

VERCOM

| Raport kwartalny
Grupy Kapitałowej
Vercom za Q3 2022

16 listopada 2022



: Scale beyond

: Komentarz Prezesa Zarządu

Szanowni Państwo,

Z wielką przyjemnością przedstawiam Państwu raport za Q3 2022 r., który był najlepszym kwartałem w historii Grupy Vercom. Na uwagę zasługuje blisko trzykrotny wzrost marży brutto z 14 do 36 mln PLN, a także skorygowana EBITDA, która przekroczyła 16 mln zł, co oznacza wzrost o 76 proc. rdr. Miniony kwartał jest także pierwszym pełnym okresem konsolidacji wyników MailerLite, który odnotował wzrost przychodów o 41% rdr., dokładając przy tym ponad 5 mln zł EBITDA do skonsolidowanych wyników Grupy.

Warto podkreślić, że konsekwentnie realizujemy plany związane z rozwojem spółki na międzynarodowym rynku, co skutecznie ogranicza naszą zależność od czynników gospodarczych specyficznych dla naszego regionu. Dzięki sprzedaży usług do odbiorców na 180 rynkach, udział sprzedaży zagranicznej w przychodach Grupy stanowi już blisko 50%. Głównym rynkiem eksportowym pod względem marży brutto są natomiast Stany Zjednoczone. Jednocześnie trzykrotnie zwiększyliśmy liczbę klientów do blisko 63 tysięcy, co pozwoliło jeszcze mocniej obniżyć koncentrację przychodów oraz marży brutto.

Po zakończeniu rocznego okresu intensywnych prac nad realizacją przejęć zapowiadanych w ramach IPO, mogliśmy ponownie mocniej skupić się na rozwoju organicznym oraz integracji przejętych spółek. Niedawno uruchomiliśmy pilotażowy dostęp do wybranych usług Vercom poprzez platformę MailerLite oraz intensywnie pracujemy nad przygotowaniem nowych usług dopasowanych do potrzeb mniejszych klientów na międzynarodowym rynku. Jednocześnie przygotowujemy się do wykorzystania zaawansowanego systemu do email marketingu MailerLite dla klientów Vercom. Rezultaty tych prac powinny być widoczne już w nadchodzącym roku.

Na moment publikacji niniejszego raportu będziemy już w połowie czwartego kwartału, w którym historycznie odnotowujemy najwyższe obroty. To czas, w którym nasi klienci intensyfikują komunikację z odbiorcami swoich usług zarówno w obszarze transakcyjnym, jak i marketingowym. Dokładamy wszelkich starań, aby w tym wymagającym okresie zapewnić im najwyższy możliwy poziom usług i liczymy, że po jego zakończeniu będziemy mogli ponownie świętować wspólnie z naszymi akcjonariuszami, klientami oraz pracownikami kolejne rekordowe wyniki.

Z poważaniem,

Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu Vercom



1 | Podsumowanie operacyjne

2 | Profil działalności Vercom

3 | Strategia rozwoju

4 | Dane finansowe

5 | Informacje dodatkowe

: Podsumowanie operacyjne



**: Potrojenie skali
działalności i najlepszy
kwartał w historii
Vercom**



VERCOM

: Wyniki finansowe Q3 2022

Przychody

Dynamika r/r

76,0 mln zł

+72%

Marża brutto

36,1 mln zł

+157%

EBITDA*

16,4 mln zł

+76%

*EBITDA znormalizowana o wpływ jednorazowych kosztów transakcyjnych i integracji oraz wyceną ESOP



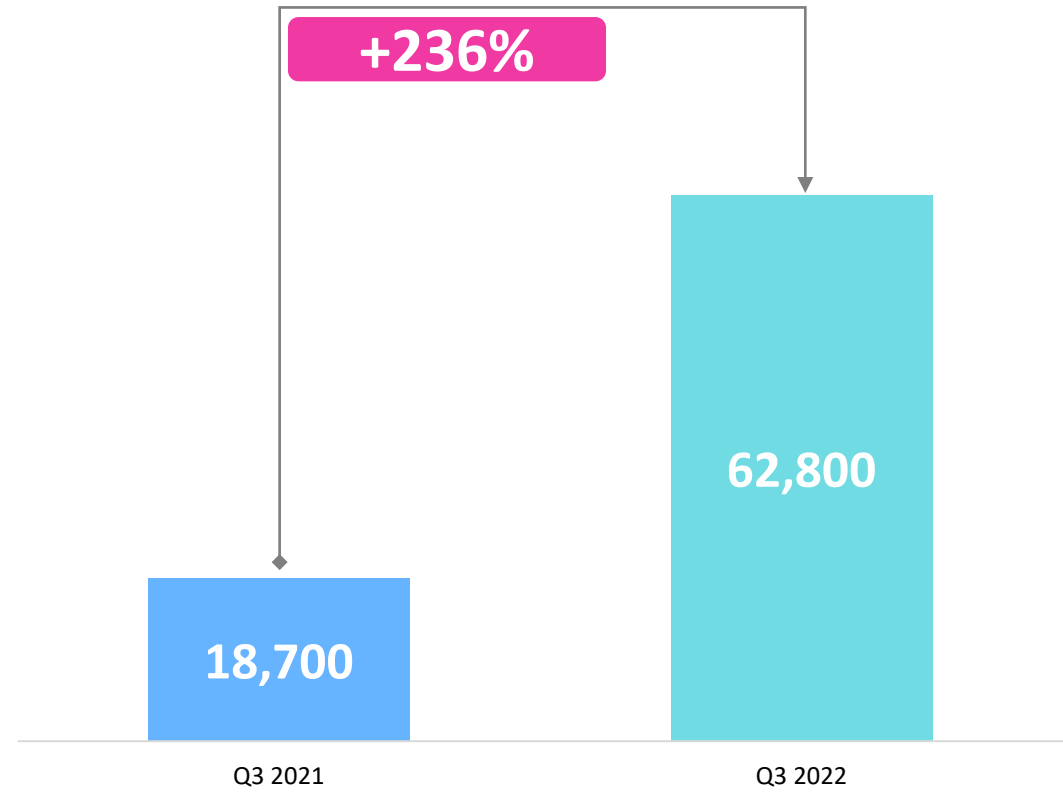
: Wzrost liczby Klientów

Liczba Klientów

62 800

Wzrost r/r

+236%



: Najważniejsze wydarzenia Q3 2022

Potrojenie skali działalności i skokowy wzrost wyników finansowych

- Przychodów o 72% rdr. do 76 mln zł
- Marży brutto o 157% rdr. do ponad 36 mln zł
- Skorygowanej EBITDA o 76 proc. rdr. do 16,4 mln zł
- Skorygowanego zysku netto o 33% do 8,4 mln zł

Widoczne efekty dywersyfikacji bazy klientów

- Ponad 3-krotne zwiększenie liczby klientów do ponad 62,8 tys. odbiorców na 180 rynkach zapewnia silną dywersyfikację geograficzną i branżową
- Zwiększenie udziału sprzedaży zagranicznej do blisko 50%
- Spadek koncentracji przychodów oraz marży brutto

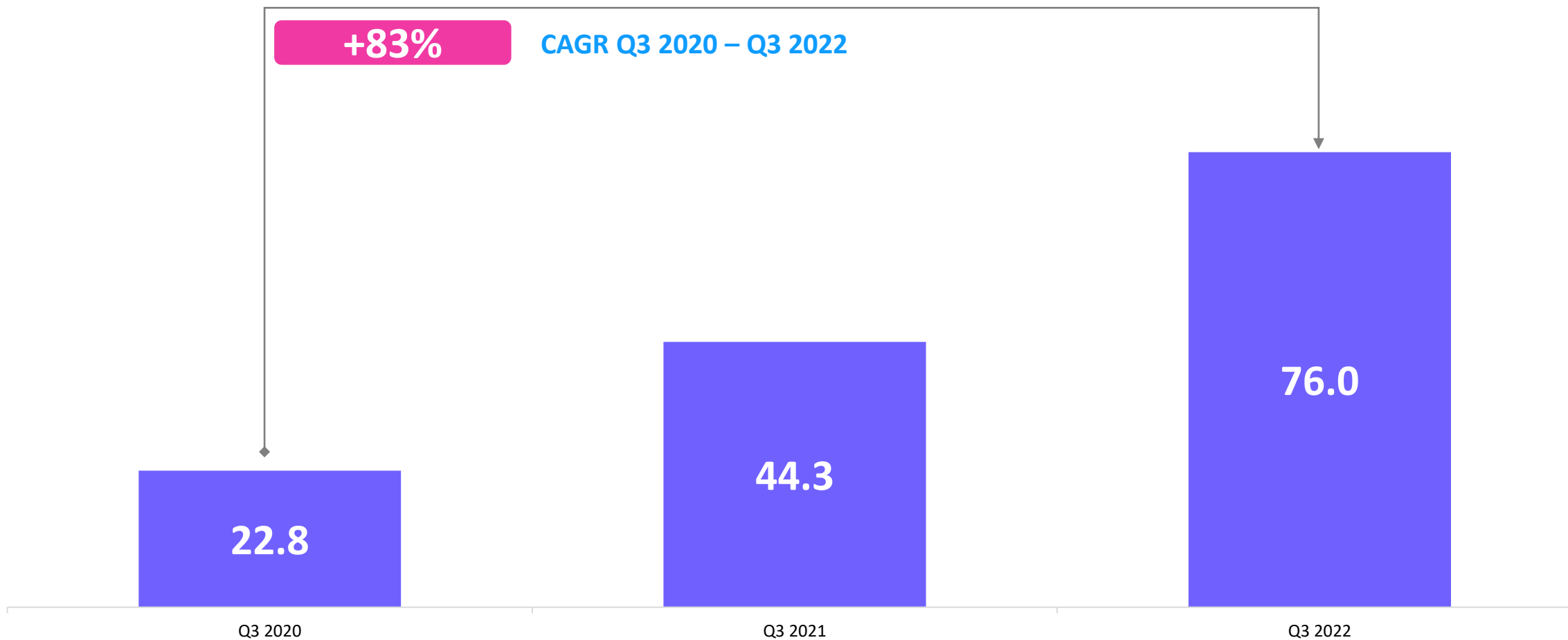
Rozpoczęcie realizacji synergii z MailerLite

- Dwukierunkowa wymiana technologii
- Rozpoczęcie prac nad nowymi usługami
- Optymalizacja wspólnych zasobów



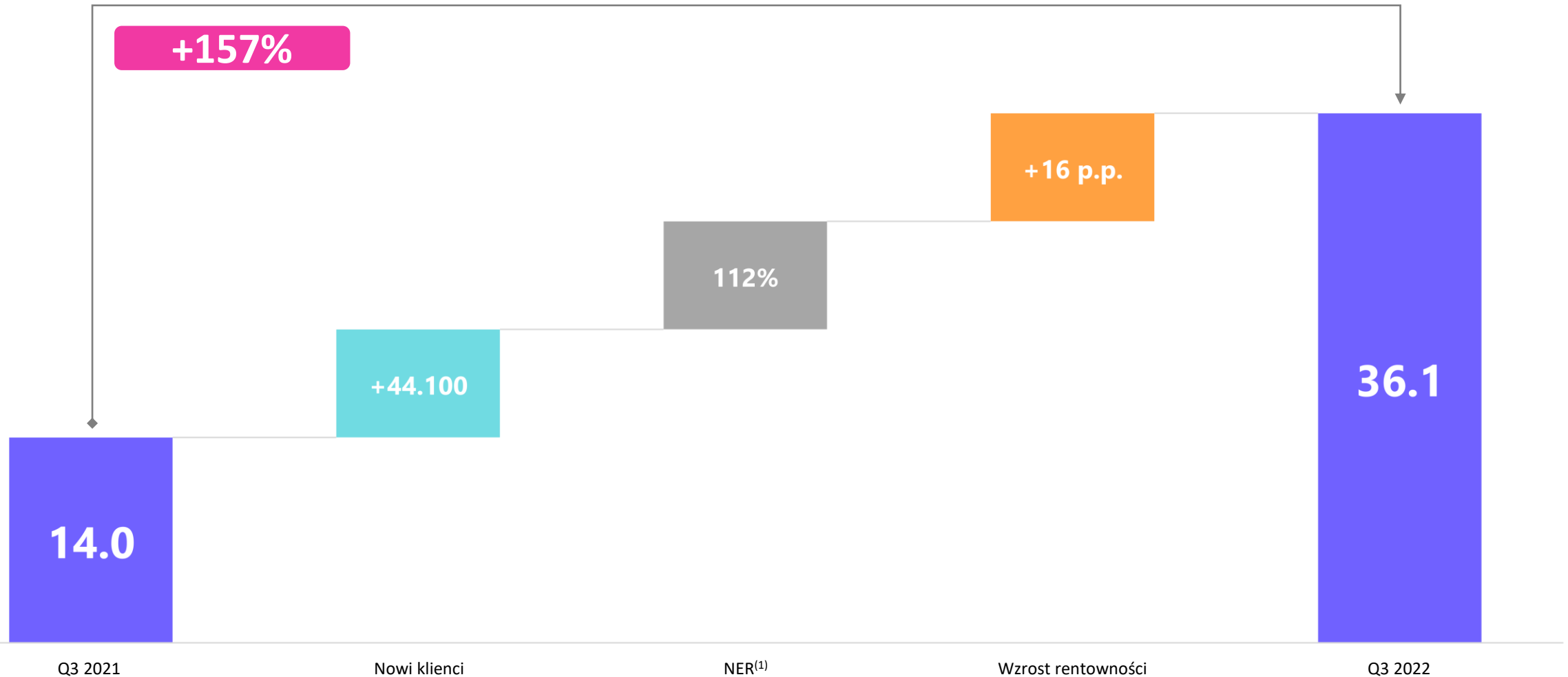
: Konsekwentny rozwój działalności i wzrost skali biznesu

Przychody (mln zł)



: Dynamiczny wzrost marży brutto

Marża brutto (mln zł)



(1) NER (ang. Net Expansion Rate): wzrost sprzedaży do powtarzalnej grupy klientów, tj. podmiotów które były klientami Grupy w okresie dla którego obliczany jest wskaźnik oraz w okresie porównawczym. Dotyczy przychodów z segmentu CPaaS.

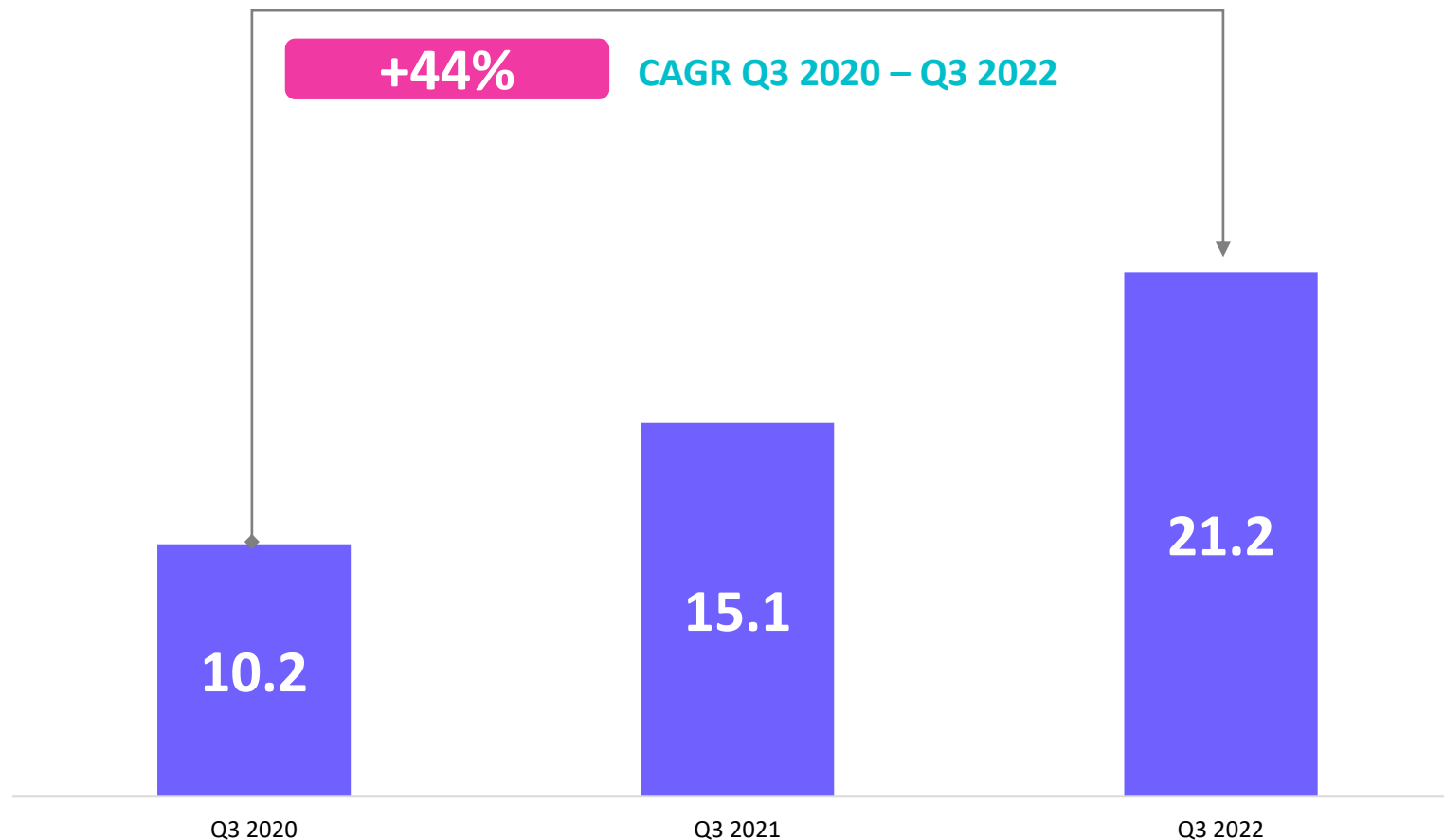
**: Globalny zasięg
umożliwia osiągnięcie
jeszcze wyższej
dynamiki wzrostu**



: Rozwój MailerLite na międzynarodowym rynku przekłada się na wysoką dynamikę wzrostu

Przychody MailerLite* (mln PLN)

EBITDA MailerLite



5,3 mln PLN

EBITDA 3Q 2022

25%

Marża EBITDA 3Q 2022

* Historyczne przychody przeliczone po stałym kursie EURPLN = 4.78

: Rozpoczęcie realizacji synergii

Dwukierunkowa wymiana technologii

- Pilotażowy dostęp do usług Vercom (kanał sms/push) dla klientów MailerLite
- Przygotowanie do udostępnienia zaawansowanego systemu do email marketingu MailerLite dla klientów Vercom
- Udostępnienie klientom nowych produktów (webiste builder)

Praca nad nowymi usługami

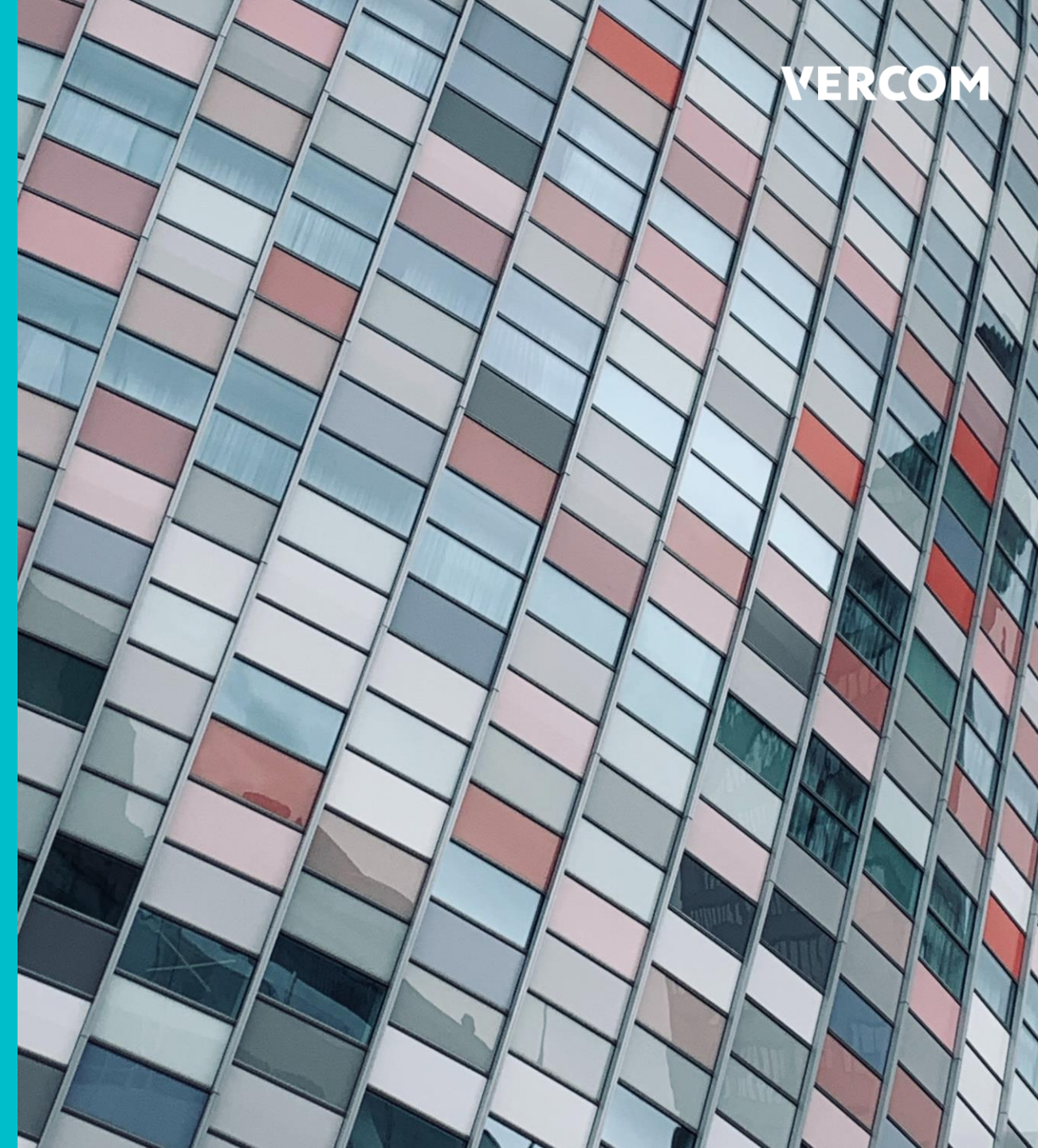
- Rozpoczęcie prac nad usługami dopasowanymi do potrzeb mniejszych klientów na międzynarodowym rynku

Postępująca integracja zespołów

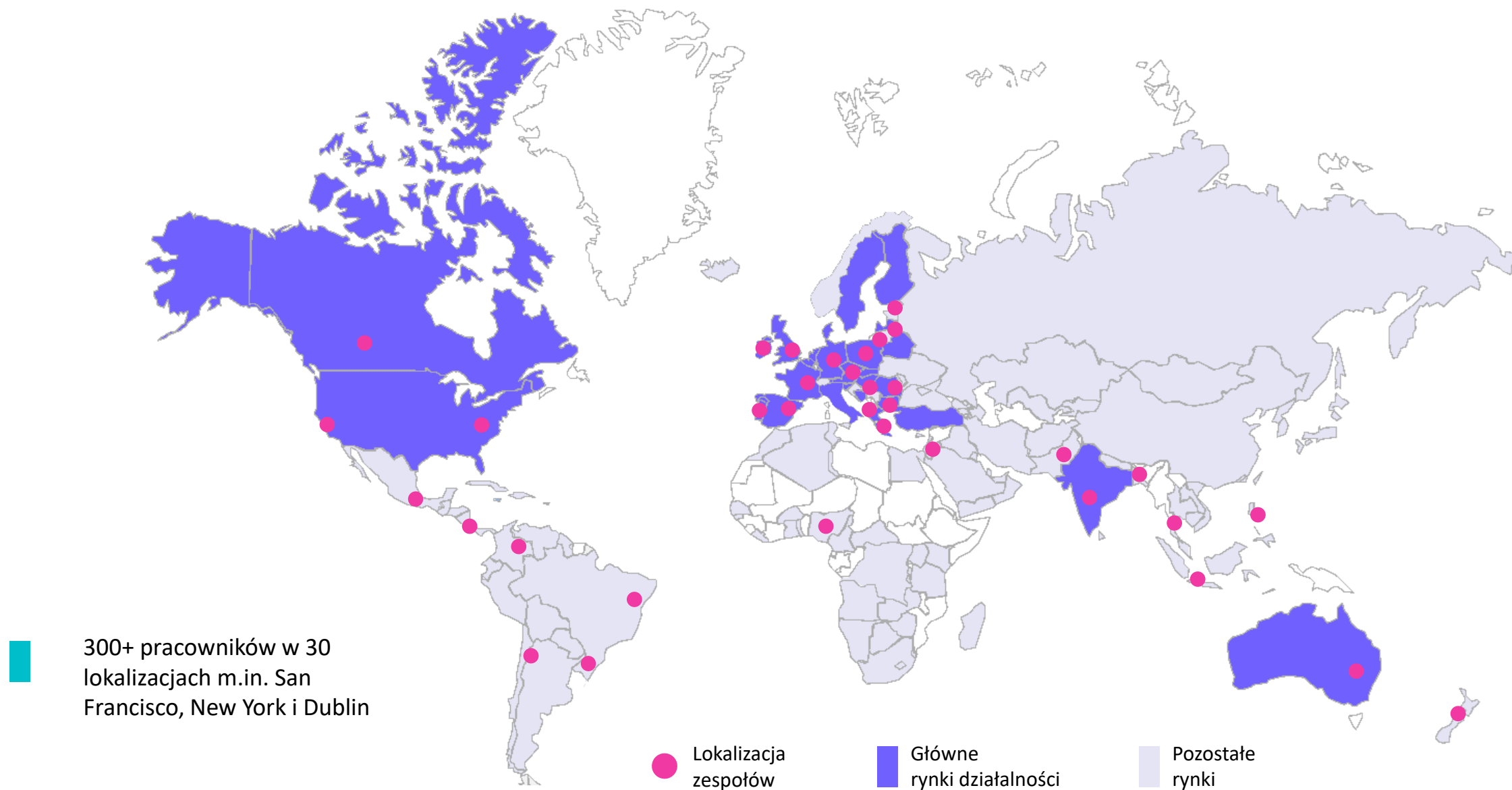
- Optymalizacja zasobów oraz procesów operacyjnych
- Wykorzystanie zwiększonego potencjału osobowego oraz nowych kompetencji



**: Znaczący wzrost
dywersyfikacji biznesu i
blisko 50% udziału
sprzedaży zagranicznej
w przychodach Grupy**

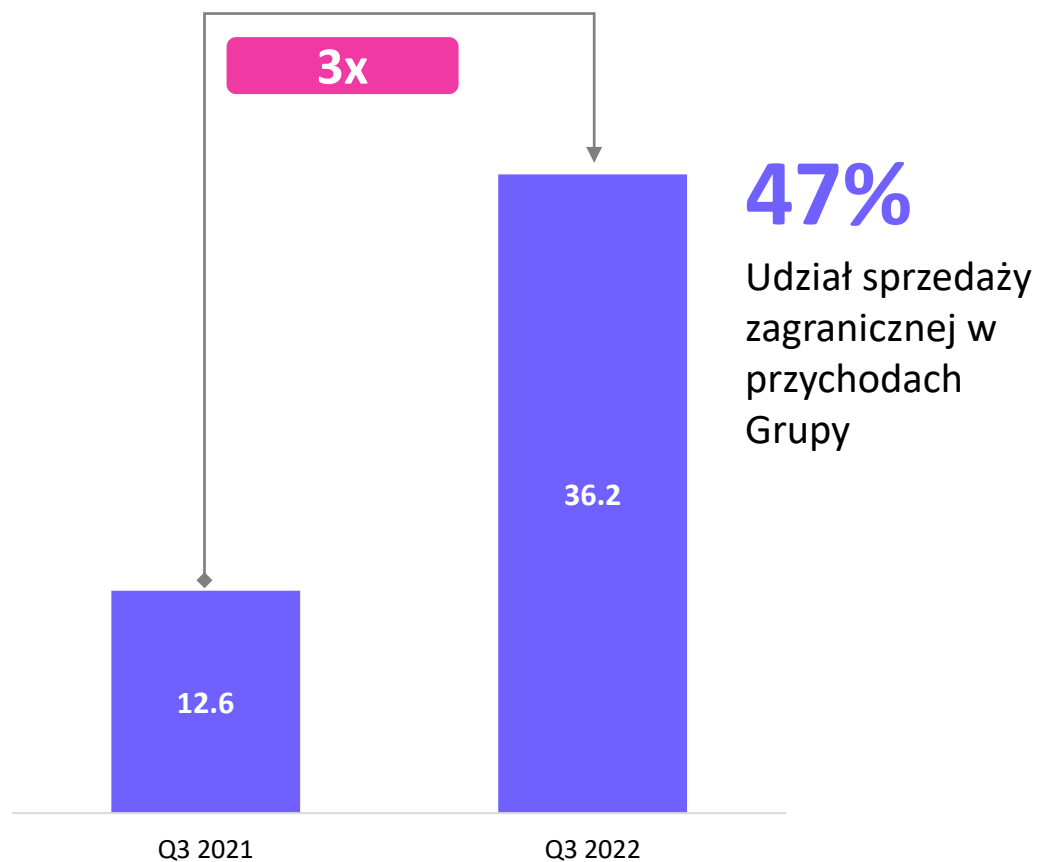


: Sprzedaż usług realizowana do klientów na 180 rynkach na całym świecie



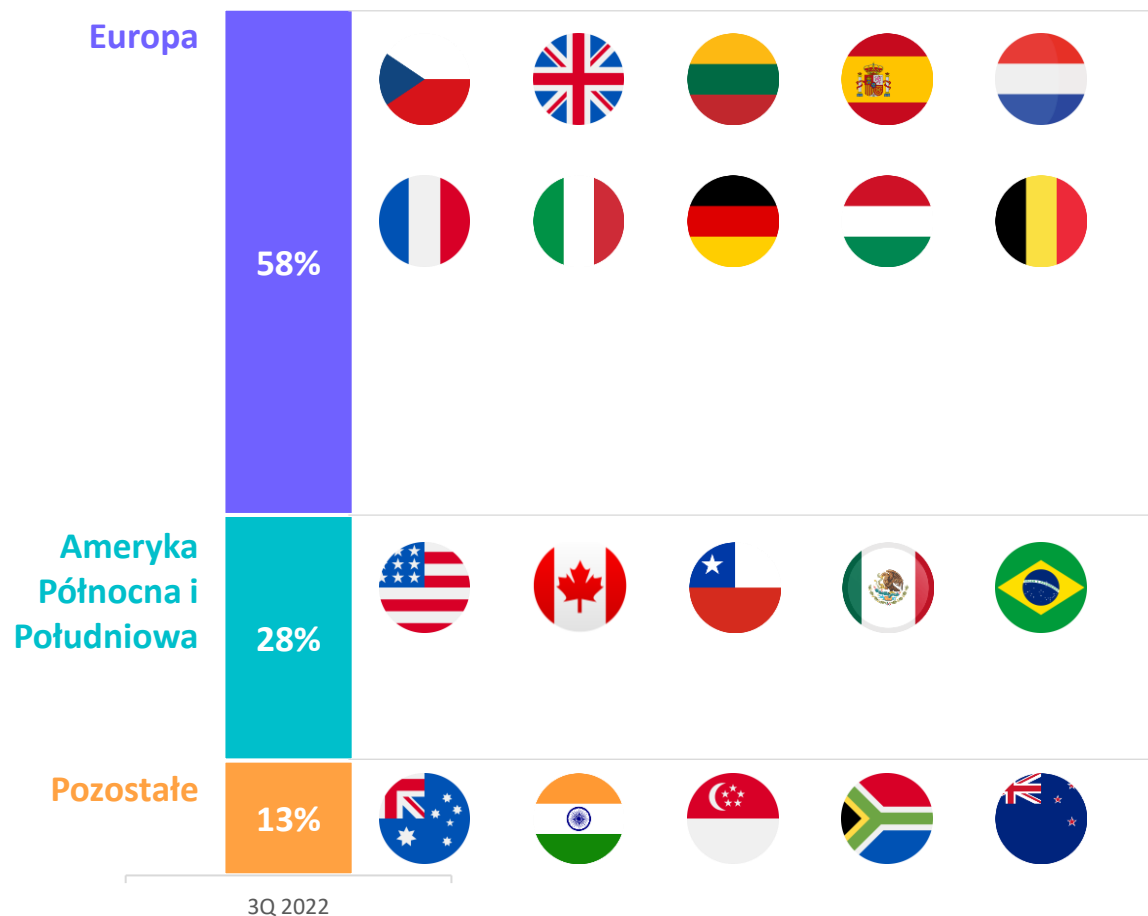
: 3x wzrost sprzedaży zagranicznej

Sprzedaż zagraniczna (mln PLN)



: Silna obecność na najbardziej atrakcyjnych rynkach

Struktura sprzedaży zagranicznej, wiodące rynki



Komentarz

- ✓ >85% sprzedaży zagranicznej kierowana do krajów Ameryki Północnej i Południowej oraz Europy
- ✓ Silna obecność na dużych, perspektywicznych rynkach, w tym w Stanach Zjednoczonych
- ✓ Stany Zjednoczone są największym rynkiem eksportowym pod względem marży brutto i drugim największym pod względem przychodów (22%)
- ✓ Atrakcyjne perspektywy wprowadzania nowych usług na rynku globalnym w modelu self-service

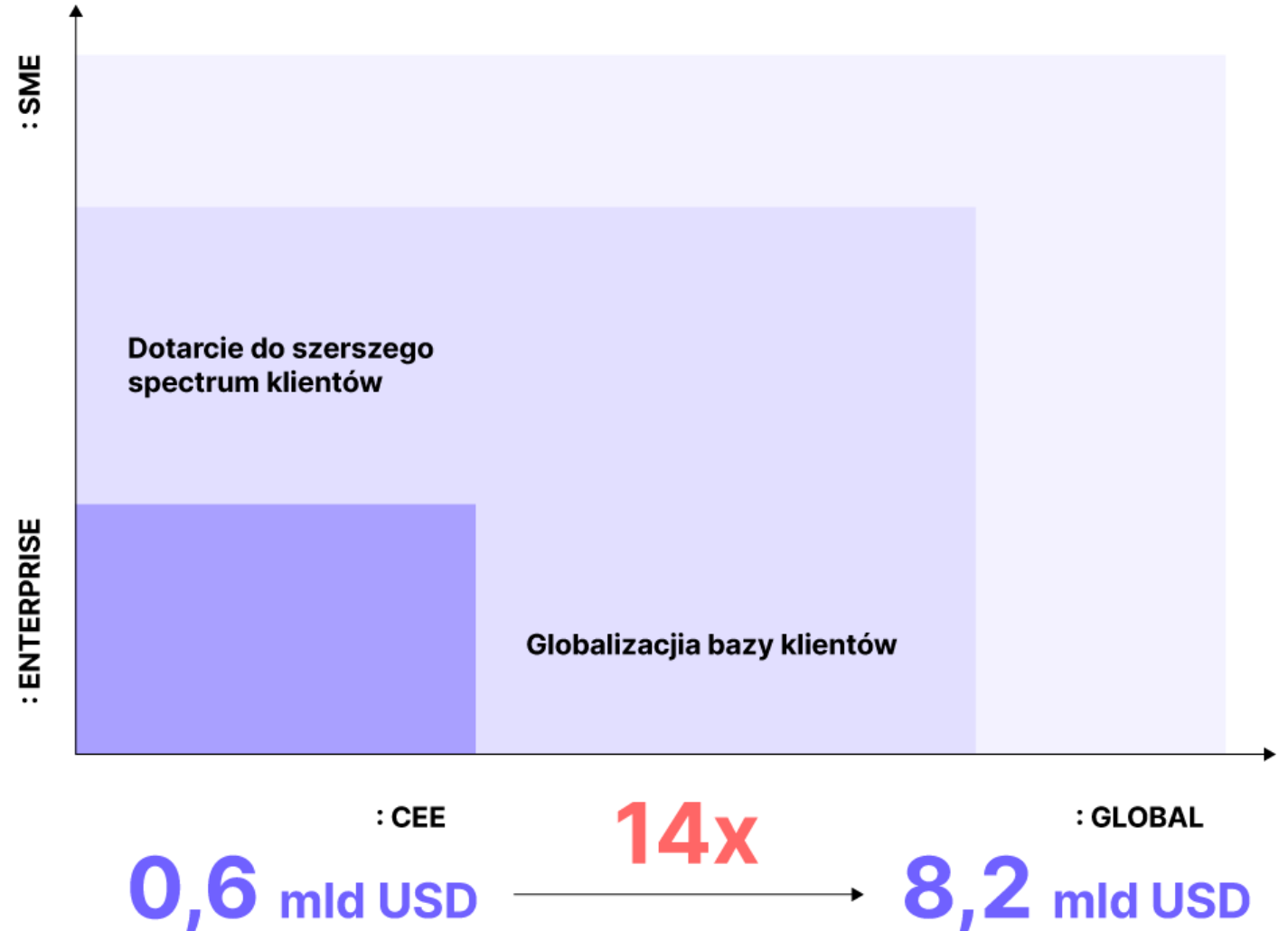
: Koncentracja na szerszym spektrum klientów przy dalszej globalizacji działalności



- Wysoka powtarzalność przychodów (model subskrypcyjny)
- Globalny zasięg dzięki sprzedaży w modelu self-service

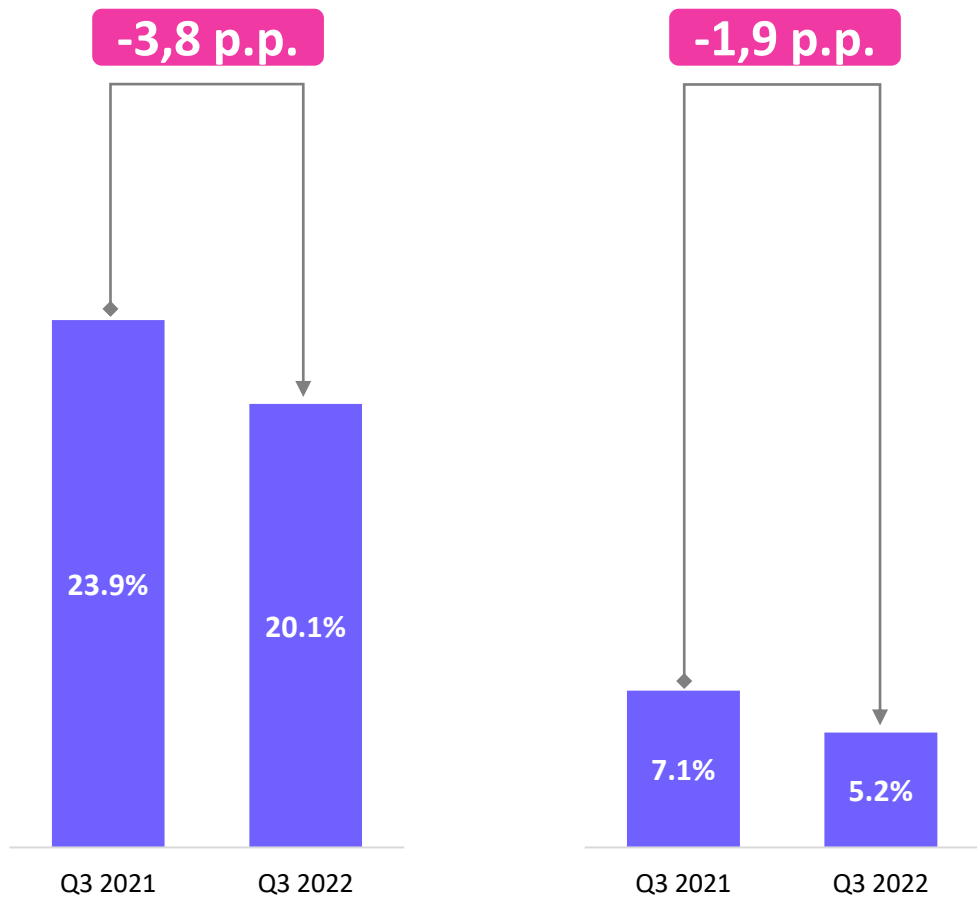


- Rozwój razem z klientem (model *pay-as-you-grow*)
- Duża skala działalności oraz niski churn → większa stabilność



: Spadek koncentracji przychodów oraz marży brutto

Udział TOP10 klientów w wynikach Grupy (LTM, %)

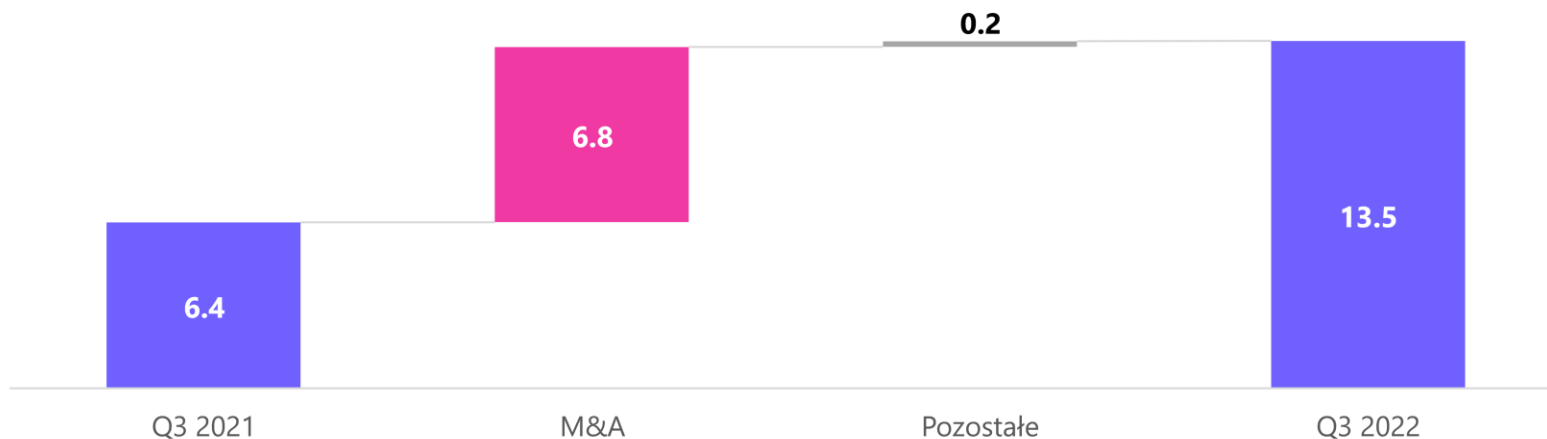


: Wysoka rentowność
oraz rekordowe
przepływy pieniężne



: Przestrzeń do dalszej optymalizacji kosztów

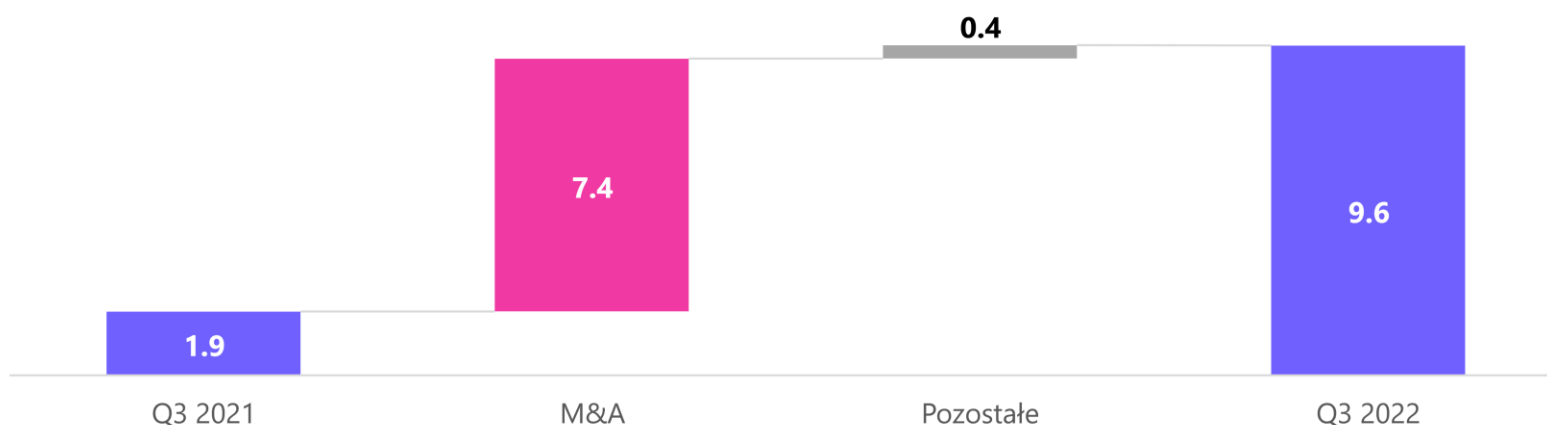
Koszty ogólnego zarządu (mln zł)



Komentarz

- ✓ Wzrost kosztów ogólnego zarządu oraz kosztów sprzedaży wynika przede wszystkim z konsolidacji wyników MailerLite oraz Oxylion
- ✓ Stabilizacja kosztów ogólnego zarządu oraz kosztów sprzedaży w pozostałych spółkach Grupy Vercom względem Q3 2022
- ✓ Od Q3 2022 do kosztów sprzedaży są zaliczane również koszty obsługi klienta, który historycznie były wykazywane w kosztach ogólnego zarządu

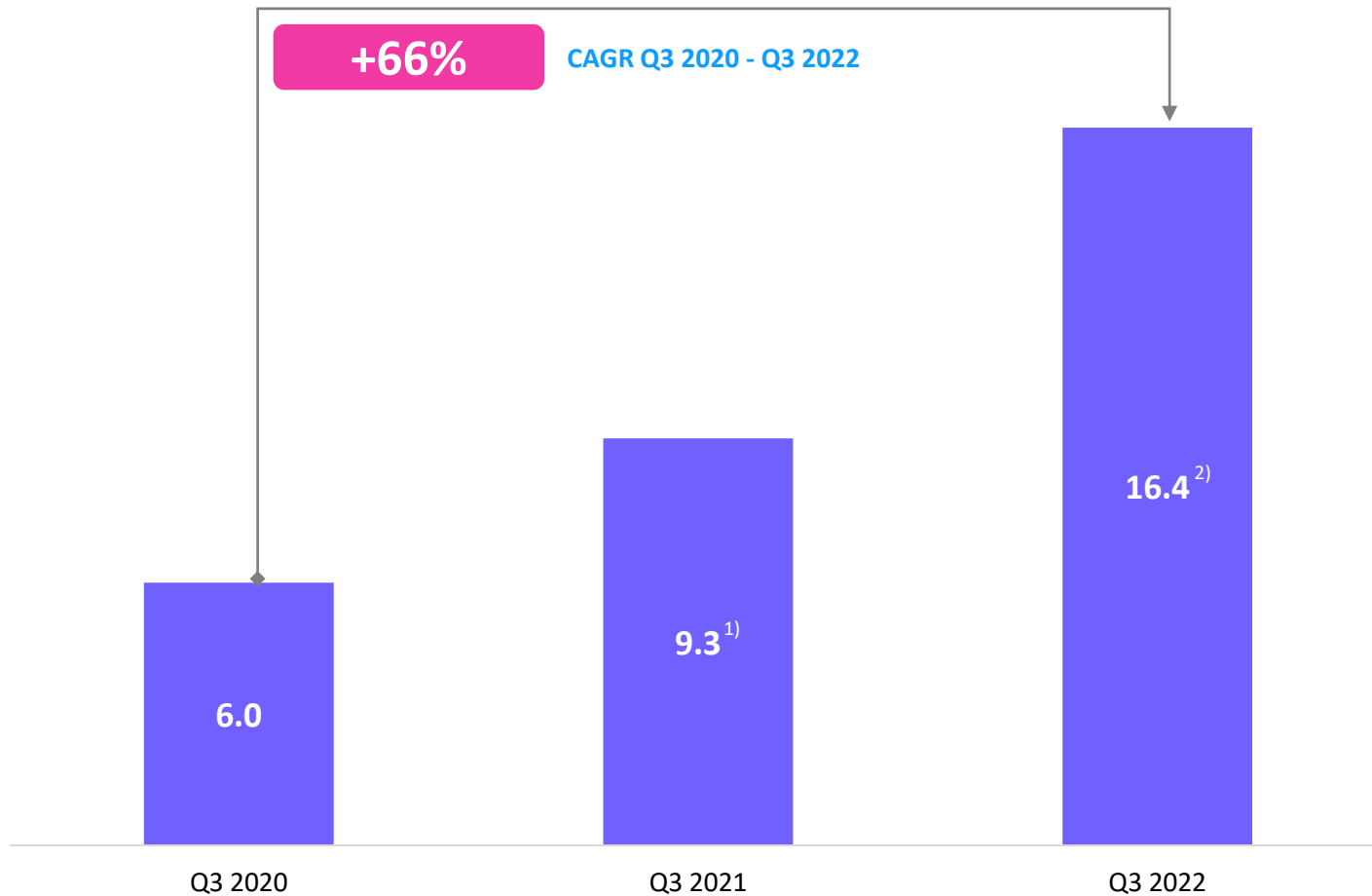
Koszty sprzedaży i marketingu (mln zł)



*M&A oznacza koszty sprzedaży i zarządu przejętych spółek

: Stale rosnąca wartość EBITDA

EBITDA (mln zł)



Komentarz

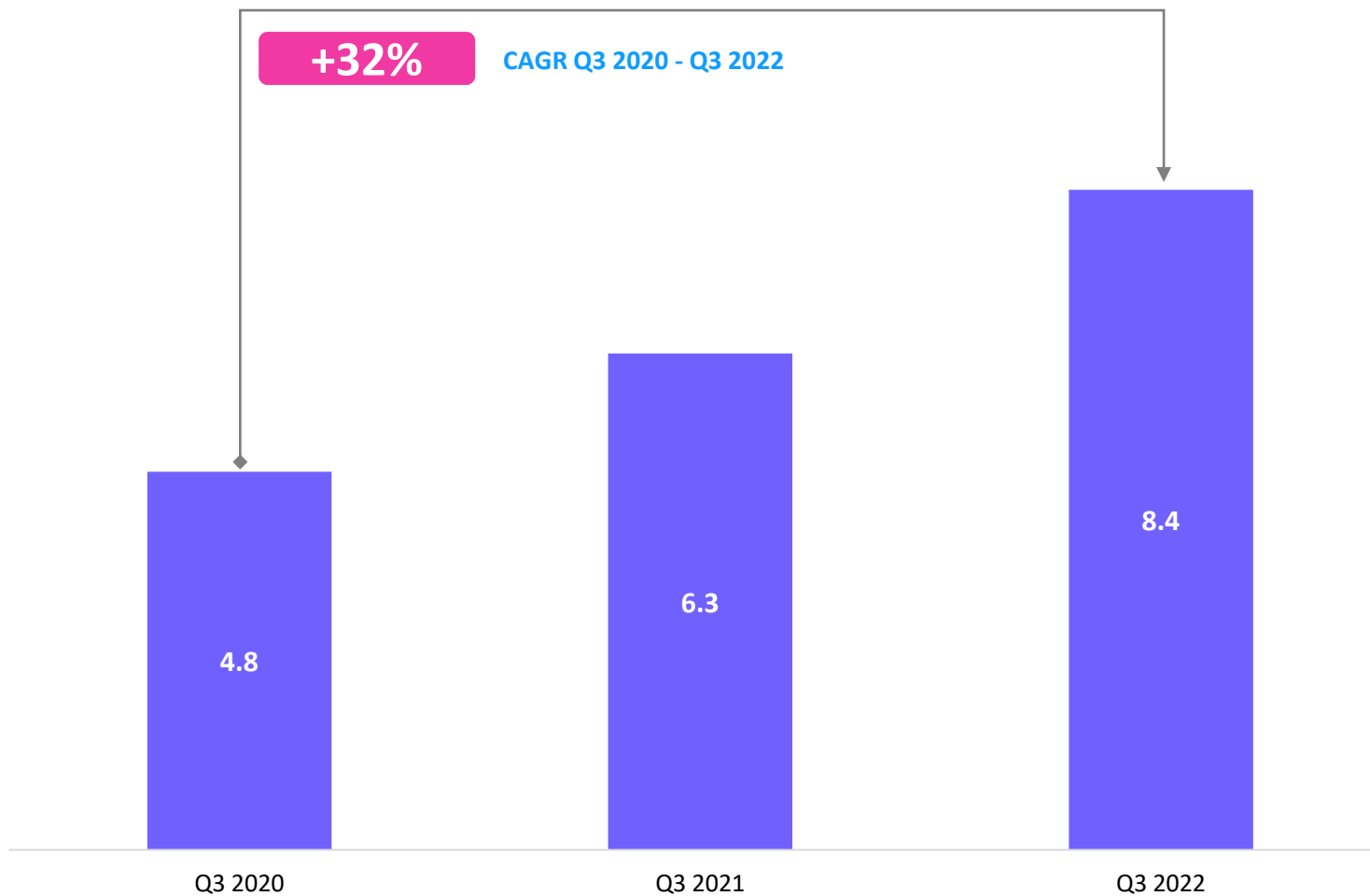
- ✓ Dynamicznie rosnąca wartość EBITDA
- ✓ Marża EBITDA na poziomie powyżej 21%
- ✓ Zdolność do generowania znaczących przepływów pieniężnych pomimo realizacji strategii dynamicznego rozwoju grupy

¹⁾ EBITDA skorygowana in plus o wycenę programu motywacyjnego w kwocie 674 tys. zł oraz o koszty transakcyjne w kwocie 1,2 mln zł.

²⁾ EBITDA skorygowana in plus o wycenę programu motywacyjnego w kwocie 157 tys. zł oraz koszty transakcyjne i koszty integracji w kwocie 270 tys. zł

: Dynamiczny wzrost skorygowanego zysku netto

Skorygowany zysk netto (mln zł)

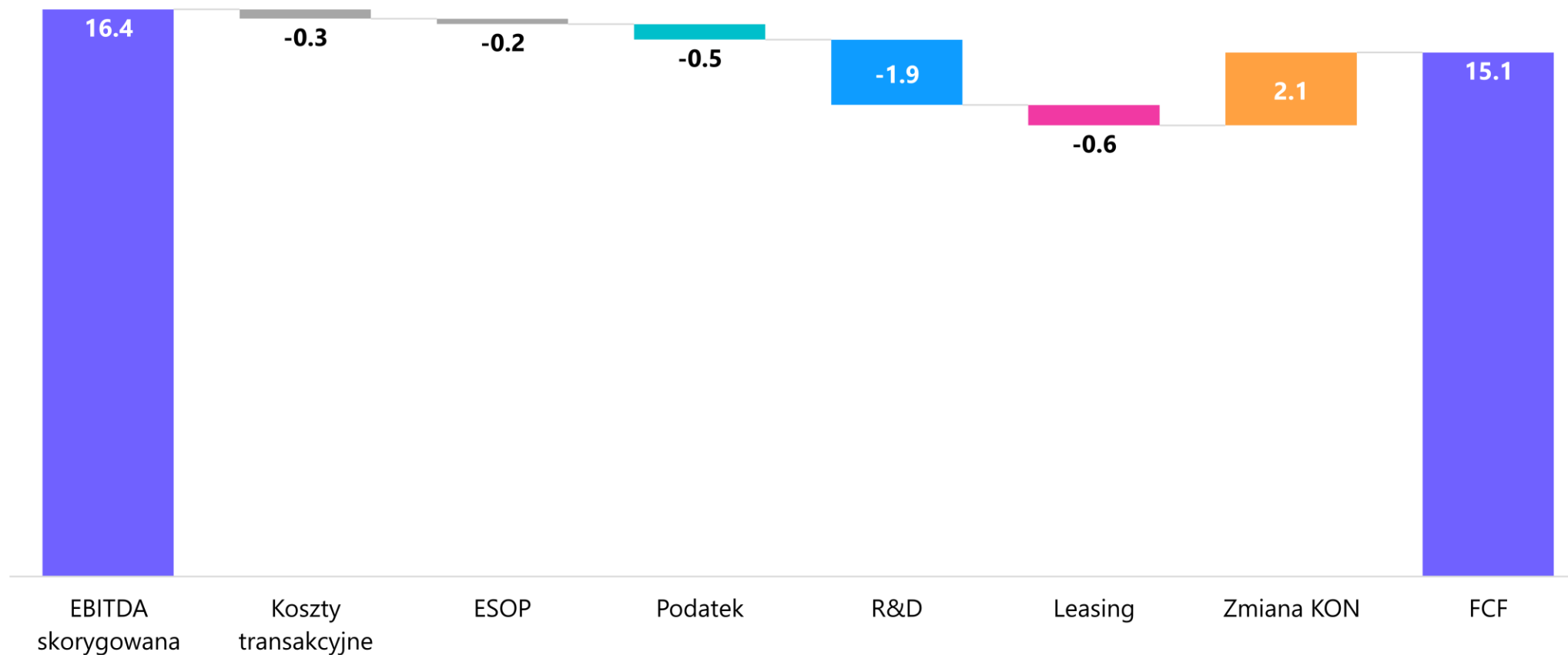


Komentarz

- ✓ Dynamika skorygowanego zysku netto na poziomie 33% w ujęciu rdr.
- ✓ Korekty do zysku netto dotyczą kosztów niegotówkowych oraz zdarzeń o charakterze jednorazowym pomniejszonych o skorygowany podatek
- ✓ Korekty w Q3 2022 obejmują:
 - Ujemne różnice kursowe (4,5 mln zł)
 - Koszty transakcyjne (270 tys. zł)
 - Wycenę programu motywacyjnego (157 tys. zł)
- ✓ Korekty w Q3 2021 obejmują:
 - Koszty transakcyjne (1,2 mln zł)
 - Wycenę programu motywacyjnego (674 tys. zł)
 - Różnice kursowe na pomijalnym poziomie

: Wysoka zdolność generowania gotówki

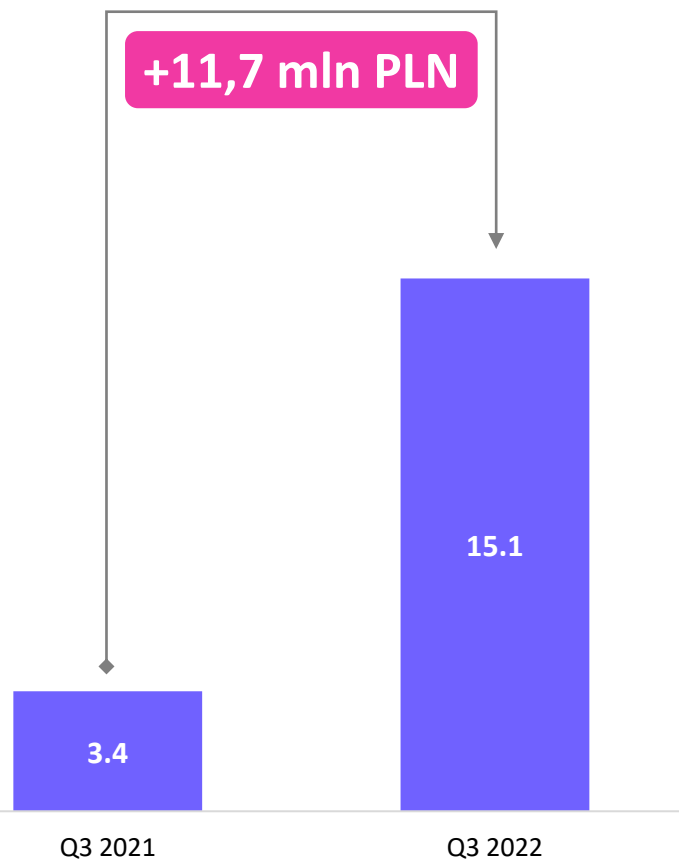
Konwersja EBITDA na przepływy pieniężne (mln zł)



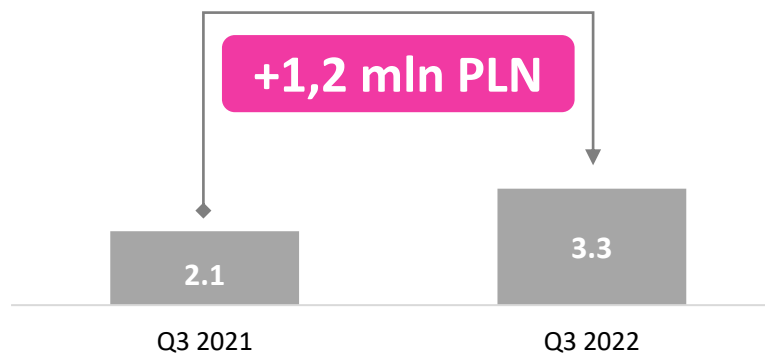
92%
Konwersja
EBITDA na FCF

: Wysokie przepływy pieniężne i bezpieczny poziom zadłużenia

FCF (mln PLN)



Obsługa zadłużenia (mln PLN)



Komentarz

- ✓ Wysoki poziom wolnych przepływów pieniężnych (15,1 mln zł) znacząco przewyższający aktualny poziom kosztów obsługi zadłużenia (3,3 mln zł)
- ✓ Bezpieczny poziom długu netto w relacji do zannualizowanej EBITDA (2.1x)
- ✓ 42 mln zł środków pieniężnych na koniec Q3 2022
- ✓ Zakończenie programu przejęć realizowanego w ramach środków pozyskanych z IPO

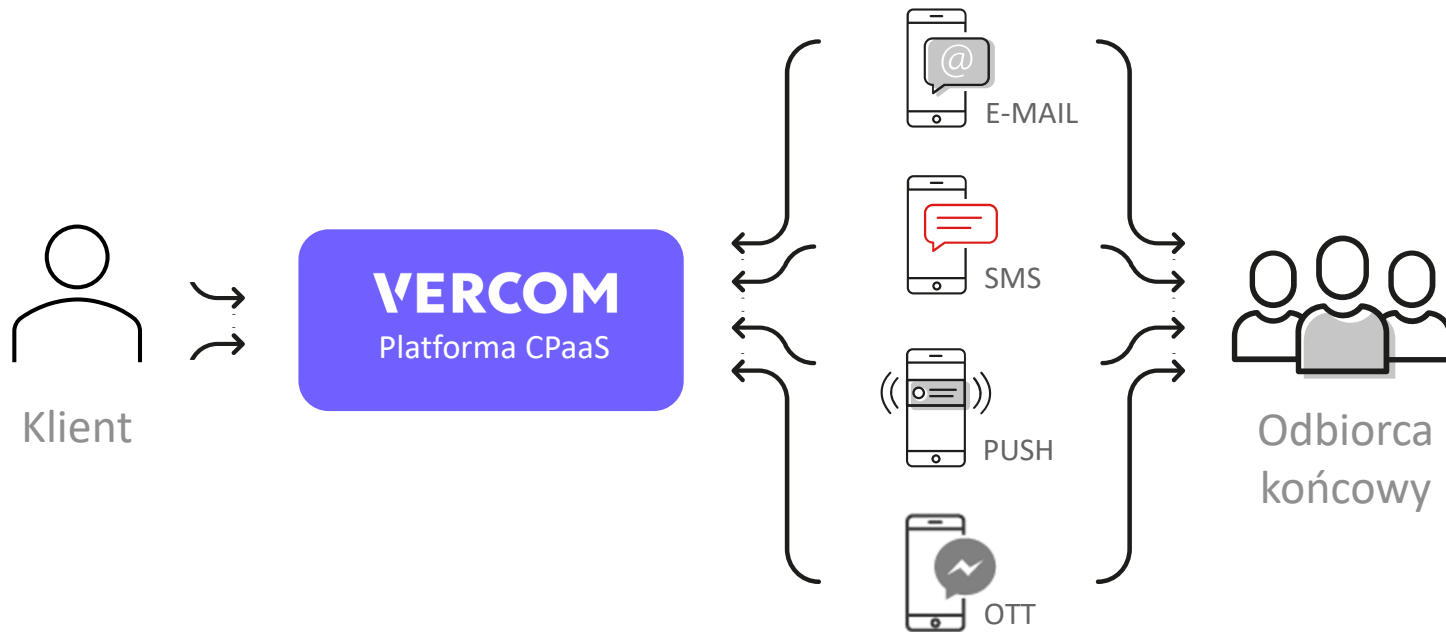
VERCOM

: Profil
działalności
Vercom

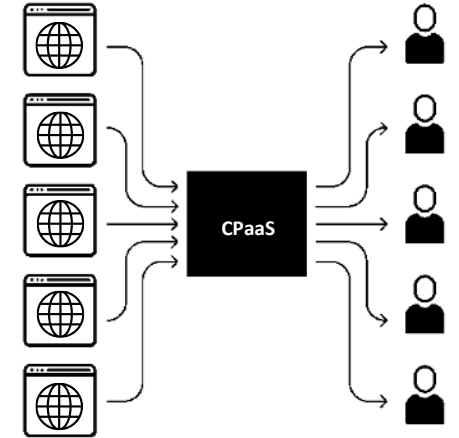


: Platforma CPaaS

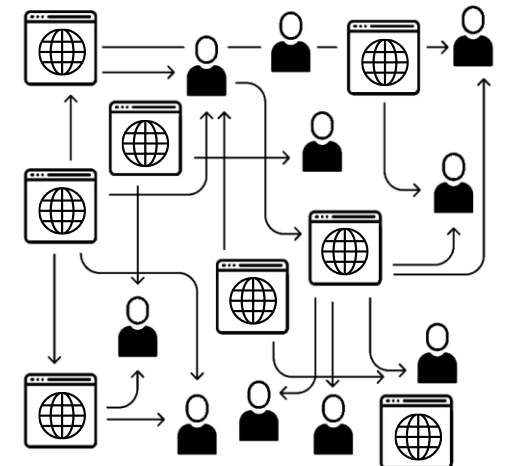
CPaaS: platformy komunikacyjne w chmurze, które umożliwiają firmom budowanie i rozwijanie trwałych relacji z odbiorcami za pośrednictwem wielu kanałów komunikacji.



Z CPaaS



Brak CPaaS



: Źródła przewag konkurencyjnych Vercom

VERCOM

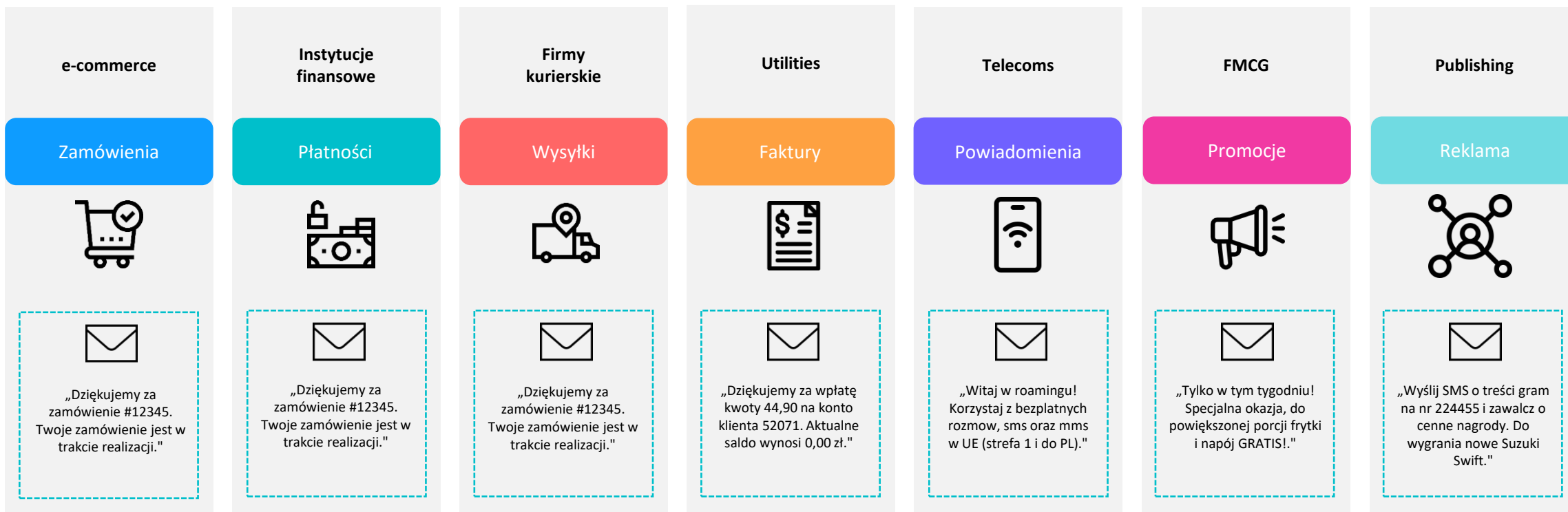
- ✓ Wysoka efektywność komunikacji omnichannel
- ✓ Wysoki poziom dostarczalności komunikatów
- ✓ Wszystkie kanały komunikacji dostępne w ramach jednej usługi
- ✓ Potencjał znaczącej redukcji kosztów jednostkowych po stronie klienta
- ✓ Możliwość pełnej integracji z systemem IT klienta
- ✓ Dostęp do zaawansowanych narzędzi analitycznych

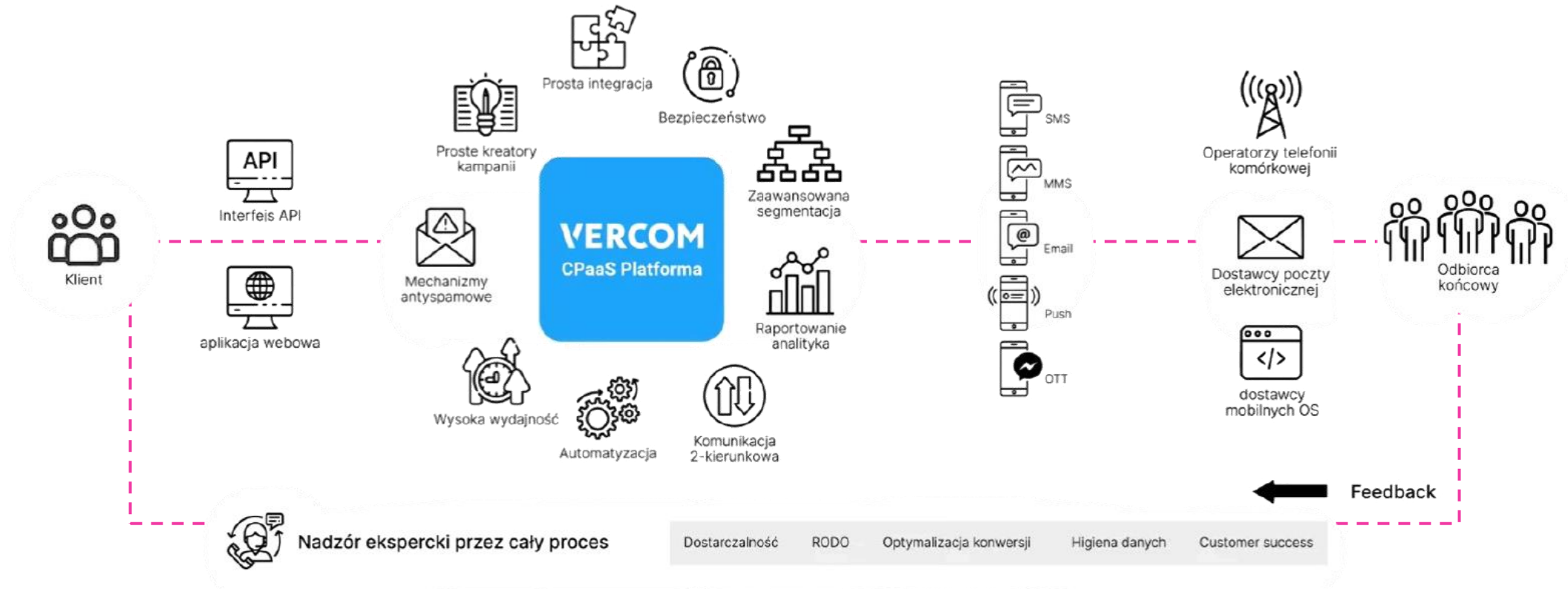
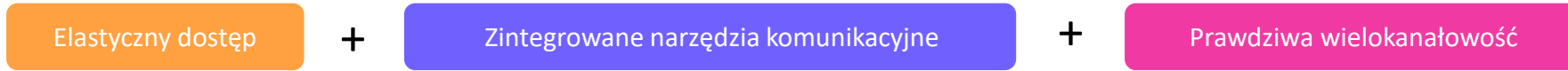
A collage of various communication channels and messages. It includes:

- An SMS message from ING Bank Śląski: "ING Bank Śląski: Twój dzienny limit płatności karta *2748 został przekroczony. Możesz go zwiększyć w Ustawieniach Mojego ING".
- A Mobile Push notification for a sale: "Marta, super wyprzedaż! - 60% na CALA KOLEKCJE 2021 przy zakupie za min 349 zł https://e-sklep...".
- An Email notification for Women's Day: "Cześć O., u nas Dzień Kobiet trwa do 14 marca! DZIEŃ KOBIEĆ LODY ZA 5 ZŁ".
- A Web Push notification about weather: "Ostatni ciepły dzień Już jutro zmiana pogody Google Chrome - www.wp.pl".
- An SMS warning about a flood: "Uwaga! Fala wezbraniowa na Wisle w woj. mazowieckim - kulminacja we wtorek i srode. Nie zbliżaj się do rzek.".
- An Email notification about a package: "Poszło! Twoja paczka od: FIXEM (tel. 253081212) wyruszyła w drogę do Paczkomatu. Z pewnych źródeł wiemy, że nie ogląda się za siebie.".
- An Email notification from ING Bank Śląski: "ING Bank Śląski: Zostało Ci udzielone pełnomocnictwo do rachunku.".
- A Web Push notification about a quarantine: "Rząd skrócił kwarantannę www.onet.pl Co sądzi o tym lekarz?".

: Kluczowa rola usług CPaaS w komunikacji B2C

✓ **Kontynuacja trendu** przenoszenia interakcji pomiędzy firmą a klientem **z kanału offline do online**





: Prosta integracja z innymi systemami



Model self-service z wykorzystaniem dedykowanego plug-in Vercom



Możliwość błyskawicznego i bezobsługowego korzystania z platformy dzięki licznym integracjom



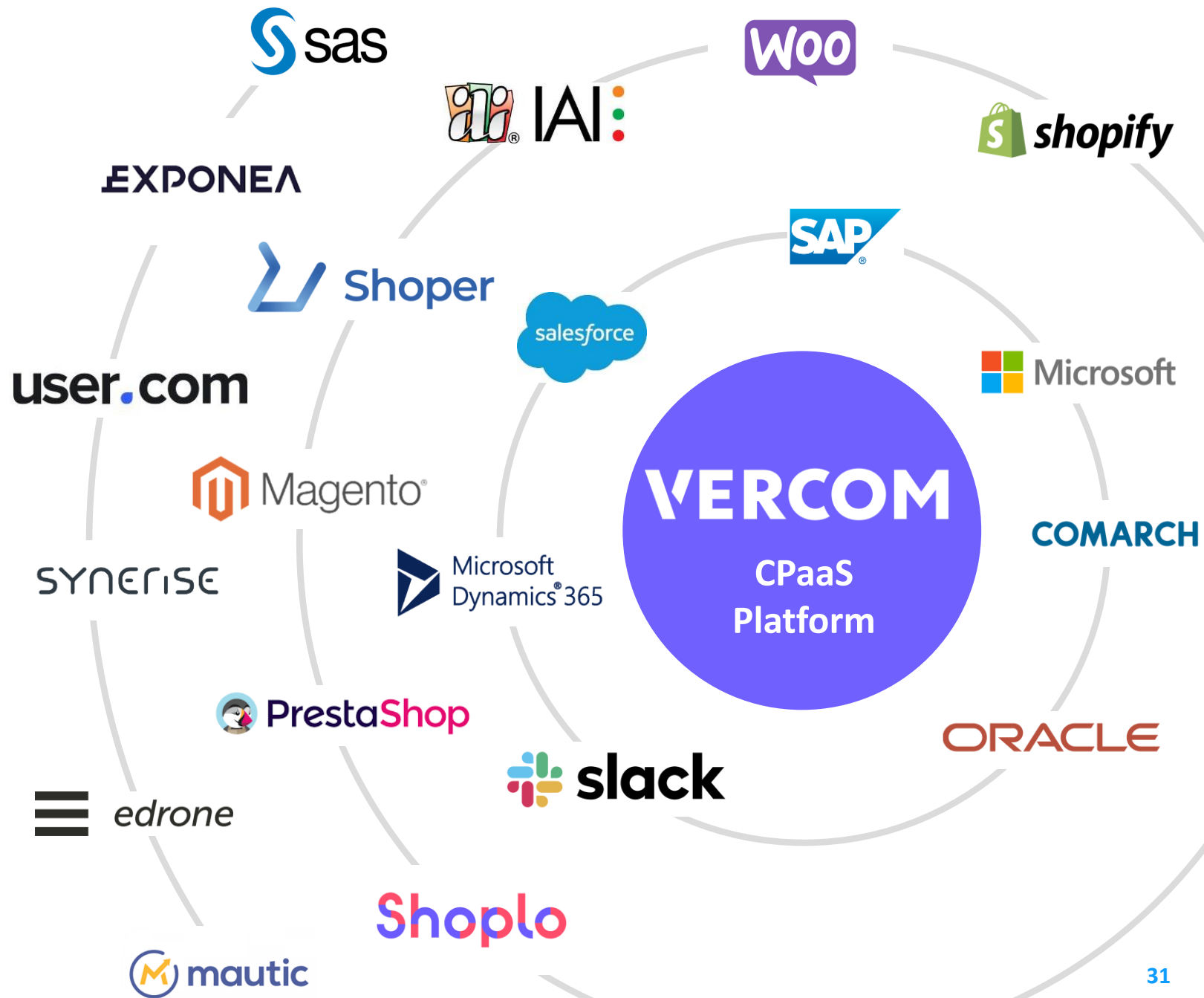
Skalowalny model działania nie wymagający znacznych sił sprzedażowych i customer support



Wzrost generowany również na bazie rozwoju danego systemu, z którym zintegrowana jest platforma Vercom



Od czasów IPO wzrosła liczba integracji klientów self-service



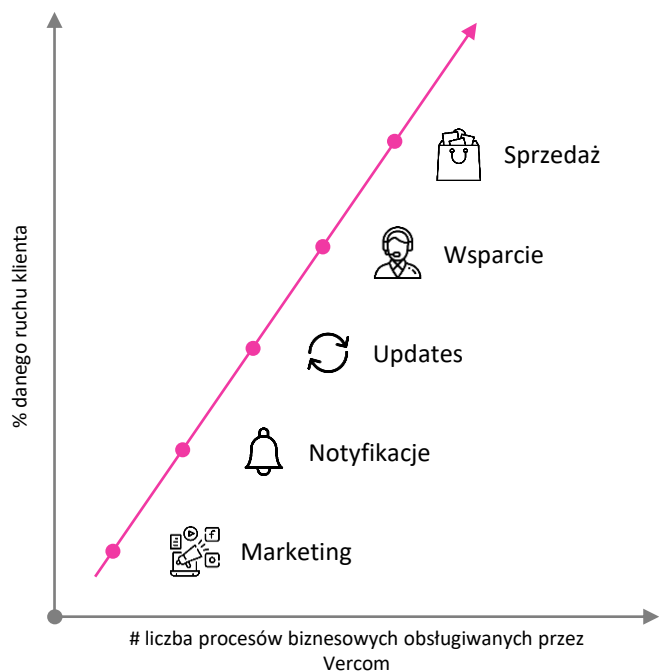
VERCOM

: Strategia rozwoju



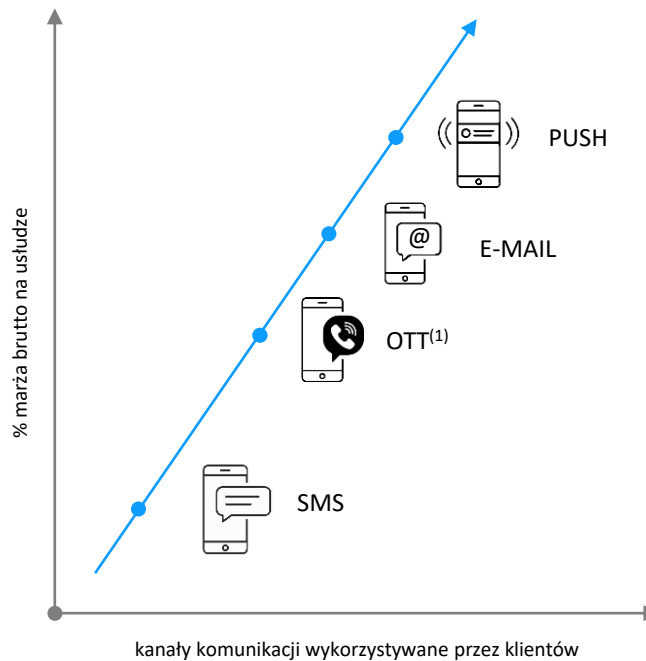
Rozwój współpracy z Klientami

- ✓ Rozszerzenie współpracy o obsługę komunikacji w kolejnych obszarach biznesowych



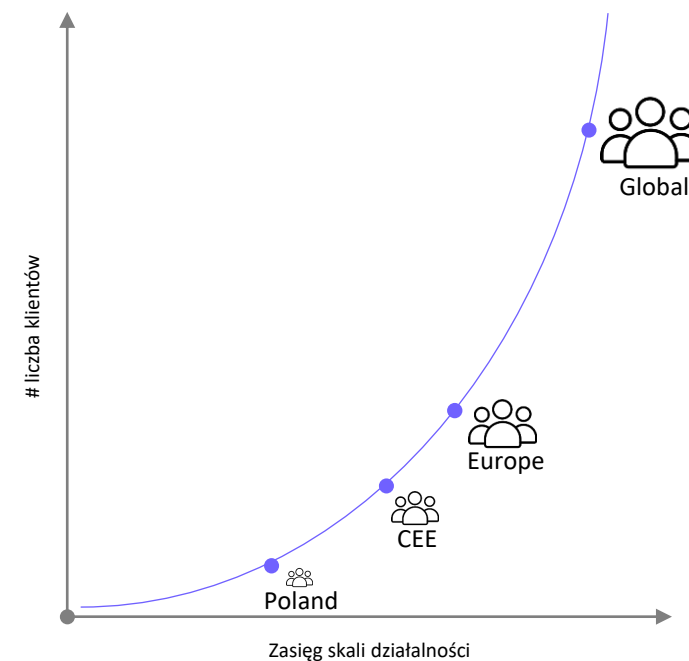
Cross-selling usług

- ✓ Wdrażanie strategii omnichannel
- ✓ Wzrost sprzedaży wysokomarżowych usług



Wzrost skali działalności

- ✓ Wykorzystanie wejścia na globalny rynek do zwiększenia dynamiki wzrostu organicznego

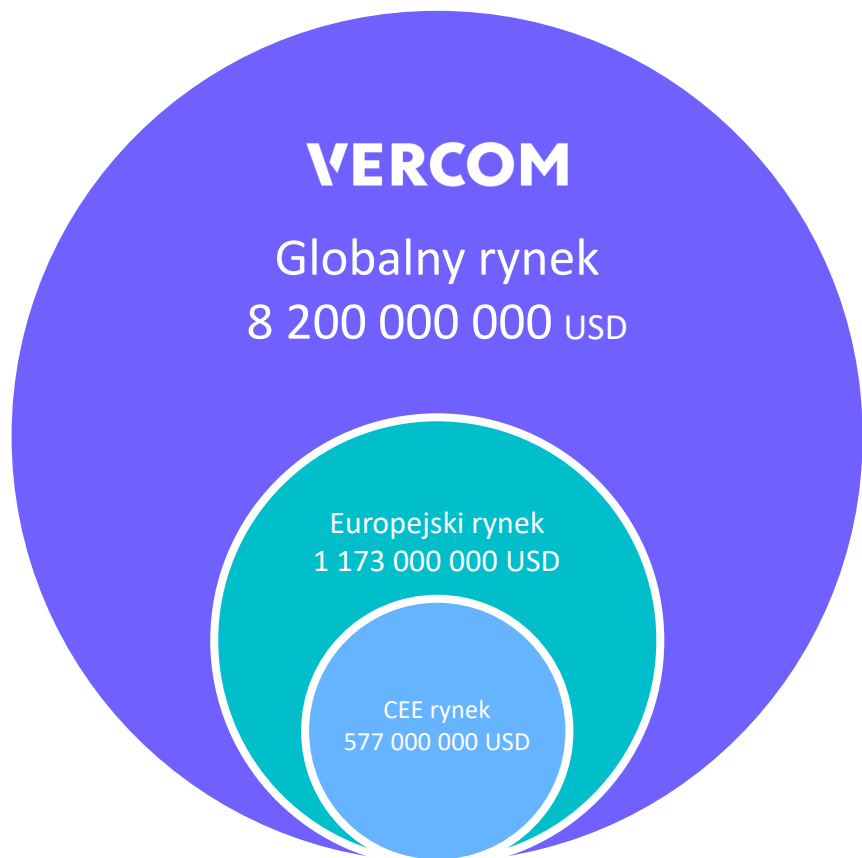


Uwagi:
(1) Na podstawie marży brutto wygenerowanej na usługach Viber w Czechach

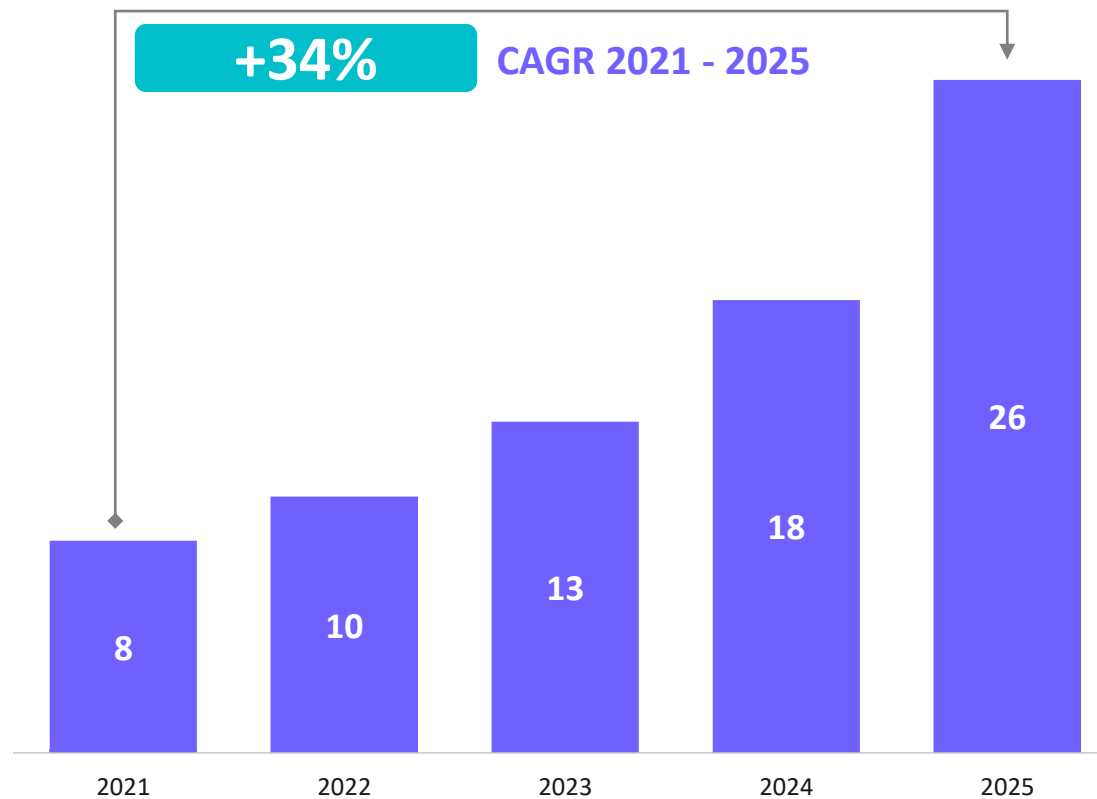
: Gigantyczny wzrost rynku docelowego

Wielkość rynku docelowego (TAM)

✓ 14x wzrost TAM



Wartość globalnego rynku CPaaS (mld USD)



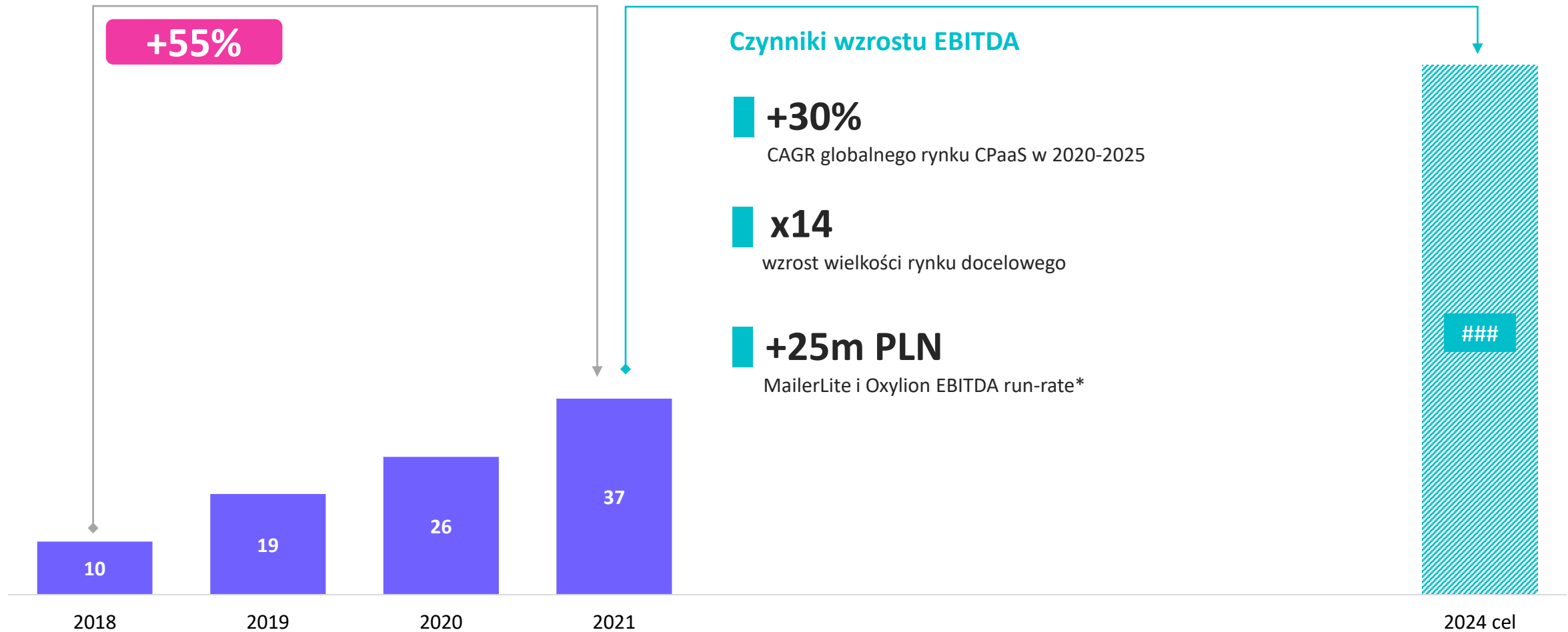
Dynamiczny wzrost rynku napędzany przez:

- Postępującą cyfryzację procesów biznesowych
- Rosnący wolumen przesyłanych komunikatów transakcyjnych
- Rozwój narzędzi MarTech



: Znaczący potencjał wzrostu EBITDA w kolejnych latach

EBITDA (mln PLN)



* Run-rate: annualizacja wyników MailerLite oraz Oxyllion za ostatni kwartał

VERCOM

: Dane
finansowe



: Rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q3 2021	Q3 2022	Zmiana	9m 2021	9m 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	44 297	76 020	72%	122 449	178 943	46%
Pozostałe przychody operacyjne	558	37	-93%	565	75	-87%
Amortyzacja	(1 244)	(3 280)	164%	(3 118)	(6 439)	107%
Usługi obce	(33 565)	(54 070)	61%	(92 177)	(131 190)	42%
Koszty świadczeń pracowniczych	(3 916)	(5 996)	53%	(7 075)	(14 992)	112%
Zmian stanu produktów	802	624	-22%	802	2 240	179%
Zużycie materiałów i energii	(231)	(182)	-21%	(531)	(659)	24%
Podatki i opłaty	(396)	(76)	-81%	(409)	(210)	-49%
Pozostałe koszty operacyjne	(4)	(312)	7700%	(7)	(376)	5271%
Zysk/(strata) na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	(1)	(41)	4000%	2	183	9050%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(127)	(68)	-46%	(178)	(313)	76%
Zysk na działalności operacyjnej	6 173	12 656	105%	20 323	27 262	34%
Koszty finansowe netto	(451)	(7 002)	1453%	(1 404)	(8 278)	490%
Udział w zyskach/(stratach) jednostek wycenianych metodą praw własności	94	319	239%	4	539	13375%
Zysk przed opodatkowaniem	5 816	5 973	3%	18 923	19 523	3%
Podatek dochodowy	(1 029)	(1 607)	56%	(2 634)	(3 764)	43%
Zysk netto	4 787	4 366	-9%	16 289	15 759	-3%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	4 787	4 329	-10%	16 319	15 778	-3%

: Rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q3 2021	Q3 2022	Zmiana	9m 2021	9m 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	44 297	76 020	72%	122 449	178 943	46%
Koszty wytworzenia usług	(30 273)	(39 936)	32%	(86 380)	(107 852)	25%
Zysk brutto na sprzedaży	14 024	36 084	157%	36 069	71 091	97%
Koszty sprzedaży i marketingu	(1 846)	(9 589)	419%	(3 728)	(15 378)	313%
Koszty ogólnego zarządu	(6 431)	(13 455)	109%	(12 400)	(28 020)	126%
Zysk na sprzedaży	5 747	13 040	127%	19 941	27 693	39%
Pozostałe przychody operacyjne	558	37	-93%	565	75	-87%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	(1)	(41)	4000%	2	183	9050%
Pozostałe koszty operacyjne	(4)	(312)	7700%	(7)	(376)	5271%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(127)	(68)	-46%	(178)	(313)	76%
Zysk na działalności operacyjnej	6 173	12 656	105%	20 323	27 262	34%
Przychody finansowe	42	1 523	3526%	51	948	1759%
Koszty finansowe	(493)	(8 525)	1629%	(1 455)	(9 226)	534%
Koszty finansowe netto	(451)	(7 002)	1453%	(1 404)	(8 278)	490%
Udział w stratach jednostek wycenianych metodą praw własności	94	319	239%	4	539	13375%
Zysk przed opodatkowaniem	5 816	5 973	3%	18 923	19 523	3%
Podatek dochodowy	(1 029)	(1 607)	56%	(2 634)	(3 764)	43%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	4 787	4 366	-9%	16 289	15 759	-3%

: Sytuacja majątkowa – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2021	30.09.2022	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	842	14 806	1658%
Prawa do korzystania z aktywów	5 251	5 939	13%
Wartości niematerialne i wartość firmy	93 368	467 615	401%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	11 948	12 490	5%
Instrumenty pochodne	625	648	4%
Pożyczki udzielone	86	0	-100%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	0	494	
Pozostałe aktywa	725	531	-27%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	37	0	-100%
Aktywa trwałe	112 882	502 523	345%
Należności handlowe	32 258	30 197	-6%
Pożyczki udzielone	33 356	4 066	-88%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	0	730	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	116 799	41 997	-64%
Pozostałe aktywa	653	2 271	248%
Aktywa obrotowe	183 066	79 261	-57%
Aktywa ogółem	295 948	581 784	97%
Kapitał własny	206 882	342 399	66%
Zobowiązania długoterminowe	44 567	167 817	277%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	35 048	149 544	327%
Zobowiązania krótkoterminowe	44 499	71 568	61%
Zobowiązania razem	89 066	239 385	169%
Kapitał własny i zobowiązania razem	295 948	581 784	97%

: Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q3 2021	Q3 2022	Zmiana	9m 2021	9m 2022	Zmiana
Zysk netto za okres sprawozdawczy	4 787	4 366	-9%	16 289	15 759	-3%
Korekty razem	2 188	13 832	532%	6 763	21 293	215%
Środki pieniężne wygenerowane na dział. operacyjnej	6 975	18 198	161%	23 052	37 052	61%
Podatek zapłacony	(1 082)	(451)	-58%	(3 931)	(2 994)	-24%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	5 893	17 747	201%	19 121	34 058	78%
Odsetki otrzymane	1	218	21700%	3	954	31700%
Pożyczki udzielone	(33 000)	0		(33 000)	(14 500)	-56%
Spląty udzielonych pożyczek	1 669	0		1 972	35 500	1700%
Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	(33 246)	0		(33 246)	(244 115)	634%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	(2 447)	0		(2 447)	(3)	-100%
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	(5)	(41)	720%	0	183	
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(1 639)	(1 849)	13%	(3 011)	(5 180)	72%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(68 667)	(1 672)	-98%	(69 729)	(227 161)	226%

: Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q3 2021	Q3 2022	Zmiana	9m 2021	9m 2022	Zmiana
Wpływy netto z emisji akcji	(22)	(60)	173%	170 154	8 965	-95%
Dywidendy	0	0		(15 061)	0	
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	2 363	104	-96%	2 819	119 013	4122%
Splaty kredytów i pożyczek	(1 756)	(1 656)	-6%	(5 062)	(4 969)	-2%
Odsetki zapłacone	(318)	(1 599)	403%	(1 133)	(3 140)	177%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	(355)	(590)	66%	(810)	(1 568)	94%
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(88)	(3 801)	4219%	150 907	118 301	-22%
Przepływy pieniężne netto ogółem	(62 862)	12 274	-120%	100 299	(74 802)	-175%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	0	0		11 684	116 799	900%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	(62 862)	12 274	-120%	111 983	41 997	-62%

: Zmiany w kapitale własnym

Nota	Kapitał podstawowy	Kapitał zapasowy, w tym:			Kapitał z tytułu płatności w formie akcji	Kapitał rezerwowany	Akcje własne	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Zyski zatrzymane	Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	Kapitał własny
		z nadwyżki ceny emisyjnej nad wartością nominalną	z odpisów z zysku	pozostały								
Stan na dzień 1 stycznia 2022 r.	369	170 503	2 588	3 532	1 796	5 622	(970)	549	22 059	206 048	834	206 882
Zysk netto	-	-	-	-	-	-	-	-	15 778	15 778	(19)	15 759
Inne całkowite dochody	-	-	-	-	-	-	-	529	-	529	-	529
Całkowite dochody w okresie	-	-	-	-	-	-	-	529	15 778	16 307	(19)	16 288
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym												
Podział zysku	20	-	-	15 803	-	-	-	-	(15 803)	-	-	-
Podwyższenie kapitału	20	75	118 743	-	-	-	-	-	-	118 818	-	118 818
Kapitał z tytułu płatności w formie akcji	26	-	-	-	471	-	-	-	-	471	-	471
Sprzedaż akcji własnych ESOP	-	-	-	-	-	(126)	126	-	-	-	-	-
Koszty emisji akcji	-	-	(60)	-	-	-	-	-	-	(60)	-	(60)
Razem zmiany w kapitale własnym	75	118 683	15 803	-	471	(126)	126	529	(25)	135 536	(19)	135 517
Stan na dzień 30 września 2022 r.	444	289 186	18 391	3 532	2 267	5 496	(844)	1 078	22 035	341 585	815	342 399

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q3 2021	Q3 2022	Zmiana	9m 2021	9m 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	23 876	34 301	44%	71 977	88 944	24%
Pozostałe przychody operacyjne	3	9	200%	6	27	350%
Amortyzacja	(762)	(1 466)	92%	(2 297)	(3 450)	50%
Usługi obce	(18 773)	(23 611)	26%	(55 178)	(65 626)	19%
Koszty świadczeń pracowniczych	(1 310)	(1 123)	-14%	(2 995)	(3 496)	17%
Zużycie materiałów i energii	(34)	(58)	71%	(98)	(160)	63%
Podatki i opłaty	(18)	(52)	189%	(31)	(109)	252%
Pozostałe koszty operacyjne	(1)	(4)	300%	(1)	(28)	2700%
Zysk/ (Strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(2)	1	-150%	0	225	
Pozostałe odpisy aktualizujące	12	31	158%	(120)	(71)	-41%
Zysk na działalności operacyjnej	2 991	8 028	168%	11 263	16 256	44%
Przychody finansowe netto	(360)	(6 814)	1793%	3 304	3 612	9%
Zysk przed opodatkowaniem	2 631	1 214	-54%	14 567	19 868	36%
Podatek dochodowy	(302)	(149)	-51%	(1 029)	(1 310)	27%
Zysk netto	2 329	1 065	-54%	13 538	18 558	37%

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q3 2021	Q3 2022	Zmiana	9m 2021	9m 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	23 876	34 301	44%	71 977	88 944	24%
Koszty wytworzenia usług	(17 243)	(21 884)	27%	(51 551)	(61 137)	19%
Zysk brutto na sprzedaży	6 633	12 417	87%	20 426	27 807	36%
Koszty sprzedaży i marketingu	(1 241)	(788)	-37%	(2 466)	(2 238)	-9%
Koszty ogólnego zarządu	(2 413)	(3 638)	51%	(6 582)	(9 466)	44%
Zysk na sprzedaży	2 979	7 991	168%	11 378	16 103	42%
Pozostałe przychody operacyjne	3	9	200%	6	27	350%
Zysk na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(2)	1	-150%	0	225	
Pozostałe koszty operacyjne	(1)	(4)	300%	(1)	(28)	2700%
Pozostałe odpisy aktualizujące	12	31	158%	(120)	(71)	-41%
Zysk na działalności operacyjnej	2 991	8 028	168%	11 263	16 256	44%
Przychody finansowe	42	211	402%	4 598	12 605	174%
Koszty finansowe	(402)	(7 025)	1648%	(1 294)	(8 993)	595%
Koszty finansowe netto	(360)	(6 814)	1793%	3 304	3 612	9%
Zysk przed opodatkowaniem	2 631	1 214	-54%	14 567	19 868	36%
Podatek dochodowy	(302)	(149)	-51%	(1 029)	(1 310)	27%
Zysk netto	2 329	1 065	-54%	13 538	18 558	37%

: Jednostkowy bilans – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2021	30.09.2022	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	629	593	-6%
Prawa do korzystania z aktywów	3 786	3 756	-1%
Wartości niematerialne	16 719	35 813	114%
Inwestycje w jednostki zależne	81 262	436 040	437%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	12 622	12 625	0%
Pożyczki udzielone	86	-	
Instrumenty pochodne	625	648	4%
Pozostałe aktywa	510	505	-1%
Aktywa trwałe	116 239	489 980	322%
Należności handlowe	16 996	18 573	9%
Pożyczki udzielone	33 422	12 254	-63%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	98 881	11 552	-88%
Pozostałe aktywa	420	1 328	216%
Aktywa obrotowe	149 719	43 707	-71%
Aktywa ogółem	265 958	533 687	101%
Kapitał własny	196 036	342 280	75%
Zobowiązania długoterminowe	41 739	151 498	263%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	35 076	146 908	319%
Zobowiązania krótkoterminowe	28 183	39 909	42%
Zobowiązania razem	69 922	191 407	174%
Kapitał własny i zobowiązania razem	265 958	533 687	101%

VERCOM

: Informacje
dodatkowe



: Podstawowe informacje

Profil działalności

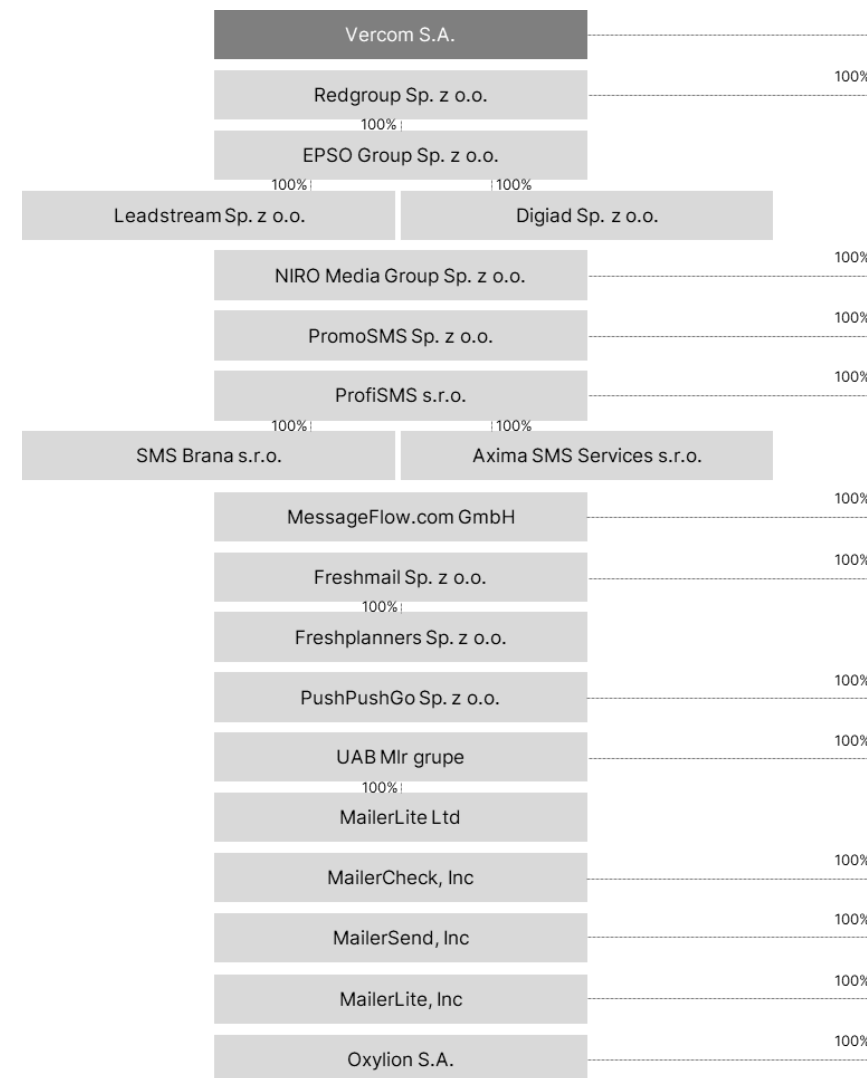
Vercom tworzy globalne platformy komunikacyjne w chmurze (CPaaS), które umożliwiają firmom budowanie i rozwijanie trwałych relacji z odbiorcami za pośrednictwem wielu kanałów komunikacji.

Nasze rozwiązania pomagają naszym klientom i partnerom przezwyciężyć złożoność komunikacji, automatyzować oraz zwiększać jej skalę, zachowując przy tym wysoką dostarczalność i efektywność – a wszystko to w szybki, bezpieczny i niezawodny sposób.

Czynniki ryzyka

- Ryzyko wzrostu kosztów zakupu wiadomości sms oraz dostępu do systemów poczty elektronicznej i możliwości wysyłki wiadomości push
- Ryzyko wprowadzenia ograniczeń w wysyłce wiadomości email oraz push
- Ryzyko związane z ograniczeniem współpracy lub pogorszeniem warunków współpracy z istotnymi klientami
- Ryzyko związane z przejęciami realizowanymi przez Grupę
- Ryzyko popełnienia błędów lub wystąpienia nieoczekiwanych trudności związanych z szybkim rozwojem Grupy i realizacją strategii
- Ryzyko zachowania konkurencyjności oferty usług
- Ryzyka związane z zespołem ludzkim
- Ryzyko związane z awarią urządzeń i systemów informatycznych
- Ryzyko ataków na infrastrukturę własną i klientów Grupy
- Ryzyko związane z przetwarzaniem na znaczną skalę danych osobowych przez Grupę
- Ryzyko związane z prawami autorskim do oprogramowania wykorzystywanego przez Grupę
- Ryzyka związane z wpływem pandemii COVID-19 na działalność Grupy
- Wpływ sytuacji makroekonomicznej
- Ryzyko podatkowe dot. ulgi IP Box
- Ryzyko odpowiedzialności za zobowiązania kredytowe spółek z grupy Vercom.

Struktura Grupy



: Vercom na GPW

Notowania

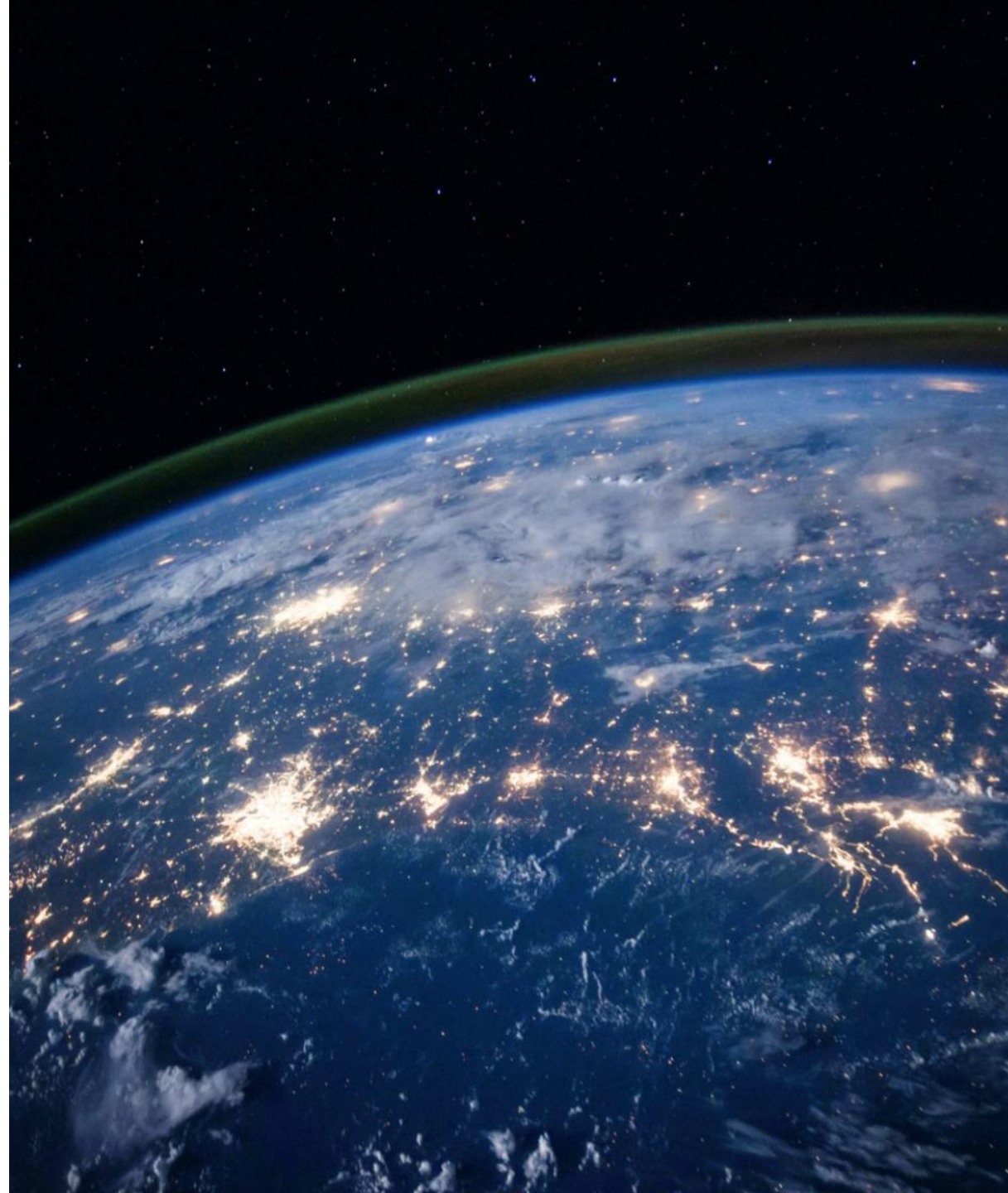
Akcje Vercom notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 6 maja 2021 r. Od 18 marca 2022 r. akcje Vercom weszły w skład indeksu sWIG80 zrzeszającego 80 spółek z warszawskiej giełdy (bez spółek z WIG20 i mWIG40) z najwyższą pozycją w rankingu wyznaczanym na podstawie obrotów oraz kapitalizacji

Polityka dywidendowa

Z uwagi na planowane działania o charakterze akwizycyjnym, w szczególności wskazane w pkt 4 Prospektu, Zarząd nie zamierza rekomendować Walnemu Zgromadzeniu wypłaty dywidendy wcześniej, niż wynikająca z podziału zysku za rok obrotowy 2022 roku. Ponadto, ostateczna decyzja dotycząca rekomendacji dotyczącej podziału zysku za rok obrotowy 2022 będzie uzależniona od aktualnej sytuacji finansowej i płynnościowej Grupy Emitenta oraz jej planów inwestycyjnych. Docelowo, intencją Zarządu jest rekomendowanie wypłaty dywidendy w wysokości do 40% wyniku netto Emitenta. Z tym zastrzeżeniem, że decyzja o wypłacie dywidendy jest podejmowana corocznie przez Walne Zgromadzenie, w oparciu o rekomendację Zarządu bazującą na aktualnych możliwościach finansowych Spółki oraz jej zapotrzebowaniu na środki finansowe w horyzoncie kolejnych okresów.

Polityka dywidendowa

Dzień uchwały	Wartość dywidendy
26.04.2019	8 mln zł
12.05.2020	10,3 mln zł
08.04.2021	15,1 mln zł



Struktura akcjonariatu na 30 września 2022 r.

	Liczba akcji serii A, B, D, E i F*	Wartość nominalna 1 akcji (w zł)	Kapitał podstawowy (w zł)	% głosów na Walnym Zgromadzeniu	Udział w kapitale zakładowym
R22 S.A.	11 016 935	0,02	220 339	49,82%	49,82%
cyber_Folks S.A.	97 445	0,02	1 949	0,44%	0,44%
Adam Lewkowicz	1 602 250	0,02	32 045	7,25%	7,25%
Krzysztof Szyszka	1 410 147	0,02	28 203	6,38%	6,38%
Tomasz Pakulski	143 450	0,02	2 869	0,65%	0,65%
Aleksander Duch	3 898	0,02	78	0,02%	0,02%
Itema Ventures UAB	2 850 000	0,02	57 000	12,89%	12,89%
Fundusze zarządzane przez Nationale-Nederlanden Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A. **	1 250 715	0,02	25 014	5,66%	5,66%
Vercom S.A. (akcje własne)	110 350	0,02	2 207	-	-
Pozostali	3 738 595	0,02	74 772	16,91%	16,85%
SUMA	22 223 785		444 476	100,00%	100,00%
** w tym Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny	1 100 736	0,02	22 015	4,98%	4,98%

*akcje serii E i F zostały zarejestrowane 1 lipca 2022 r.

: Program motywacyjny

Kluczowe założenia

- Założyciele zachowają znaczące udziały po debiucie giełdowym i nie będą uczestniczyć w Programie motywacyjnym opartym o akcje Vercom (ESOP).
- ESOP kierowany jest do kluczowych menedżerów i pracowników odpowiedzialnych za bieżące zarządzanie.
- Cele i rozliczenie ESOP dotyczy lat fiskalnych 2021-2024
- Program obejmuje 126.850 akcji (84.472 jako pula podstawowa i 42.378 jako dodatkowa pula dla potencjalnych nowych pracowników).
- Pula podstawowa obejmuje 14.500 akcji lojalnościowych dla pracowników, które mają zostać przyznane w pierwszym roku Programu, bez dodatkowych kryteriów wynikowych.
- Cena zakupu akcji równa jest wartości nominalnej.
- Wagi celów ESOP:
 - Znormalizowana EBITDA - 40%
 - Wyniki rynkowe - 20%
 - Cele indywidualne - 40%

Łączny koszt programu motywacyjnego w latach 2021-2024 wyceniony na 30.04.2021 r. (dzień przyznania zdefiniowany w MSSF 2 „Płatności w formie akcji”) szacuje się na 2.857 tys. zł. W związku z tym miał on wpływ na wyniki w II kw. 2021 r. w kwocie 449 tys. zł, w III kw. 2021 r. 674 tys. zł, a w IV kw. 2021 r. 673 tys. zł.

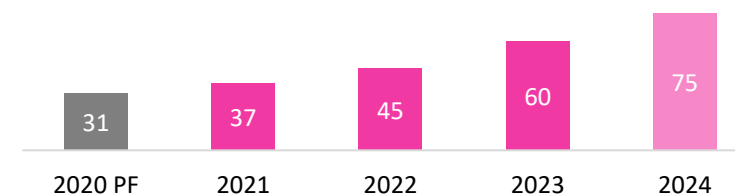
Całkowity koszt programu zostanie rozpoznany w okresie jego trwania – w latach obrotowych 2021-2024.

Cele programu motywacyjnego

Znormalizowana EBITDA (mln zł)

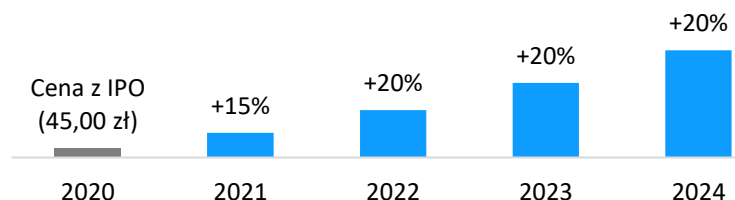
Cel EBITDA odnosi się do znormalizowanej EBITDA - skorygowanej o koszt wyceny ESOP, pozycji nadzwyczajnych lub jednorazowych oraz historycznej EBITDA przejmowanych spółek

Dla uniknięcia wątpliwości, przyrost EBITDA generowany przez przejmowane podmioty jest uznawany za wzrost organiczny i nie podlega normalizacji.



Kurs akcji

Wzrost kursu w pierwszym roku o 15% względem ceny z IPO (45,00 zł). W kolejnych latach wzrost o 20% względem celu z poprzedniego roku.





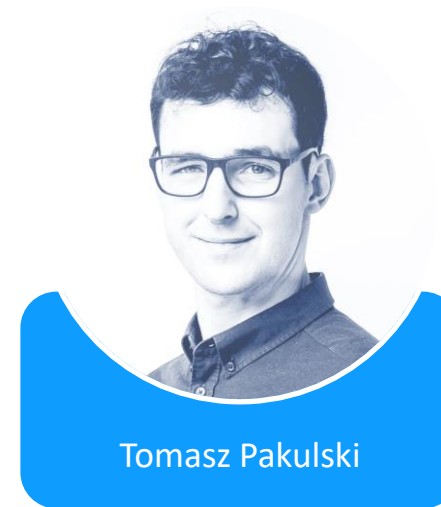
Krzysztof Szyszka

CEO, Founder



Adam Lewkowicz

CTO, Founder



Tomasz Pakulski

COO

Lata w branży

>20

>20

>12

Lata w Vercom

>15

>15

>12

Jakub Dwernicki – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Założyciel i główna osoba zarządzająca Grupą R22. Grupa świadczy kompleksowe usługi dla przedsiębiorstw w zakresie obecności w Internecie, automatyzacji i cyfryzacji procesów biznesowych, w szczególności komunikacji, marketingu oraz sprzedaży. Jakub Dwernicki jest głównym autorem strategii akwizycji biznesów hostingowych. W ciągu ostatnich 5 lat Grupa zrealizowała ich około dwudziestu, zarówno w Polsce, jak i w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Doświadczenie zawodowe zdobywał zasiadając w organach i będąc założycielem spółek łączonych ze spółkami należącymi obecnie do Grupy R22.

Franciszek Szyszka – Członek Rady Nadzorczej

Absolwent Politechniki Warszawskiej na kierunku Mechanika na Wydziale Mechaniki, Energetyki i Lotnictwa. W 2006 r. zdał egzamin na członów organów nadzorczych, a od 2009 r. posiada uprawnienia do sporządzania świadectw charakterystyki energetycznej. Doświadczenie zawodowe zdobywał w PPU Allmet, jako Dyrektor ds. technicznych, Urzędzie Miasta w Elblągu jako Naczelnik Wydziału Inwestycji, Zarządzie Budynków Komunalnych z siedzibą w Elblągu jako Dyrektor Zarządu, Zarządzie Komunikacji Miejskiej z siedzibą w Elblągu jako członek rady nadzorczej oraz w Elbląskim Przedsiębiorstwie Wodociągów i Kanalizacji jako członek rady nadzorczej.

Katarzyna Juskiewicz – Członek Rady Nadzorczej¹⁾

Absolwentka Politechniki Poznańskiej na kierunkach Informatyka oraz Zarządzanie. Doświadczenie zawodowe zdobywała w Spider sp. z o.o. jako pracownik Biura Obsługi Klienta, Kierownik Biura Obsługi Klientów oraz Dyrektor Biura Obsługi Klientów, w Polskie Sieci Radiowe sp. z o.o. jako Dyrektor Operacyjny oraz współpracując w ramach prowadzonej działalności z Inotel Voip sp. z o.o.

Jakub Juskowiak – Członek Rady Nadzorczej

Absolwent University of North Carolina na kierunku Business Administration oraz studiów podyplomowych na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu w zakresie rachunkowości. Od 2011 r. posiada uprawnienia biegłego rewidenta. Doświadczenie zawodowe zdobywał jako Asystent Biegłego Rewidenta w BDO sp. z o.o., Asystent Biegłego Rewidenta i Menadżer Audytu w PKF Consult z o.o. sp.k. oraz jako Dyrektor Finansowy w Ebrex Polska sp. z o.o. Jakub Juskowiak spełnia kryteria niezależności określone w Dobrych Praktykach GPW.

Aleksander Duch – Członek Rady Nadzorczej

Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego na wydziale Prawa i Administracji. Otrzymał certyfikat PMP z Project Management Institute. przez 7 lat pracował w IBM Polska zarządzając projektami oraz rozwojem biznesu. Od 2007 związany z grupą Asseco, gdzie początkowo kierował pionem sprzedaży, a w kolejnych latach odpowiadał za rozwój grupy poza Polską uczestnicząc w procesach akwizycyjnych i późniejszym nadzorze przejmowanych spółek. Obecnie zasiada w zarządach Asseco Western Europe SA, Bioalter Sp. z o.o., Allter Power Sp. z o.o., Polskiego Stowarzyszenia Producentów Biogazu Rolniczego (PSPBR) oraz Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Fintech (SPIF). Aleksander Duch spełnia kryteria niezależności określone przez ustawę o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym z dnia 11 maja 2017 roku oraz wymogi wskazane w Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW.

Joanna Drabent – członek Rady Nadzorczej²⁾

Doświadczenie w branży PR – od pracy w agencji do prowadzenia własnej obsługującej klientów z branży nowych technologii. Współzałożycielka i CEO Prowly.com, które oferuje narzędzie wspierające działania PR dla biznesu. Od 2019 spółka Prowly.com sp. z o.o. dołączyła do portfela międzynarodowego holdingu Semrush Inc, oferującego pełen wachlarz narzędzi online do marketingu. W 2018 roku została wyróżniona przez zagraniczne wydanie magazynu Forbes jako jedna z TOP100 założycielek startupów w Europie. Uczestniczka programu EY Entrepreneurial Winning Women 2018.

¹⁾do dnia 21 stycznia 2022 r. oraz od dnia 31 maja 2022 r. do dnia 20 października 2022 r.

²⁾od dnia 21 października 2022 r.

: Inne informacje

Zasady zarządzania Spółką i Grupą

W okresie sprawozdawczym nie nastąpiły inne istotne zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i jej Grupy Kapitałowej.

Opis istotnych postępowań toczących się przed sądem

Na dzień sporządzenia raportu toczy się postępowanie z powództwa Spółki wobec Polkomtel sp. z o.o. o zapłatę kwoty 4.806.945 zł wraz z odsetkami ustawowymi za opóźnienie za okres od dnia 4 maja 2020 r. do dnia zapłaty tytułem kary umownej zastrzeżonej na rzecz Spółki. Pozew został złożony przez Spółkę w dniu 5 lutego 2021 r. W opinii Spółki, Polkomtel nie wykonywała należycie swoich zobowiązań wynikających z zawartej pomiędzy stronami umowy dotyczącej realizacji zleceń Spółki, dotyczących wysyłania/otrzymywania przez Spółkę wiadomości SMS/MMS według określonych pomiędzy stronami zasad.

Grupa Vercom posiada nierozliczone zaliczki wypłacone spółce SOPOL Solewodziński sp. j. w kwocie 517 tys. zł z tytułu umowy o świadczenie usług. Grupa Vercom zgodnie z umową o świadczenie usług zawartą z SOPOL Solewodziński sp. j. naliczyła SOPOL Solewodziński sp. j. umowną w wysokości 1 100 000 zł z tytułu niezapewnienia przez SOPOL Solewodziński sp. j. minimalnej dziennej przepustowości wysyłek wiadomości SMS zgodnie z postanowieniami umowy. Postępowanie o wydaniu nakazu zapłaty zostało wszczęte 2 lipca 2018 r. Kara umowna nie została rozpoznana jako przychód do czasu uprawdopodobnienia możliwości jej odzyskania. Tytułem pokrycia roszczeń z tytułu powyżej kary umownej Komornik Sądowy przy Sądzie Rejonowym w Mikołowie wszczął postępowanie egzekucyjne z nieruchomości będących własnością wspólników SOPOL Solewodziński sp. j. Ponadto Grupa Vercom posiada wpisaną hipotekę przymusową w kwocie 1 396 208 04 zł na nieruchomości będącej własnością SOPOL Sowoledziński sp. j. tytułem zabezpieczenia roszczeń z tytułu powyższej kary umownej.

Zatrudnienie

W okresie sprawozdawczym zakończonym 30 września 2022 r. w Grupie Vercom zatrudnionych było średnio 161 pracowników.

Poręczenia i gwarancje

Poręczenia i gwarancje zostały opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Istotne transakcje z podmiotami powiązanymi

Transakcje z podmiotami powiązanymi były zawierane na warunkach rynkowych. Transakcje zostały przedstawione w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym (nota nr 26.).

Prognoza finansowa

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych.

Istotne umowy

W III kwartale 2022 r. Vercom nie zawarł nowych istotnych umów.

Możliwość realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Grupa posiada zdolność do realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, zarówno ze środków własnych, jak i pochodzących z finansowania dłużnego.

Roosvelta 22
60-829 Poznań

Sprawozdanie Zarządu z Działalności Vercom S.A. oraz
Grupy Kapitałowej zostało zatwierdzone 16 listopada 2022 r.

Krzysztof Szyszka
Prezes Zarządu

Adam Lewkowicz
Wiceprezes Zarządu

Tomasz Pakulski
Członek Zarządu