

Podsumowanie wyników

Grupy Kapitałowej K2 Holding

za rok 2022

27 kwietnia 2023 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**

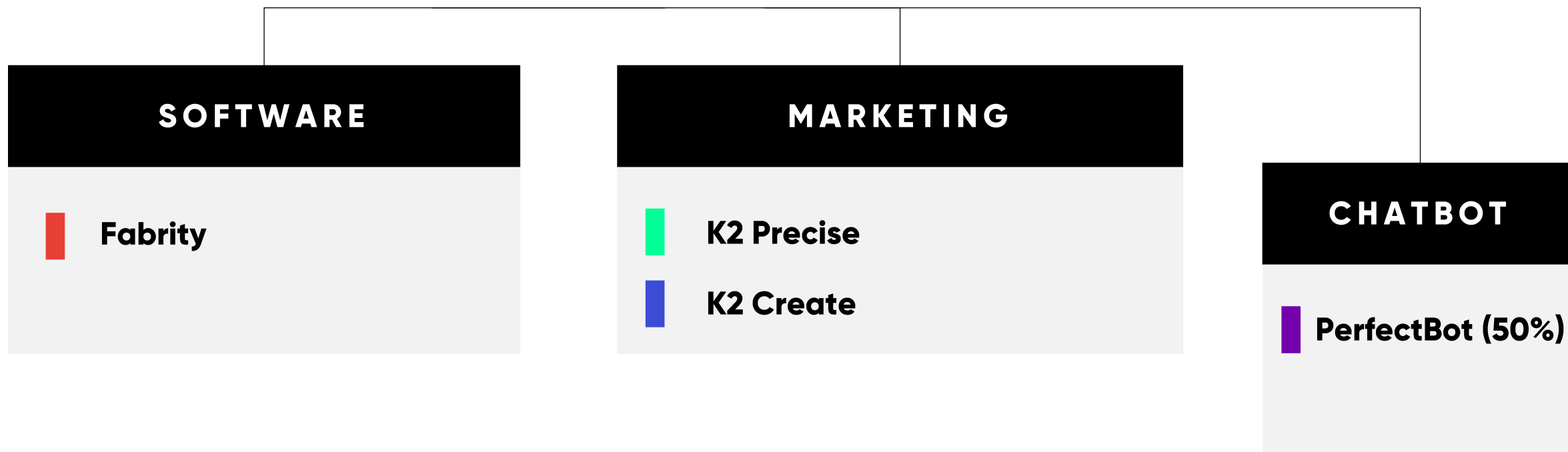
Grupa K2 w liczbach

345**Osób****170****Obsługiwanych
klientów****27****Klientów 1M+****31%****Sprzedaż
zagraniczna****5****Biura**

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

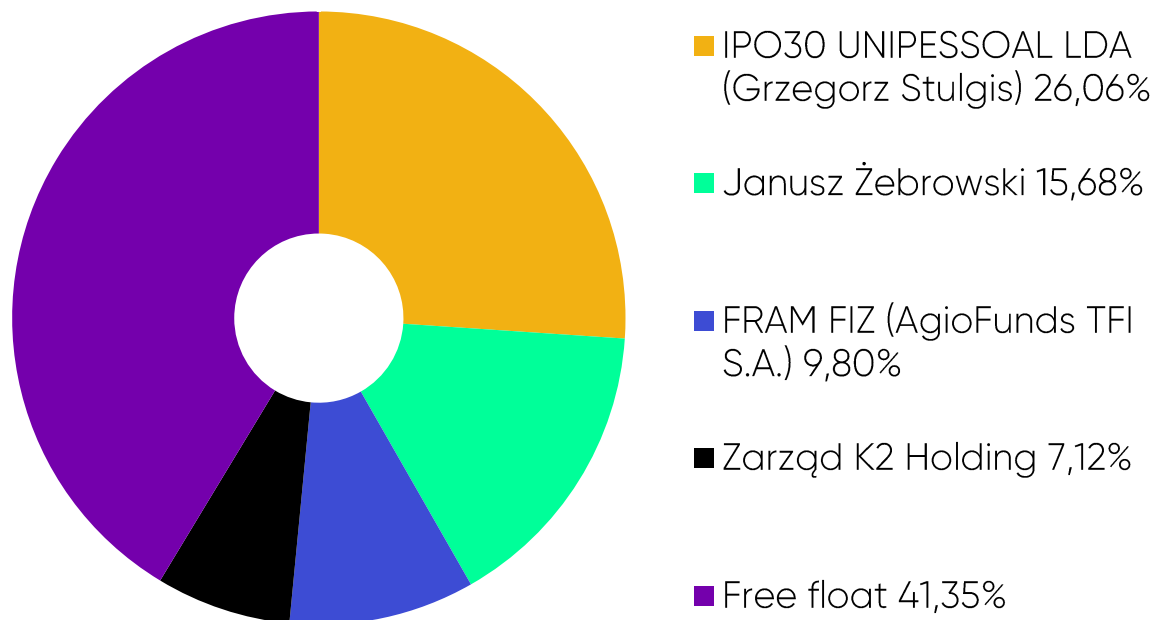
K² Zmiana struktury Grupy K2 po sprzedaży Oktawave: dwa segmenty sprawozdawcze, 4 jednostki biznesowe

Grupa **K²**

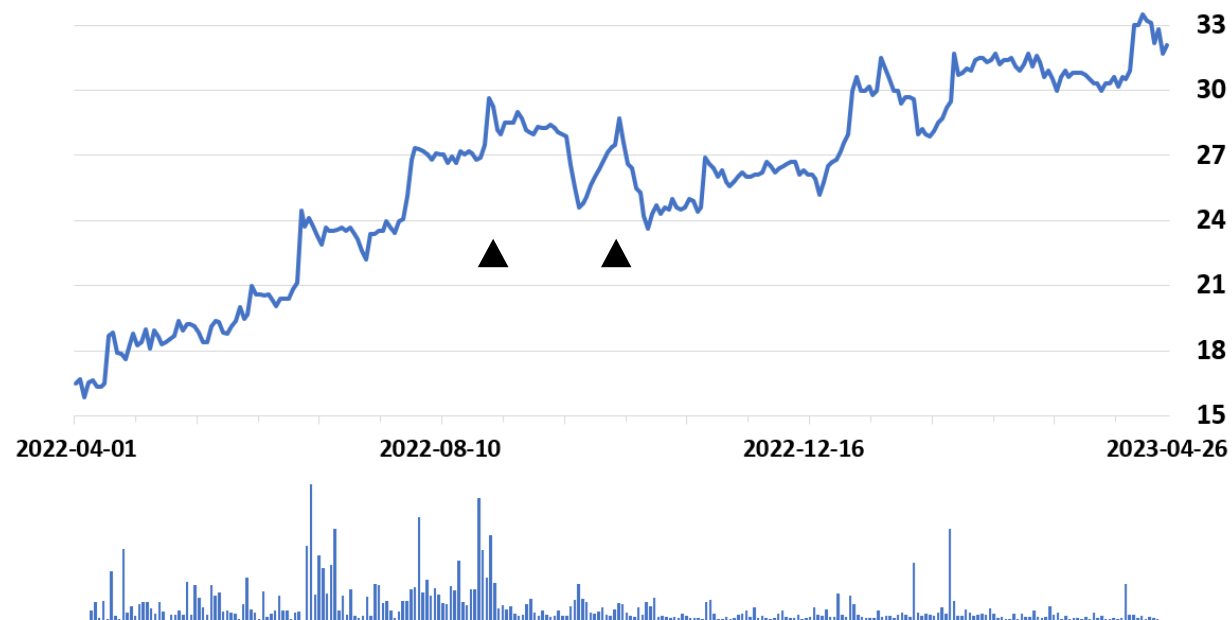


K 2 GPW i akcjonariat

STRUKTURA AKCJONARIATU



KURS AKCJI K2H, ostatnie 12 m-cy



Wyniki finansowe

K 2 Zmiana prezentacji rachunku wyników

Dane za okres: 1 stycznia 2022 r. – 31 grudnia 2022 r.

Dane Grupy K2 bez
wyodrębnienia
Oktawave S.A.,
PerfectBot Sp. z
o.o., Agencji K2 Sp.
z o.o. i K2 Precise
S.A.

Oktawave S.A. (do
30.06.2022),
PerfectBot Sp. z o.o.
(do 31.08.2022),
Agencja K2 Sp. z
o.o., K2 Precise S.A.
po wyłączeniach

Dane Grupy K2
z wyodrębnieniem
Oktawave S.A.,
PerfectBot Sp. z
o.o., Agencji K2 Sp. z
o.o. i K2 Precise S.A.

	PLN'000	PLN'000	PLN'000
Przychody ze sprzedaży usług	121 339	67 931	53 408
Koszty sprzedanych usług	- 103 783	- 60 017	- 43 766
Zysk brutto ze sprzedaży	17 556	7 914	9 642
Koszty ogólnego zarządu	- 11 291	- 6 636	- 4 655
Pozostałe przychody / koszty operacyjne netto	146	167	- 21
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	-	-	-
Zysk / strata na działalności operacyjnej (EBIT)	6 411	1 445	4 966
Przychody / koszty finansowe netto	321	- 159	480
Wynik na zbyciu akcji Oktawave	21 850	-	21 850
Wynik na zbyciu udziałów PerfectBot	- 454	-	- 454
Wspólne ustalenia umowne	259	-	259
Zysk / strata przed opodatkowaniem	28 387	1 286	27 101
Podatek dochodowy	- 3 319	- 348	- 2 971
Zysk / strata netto	25 068	938	24 130
Zysk / strata działalność kontynuowana			24 130
Zysk / strata dotyczący grupy aktywów do zbycia			938
Zysk / strata netto			25 068

MARKETING +2,1
OKTAWAVE -0,5
PerfectBot -0,7 = 0,9



K 2 Zmiana prezentacji – nota segmentowa

	Segment Software	Segment SSC i Pozostałe	Wyłączenia	Grupa K2	Segment Marketingowy	Suma Grupy K2 i Segmentu Marketingowego przeznaczonych do zbycia
	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000
Przychody ze sprzedaży usług	52 005	10 718	- 9 315	53 408	57 565	110 973
Przychody ze sprzedaży usług – niepowiązane	51 754	1 855	- 201	53 408	57 356	110 764
Przychody ze sprzedaży usług – powiązane	251	8 863	- 9 114	-	209	209
Koszty zakupu usług mediowych, marketingowych, licencji i refaktur	- 5 303	- 1 528	- 70	- 6 901	- 36 712	- 43 613
Przychody operacyjne	46 702	9 190	- 9 385	46 507	20 853	67 360
Koszty sprzedanych usług	- 35 500	- 1 917	552	- 36 865	- 13 028	- 49 893
Zysk/Strata brutto ze sprzedaży	11 202	7 273	- 8 833	9 642	7 825	17 467
Koszty ogólnego zarządu przed kosztem programów opcyjnych	- 5 600	- 7 178	8 833	- 3 945	- 5 196	- 9 141
Zysk/Strata ze sprzedaży	5 602	95	-	5 697	2 629	8 326
Pozostałe przychody / koszty operacyjne netto	22	- 43	-	- 21	10	- 11
Zysk/Strata na działalności operacyjnej (EBIT) przed kosztem programów opcyjnych	5 624	52	-	5 676	2 639	8 315
Koszty programów opcyjnych	-	- 710	-	- 710	-	- 710
Zysk/Strata na działalności operacyjnej (EBIT)	5 624	- 658	-	4 966	2 639	7 605
Przychody finansowe / Koszty finansowe netto	31	22 104	-	22 135	60	22 195
Zysk/Strata przed opodatkowaniem	5 655	21 446	-	27 101	2 699	29 800
Amortyzacja bez MSSF 16	393	91	-	484	97	581
Amortyzacja dotycząca MSSF 16	508	1 648	-	2 156	49	2 205
EBITDA skorygowana ¹	6 017	143	-	6 160	2 736	8 896
EBITDA	6 525	1 081	-	7 606	2 785	10 391

K 2 **W 2022 roku**
przychody operacyjne Grupy K2
[bez Oktawave i PerfectBot]
wzrosły o 23%, do 67,5 mln zł.



PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY USŁUG 111 mln zł (wzrost YoY o 4,7 mln zł, +4,4%)



PRZYCHODY OPERACYJNE 67,5 mln zł (wzrost YoY o 12,7 mln zł, +23,3%)



EBIT SKORYGOWANY 7,6 mln zł (wzrost YoY o 0,15 mln zł, +2%)



EBITDA SKORYGOWANA 8,9 mln zł (zmniejszenie YoY o 0,3 mln zł, -3,6%)



- 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

K

2 Dzięki transakcji sprzedaży Oktawave osiągnęliśmy najwyższy zysk netto w historii Grupy K2 i wypłaciliśmy rekordową dywidendę [8,40 zł łącznie z zaliczką]

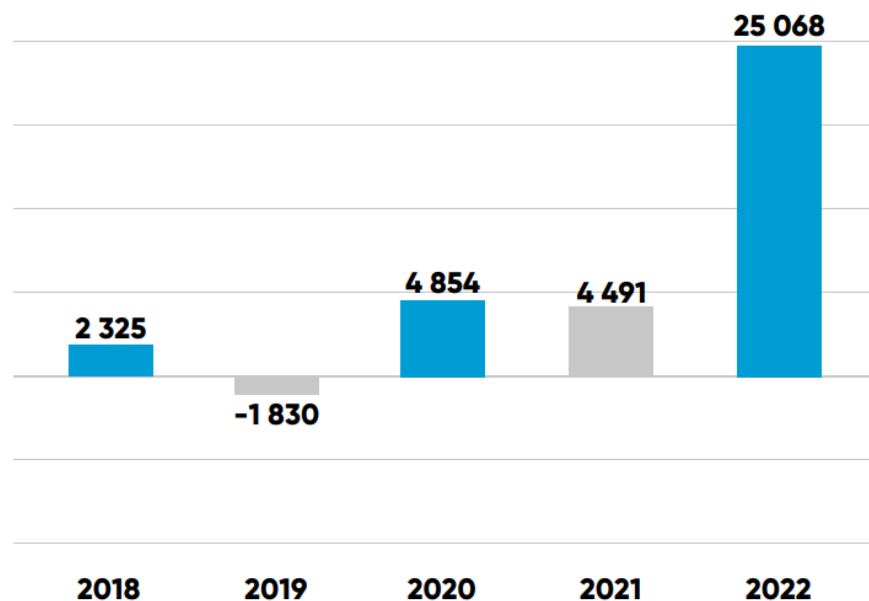


ZYSK BRUTTO 27,1 mln zł

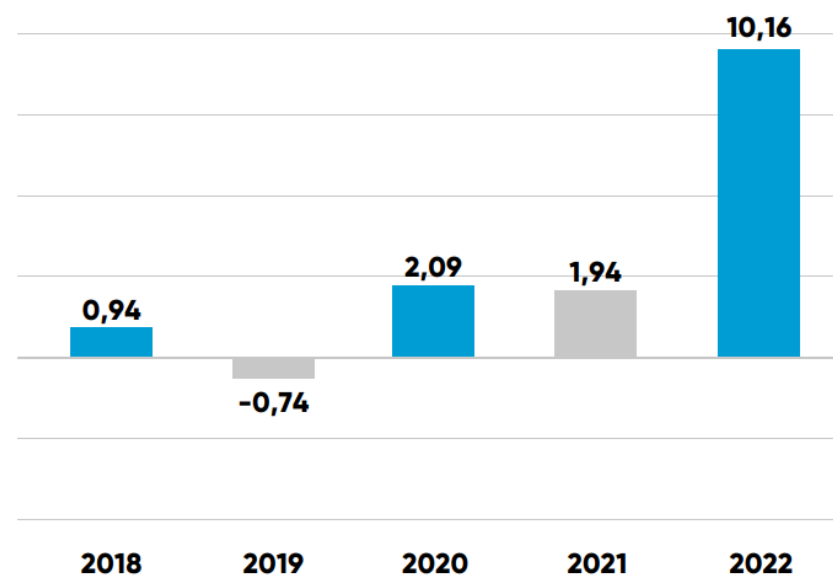


ZYSK NETTO 25,0 mln zł

Zysk/Strata netto



Zysk/strata na akcję



K 2 2022 – najważniejsze wydarzenia

1 Sprzedaż 100% akcji Oktawave S.A. na rzecz Netia S.A., za 33,7 mln zł.

2 Wysokie tempo wzrostu segmentu software (Fabrity) – przychody operacyjne +35%

3 Udana wejście K2 Precise w nowy segment usług Martech i dobre wyniki K2Create

4 Rozpoczęcie przeglądu opcji strategicznych dla biznesów marketingowych

5 Pozyskanie finansowania na rozwój Perfectbot od funduszy VC.

Segment software

K 2 Fabrity 2022 – najważniejsze liczby



Przychody operacyjne 46,7 mln zł (+34,5% r/r)

- Przychody ze sprzedaży 52,0 mln zł (+29,1 % r/r)
- Nowi klienci
- Utrzymanie i poszerzanie współpracy ze stałymi klientami
- Rekordowo wysokie przychody operacyjne w Q4 2022: 12,5 mln zł (+25% r/r).



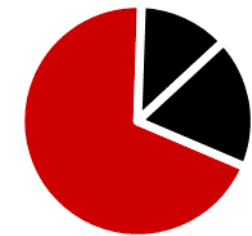
Wynik EBIT 5,624 mln zł (+6% r/r)

- Presja kosztowa (szczególnie w H1) – z racji na długoterminowy charakter kontraktów spółki, opóźnione przekładanie kosztów wynagrodzeń na klientów
- Wzrost kosztów zespołów rekrutacji, sprzedaży i marketingu vs. 2021 (inwestycja w rozwój firmy zapewniająca kontynuację wzrostu przychodów w przyszłości)
- Wzrost kosztów ogólnych (wyższy udział Fabrity w kosztach Holdingu po sprzedaży Oktawave)
- Pozytywne zmiany w H2: osłabienie presji na wynagrodzenia, wzrost dostępności inżynierów, możliwości korekty stawek projektowych i poprawy rentowności



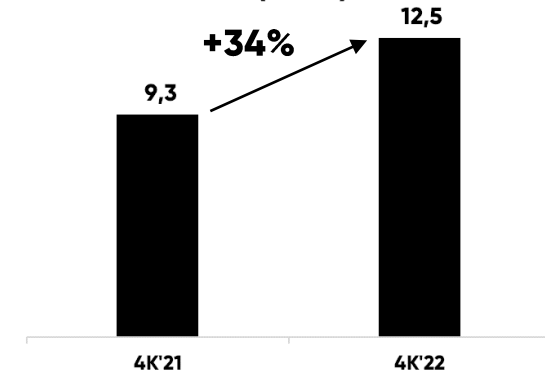
Zatrudnienie

- Pracownicy i współpracownicy: 220 osób na koniec roku
- Systematyczny wzrost

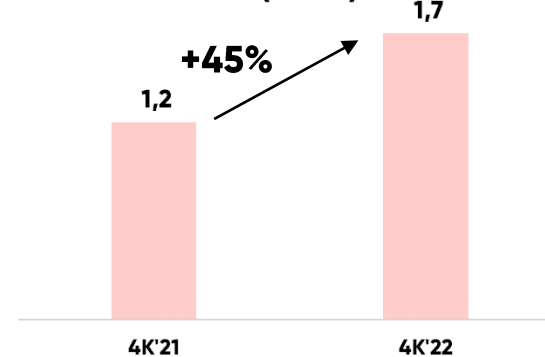


69% udział w przychodach Grupy K2

PRZYCHODY OPERACYJNE (mln zł)

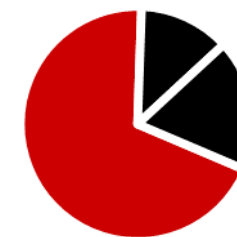


EBIT (mln zł)



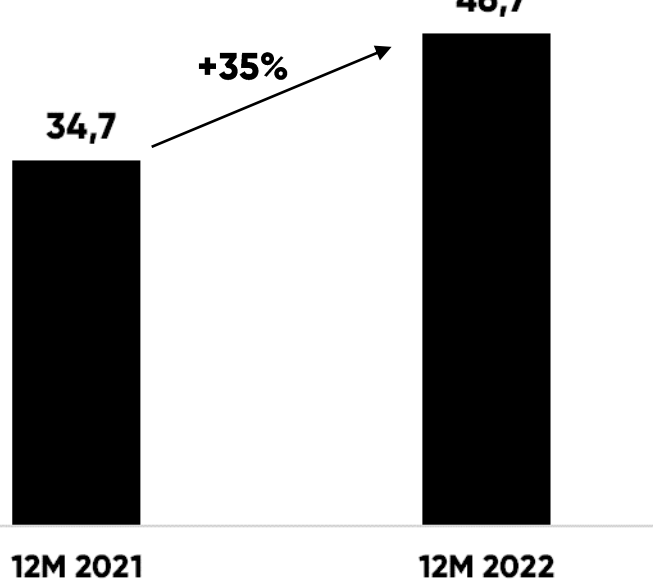
K 2 Segment software 2022

SOFTWARE

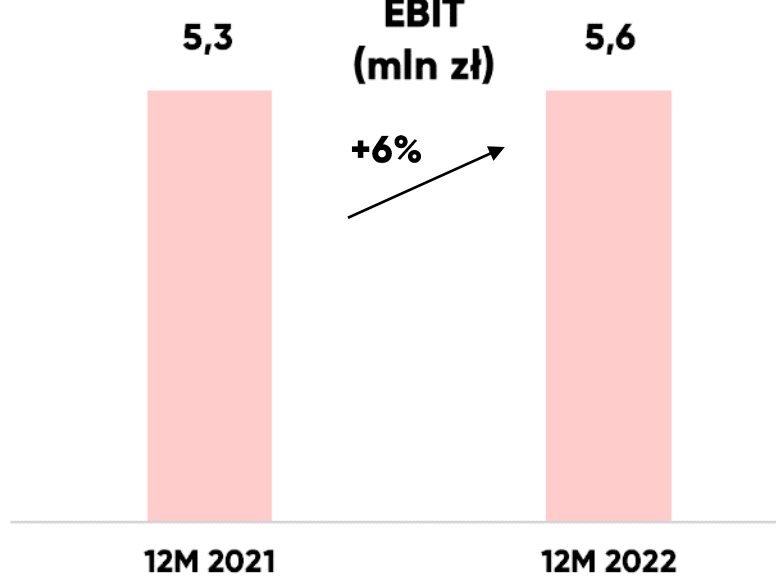


69% udział w
przychodach
Grupy K2

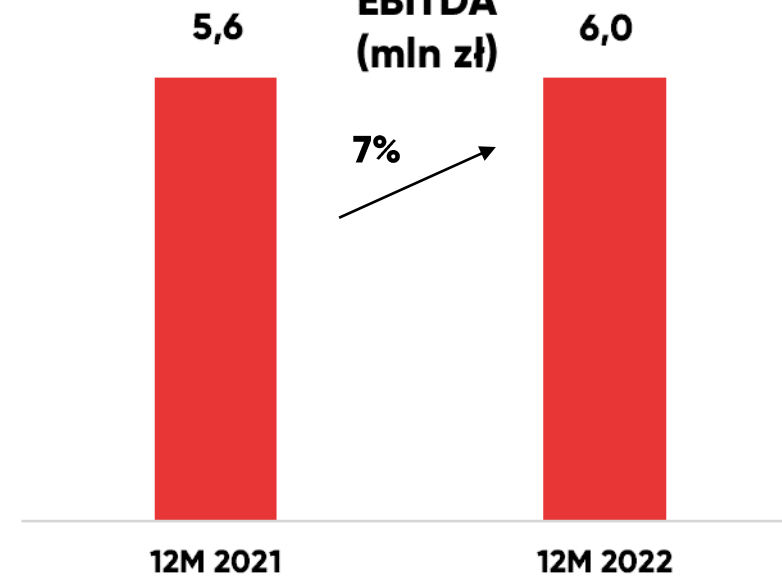
PRZYCHODY OPERACYJNE (mln zł)



EBIT (mln zł)

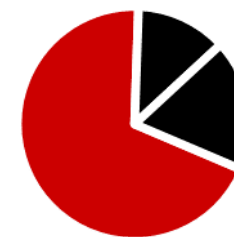


EBITDA (mln zł)



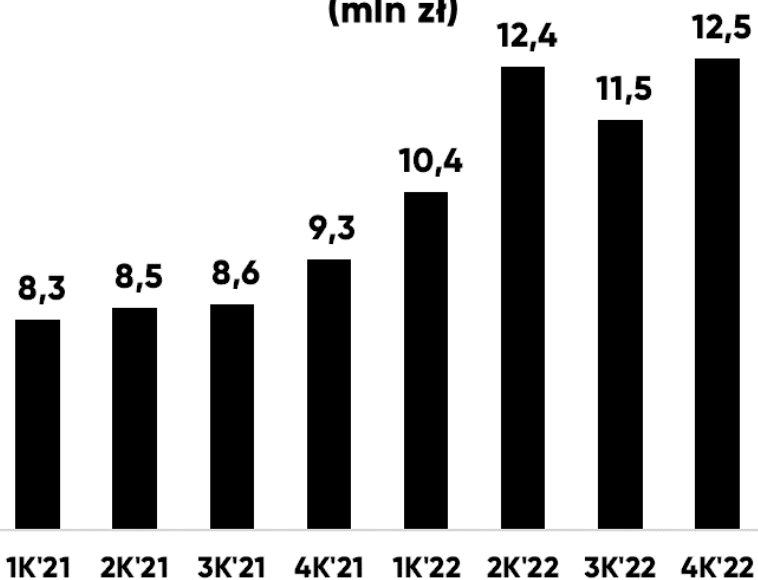
K 2 Segment software 2022

SOFTWARE

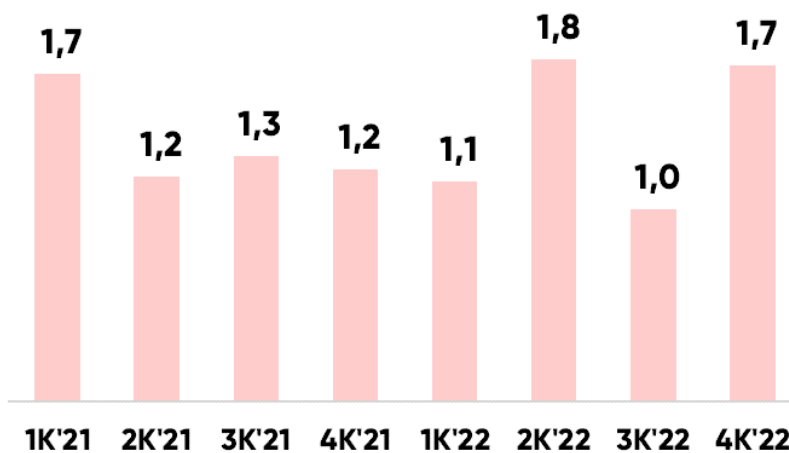


69% udział w
przychodach
Grupy K2

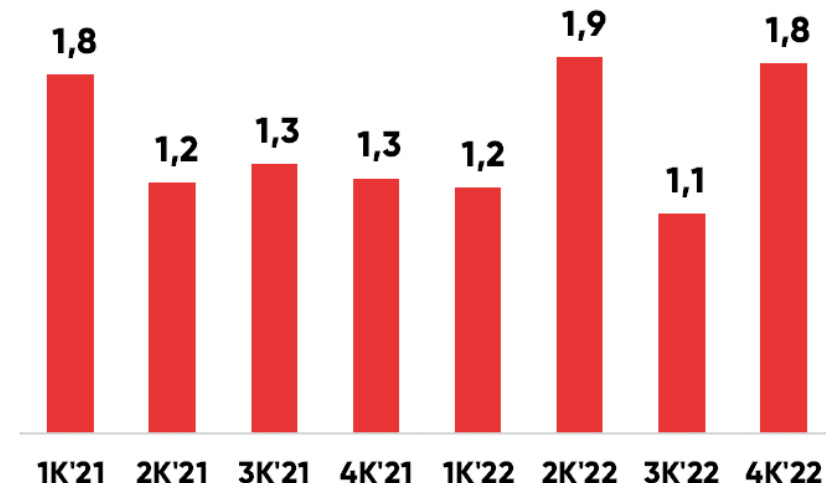
PRZYCHODY OPERACYJNE
(mln zł)



EBIT
(mln zł)



EBITDA
(mln zł)



K 2 Fabrity w 2022 – klienci i kontrakty

Nowi klienci

- Kilkunastu nowych klientów z branży finansowej, sektora sprzedaży detalicznej, farmacji, administracji publicznej, mediów oraz przemysłu kosmetycznego i tytoniowego
- Nowe przychody ze współpracy z klientami, pozyskanymi pod koniec 2021: firmy z sektora prywatnej opieki zdrowotnej i branży finansowej

Baza klientów

- Międzynarodowe firmy produkcyjne (głównie B2B), duże instytucje finansowe, branża farmaceutyczna, centralna administracja publiczna i agendy UE oraz ONZ, sektor prywatnej opieki zdrowotnej
- Brak strat wśród kluczowych klientów i zauważalnego obniżenia przychodów
- Brak istotnych ograniczeń współpracy w związku z wojną w Ukrainie, kryzysem energetycznym, inflacją i recesją
- Długoterminowe kontrakty
- Realizacja projektów w krytycznych lub ważnych obszarach biznesowych
- Ok. 60% przychodów spoza Polski
- Przychody walutowe głównie w EUR



K 2 Fabrity w 2022 – projekty strategiczne

Procesy inwestycyjne

- Akwizycje: dotychczasowe działania M&A nie przełożyły się na realizację jakiegokolwiek transakcji, ale nie rezygnujemy
- 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 Q1 2023
- W 2022 roku kilkanaście wdrożeń i kilkadziesiąt opracowanych aplikacji
- Przychody z licencji 0,85 mln zł, przychody z usług 2,6 mln zł.

Rozwój kompetencji

- Blockchain w rozwiązaniach biznesowych dla klientów korporacyjnych (Hyperledger Fabric)
- Wykorzystanie OpenAI jako interface w formie języka naturalnego w aplikacjach biznesowych



K 2 Fabrity – cele 2023

- Utrzymanie wzrostu organicznego firmy na poziomie nie niższym niż przeciętny z poprzednich 2 lat
- Poprawa rentowności operacyjnej
- Prowadzenie działań zmierzających do wzrostu firmy poprzez akwizycje na rynku polskim lub na rynkach europejskich
- Kontynuacja inwestycji w rozwój własnej platformy FastApp i dalszy wzrost przychodów z licencji oraz usług
- Organiczny rozwój kompetencji w zakresie wykorzystania technologii AI oraz blockchain w rozwiązaniach biznesowych dla klientów korporacyjnych
- Doskonalenie organizacji w obszarach utrzymania zespołów, rekrutacji, pozyskiwania nowych klientów oraz marketingu



K 2 Fabrity – perspektywy 2023

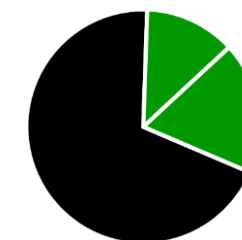
- Spodziewamy się wzrostu przychodów w Q1-Q2 zgodnie z określonymi celami
- Widoczne jest spowolnienie new biznesu...
- ... ale też ograniczenie presji płacowej oraz wzrost dostępności na rynku inżynierów i specjalistów IT
- Równocześnie: znaczne zwiększenie skali współpracy z FRONTTEX (komunikaty ESPI w 12.2022) oraz 3 innych kluczowych klientów
- Wbrew trendowi rynkowemu, w Q1 zatrudniliśmy (netto) ponad 30 specjalistów
- Otworzyliśmy nowe biuro w Białymstoku
- Żaden istotny klient nie zaprzestał współpracy z Fabrity, a ewentualne spadki przychodów to naturalne fluktuacje
- Udział klientów, którzy w Q1 nie współpracowali z Fabrity, w przychodach Q4 2022 wynosił < 0,5%



Segment marketing

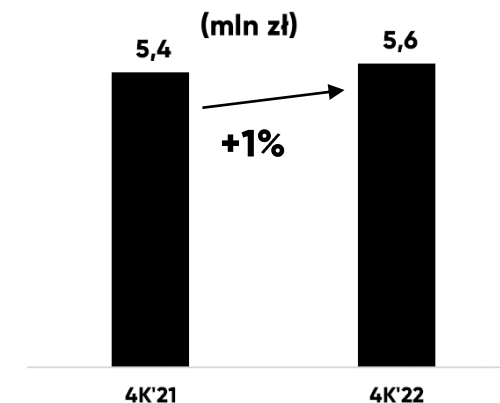
K² Segment marketing w 2022 – najważniejsze liczby

- Przychody operacyjne 20,8 mln zł (- 3,5% r/r)
- Wynik EBIT 2,6 mln zł (+6% r/r)
 - Wyniki zbliżone do osiągniętych w 2021 roku pomimo trudnej sytuacji w otoczeniu makroekonomicznym
 - Wzrosty przychodów i wyniku K2Create – najlepszy rok dla agencji od 5 lat.
 - Spadki przychodów i wyniku K2Precise - konsekwencja utraty kluczowego klienta K2 Precise w 2021 roku. Jednak wysoka skuteczność new biz pozwala na stopniowe odbudowywanie bazy przychodowej
- Klienci
 - W K2Create utrata dwóch klientów (w tym UPC – wygaszenie marki po przejęciu przez Play).
 - W K2 Precise wysoka skuteczność new biznesowa we wszystkich głównych liniach biznesowych (Media, SEM, SEO i Content marketing), utrzymująca się również w początku 2023 roku.
 - Pozyskanie przez K2 Precise kilku istotnych klientów o charakterze długoterminowym, m.in. ważny podmiot farmaceutyczny, producent żywności gotowej, lider usług cyfrowych dla przedsiębiorstw
 - Podpisanie przez K2Precise wieloletniego kontraktu z jedną z największych firm europejskich w nowym segmencie usług: Martech.
 - Konsekwentny focus na liniach biznesowych, oparty na świadczeniu usług wysokiej jakości (jak SEO, Content Marketing i Martech) – w 2023 te segmenty będą stanowić blisko 50% przychodów operacyjnych K2 Precise.

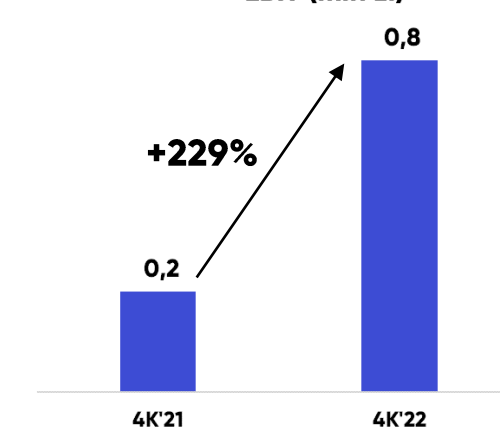


31% udział w przychodach Grupy K2

PRZYCHODY OPERACYJNE

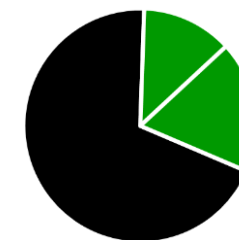


EBIT (mln zł)



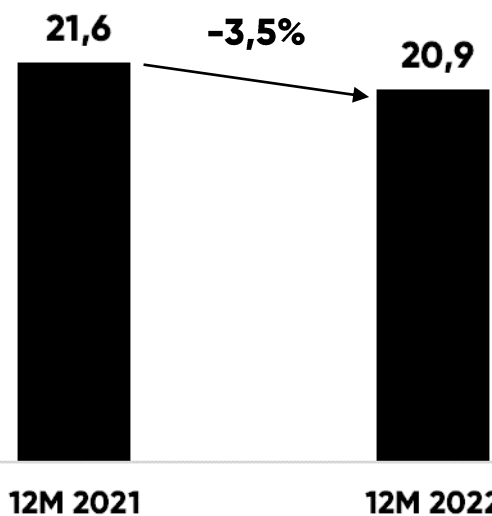
K 2 Segment marketing 2022

MARKETING

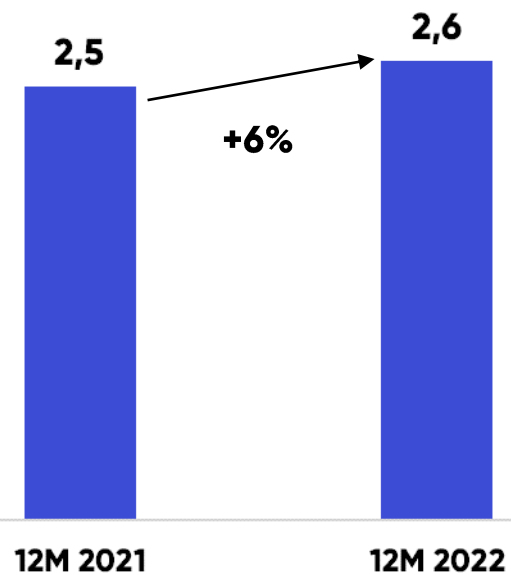


31% udział w
przychodach
Grupy K2

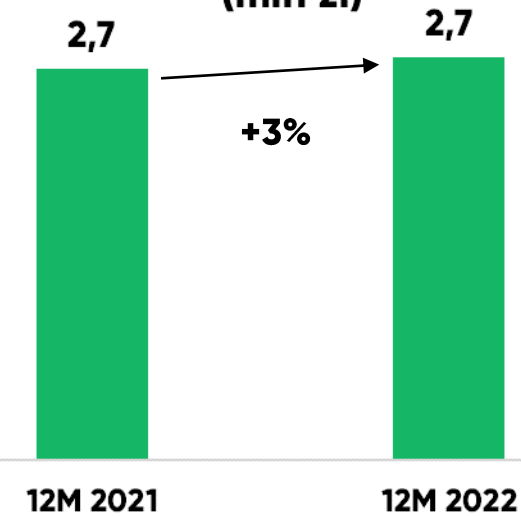
PRZYCHODY OPERACYJNE
(mln zł)



EBIT
(mln zł)

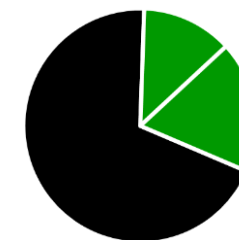


EBITDA
(mln zł)



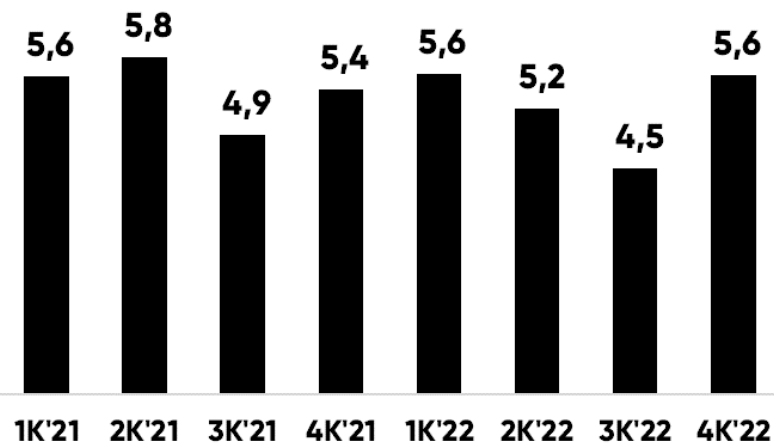
K 2 Segment marketing 2022

MARKETING

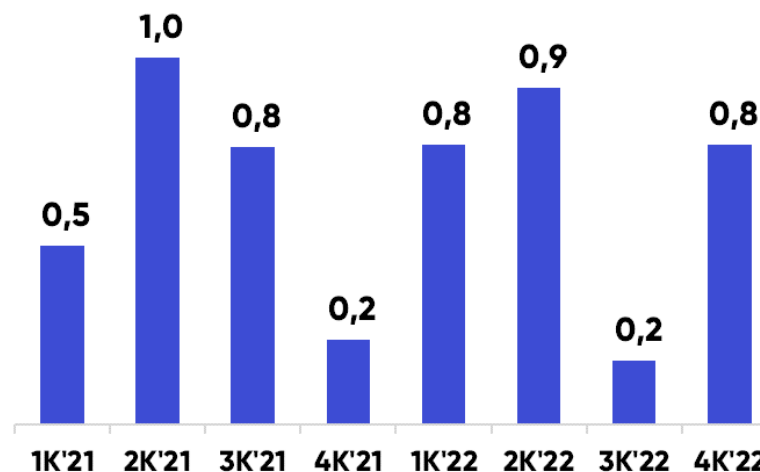


31% udział w
przychodach
Grupy K2

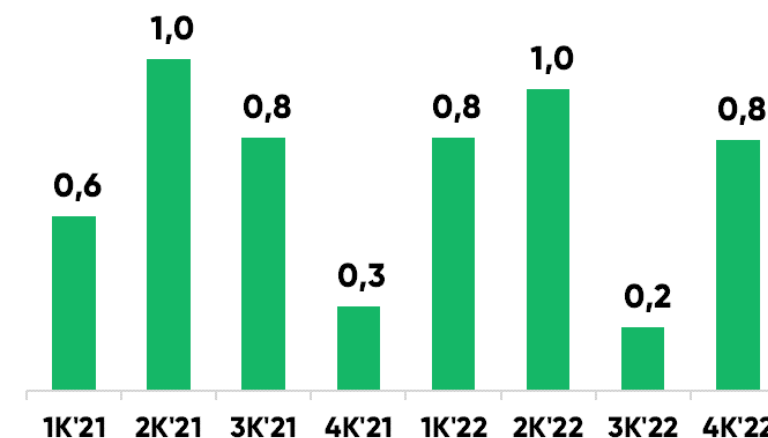
PRZYCHODY OPERACYJNE
(mln zł)



EBIT
(mln zł)



EBITDA
(mln zł)



Perfectbot

K 2 PerfectBot

The screenshot shows the PerfectBot website. At the top left is the logo 'perfectbot GPT FOR ECOMMERCE'. Navigation links include 'How It Works', 'Pricing', 'Customers', and 'Learn'. There are 'Log in' and 'Try for Your Store' buttons. A chatbot interface is shown on the left with a blue header 'Fashion Online Store' and 'How can we help?'. Below it, 'Instant AI Answers' are provided: 'Imagine you are a fashion store customer. Ask me anything about returns, shipping, payments, offers ...'. A list of example questions is shown: 'how will I get my money back?', 'where is the invoice?', and 'why doesn't my promo code work?'. The chatbot is 'Powered by gorgias'. Below the chatbot interface is a link 'Try typing a question'. The main content area features the text 'BUILT FOR gorgias' and the headline 'Automate eCommerce customer service with ChatGPT'. A sub-headline reads: 'A breakthrough AI Chatbot that accurately answers customer questions, reducing support volume and resolution times.' There are 'Try for Your Store' and 'How it Works' buttons. At the bottom right, it says 'POWERED BY OpenAI'.

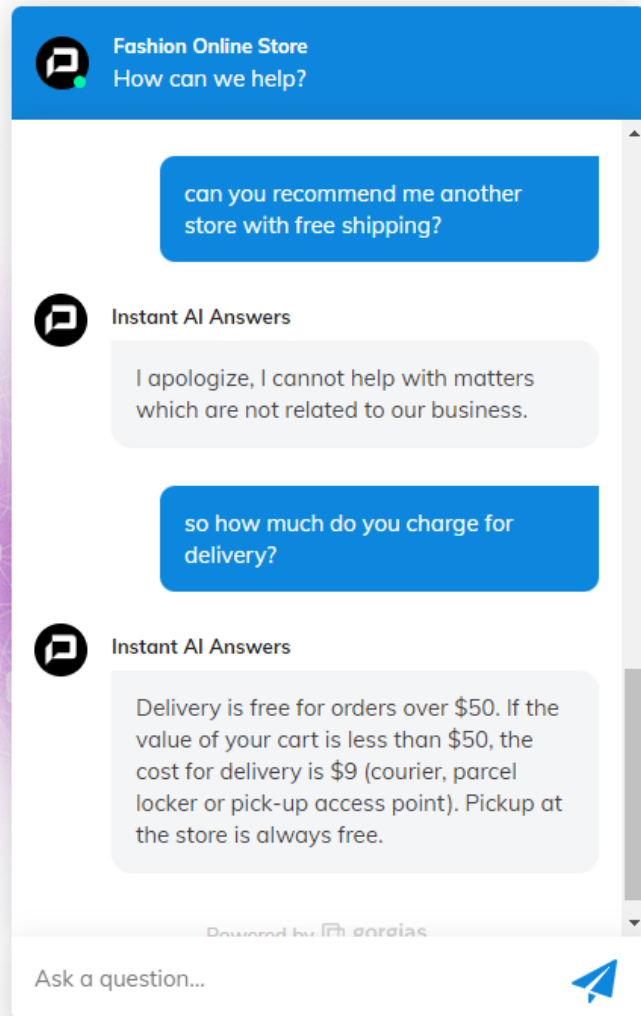
ChatGPT = głęboka zmiana na rynku

Wielkie modele językowe, o które oparty jest ChatGPT przyniosły nagłą i niespodziewaną rewolucję, która głęboko zmienia rynek chatbotów

- ✓ Wykorzystanie modeli GPT (OpenAI) otwiera szansę na dużo bardziej masowy produkt - bliski „human-like” AI
- ⚠ Stosunkowo prosty dostęp do nowej technologii tworzy jednocześnie ryzyko, że wystarczające dobre chatboty staną się „commodity feature” platform obsługi klienta, z którymi się integrujemy (LiveChat, Gorgias, Genesys)

Aby wykorzystać szansę robimy Pivot na PerfectBota GPT, co oznacza konieczność przebudowania istotnej części produktu.

K 2 PerfectBot



PerfectBot GPT

Głównym problemem GPT są „halucynacje” (kłamstwa chatbota, które mogą rodzić przykre konsekwencje dla klienta), ich okiełznanie oceniamy jako szansę na zbudowanie przewagi produktowej.

Wyróżnik produktu:

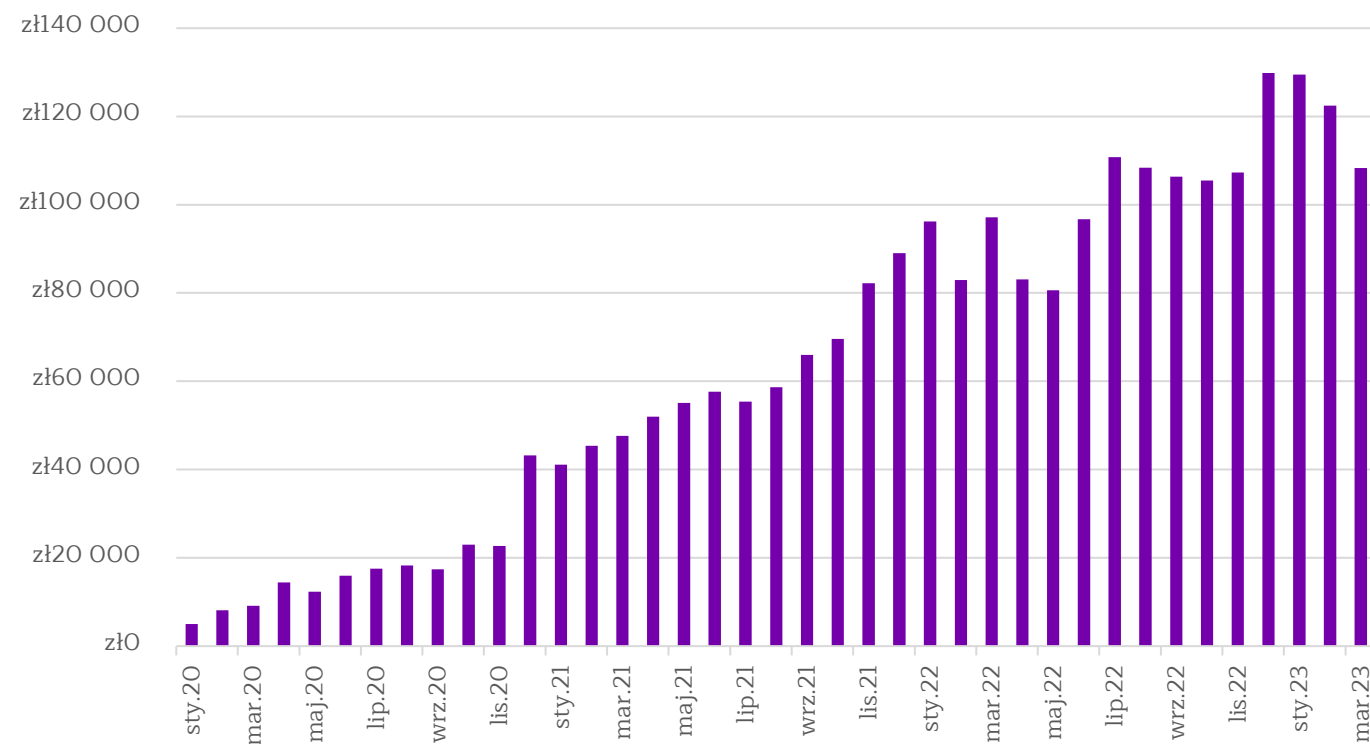
- Minimum halucynacji, maksimum wiarygodności chatbota, dzięki wykorzystaniu naszej dziedzinowej ekspertyzy i danych.
- Odpowiadanie tylko zatwierdzoną wiedzą danego klienta
- Narzędzia wspierające rozwój wiedzy bota dedykowane do modeli GPT

Plany:

- (Q3) MVP produktu i rozpoczęcie komercjalizacji PerfectBota GPT na rynku US.
- (Q3) Rozszerzenie rynku na wszystkie wertykały eCommerce, w kolejny etap na inne branże i inne języki niż EN i PL.
- W PL/UE na razie ograniczenie RODO na korzystanie z GPT.

K 2 PerfectBot

Monthly Recurring Revenue



Klienci

- Nowi klienci m.in. X-kom, Tania Książka, Fitanu
- Testy prototypu PerfectBota GPT z trzema klientami US
- Widoczne dalsze spowolnienie w eCommerce, ostrożne podejmowanie decyzji przez klientów
- Spadek MRR w marcu z powodu przejścia IKEA na globalne rozwiązanie

Wpływ GPT na wyniki 2023

- Przesunięcie pierwszych przychodów z US na trzeci kwartał z powodu konieczności przebudowy produktu na GPT
- Szansa na szybsze skalowanie od Q4

K 2 Outlook 2023

Nasze priorytety

1

Nadal szybki rozwój Fabrity (przychody operacyjne +20-30% Y/Y) i poprawa rentowności

2

Zakończenie przeglądu opcji dla biznesów marketingowych

3

Pozytywna weryfikacja rynkowa Perfectbot „powered by GPT”

Otoczenie

-

Inflacja

-

Spowolnienie na rynku technologii

-/+

Kursy walut

-

Wojna w Ukrainie



Dziękujemy.

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