

Legimi

Mobilna biblioteka,
czytelne korzyści

Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny. Wobec braku obowiązku sporządzania prospektu emisyjnego, jedynym prawnie wiążącym dokumentem zawierającym informacje o emitencie oraz o publicznej ofercie obligacji serii W jest memorandum informacyjne obligacji serii W dostępne w wersji elektronicznej na stronie internetowej spółki www.legimi.pl/obligacje oraz oferującego www.dminc.pl

Emitent podkreśla, że z uwagi na tryb emisji, Komisja Nadzoru Finansowego ani żaden inny organ nie zatwierdza i nie weryfikuje memorandum informacyjnego.

PROFIL DZIAŁALNOŚCI

- Działalność opierająca się na modelu abonamentowym na rynku e-booków/audiobooków w Polsce (usługa tożsama z konceptem Netflix czy Spotify), polegający na korzystaniu z nieograniczonego dostępu do książek elektronicznych w bazie Legimi
- Największa baza tytułów na polskim rynku e-booków w kategorii beletrystyka
- Usługa naprzemiennego czytania i słuchania książek
- Platforma dostępna w Polsce i w Niemczech



LEGIMI W LICZBACH



6

lat rozwoju
usługi abonamentowej



60 000

użytkowników płatnej
usługi dostępu do
serwisu



>61 000

książek w dostępie
abonamentowym
w Polsce



2 000 000

zainstalowanych
aplikacji mobilnych

KLUCZOWI LUDZIE



Mikołaj Małaczyński – CEO

- Współzałożyciel Legimi
- Odpowiedzialny za zarządzanie i rozwój
- Wyróżniony w rankingu 500 najlepszych menadżerów w Polsce w 2015 r.



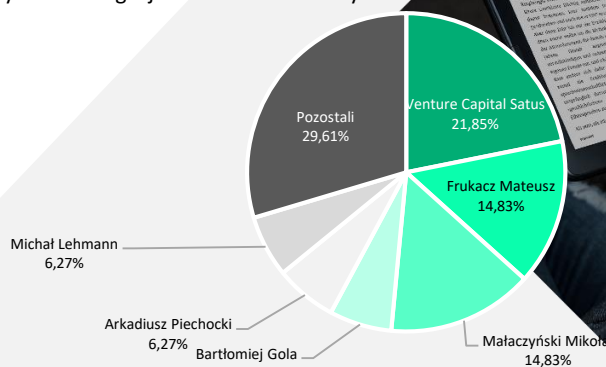
Mateusz Frukacz – CTO

- Współzałożyciel Legimi
- Odpowiedzialny za rozwój IT
- Laureat firmy Microsoft za mobilny system nawigacji dla osób niewidomych



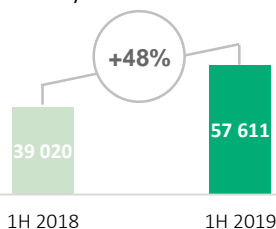
Andrzej Tabaka – CFO

- Odpowiedzialny za relacje inwestorskie, finanse oraz budżetowanie
- Wcześniej związany z branżą doradczą, w której doradzał przy opracowywaniu strategii biznesowych

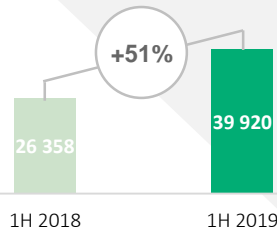


KLUCZOWE METRYKI BIZNESU

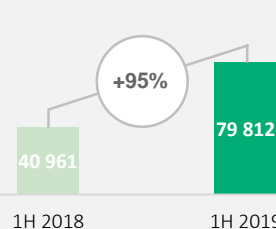
Liczba klientów
(abonenci + klienci korporacyjni i
biblioteczni)



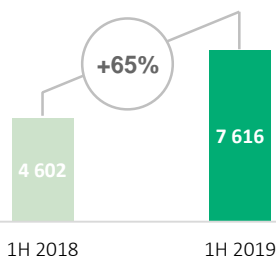
Stali klienci usługi abonamentowej
(abonenci)



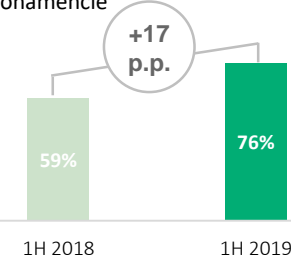
Liczba tytułów łącznie



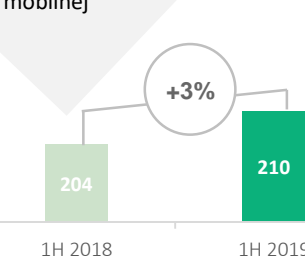
Przychody w tys. PLN



Odsetek ebooków dostępnych w
abonamencie



Liczba użytkowników aplikacji
mobilnej



SEGMENT BIBLIOTECZNY I BIZNESOWY



Legimi dla bibliotek

- Legimi nawiązało pierwszą współpracę pod koniec 2016 r.
- Czytelnik pobiera specjalny kod z biblioteki, zyskując darmowy dostęp do zasobów Legimi
- Korzystający z usługi mogą w przyszłości stać się abonentami Legimi
- Aktualnie Legimi współpracuje z ponad 200 bibliotekami w największych miastach

Segment B2B

- Partner biznesowy, w ramach współpracy, oferuje swoim pracownikom dostęp do zasobów Legimi, jako pozapłacowy benefit
- Aktualnie Legimi współpracuje z kilkoma dużymi podmiotami



STRATEGIA I PROGNOZA FINANSOWA DO 2020



Przejęcie Readfy GmbH – aplikacja do czytania ebooków w modelu freemium w Niemczech (400 tys. zarejestrowanych użytkowników, współpraca z 300 wydawcami)



Koncentracja na rynku polskim oraz realizacja planów ekspansji zagranicznej na rynku niemieckim



Wdrożenie nowej platformy internetowej i aplikacji mobilnych w oparciu o najnowsze technologie i standardy



Wprowadzenie akcji serii na rynek NewConnect, budowa stabilnych relacji inwestorskich, odblokowanie możliwości pozyskania finansowania na szybszy rozwój w kolejnych latach

*Prognoza nie zawiera przychodów z rynku niemieckiego i nie uwzględnia spodziewanej zmiany stawki VAT na książki elektroniczne, które mogą wpłynąć dodatnio na wyniki spółki



Utrzymanie trendu przyrostu abonentów na rynku polskim i tym samym proporcjonalne zwiększanie przychodów Spółki, w tym przyrost klientów B2B i bibliotecznych



Założenia do prognozy*:

- Wzrost bazy klientów oraz przychodów
- Rozwój projektu „Play 360 stopni”
- Optymalizacja kosztów działalności operacyjnej
- Zrefinansowanie zadłużenia w H2 2019

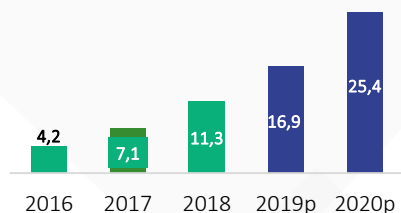
Stopień realizacji prognozy na 1H 2019 r.



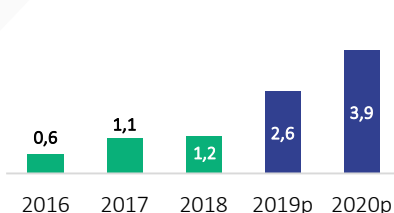
Sprzedaż netto	45%
EBITDA	23%
Zysk netto	23%

Obecny stopień realizacji wynika z wprowadzenia korekt na początku roku o charakterze jednorazowym w tym (spisanie kosztów marketingu, zawiązanie rezerwy pod opcje menadżerskie) oraz sezonowości kosztowej w I i II kw.

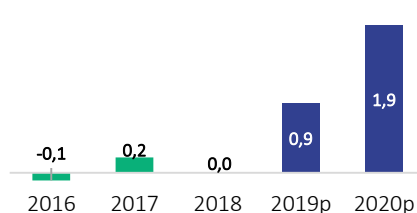
Sprzedaż netto (mln PLN)



EBITDA (mln PLN)



Zysk netto (mln PLN)



*Prognoza nie uwzględnia spodziewanej zmiany stawki VAT na książki elektroniczne, które mogą wpłynąć dodatnio na wyniki spółki. Niezrealizowanie się założeń do prognozy może spowodować brak ich realizacji

PUBLICZNA OFERTA OBLIGACJI SERII W

CENA EMISYJNA: 1000 zł

OPROCENTOWANIE: 8,5% W SKALI ROKU

KUPON: WYPŁACANY KWARTALNIE

TERMIN ZAPADALNOŚCI: 12 MIESIĘCY

WARTOŚĆ EMISJI: do 2,35 MLN PLN

TERMINY ZAPISÓW: 5 września - 23 września 2019

Więcej informacji: Legimi.pl/obligacje

CELE EMISJI

- Rozwój i promocja Legimi 3.0: około 0,5 mln PLN
- Rozwój działalności na rynku niemieckim: około 0,5 mln PLN
- Refinansowanie zadłużenia: około 1,35 mln PLN

PARAMETRY DODATKOWE:

- Prawo do dobrowolnego przedterminowego wykupu 25% wartości emisji po 6 miesiącach;
- Oferta publiczna z elementami CF - obligatariusz w zamian za zapis otrzymuje odpowiedni bonus;

OFERUJĄCY

INC | Dom Maklerski

Dom Maklerski INC S.A.
Ul. Krasieńskiego 16
60-830 Poznań
www.dminc.pl

EMITENT

Legimi

Legimi S.A.
Ul. Obornicka 330
60-689 Poznań
www.legimi.com