



**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej R22
za okres 6 miesięcy
kończący się 31 grudnia 2017 r.**

Poznań, Luty 2018 roku

Spis treści

03

Podsumowanie i kluczowe zdarzenia w I połowie roku 2017/18

10

Opis i perspektywy rozwoju segmentów biznesowych

36

Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju Grupy R22

40

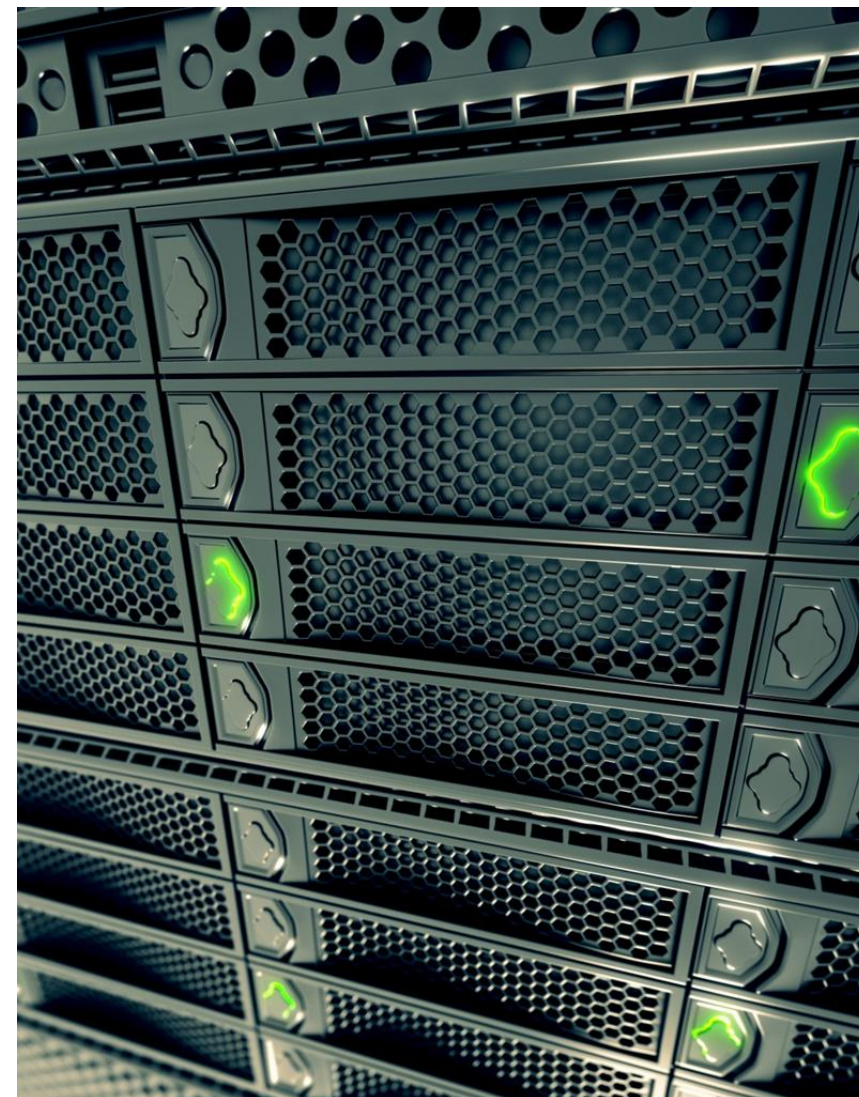
Znaczące umowy

44

Wyniki finansowe Grupy R22

50

Ład korporacyjny



Podsumowanie i kluczowe zdarzenia

w I połowie roku 2017/18

70% WZROSTU ZYSKU



Wybrane skonsolidowane dane finansowe

[tys. zł]	H1 17/18	H1 16/17	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	50 874	31 243	62,8%
EBITDA	12 562	7 630	64,6%
EBIT	8 611	5 865	46,8%
Zysk brutto	6 740	3 815	76,7%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	5 255	3 091	70,0%
Zysk przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	3 098	1 900	63,0%
Zysk przypadający na udziały niekontrolujące	2 039	1 071	90,4%
Zysk netto na akcję (w zł na jedną akcję)	0,29	0,18	61,1%
Środki pieniężne wygenerowane na działalności operacyjnej	10 542	6 644	58,7%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	9 475	5 839	62,3%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej, w tym:	(36 703)	(38 391)	-4,4%
Pożyczki udzielone / spłacone	715	(16 693)	-104,3%
Nabycie jednostek	(34 563)	(18 922)	82,7%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i WNiP	(2 855)	(2 775)	2,9%
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	26 011	31 358	-17,1%
Aktywa ogółem	234 809	149 072	57,5%
Kapitał własny	103 596	43 471	138,3%
Zobowiązania długoterminowe	51 251	53 774	-4,7%
Zobowiązania krótkoterminowe	79 962	51 827	54,3%

Znormalizowane wyniki finansowe wg segmentów:



Dane skonsolidowane

(tys. zł)	H1 17/18	H1 16/17
Przychody (raportowane)	50 874	31 243
Przychody (Korekta LfL)	3 865	14 832
Przychody całkowite (bez zdarzeń jednorazowych)	54 739	46 075
EBITDA (raportowana)	12 562	7 630
Koszty jednorazowe	951	1 697
EBITDA (Korekta LfL)	1290	3 207
EBITDA (bez zdarzeń jednorazowych)	14 803	12 534
Marża	27,0%	27,2%
Cash Adjustment	243	415
Cash EBITDA (bez zdarzeń jednorazowych)	15 046	12 949
CapEx	4 224	4 009
Wyposażenie i adaptacja Biurowca Bałtyk	654	0
CapEx (bez zdarzeń jednorazowych)	3 570	4 009
CapEx %	6,5%	8,7%

R22 - koszty niepodzielone do segmentów (tys. zł)	H1 17/18	H1 16/17
Przychody (raportowane = bez zdarzeń jednorazowych)	-16	-
EBITDA (raportowana)	-598	-
Koszty jednorazowe	406	-
EBITDA (bez zdarzeń jednorazowych)	-192	-
Marża	-	-
CapEx	672	-
Wyposażenie i adaptacja Biurowca Bałtyk	654	-
CapEx (bez zdarzeń jednorazowych)	18	-
CapEx %	-	-

Dane w podziale na segmenty

(tys. zł)	H1 17/18	H1 16/17
Hosting		
Przychody (raportowane)	16 068	11 300
Przychody (Korekta LfL)	3 865	7 889
Przychody całkowite (bez zdarzeń jednorazowych)	19 933	19 189
EBITDA (raportowana)	4 479	1 664
Koszty jednorazowe	545	1590
EBITDA (Korekta LfL)	1290	1 789
EBITDA (bez zdarzeń jednorazowych)	6 314	5 043
Marża	31,7%	26,3%
Cash Adjustment	243	415
Cash EBITDA (bez zdarzeń jednorazowych)	6 557	5 458
CapEx	1 912	2 051
CapEx %	9,6%	10,7%
Omnichannel		
Przychody (raportowane)	27 073	12 020
Przychody (Korekta LfL)	0	6 943
Przychody całkowite (bez zdarzeń jednorazowych)	27 073	18 963
EBITDA (raportowana)	5 563	2 720
Koszty jednorazowe	0	107
EBITDA (LfL)	0	1 418
EBITDA (bez zdarzeń jednorazowych)	5 563	4 246
Marża	20,6%	22,4%
CapEx	527	837
CapEx %	1,9%	4,4%
Telekomunikacja		
Przychody (raportowane = bez zdarzeń jednorazowych)	7 749	7 923
EBITDA (raportowana = bez zdarzeń jednorazowych)	3 118	3 246
Marża	40,2%	41,0%
CapEx	1 114	1 121
CapEx %	14,4%	14,1%

* EBIT – zysk z działalności operacyjnej; EBITDA – EBIT powiększony o amortyzację i odpisy z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych; CapEx – Nakłady inwestycyjne.

Nabycie 100% udziałów Serveradmin Sp z o.o. oraz Bright Group Sp. z o.o.

W dniu 8 listopada 2017 roku Grupa H88 dokonała płatności w kwocie 32.000.000 zł tytułem nabycia 100% udziałów w spółce Serveradmin sp. z o.o. (powstałej z przekształcenia spółki Serveradmin.pl spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.) („Serveradmin”) dzięki czemu Grupa H88 efektywnie weszła w posiadanie całości praw własności podmiotu prowadzącego obecnie działalność hostingową pod marką Linuxpl.com. Poza uiszczoną kwotą 32.000.000,00 zł, Grupa H88 zobowiązana jest dokonać płatności drugiej raty ceny nabycia Serveradmin w kwocie 700.000,00 zł do 30 czerwca 2018 roku.

Do dnia 8 listopada Grupa H88 dokonała płatności w kwocie 2.746.000,00 zł tytułem nabycia udziałów stanowiących 100% kapitału zakładowego spółki BRIGHT GROUP sp. z o.o., właściciela marki Futurehost.pl.

Nabycia jednostek w okresie 1 lipca - 31 grudnia 2017 r. w tys. zł	Serveradmin	Bright Group
Przychody ze sprzedaży od dnia nabycia do 31 grudnia 2017 r.	1 824	241
EBITDA od dnia nabycia do 31 grudnia 2017 r.	529	40
Zysk netto od dnia nabycia do 31 grudnia 2017 r.	390	37
Wpływ na łączne informacje finansowe, gdyby transakcja miała miejsce 1 lipca 2017 r. (tj. za okres od dnia 1 lipca 2017 r. do dnia objęcia kontroli)		
Przychody ze sprzedaży	3 421	444
EBITDA	1 282	8
Zysk netto	1 179	(1)

Nabycia jednostek w okresie 1 lipca - 31 grudnia 2017 r. w tys. zł	Serveradmin	Bright Group
Środki pieniężne	32 000	2 773
Zaciągnięte zobowiązania	700	-
Cena nabycia	32 700	2 773
Rzeczowe aktywa trwałe	-	55
Relacje z klientami	7 605	540
Znak towarowy	4 790	-
Należności handlowe	208	8
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	186	24
Pozostałe aktywa	655	9
Zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek oraz innych instrumentów dłużnych	-	49
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	2 355	103
Zobowiązania handlowe	167	18
Zobowiązania z umów z klientami	2 754	304
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	87	5
Pozostałe zobowiązania	379	13
Nabyte aktywa i przejęte zobowiązania netto	7 702	144

Wartość firmy	24 998	2 629
---------------	--------	-------

Nabycia jednostek w okresie 1 lipca - 31 grudnia 2017 r. w tys. zł	Serveradmin	Bright Group
Wartość kosztów doradztwa prawnego oraz due diligence związane z powyższą transakcją ujęte w sprawozdaniu z całkowitych dochodów w pozycji kosztów usług obcych	164	51
Wartość podatku od czynności cywilnoprawnych oraz opłat notarialnych związanych z powyższą transakcją ujęte w sprawozdaniu z całkowitych dochodów w pozycji podatków i opłat	330	-

Podpisanie umowy inwestycyjnej na nabycie 100% udziałów Kei.pl.



W dniu 28 grudnia 2017 roku H88 S.A. z siedzibą w Poznaniu zawarła jako kupujący umowę inwestycyjną, przedwstępną umowę sprzedaży udziałów spółki z ograniczoną odpowiedzialnością ze współnikami spółki jawnej, jako sprzedającymi. Przedmiotem umowy są wszystkie udziały w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością, która ma powstać z przekształcenia Krakowskie e-Centrum Informatyczne JUMP Dziedzic Pasek Przybyła s.j. Wspólnicy Spółki Jawnej zobowiązali się do przekształcenia w rozumieniu przepisów KSH Spółki Jawnej w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Zgodnie z postanowieniami Umowy przekształcona spółka będzie świadczyć pod marką Kei.pl te same usługi co obecnie Spółka Jawna. W skład majątku spółki przekształconej wchodzić będą wszelkie składniki majątku należące obecnie do spółki jawnej. Sprzedający zobowiązali się do zawarcia z H88 lub podmiotem przez H88 wskazanym umowy lub umów przyrzeczonych dotyczących sprzedaży 100% udziałów Kei.pl w terminie 14 dni od dnia przekształcenia Spółki Jawnej, ale nie później niż do dnia 30.04.2018 r. Ponadto Umowa została zawarta pod warunkiem zawieszającym uzależniającym zobowiązanie H88 do nabycia udziałów Kei.pl m.in. od:

- a) korzystnego wyniku audytu,
- b) zgodności liczby świadczonych usług z postanowieniami Umowy,
- c) aktualności zapewnień i gwarancji złożonych w Umowie.

Cenę sprzedaży ustalono łącznie na 22.000.000 zł za wszystkie udziały. W umowie zastrzeżono mechanizm korekty ceny.

** Przychody w ujęciu kasowym, tj bez uwzględnienia zmian zobowiązań z tytułu umów z klientami (przychodów przyszłych okresów)*

Wybrane dane Kei.pl*

[tys. zł]	2017	2016	Zmiana
Przychody ze sprzedaży*	8 772	8 028	9,3%
Domeny	971	882	10,1%
Hosting	6 892	6 361	8,3%
VAS	909	785	15,8%

Dane abonenckie	31.12.2017
Liczba usług hostingowych	9 467
Liczba sprzedanych domen	17 624

Zebrane w trakcie due diligence wstępne dane finansowe potwierdzają poziom znormalizowanej EBITDA na poziomie ok. 2,9 mln zł.

Dodatkowo H88 oczekuje szeregu synergii na tej akwizycji:

1. Oszczędności na kosztach biura w związku z przeniesieniem pracowników do istniejącego biura Grupy w Krakowie;
2. Synergie na łączach telekomunikacyjnych – po podłączeniu do sieci Oxyllion zakładane oszczędności na rocznym poziomie ok. 200 tys. zł
3. Kolejną synergią jest wykorzystanie obecnej serwerowni Kei.pl do kolokowania tam serwerów Grupy R22, obecnie znajdujących się w zewnętrznych serwerowniach. Na ten moment nie zostały jeszcze oszacowane konkretne wartości potencjalnych oszczędności

Nabycie 100% udziałów SEOFABRYKA Sp. z o.o. po dniu bilansowym



W dniu 14 lutego 2018 roku Grupa H88 dokonała płatności w kwocie 2.811.743,29 zł tytułem nabycia 100% udziałów w spółce SEOFABRYKA sp. z o.o. (powstałej z przekształcenia spółki SEOFABRYKA spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.), dzięki czemu Grupa H88 efektywnie weszła w posiadanie całości praw własności podmiotu prowadzącego obecnie działalność pod marką SEOFABRYKA.pl.

Na dzień transakcji SEOFABRYKA Sp. z o.o. posiadała zadłużenie netto w kwocie 688.256,71 zł.

SeoFabryka koncentruje się na usługach SEO i SEM – stanowiącą jeszcze przed transakcją ważny składnik usług dodanych świadczonych w segmencie hostingu. W wyniku transakcji spółka zyskuje nie tylko nowych odbiorców usług związanych z marketingiem w wyszukiwarkach, ale także kompetencje, dzięki którym będzie mogła jeszcze efektywniej realizować wewnętrznie zadania dla wszystkich marek z grupy.

Dzięki przejęciu przez H88 pojawiają się istotne efekty synergiczne, z których korzystają praktycznie wszyscy interesariusze. Przejmowany biznes zyskuje dostęp do ogromnej infrastruktury sieciowej i serwerowej, mogąc łatwo korzystać z wielu klas adresowych IP, co stanowi istotny element tego rodzaju działalności.

SeoFabryka zyskuje też możliwość efektywnego oferowania swoich usług wszystkim klientom hostingowym w Grupie. Wszystkie marki Grupy R22 zyskują natomiast możliwość korzystania z bardzo wysokich kompetencji w zakresie SEM/SEO, jakie zostają „nabyte” w tej transakcji.

Wybrane dane SEO FABRYKA

[tys. zł]	2017	2016	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	2 149	1 956	9,9%

Oszacowany w trakcie due diligence znormalizowany poziom oczekiwanej EBITDA oszacowano na ok. 0,5 mln zł rocznie, po wyłączeniu kosztów jednorazowych i właścicielskich, takich jak: koszty wynagrodzeń oraz leasingu samochodów poprzednich właścicieli SEOFabryka Sp. z o.o.

W efekcie realizacji transakcji, dodatkowo oczekuje się synergii po-transakcyjnych wynikają z dwóch źródeł, tj.:

1. Optymalizacja AdWords zakłada, zmniejszenie wartości miesięcznego budżet z ok. 16 tys. zł do 8 tys. zł co przełoży się na bardziej efektywne jego wykorzystanie, bez znaczącego spadku dynamiki sprzedaży.
2. Grupa H88 wykorzysta istniejące zasoby SEOFabryka aby wewnętrznym zespołem przejąć zadania obecnie realizowane u zewnętrznych partnerów – szacowane roczne oszczędności ~72 tys. zł

Pierwsza Emisja Publiczna na Rynku Głównym GPW



Wydarzeniem w okresie sześciu miesięcy zakończonych 31.12.2017 r., które miało największy wpływ na Grupę R22 było przeprowadzenie pierwszej emisji publicznej akcji na Rynku Głównym GPW. Prace nad przygotowaniem emisji rozpoczęły się w czerwcu 2017 roku i trwały nieprzerwanie do dnia emisji. Ze względu na istotne zaangażowanie zarówno najwyższego szczebla kierowniczego jak i pracowników operacyjnych w proces przygotowania i przeprowadzenia emisji, cały proces istotnie wpłynął na bieżącą działalność operacyjną, ograniczając zaangażowanie kluczowych pracowników w rozwój organiczny biznesu, niemniej jednak Grupa, mimo tego czynnika była w stanie realizować znaczące wzrosty przychodów i wyników finansowych.

Podsumowanie Emisji

[tys. zł]	H1 17/18
Wartość brutto sprzedaży akcji istniejących	29 778
Wartość brutto nowej emisji	61 250
Koszty emisji, w tym*:	(4 480)
a) przygotowanie i przeprowadzenie oferty	(3 291)
b) sporządzenie prospektu emisyjnego	(730)
c) promocja oferty	(459)
Wpływy netto z nowej emisji	56 770

* Szacunkowa wartość kosztów emisji wg stanu na dzień sporządzenia sprawozdania z działalności ostateczna kwota zostanie podana w sprawozdaniu z III kwartału roku 2017/18

Kluczowe zdarzenie i fakty nt zakończonej oferty publicznej akcji Spółki R22:

1. Data rozpoczęcia i zakończenia subskrypcji lub sprzedaży:
 - i. Składanie zapisów przez Inwestorów Indywidualnych: 04.12.2017 r. – 13.12.2017 r.
 - ii. Składanie zapisów przez Inwestorów Instytucjonalnych: 15.12.2017 r. – 19.12.2017 r.
2. Data przydziału 20.12.2017 r.
3. Publiczna sprzedaż obejmowała do 1.701.596 istniejących akcji zwykłych serii B oraz do 3.500.000 nowo emitowanych akcji zwykłych serii D.
4. Stopa redukcji w poszczególnych transzach Redukcja wśród inwestorów indywidualnych wyniosła 24,713%. Redukcja wśród inwestorów instytucjonalnych nie wystąpiła zapisy były składane w odpowiedzi na zaproszenie wystosowane w związku z uczestnictwem w procesie budowy księgi popytu.
5. Łącznie złożono zapisy na 5.283.658 akcji, w tym na 332.062 Akcji Nowej Emisji przez Inwestorów Indywidualnych oraz na 4.951.596 akcji przez Inwestorów Instytucjonalnych.
6. Dokonano przydziału wszystkich 5.201.596 akcji zwykłych na okaziciela Spółki oferowanych w ramach oferty publicznej, w tym wszystkie Akcje Sprzedawane oraz wszystkie Akcje Nowej Emisji.
7. Cena sprzedaży jednej akcji wyniosła 17,5 złotych.
8. Zapisy złożyło 42 Inwestorów Instytucjonalnych oraz 737 Inwestorów Indywidualnych.
9. Akcje przydzielono 42 Inwestorom Instytucjonalnym oraz 737 Inwestorom Indywidualnym.
10. Wartość przeprowadzonej Oferty Publicznej wyniosła 91.027.930 zł.

Opis i perspektywy rozwoju segmentów biznesowych

od 1999 roku



HOSTING I DOMENY

usługa *must have* dla każdej
małej/średniej firmy

od 2008 roku



OMNICHANNEL COMMUNICATION

najbardziej skuteczna
zautomatyzowana komunikacja
z klientami

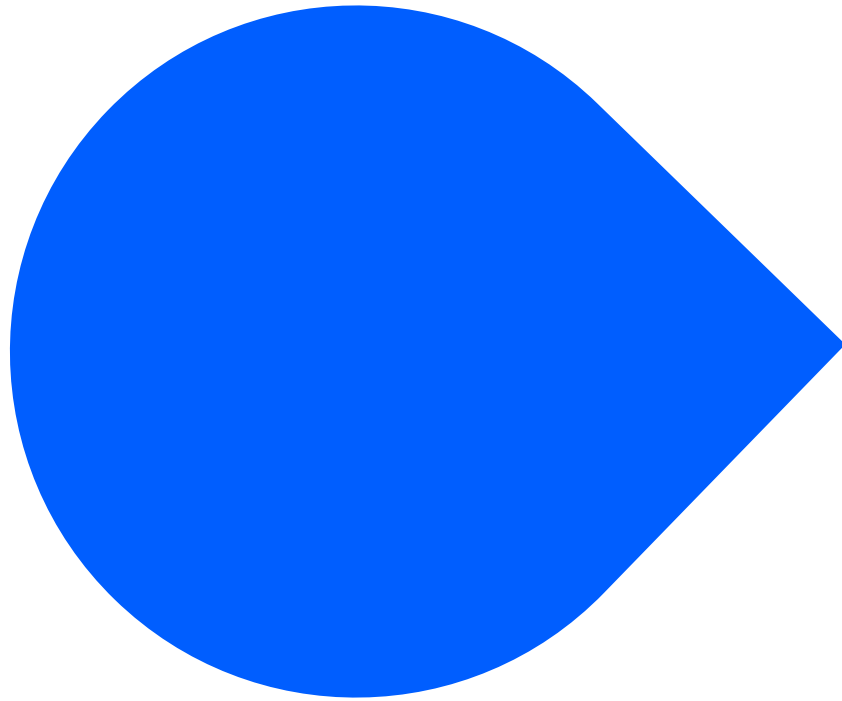
od 2005 roku



TELEKOMUNIKACJA

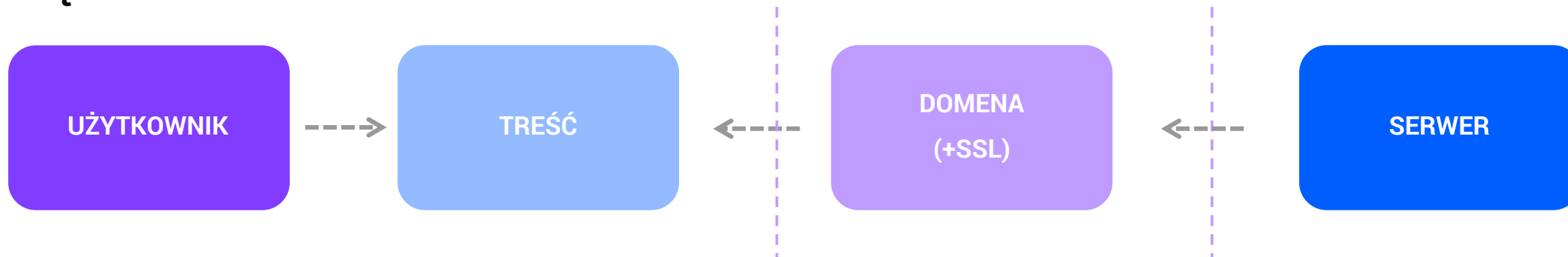
tradycyjny biznes w atrakcyjnych
niszach telco

Grupa R22 opiera się na 3-ech segmentach operacyjnych



HOSTING

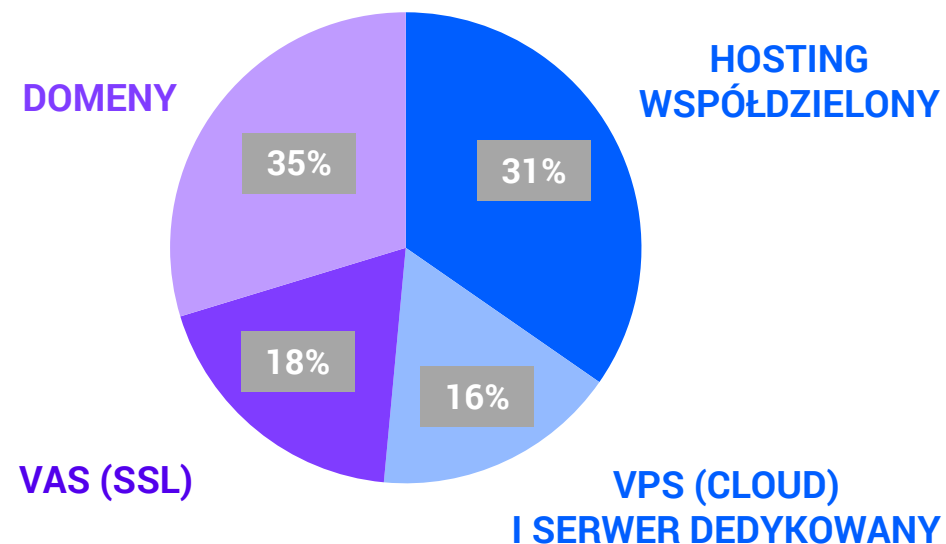
Outsourcing hostingu to jedyna ekonomicznie uzasadniona opcja dla większości firm



Przedmiotem działalności segmentu hostingu jest zapewnienie przestrzeni serwerowej i świadczenie usług w celu utrzymania określonych treści elektronicznych w Internecie oraz sprzedaż i utrzymywanie domen internetowych i certyfikatów SSL w modelu abonamentowym.

W segmencie Hosting można wskazać na trzy, współzależne od siebie, obszary generowania przychodów:

1. Działalność stricte hostingowa, prowadzona w formułach hostingu współdzielonego, VPS, serwerów dedykowanych
2. Sprzedaż domen internetowych i ich transferowanie;
3. Pozostałe usługi, tzw. VAS (ang. Value Added Services), obejmujące m. in.: certyfikaty SSL, SEO & SEM, Ochrona AntyDDOS

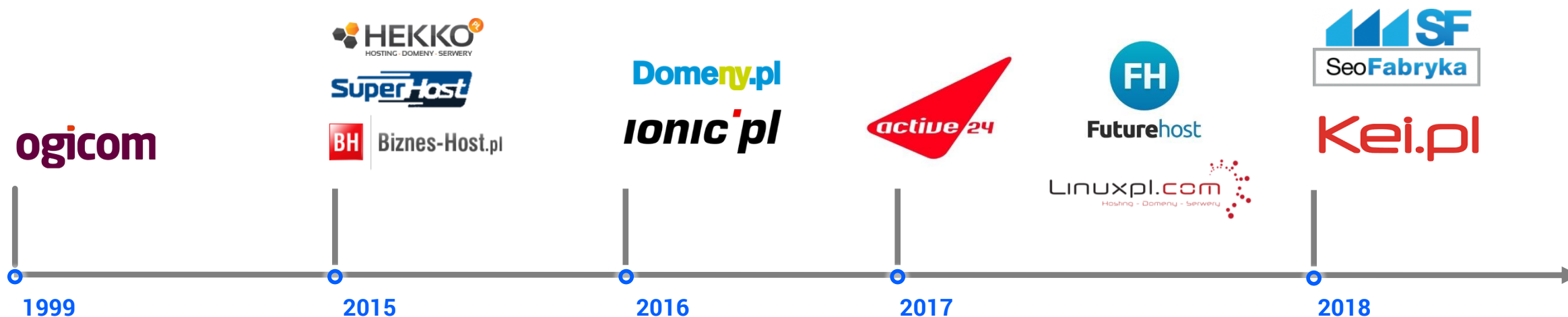


%

udział w przychodach Segmentu Hosting w Skonsolidowanym Sprawozdaniu z H1 17/18

11 AKWIZYCJI W SEGMENTCIE HOSTINGU W CIĄGU OSTATNICH 3 LAT

Budowa lidera rynku poprzez akwizycje wielu średnich i małych podmiotów



Historycznie, Grupa R22 działała w segmencie hostingu poprzez Spółkę zależną Ogicom, na przełomie lat 2015/2016 dokonano przejęcia Spółek działających pod markami Hekko.pl, Superhost.pl oraz Biznes-Host.pl. W kwietniu 2016 roku rzeczone spółki połączyły się poprzez zawiązanie nowej Spółki H88 S.A, pod którą funkcjonuje obecnie segment hostingu. W październiku 2016 roku przy wsparciu finansowym ze strony 3TS Capital Partners dokonano przejęcia Domeny.pl Sp. z o.o. wraz z jej spółką zależną IONIC sp. z o.o. SK. W roku 2017 w oparciu o finansowanie bankowe dokonano kolejnych akwizycji w segmencie hostingu, tj. przejęto 3 Spółki działające pod markami odpowiednio: Active24.pl, FutureHost.pl oraz Linuxpl.com. W grudniu 2017 roku Grupa R22 pozyskała środki z emisji publicznej akcji, które w kwocie ok. 39,4 mln zł zostały przeznaczone na podniesienie kapitału w Spółce H88 S.A., który to kapitał został przeznaczony na spłatę pomostowego finansowania akwizycji Linuxpl. Jednocześnie na przełomie 2017/18 zrealizowano kolejne akwizycje tj. przejęcia Spółek działających pod markami SEOFabryka i Kei.pl. Akwizycje w części nie pochodzącej ze środków własnych zostaną sfinansowane długiem bankowym

Znormalizowane wyniki finansowe segmentu hostingu za H1 2017/18



Wyniki finansowe segmentu

(tys. zł)	H1 17/18	H1 16/17
H88		
Przychody (raportowane)	16 068	11 300
Przychody (Korekta LfL)	3 865	7 889
Przychody całkowite (bez zdarzeń jednorazowych)	19 933	19 189
EBIT	2 643	1 143
Amortyzacja i utrata wartości nief. aktywów trwałych	(1 836)	(521)
EBITDA (raportowana)	4 479	1 664
Koszty jednorazowe	545	1590
EBITDA (Korekta LfL)	1290	1 789
EBITDA (bez zdarzeń jednorazowych)	6 314	5 043
Marża	31,7%	26,3%
Cash Adjustment	243	415
Cash EBITDA (bez zdarzeń jednorazowych)	6 557	5 458
CapEx	1 912	2 051
CapEx %	9,6%	10,7%

(tys. zł)	31.12.2017	30.06.2017
H88		
Dług netto	58 638	25 156

W okresie 6 miesięcy zakończonych 31.12.2017 **przychody wzrosły organicznie** względem analogicznego okresu roku ubiegłego o **0,75 mln zł (4%)** natomiast **EBITDA w ujęciu LfL wzrosła o 1,27 mln zł (25%)**.

Istotny wzrost rentowności (wzrost marży EBITDA z 26,3% do 31,7%), jest rezultatem w głównie mierze zmian ofertowych zwiększających ARPU na usługach hostingowych i domenach w markach Hekko, Active24 i Biznes-Host.pl. Jednocześnie, należy zauważyć, iż zmiany cennikowe w szczególności w obszarze domen a także części usług hostingowych wpłynęły na jednorazowy wzrost CHURN i odpływ nierentownych klientów, stąd też r/r tempo wzrostu przychodów wyniosło ok. 4% Jakkolwiek wyczyszczenie bazy z nierentownych klientów i następujący w skutek tego wzrost rentowności z nawiązką zrekompensował przejściowy spadek tempa wzrostu przychodów.

Koszty jednorazowe w H1 17/18 obejmują PCC od nabycia udziałów (327 tys. zł) oraz koszty doradztwa prawnego i due diligence (218 tys. zł) spółek przejmowanych

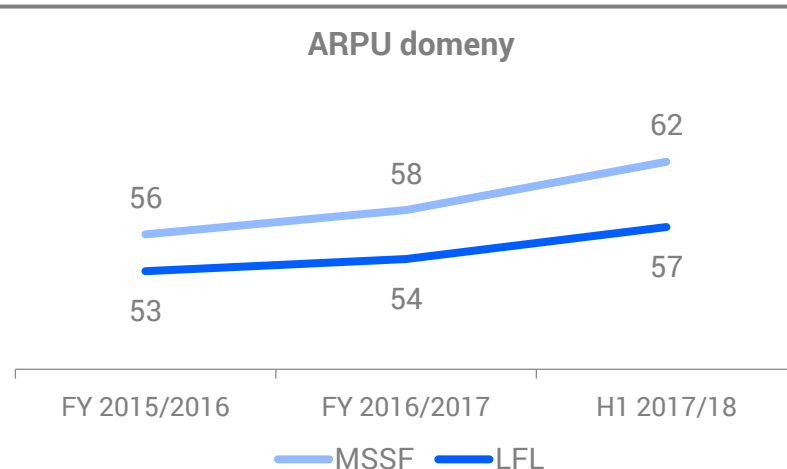
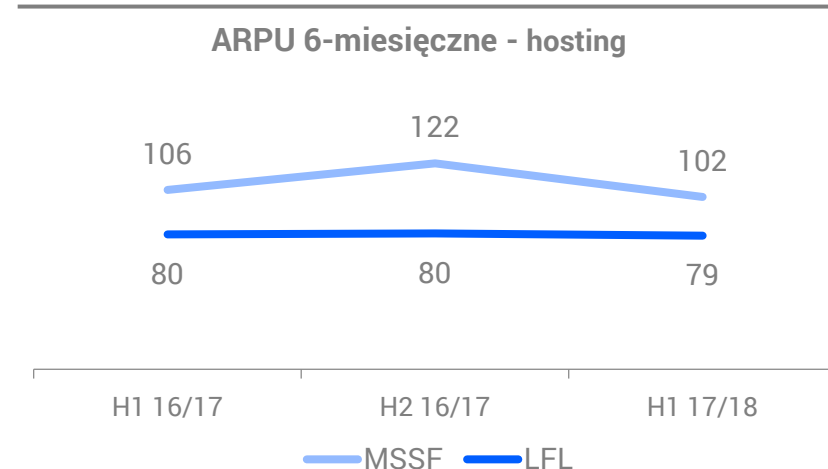
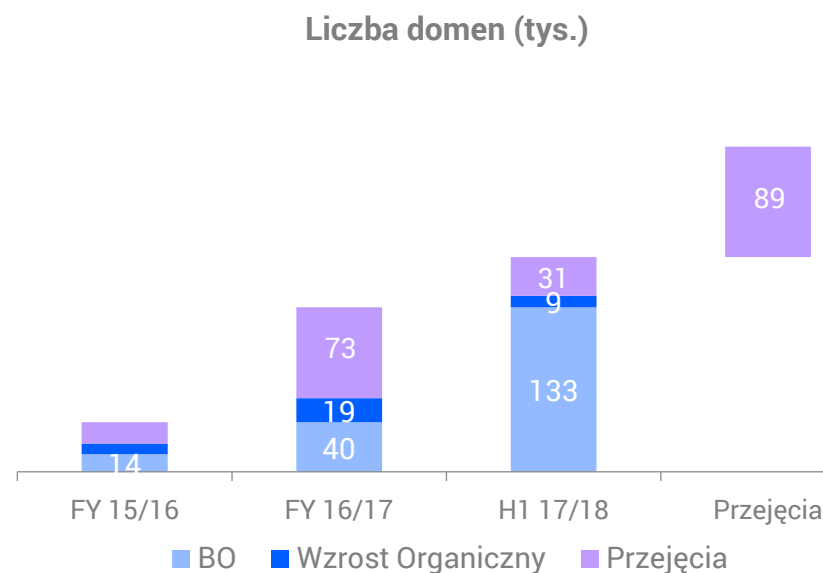
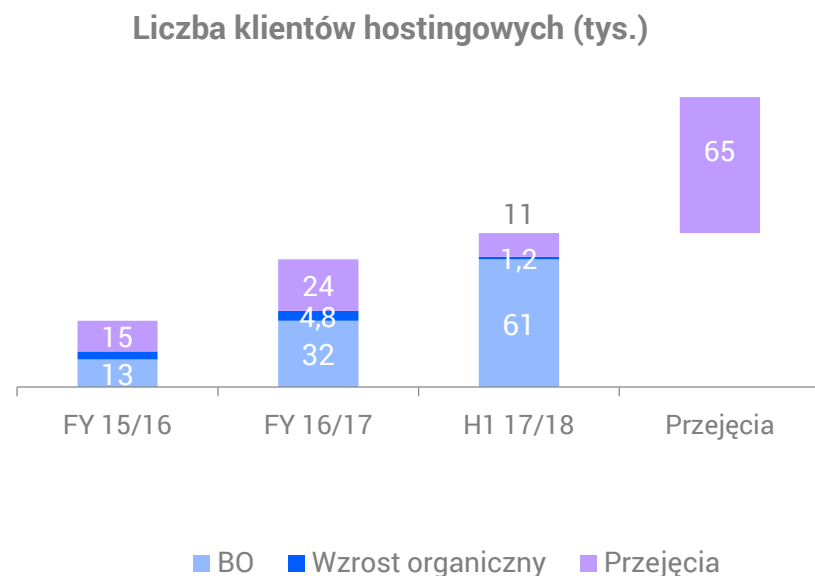
Nakłady inwestycyjne w H1 17/18 obejmują zakup serwerów i sprzętu IT o wartości 0,85 mln. zł (w całości sfinansowane leasingiem) oraz nabycie licencji i oprogramowania o wartości ok. 1,050 mln zł (nowy panel i moduły dla Active24 oraz zakończenie pierwszego etapu wytworzenia nowego systemu CRM).

Przejściowy wzrost **długu netto** w H1 17/18 wynika z zaciągniętego finansowania pomostowego na przejęcie Serveradmin Sp. z o.o. (32,7 mln zł) oraz pożyczki od TCEE Fund III SCA (0,15 mln EUR). Zadłużenie spłacono po IPO.

(1) – Przychody (LfL) i EBITDA (LfL) stanowią dane finansowe spółek przejętych w okresie sprawozdawczym oraz porównawczym za okres od początku okresu sprawozdawczego do dnia objęcia kontroli., tj.: W okresie porównawczym obejmują wyniki Active24, Serveradmin, Bright Group za pełen okres 6 miesięcy oraz Domeny.pl i IONIC.pl za okres od lipca 2016 do września 2016. Natomiast w okresie zakończonym 31.12.2017 stanowią przychody i EBITDA za okres od 01.07.2017 do 31.10.2017 Spółek Serveradmin oraz Bright Group. Korekta ma na celu wyodrębnienie organicznego wzrostu segmentu

(2) – Cash Adjustment stanowi różnicę pomiędzy stanem zobowiązań z tytułu umów z klientami (przychody przyszłych okresów) na koniec okresu a stanem na początek okresu pomniejszoną dodatkowo o salda zobowiązań z tytułu umów z klientami spółek przejmowanych na dzień objęcia kontroli, jeżeli przejęcie nastąpiło w trakcie okresu. Korekta ma na celu pełniejsze odzwierciedlenie przepływów generowanych przez segment w okresie, z uwagi na realizowane wzrosty ARPU, które ze względu na 12 miesięczne okresy umów płatne z góry, w raportowanej EBITDA uwidocznia się z opóźnieniem.

Wybrane KPI Segmentu hostingu



Utrzymanie dynamiki wzrostu organicznego domen przy przejściowym spadku dynamiki hostingu w związku ze zmianami ofertowymi

Średni churn LfL ~ 16% w hostingu i ~ 24% w domenach

Konsekwentny wzrost ARPU na domenach – konwergencja do poziomu MSSF i dalej do poziomu docelowego = 68 zł

Z uwagi na wyższą dynamikę marek ekonomicznych (hekkio i linuxpl), mimo wzrostu ARPU w tych segmentach, globalny poziom ARPU na stabilnym poziomie

Nabycie 100% udziałów Serveradmin Sp z o.o. oraz Bright Group Sp. z o.o.

W dniu 8 listopada 2017 roku Grupa H88 dokonała płatności w kwocie 32.000.000 zł tytułem nabycia 100% udziałów w spółce Serveradmin sp. z o.o. (powstałej z przekształcenia spółki Serveradmin.pl spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.) („Serveradmin”) dzięki czemu Grupa H88 efektywnie weszła w posiadanie całości praw własności podmiotu prowadzącego obecnie działalność hostingową pod marką Linuxpl.com. Poza uiszczoną kwotą 32.000.000,00 zł, Grupa H88 zobowiązana jest dokonać płatności drugiej raty ceny nabycia Serveradmin w kwocie 700.000,00 zł do 30 czerwca 2018 roku.

Do dnia 8 listopada Grupa H88 dokonała płatności w kwocie 2.746.000,00 zł tytułem nabycia udziałów stanowiących 100% kapitału zakładowego spółki BRIGHT GROUP sp. z o.o., właściciela marki Futurehost.pl.

Nabycia jednostek w okresie 1 lipca - 31 grudnia 2017 r. <i>w tys. zł</i>	Serveradmin	Bright Group
Przychody ze sprzedaży od dnia nabycia do 31 grudnia 2017 r.	1 824	241
EBITDA od dnia nabycia do 31 grudnia 2017 r.	529	40
Zysk netto od dnia nabycia do 31 grudnia 2017 r.	390	37
Wpływ na łączne informacje finansowe, gdyby transakcja miała miejsce 1 lipca 2017 r. (tj. za okres od dnia 1 lipca 2017 r. do dnia objęcia kontroli)		
Przychody ze sprzedaży	3 421	444
EBITDA	1 282	8
Zysk netto	1 179	(1)

Nabycia jednostek w okresie 1 lipca - 31 grudnia 2017 r. <i>w tys. zł</i>	Serveradmin	Bright Group
Środki pieniężne	32 000	2 773
Zaciągnięte zobowiązania	700	-
Cena nabycia	32 700	2 773
Rzeczowe aktywa trwałe	-	55
Relacje z klientami	7 605	540
Znak towarowy	4 790	-
Należności handlowe	208	8
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	186	24
Pozostałe aktywa	655	9
Zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek oraz innych instrumentów dłużnych	-	49
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	2 355	103
Zobowiązania handlowe	167	18
Zobowiązania z umów z klientami	2 754	304
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	87	5
Pozostałe zobowiązania	379	13
Nabyte aktywa i przejęte zobowiązania netto	7 702	144

Wartość firmy	24 998	2 629
----------------------	---------------	--------------

Nabycia jednostek w okresie 1 lipca - 31 grudnia 2017 r. <i>w tys. zł</i>	Serveradmin	Bright Group
Wartość kosztów doradztwa prawnego oraz due diligence związane z powyższą transakcją ujęte w sprawozdaniu z całkowitych dochodów w pozycji kosztów usług obcych	164	51
Wartość podatku od czynności cywilnoprawnych oraz opłat notarialnych związanych z powyższą transakcją ujęte w sprawozdaniu z całkowitych dochodów w pozycji podatków i opłat	330	-

Podpisanie umowy inwestycyjnej na nabycie 100% udziałów Kei.pl.



W dniu 28 grudnia 2017 roku H88 S.A. z siedzibą w Poznaniu zawarła jako kupujący umowę inwestycyjną, przedwstępną umowę sprzedaży udziałów spółki z ograniczoną odpowiedzialnością ze współnikami spółki jawnej, jako sprzedającymi. Przedmiotem umowy są wszystkie udziały w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością, która ma powstać z przekształcenia Krakowskie e-Centrum Informatyczne JUMP Dziedzic Pasek Przybyła s.j. Wspólnicy Spółki Jawnej zobowiązali się do przekształcenia w rozumieniu przepisów KSH Spółki Jawnej w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Zgodnie z postanowieniami Umowy przekształcona spółka będzie świadczyć pod marką Kei.pl te same usługi co obecnie Spółka Jawna. W skład majątku spółki przekształconej wchodzić będą wszelkie składniki majątku należące obecnie do spółki jawnej. Sprzedający zobowiązali się do zawarcia z H88 lub podmiotem przez H88 wskazanym umowy lub umów przyrzeczonych dotyczących sprzedaży 100% udziałów Kei.pl w terminie 14 dni od dnia przekształcenia Spółki Jawnej, ale nie później niż do dnia 30.04.2018 r. Ponadto Umowa została zawarta pod warunkiem zawieszającym uzależniającym zobowiązanie H88 do nabycia udziałów Kei.pl m.in. od:

- korzystnego wyniku audytu,
- zgodności liczby świadczonych usług z postanowieniami Umowy,
- aktualności zapewnień i gwarancji złożonych w Umowie.

Cenę sprzedaży ustalono łącznie na 22.000.000 zł za wszystkie udziały. W umowie zastrzeżono mechanizm korekty ceny.

** Przychody w ujęciu kasowym, tj bez uwzględnienia zmian zobowiązań z tytułu umów z klientami (przychodów przyszłych okresów)*

Wybrane dane Kei.pl

[tys. zł]	2017	2016	Zmiana
Przychody ze sprzedaży*	8 772	8 028	9,3%
Domeny	971	882	10,1%
Hosting	6 892	6 361	8,3%
VAS	909	785	15,8%

Dane abonenckie	31.12.2017
Liczba usług hostingowych	9 467
Liczba sprzedanych domen	17 624

Zebrane w trakcie due diligence wstępne dane finansowe potwierdzają poziom znormalizowanej EBITDA na poziomie ok. 2,9 mln zł.

Dodatkowo H88 oczekuje szeregu synergii na tej akwizycji:

- Oszczędności na kosztach biura w związku z przeniesieniem pracowników do istniejącego biura Grupy w Krakowie;
- Synergie na łączach telekomunikacyjnych – po podłączeniu do sieci Oxyllion zakładane oszczędności na rocznym poziomie ok. 200 tys. zł
- Kolejną synergią jest wykorzystanie obecnej serwerowni Kei.pl do kolokowania tam serwerów Grupy R22, obecnie znajdujących się w zewnętrznych serwerowniach. Na ten moment nie zostały jeszcze oszacowane konkretne wartości potencjalnych oszczędności

Nabycie 100% udziałów SEOFABRYKA Sp. z o.o. po dniu bilansowym



W dniu 14 lutego 2018 roku Grupa H88 dokonała płatności w kwocie 2.811.743,29 zł tytułem nabycia 100% udziałów w spółce SEOFABRYKA sp. z o.o. (powstałej z przekształcenia spółki SEOFABRYKA spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.), dzięki czemu Grupa H88 efektywnie weszła w posiadanie całości praw własności podmiotu prowadzącego obecnie działalność pod marką SEOFABRYKA.pl.

Na dzień transakcji SEOFABRYKA Sp. z o.o. posiadała zadłużenie netto w kwocie 688.256,71 zł.

SeoFabryka koncentruje się na usługach SEO i SEM – stanowiącą jeszcze przed transakcją ważny składnik usług dodanych świadczonych w segmencie hostingu. W wyniku transakcji spółka zyskuje nie tylko nowych odbiorców usług związanych z marketingiem w wyszukiwarkach, ale także kompetencje, dzięki którym będzie mogła jeszcze efektywniej realizować wewnętrznie zadania dla wszystkich marek z grupy.

Dzięki przejęciu przez H88 pojawiają się istotne efekty synergiczne, z których korzystają praktycznie wszyscy interesariusze. Przejmowany biznes zyskuje dostęp do ogromnej infrastruktury sieciowej i serwerowej, mogąc łatwo korzystać z wielu klas adresowych IP, co stanowi istotny element tego rodzaju działalności.

SeoFabryka zyskuje też możliwość efektywnego oferowania swoich usług wszystkim klientom hostingowym w Grupie. Wszystkie marki Grupy R22 zyskują natomiast możliwość korzystania z bardzo wysokich kompetencji w zakresie SEM/SEO, jakie zostają „nabyte” w tej transakcji.

Wybrane dane SEO FABRYKA

[tys. zł]	2017	2016	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	2 149	1 956	9,9%

Oszacowany w trakcie due diligence znormalizowany poziom oczekiwanej EBITDA oszacowano na ok. 0,5 mln zł rocznie, po wyłączeniu kosztów jednorazowych i właścicielskich, takich jak: koszty wynagrodzeń oraz leasingu samochodów poprzednich właścicieli SEOFabryka Sp. z o.o.

W efekcie realizacji transakcji, dodatkowo oczekuje się synergii po-transakcyjnych wynikają z dwóch źródeł, tj.:

1. Optymalizacja AdWords zakłada, zmniejszenie wartości miesięcznego budżet z ok. 16 tys. zł do 8 tys. zł co przełoży się na bardziej efektywne jego wykorzystanie, bez znaczącego spadku dynamiki sprzedaży.
2. Grupa H88 wykorzysta istniejące zasoby SEOFabryka aby wewnętrznym zespołem przejąć zadania obecnie realizowane u zewnętrznych partnerów – szacowane roczne oszczędności ~72 tys. zł



WZROST ARPU

- Kontynuacja zmian ofertowych zapoczątkowanych w lipcu 2017 roku
- Dalsze zmiany ofertowe – eliminacja najniższych pakietów poniżej 100 zł w markach Hekko.pl i Domeny.pl – wzrost ARPU z hostingu na historycznej bazie bez linuxpl o dodatkowe 4 zł – działanie rozpoczęte w styczniu 2018
- Zmiany ofertowe w marce linuxpl – zmiana cen wszystkich pakietów o średnio 30 zł, w tym zmiana najpopularniejszego pakietu z 40 zł na 79 zł, a ceny domen z 63 na 69 zł.



STRATEGIA MARKETINGOWA

- Wzrost nakładów na działania marketingowe począwszy od marca 2018 roku. Zakładany dodatkowy roczny budżet na poziomie + 1 mln zł
- Planowane działania obejmują przede wszystkim optymalizację i intensyfikację działań SEO i SEM, rebranding linuxpl, zwiększenie działań w social media, programmatic, retargeting, jak i pracę nad lepszą strategią komunikacji i wizerunku i docelową migrację do 3 marek: Domeny, Hekko i Linux
- Głównym celem jest powrót do i osiągnięcie trwałego dwucyfrowego tempa wzrostu wolumenu klientów i usług.



ROZWÓJ SOFTWARE – NOWY CRM

- Kluczowe dla rozwoju organizacji i optymalizacji funkcjonowania segmentu jest ukończenie budowanego od początku 2017 roku wspólnego i zintegrowanego systemu CRM do zarządzania usługami klientów, komunikacją z klientami i billingiem dla wszystkich marek segmentu.
- Planowane oddanie pierwszej pełnej wersji systemu to 3 kwartał kalendarzowy roku 2018, jakkolwiek w kolejnych kwartałach należy się spodziewać dalszych prac i rozwoju systemu w miarę jego wdrażania w poszczególnych markach
- Z uwagi na priorytetowy charakter projektu należy się spodziewać zwiększonego poziomu wydatków inwestycyjnych na wytworzenie oprogramowania w H2 2017/18 na poziomie zbliżonym a nawet wyższym niż w H1 2017/2018. Mimo zebrania niższych od planowanych wpływów z emisji Spółka nie zamierza odstąpić od projektu, finansując go środkami generowanymi przez działalność operacyjną, jakkolwiek niższy od planowanego budżet wymusza większą selektywność i skupienie na kluczowych aspektach systemu



INTEGRACJA KEI.PL I SEOFABRYKA

- Akwizycje Kei.pl oraz SEOFabryka poza naturalną korzyścią w postaci dodatkowej bazy klientów i przychody z nich wniosą do organizacji dodatkową wartość. W perspektywie H2 17/18 kluczowa jest integracja przejętych Spółek i wykorzystanie kompetencji ludzkich i ich zasobów
- SEOFabryka wnosi dodatkowy wkład w postaci zasobów ludzkich, który to zespół przejmie zadania SEO obecnie realizowane u zewnętrznych partnerów – szacowane roczne oszczędności ~72 tys. zł + dodatkowo synergie sprzedażowe w postaci lepszej efektów pozycjonowania
- Kei.pl to oprócz bazy klientów, wykwalifikowanych pracowników (w tym wielu programistów i administratorów IT), również własna serwerownia z wolnymi zasobami i możliwością rozbudowy, która posłuży pozostałym markom segmentu – efekty koszty zostaną oszacowane po przejęciu kontroli.



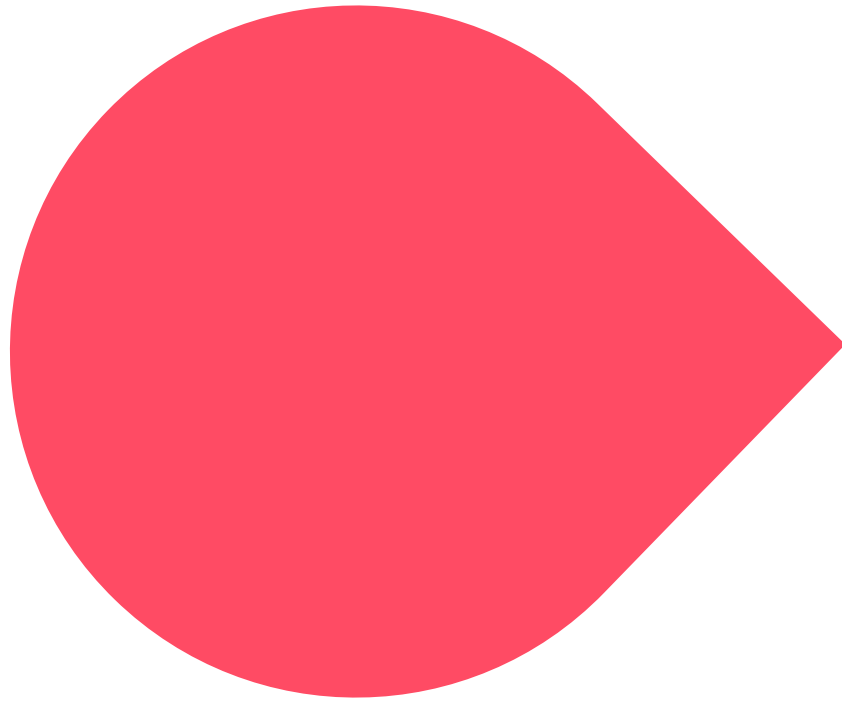
M&A – REGION CEE + SEGMENT MANAGED SERVICES

- Mimo zebrania niższych niż planowane wpływów z emisji Spółka zamierza dalej rozwijać się poprzez akwizycje, z zakładanym większym niż pierwotnie planowano poziomem lewarowania, dopuszczając przejściowe zwiększenie poziomu długu netto do EBITDA w okolice 3,00.
- Na dzień 31.01.2018, po podniesieniu kapitału przez R22 o 39,4 mln zł i TCEE Fund III o 0,6 mln zł poziom długu netto segmentu wynosi ok. 19 mln zł
- Mając na względzie finansowanie Kei.pl i Seofabryka i wzrost długu netto do 45 mln zł, Spółka szacuje, że jest w stanie na dodatkowe akwizycje w segmencie hostingu pozyskać i przeznaczyć dodatkowe 20 – 30 mln zł w zależności od parametrów finansowych przejmowanych Spółek
- W chwili obecnej prowadzone są działania na szeroko rozumianym rynku CEE a także produktowo w obszarze zaawansowanych usług Managed Services.



R&D – DATA SCIENCE + ARTIFICIAL INTELLIGENCE

- W obszarze R&D Segment Hostingu rozpoczął dwa długofalowe projekty
- W obszarze Data Science we współpracy z Vercom S.A. budowane będą kompetencje w zakresie analizy danych abonenckich i zachowań klientów służących lepszemu dostosowaniu usług, przeciwdziałaniu CHURN, czy dalszemu wzrostowi ARPU.
- We współpracy z Wydziałem Gospodarki Elektronicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu jest planowany projekt rozwoju i wykorzystania sztucznej inteligencji w automatyzacji obsługi klienta.



OMNICHANNEL COMMUNICATION

VERCOM – jedna z najszybciej rozwijających się spółek technologicznych w Europie



Vercom udostępnia w postaci usługi (SaaS) platformy dla obsługi przygotowania, obróbki i automatycznej wysyłki wiadomości mobilnych oraz emaili.



Platformy SaaS



Email Automation

Usługi z zakresu **e-mail marketing** oraz **marketing automation**
Zwiększamy **dostarczalności** emaili transakcyjnych wysyłanych przez naszych klientów.



SMS/Mobile Automation

Dostarczamy **platformę do komunikacji masowej** w kanałach SMS, MMS, VMS, Push, Chatbot Messenger, WhatsApp, Viber – zarówno dla celów **marketingowych**, jak i dla ułatwienia **realizacji transakcji** przez naszych klientów.

Marketing cyfrowy



Marketing efektywnościowy + Big Data

Prowadzimy skuteczne kampanie online używając do tego naszych baz danych oraz technologii.

Przychody*

94%

6%

* na podstawie śródrocznego sprawozdania finansowego za okres 6 miesięcy kończących się 31.12.2017 r.

- 97% konsumentów **korzysta z SMSów**
- 90% SMS jest czytanych w ciągu zaledwie 3 sekund
- 86% chętnie otrzymuje informację o rabatach

We wtorek, 14 listopada w godz. 9.00-14.00 w Urzędzie w Skaryszewie będzie można skorzystać z porad ekspertów z ZUS na temat: nowych zasad przynawania i wysokości emerytur oraz opłacania składek ubezpieczeniowych od 1.01.2018r. /e-składka/. Informujemy również, iż w poniedziałek, 13 listopada Urząd Miasta i Gminy w Skaryszewie będzie nieczynny.

Taksówka czeka pod adresem

E-maile

- 81% e-maili jest odczytana przez odbiorcę
- 58% uważa e-mail za **najważniejszy powód korzystania z Internetu**
- 42% planuje w '17 zwiększyć nakłady na e-mail marketing, (46% bez zmian)

Więcej ▾

☆

Bilety24.pl

Odebrane

Potwierdzenie dokonania zakupu biletu w serwisie bilety24.pl

☆

Gino Rossi

Odebrane

Reset hasła w systemie - odzyskaj dostęp do swojego konta

☆

Wittchen

Odebrane

Potwierdzenie rejestracji adresu e-mail w bazie newsletter

☆

Inea

Odebrane

Twoja faktura Inea nr: [EME/FAKTURA/1709240216889 dla kont:

Opis i perspektywy rozwoju segmentów biznesowych- Omnichannel communication | 25

Wyniki finansowe segmentu omnichannel communication za H1 2017/18



Wyniki finansowe segmentu

(tys. zł)	H1 17/18	H1 16/17
Omnichannel		
Przychody (raportowane)	27 073	12 020
Przychody (Korekta LfL)	0	6 943
Przychody całkowite (bez zdarzeń jednorazowych)	27 073	18 963
EBIT	4 863	2 474
Amortyzacja	(700)	(246)
EBITDA (raportowana)	5 563	2 720
Koszty jednorazowe	0	107
EBITDA (Korekta LfL)	0	1 418
EBITDA (bez zdarzeń jednorazowych)	5 563	4 245
Marża	20,6%	22,4%
CapEx	527	837
CapEx %	1,9%	4,4%

(tys. zł)	31.12.2017	30.06.2017
Omnichannel		
Dług netto	6 686	8 284

(1) – Przychody (LfL) i EBITDA (LfL) stanowią dane finansowe spółek przejętych w okresie sprawozdawczym oraz porównawczym za okres od początku okresu sprawozdawczego do dnia objęcia kontroli., tj.: W okresie porównawczym obejmują wyniki SerwerSMS za pełen okres 6 miesięcy zakończonych 31.12.2016 r.. Korekta ma na celu wyodrębnienie organicznego wzrostu segmentu

W okresie 6 miesięcy zakończonych 31.12.2017 **przychody wzrosły organicznie** względem analogicznego okresu roku ubiegłego o **8,1 mln zł (43%)** natomiast **EBITDA w ujęciu LfL wzrosła o 1,32 mln zł (31%)**.

Wysoka dynamika organicznego rozwoju wynika głównie z wzrostu liczby klientów i wzrostu wolumenu wysyłek z SaaS-owych platform komunikacji

Niższa marża % jest efektem zmiany struktury sprzedaży, tj. największą dynamiką charakteryzowała się sprzedaż usług na platformach SaaS o relatywnie niższej marży bezpośredniej

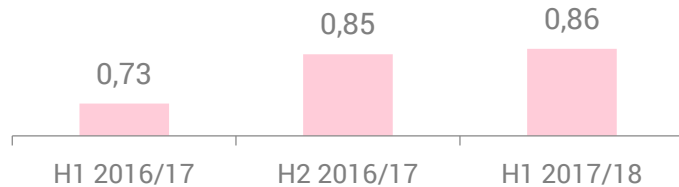
Nakłady inwestycyjne w H1 17/18 spadły r/r o 0,3 mln zł. Kwota 0,53 mln zł obejmowała głównie prace rozwojowe nad platformą Redlink 2.0 (0,3 mln zł) oraz zakup serwerów i sprzętu IT (0,2 mln zł – w całości leasing finansowy)

Dług netto spadł w okresie ostatnich 6 miesięcy o 1,5 mln zł. Oprócz gotówki na koncie składa się na niego kredyt na zakup SerwerSMS w pozostałe kwocie 6,5 mln zł oraz kredyt w rachunku bieżącym (na 31.12.2017 wykorzystano ok.0,3 mln zł z dostępnego limitu w wysokości 1,5 mln zł).

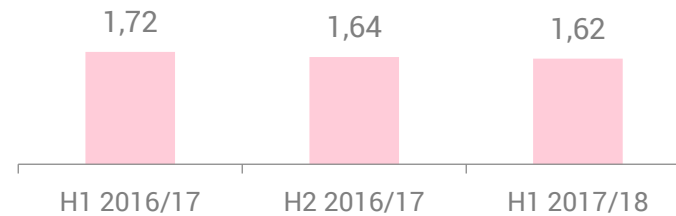
Wybrane KPI segmenty omnichannel communication – struktura i dynamika przychodów



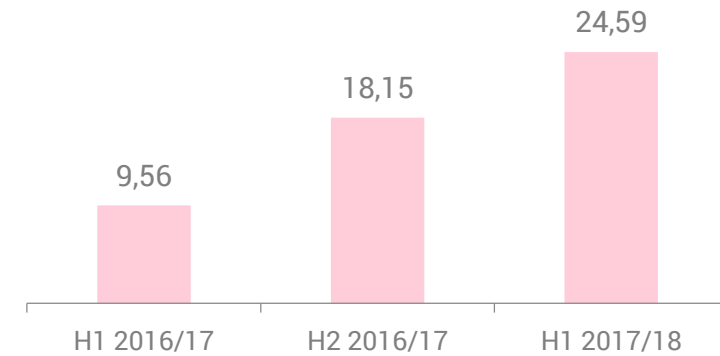
Abonament i pozostałe (mln zł)



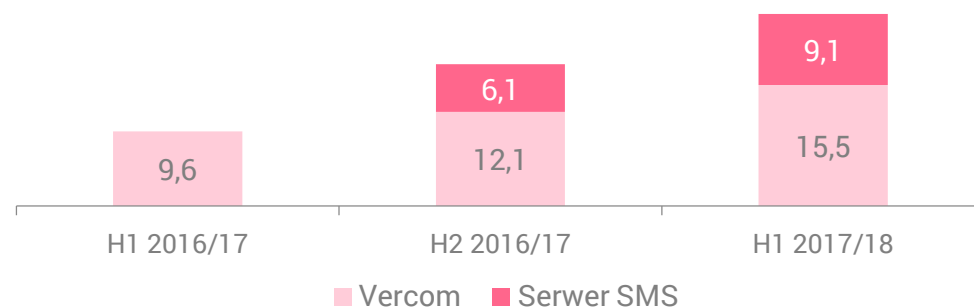
Performance Marketing (mln zł)



Platformy SaaS – wysyłki (mln zł)



Platformy SaaS w mln zł – wysyłki

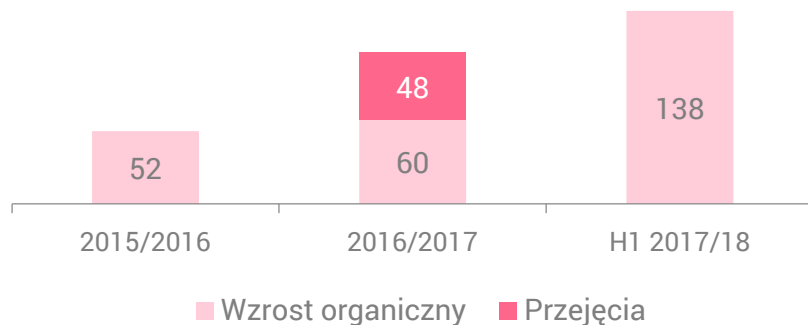


**Dynamiczny przyrost
szczególnie w obszarze
skalowalnych SaaS-owych
platform komunikacji**

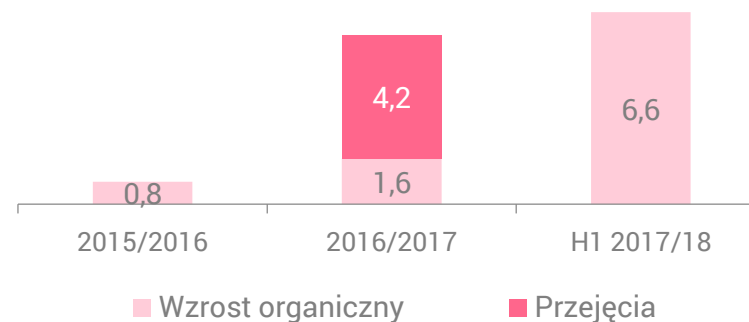
Wybrane KPI segmenty omnichannel communication – platformy komunikacji



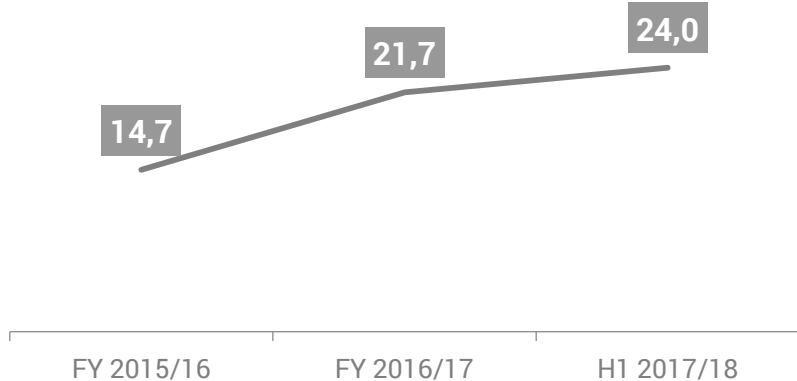
Liczba klientów segmentu Enterprise (szt.)



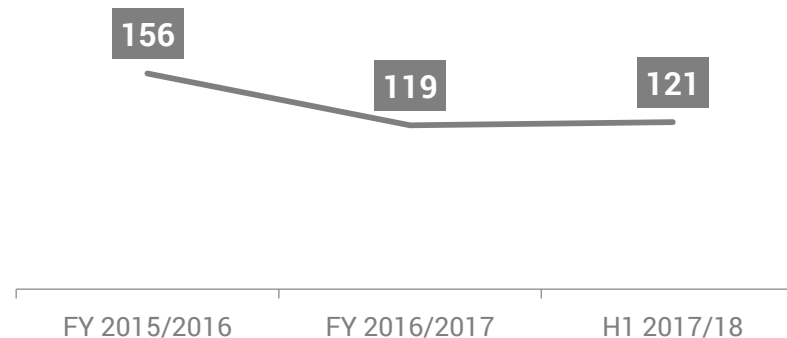
Liczba klientów segmentu SME (tys. szt.)



Miesięczne ARPU (tys. PLN) segmentu Enterprise (bez abonamentu i performance marketingu)



Miesięczne ARPU (PLN) SME (bez abonamentu i performance marketingu)



W H1 2017/18 pozyskano 20 klientów Enterprise

Pozyskano 800 klientów w segmencie SME

W segmencie Enterprise dynamicznie rośnie ARPU ~24 tys. zł w H1 17/18

Stabilne ARPU w SME

; * ARPU w roku 16/17 to zannualizowane miesięczne ARPU uwzględniające konsolidację SerwerSMS jedynie przez pięć miesięcy



M&A – AKWIZYCJE W REGIONIE CEE + NIEMCY + SKANDYNAWIA

- W ramach dystrybucji wpływów z emisji segment pozyskał 15 mln zł kapitału własnego. Przy niskim istniejącym zadłużeniu (na dzień 31.12.2017 dług netto wynosił poniżej 7 mln zł), spółka Vercom S.A. posiada dużą zdolność do sfinansowania dalszego rozwoju drogą przejęć.
- W zależności od parametrów finansowych przejmowanych spółek Vercom zamierza przeznaczyć do 30 mln zł na akwizycje.
- Spółka z jednej strony rozważa przejęcia podmiotów świadczące usługi komplementarne na terenie Polski, z drugiej strony poszukuje spółek z branży omnichannel communication na rynkach CEE, Skandynawii i w Niemczech.



ROZWÓJ PRODUKTOWY – BIG DATA

- Zgodnie z celami emisyjnymi oprócz działalności M&A segment Omnichannel zakłada intensywny rozwój produktowy w szczególności w obszarze Big Data
- W ramach działalności rozwojowej rozpoczęto realizację platformy: *Reopen* - narzędzia real time marketingu, wykorzystującego technologie Big Data i Machine Learning. Jego głównym celem jest podniesienie zaangażowania klienta , utrzymanie jego lojalności oraz optymalizacja i zwiększenie skuteczności przekazu.
- Spółka nie wyklucza przejęcia Spółki typu Software House, celem przyspieszenia realizacji projektu



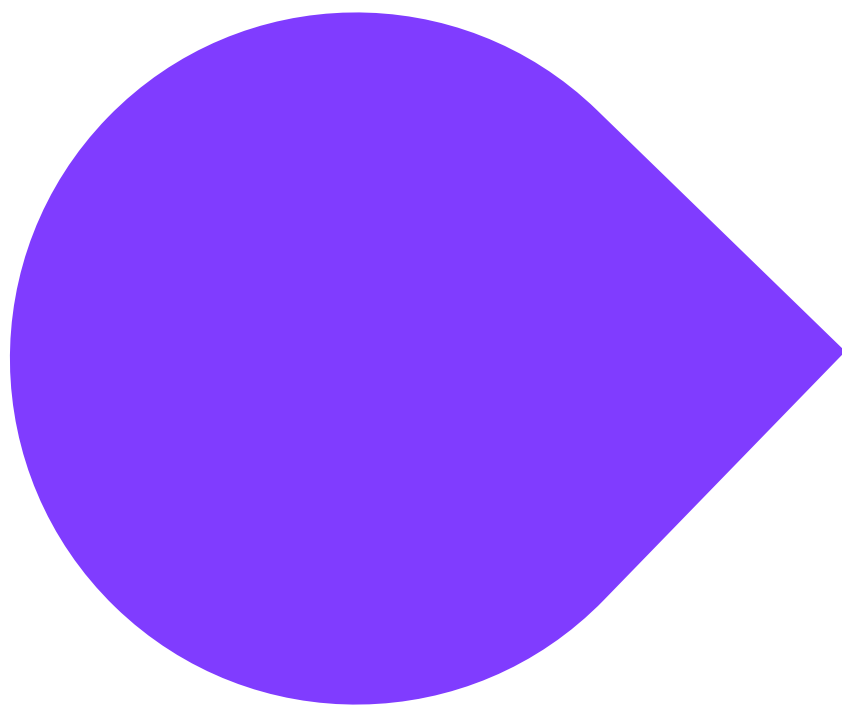
ROZWÓJ ORGANICZNY – ISTNIEJACE PLATFORMY

- W ramach rozwoju organicznego zakładana jest kontynuacja dotychczasowych trendów zarówno w Segmencie SME jak i Enterprise.
- W przypadku pozyskania istotnego klienta segmentu Enterprise możliwa jest dalsza erozja % marży jednak przy znacznym wzroście nominalnym generowanych zysków.
- W najbliższych miesiącach planowana jest również intensyfikacja działań mających na celu organiczny rozwój platformy EmailLabs na rynkach zagranicznych, w szczególności w Niemczech



ROZWÓJ ORGANICZNY – NOWE PLATFORMY

- W ramach rozwoju segmentu Spółka planuje rozwój platform wspierających główne platformy SaaS-owe, wzmacniające obszar performance marketingu
- Obszary zainteresowania to przede wszystkim E-mail Retargeting i Lead Generation



TELEKOMUNIKACJA

Obszary działalności



INTERNET (B2C)

- Struktura Grupy wynikiem ośmiu przejęć w okresie trzech lat
- Dostęp do Internetu świadczony drogą radiową oraz stałymi łączami
- Technologia radiowa dedykowana do trudno dostępnych obszarów
- Niski koszt dla użytkownika + brak limitu transferu + wysoka jakość obsługi.



CLOUD TELEPHONY (B2B)

- Szeroki wachlarz zaawansowanych technologicznie usług
- Sprzedaż głównie do resellerów, integratorów i klientów biznesowych
- Rynek MSP i klientów indywidualnych obsługiwany przez markę IPFON
- Usługi integrowalne z wieloma systemami informatycznymi (CRM, ERP, etc.)

Pozycja Oxylion w Grupie R22

ATRAKCYJNE SEGMENTY RYNKU

ŹRÓDŁO GOTÓWKI

PRZEWIDYWALNOŚĆ PRZYCHODÓW I CASH FLOW

INFRASTRUKTURA I KNOW-HOW

Wyniki finansowe segmentu telekomunikacji za H1 2017/18



Wyniki finansowe segmentu

(tys. zł)	H1 17/18	H1 16/17
Telekomunikacja		
Przychody (raportowane = bez zdarzeń jednorazowych)	7 749	7 923
EBIT	1 702	2 248
Amortyzacja	(1 415)	(998)
EBITDA (raportowana = bez zdarzeń jednorazowych)	3 118	3 246
<i>Marża</i>	<i>40,2%</i>	<i>41,0%</i>
CapEx	1 114	1 121
<i>CapEx %</i>	<i>14,4%</i>	<i>14,1%</i>

(tys. zł)	31.12.2017	30.06.2017
Telekomunikacja		
Dług netto	15 826	17 085

W okresie 6 miesięcy zakończonych 31.12.2017 **przychody spadły** względem analogicznego okresu roku ubiegłego o **0,17 mln zł (-2%)** natomiast **EBITDA spadła o 0,12 mln zł (-4%)**.

W ramach segmentu wzrost przychodów zanotował dział VoIP, natomiast pod największą presją spadkową jest dział ISP, który zdecydował o spadku wyników segmentu

Spadek w dziale ISP wyniki w dużej mierze z czynników jednorazowych:

- 1) Z uwagi na planową sprzedaż części portfela wierzytelność wypowiedziano ponad 100 umów abonenckich z zatorami płatniczymi celem dodania ich do sprzedawanego portfela wierzytelności
- 2) Od września 2017 roku wprowadzono kampanię promocyjną „Internet za Darmo do Końca Roku”, mającą krótkoterminowy efekt w postaci spadku ARPU na nowych klientach w ostatnim kwartale do 0 zł, począwszy od stycznia 2018 roku ARPU jednak znacząco wzrasta do poziomu ok. 42 zł.

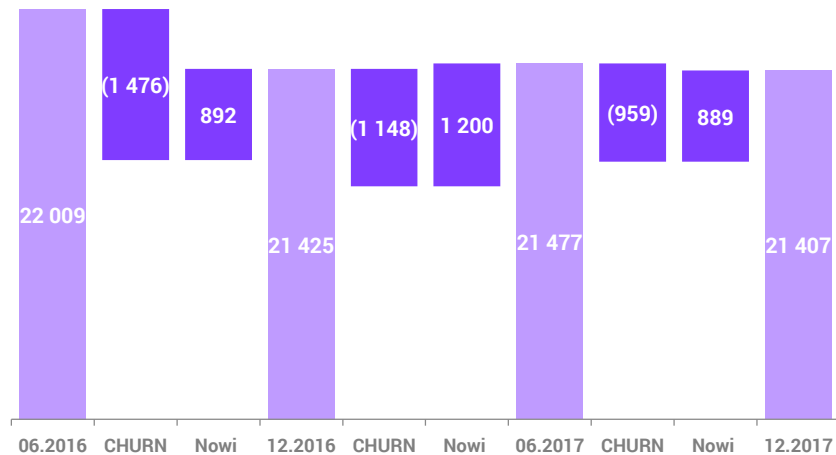
Nakłady inwestycyjne w H1 17/18 utrzymują się na stabilnym poziomie, ok. 1,1 mln zł i związane są bieżącą modernizacją sieci szkieletowej i abonenckiej

Dług netto spadł w okresie ostatnich 6 miesięcy o 1,3 mln zł.

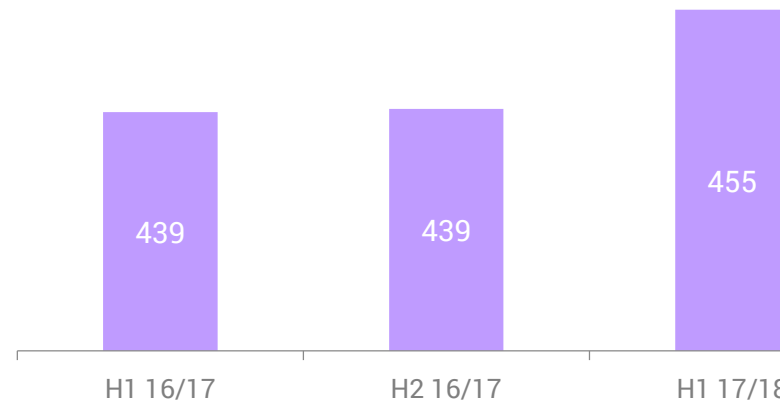
Dane abonenckie segmentu Telekomunikacji



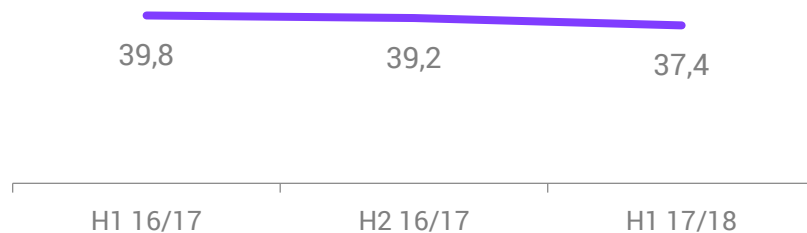
Liczba klientów ISP



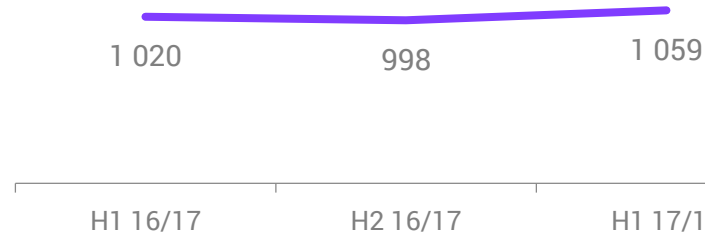
Liczba klientów VoIP



ARPU ISP [zł miesięcznie]



ARPU VoIP [zł miesięcznie]



Wzrost gałęzi VoIP – przyrost zarówno liczby klientów jak i ARPU

W H1 17/18 CHURN zawyżony przez umowy wypowiedziane celem potencjalnej odsprzedaży portfela, ok. 130 dodatkowych wypowiedzeń. Po korekcie o to zdarzenie bilans umów = +60

Przejęciowy spadek ARPU w ISP, od 09.2017 promocja „Internet do końca roku za darmo”, w efekcie ARPU za 4 miesiące na nowej sprzedaży = 0 zł, od stycznia 18 = 42 zł. W styczniu 18 ARPU = 39,3 zł



UTRZYMANIE BAZY ABONENCKIEJ I WZROST ARPU

- Kluczowym celem na najbliższe miesiące będzie kontynuacja działań mających na celu utrzymania bazy klientów na istniejących obszarach działalności oraz stopniowe podnoszenie ARPU do docelowego poziomu ok. 42 zł netto w ujęciu długoterminowym
- Utrzymanie bazy klientów zostanie zrealizowane poprzez kontynuację obecnych działań promocyjnych, bieżącą modernizację infrastruktury aby zapewnić obecny standard usług oraz działania „lojalizujące” klientów.
- Wzrost ARPU jest realizowany odpowiednią polityką promocyjną, odpowiednim dostosowaniem oferty oraz działaniami handlowców zachęcającymi do migracji na wyższe pakiety usług



KONTROLA POZIOMU NAKŁADÓW INWETYCYJNYCH I NALEŻNOŚCI HANDLOWYCH

- W ramach segmentu zakłada się ścisłe kontrolowanie poziomu nakładów inwestycyjnych i ograniczanie go do niezbędnego minimum pozwalającego zapewnić stabilność usług. Wszelkie nowe inwestycje będą poprzedzona analizą możliwości zwrotu z inwestycji w krótkim okresie
- Spółka Oxylion rozważa jednocześnie przekazanie istniejącego portfela wierzytelności od klientów w ręce profesjonalnego podmiotu, celem prowadzenia działalności windykacyjnej na zewnątrz organizacji.

Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju Grupy R22

Czynniki i ryzyka, które mogą mieć wpływ na Grupę w kolejnych kwartałach

Grupa R22 działa na dynamicznych i zmiennych rynkach, i podlega wielu czynnikom, które mogą wpłynąć na jej sytuację finansową w kolejnych okresach. Na kolejnych stronach opisana najważniejsze czynniki, które mogą mieć wpływ na Grupę R22 w nadchodzących kwartałach.

Skuteczność realizacji kolejnych akwizycji

W strategii Grupy nieodłączną rolę pełni droga rozwoju poprzez akwizycje innych podmiotów. W szczególności w segmencie hostingu głównym czynnikiem wzrostu liczby klientów są kolejne akwizycje. Brak możliwości pozyskania potencjalnych przedmiotów akwizycji lub brak możliwości pozyskania ich za cenę uznawaną przez Grupę jako atrakcyjna, może negatywnie wpłynąć na przyszłą sytuację majątkową i gospodarczą Grupy, a także jej pozycję rynkową. W związku z planowanymi akwizycjami nie można wykluczyć w przyszłości okresowego pogorszenia sytuacji finansowej Grupy i osiąganych przez nią wyników. Może to być wynikiem m. in.

- a) niższej rentowności usług oferowanych przez przejęte podmioty, szczególnie w krótkim okresie po przejęciu,
- b) istotnych różnic pomiędzy wynikami faktycznie osiąganymi przez przejęte podmioty, a wynikami zakładanymi przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnej,
- c) zmian kadrowych i zmian w relacjach z partnerami biznesowymi, będących efektem zmiany kontroli nad przejętym podmiotem,.

Dla realizacji celów Grupy istotne jest zatem powodzenie w zakresie realizacji przejęć na rynkach CEE zarówno w segmencie hostingu, jak omnichannel communication.

Utrzymanie zaufania klientów i CHURN-u

W związku z realizowanymi zmianami ofertowymi, skutkującymi wzrostem ARPU, oraz jednocześnie prowadzonymi działaniami integrującymi przejmowane podmioty kluczowe w najbliższych okresach jest monitorowanie wskaźnika CHURN i satysfakcji klientów (NPS), oraz podejmowanie działań osłonowych i zabezpieczających aby zapewnić jak najlepszą obsługę klienta i stabilność usług aby wszelkie negatywne reakcje i zdarzenia nie wpłynęły nie tylko na utratę samego klienta ale również na poziom jego satysfakcji, a konkretniej zdolność do polecenia usług innym potencjalnym klientom. Mimo podejmowanych działań, wzrost cen usług może przyczynić się do istotnego wzrostu współczynnika odejść klientów. Jest to istotne nie tylko z punktu widzenia najbliższych kwartałów, lecz również długoterminowo, gdyż Grupa R22 dąży do długofalowego, stabilnego wzrostu, stąd też utrzymanie wskaźnika CHURN na niskim poziomie ma kluczowe znaczenie.

Zapewnienie zgodności z RODO

W ramach bieżącej działalności, Grupa na znaczną skalę przetwarza dane osobowe, zarówno swoich klientów Grupy H88 i Grupy Oxyllion, jak i odbiorców wiadomości rozsyłanych poprzez infrastrukturę należącą do Grupy Vercom. Przetwarzanie danych osobowych przez poszczególne podmioty Grupy musi być dokonywane w sposób zgodny z przepisami dotyczącymi ochrony danych osobowych obowiązującymi w Polsce, jak również w krajach, w których Grupa Emitenta lub jej klienci prowadzą lub będą prowadzili działalność. Obowiązki z tym związane zostaną od Maja 2018 r. znacznie rozszerzone w związku z wejściem w życie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych. Spółka nie może wykluczyć, że pomimo stosowania środków technicznych i organizacyjnych zapewniających ochronę przetwarzanych danych osobowych, dojdzie do naruszenia obowiązków prawnych przez któryś z podmiotów Grupy w tym zakresie, w szczególności do ujawnienia danych osobowych osobom nieupoważnionym.

Gotowość na zgodność działania z przepisami RODO ma szczególne znaczenie w segmencie omnichannel, gdzie specyfika klientów Enterprise determinuje najwyższą jakość świadczeniach usług

Utrzymanie i pozyskiwanie nowych zasobów ludzkich

Dla zapewnienia realizacji celów wskazanych już na etapie oferty publicznej konieczne jest utrzymanie istniejących oraz pozyskanie nowych zasobów ludzkich aby prowadzić działania w kluczowych obszarach:

- Prace Programistyczne – ze względu na specyfikę środowiska hostingowego konieczne jest budowanie własnych rozwiązań CRM i Billing, które w perspektywie 2 – 3 kwartałów przyczynią się do automatyzacji i bardziej efektywnej pracy obsługi klienta.
- Integracja Przejmowanych Spółek – konieczne jest posiadanie wyspecjalizowanego i kompetentnego zespołu, który koordynuje integrację przejmowanych Spółek i dba aby integracje zmierzały we wspólnym kierunku
- Działania marketingowe i nowe projekty. W planach najbliższych kwartałów istotne miejsce zajmują działania marketingowe w obszarze hostingu, które oprócz wzrostu ARPU zakładają zwiększenie wolumenu sprzedawanych usług. Podobnie w segmencie omnichannel nowe projekty wymagają, świeżych kompetentnych ludzi.

W obecnej sytuacji rynkowej i presji płacowej w obszarze IT bardzo istotna będzie zdolność do efektywnego wykorzystania istniejących pracowników i ich motywowania.

Znaczące Umowy

Umowa z Serveradmin Sp. z o.o.

W dniu 8 listopada 2017 roku została zawarta umowa nabycia 600 udziałów spółki Serveradmin Sp. z o.o. przez H88 S.A. Cena nabycia wyniosła 32.700 tys. zł, tj. 54,5 tys. zł za jeden udział. Łączna wartość nominalna nabytych udziałów wyniosła 30 tys. zł i stanowiła 100% udziałów w kapitale zakładowym nabytej spółki.

Transakcja sfinansowana została ze środków własnych oraz przez kredyt pomostowy w wysokości 31.246 tys. zł spłacony w dniu 8 stycznia 2018 roku ze środków pozyskanych w drodze emisji akcji na GPW, pozostałe do spłaty na dzień 31 grudnia 2017 roku zobowiązanie w kwocie 700 tys. zł płatne do 30 czerwca 2018 roku zostanie sfinansowane ze środków własnych.

Celem transakcji było wejście w posiadania całości praw własności do podmiotu prowadzącego działalność hostingową pod marką Linuxpl.com, która należy do grona pięciu największych dostawców usług hostingowych w Polsce oraz zwiększenie udziału w rynku rejestracji domen.



Umowa z Bright Group Sp. z o.o.

W dniu 8 listopada 2017 r. została zawarta umowa nabycia 50 udziałów spółki Bright Group Sp. z o.o. przez Active24 Sp. z o.o.. Cena nabycia wyniosła 2.773,46 tys. zł, tj. 55.46 tys. zł za jeden udział. Łączna wartość nominalna nabytych udziałów wyniosła 5 tys. zł i stanowiła 100% udziałów w kapitale zakładowym nabytej spółki.

Cena nabycia została sfinansowana ze środków pieniężnych z bieżącej działalności oraz kredytu pomostowego w kwocie 2.500 tys. zł

Celem transakcji było wejście w posiadanie całości praw własności podmiotu prowadzących obecnie działalność hostingową pod marką Futurehost.pl i zwiększenie udziału w rynku rejestracji domen.



Umowa nabycia udziałów Seofabryka

W dniu 9 lutego 2018 roku H88 S.A. zawarła umowę nabycia 100 udziałów spółki SEOFABRYKA Sp. z o.o. dających 100% głosów na zgromadzeniu wspólników Seofabryka. Cenę sprzedaży ustalono na kwotę 2.811.743,29 złotych.

SeoFabryka koncentruje się na usługach SEO i SEM – stanowiącą ważny składnik usług dodanych świadczonych w segmencie hostingu. W wyniku transakcji spółka zyskuje nowych odbiorców usług związanych z marketingiem w wyszukiwarkach oraz kompetencje, dzięki którym będzie mogła jeszcze efektywniej realizować wewnętrznie zadania dla wszystkich marek z grupy.



Umowa inwestycyjna na nabycie udziałów Kei.pl.

28 grudnia 2017 r. H88 S.A. podpisała warunkową umowę przedwstępną dotyczącą nabycia 100% udziałów spółki: Krakowskie E-centrum Informatyczne Jump Dziedzic Pasek Przybyła s.j., działająca pod marką KEI.pl za kwotę ok. 22 mln zł, której płatność ma nastąpić w terminie 14 dni od dnia zawarcia umowy przyrzeczonej na rachunki bankowe wskazane przez Sprzedających. Sprzedający zobowiązani są do przekształcenia spółki jawnej Sp. z ograniczoną odpowiedzialnością do dnia zawarcia umowy przyrzeczonej.

Dzięki tej transakcji H88 S.A. efektywnie wejdzie w posiadanie całości praw własności podmiotów prowadzących obecnie działalność hostingową pod marką KEI.pl i zwiększy udziały na rynku hostingu i domen internetowych.



Umowa kredytowa

W dniu 25 października 2017 spółka H88 S.A. zawarła umowę kredytową z mBank S.A. w wyniku której zaciągnęła zobowiązanie w formie kredytu pomostowego w łącznej wysokości 33.746 tys. zł w jednej transzy uruchomionej w dniu 8 listopada 2017 r. Środki zostały przeznaczone na zakup udziałów w spółkach Serveradmin Sp. z o.o. oraz Bright Group Sp. z o.o. Kredyt został spłacony w dniu 8 stycznia 2018 r. w łącznej kwocie 33.813 tys. zł obejmującej oprócz kwoty głównej kapitału również odsetki, prowizję administracyjną i koszty zerwania finansowania za okres od dnia 29 grudnia 2017 r. do dnia spłaty kredytu. Oprocentowanie zmienne jest oparte o stopę WIBOR 3M powiększoną o marżę banku.

Do powyższego kredytu umowa kredytowa przewidywała zestaw zabezpieczeń, jednak z uwagi na spłatę zadłużenia w dniu 8 stycznia 2018 r. zabezpieczenia na dzień sporządzenia niniejszego skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego zostały w całości zwolnione bądź nie zostały w ogóle ustanowione.

Wyniki finansowe Grupy R22

Skonsolidowane sprawozdanie z zysków i strat oraz innych całkowitych dochodów R22

	Za okres 6 miesięcy zakończony	
	31.12.2017	31.12.2016*
Działalność kontynuowana		
Przychody ze sprzedaży	50 874	31 243
Pozostałe przychody operacyjne	298	416
Amortyzacja	(3 878)	(1 737)
Usługi obce	(31 580)	(17 856)
Koszty świadczeń pracowniczych	(5 701)	(3 772)
Zużycie materiałów i energii	(709)	(408)
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	(27)	(2)
Podatki i opłaty	(411)	(169)
Pozostałe koszty operacyjne	(182)	(1 822)
Zysk na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	(73)	(28)
Zysk na działalności operacyjnej	8 611	5 865
Przychody finansowe	182	358
Koszty finansowe	(2 053)	(2 408)
Koszty finansowe netto	(1 871)	(2 050)
Zysk przed opodatkowaniem	6 740	3 815
Podatek dochodowy	(1 485)	(724)
Zysk netto z działalności kontynuowanej	5 255	3 091
Działalność zaniechana		
Strata netto z działalności zaniechanej po opodatkowaniu	(118)	(120)
Zysk netto	5 137	2 971
Całkowite dochody ogółem za okres sprawozdawczy	5 137	2 971

W okresie 6 miesięcy zakończonych 31.12.2017 **przychody** ze sprzedaży wyniosły **50 874 tys. zł**, co oznacza **wzrost o 19 631 tys. zł (63%)** względem analogicznego okresu roku ubiegłego. Jednocześnie **zysk netto** wyniósł **5 137 tys. zł**, co oznacza **wzrost o 2 166 tys. zł (73%)** względem 6 miesięcy zakończonych 31.12.2016 r.

Na wyniki okresu najistotniejszy wpływ miały poniższe czynniki:

1. Przejęcie i konsolidacja wyników Spółek: Active24, SerwerSMS, Serveradmin oraz Bright Group, które miały miejsce w trakcie roku 2017
2. Wzrost organiczny sprzedaży i zysku w szczególności w segmencie omnichannel oraz hostingu
3. Zwiększenie rentowności segmentu hostingu, poprzez realizację synergii po-akwizycyjnych na przejętych wcześniej Spółkach, w szczególności, zmiany ofertowo-cennikowe i synergie kosztowe
4. Spadek pozostałych kosztów operacyjnych o kwotę 1,64 mln zł, wynikający głównie z jednorazowych zdarzeń, które miały miejsce w okresie 6 miesięcy zakończonych 31.12.2016 r., w szczególności: koszty pozyskania inwestora (1,24 mln zł), zwolnienie z długu osoby fizycznej (74 tys. zł) i koszty projektu POPC (36 tys. zł)
5. Spadek kosztów finansowych netto: z jednej strony w okresie porównawczym poniesiono jednorazowy koszt prowizji z tyt. wykupu obligacji w kwocie 750 tys. zł, z drugiej jednak strony w H1 2017/18 poniesiono istotny jednorazowy koszt prowizji z tyt. Udzielenia finansowania pomostowego w kwocie 340 tys. zł.
6. W H1 17/18 wykazano istotny jednorazowy koszt wynagrodzeń w kwocie 406 tys. zł stanowiący wycenę różnicy pomiędzy wartością rynkową akcji R22 a wartością za jaką Członek Zarządu R22 (Robert Stasik) nabył rzeczne akcje R22 od pozostałych akcjonariuszy w październiku 2017 r.

Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej - Aktywa



	Na dzień	
	31.12.2017	30.06.2017*
Aktywa		
Rzeczowe aktywa trwałe	21 741	21 409
Wartości niematerialne i wartość firmy	130 131	89 950
Pozostałe aktywa	187	291
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	2 684	2 243
Aktywa trwałe	154 743	113 893
Należności handlowe	13 376	8 357
Należności z tytułu podatku dochodowego	-	24
Pożyczki udzielone	433	19 589
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2 050	3 267
Pozostałe aktywa	64 207	1 983
	80 066	33 220
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	-	1 959
Aktywa obrotowe	80 066	35 179
Aktywa ogółem	234 809	149 072

Najistotniejsze zmiany w sprawozdaniu z sytuacji finansowej po stronie aktywów:

1. Wzrost wartości niematerialnych i wartości firmy wynika głównie z dokonanych przejęć w okresie ostatnich 6 miesięcy, tj. Serveradmin i Bright Group Sp. z o.o. i rozpoznanych w związku z tym nabytych aktywów w postaci głównie Relacji z Klientami, Znaku Towarowego Linuxpl.com oraz Wartości Firmy.
2. Wzrost należności handlowych w stosunku do 30.06.2017 jest naturalną sezonową zmianą wynikającą z relatywnie wysokiej sprzedaży w segmencie omnichannel w listopadzie i grudniu do klientów Enterprise w stosunku do pozostałych miesięcy roku.
3. Różnica między saldem pożyczek udzielonych w okresach porównawczych w głównej mierze wynika z warunkowych porozumień o potrąceniu na podstawie których zobowiązania akcjonariuszy z tytułu pożyczek umarzają się nawzajem z zobowiązaniem spółek OXYLION S.A. oraz VERCOM S.A, wobec akcjonariuszy z tytułu wynagrodzenia za akcje nabyte celem umorzenia. Skompensowana kwota wzajemnych rozrachunków to odpowiednio 16.863 tys.zł oraz 578 tys. zł. W spółce VERCOM na koniec grudnia 2017 nastąpiła również spłata pożyczek przez akcjonariuszy w łącznej kwocie 406 tys. zł. W konsekwencji na dzień bilansowy Grupa R22 S.A. nie posiada już udzielonych pożyczek na rzecz akcjonariuszy sprawujących wspólną kontrolę.
4. Pozostałe aktywa obejmują przede wszystkim należności brutto z tytułu wpływów z emisji publicznej akcji od Haitong Bank w kwocie 61,25 mln zł
5. Wyzerowanie pozycji Aktywa przeznaczone do sprzedaży jest konsekwencją realizacji sprzedaży poza Grupę R22 nierentownej Spółki Inotel Biznes

Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej - Pasywa



	Na dzień	
	31.12.2017	30.06.2017*
Pasywa		
Kapitał własny		
Kapitał podstawowy	284	2 331
Akcje własne	-	(20 000)
Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	90 602	49 926
Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	90 886	32 257
Udziały niekontrolujące	12 710	11 214
Kapitał własny	103 596	43 471
Zobowiązania		
Zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji	34 663	39 136
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1 799	2 143
Zobowiązania z umów z klientami	108	169
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	13 790	11 435
Pozostałe zobowiązania	891	891
Zobowiązania długoterminowe	51 251	53 774
Zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji	44 762	10 778
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1 959	1 700
Instrumenty pochodne	19	35
Zobowiązania handlowe	11 341	9 330
Zobowiązania z umów z klientami	8 573	5 211
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	1 233	860
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	865	726
Zobowiązania z tytułu nabycia akcji własnych	-	16 563
Pozostałe zobowiązania	8 639	2 289
Rezerwy	2 571	2 603
Zobowiązania związane z aktywami przeznaczonymi do sprzedaży	-	1 732
Zobowiązania krótkoterminowe	79 962	51 827
Zobowiązania razem	131 213	105 601
Kapitał własny i zobowiązania razem	234 809	149 072

Najistotniejsze zmiany w sprawozdaniu z sytuacji finansowej po stronie pasywów:

1. Omówienie zmian w kapitałach własnych znajduje się w opisie Zestawienia Zmian w Kapitale Własnym
2. Spadek długoterminowych zobowiązań z tytułu kredytów, pożyczek i obligacji wynika z bieżących spłat rat kredytowych z zaciągniętych w poprzednich okresach kredytów inwestycyjnych na nabycie Spółek przejmowanych, przy braku nowych zaciągnięć kredytów długoterminowych.
3. Akwizycje Spółek Serveradmin oraz Bright Group wpłynęły istotnie na wzrost pozycji: Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, zobowiązania handlowe oraz zobowiązania z tytułu umów z klientami.
4. Wzrost krótkoterminowych zobowiązań z tyt. kredytów, pożyczek i obligacji wynika z zaciągniętego finansowania pomostowego na przejęcie Serveradmin Sp. z o.o. (32,7 mln zł) oraz pożyczki od TCEE Fund III SCA (0,15 mln EUR). Zadłużenie spłacono po IPO
5. Wzrost pozostałych zobowiązań wynika z ujęcia zobowiązania z tytułu kosztów emisji w wysokości 4,5 mln zł (usługi doradcze, obsługa emisji) związanych z emisją akcji serii D, które została zarejestrowana w styczniu 2018 r.
6. Wyzerowanie pozycji zobowiązania związane z aktywami przeznaczonymi do sprzedaży jest konsekwencją realizacji sprzedaży poza Grupę R22 nierentownej Spółki Inotel Biznes

Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych



	Za okres 6 miesięcy zakończony	
	31.12.2017	31.12.2016*
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej		
Zysk netto za okres sprawozdawczy	5 137	2 971
Korekty:		
- Podatek dochodowy	1 485	724
- Amortyzacja	3 879	1 737
- Strata/(Zysk) ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	73	28
- Koszty odsetek	1 871	2 050
- Inne korekty	405	55
	12 850	7 565
Zmiana stanu:		
Należności handlowych	(4 800)	(3 221)
Pozostałych aktywów	(781)	(500)
Zobowiązań handlowych	1 481	1 855
Zobowiązań pozostałych	1 502	988
Zobowiązań z tytułu świadczeń pracowniczych	47	(30)
Zobowiązań z tytułu umów z klientami	243	(13)
Środki pieniężne wygenerowane na działalności operacyjnej	10 542	6 644
Podatek zapłacony	(1 067)	(805)
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	9 475	5 839
Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej		
Pożyczki udzielone	715	(16 693)
Nabycie jednostek	(34 563)	(18 922)
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(2 855)	(2 775)
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(36 703)	(38 391)
Przepływy pieniężne z działalności finansowej		
(Wydatki) / Wpływy netto z emisji akcji	(506)	37 998
Nabycie akcji własnych	(265)	(3 137)
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	34 676	40 709
Spląty kredytów i pożyczek	(5 246)	(41 061)
Odsetki zapłacone	(1 707)	(1 792)
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	(941)	(1 359)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	26 011	31 358
Przepływy pieniężne netto ogółem	(1 217)	(1 194)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	3 267	1 966
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	2 050	772

Najistotniejsze zmiany w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych:

- W okresie 6 miesięcy zakończonych 31.12.2017 r. **przepływy netto z działalności operacyjnej** wyniosły **9,5 mln zł** co oznacza ponad 60% wzrost przepływów w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego.
- W strukturze przepływów operacyjnych warto zwrócić uwagę na dwie pozycje:
 - Inne korekty – wynagrodzenie Członka Zarządu w formie akcji
 - Zmiana stanu należności handlowych – podobnie jak w roku ubiegłym pierwsze półrocze kończące się 31 Grudnia wyróżnia się przejściowym wzrostem należności handlowych w segmencie omnichannel.
- Na pozostałych poziomach rachunku przepływów istotną pozycję stanowią nabycia jednostek w przepływach z działalności inwestycyjnej stanowiące wydatki na nabycie Spółek Serveradmin oraz Bright Group, którym to wydatkom odpowiadają zaciągnięte na ten cel wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek (kredyt pomostowy mBank i pożyczka od TCEE Fund III)
- Z bieżących przepływów operacyjnych pokryte zostały pozostałe wydatki, tj:
 - Nabycia aktywów trwałych i wartości niematerialnych = 2,9 mln zł – na podobnym poziomie jak w okresie porównawczym przy jednak znacznie większej skali działalności
 - Spląty rat kredytów zaciągniętych na wcześniejsze akwizycje = 5,3 mln zł
 - Koszty emisji poniesione do dnia 31.12.2017 w kwocie 0,5 mln zł
 - Płatności rat leasingowych = 0,9 mln zł – spadek vs okres porównawczy
- Akcjonariusze dokonali również spląty w całości udzielonych im pożyczek.

Skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym



	Kapitał podstawowy R22 S.A.	Kapitał podstawowy pozostałych jednostek pod wspólną kontrolą	Akcje własne i pozostałe	Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	Kapitał własny
Stan na dzień 1 lipca 2017 r.	100	2 231	(20 000)	49 926	11 214	43 471
Zysk netto				3 098	2 039	5 137
Całkowite dochody w okresie			-	3 098	2 039	5 137
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym						-
Rozliczenie wniesienia aportem do R22 S.A. akcji spółek Oxylion S.A., Vercom S.A. i H88 Holding S.A.	114	(2 231)	22 188	(19 426)	(645)	-
Emisja akcji	70			56 700		56 770
Płatności w formie akcji				406		406
Nabycie akcji własnych Vercom S.A. w celu umorzenia			(2 188)			(2 188)
Stan na dzień 31 grudnia 2017 r.	284	-	-	90 704	12 608	103 596

Szczegółowy opis zmian w kapitale własnym został przedstawiony w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, wśród istotnych zdarzeń należy wskazać:

1. Rozliczenie wniesienia aportem do R22 S.A. akcji Spółek Oxylion S.A., Vercom S.A. i H88 Holding S.A.
2. Rejestrację przez KRS obniżenia kapitału w Oxylion S.A.
3. Ujęcie w kapitałach emisji publicznej akcji która została zarejestrowana w KRS w styczniu 2018 r.
4. Ujęcie płatności w formie akcji – wynagrodzenie Członka Zarządu R22 S.A.
5. Nabycie akcji własnych Vercom S.A. celem umorzenia.

Ład korporacyjny

Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych

9 października 2017 roku Rada Nadzorcza R22 S.A. dokonała wyboru KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa jako podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych, z którym podpisane zostaną umowy na badanie jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych R22 S.A. za lata obrotowe kończące się 30 czerwca 2018 r. i 30 czerwca 2019 r. oraz przegląd śródrocznych jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych za okresy kończące się 31 grudnia 2017 r. i 31 grudnia 2018 r.

KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa będzie również podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych spółek H88 Holding S.A., H88 S.A., Oxyllion S.A. oraz Vercom S.A. w latach 2017-2018.

KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa, z siedzibą w Warszawie, wpisana jest na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 3546.

Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym zgromadzeniu

Na dzień niniejszego sprawozdania Kapitał zakładowy Spółki wynosi 283 600 zł i dzieli się na 14 180 000 akcji o wartości nominalnej 0,02 zł każda.

Struktura akcjonariatu uaktualniana jest na podstawie formalnych zawiadomień od akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu na dzień 30 listopada 2017 r. (Data Prospektu)

Akcjonariusz	Liczba akcji	% głosów na WZ
Jacek Duch	4.953.486	46,38%
Jakub Dwernicki	2.970.781	27,82%
Robert Dwernicki	2.210.377	20,70%
Sebastian Górecki	205.428	1,92%
Andrzej Dwernicki	186.466	1,75%
Agnieszka Dwernicka – Piasecka	76.125	0,71%
Robert Stasik	77.337	0,72%

Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu na dzień publikacji niniejszego sprawozdania

Akcjonariusz	Liczba akcji	% głosów na WZ
Jacek Duch*	4.191.163	29,56%
Jakub Dwernicki*	2.497.459	17,61%
Robert Dwernicki*	1.858.207	13,10%
Sebastian Górecki*	172.699	1,22%
Pozostały akcjonariat	5.460.472	38,51%

*Jacek Duch, Jakub Dwernicki, Robert Dwernicki, Sebastian Górecki pozostają w porozumieniu z uwagi na zawartą w dniu 18 sierpnia 2017 r. umowę wszystkich akcjonariuszy Emitenta regulującą zasady ładu korporacyjnego w Spółce, a także prawa i obowiązki Akcjonariuszy w zakresie posiadania, nabywania i zbywania akcji w Spółce, zasady obejmowania akcji w podwyższonym kapitale zakładowym Spółki, a także określającą zasady współpracy Akcjonariuszy, w tym w szczególności zasady dotyczące prowadzenia trwałej polityki wobec Spółki oraz zgodnego głosowania na walnych zgromadzenia Spółki, w tym w rozumieniu art. 87 ust. 1 pkt 5) Ustawy o Ofercie Publicznej.

W odniesieniu do dnia 30 listopada 2017 r. w strukturze akcjonariatu w zakresie akcjonariuszy, którzy posiadają powyżej 5% udziałów w kapitale akcyjnym R22 S.A. miały miejsce następujące zmiany:

- W dniu 20 grudnia 2017 roku Zarząd Emitenta otrzymał zawiadomienie od Jakuba Dwernickiego, działającego w imieniu własnym oraz w imieniu członków porozumienia akcjonariuszy Spółki: Jakuba Dwernickiego, Jacka Ducha, Roberta Dwernickiego, Sebastiana Góreckiego, Andrzeja Dwernickiego, Agnieszki Dwernickiej – Piaseckiej oraz Roberta Stasika o sprzedaży w ramach pierwszej oferty publicznej: (i) przez Jakuba Dwernickiego w liczbie 473.322 oraz (ii) sprzedaży akcji posiadanych przez wszystkich akcjonariuszy będącymi członkami porozumienia w łącznej liczbie 1.701.596 akcji, doszło do zmniejszenia bezpośredniego udziału Jakuba Dwernickiego oraz akcjonariuszy będących w porozumieniu w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Przed zmianą udziału Jakub Dwernicki posiadał bezpośrednio 2.970.781 akcji Spółki, stanowiących 27,82% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 2.970.781 głosów, co stanowiło 27,82% ogólnej liczby głosów.

Po zmianie udziału Jakub Dwernicki posiadał bezpośrednio 2.497.459 akcji Spółki, stanowiących 23,38% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 2.497.459 głosów, co stanowiło 23,38% ogólnej liczby głosów. Po zmianie udziału akcjonariusze posiadali bezpośrednio 8.978.404 akcji Spółki, stanowiących 84,07% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 8.978.404 głosów, co stanowiło 84,07% ogólnej liczby głosów.

- W dniu 20 grudnia 2017 roku Zarząd Emitenta otrzymał zawiadomienie od Roberta Dwernickiego o sprzedaży akcji w ramach pierwszej oferty publicznej. Przed zmianą udziału posiadał on bezpośrednio 2.210.337 akcji Spółki, stanowiących 20,70% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 2.210.337 głosów, co stanowiło 20,70% ogólnej liczby głosów. Po zmianie udziału posiadał on bezpośrednio 1.858.207 akcji Spółki, stanowiących 17,4% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 1.858.207 głosów, co stanowiło 17,4% ogólnej liczby głosów.

.

- W dniu 20 grudnia 2017 roku Zarząd Emitenta otrzymał zawiadomienie od Jacka Ducha o sprzedaży akcji w ramach pierwszej oferty publicznej. Przed zmianą udziału posiadał on bezpośrednio 4.953.486 akcji Spółki, stanowiących 46,38% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 4.953.486 głosów, co stanowiło 46,38% ogólnej liczby głosów. Po zmianie udziału posiadał on bezpośrednio 4.164.268 akcji Spółki, stanowiących 38,99% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 4.164.268 głosów, co stanowiło 38,99% ogólnej liczby głosów.
- W dniu 8 stycznia 2018 roku Zarząd Emitenta otrzymał zawiadomienie od Roberta Dwernickiego o zmniejszeniu udziału w wyniku podwyższenia kapitału zakładowego R22 S.A. Przed zmianą udziału posiadał on bezpośrednio 1.858.207 akcji Spółki, stanowiących 17,4% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 1.858.207 głosów, co stanowiło 17,4% ogólnej liczby głosów. Po zmianie udziału posiadał on bezpośrednio 1.858.207 akcji Spółki, stanowiących 13,1% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 1.858.207 głosów, co stanowiło 13,1% ogólnej liczby głosów.

- W dniu 8 stycznia 2018 roku Zarząd Emitenta otrzymał zawiadomienie od Jakuba Dwernickiego, działającego w imieniu własnym oraz w imieniu członków porozumienia akcjonariuszy Spółki: Jakuba Dwernickiego, Jacka Ducha, Roberta Dwernickiego, Sebastiana Góreckiego, Andrzeja Dwernickiego, Agnieszki Dwernickiej – Piaseckiej oraz Roberta Stasika o zmniejszeniu udziału w wyniku podwyższenia kapitału zakładowego R22 S.A. Przed zmianą udziału Jakub Dwernicki posiadał bezpośrednio 2.497.459 akcji Spółki, stanowiących 23,38% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 2.497.459 głosów, co stanowiło 23,38% ogólnej liczby głosów. Przed zmianą udziału akcjonariusze posiadali bezpośrednio 8.981.754 akcji Spółki, stanowiących 84,10% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 8.981.754 głosów, co stanowiło 84,10% ogólnej liczby głosów. Po zmianie udziału Jakub Dwernicki posiadał bezpośrednio 2.497.459 akcji Spółki, stanowiących 17,61% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 2.497.459 głosów, co stanowiło 23,38% ogólnej liczby głosów. Po zmianie udziału akcjonariusze posiadali bezpośrednio 8.981.754 akcji Spółki, stanowiących 63,34% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 8.981.754 głosów, co stanowiło 63,34% ogólnej liczby głosów.

- W dniu 8 stycznia 2018 roku Zarząd Emitenta otrzymał zawiadomienie od Jacka Ducha o zmniejszeniu udziału w wyniku podwyższenia kapitału zakładowego R22 S.A. Przed zmianą udziału posiadał on bezpośrednio 4.167.618 akcji Spółki, stanowiących 39,02% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 4.167.618 głosów, co stanowiło 39,02% ogólnej liczby głosów. Po zmianie udziału posiadał on bezpośrednio 4.167.618 akcji Spółki, stanowiących 29,39% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 4.167.618 głosów, co stanowiło 29,39% ogólnej liczby głosów.
- W dniu 23 stycznia 2018 roku Zarząd Emitenta otrzymał zawiadomienie od Jakuba Dwernickiego, działającego w imieniu własnym oraz w imieniu członków porozumienia akcjonariuszy Spółki: Jakuba Dwernickiego, Jacka Ducha, Roberta Dwernickiego, Sebastiana Góreckiego, Andrzeja Dwernickiego, Agnieszki Dwernickiej – Piaseckiej oraz Roberta Stasika o zmniejszeniu udziału w wyniku wygaśnięcia porozumienia akcjonariuszy w stosunku do Andrzeja Dwernickiego, Agnieszki Dwernickiej – Piaseckiej oraz Roberta Stasika. Przed zmianą udziału akcjonariusze posiadali bezpośrednio 8.981.754 akcji Spółki, stanowiących 63,34% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 8.981.754 głosów, co stanowiło 63,34% ogólnej liczby głosów.

Po zmianie udziału akcjonariusze posiadali bezpośrednio 8.719.528 akcji Spółki, stanowiących 61,49% kapitału zakładowego, uprawniających do oddania 8.719.528 akcji Spółki, co stanowiło 61,49% ogólnej liczby głosów.

.

Umowy, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach akcji posiadanych przez akcjonariuszy i obligatariuszy

Brak zawartych umów w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach akcji posiadanych przez akcjonariuszy i obligatariuszy

Akcje Spółki w posiadaniu członków Zarządu i Rady Nadzorczej

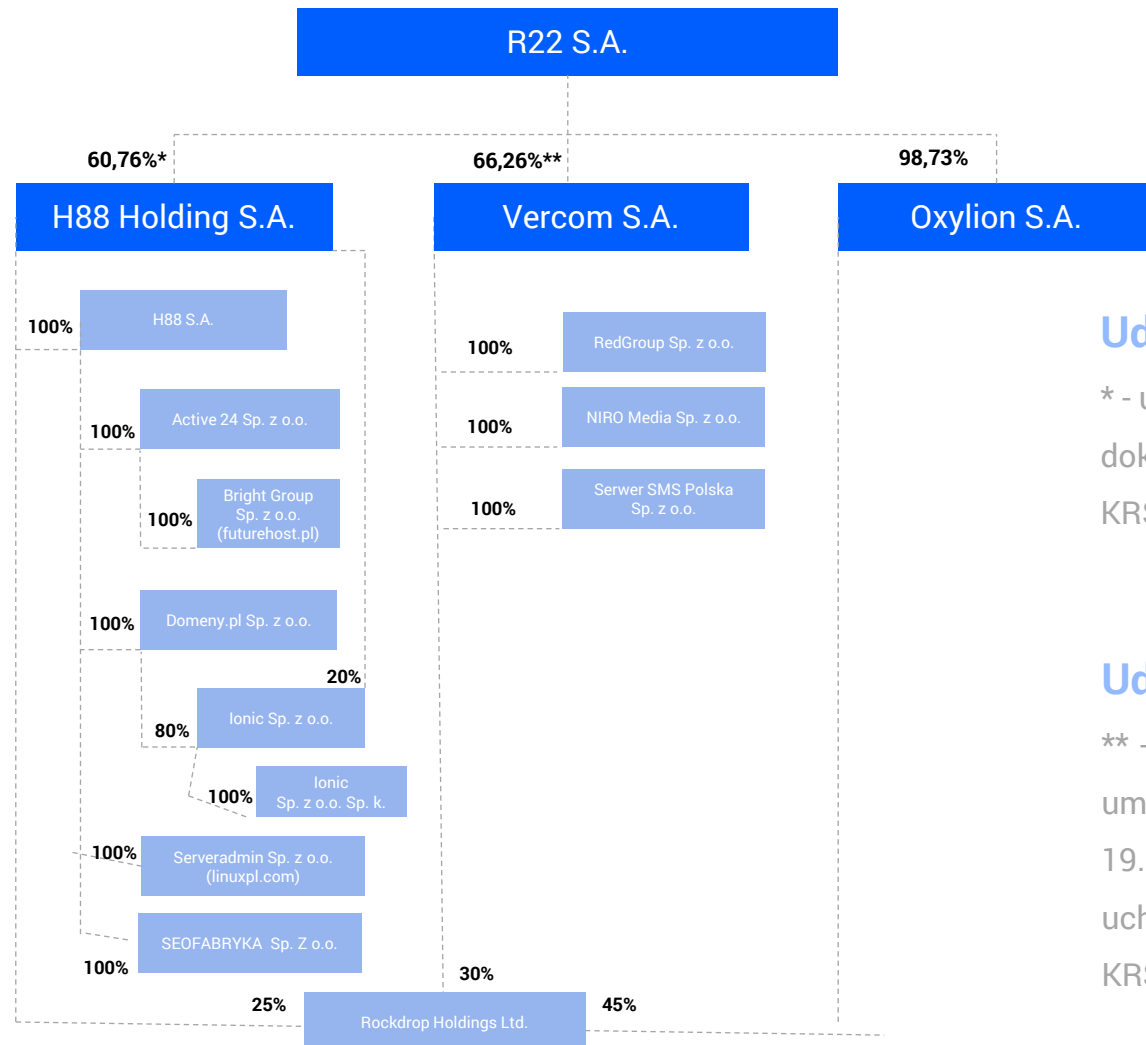
Liczba akcji posiadanych przez członków Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki

Imię i nazwisko	Stanowisko	Liczba akcji
Jacek Duch	Przewodniczący RN	4.191.163
Jakub Dwernicki	Prezes Zarządu	2.497.459
Robert Stasik	Wiceprezes Zarządu	66.016

Informacje o nabyciu akcji własnych

Dnia 20 lipca 2017 r. Vercom S.A. zawarł z Andrzejem Dwernickim, Krzysztofem Szyszką, Adamem Lewkowiczem, Jakubem Dwernickim, Robertem Dwernickim i Jackiem Duchem umowy nabycia akcji Vercom S.A. celem umorzenia. Umowy zostały zawarte w celu wykonania uchwały nr 3 NWZ Vercom S.A. z dnia 19 lipca 2017 r. w sprawie umorzenia dobrowolnego akcji, skutkującego obniżeniem kapitału zakładowego Vercom S.A. o 7.000 zł, tj. z kwoty 325.800 zł do 318.800 zł. Przedmiotem umów jest łącznie 70 nieuprzywilejowanych akcji serii A Vercom S.A. Cena nabycia została ustalona na kwotę 31.259,75 zł za każdą akcję. Łączna cena za wszystkie akcje będące przedmiotami umów wyniosła 2.188 tys. zł. Na dzień sporządzenia niniejszego skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego obniżenie kapitału Vercom S.A. nie zostało zarejestrowane w KRS.

Struktura Grupy Kapitałowej



Udział w H88 Holding (hosting)

* - udział % przed dokonaniem wpisu podwyższenia kapitału zakładowego dokonanego uchwałą NWZ z dnia 08.01.2018 roku; po rejestracji przez KRS udział R22 w H88 Holding wzrośnie do **71,52%**.

Udział w Vercom (omnichannel communication)

** - udział przed dokonaniem wpisania obniżenia kapitału zakładowego z tytułu umorzenia dobrowolnego akcji własnych dokonanego uchwałą NWZ z dnia 19.07.2017 roku oraz wpisania podwyższenia kapitału zakładowego dokonanego uchwałą NWZ z dnia 22.01.2018 roku; po rejestracji powyższych zmian przez KRS udział R22 w Vercom wzrośnie do **71,06%**

Wykorzystanie wpływów z emisji

Na dzień sporządzenia sprawozdania łączne wpływy netto z emisji publicznej akcji R22 S.A. wyniosły 56,770 tys. zł

39,4 mln zł

**Podniesienie kapitału w
H88 - Hosting**

A

08.01.2018r. R22 podniosło kapitał w H88 Holding o kwotę ok 39,4 mln zł. Po rejestracji **udział w H88 = 71,52%**

B

08.01.2018r. TCEE Fund III podniósł kapitał w H88 Holding w zamian za konwersję udzielonej pożyczki na kapitał, udział po rejestracji = 28,48%.

C

Środki z podniesienia kapitału przeznaczono na spłatę finansowania pomostowego (32,7 mln zł), pozostała część na kolejne akwizycje

15 mln zł

**Podniesienie kapitału w
Vercom - Omnichannel**

A

25.01.2018r. R22 podniosło kapitał w Vercom S.A. o kwotę ok. 15 mln zł. Po rejestracji **udział w Vercom = 71,06%**.

B

Wpływy z emisji zostaną przeznaczone na rozwój technologii w obszarze Big Data oraz kolejne akwizycje

C

W marcu 2018 planowany jest podział wyniku Vercom S.A. za 2017 rok - . planowane jest umorzenie akcji przez Zarząd Vercom S.A. o wartości ok. 4,7 mln zł, w efekcie **udział R22** w segmencie osiągnie **74,91%**

2,3 mln zł

Środki pozostawione w R22

A

Z uwagi na Holdingowy charakter Spółki R22 S.A. środki na funkcjonowanie będą pochodzi z dywidend od spółek córek.

B

Pierwsza dywidenda do R22 S.A. nastąpi nie wcześniej niż na początku roku 2018, do tego czasu Spółka będzie korzystać z pozostawionych w niej środków z emisji

C

Zarząd R22 nie wyklucza innej dystrybucji środków w razie pojawienia się interesujących celów biznesowych.

Jakub Dwernicki Prezes Zarządu

Założyciel i główna osoba zarządzająca R22 oraz prezes H88 S.A.
Wcześniej prezes Inotel S.A. – spółki telekomunikacyjnej, a także pomysłodawca i główny inżynier strategii spółki Oxyllion. Główny autor strategii akwizycji biznesów hostingowych w ramach H88.

Robert Stasik Wiceprezes Zarządu

Członek Zarządu, Dyrektor Finansowy. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, posiadacz dyplomu CIMA. Z Grupą R22 związany od 8 lat, w roli Dyrektora Finansowego od 2014 roku. Wcześniej pracował w działach finansowych Good Food Products i Samsung Electronics.

Zmiany w składzie Zarządu

W prezentowanym okresie nie nastąpiły zmiany w składzie Zarządu Spółki..

Zarządy Spółek Grupy R22 S.A.



HOSTING



Jakub Dwernicki
CEO



Robert Stasik
CFO

OMNICHANNEL COMMUNICATION



Krzysztof Szyszka
CEO



Adam Lewkowicz
CTO

TELEKOMUNIKACJA



Przemysław Siwek
CEO



Katarzyna Juskiewicz
COO

Jacek Duch Przewodniczący RN

W 1970 roku ukończył Politechnikę Warszawską. W trakcie studium doktoranckiego pracował w Nixdorf Computer w Niemczech, a następnie jako pracownik naukowy w PSI AG w Berlinie. W latach 1978-1993 pracował dla Digital Equipment Corporation (DEC) gdzie prowadził projekty m.in. w Monachium, Wiedniu i Paryżu. Nadzorował tworzenie filii DEC w krajach Europy Środkowej, w tym w Polsce. Od roku 1993 do 1998 kierował Oracle Polska a następnie pełnił funkcje w zarządach Prokom Software S.A. i Prokom Internet S.A., oraz licznych radach nadzorczych m.in. Postdata S.A., Bank Poczty S.A., PVT a.s, licznych spółkach grupy Asseco. Posiada rozległe, wieloletnie doświadczenie zarówno techniczne w inżynierii oprogramowania jak i zarządzaniu w międzynarodowych i polskich koncernach informatycznych.

Wojciech Cellary Członek RN (niezależny)

Profesor, wieloletni pracownik naukowy Politechniki Poznańskiej. Kolejno: asystent, adiunkt, docent i profesor w Instytucie Informatyki Politechniki Poznańskiej. Pełnił także m.in., takie funkcje jak kierownik Katedry Technologii Informacyjnych Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, kierownik zespołu naukowego Bazy Danych oraz Prorektor ds. Nauki we Francusko-Polskiej Wyższej Szkole Nowych Technik Informatyczno-Komunikacyjnych w Poznaniu

Jest autorem ponad 150 artykułów naukowych, 10 książek, 28 rozdziałów w książkach. Ponadto, jest redaktorem 15 książek oraz współautorem 3 patentów europejskich.

Magdalena Dwernicka Członek RN

W 2002 roku ukończyła Akademię Rolniczą w Poznaniu, w 2003 r. i 2004 r. ukończyła odpowiednio Studium Marketingowego zarządzania Przedsiębiorstwem oraz Studium Zarządzania Zasobami Ludzkimi na Akademii Rozwoju Gospodarczego. W latach 2003 – 2004 uczestniczyła w cyklu szkoleń z zakresu wdrażania, realizacji i rozliczania projektów realizowanych w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego organizowanych przez PARP. Pracowała w latach 2007-2012 jako specjalista ds. PR w Telepuls „Spider” Sp. z o.o. S.K.A. z siedzibą w Poznaniu, w latach 2012 – 2017 jako Ogicom „Spider” Sp. z o.o. S.K.A. (obecnie H88 S.A.) z siedzibą w Poznaniu jako Specjalista ds. Projektów Unijnych.

Włodzimierz Olbrycht Członek RN (niezależny)

W 1981 roku ukończył Politechnikę Szczecińską, jest absolwentem wielu kursów o profilu ekonomicznym. Doświadczenie zawodowe rozpoczynał w „Termofracht” Szczecin Sp. z o.o., i PPUiRM „Transocean” Szczecin. W latach 1992 – 1995 pracował jako zastępca managera ds. sprzedaży, zaopatrzenia i logistyki STATOIL Polska, w latach 1996 – 1998 jako manager ds. zaopatrzenia i logistyki w AMOCO Poland Petroleum Products, następnie jako customer order fulfillment advisor na rynek Europy Centralnej i Wschodniej w LYONDELL Chemical z siedzibą we Wiedniu. W latach 2001 – 2003 jako prezes zarządu i dyrektor generalny w Anwim Sp. z o.o., a w latach 2003 – 2010 jako prezes zarządu i dyrektor generalny w Mazeikiu Nafta Trading House Sp. z o.o.

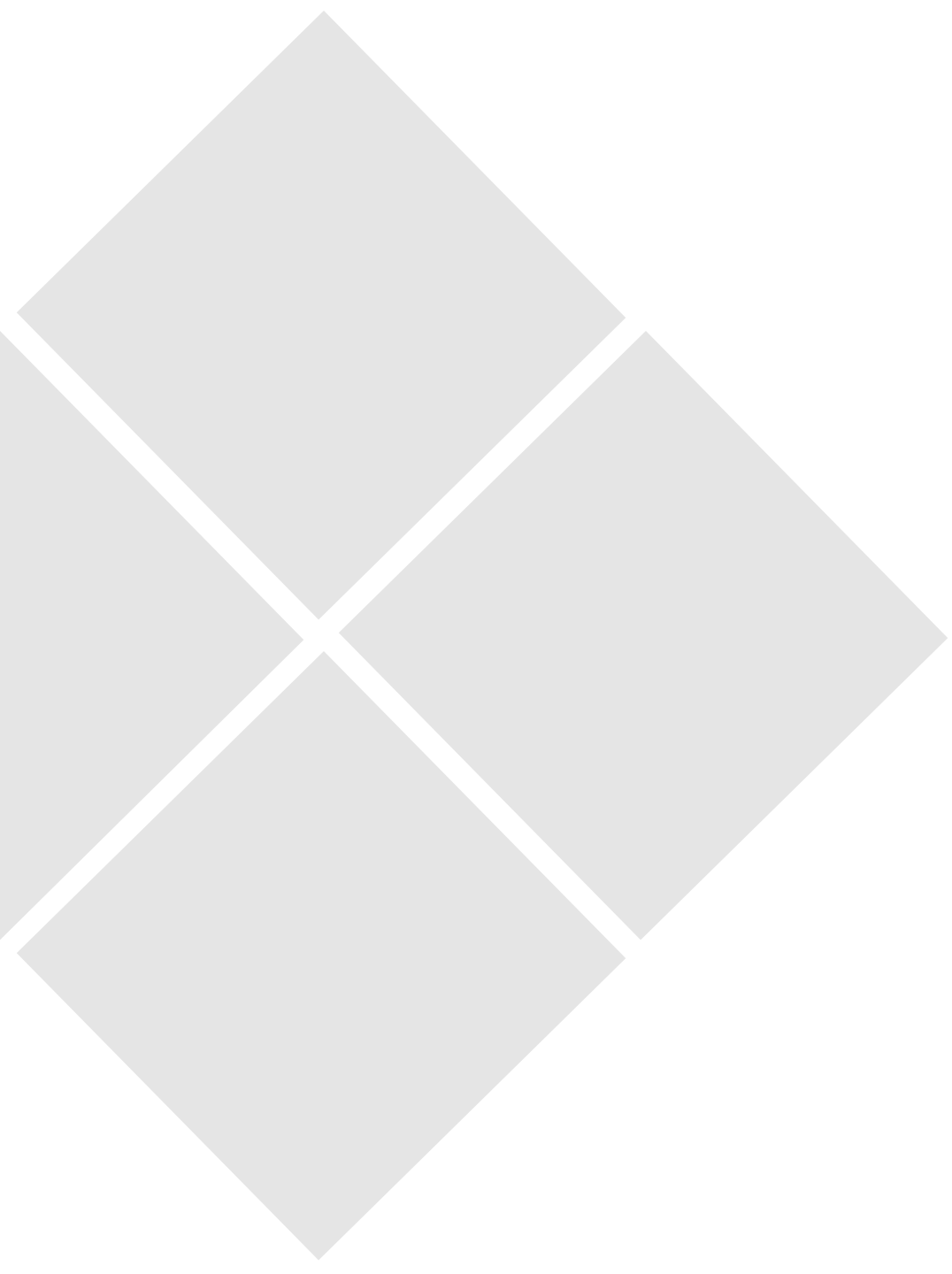
Katarzyna Nagórko **Członek RN (niezależny)**

W 1999 roku ukończyła finanse i bankowość na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, następnie studia podyplomowe z zarządzania podatkowego na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. Posiada tytuł "Fellow of the Association of Chartered Certified Accountants", dyplom „Member of the Association of Chartered Certified Accountants”, certyfikaty PRINCE 2, ALTKOM w zakresie zarządzania projektem. Wcześniej: audyt supervisor w KPMG Sp. z o.o., audyt manager w KPMG UK LTD, z siedzibą w Leeds/Londyn, audyt manager w KPMG Sp. z o.o. Sp.k, dyrektor finansowy w EBCC sp. z o.o. oraz dyrektor finansowy Anecoop Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Swarzędzu. Obecnie w Younick Technology Park Sp. z o.o. z siedzibą w Złotnikach/Suchym Lesie.

Zmiany w składzie Rady Nadzorczej

W dniu 10.10.2017r. odwołano ze składu Rady Nadzorczej Pana Andrzeja Dwernickiego oraz Pana Aleksandra Ducha. W tym samym dniu w skład Rady Nadzorczej zostali powołani Pan Włodzimierz Olbrycht oraz Pan Wojciech Cellary

W dniu 20.11.2017r. odwołano ze składu Rady Nadzorczej Pana Tomasza Pacyńskiego. W tym samym dniu w skład Rady Nadzorczej została powołana Pani Katarzyna Nagórko



Informacja o istotnych transakcjach z podmiotami powiązanymi

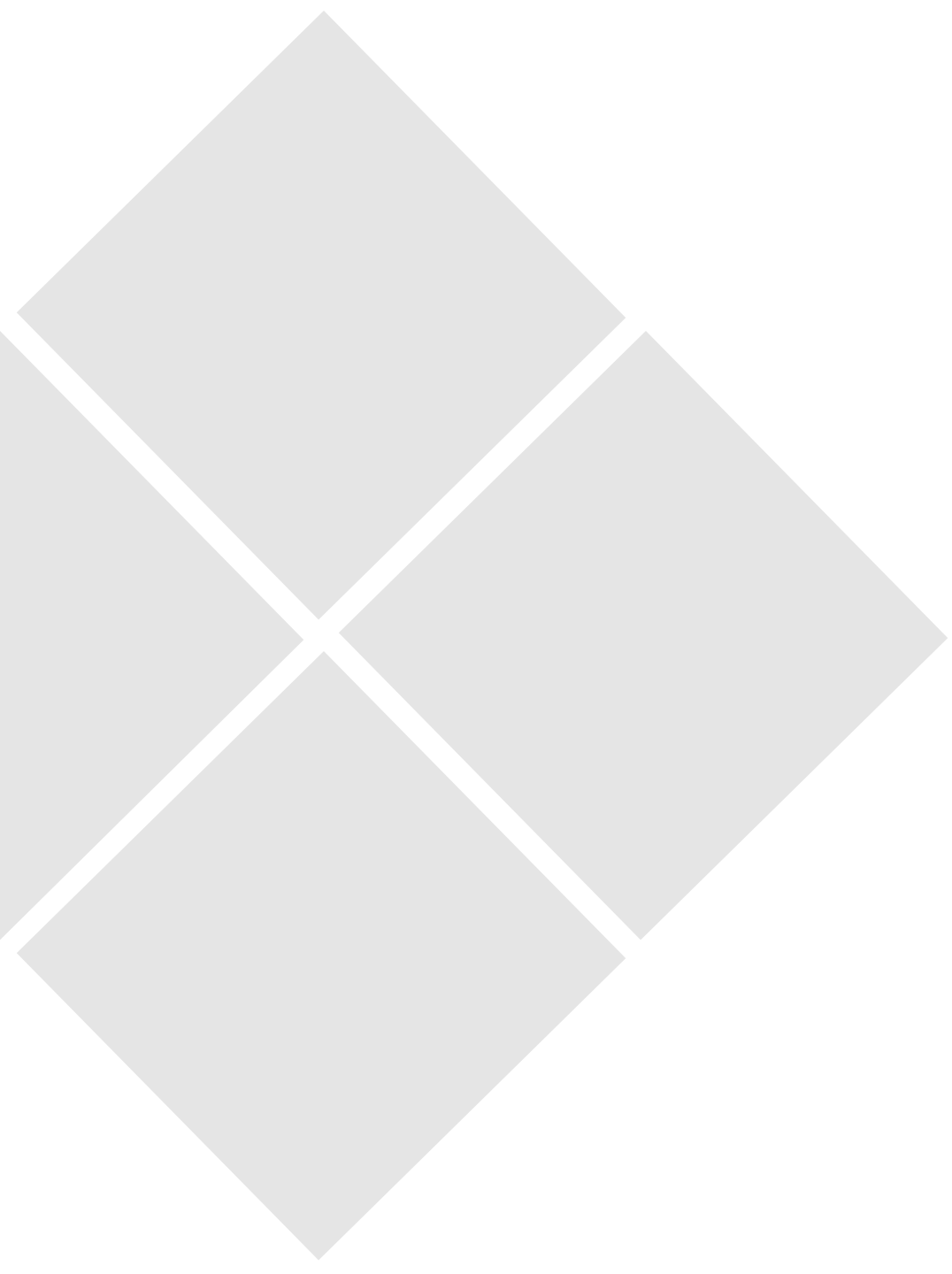
Transakcje z podmiotami powiązanymi zostały przedstawione i opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym..

Prognoza finansowa Grupy

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych na rok obrotowy 2017/18.

Zmiany w Grupie Kapitałowej

Zmiany w Grupie Kapitałowej zostały przedstawione i opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym..



Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółki i jej Grupy Kapitałowej

W I połowie 2017/18 r. nie nastąpiły inne istotne zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółki i jej Grupy Kapitałowej.

Opis istotnych postępowań toczących się przed sądem

W okresie objętym sprawozdaniem brak istotnych postępowań toczących się przed sądem.

Zatrudnienie

Na dzień 31.12.2017 w Grupie były zatrudnione 203 osoby w przeliczeniu na pełne etaty

Podpisy Członków Zarządu



Jakub Dwernicki
Prezes Zarządu

Robert Stasik
Wiceprezes Zarządu

Poznań, dnia 27.02.2018 r.