

Podsumowanie wyników

Grupy Kapitałowej K2 Holding

Q3 2021

25 listopada 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****200+****Obsługiwanych
klientów****18****Klientów 1M+****23%****Udział eksportu****4****Biura**

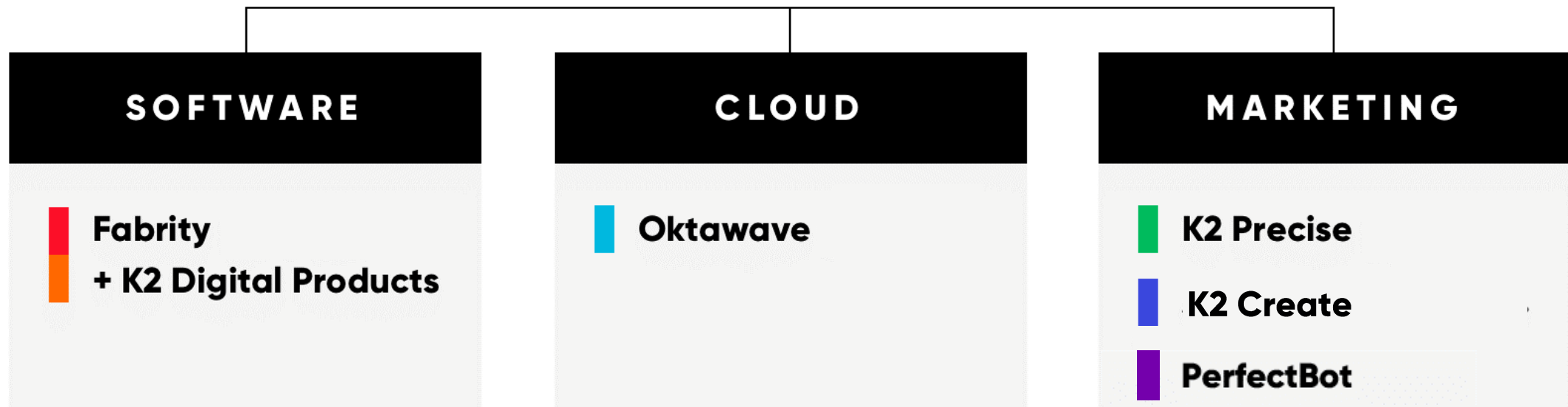
Partner największych polskich oraz zagranicznych organizacji, we wszystkich aspektach ich transformacji cyfrowej i aktywności online.

K

2

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

Grupa **K** 2



Struktura i segmenty operacyjne Grupy K2

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 (spółka K2Bots.AI) – 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.

OKTAWAVE

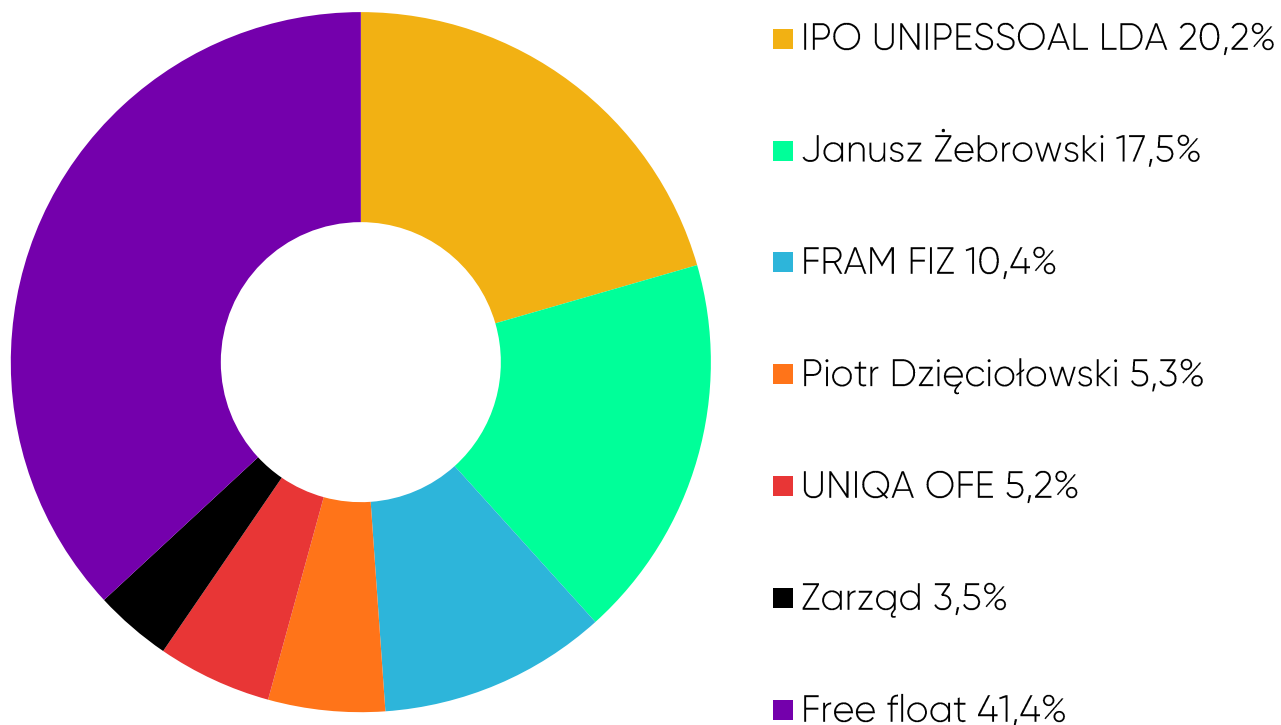
Oktawave – migracja i zarządzanie chmurą obliczeniową w oparciu o platformy Amazon Web Services, Microsoft Azure, Google Cloud Platform lub Oktawave, Kubernetes i konteneryzacja, usługi DevOps.

SOFTWARE

CLOUD

GPW i akcjonariat

STRUKTURA AKCJONARIATU



KURS AKCJI K2H, ostatnie 12 m-cy



*Kurs z odcięciem dywidendy

Źródło: bankier.pl

Wyniki finansowe

Grupa zanotowała w okresie sprawozdawczym przychody operacyjne wyższe o 14% wobec ubiegłorocznych.



PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY USŁUG 88,2 mln zł (wzrost YoY o 5 mln zł, +6%)



PRZYCHODY OPERACYJNE 54,6 mln zł (wzrost YoY o 6,6 mln zł, +14%)



EBIT SKORYGOWANY 5,7 mln zł (zmniejszenie YoY o 0,6 mln zł, - 9%)



EBITDA SKORYGOWANA 9,2 mln zł (zmniejszenie YoY 0,7 mln zł, - 7%)

- 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 3Q YoY – wyniki finansowe (tys. zł)

	3Q 2020	3Q 2021	Zmiana	Zmiana%
Przychody ze sprzedaży usług	28 958	27 075	- 1 883	- 7%
Przychody operacyjne	16 486	18 110	+ 1 624	+ 10%
EBIT skorygowany	2 620	2 055	- 531	- 22%
EBITDA skorygowana	3 783	3 143	- 604	- 17%

- 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 1-3Q YoY – wyniki finansowe (tys. zł)

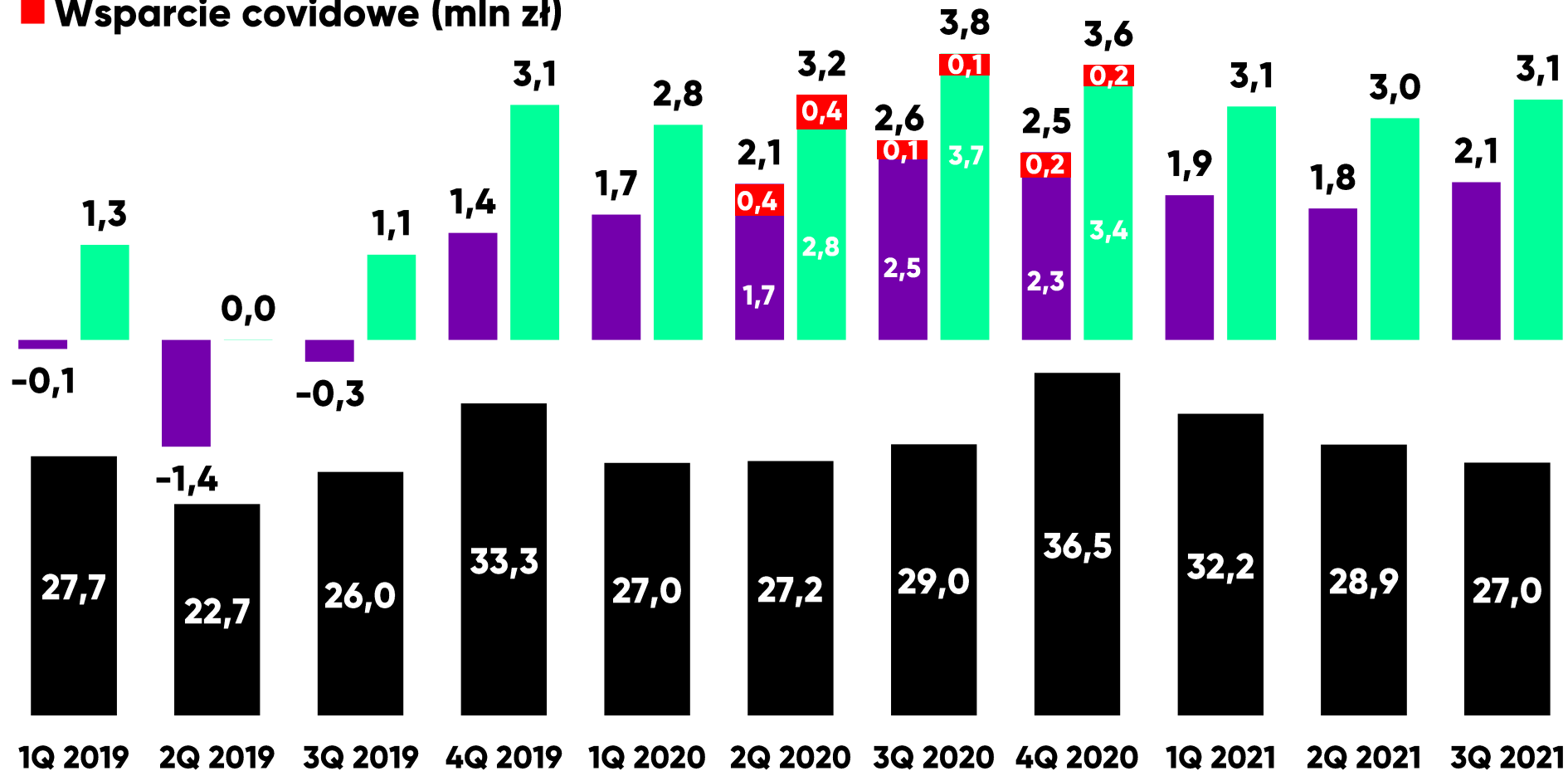
	1-3Q 2020	1-3Q 2021	Zmiana	Zmiana%
Przychody ze sprzedaży usług	83 169	88 168	+ 4 999	+ 6%
Przychody operacyjne	47 975	54 609	+ 6 634	+ 14%
EBIT skorygowany	6 339	5 742	- 597	- 9%
EBITDA skorygowana	9 860	9 192	- 668	- 7%

- 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

Przychody i zysk Grupy w ujęciu kwartalnym 2019–2021

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

■ Wsparcie covidowe (mln zł)



Wynik EBIT skorygowany o koszty programów opcyjnych

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

K 2 **3Q 2021 – najważniejsze wydarzenia**

1

Kontynuacja wzrostu Fabrity - wzrost przychodów operacyjnych o 6% 3Q YoY i 21% 9M YoY.

2

Nowi klienci i nowe kontrakty Fabrity w modelu „software development hubs”.

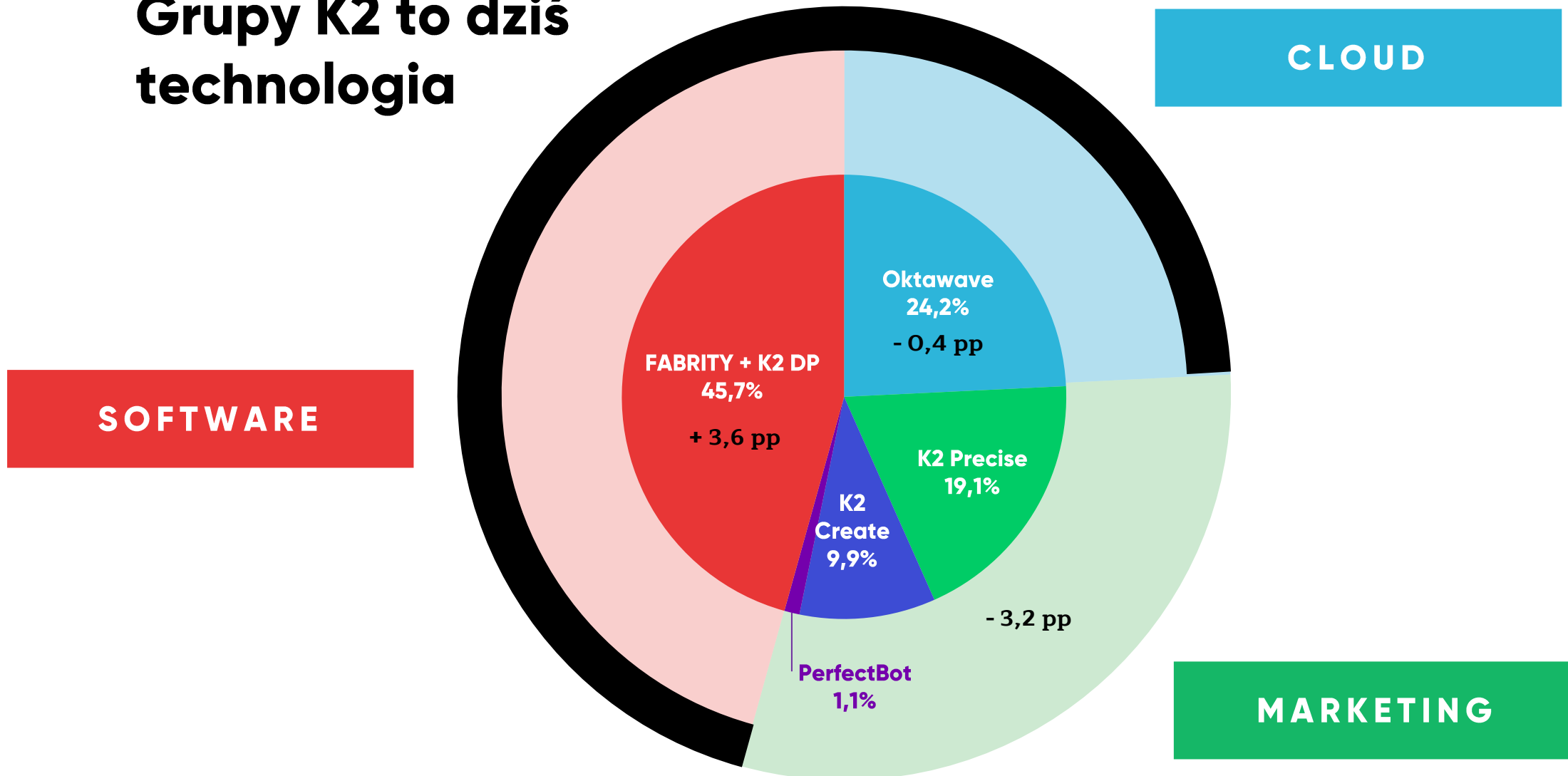
3

Znaczący wzrost Oktawave - przychody operacyjne +13% 3Q YoY. Odbudowa lejka sprzedażowego.

4

PerfectBot - anglojęzyczny chatbot, nowi klienci i osiągnięty 1 mln PLN ARR.

K 2 Już 70% biznesu Grupy K2 to dziś technologia



Przychody operacyjne segmentów w mln zł i procentowy udział 1-3Q 2021

– Dane segmentu marketingowego po wyłączeniach konsolidacyjnych operacji w ramach segmentu

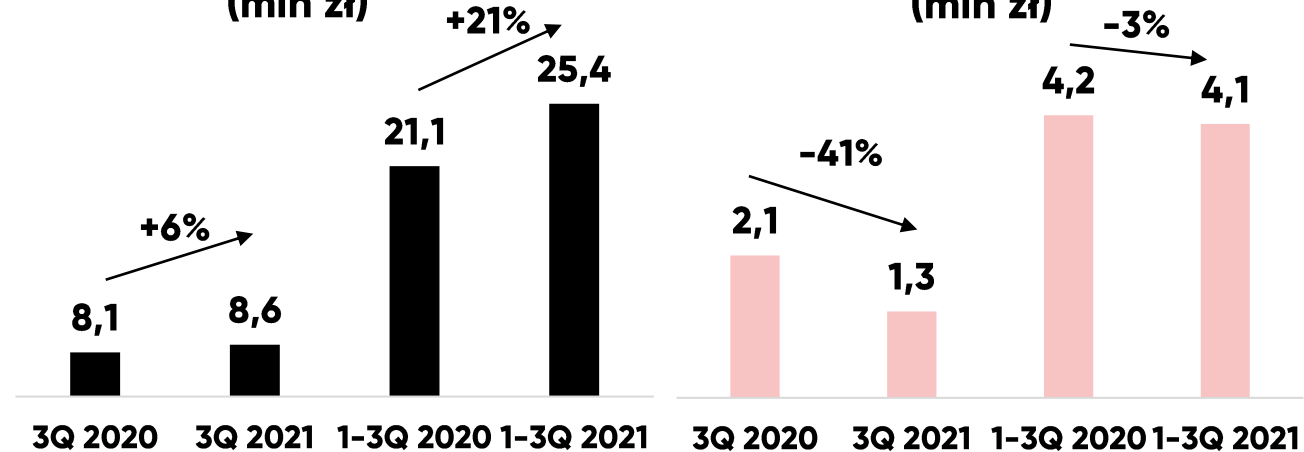
– Zmiana pp w 1-3Q 2021 vs. 1-3Q 2020 r.

K 2 SEGMENT SOFTWARE 3Q 2021

- Kontynuacja szybkiego wzrostu segmentu.
- **Umocnienie kompetencji na rynku niemieckim** – pozyskanie do portfela partnera, dla którego Fabrity buduje zespoły, pracujące nad projektami np. w obszarze „smart cities.”
- **Nowe zamówienia** w ramach umów ramowych z FRONTEX.
- **Rozwój kompetencji** w obszarze platformy „low code”, w tym inwestycja we własną platformę.
- **Utrzymanie planów wzrostu** w oparciu o prowadzone działania M&A.

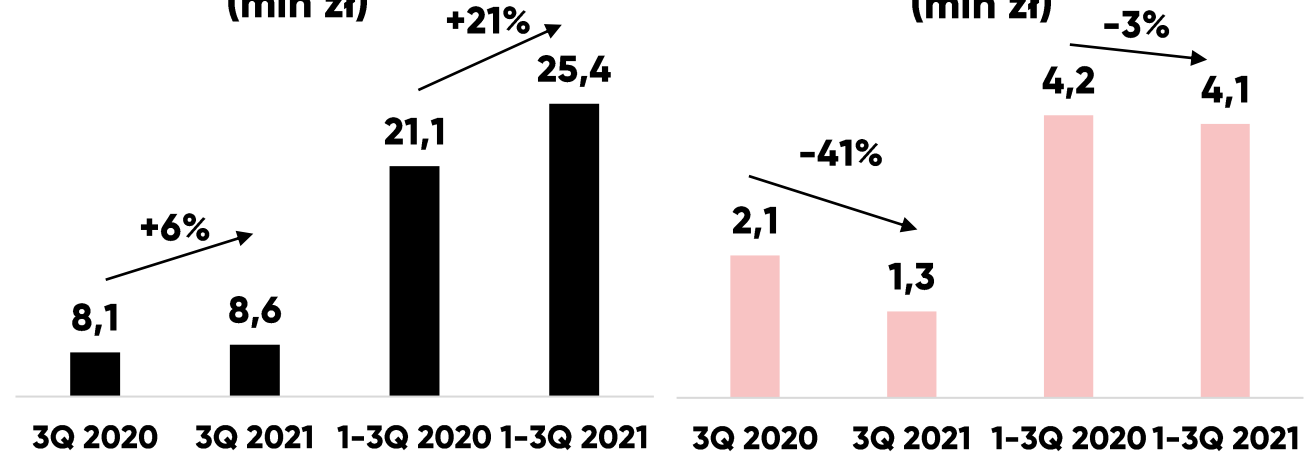
PRZYCHODY OPERACYJNE

(mln zł)

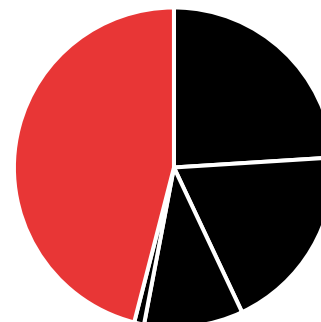


EBIT

(mln zł)

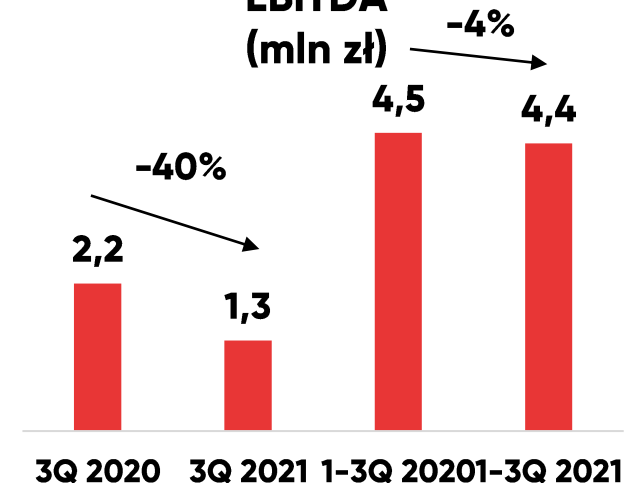


UDZIAŁ W PRZYCHODACH GRUPY K2



EBITDA

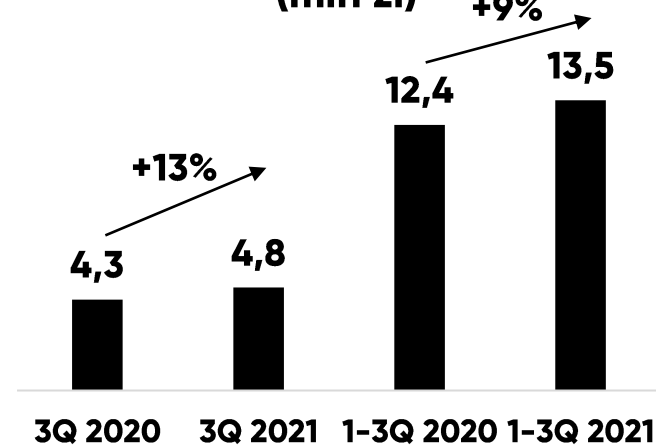
(mln zł)



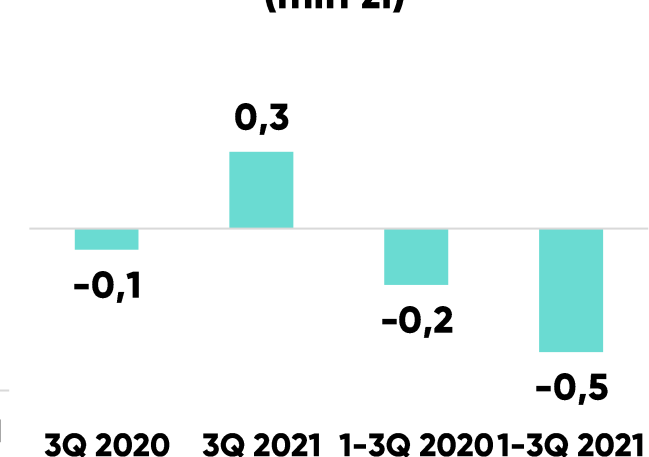
K 2 SEGMENT CLOUD 3Q 2021

- **Znaczący wzrost przychodów segmentu**, będący konsekwencją uruchomienia nowych kontraktów oraz realizacją dedykowanych projektów wsparcia chmur globalnych.
- **Rozwój zespołów oraz zintensyfikowanie działań marketingowych, contentowych i sprzedażowych.** Publikacja raportu „Chmura w e-commerce”. Cel: nowe perspektywy sprzedażowe i kontrakty.
- W wynikach kwartału **widać już pierwsze efekty uruchamiania nowych projektów** na infrastrukturze Spółki zlokalizowanej w ukończonym w II kwartale nowym centrum danych.

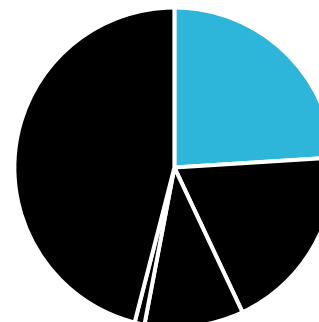
PRZYCHODY OPERACYJNE
(mln zł)



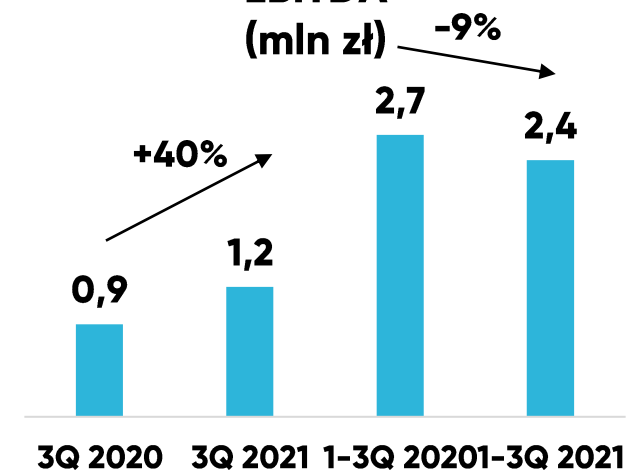
EBIT
(mln zł)



UDZIAŁ W PRZYCHODACH
GRUPY K2



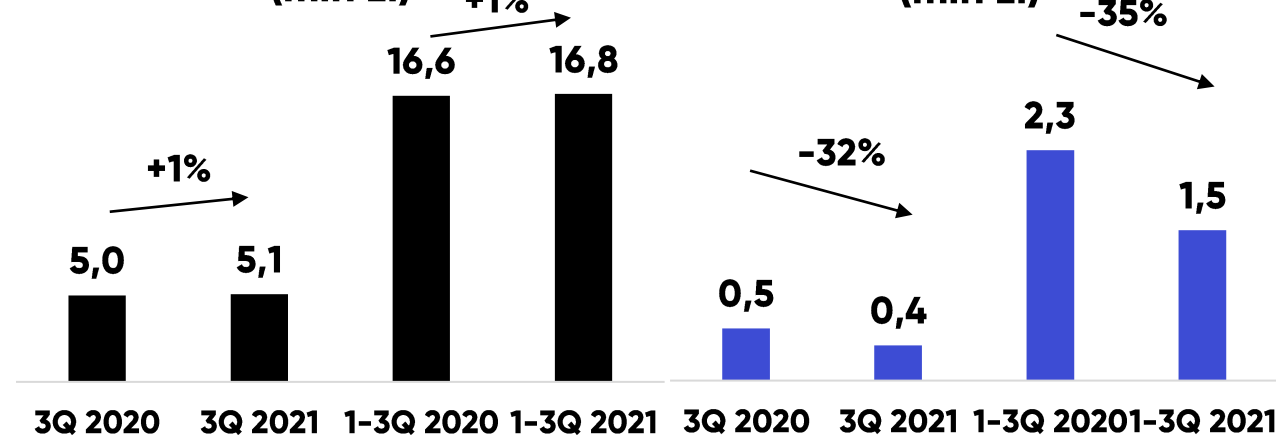
EBITDA
(mln zł)



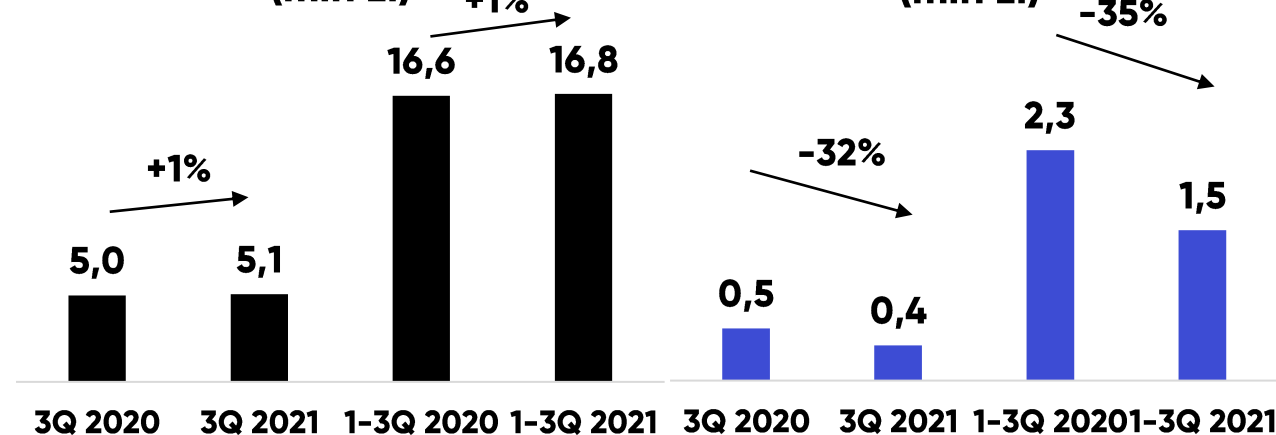
K 2 SEGMENT MARKETING 3Q 2021

- Poszerzenie portfela K2 Precise o Grupę **Morizon-Gratka**, koncern **Sika**, **Kuehne + Nagel** oraz **Beds.pl**.
- K2 Create – rozpoczęcie współpracy z **Creamfinance**.
- Kolejni renomowani klienci w portfolio PerfectBot: **Tatum** oraz **Modivo**.

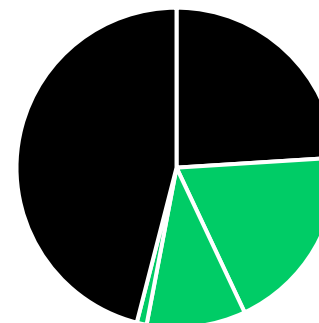
PRZYCHODY OPERACYJNE
(mln zł)



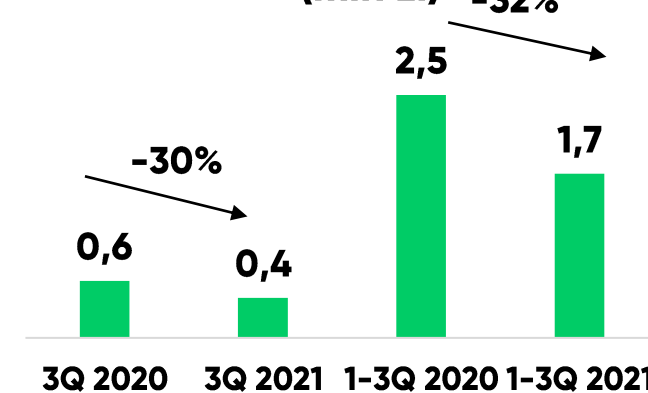
EBIT
(mln zł)



UDZIAŁ W PRZYCHODACH
GRUPY K2



EBITDA
(mln zł)



Outlook 4Q 2021

1

Spodziewamy się trwałego wzrostu segmentów Software i Cloud w kolejnych kwartałach.

2

Zaczynamy międzynarodową sprzedaż PerfectBota.

3

Nadal prowadzimy działania wzrostowe, w tym M&A.

4

Oczekiwane na dziś oczyszczone wyniki 2021 będą zbliżone do zeszłorocznych.

5

Wyzwania makro na 2022: inflacja i Polski Ład.

PerfectBot



Dziękujemy.

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