grupy aktywów do zbycia
	PLN'000			PLN'000	PLN'000
Przychody ze sprzedaży usług	123 849	18 547	- 1 235	17 312	106 537
Koszty sprzedanych usług	- 108 002	- 16 953	1 235	- 15 718	- 92 284
Zysk brutto ze sprzedaży	15 847	1 594	-	1 594	14 253
Koszty ogólnego zarządu	- 10 073	- 2 103	-	- 2 103	- 7 970
Pozostałe przychody / koszty operacyjne netto	526	385	-	385	141
Zysk / strata na działalności operacyjnej (EBIT)	6 300	- 124	-	- 124	6 424
Przychody / koszty finansowe netto	- 518	- 116	-	- 116	- 402
Zysk / strata przed opodatkowaniem	5 782	- 240	-	- 240	6 022
Podatek dochodowy	- 1 291	29	-	29	- 1 320
Zysk / strata działalność kontynuowana	4 491	- 211	-	-	4 702
Zysk / strata dotyczący Grupy aktywów do zbycia	-	-	-	- 211	- 211
Zysk / strata netto	4 491	-	-	-	4 491

K 2 Struktura noty segmentowej bez zmian

Segmenty operacyjne 2021 [tys. zł]	Segment Software	Segment Cloud	Segment Marketingowy	Segment SSC i Pozostałe	Wyłączenia	Grupa K2	
Przychody ze sprzedaży usług	40 282	18 547	67 008	10 762	- 12 750	123 849	3,5%
Przychody ze sprzedaży usług - niepowiązane	39 988	17 312	65 799	750		123 849	
Przychody ze sprzedaży usług – powiązane	294	1 235	1 209	10 012	- 12 750		
Koszty zakupu usług mediowych, marketingowych, licencji	- 4680	- 6	- 44 567	- 1 450	1 981	- 48 722	
Przychody operacyjne	35 602	18 541	22 441	9 312	- 10 769	75 127	13,0%
Koszty sprzedanych usług	- 25 402	- 16 947	- 15 864	- 2 058	991	- 59 280	
Koszty ogólnego zarządu przed kosztem programów opcyjnych	- 4 931	- 2 103	- 5 241	- 6 401	9 778	- 8 898	
Zysk/ Strata ze sprzedaży	5 269	- 509	1 336	853		6 949	
Pozostałe przychody / koszty operacyjne netto	41	385	127	- 27		526	
Zysk/ Strata na działalności operacyjnej (EBIT) skorygowany	5 310	- 124	1 463	826		7 475	- 15,3%
Koszty programów opcyjnych				- 1 175		- 1 175	
Zysk/ Strata na działalności operacyjnej (EBIT)	5 310	- 124	1 463	- 349		6 300	
Przychody finansowe / Koszty finansowe netto	- 47	- 116	- 85	- 270		- 518	
Zysk/ Strata przed opodatkowaniem	5 263	- 240	1 378	- 619		5 782	
Amortyzacja bez MSSF 16	318	3 797	253	114		4 482	
Amortyzacja dotycząca MSSF 16	489		93	1 523		2 105	
EBITDA skorygowana ¹	5 628	3 673	1 716	940		11 957	- 11,4%
EBITDA	6 117	3 673	1 809	1 288		12 887	

K 2

Przychody operacyjne Grupy K2 wzrosły o 13%, do najwyższego w naszej historii poziomu 75,1 mln zł.



PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY USŁUG 123,8 mln zł (wzrost YoY o 4,2 mln zł, +3%)



PRZYCHODY OPERACYJNE 75,1 mln zł (wzrost YoY o 8,7 mln zł, +13%)



EBIT SKORYGOWANY 7,5 mln zł (zmniejszenie YoY o 1,3 mln zł, - 15%)

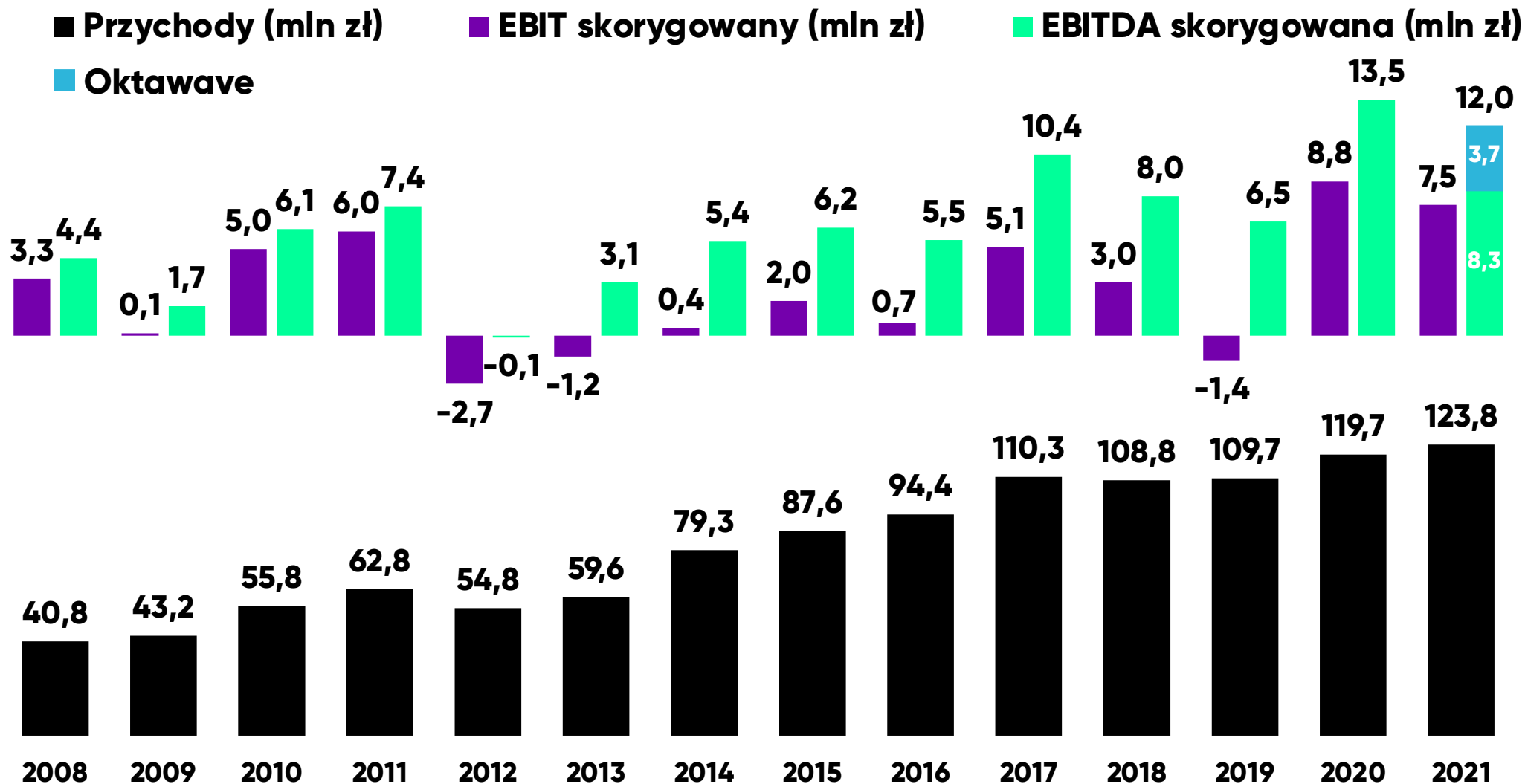


EBITDA SKORYGOWANA 12 mln zł (zmniejszenie YoY 1,5 mln zł, - 11%)

- Przychody 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



Przychody i zysk Grupy w ujęciu rocznym 2008–2021



Wynik EBIT skorygowany o koszty programów opcyjnych

Wynik EBITDA skorygowany o koszty programów opcyjnych i amortyzację z zastosowania MSSF16

K 2 2021 – najważniejsze wydarzenia

1

Pozytywne badanie due diligence Oktawave S.A. przez Netia S.A., skutkujące złożeniem oferty zakupu 100% akcji Oktawave w kwietniu 2022 r.

2

Kontynuacja wzrostu segmentu software (Fabrity) – wzrost przychodów operacyjnych o 19% YoY.

3

Rebranding K2Bots.AI na PerfectBot. Pierwsze projekty anglojęzyczne i rosyjskojęzyczne. **Osiągnięty 1 mln PLN ARR.**

4

Rebranding Agencji K2 na K2 Create oraz **najlepszy wynik operacyjny** od 4 lat.



Analiza i projektowanie **rozwiązań chmurowych**



Optymalizacja **infrastruktury**



Audyt zasobów IT



Likwidacja **długu technologicznego**



Migracja do wszystkich chmur



Wsparcie **Day-2** (powdrożeniowe)



Bieżące utrzymanie 24/7/365

vmware®

Microsoft

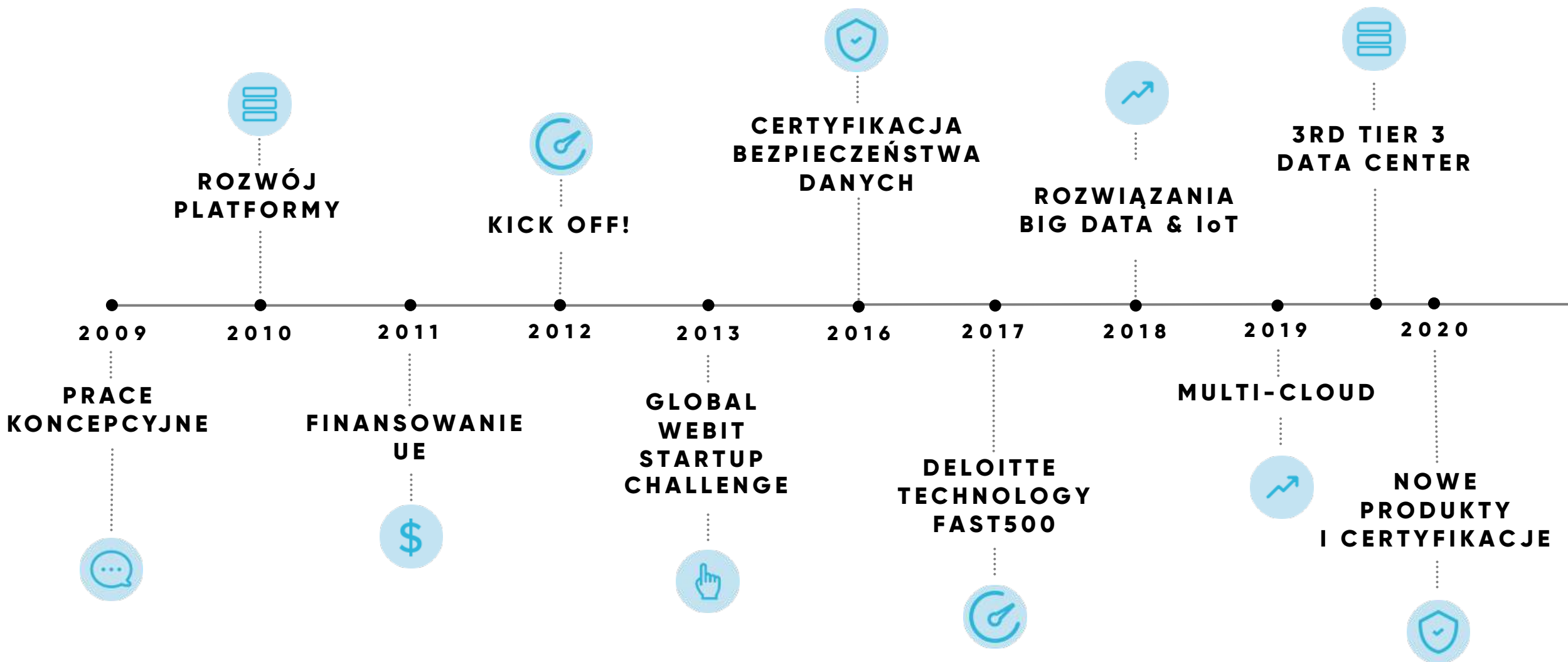
openstack.

aws partner network

Google Cloud

Azure

K 2 Rozwój Oktawave

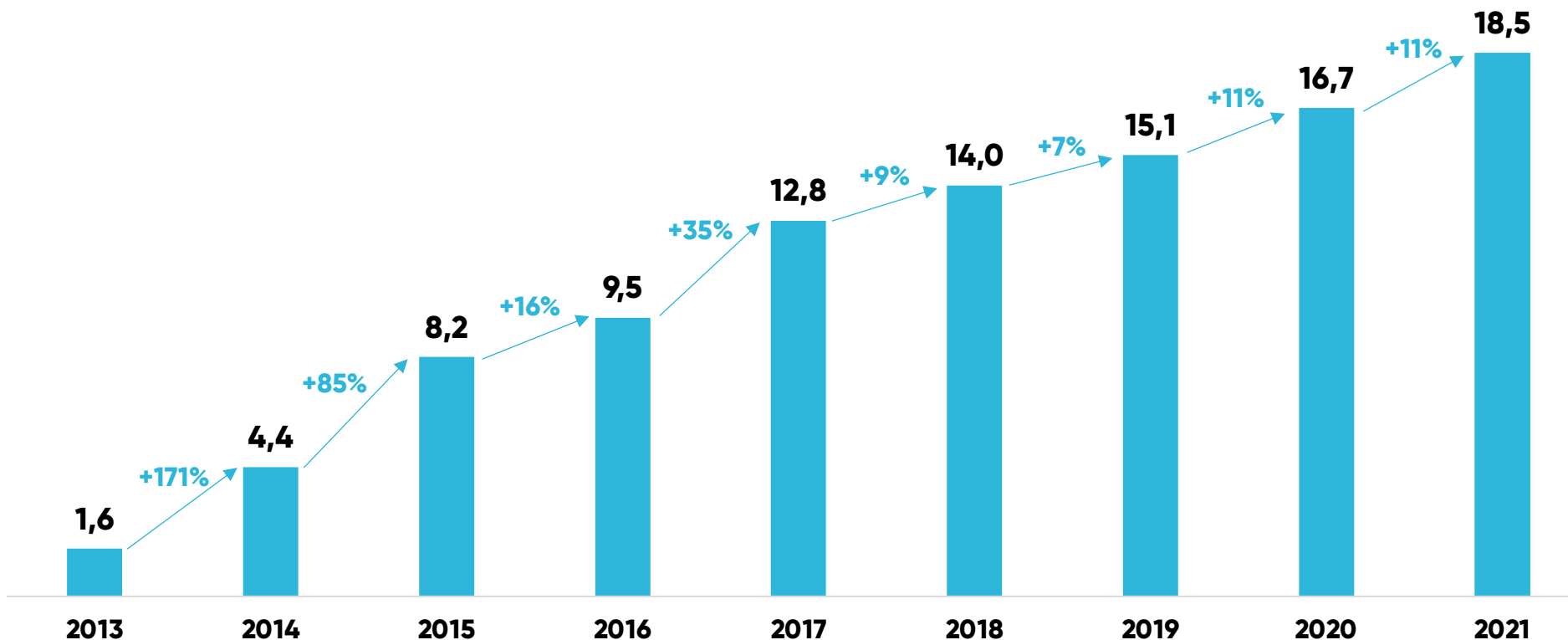


K 2 Rozwój Oktawave

1

CLOUD

PRZYCHODY (mln zł)



Mamy za sobą
najlepszy
rok
w historii firmy

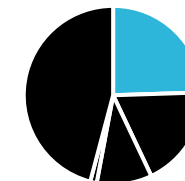
Technologie



Klienci

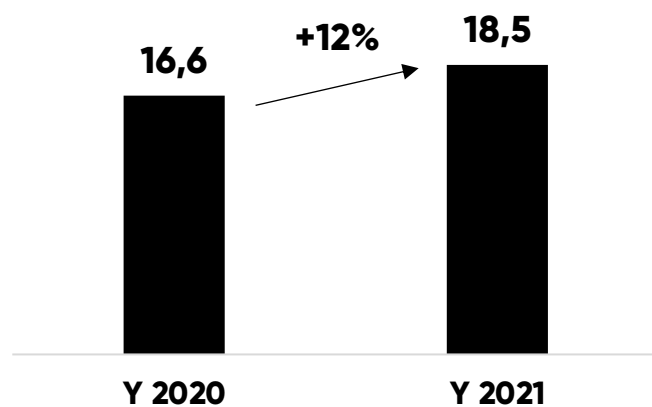
- Ministerstwo Klimatu i Środowiska
- Instytut Ochrony Środowiska – Państwowy Instytut Badawczy
- TUI
- Grupa Pracuj
- Edipresse
- Vision Express
- Quick
- Polpharma
- Audioteka
- Akademia Eurocash
- FRU.PL
- Centrum Nauki Kopernik
- Teatr Wielki - Opera Narodowa
- Zachęta Narodowa Galeria Sztuki
- Miejsce pamięci i muzeum Auschwitz-Birkenau
- Worksmile
- Dimedic
- CoolSport
- SIXT
- HRLink
- GoldenLine

K 2 Oktawave: powrót dynamiki wzrostu

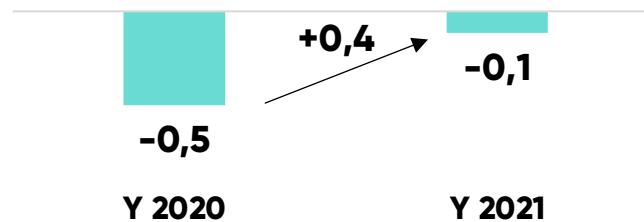


Udział w
przychodach
Grupy K2

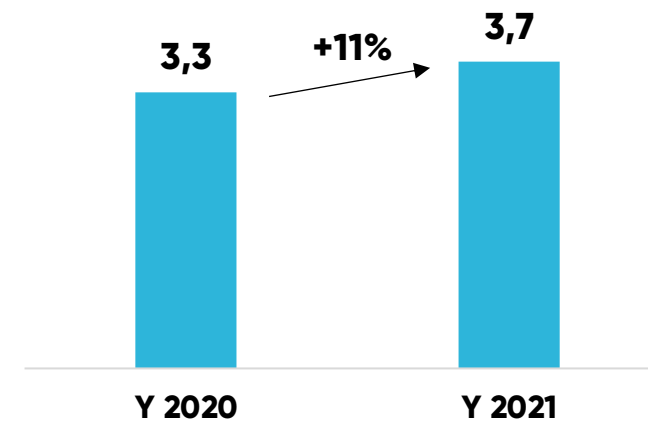
PRZYCHODY OPERACYJNE
(mln zł)



EBIT
(mln zł)



EBITDA
(mln zł)



Rozwój produktu

- Uruchomienie **drugiego regionu dostępności Oktawave** pod Krakowem.
- Rozwój **rozwiązań Kubernetes** as a Service i usług migracji do chmur globalnych.
- Partnerstwo z Operatorem Chmury Krajowej (usługi **Google Cloud**).
- **Nowa strona Oktawave.com.**

Rozwój zespołów

- Marketing
- Sprzedaż
- Technologia

Uruchomienie
**drugiego
regionu
dostępności**

Rozwój
rozwiązań
Kubernetes

K² Oferta zakupu Oktawave przez Netia S.A.

09.2021

11.2021-3.2022

4.2022

od 4.2022

Q2 2022

Początek rozmów z Netia S.A.

Badanie **due diligence.**

Otrzymanie **oferty zakupu** 100% akcji Oktawave S.A.

Negocjacje warunków sprzedaży, **uzyskanie zgód** korporacyjnych.

Finalizacja transakcji lub rozwój własny Oktawave.

K 2 Fabrity 2021

Lider wzrostów Grupy



Wzrost **przychodów operacyjnych o 19%**, do poziomu **35,6 mln zł**.

- Wzrost przychodów w kluczowym subsegmencie enterprise software o 23%.
- Utrzymanie udziału eksportu w przychodach do 50%.
- Podpisanie nowych kontraktów – o perspektywie wieloletniej – z szeregiem znaczących klientów.

Nieznaczny spadek rentowności



EBIT 5,3 mln zł (-9%)



EBITDA 5,6 mln zł (-10%)

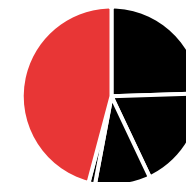
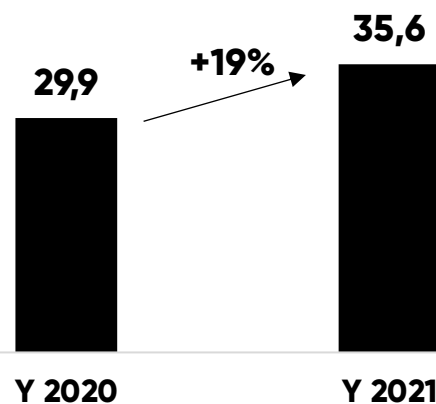
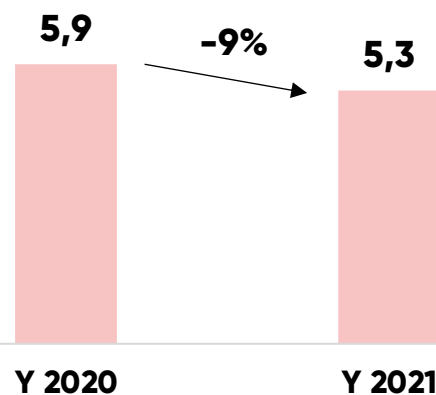
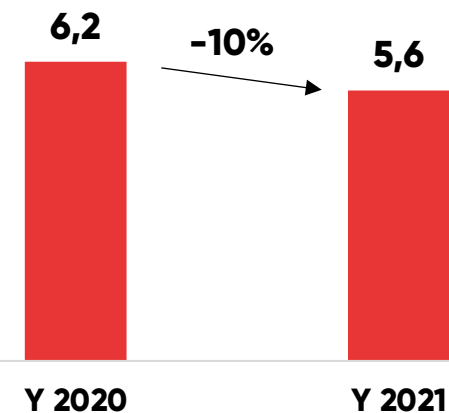
- Spadek rentowności subsegmentu digital products, zakończenie dwóch znaczących kontraktów.
- Inwestycje w rozwój HR / rekrutacji i (skromnie) w marketing.
- Wzrost kosztów ogólnych Grupy.

Klienci:

- ABB
- Frontex
- Carrefour
- Pepsico
- Bayer
- Saint-Gobain
- PKO Bank Polski
- Liebherr
- Sanofi
- Dormakaba

Najważniejsze wydarzenia i projekty

- 1** Wprowadzenie **nowego systemu sprzedaży i marketingu** (skutek – istotny wzrost kontraktów od nowych klientów już w Q1 2022).
- 2** Znaczne **zwiększenie zespołu HR** i poprawa procesów związanych z pozyskiwaniem i utrzymaniem talentów.
- 3** Istotny **wzrost wolumenu** usług pochodzących **z obszaru low-code**, w tym własnej platformy low-code (**Fast App**) – dodatkowe przychody ze sprzedaży licencji własnych.
- 4** **Opracowany i wdrożony proces M&A** – scouting kilkudziesięciu firm, obecnie bez domkniętych transakcji.

K 2 Fabrity: kontynuacja wzrostuUdział w
przychodach
Grupy K2**PRZYCHODY OPERACYJNE**
(mln zł)**EBIT**
(mln zł)**EBITDA**
(mln zł)

K 2 Wpływ wojny w Ukrainie obecnie neutralny

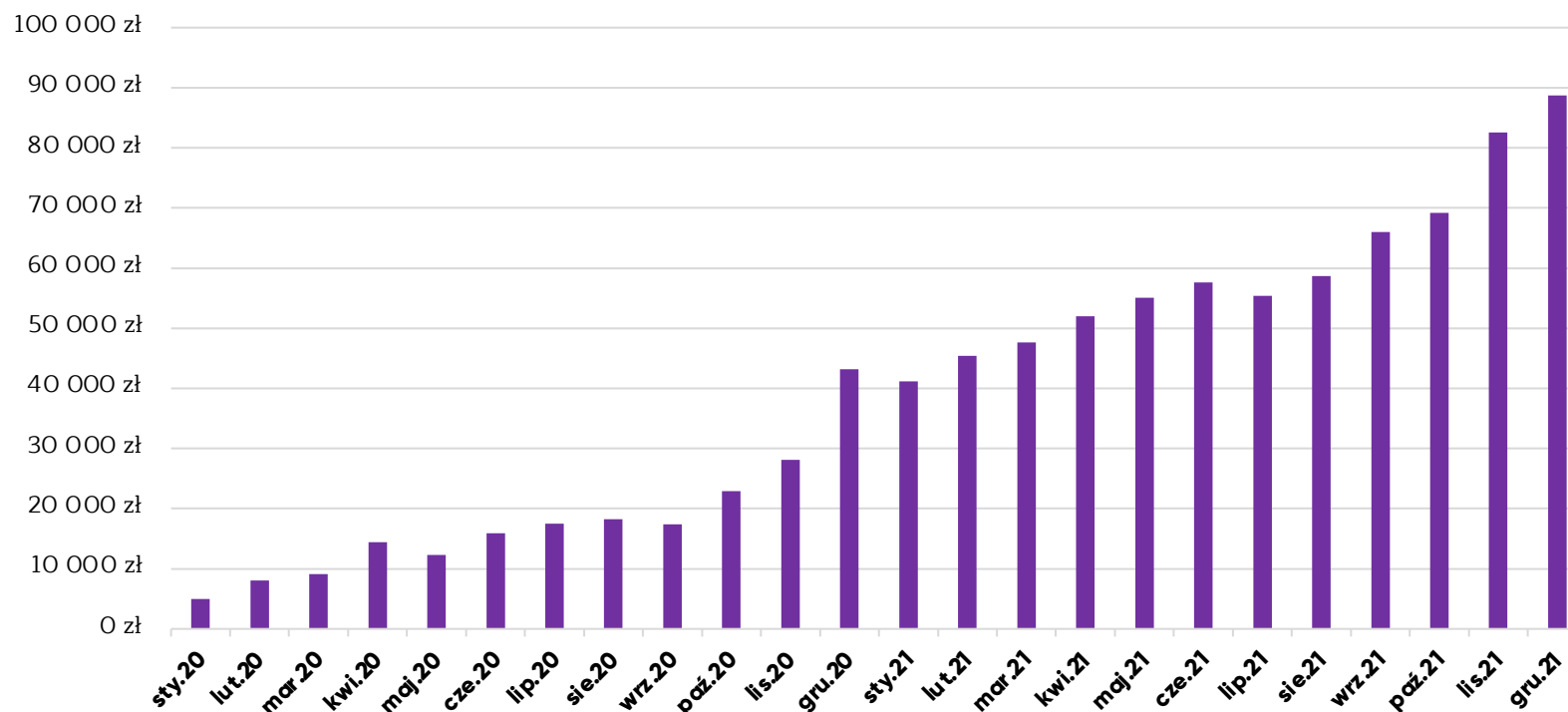
- **Brak** znaczącego napływu **specjalistów IT z Ukrainy do Polski**.
- Wojna zablokowała program **Poland Business Harbour**.
- **Nie jesteśmy zainteresowani** zatrudnianiem specjalistów z Rosji.
- W większości przypadków **firmy w Ukrainie nie utraciły ciągłości działania**, a ich klienci z Europy Zachodniej są tym bardziej zainteresowani współpracą z nimi.
- **Oslabienie PLN** istotnie pozytywnie wpływa na przychody rozliczane w walutach.
- Jednak inflacja skutkuje **presją na wzrost wynagrodzeń...**
- Pomimo rosnącego popytu na specjalistów IT dajemy radę – m.in. dzięki **efektywnemu zespołowi Talent Acquisition** zbudowanemu w 2021.

**Brak
znaczącego
napływu
specjalistów IT
z Ukrainy**

**Firmy w Ukrainie
nie tracą
klientów
z Europy Zachodniej**

K 2 PerfectBot 2021: osiągnięty 1 mln ARR

Monthly Recurring Revenue



Klienci

Reserved, Cropp, Mohito, House, Sinsay, Displate, Diverse, 4F, Modivo, Tatum, Ryłko, IKEA, Echo Investment

Rebranding



Rozwój produktu

- Pierwsze realizacje **anglojęzyczne i rosyjskojęzyczne**.
- Powyżej **5 mln** zautomatyzowanych rozmów.

Ponad

dwukrotny

wzrost

ARR i MRR YoY

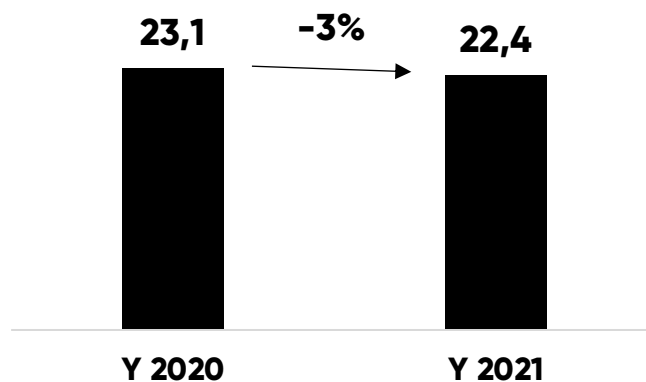
K 2 Segment marketing 2021

MARKETING

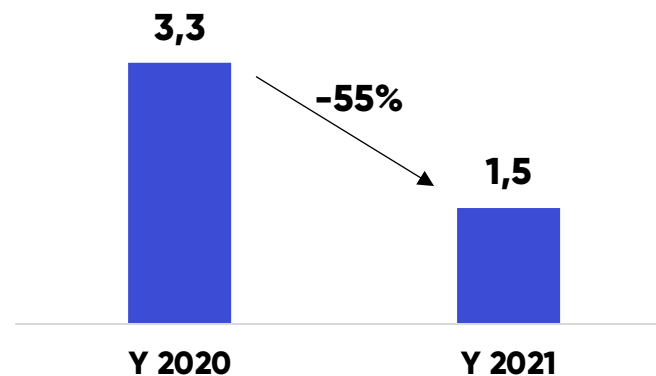


Udział w
przychodach
Grupy K2

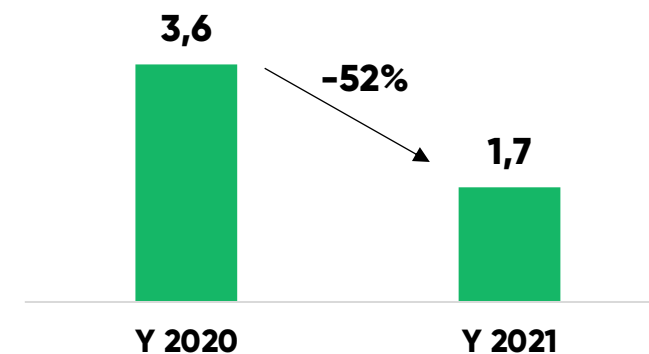
PRZYCHODY OPERACYJNE
(mln zł)



EBIT
(mln zł)

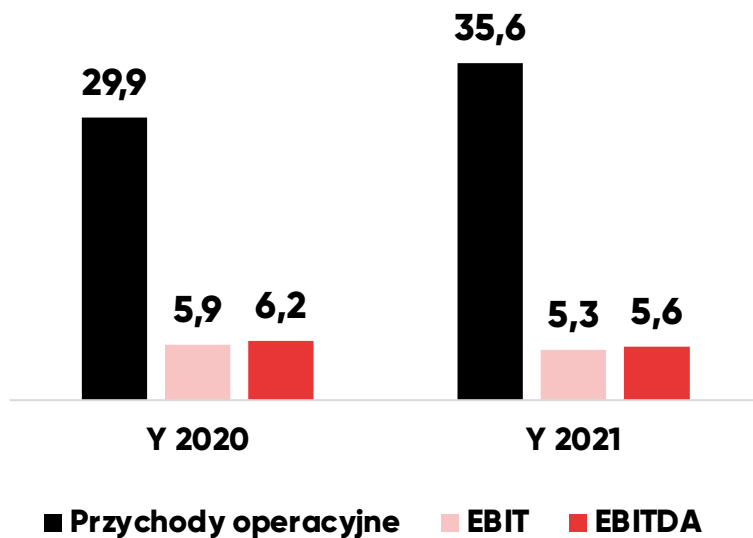


EBITDA
(mln zł)



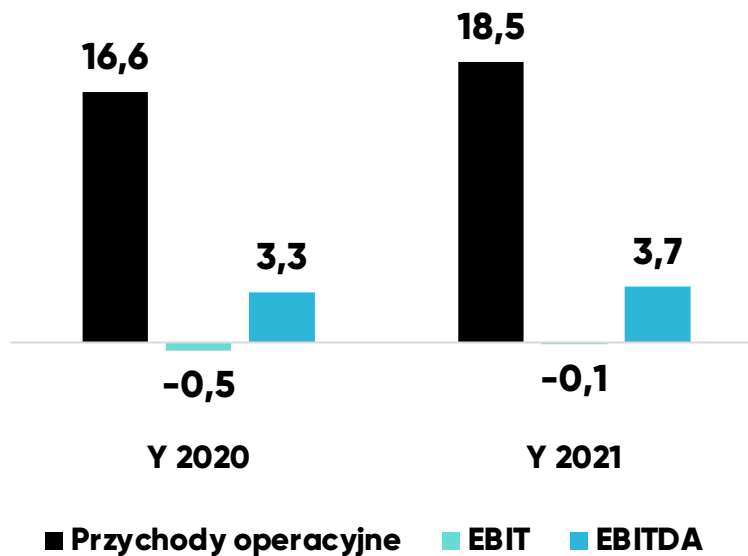
K 2 Podsumowanie – wyniki segmentów 2021 v 2020

SEGMENT SOFTWARE
(mln zł)



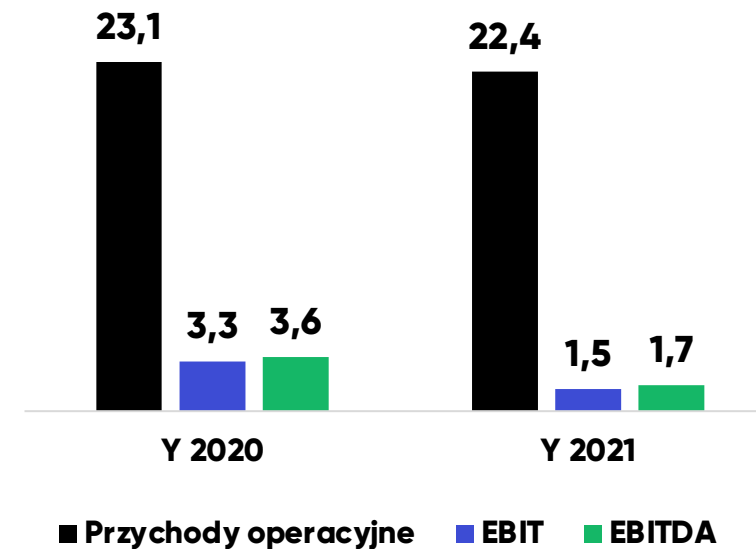
SOFTWARE

SEGMENT CLOUD
(mln zł)



CLOUD

SEGMENT MARKETINGOWY
(mln zł)



MARKETING

K 2 Outlook 2022

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

Raport
Grupy K2:

NFT

w marketingu.

Kwiecień 2022

Grupa



CREATE

Jak wykorzystać technologię NFT w działaniach marek.

- Raport poświęcony fenomenowi NFT.
- Pokazuje aktualny stan rynków NFT i Web 3.0 oraz ich znaczenie biznesowe i marketingowe.

Pobierz raport na: k2.pl/raportNFT

Autorzy:



Paweł Wujec

PREZEZ ZARZĄDU GRUPY K2



Katarzyna Zemlik

SENIOR STRATEGIC PLANNER
K2 CREATE



Dziękujemy.

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