

# Podsumowanie wyników

## Grupy Kapitałowej K2 Holding

### za 9 miesięcy 2022

1 grudnia 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

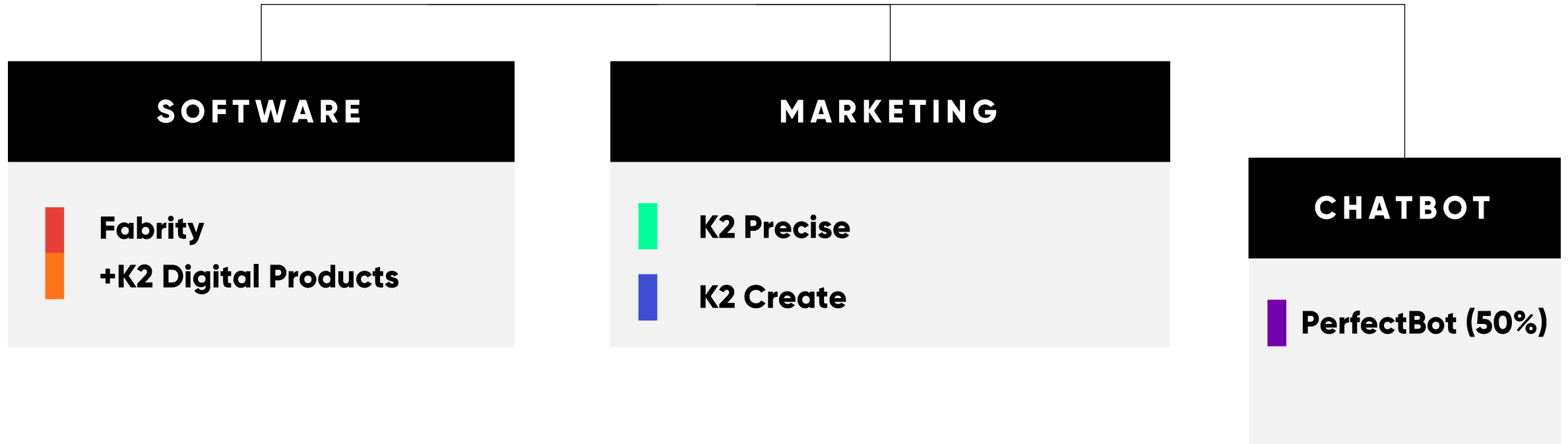
**345****Osób****200****Obsługiwanych  
klientów****24****Klientów 1M+****27%****Sprzedaż  
zagraniczna****4****Biura**

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 sprawozdawcze, 5 jednostek biznesowych

Grupa **K 2**



# Struktura i segmenty operacyjne Grupy K2

SOFTWARE

FABRITY

Fabrity – kompleksowe wsparcie w zakresie tworzenia oprogramowania dla biznesu.

K2 digital products

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

K2 PRECISE

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

K2 CR-ATE  
Codziennie przekraczamy oczekiwania

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

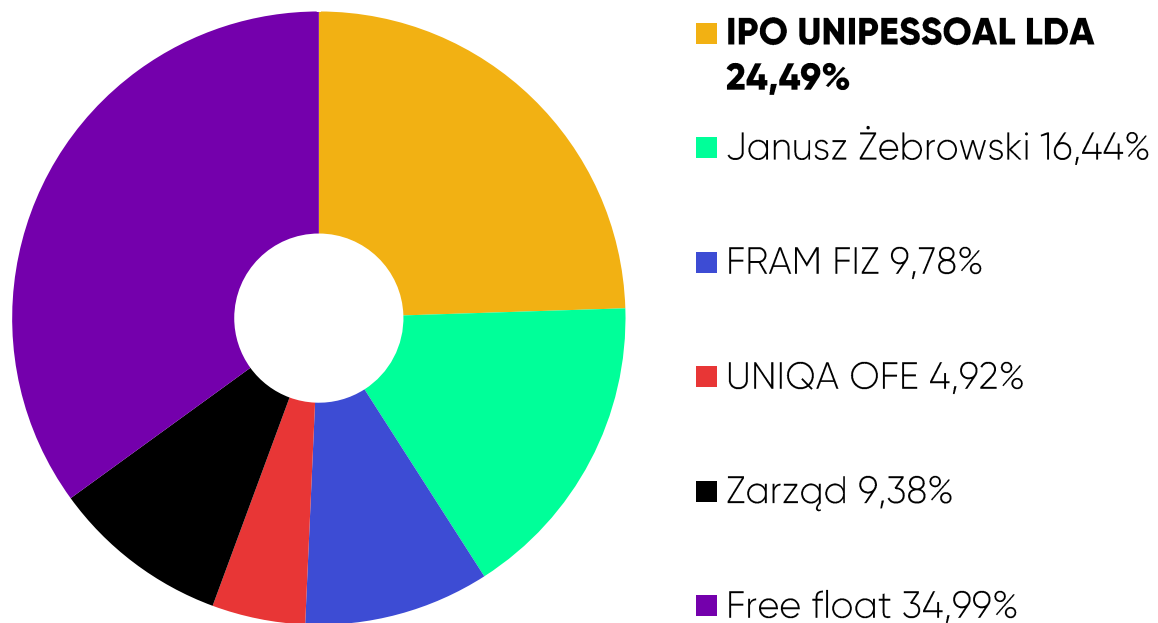
MARKETING

perfectbot  
FOR ECOMMERCE

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

# K 2 GPW i akcjonariat

## STRUKTURA AKCJONARIATU



## KURS AKCJI K2H, ostatnie 12 m-cy



# Wyniki finansowe

**K 2**

## W Q3 przychody operacyjne Grupy K2 [bez Oktawave] wzrosły o 19% do 16,0 mln zł.



**PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY USŁUG 25,2 mln zł** (wzrost YoY o 2,7 mln zł; +12%)



**PRZYCHODY OPERACYJNE 16,0 mln zł** (wzrost YoY o 2,5 mln zł; +19%)



**EBIT SKORYGOWANY 1,1 mln zł** (spadek YoY o 1 mln zł; -47%)



**EBITDA SKORYGOWANA 1,3 mln zł** (spadek YoY o 1 mln zł; -44%)



- Wyniki w porównaniu do wyników analogicznego okresu poprzedniego roku
- Przychody operacyjne jako suma danych segmentu Software i Marketing bez danych SSC i wyłączeń, bez Oktawave i PerfectBot
- 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



**K 2** W pierwszych 3 kwartałach  
przychody operacyjne Grupy K2  
[bez Oktawave i PerfectBot]  
wzrosły o 21%, do 49,2 mln zł.



**PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY USŁUG 81,4 mln zł** (wzrost YoY o 6,3 mln zł, +8%)



**PRZYCHODY OPERACYJNE 49,2 mln zł** (wzrost YoY o 8,7 mln zł, +21%)



**EBIT SKORYGOWANY 6,0 mln zł** (zmniejszenie YoY o 1,0 mln zł, -14%)



**EBITDA SKORYGOWANA 6,5 mln zł** (zmniejszenie YoY o 1,0 mln zł, -13%)



- Wyniki w porównaniu do wyników analogicznego okresu poprzedniego roku
- Przychody operacyjne grupy wg noty segmentowej z danymi SSC i wyłączeniami, bez Oktawave i PerfectBot
- 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

# Segment software

## K 2 Fabrity w Q3 2022 – najważniejsze liczby



Przychody operacyjne 11,5 mln zł (+ 34% r/r)

- Nowi klienci
- Utrzymanie i poszerzanie współpracy ze stałymi klientami



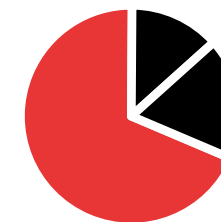
Wynik EBIT 989 tys. zł (-24% r/r)

- Presja kosztowa – z racji na charakter kontraktów, opóźnione przekładanie kosztów wynagrodzeń na klientów
- Obniżka mocy produkcyjnych związana w wykorzystaniem zakumulowanych urlopów
- Wzrost kosztów zespołów rekrutacji, sprzedaży i marketingu vs 2021 (inwestycja w rozwój firmy)
- Wzrost kosztów ogólnych (wyższy udział Fabrity w kosztach Holdingu po sprzedaży Oktawave)



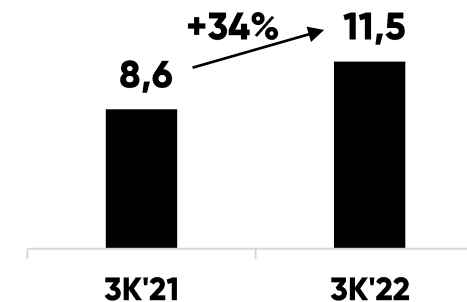
Zatrudnienie

- Pracownicy i współpracownicy: 210 osób
- Utrzymanie poziomu zbliżonego do Q2 2022
- Obniżenie presji płacowej w okresie powakacyjnym
- Zauważalne zwiększenie dostępności na rynku inżynierów (poziom mid i senior)

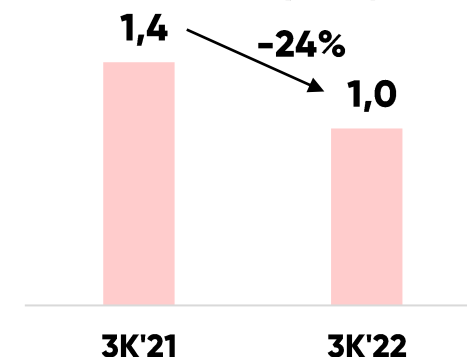


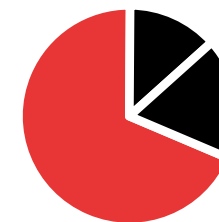
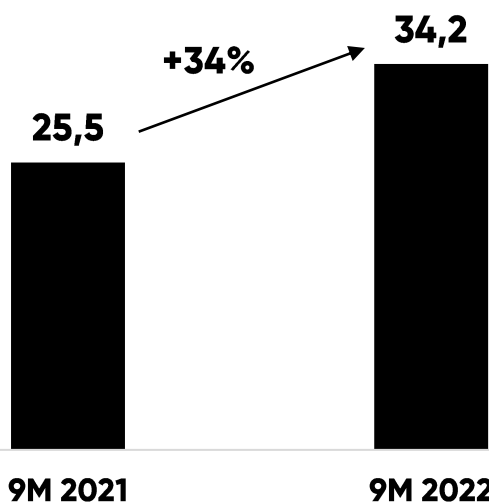
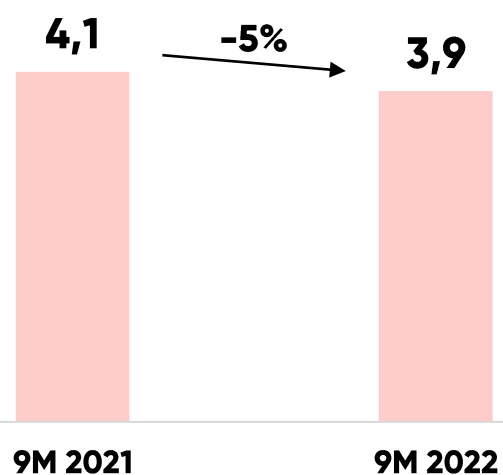
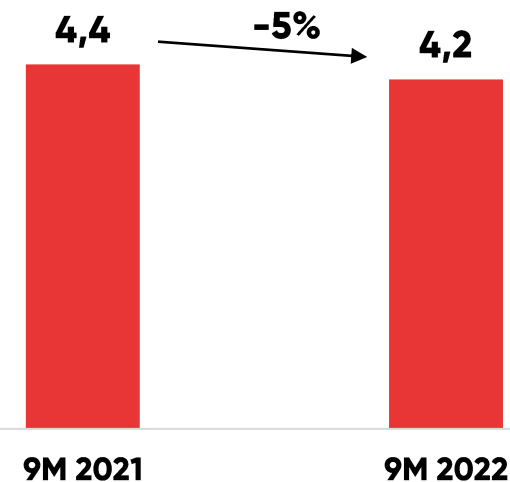
Udział w  
przychodach  
Grupy K2

PRZYCHODY OPERACYJNE  
(mln zł)

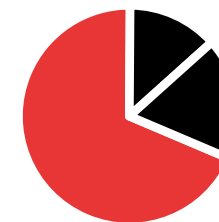


EBIT (mln zł)



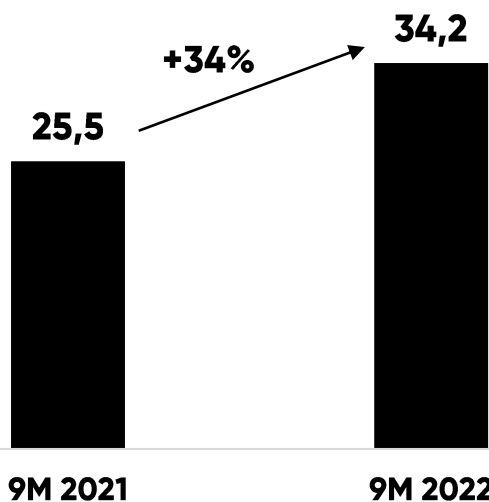
**K 2 Segment software 9M 2022**Udział w  
przychodach  
Grupy K2**PRZYCHODY OPERACYJNE  
(mln zł)****EBIT  
(mln zł)****EBITDA  
(mln zł)**

## K 2 Segment software 9M 2022

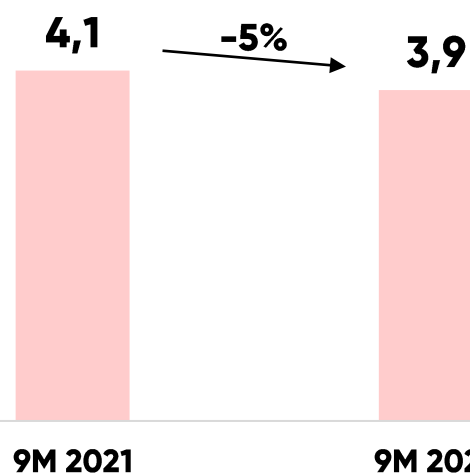


Udział w przychodach Grupy K2

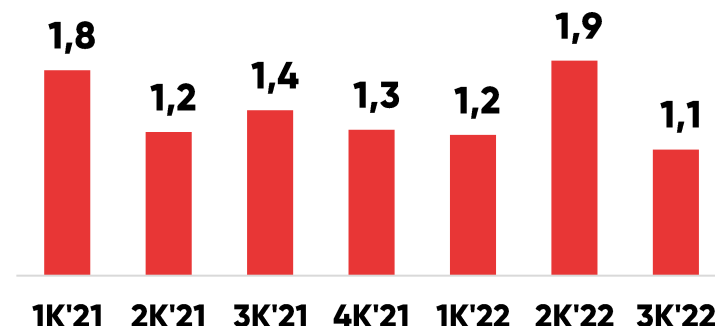
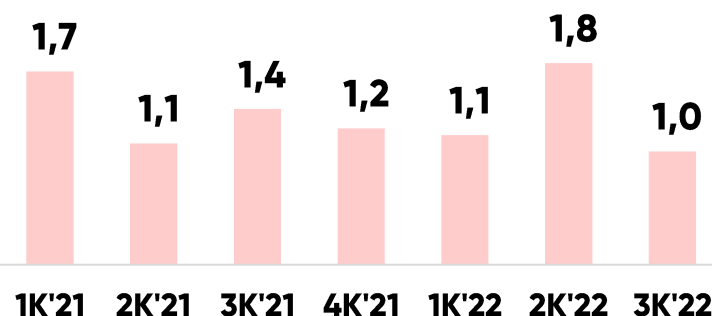
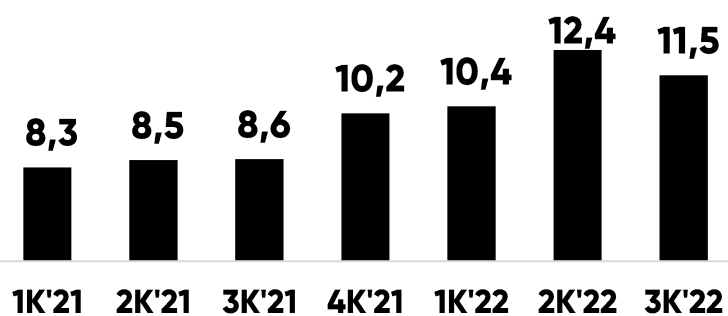
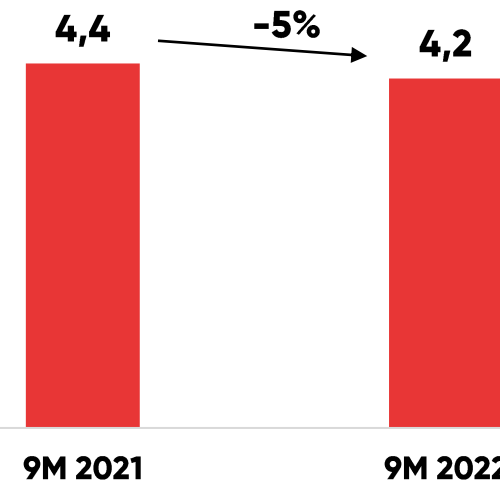
PRZYCHODY OPERACYJNE  
(mln zł)



EBIT  
(mln zł)



EBITDA  
(mln zł)



## K 2 Fabrity w Q3 2022 – klienci i kontrakty



### Nowi klienci

- Nowa współpraca z dwoma firmami farmaceutycznymi na rynku polskim
- Urząd Dozoru Technicznego (2 kontrakty)
- UNIDO – agenda ONZ w Austrii



### Nowe kontrakty

- Odnowienie kluczowego kontraktu z kluczowym klientem z branży transportowej



### Aktualna baza klientów

- Brak strat klientów i zauważalnego obniżenia przychodów
- Długoterminowe kontrakty
- Realizacja projektów w krytycznych lub ważnych obszarach biznesowych
- Dominujące sektory: przemysł wytwórczy, usługi finansowe, ochrona zdrowia, farmacja, sektor publiczny, transport, handel detaliczny
- Niska wrażliwość kontraktów na inflację i spowolnienie gospodarcze
- Ok. 60% przychodów spoza Polski
- Przychody walutowe głównie w EUR



## K 2 Fabrity w Q3 2022 – projekty strategiczne

### Procesy inwestycyjne

- Akwizycje: dotychczasowe działania M&A nie przełożyły się na realizację jakiegokolwiek transakcji, ale nie rezygnujemy. Widzimy możliwości w Polsce i w DACH. Perspektywa 2023+.
- Możliwości tworzenia nowych przedsięwzięć
- Cele: komplementarność oferty, zwiększenie widoczności rynkowej, przyciągnięcie zdolnych menedżerów, cross-sell usług, efekt skali w usługach wspierających

### Platforma low-code (Fast App)

- Zakończenie rozwoju wersji Beta planowane na przełom roku
- Kilka kolejnych projektów zrealizowanych w Q3
- Przychody z licencji w 2022 roku przewyższyły bieżące koszty inwestycji
- Rosnące zainteresowanie klientów rozwiązaniami low-code / no-code

### Biuro w Białymstoku

- Znaczący ośrodek miejski (ok. 300 tys. mieszkańców) i akademicki (ok. 7 tys. nowych absolwentów rocznie)
- Współpraca z Politechniką Białostocką i oferta dla absolwentów
- Otwarcie biura planowane na styczeń 2023

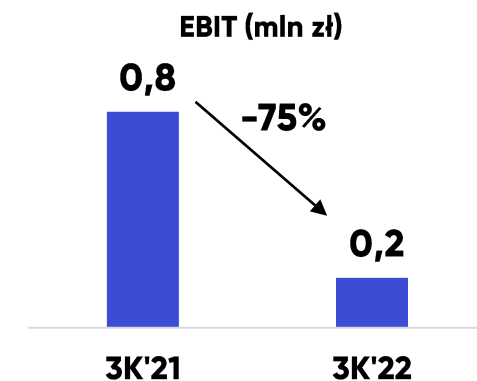
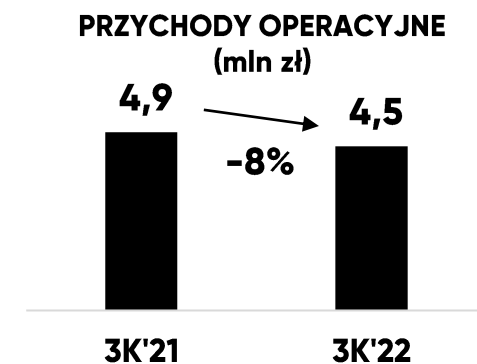


# Segment marketing

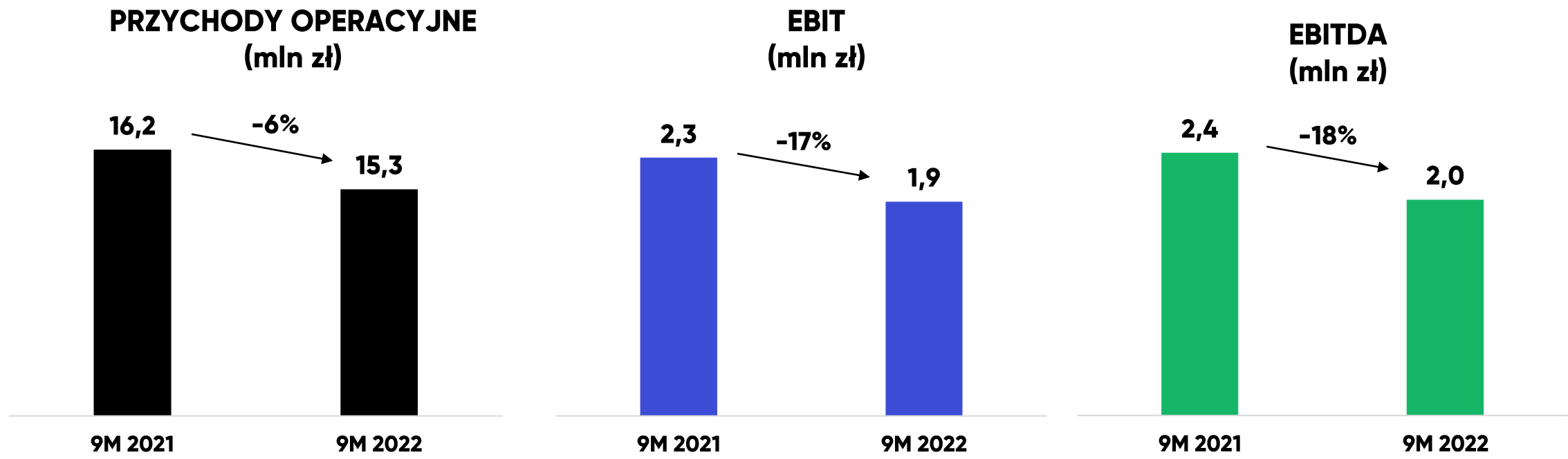


## K<sup>2</sup> Segment marketing w Q3 2022 – najważniejsze liczby

- Przychody operacyjne 4,5 mln zł (- 8% r/r)
  - Nadal konsekwencja utraty kluczowego klienta K2 Precise w 2021 roku (efekt wysokiej bazy)
  - Wysoka skuteczność new biz pozwala na stopniowe odbudowywanie bazy przychodowej
- Wynik EBIT 0,2 mln zł (-75% r/r)
  - Tradycyjnie słabszy okres branży marketingowej – niższa aktywność klientów
  - Utrzymująca się presja płacowa wpływa na rentowność projektów
  - Wzrost kosztów ogólnych (wyższy udział biznesów w kosztach Holdingu po sprzedaży Oktawave)
- Klienci
  - Wysoka skuteczność new biznesowa przede wszystkim w K2 Precise, we wszystkich głównych liniach biznesowych (Media, SEM, SEO i Content marketing)
  - Pozyskanie kilku istotnych klientów o charakterze długoterminowym, m.in. Ważny podmiot z branży farmaceutycznej, producent żywności gotowej, jeden z liderów usług cyfrowych dla przedsiębiorstw
  - W obszarze martech: finalizacja wieloletniego kontraktu z jedną z największych firm europejskich.



# **K 2 Segment marketing 9M 2022**

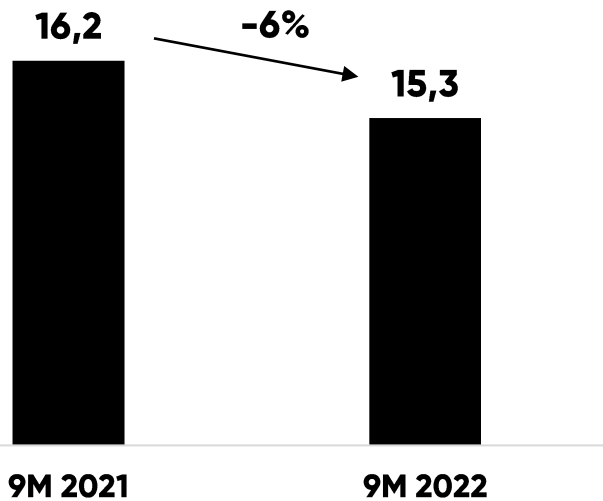


Wyniki segmentu. Wynik EBIT i EBITDA skorygowany zgodnie z notą segmentową

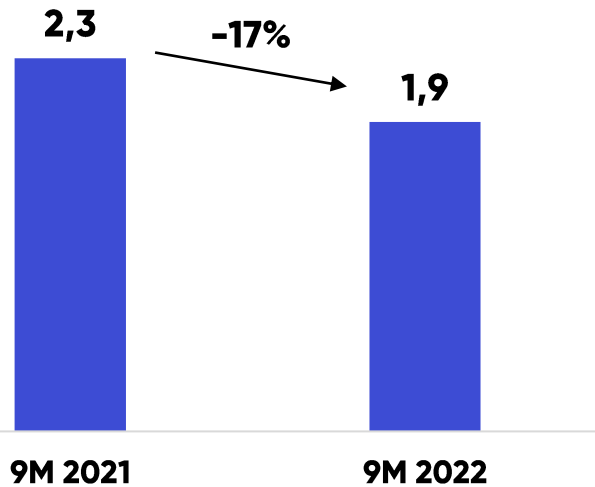
# K 2 Segment marketing 9M 2022



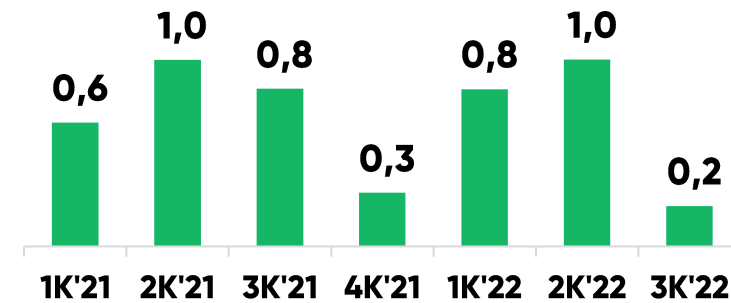
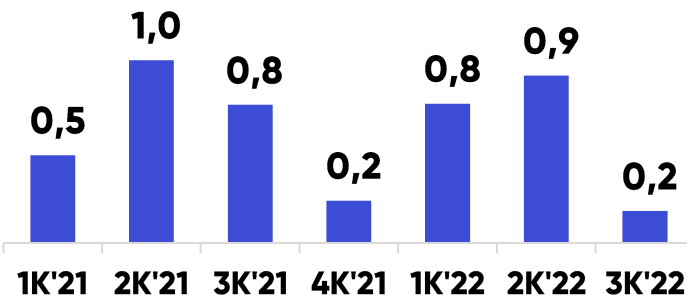
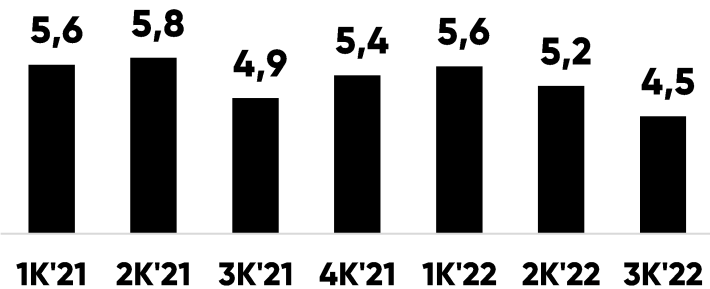
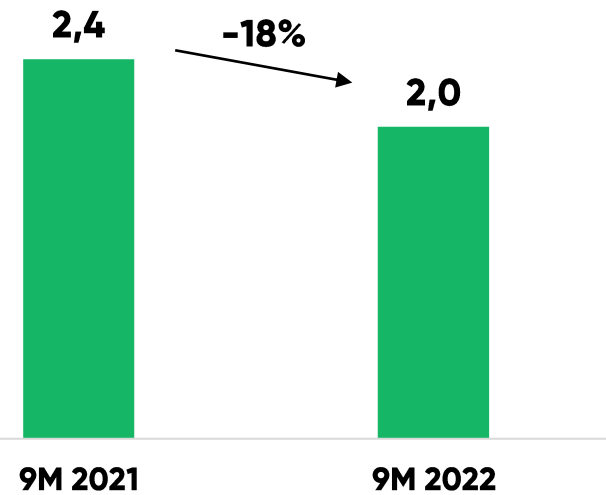
**PRZYCHODY OPERACYJNE**  
(mln zł)



**EBIT**  
(mln zł)



**EBITDA**  
(mln zł)



Wyniki segmentu. Wynik EBIT i EBITDA skorygowany, zgodnie z notą segmentow...

# Segment Marketingowy

## Przegląd opcji strategicznych

K 2 **CR=ATE**

K 2 **PRECISE**

## K<sup>2</sup> Przegląd opcji strategicznych

SOFTWARE

+

Największy biznes Grupy

+

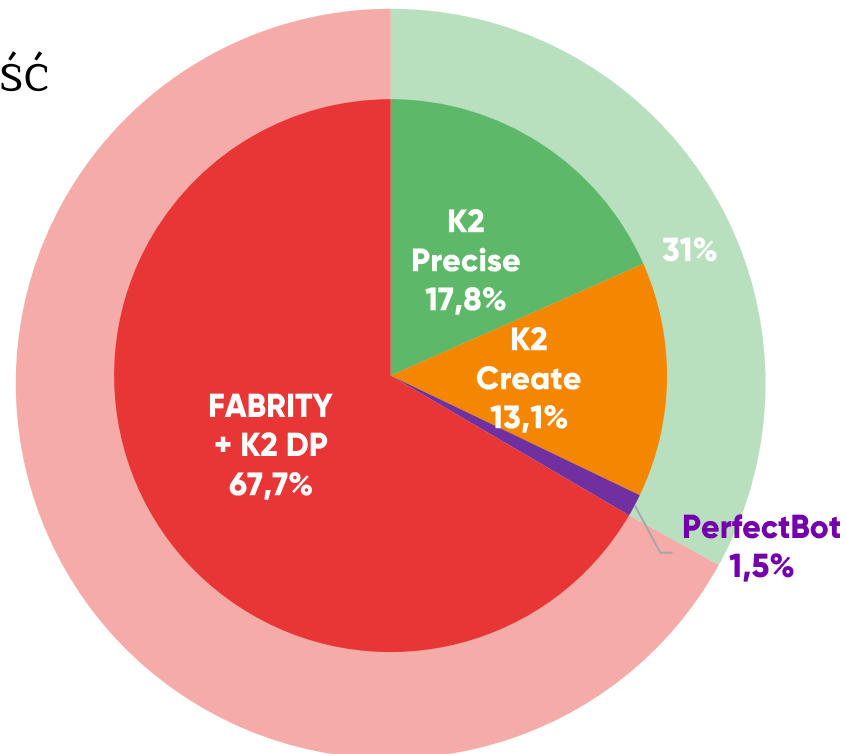
Najwyższa rentowność

+

Najszybszy wzrost

+

Perspektywa międzynarodowa



MARKETING

K<sup>2</sup> **CR**ATE K<sup>2</sup> **PRECISE**

+

Dobra kondycja

+

Rentowność

+

Marka K2

-/+

Atrakcyjność polskiego rynku

-

Niewielka skala

# K2 Create & K2 Precise – oferują komplet digitalowych kompetencji komunikacyjnych

## K2 CRATE

Wiodąca, niezależna digitalowa agencja reklamowa w PL i CEE. Legendarny brand K2, przyciągający klientów z 1-szej półki

### Digital Creatives

Kampanie w PL i CEE

### SoMe

Marketing w social mediach, w wielu językach

### ATL & offline adv

Usługi reklamowe 360°

## R&D

### Metaverse

metaforce lab

## K2 PRECISE

Agencja mediowa i MarTech'owa; prowadzi klienta po ścieżce zakupowej od budowania świadomości potrzeb, poprzez zakup, po lojalizację

### Performance Media

Certyfikowani specjaliści

### Awareness Media

Doświadczenie i najlepsze praktyki

## RISING STARS

### SEO & Content

top content  
Zaawansowana analityka  
ROI

### MarTech & MA

Dynamiczny rozwój kategorii

Własne narzędzia analityczne + partnerstwa (m.in. Google)

AWARENESS → CONSIDERATION → CHOICE → PURCHASE → LOYALTY

## "Add more taste at home"

Kampania dla 35 rynków dla Pepsi

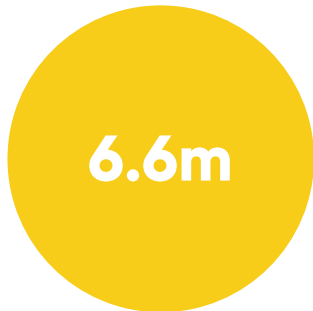
STRATEGY → IDEA → TV → SOCIAL → MOBILE → DISPLAY

30+ certyfikatów: potwierdzających zaawansowanie analityczne



# Łączny przychód operacyjny K2 Create i K2 Precise to ponad 15 mln PLN za 9 miesięcy 2022

## Przychody operacyjne



## Wskaźnik poleceń



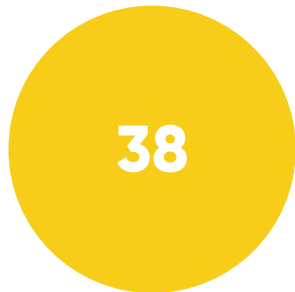
## W tym big tech i retail



## Klienci o stażu > 5 lat



## FTEs



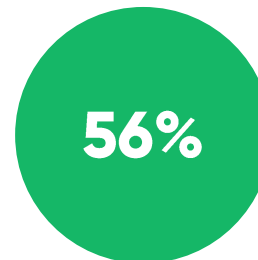
## Przychody operacyjne



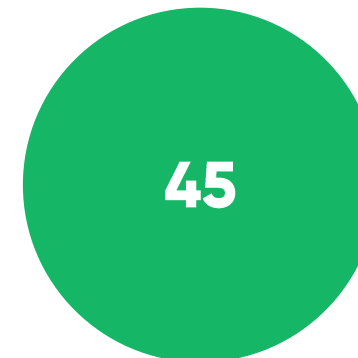
## Wskaźnik poleceń



## Klienci o stażu > 5 lat

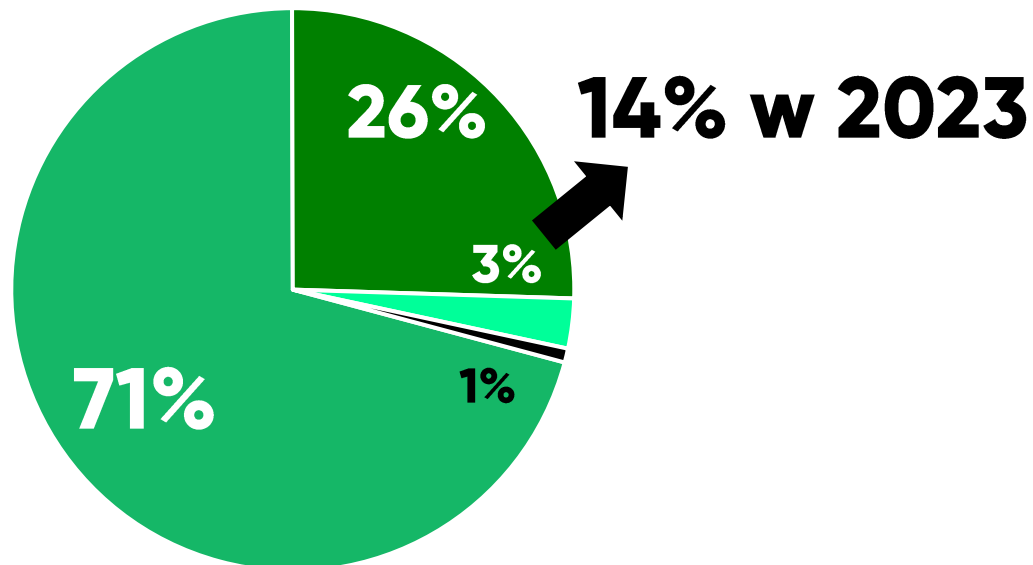


## FTEs

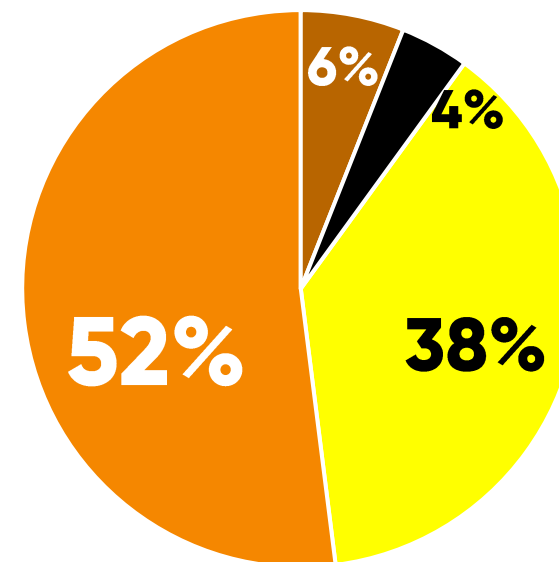


## Struktura przychodów odzwierciedla koncentrację na usługach digital

K2 Precise



K2 Create



■ Media ■ SEO & Content Mark. ■ Martech ■ Pozostałe

■ Digital Creatives ■ SoMe ■ ATL & offline adv ■ Pozostałe

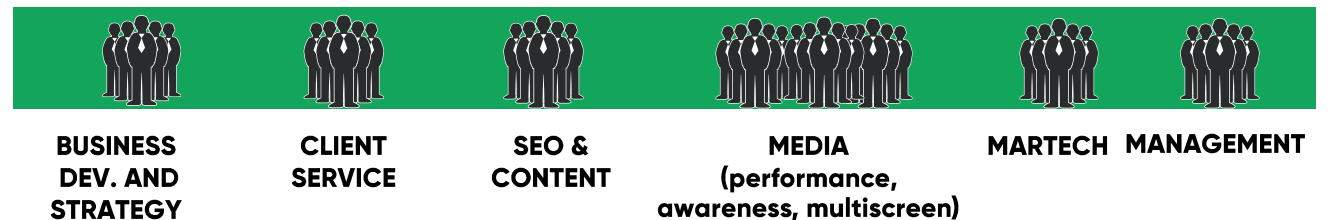
Wzrost udziału SEO; w przyszłym roku znaczący wzrost udziału przychodów z MarTech

Na pozostającym pod presją rynku reklamowym, K2 Precise i K2 Create koncentrują się na przyszłościowych strumieniach przychodów



# K2 Create i i K2 Precise to zespoły wysokiej klasy specjalistów, pracujących w uporządkowanych i zoptymalizowanych strukturach

- Zespoły specjalistów wysokiej klasy w zakresie marketingu cyfrowego
- Relatywnie niska (w porównaniu do branży) rotacja; wynagrodzenia na poziomie niewiele odbiegających od median z badań SAR
- Atrakcyjny Employer Branding
- Reorganizacja i optymalizacja organizacji przeprowadzona w latach 2018-2021
- Obecna skala organizacji oraz dobór kompetencji umożliwia skokowy wzrost skali działania
- Wsparcie centrum usług wspólnych Holdingu (SSC) zorganizowane w sposób umożliwiający elastyczne dopasowanie do ewentualnego nowego partnerstwa



# Status procesu przeglądu opcji strategicznych

- **Oba biznesy** będące przedmiotem przeglądu są **zdrowe, rentowne, i dobrze przygotowane** do procesu. Jednocześnie mamy świadomość **trudnego otoczenia** i klimatu wokół branży mktg.
- **Rozpoczęte wstępne rozmowy z potencjalnymi partnerami** - przede wszystkim podmiotami z branży, które potrzebują uzupełnienia kompetencji/zwiększenia skali działania, ale też z podmiotami zagranicznymi
- **Rozwój biznesów** - inwestujemy w kompetencje i zespoły, są pozyskiwani nowi klienci, utrzymywane jest wysokie morale managementu
- Wykorzystane **doświadczenie z procesu sprzedaży Oktawave** - uporządkowanie organizacji, kwestii finansowych, prawnych, podatkowych i IP, zabezpieczone relacje z klientami

# PerfectBot

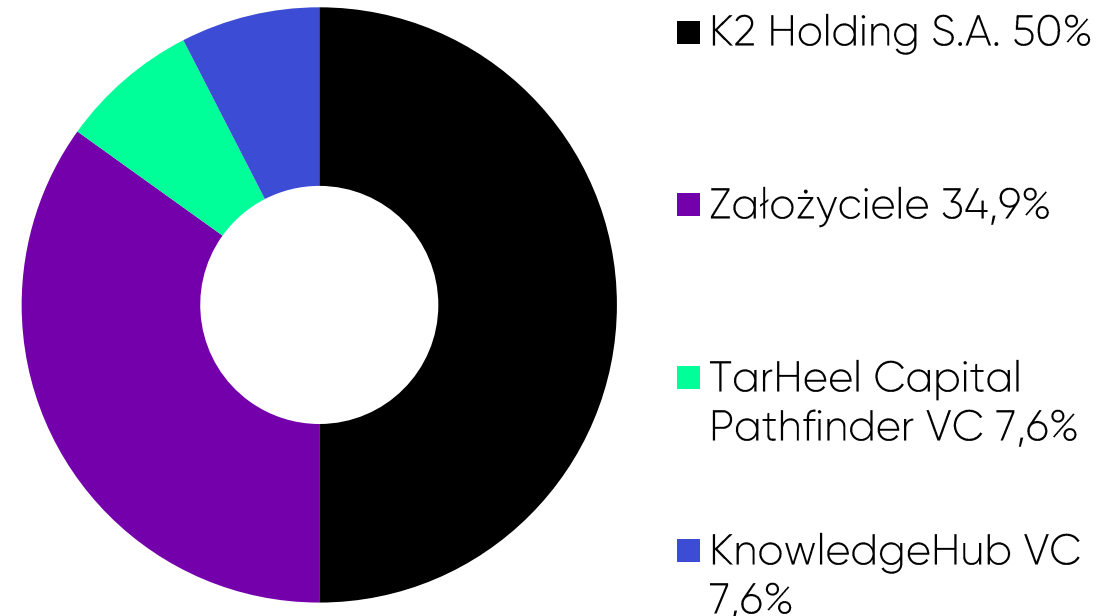
## K 2 Pozyskanie finansowania dla PerfectBot

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

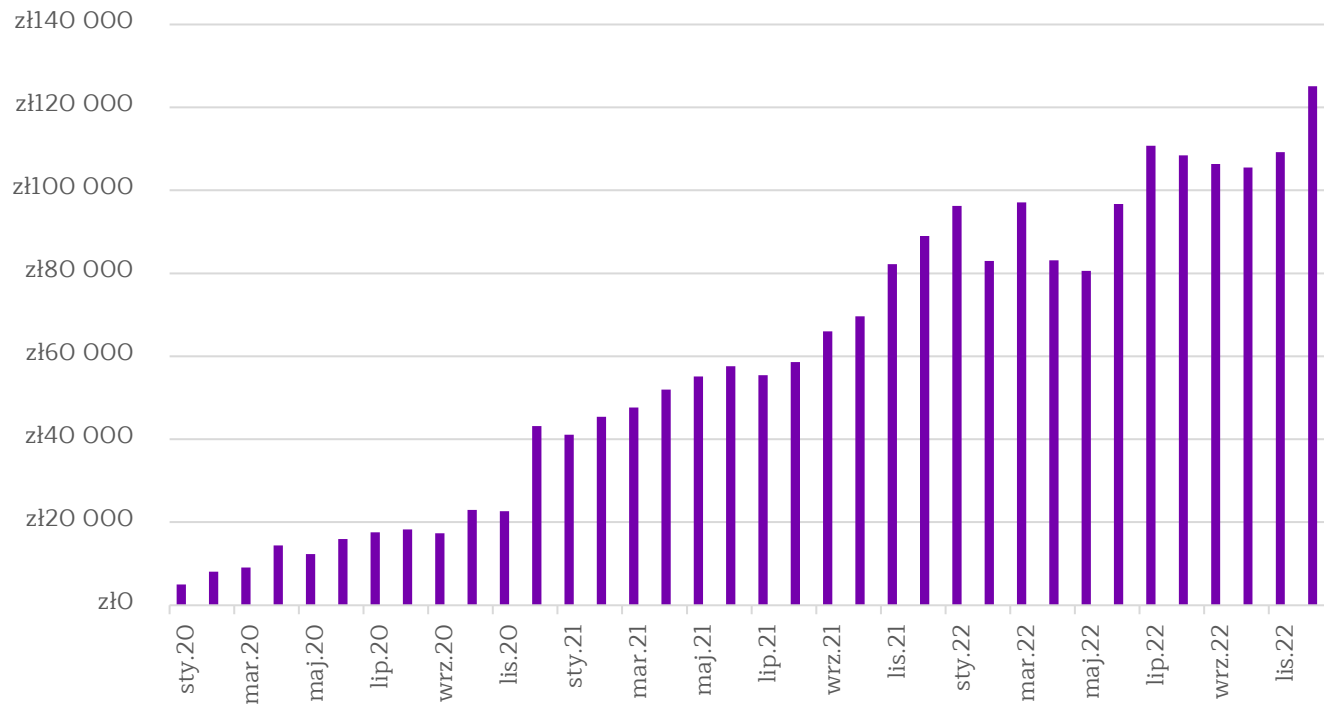
1. TarHeel Capital Pathfinder VC Sp. z o.o. ASI S.K.A.
2. KnowledgeHub Starter Sp. z o.o. ASI S.K.A.

- 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



## Monthly Recurring Revenue



## Inwestycja VC

- Budowa zespołu oraz narzędzi sprzedaży i marketingu na rynek USA, dzięki środkom z inwestycji VC
- Start działań rynkowych - styczeń

## Rozwój produktu

- Uruchomienie wariantów chatbota dla nowych 4 nowych branż eCommerce (obok do tej pory głównej - Fashion)
- PerfectBot for Beauty, for Sports, for Bookstores, for Electronics.

## Wyniki

- Planowany na grudzień roczny przychód powtarzalny (ARR – Annual Recurring Revenue) - 1,5 MLN zł (+50% y2y)
- Nowi klienci – Martes Sport, do końca roku wdrożenie także pierwszego dużego klienta z kategorii Electro oraz Bookstore
- Widoczne dalsze spowolnienie u klientów (fashion ecom), w związku z sytuacją gospodarczą i ciepłą jesienią

# Podsumowanie i perspektywy

## **K 2 Podsumowanie i outlook na Q4 2022**

**1**

Pomimo niepewnej sytuacji makroekonomicznej, Q4 zapowiada się lepiej niż rok temu dla Grupy oraz we wszystkich biznesach.

**2**

Spodziewamy się zakończyć rok z rekordowymi przychodami, ale zyskiem EBIT nieco niższym niż w 2021.

**3**

Jednak dzięki transakcji Oktawave, zysk netto oraz zysk brutto będą rekordowe w historii Grupy.

**4**

Zrealizowaliśmy też drugi cel strategiczny – pozyskanie finansowania i zapewnienie rozwoju Perfectbot.

**5**

Trwa proces przeglądu opcji strategicznych dla spółek marketingowych

**6**

Aktualizacja strategii Grupy K2 – przesunięcie na 2023, zależnie od wyników przeglądu opcji



# 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)