

## **Brand24 publikuje wyniki za 2Q 2019 - wysoka dynamika wzrostu przychodów rok do roku**

- **wzrost przychodów ze sprzedaży grupy kapitałowej Brand24 SA o 42% w ujęciu rok do roku z 2,9 mln PLN w 2Q 2018 do 4,1 mln PLN w 2Q 2019**
- **3 529 aktywnych klientów na koniec 2Q 2019 wobec 2 544 na koniec 2Q 2018**
- **37% wzrost miesięcznych powtarzalnych przychodów r/r (wskaźnik MRR\* - Monthly Recurring Revenue, przychody z abonamentów opłacanych cyklicznie) do 1 292 tys. PLN na koniec 2Q 2019, wobec 946 tys. PLN na koniec 2Q 2018**
- **wzrost średniego przychodu przypadającego na klienta (wskaźnik ARPU – Average Revenue Per User) do średnio 368 PLN oraz zwiększenie udziału klientów zagranicznych do 54% w ogólnej liczbie klientów**

BRAND24 S.A., właściciel autorskiego narzędzia do monitoringu treści w internecie, sprzedawanego globalnie w modelu SaaS (software as a service), opublikował skonsolidowany raport grupy kapitałowej za 2Q 2019 rok. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży grupy w 1H 2019 wzrosły o 2,5 mln PLN tj. o 47% r/r i wyniosły 7,7 mln PLN. W ujęciu kwartalnym przychody zwiększyły się o 1,2 mln PLN tj. o 42% z 2,9 mln PLN w 2Q 2018 do 4,1 mln PLN w 2Q 2019.

Liczba klientów w 1H 2019 zwiększyła się r/r o 985 aktywne konta, do 3 529 klientów na koniec 2Q 2019 wobec 2 544 na koniec 2Q 2018. Miesięczne przychody z abonamentów (MRR) wzrosły o prawie 350 tys. PLN r/r do 1 292 tys. PLN na koniec 2Q 2019 z 946 tys. PLN w 2Q 2018. Średni przychód przypadający na jednego klienta (ARPU) w 1H 2019 wzrósł o 10 PLN w porównaniu do średniej z roku 2018 i wyniósł 368 PLN. Na poprawę ARPU w głównej mierze wpływa rosnąca liczba klientów zagranicznych w ogólnej liczbie użytkowników – w omawianym okresie dodatkowo na plus zadziałał wzrost kursu dolara w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku. Na koniec 2Q 2019 udział użytkowników zagranicznych przekroczył 54% wszystkich klientów Brand24.

Skonsolidowana EBITDA Brand24 w 2Q 2019 wyniosła 0,6 mln PLN. Grupa realizuje plan przedstawiony inwestorom w czasie IPO i konsekwentnie zmierza w stronę rentowności na poziomie netto. W porównaniu do 2Q 2018 roku strata netto zmniejszyła się z -0,25 mln PLN do -0,01 mln PLN, a wynik z działalności operacyjnej wyniósł 0,01 mln w porównaniu do -0,29 mln PLN rok wcześniej.

Spółka podtrzymuje plan przejścia na rynek główny Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie deklarowany już podczas debiutu na NewConnect w styczniu 2018. Wniosek o zatwierdzenie Prospektu Emisyjnego w związku z ubieganiem się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez GPW w Warszawie został złożony w Komisji Nadzoru Finansowego w kwietniu br. W związku z przeniesieniem na parkiet główny Brand24 nie planuje emisji akcji.

„Jestem dumny z tempa rozwoju biznesu Brand24 w tym roku. Wzrosty liczby klientów i przychodów zawdzięczamy przede wszystkim kluczowym projektom związanym z funkcjami naszego narzędzia:

- uruchomieniem nowej wersji konfiguratora konta, którego celem jest podniesienie jakości danych startowych oferowanych klientom;
- uruchomieniem mechanizmu pozwalającego na bardziej precyzyjny monitoring recenzji pojawiających się na booking.com;
- uaktualnieniem mechanizmów pozwalających na precyzyjny monitoring newsów z portali informacyjnych i branżowych;
- wdrożeniem ścieżek klientów w polskiej wersji Brand24, co pozwala zaoferować spersonalizowane treści edukacyjne dla użytkowników.

W 2Q 2019 nakłady inwestycyjne na prace rozwojowe wyniosły w sumie 520 tys. PLN. Mocno wierzymy w cel, jakim jest zostanie globalnym liderem w rozwiązaniach monitoringu/ochrony reputacji w Internecie. Potrzeba monitorowania Internetu jest uniwersalna na całym świecie. Dlatego kładziemy nacisk na pozyskiwanie klientów zagranicznych, którzy charakteryzują się wyższym ARPU. Naszym priorytetem jest aktualnie nowa wersja produktu, której kolejne etapy uruchamiamy regularnie od początku roku (chodzi np. o wspomniany konfigurator). Niebawem startujemy z nowymi raportami email. Trwają także prace związane z nową wersją głównej sekcji naszego narzędzia. Co więcej, systematycznie uruchamiamy wersje mobilne kolejnych segmentów naszej aplikacji. To duży, do tej pory niezerwany owoc, który pomoże lepiej konwertować klientów odwiedzających nasz produkt z urządzeń mobilnych. Nasze narzędzie czeka wiele nowości, a ja osobiście nigdy nie byłem bardziej podekscytowany pracami produktowymi w Brand24. W warstwie formalnej kolejnym istotnym krokiem dla spółki będzie przejście na rynek główny Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Czekamy na zatwierdzenie Prospektu Emisyjnego przez Komisję Nadzoru Finansowego” - **mówi Michał Sadowski, Prezes Zarządu i Założyciel BRAND 24 S.A.**

-----  
dodatkowych informacji udziela:

Katarzyna Sadowska

CC Group Sp. z o.o.

Telefon: +48 22 440 14 40

Mobile: +48 697 613 020

BRAND 24 jest właścicielem autorskiego narzędzia do monitoringu treści w internecie, umożliwiającego śledzenie wzmianek, budowanie relacji oraz pozyskiwanie klientów, sprzedawanego globalnie w modelu SaaS (ang. Software as a Service). Spółka ma dominującą pozycję na polskim rynku w swojej kategorii produktowej i z sukcesem komercjalizuje narzędzie na rynku globalnym. Z Brand24 korzystają zarówno duże światowe marki, jak IKEA, H&M czy Biuro Pierwszej Damy USA, ale również małe i średnie przedsiębiorstwa zainteresowane opiniami na swój temat w Internecie.