

## **Legimi ze wzrostem przychodów ze sprzedaży w I kwartale 2023 r. o 28 proc. rdr.**

**Legimi, pionier modelu subskrypcyjnego na polskim rynku e-książki, osiągnął 18,7 mln PLN skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży w I kwartale 2023 r., co oznaczało dynamikę wzrostu na poziomie 28 proc. rdr. Spółka zamknęła miniony kwartał ze stratą netto w wysokości 1,4 mln PLN. Spowodowane to było przede wszystkim zwiększonym zaangażowaniem w kampanie marketingowe oraz wznowieniem znaczącej liczby umów przez konsorcja biblioteczne, co prowadziło do kumulacji kosztów w pierwszych okresach użytkowania. Legimi w ciągu trzech pierwszych miesięcy br. powiększyło o 20 tys. bazę użytkowników na rynku polskim i niemieckim, która obecnie wynosi 230 tys. Był to największy przyrost od czasu pandemii.**

Po okresie akumulacji środków na spłatę zadłużenia obligacyjnego w latach 2020-2022, Legimi zintensyfikowało działania marketingowe w celu powiększenia bazy użytkowników w Polsce i w Niemczech. Wiązało się to ze wzrostem kosztów usług obcych oraz licencji, które w początkowych okresach korzystania przez nowe kohorty użytkowników są największe. Co więcej w I kwartale przypadał czas wznowienia i zawarcia nowych umów przez konsorcja biblioteczne, również wiążący się ze wzrostem kosztów w pierwszym okresie użytkowania.

*- Cieszymy się, że Legimi stale utrzymuje pozytywną dynamikę wzrostu przychodów. Jest to jedna z kluczowych metryk rozwoju naszego biznesu, którą stale poprawiamy. Nieustannie powiększamy również bazę użytkowników, dotrzymując kroku rozwojowi tego dynamicznie rosnącego rynku. Systematycznie docieramy do nowych czytelników, którzy przekonują się do formatów elektronicznych obok użytkowania książek tradycyjnych czy innych mediów. Obecnie baza użytkowników aplikacji Legimi na rynku polskim i niemieckim wynosi 230 tys., co oznacza wzrost o 20 tys. w porównaniu z IV kwartałem 2022 r. – komentuje Mikołaj Małaczyński, Prezes Zarządu Legimi.*

Pod koniec zeszłego roku spółka po raz pierwszy od 5 lat zwiększyła ceny abonamentów. Nowa strategia cenowa, wbrew obawom, nie osłabiła tempa wzrostu bazy użytkowników, która w minionym kwartale rosła najszybciej od czasu pandemii. Na koniec marca 2023 r. nowi użytkownicy, którzy dokonują opłat wg zaktualizowanego cennika, to 7 proc., jednak ta liczba w kolejnych miesiącach będzie się sukcesywnie zwiększać, pozytywnie przekładając się na wzrost przychodów Legimi.

*- Zgodnie z oczekiwaniami naszych inwestorów, zwiększyliśmy nasze zaangażowanie marketingowe na rynku niemieckim. W ostatnim czasie podpisaliśmy umowę z nowym dostawcą, Zebralution, dzięki czemu zwiększamy ofertę książek audio na rynku niemieckim o 20 tys. Spodziewamy się w efekcie wyższej lojalności użytkowników i poprawy współczynnika 'churn rate' – dodaje Mikołaj Małaczyński.*

Legimi S.A. to pionier modelu subskrypcyjnego na polskim rynku e-książki. Spółka jako pierwsza w Polsce, w zamian za opłatę abonamentową, zaoferowała użytkownikom dostęp do cyfrowej biblioteki Legimi. Swoje usługi oferuje również poprzez wszystkich operatorów telefonii komórkowej, a swoim klientom oferuje szereg udogodnień m.in. dowolny wybór platformy i urządzenia do czytania, możliwość przełączania pomiędzy e-książką a audiobookiem. Legimi może pochwalić się największą bazą tytułów w kategorii beletrystyka. Dzięki atrakcyjnym ofertom, od kilku lat, Spółka bardzo dynamicznie się rozwija, zwiększając przychody i liczbę klientów w Polsce. Firma prowadzi także działalność na rynku niemieckim, który jest jednym z największych na świecie.

Dodatkowych informacji udziela:

**Paweł Strzyżewski**

InnerValue Investor Relations

[p.strzyzewski@innervalue.pl](mailto:p.strzyzewski@innervalue.pl)

+48 506 229 863

**Dominik Mikulski**

InnerValue Investor Relations

[d.mikulski@innervalue.pl](mailto:d.mikulski@innervalue.pl)

+48 530 720 410