

# Podsumowanie wyników

## Grupy Kapitałowej K2 Holding

### Q1 2021

21 maja 2021 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 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

**350+**

Osób  
(współ)pracujących

**200+**

Obsługiwanych  
klientów

**18**

Klientów 1M+

**20%**

Udział eksportu

**4**

Biura

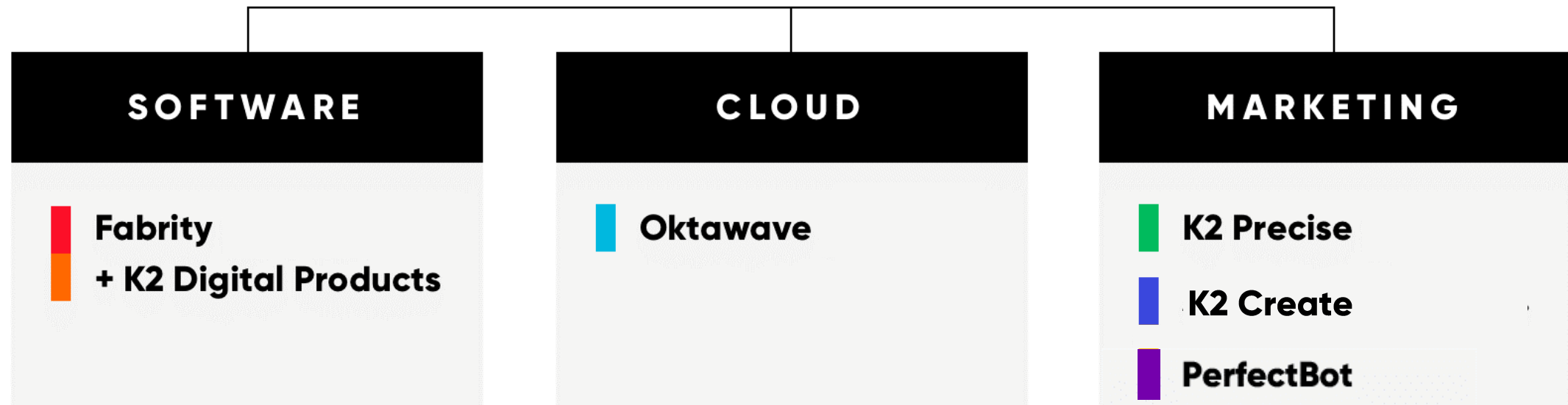
Partner największych polskich oraz zagranicznych organizacji we wszystkich aspektach ich transformacji cyfrowej i aktywności online

**K**

2

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

Grupa **K** 2



# Struktura i segmenty operacyjne Grupy K2



# Wyniki finansowe

## **K** 2 **Q1 2021 – wyniki finansowe (tys. zł)**

	<b>Q1 2020</b>	<b>Q1 2021</b>	<b>Zmiana</b>	<b>Zmiana %</b>
<b>Przychody ze sprzedaży usług</b>	27 016	32 196	+ 5 180	<b>+ 19%</b>
<b>Przychody operacyjne *</b>	15 669	17 914	+ 2 245	<b>+ 14%</b>
<b>EBIT **</b>	1 656	1 915	+ 259	<b>+ 16%</b>
<b>EBITDA ***</b>	2 842	3 085	+ 243	<b>+ 9%</b>

\* Przychody pomniejszone o koszty zakupu usług mediowych, marketingowych i licencji

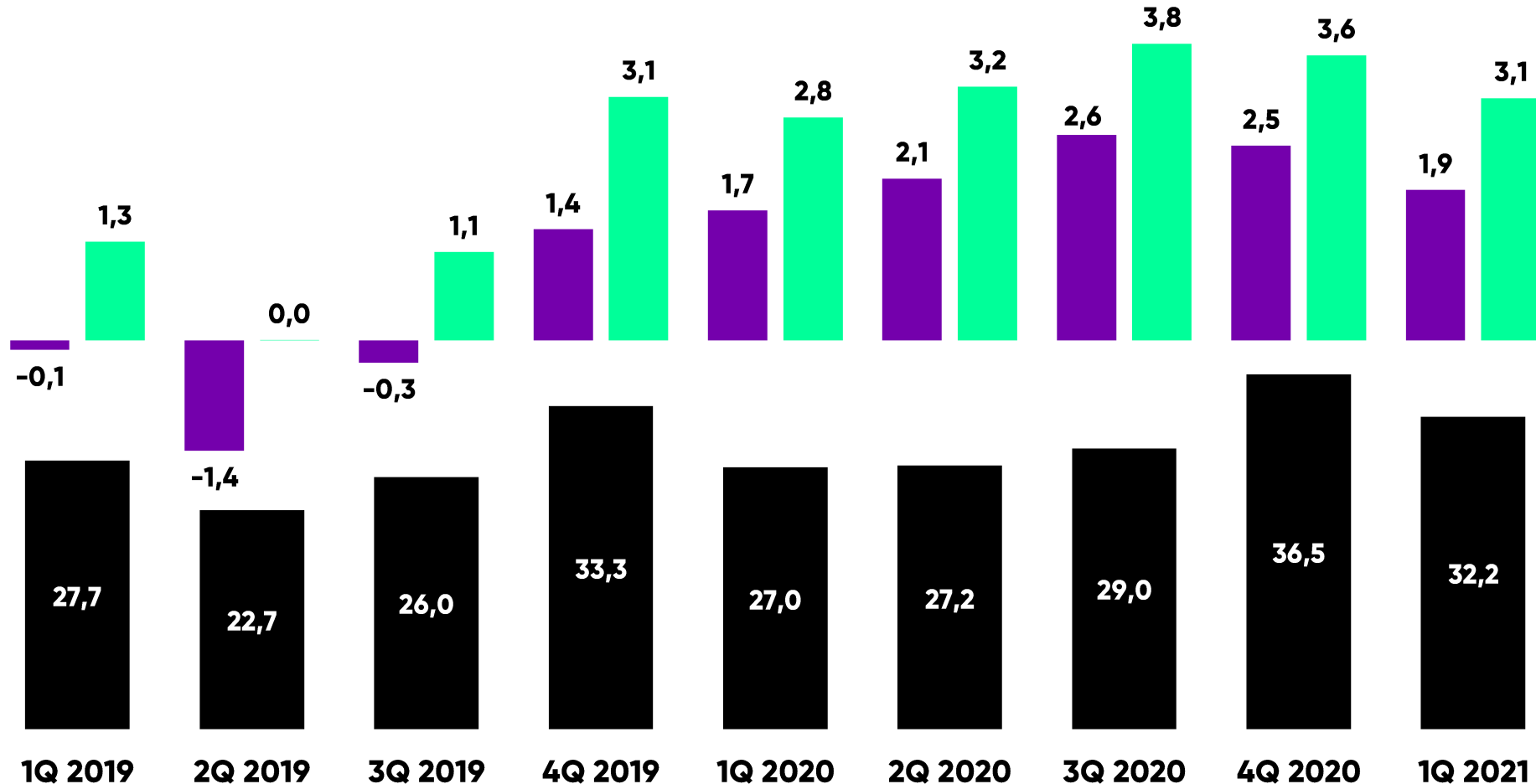
\*\* Wynik EBIT skorygowany o koszty programów opcyjnych

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

K

## 2 Przychody i zysk Grupy w ujęciu kwartalnym 2019–2021

■ Przychody (mln zł) ■ EBIT skorygowany (mln zł) ■ EBITDA skorygowana (mln zł)



EBIT skorygowany  
Q1 2020  
vs. Q1 2021

**+16%**

EBITDA skorygowana  
Q1 2020  
vs. Q1 2021

**+9%**

Przychody  
Q1 2020  
vs. Q1 2021

**+19%**

- Wynik EBIT skorygowany o koszty programów opcyjnych

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



## **K** 2 **Q1 – najważniejsze wydarzenia**

**1**

**Najlepszy pierwszy kwartał w historii Grupy K2 pod względem przychodów, wyników EBITDA i EBIT.**

**2**

**Kontynuacja szybkiego wzrostu Fabrity** (segment software): przychody operacyjne +28% Y/Y, EBIT +75% Y/Y.

**3**

**Uruchomienie drugiego data center Oktawave** – zakończenie największej inwestycji ostatnich 3 lat i nowe możliwości biznesowe.

**4**

**Spółka K2Bots.AI, nowa marka – PerfectBot** – i pierwszy projekt anglojęzyczny.

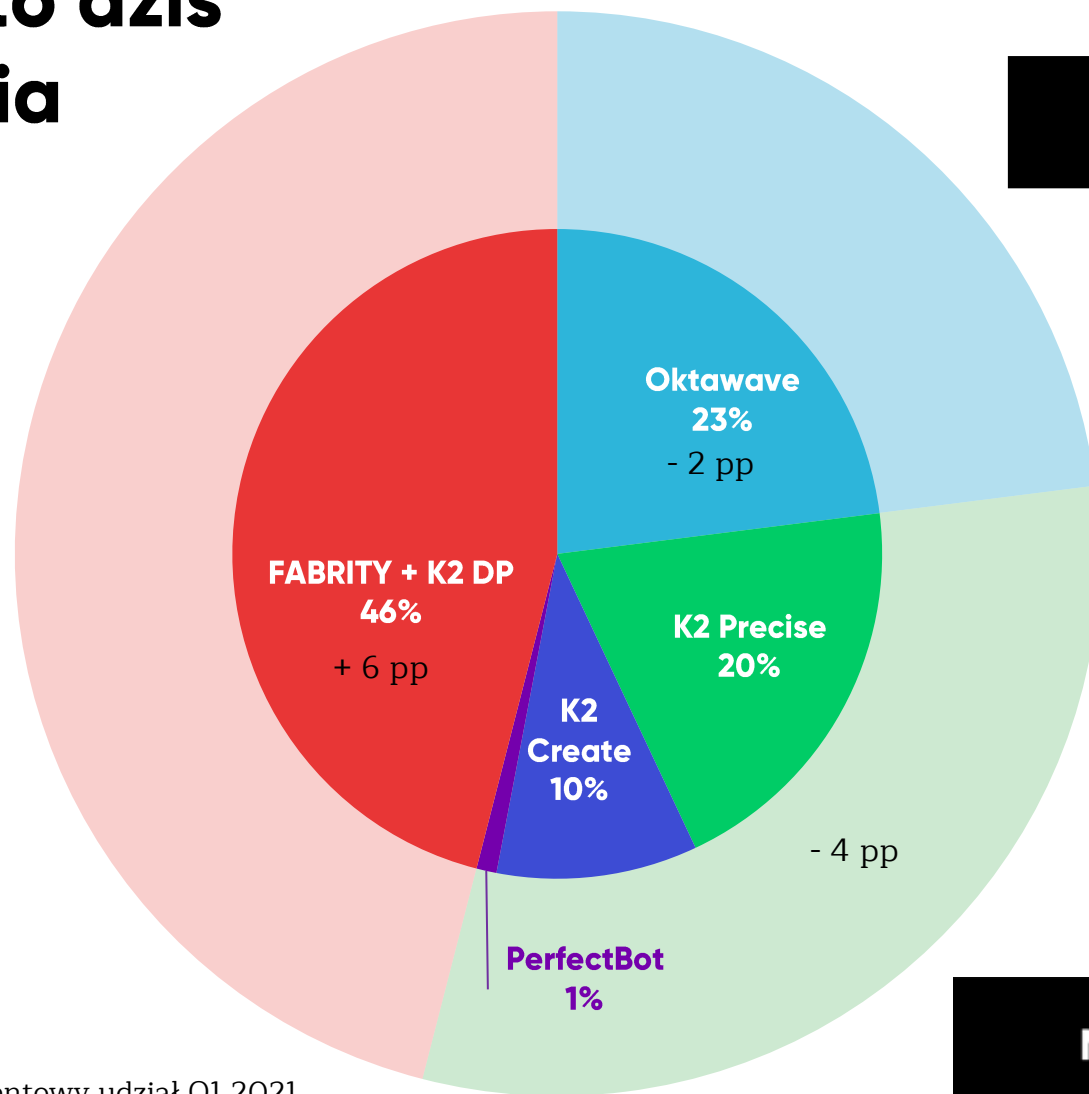
**5**

**Rebranding Agencji K2 na K2 Create** oraz odzyskanie pozytywnej rentowności.

# K 2 Ponad 2/3 biznesu Grupy K2 to dziś technologia

**SOFTWARE**

**CLOUD**



**MARKETING**

Przychody operacyjne segmentów w mln zł i procentowy udział Q1 2021  
– Dane segmentu marketingowego po wyłączeniach konsolidacyjnych operacji w ramach segmentu  
– Zmiana pp w Q1 2021 vs. Q1 2020 r.

## K 2 SEGMENT SOFTWARE Q1 2021

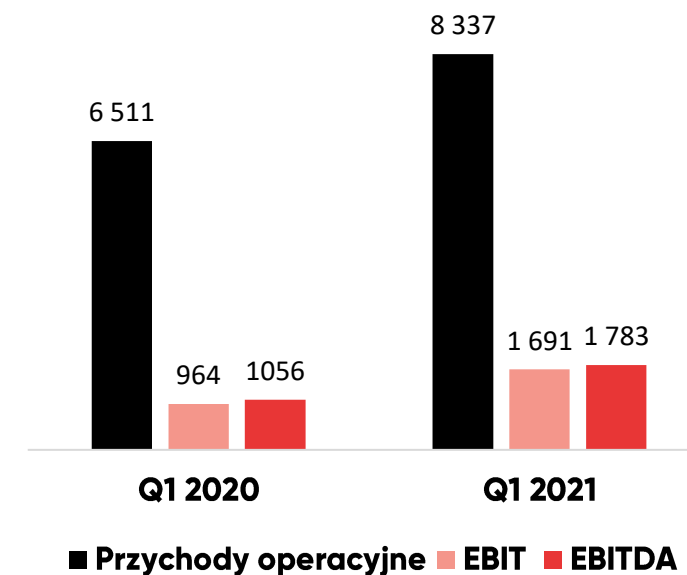
(++)

- Rekordowe wyniki przy zachowaniu bardzo dobrej dynamiki wzrostu przychodów.
- Uruchomienie pierwszych kontraktów operacyjnych w ramach wygranych w 2020 umów ramowych Frontex.
- Uruchomienie Growth Team.
- Nowa strona Fabrity.com.

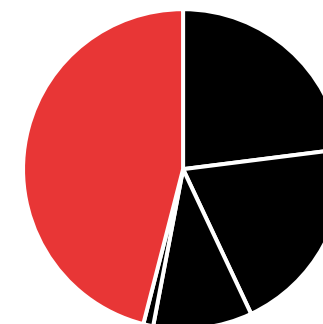
(-)

- Zakończenie istotnego kontraktu z klientem z sektora bankowego.

### SEGMENT SOFTWARE (tys. zł)



### UDZIAŁ W PRZYCHODACH GRUPY K2



## K 2 SEGMENT CLOUD Q1 2021

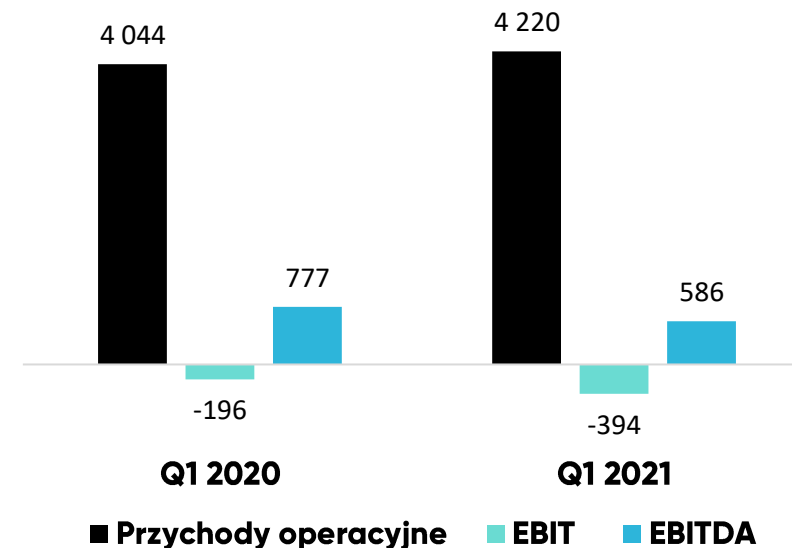
(++)

- Uruchomienie drugiego data center Oktawave w Skawinie. Największy projekt inwestycyjny spółki. Korzyścią biznesową jest m.in. zaoferowanie zaawansowanych funkcji backupu.
- Zwiększenie kompetencji i zespołu technologii Kubernetes, będącej kolejnym krokiem w rozwoju usług chmurowych.
- Pierwsze oznaki post-pandemicznego „odmrożenia” procesów decyzyjnych – obiecujący pipeline projektów na H2 2021 i dalej.
- Nowa strona Oktawave.com.

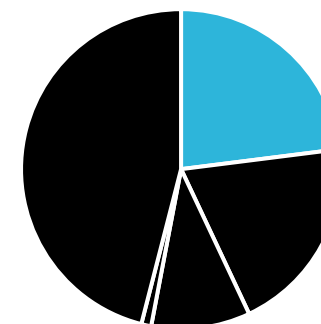
(-)

- Utrzymanie zmniejszonego użycia przez głównych klientów dotkniętych pandemią

### SEGMENT CLOUD (tys. zł)



### UDZIAŁ W PRZYCHODACH GRUPY K2



## K 2 SEGMENT MARKETING Q1 2021

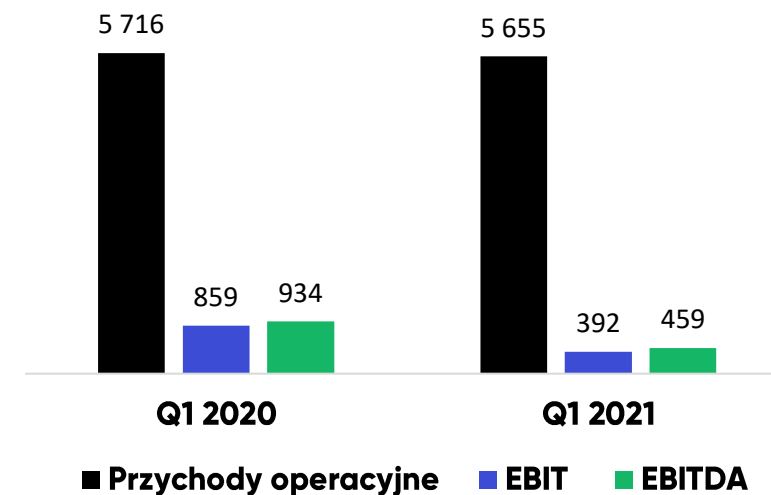
(++)

- Rebranding Agencji K2 na K2 Create. Pozytywna rentowność biznesu.
- Nowi klienci, m.in. w obszarze ecommerce.
- K2Bots.AI:
  - Założenie spółki z twórcami produktu
  - Rebranding produktu na PerfectBot
  - Pierwsza realizacja anglojęzyczna
  - Rozwój biznesu zgodnie z przewidywaniami

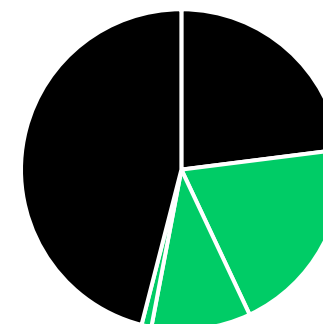
(-)

- Zmniejszenie marżowości i aktywności niektórych, istotnych klientów segmentu wpływa negatywnie na krótkoterminową rentowność.

### SEGMENT MARKETING (tys. zł)



### UDZIAŁ W PRZYCHODACH GRUPY K2



**Fabrity.**

**Wyniki finansowe  
i perspektywy rozwoju**

W Fabrity dostarczamy najlepsze zespoły programistyczne, które wspierają klientów w ich drodze do transformacji cyfrowej.

Skupiamy się na każdym aspekcie procesu tworzenia oprogramowania, łącząc piękny design z najwyższej klasy inżynierią.

Chcemy być zaufanym partnerem wspierającym cyfryzację dużych i nowoczesnych przedsiębiorstw.

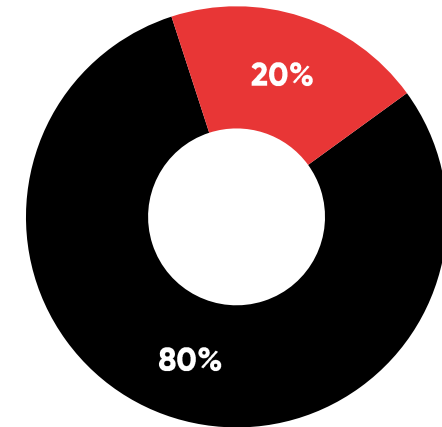
**2007**

Start działalności

**200+**Inżynierów  
i programistów**45%**Udział  
eksportu w  
przychodach**4**

Lokalizacje

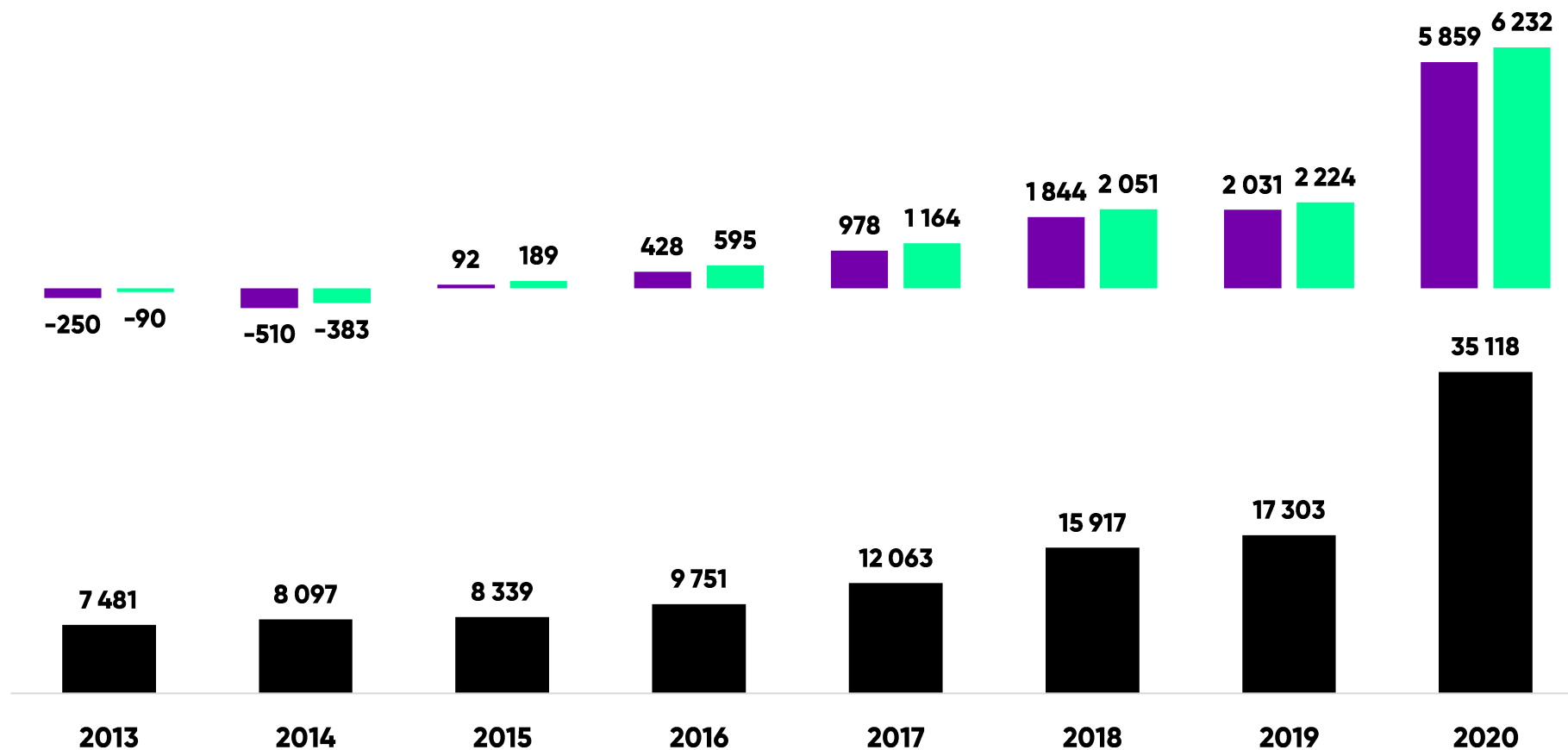
## STRUKTURA AKCJONARIATU



■ K2 Holding ■ Kierownictwo Fabrity

# Przychody i zysk Fabrity 2013-2020

■ Przychody (tys. zł)    ■ EBIT skorygowany (tys. zł)    ■ EBITDA skorygowana (tys. zł)

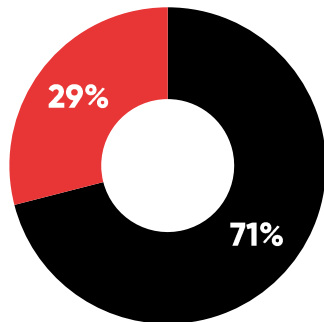


\* za lata 2018-2020 EBIT i EBITDA skorygowane o koszt programów opcyjnych i zastosowanie MSSF16

\*\* rok 2020 obejmuje dane segmentu IT tj. z całorocznymi danymi biznesu K2DP połączonego ze spółką Fabrity 1 sierpnia 2020 r.

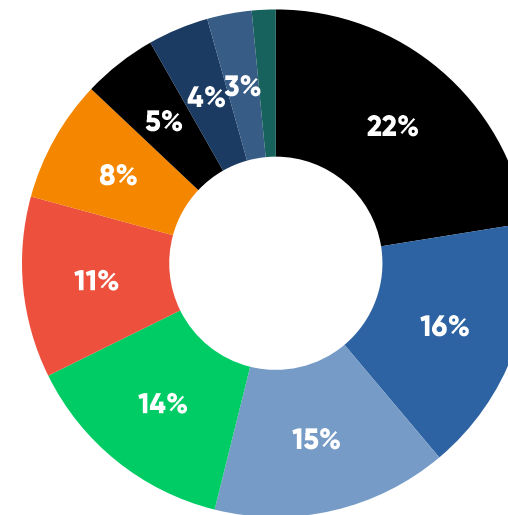


**KATEGORIE WYTWARZANEGO OPROGRAMOWANIA**



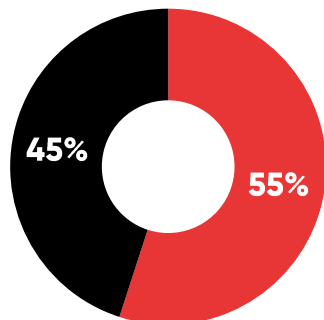
■ Enterprise software ■ Digital products

**PRZYCHODY WG BRANŻ**



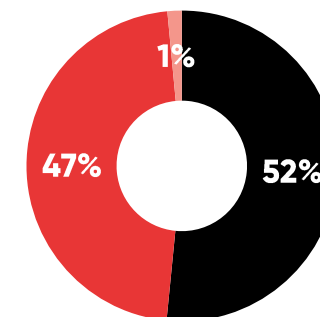
- Manufacturing
- FSI
- Public
- Life-science
- Health care
- Oil & Energy
- TMT
- Retail
- Transport
- Inne

**POCHODZENIE KLIENTÓW DOCELOWYCH**



■ Polska ■ DACH, Nordics, USA

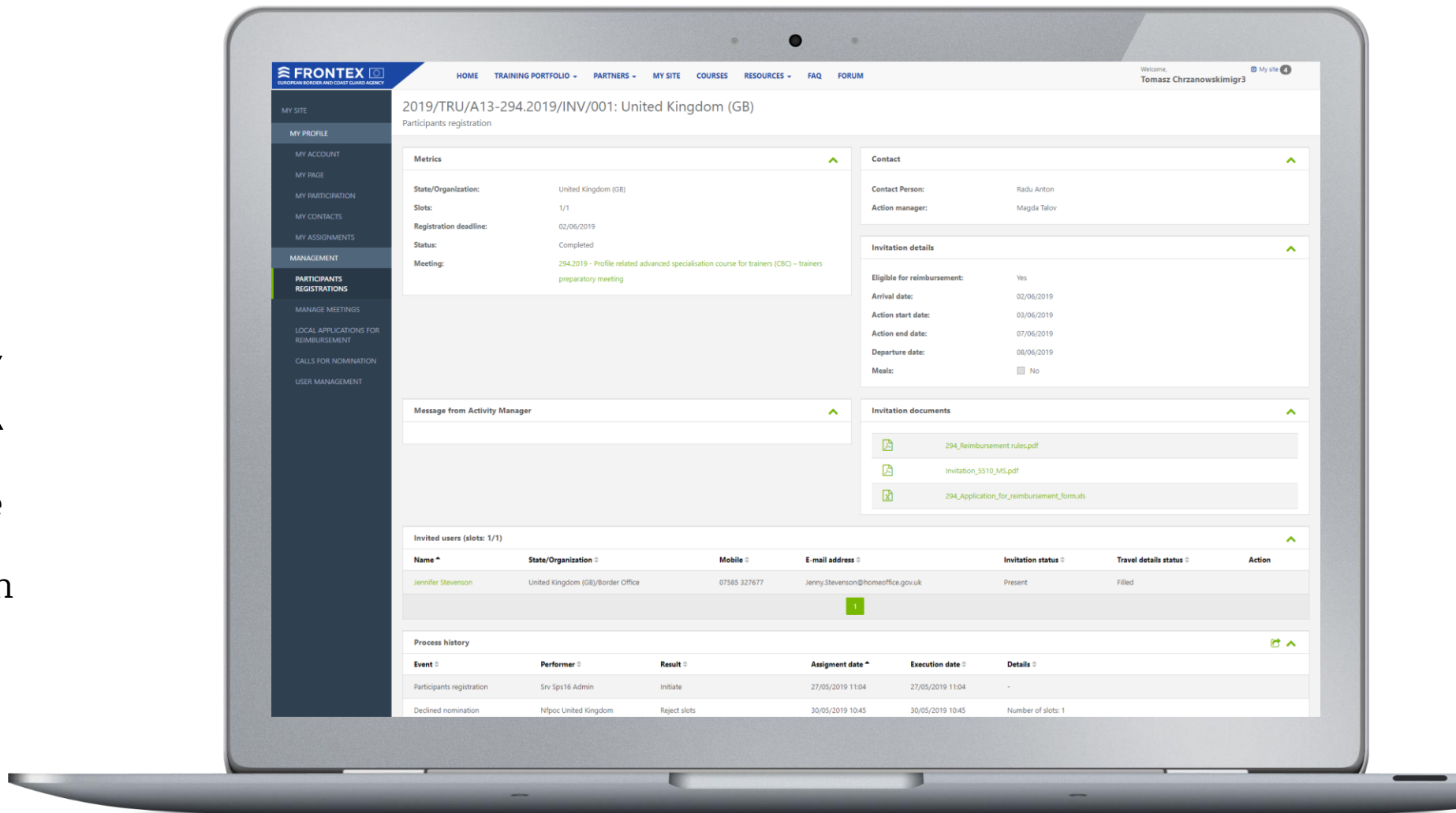
**RODZAJE USŁUG**



■ Solutions ■ Software hubs ■ Outsourcing

# FRONTEX

Rozwiązania wspierające  
bezpieczeństwo na  
zewnętrznych granicach  
Unii Europejskiej



FRONTEX EUROPEAN BORDER AND COAST GUARD AGENCY

HOME TRAINING PORTFOLIO PARTNERS MY SITE COURSES RESOURCES FAQ FORUM

Welcome Tomasz Chrzanoskimigr3 My site

2019/TRU/A13-294.2019/INV/001: United Kingdom (GB)  
Participants registration

**Metrics**

State/Organization: United Kingdom (GB)  
Slots: 1/1  
Registration deadline: 02/06/2019  
Status: Completed  
Meeting: 294.2019 - Profile related advanced specialisation course for trainers (CBC) – trainers preparatory meeting

**Contact**

Contact Person: Radu Anton  
Action manager: Magda Talov

**Invitation details**

Eligible for reimbursement: Yes  
Arrival date: 02/06/2019  
Action start date: 03/06/2019  
Action end date: 07/06/2019  
Departure date: 08/06/2019  
Meal:  No

**Invitation documents**

- 294\_Reimbursement\_rules.pdf
- invitation\_S510\_M5.pdf
- 294\_Application\_for\_reimbursement\_form.xls

**Message from Activity Manager**

**Invited users (slots: 1/1)**

Name *	State/Organization	Mobile	E-mail address	Invitation status	Travel details status	Action
Jennifer Stevenson	United Kingdom (GB)/Border Office	07585 327677	Jenny.Stevenson@homeoffice.gov.uk	Present	Filled	

**Process history**

Event	Performer	Result	Assignment date	Execution date	Details
Participants registration	Srv Sps16 Admin	Initiate	27/05/2019 11:04	27/05/2019 11:04	-
Declined nomination	Nfpcc United Kingdom	Reject slots	30/05/2019 10:45	30/05/2019 10:45	Number of slots: 1



Bank Polski

# PKO Bank Polski.


Zbudowaliśmy i zarządzamy grupą serwisów Banku PKO BP w oparciu o dedykowany CMS.

[www.pkobp.pl](http://www.pkobp.pl)

Klienci Indywidualni Bankowość Osobista Firmy Korporacje i samorządy

🔍 Szukaj 🗑️ Zaloguj się


🏠 Konta Karty Kredyty Kredyty hipoteczne Oszczędności Inwestycje Ubezpieczenia Usługi Dla dziecka

  
Bank Polski

## 3 MIESIĄCE WAKACJI KREDYTOWYCH

Pożyczka gotówkowa z wypłatą nawet tego samego dnia. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing.

[Więcej](#)



**PKO Konto za Zero**  
0 zł za konto z kartą, aplikacją mobilną IKO, przelew i wypłatę, oraz sieć bezprowizyjnych bankomatów.  
[Więcej](#)

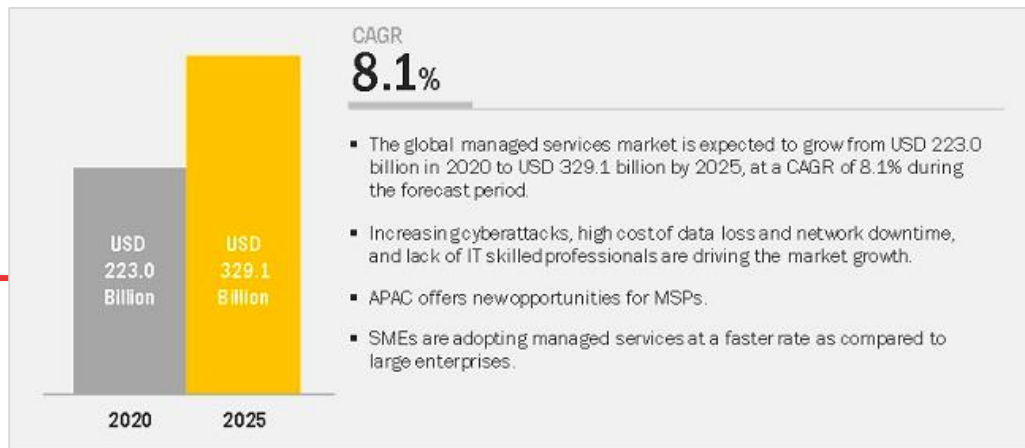
**Kredyt Hipoteczny**  
Indywidualne, preferencyjne warunki cenowe, maksymalny okres kredytowania do 35 lat.  
[Więcej](#)

**Karta Kredytowa**  
Minimum formalności i 0% na transakcje bezgotówkowe do 55 dni, bezpłatny serwis SMS.  
[Więcej](#)

## Nearshoring Wars & Managed Services

Podaż polskich software house'ów wciąż **nie nadąża za popytem**. Widać to w tempie wzrostu **ryнку usług ITO**, gdzie inne kraje regionu osiągają szybsze tempo wzrostu.

Wartość **Managed Services** będzie rosła globalnie w tempie pomiędzy **+8% a +11% r/r**. Doświadczenie **Fabrity** w tym segmencie daje nam przestrzeń **wzrostu**.



## Kluczowe czynniki sukcesu – jakość > cena

**Wysoka jakość** świadczonych usług oraz troska o **jakość obsługi** przekładają się na wzrost zapytań ze strony **kontrahentów zagranicznych**.

Tak realizowana strategia przynosi efekty polskim, wiodącym software house'om, które **na rynkach DACH** (mniej skoncentrowanych na cenie, a bardziej na jakości usług) **mogą realizować projekty z wyższą marżą**.



Eksport x Klienci enterprise x Software hub  
= Największy potencjał wzrostu

## Usługa Software hub

Kompletne lub hybrydowe zespoły projektowe, oferowane klientom o dojrzałych praktykach rozwoju oprogramowania, dużo wartości dodanej

## Kluczowe przewagi (popyt & podaż)

Dojrzałość, kompetencje, skala, wiarygodność

## Kierunki

- Polska

- DACH / Nordics

## Korzyści z akwizycji

- Uzupełnienie/wzmocnienie kompetencji i dostęp do specjalistów, nowe referencje

- Dostęp do nowych rynków i klientów

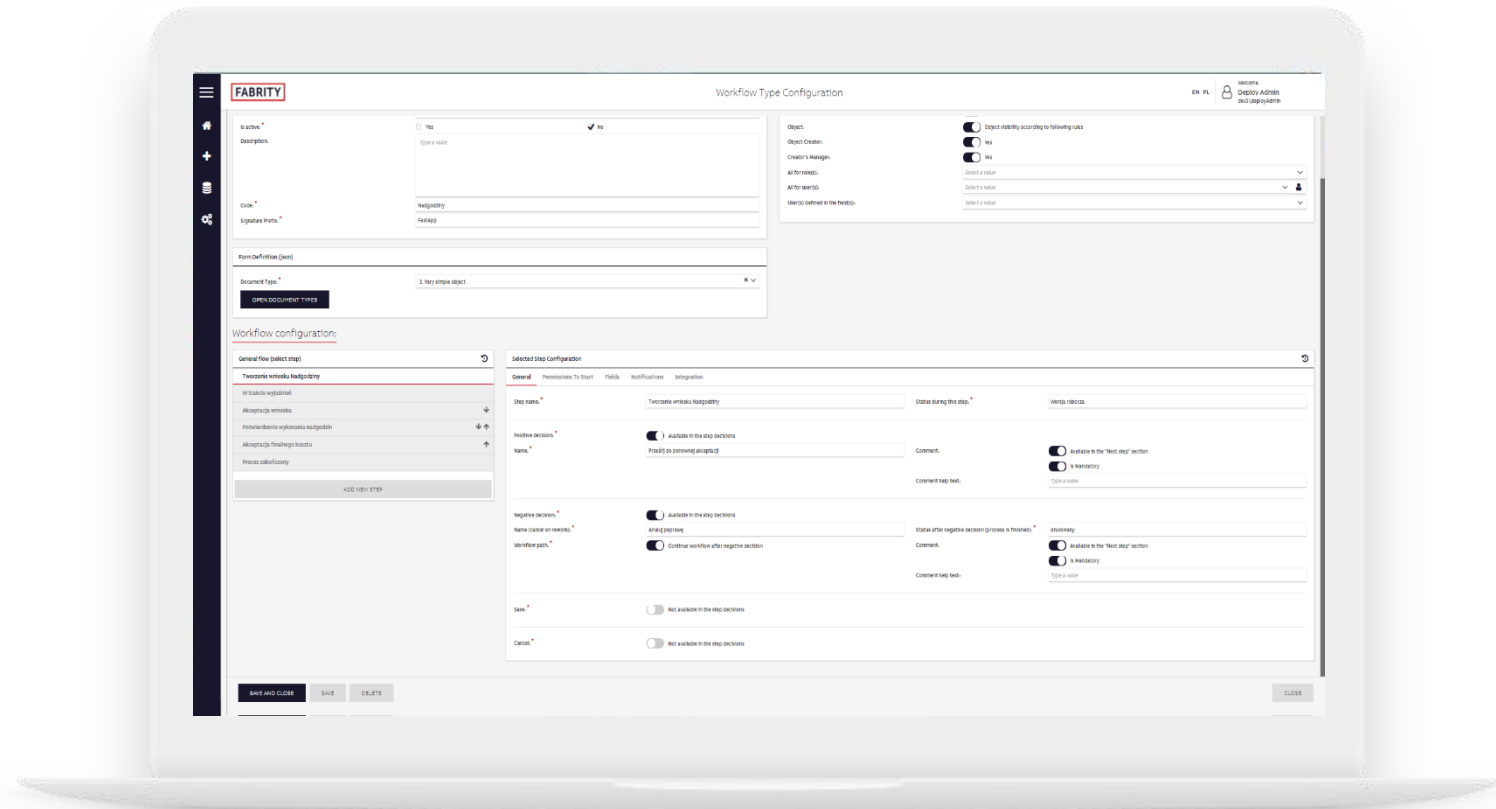
## Co oferuje Fabrity:

- Wyspecjalizowane kompetencje w sprzedaży bezpośredniej i inbound
- Kompetencje w rekrutacji i budowie zespołów

- Know-how wytwórczy
- Dostęp do wysokiej jakości specjalistów

## Podejście Fabrity:

- Budowa własnych rozwiązań w obszarach kluczowych kompetencji
- Alternatywa dla kosztów licencji firm trzecich
- Finansowanie inwestycji bezpośrednio ze sprzedaży do obecnych klientów
- Model „Software assurance”
- Budowanie dojrzałości produktu
- Komercjalizacja produktu
- Wyodrębnienie ze spółki matki





# 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)