

VERCOM

| Raport kwartalny Grupy Kapitałowej Vercom za Q1 2022

17 maja 2022



: Scale beyond

: Komentarz Prezesa Zarządu

Szanowni Państwo,

Z wielką przyjemnością przedstawiam raport Grupy Vercom za Q1 2022 r. Pierwszy kwartał tego roku to okres ciężkiej pracy i przygotowania do przełomowej transakcji, dzięki której staniemy się biznesem globalnym. W Q1 2022 przychody wzrosły o 29% rdr. do blisko 50 mln zł. Marża brutto zwiększyła się do 15 mln zł, co oznacza wzrost o 50% rdr., a liczba klientów podskoczyła o 66% rdr. i przekroczyła 19 tysięcy.

Po zeszłorocznych akwizycjach FreshMail oraz PushPushGo – liderów polskiego rynku email marketingu oraz komunikacji web push, które ugruntowały wiodącą pozycję Vercom na rynku usług CPaaS w regionie CEE, przyszła kolej na dalszą i znacznie większą transakcję, która przeskaluje nasz biznes na globalną skalę.

Podczas Europejskiego Kongresu Gospodarczego ogłosiliśmy przejęcie MailerLite – globalnego dostawcy narzędzi do komunikacji e-mail dla klientów biznesowych z główną siedzibą w USA za kwotę ok. 400 mln zł (84,13 mln EUR). Jest to największe przejęcie podmiotu zagranicznego przez polską Spółkę w tym roku i jedno z największych w sektorze technologicznym w ostatnich latach.

Akwizycja pozwoli skokowo zwiększyć skalę działalności Vercom pod względem biznesowym oraz finansowym. Liczba klientów wzrośnie trzykrotnie, do blisko 57 tys. podmiotów działających na 180 rynkach. Jednocześnie, do zespołu Vercom dołącza ok. 100 specjalistów skupionych w 30 międzynarodowych lokalizacjach, co daje nam możliwość sprawnej obsługi globalnego portfolio klientów we wszystkich strefach czasowych. Zapewniliśmy sobie tym samym znaczący potencjał w obszarze synergii przychodowych.

Przejęcie MailerLite otwiera przed nami zupełnie nowe możliwości rozwoju. To nie tylko skokowy wzrost skali działalności, ale także mocne wejście na czternastokrotnie większy rynek, które zapewni nam potencjał do dalszego dynamicznego wzrostu organicznego w kolejnych latach. Konsekwentnie wdrażamy strategię, która ma na celu wzmocnienie naszej obecności na międzynarodowym rynku i dołączenie do ścisłej czołówki globalnych graczy.

Chciałbym serdecznie podziękować naszym akcjonariuszom oraz wszystkim osobom, które przyczyniły się dotychczasowego rozwoju Vercom. To dzięki Państwa zaufaniu i zaangażowaniu możemy kontynuować dynamiczny rozwój, tym samym umacniając pozycję na rynku usług CPaaS. Szczególne podziękowania kieruję w stronę naszych pracowników – to dzięki Wam możemy świętować kolejny, fantastyczny kwartał w historii naszej spółki oraz z optymizmem patrzeć na kolejne lata.

Z poważaniem,

Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu Vercom



- 1 | Podsumowanie operacyjne
- 2 | Profil działalności Vercom
- 3 | Strategia rozwoju
- 4 | Przejęcie MailerLite
- 5 | Dane finansowe
- 6 | Akcje i akcjonariat
- 7 | Władze Spółki
- 8 | Inne informacje

: Podsumowanie operacyjne



: Wyniki finansowe Q1 2022

Przychody

50 mln zł

Dynamika r/r

+29%

Marża brutto

15 mln zł

+48%

EBITDA*

9 mln zł

+16%

*EBITDA znormalizowana o wpływ jednorazowych kosztów związanych z przejęciami, organizacją oferty publicznej sprzedaży akcji oraz wyceną ESOP



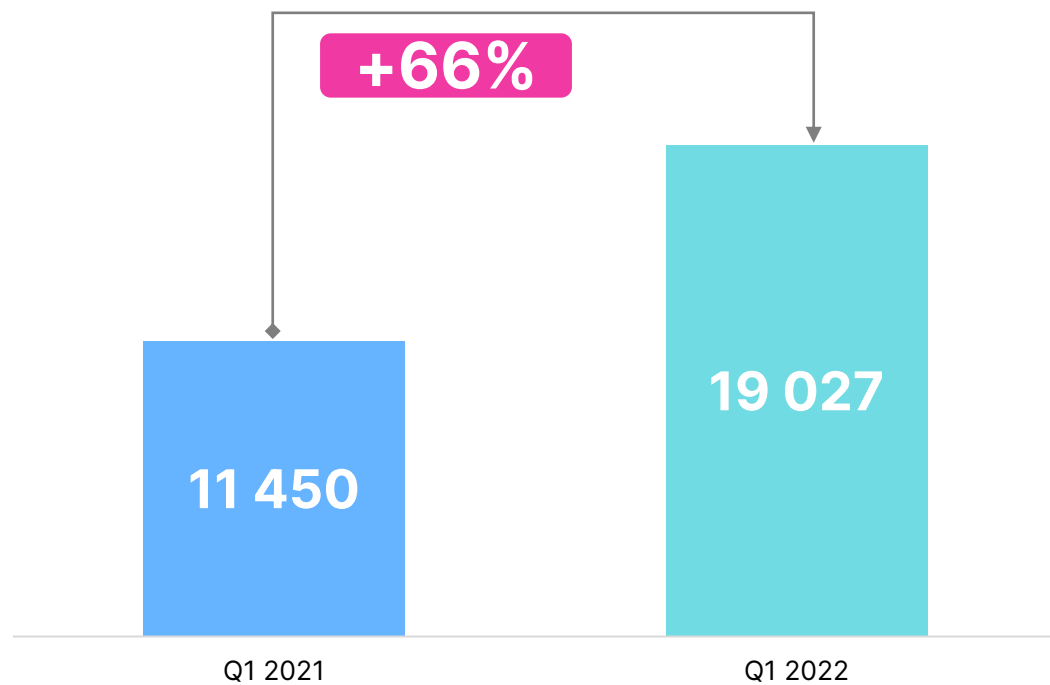
: Wzrost liczby Klientów

Liczba Klientów

19 027

Wzrost r/r

+7 577



VERCOM

: Najważniejsze wydarzenia Q1 2022

Dalszy dynamiczny wzrost

- Wzrost marży brutto o blisko 50% rdr. do 15 mln zł
- Przekroczenie 19 tys. klientów – wzrost p 66% rdr. Rozpoczęcie współpracy m.in. z Samsung Polska, Empik, Bank Gospodarstwa Krajowego, czy British American Tobacco

Przejęcie MailerLite

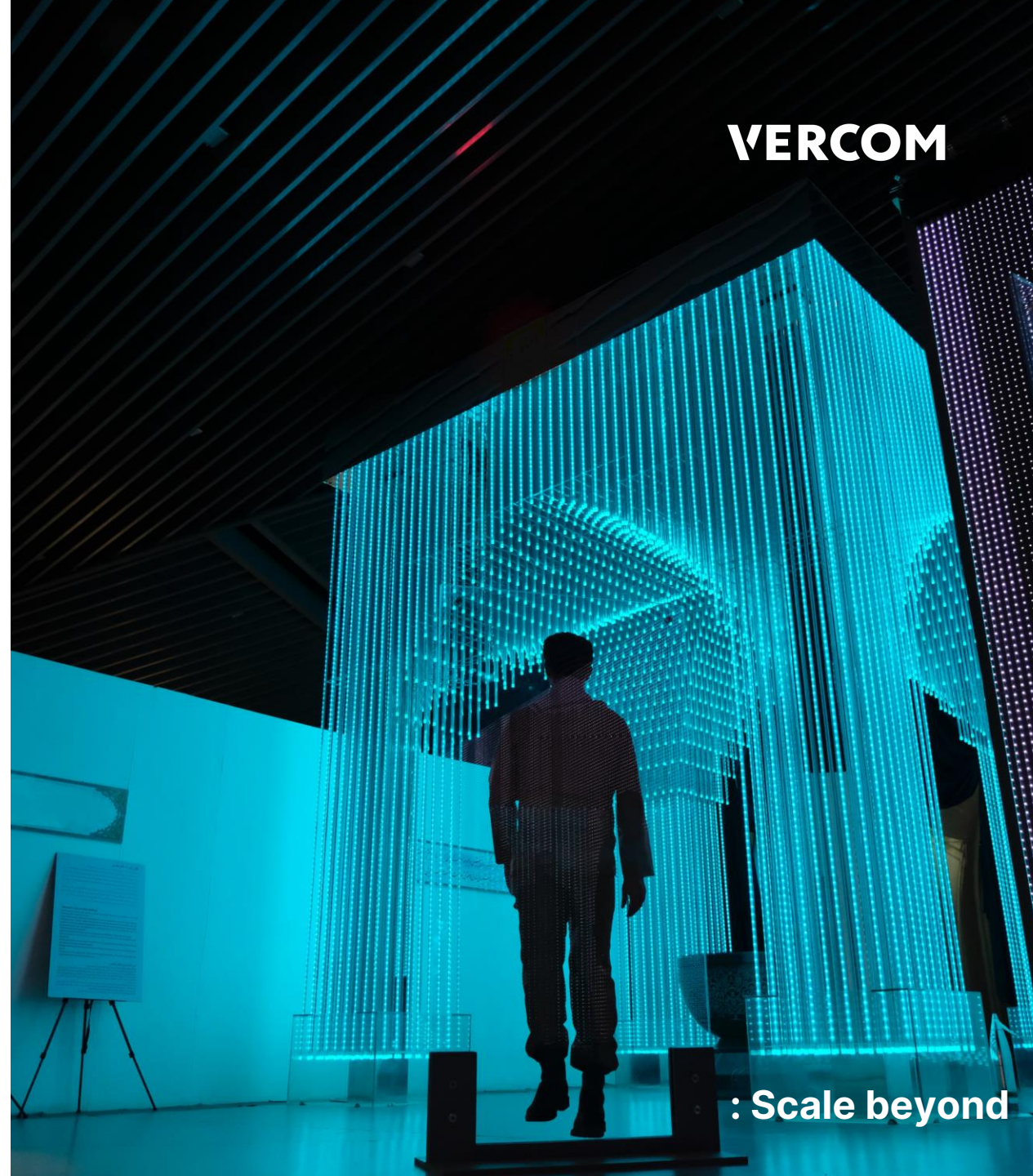
- Przeskalowanie biznesu na globalny rynek
- Skokowy, blisko 3-krotny wzrost liczby klientów
- Jedno z największych przejęć w sektorze technologicznym w ostatnich latach.

Przejęcie Oxyllion

- Rozszerzenie oferty usług CPaaS o kolejny kanał komunikacji – voice
- Potencjał cross-sellingu dla klientów Vercom

Rocznica debiutu na GPW

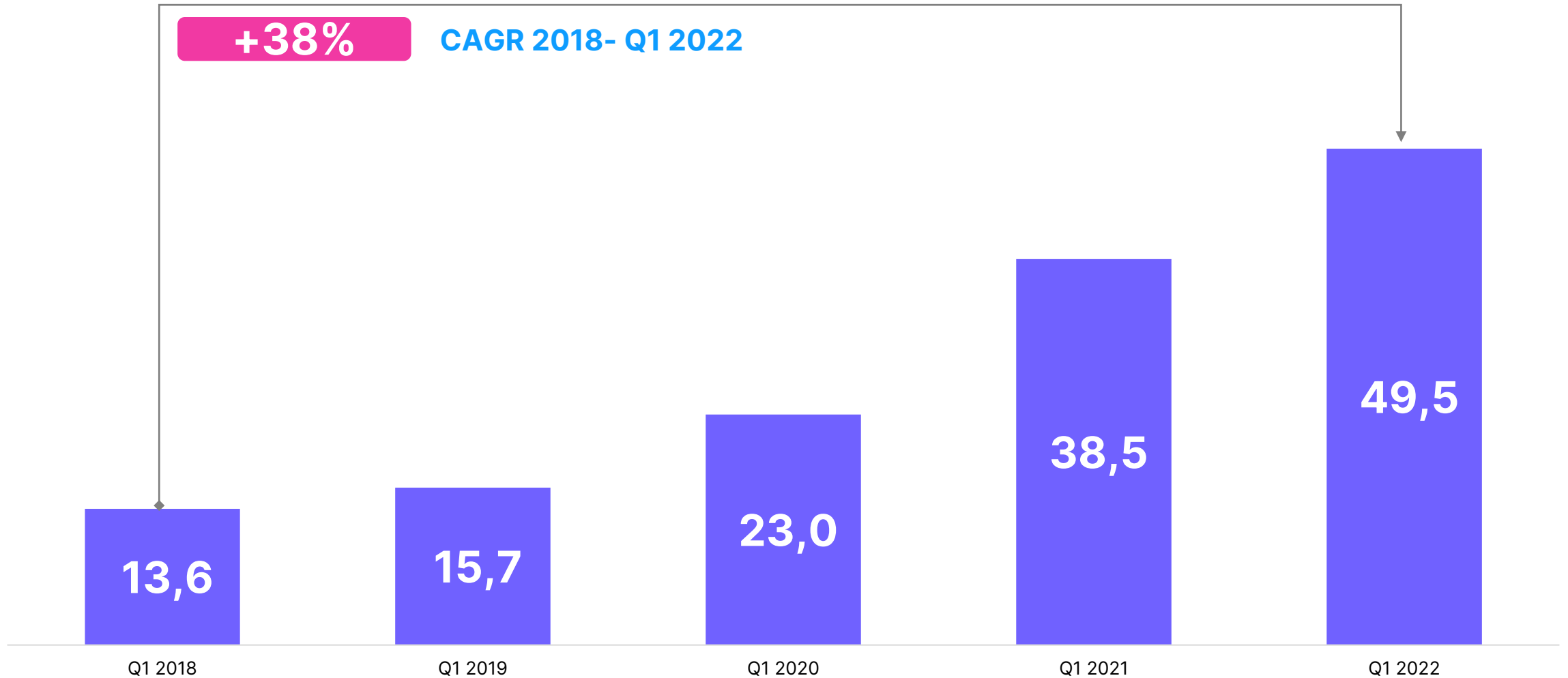
- W rok od IPO i pozyskania środków, Vercom w pełni zrealizował cele emisyjne przejmując FreshMail, PushPushGo, Oxyllion oraz MailerLite



: Scale beyond

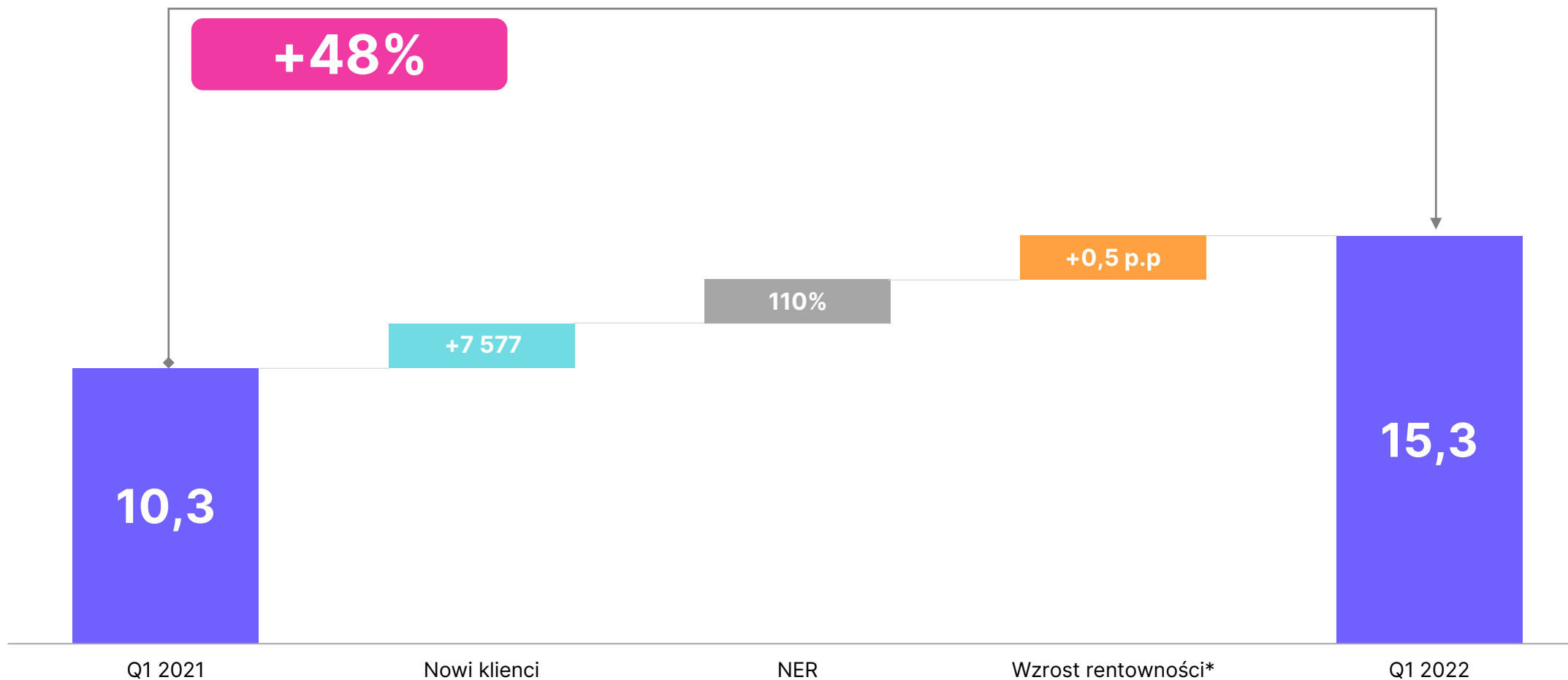
: Kontynuacja dynamicznego wzrostu skali biznesu

Przychody (mln zł)



: Dynamiczny wzrost marży brutto

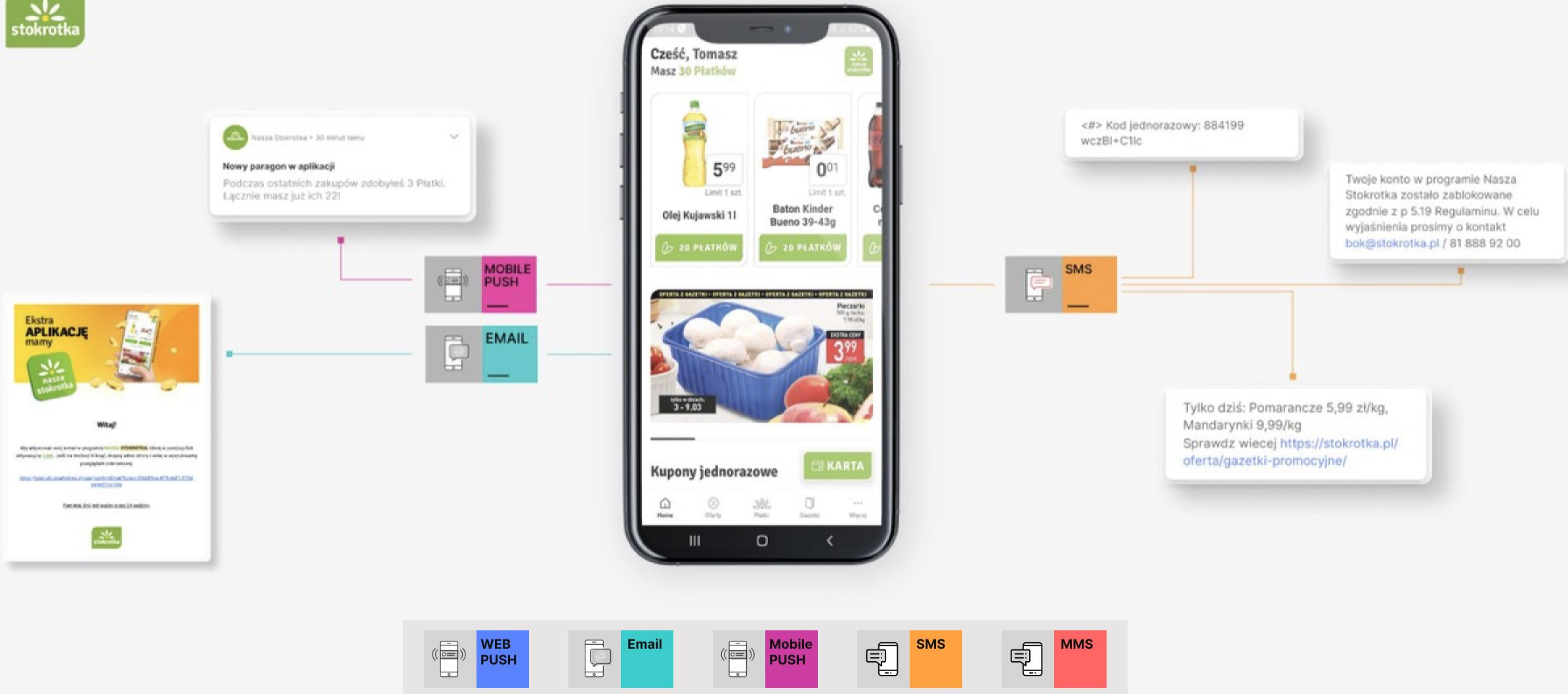
Marża brutto (mln zł)



* Według danych proforma

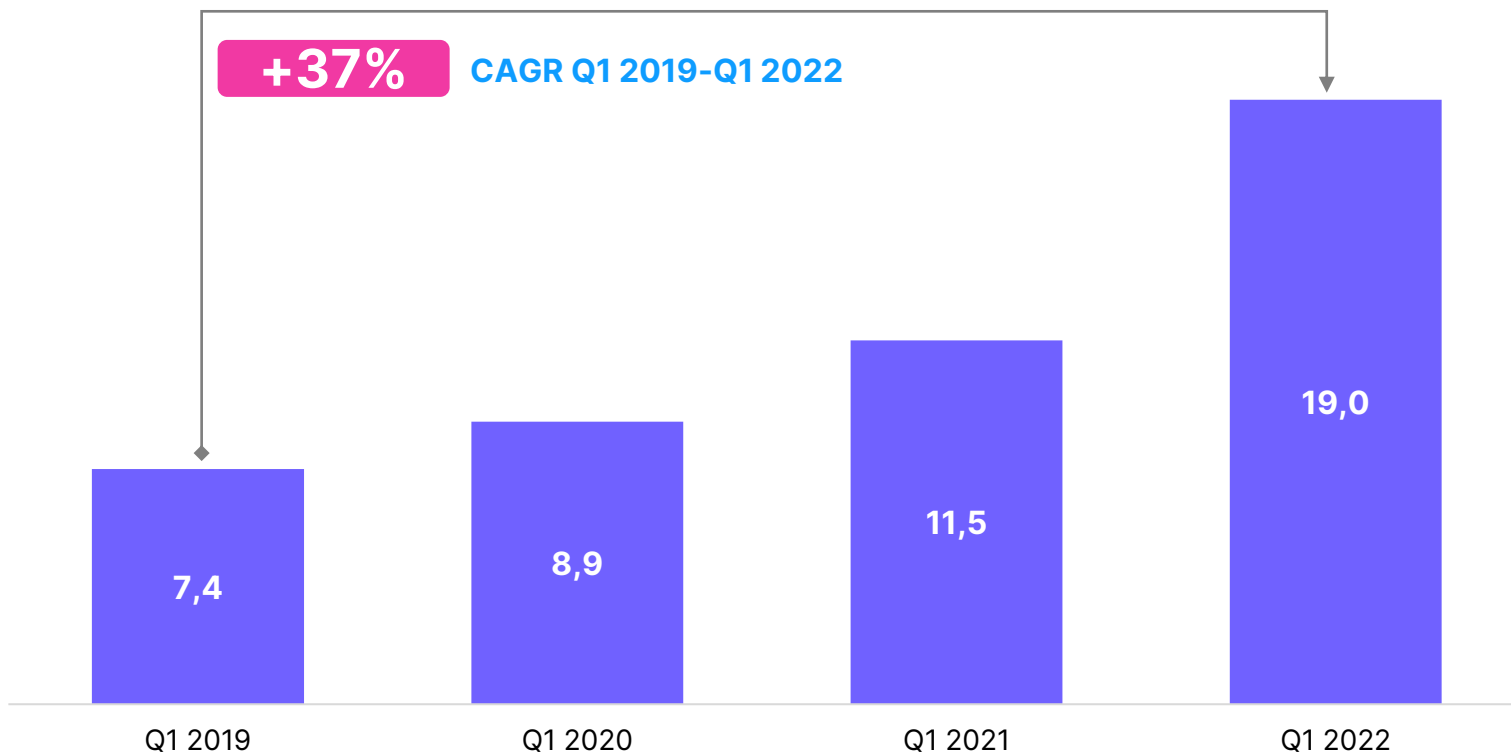
: Rosnące zainteresowanie usługami CPaaS

Case study: Stokrotka



: Wzrost liczby klientów

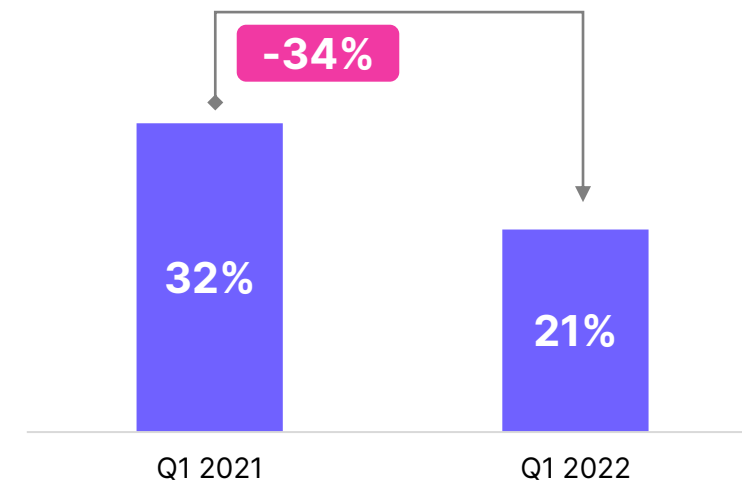
Liczba klientów (tys.)



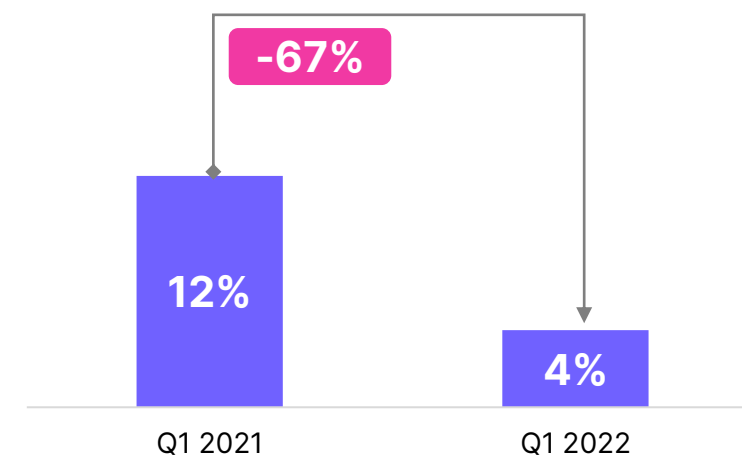
Wybrani nowi klienci:



Koncentracja przychodów wśród top10 klientów

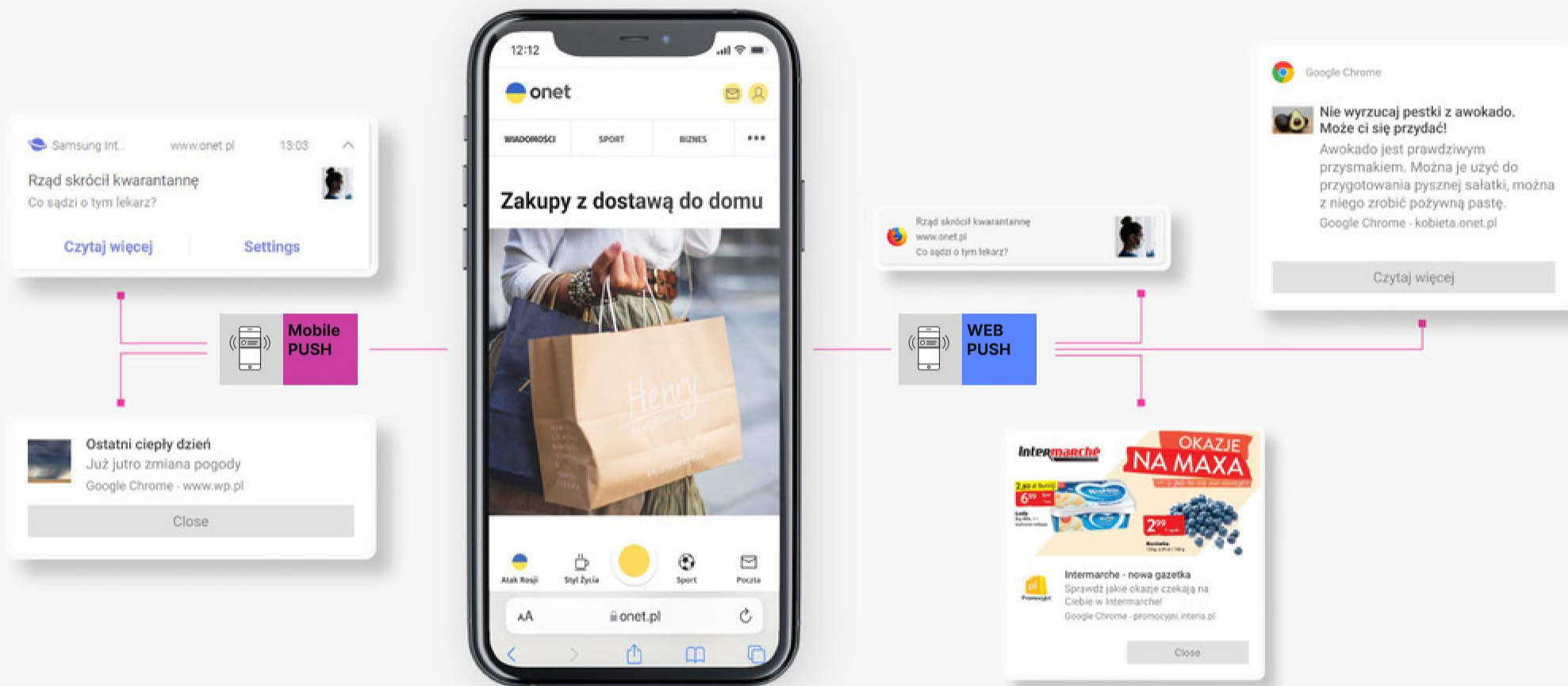


Koncentracja marży brutto wśród top10 klientów

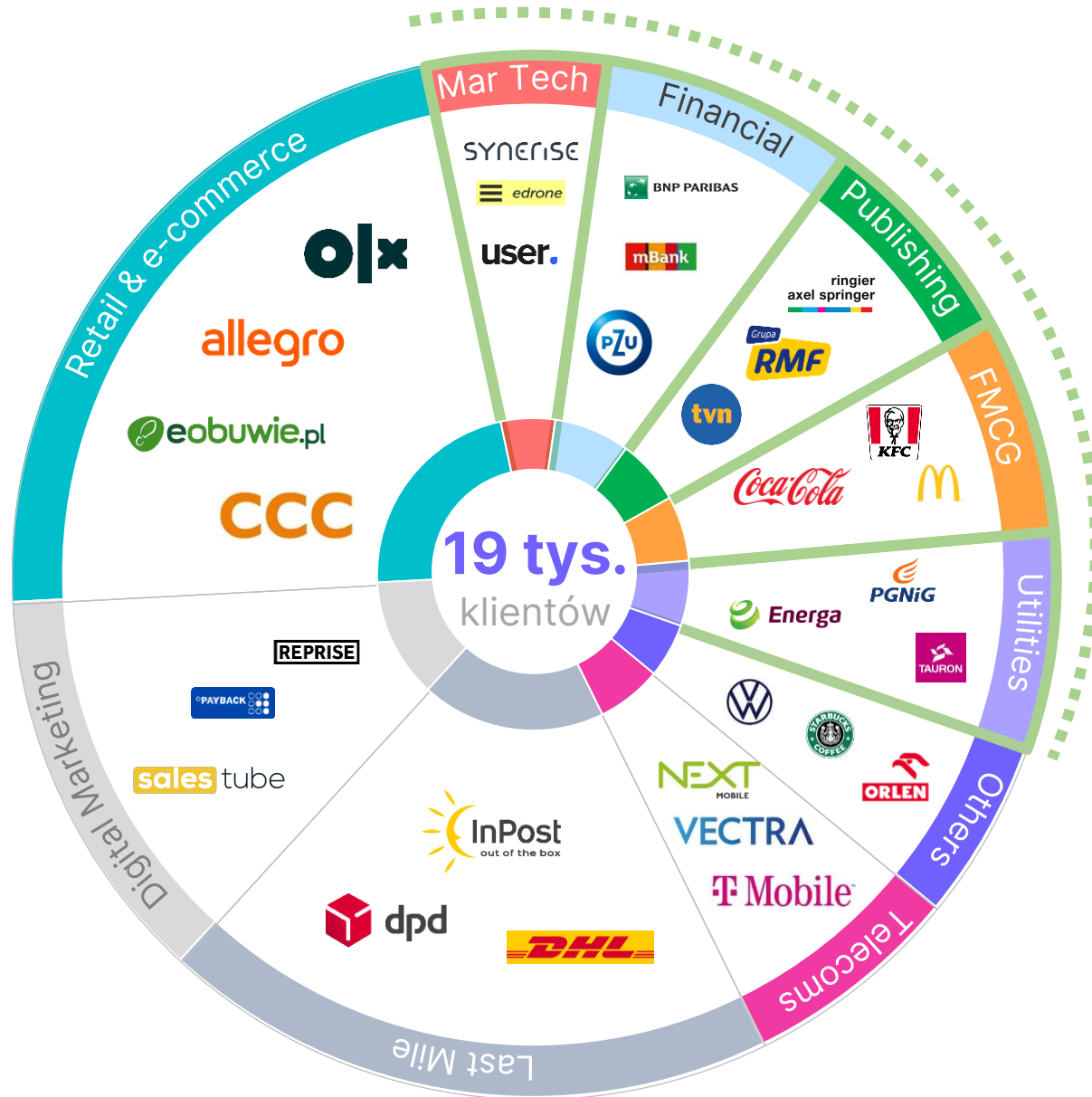


: Dotarcie do kolejnych grup klientów

Case study: Onet



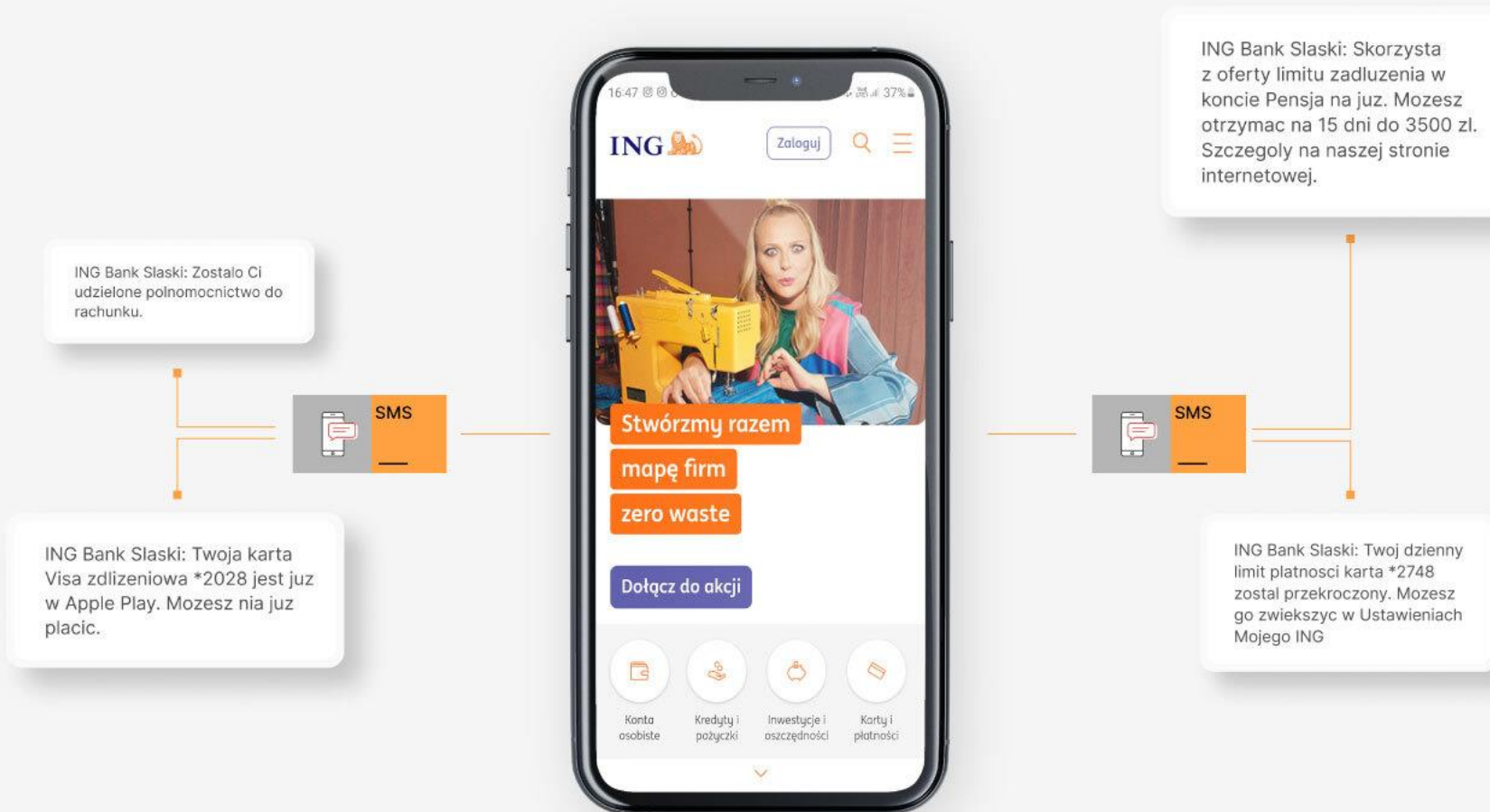
: Rosnące wykorzystanie usług Vercom w kolejnych sektorach



- ✓ Dynamiczny wzrost liczby klientów o 66% rdr.
- ✓ Większa dywersyfikacja struktury portfela klientów – pojawienie się nowych segmentów: publishing, FMCG oraz Utilities
- ✓ Współpraca z szerokim spektrum odbiorców zwiększa stabilność
- ✓ Możliwość dalszego skalowania biznesu z wykorzystaniem bieżących trendów

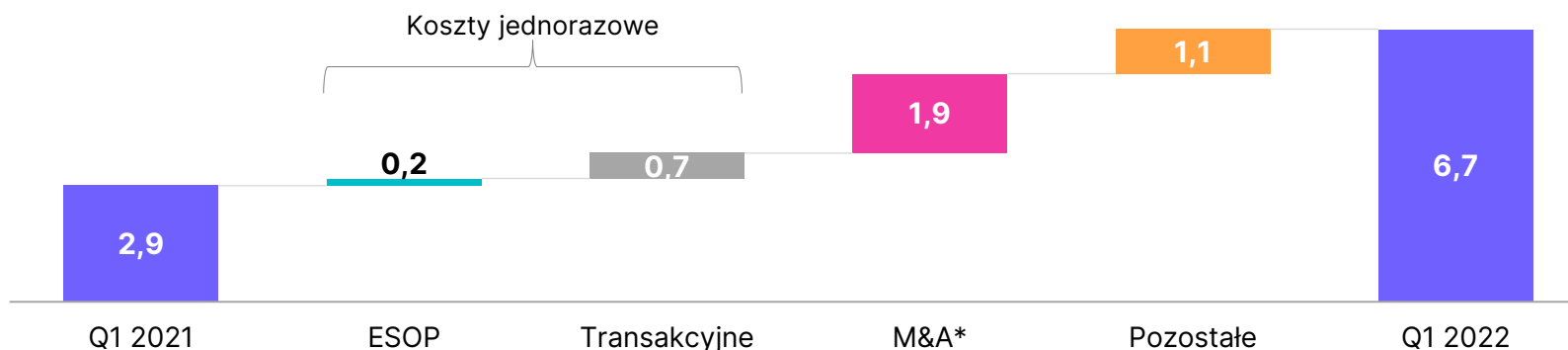
: Rosnące zainteresowanie usługami CPaaS

Case study: ING Bank

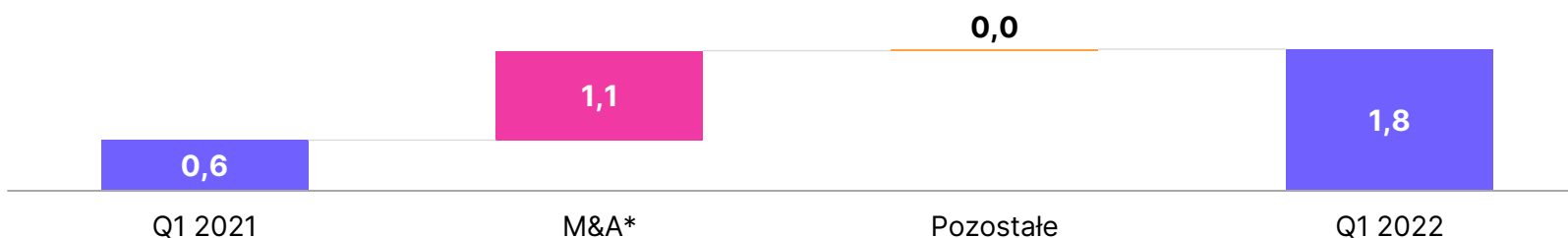


: Przestrzeń do dalszej optymalizacji kosztów

Koszty ogólnego zarządu (mln zł)



Koszty sprzedaży i marketingu (mln zł)



Komentarz

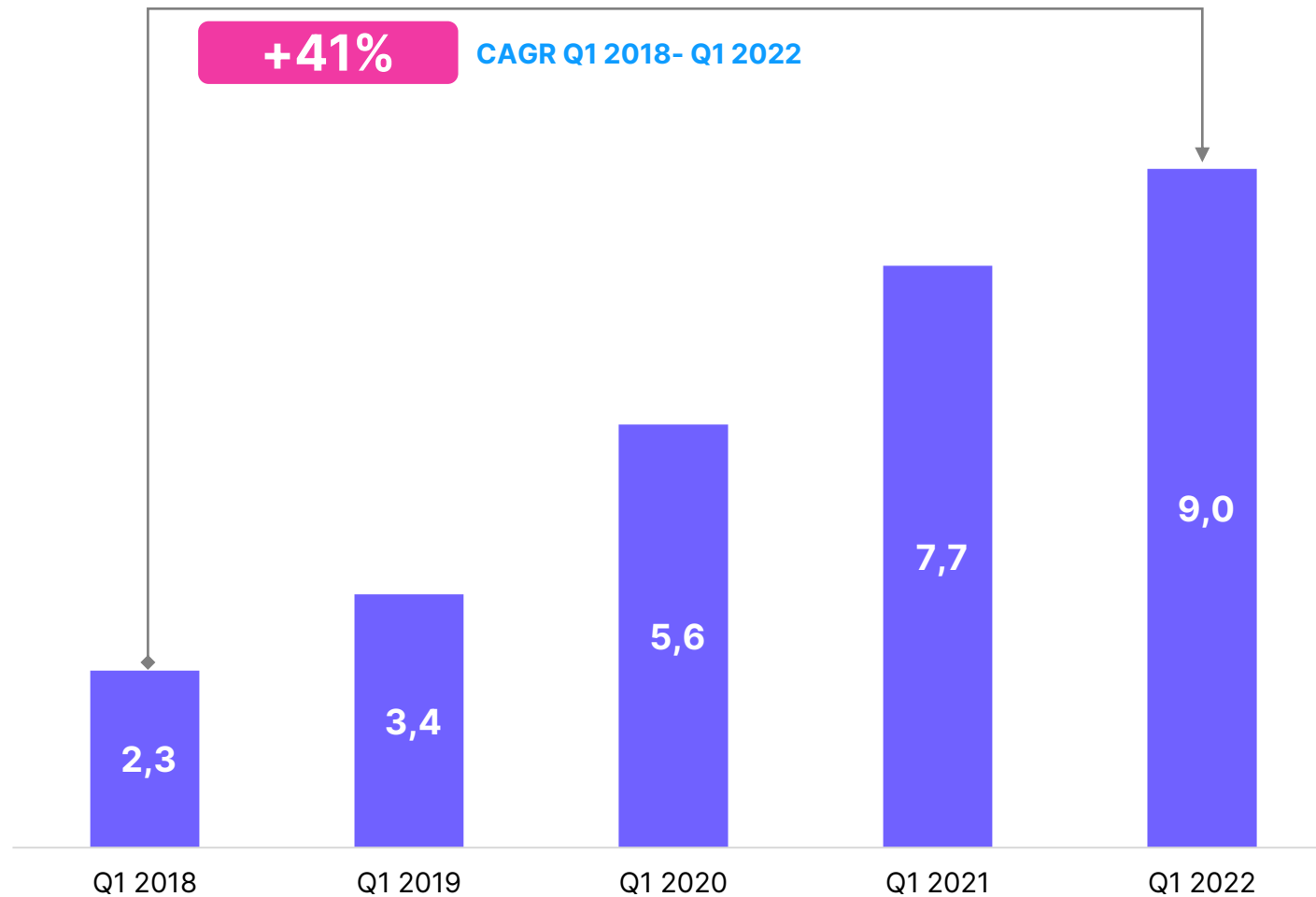
- ✓ Znaczący udział kosztów o charakterze jednorazowym, w tym 0,4 mln zł kosztów niegotówkowych (ESOP i amortyzacja wartości niematerialnych w M&A)
- ✓ Wzrost kosztów ogólnego zarządu wynika przede wszystkim z kosztów ogólnego zarządu przejętych podmiotów
- ✓ Blisko 2-krotny wzrost talentów z branży IT w 1 rok
- ✓ Stabilna relacja kosztów sprzedaży i marketingu do przychodów

*M&A to koszty sprzedaży i zarządu przejętych spółek

: Stale rosnąca wartość EBITDA

EBITDA* (mln zł)

Komentarz



- ✓ Dynamicznie rosnąca wartość EBITDA
- ✓ Realizacja celów ESOP w zakresie wartości EBITDA
- ✓ Zdolność do generowania znaczących przepływów pieniężnych pomimo realizacji strategii dynamicznego rozwoju grupy

*EBITDA znormalizowana o wpływ jednorazowych kosztów związanych z przejęciami, organizacją oferty publicznej sprzedaży akcji oraz wyceną ESOP

: Wysoka zdolność generowania gotówki

Konwersja EBITDA na przepływy pieniężne (mln zł)



¹⁾ EBITDA skorygowana in plus o wycenę programu motywacyjnego w kwocie 1,8 mln zł, koszty transakcyjne w kwocie 1,9 mln zł oraz koszty związane z organizacją oferty publicznej sprzedaży akcji w kwocie 300 tys. zł.

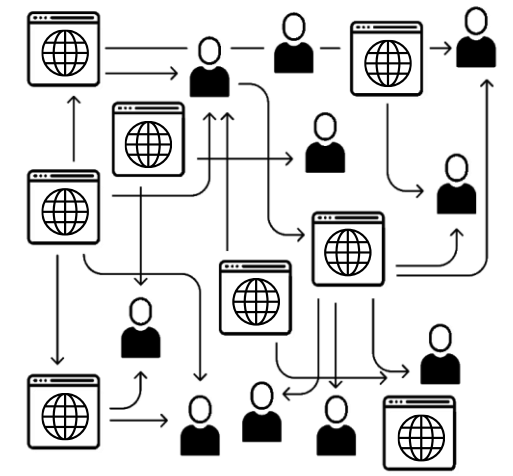
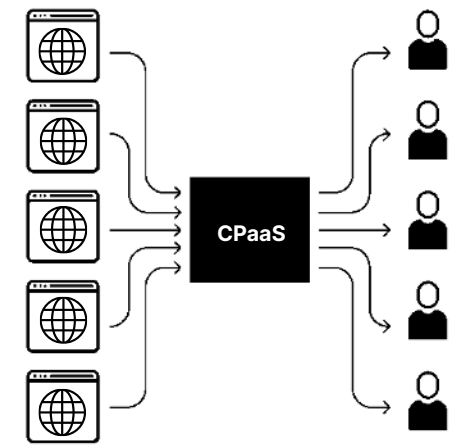
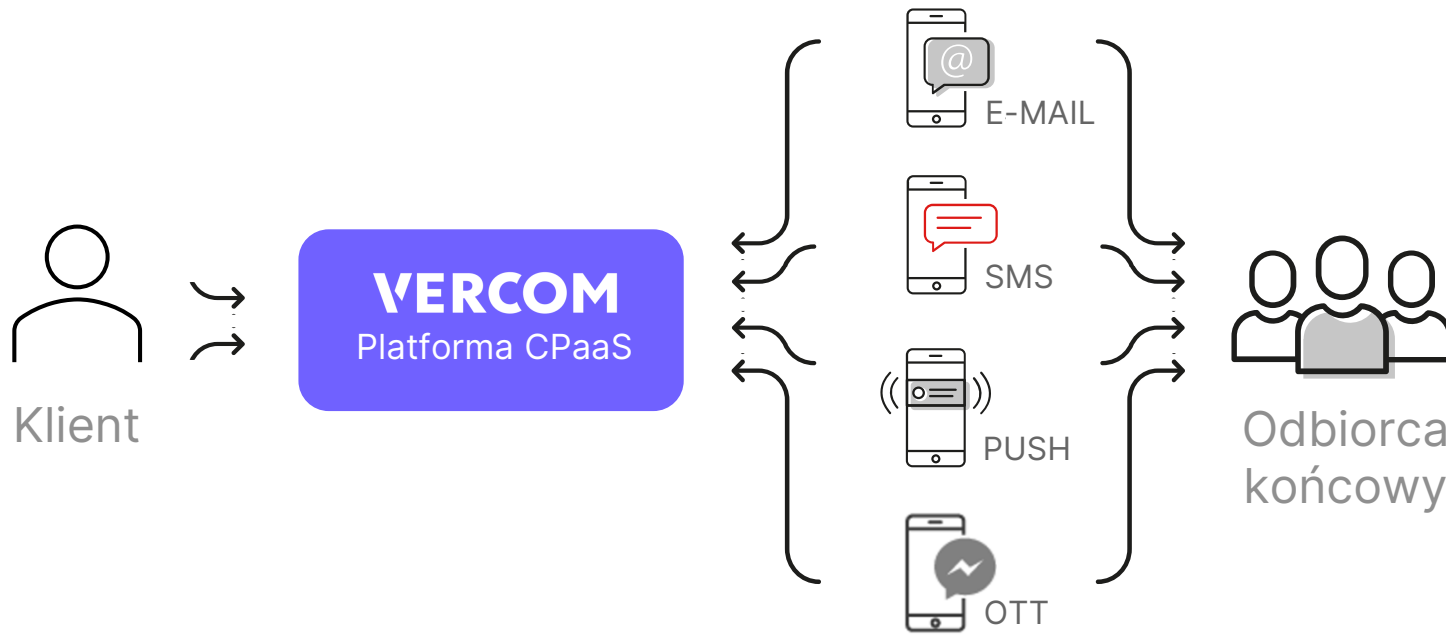
VERCOM

: 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.



: Źródła przewag konkurencyjnych Vercom

VERCOM




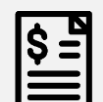










- ✓ Wysoka efektywność komunikacji omnichannel
- ✓ Wysoki poziom dostarczalności komunikatów
- ✓ Wszystkie kanały komunikacji dostępne w ramach jednej usługi
- ✓ Potencjał znaczącej redukcji kosztów jednostkowych po stronie klienta
- ✓ Możliwość pełnej integracji z systemem IT klienta
- ✓ Dostęp do zaawansowanych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



A collage of various communication messages sent through different channels. The messages include: 1. An SMS from ING Bank Śląski about a credit card limit. 2. A Mobile Push notification about a 60% sale on clothing. 3. An Email notification for Women's Day with a pizza offer. 4. A Web Push notification about a weather change. 5. An SMS warning about a flood in Mazowieckie. 6. A Web Push notification about a Google Chrome update. 7. An Email notification about a package from Fixem. 8. An SMS notification from ING Bank Śląski about a power of attorney. 9. An Email notification about a collection of clothing. 10. A Web Push notification about a government quarantine order. Each message is shown in a white box with a small icon indicating the channel (SMS, Mobile Push, Email, Web Push).

: Kluczowa rola usług CPaaS w komunikacji B2C

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

e-commerce	Institucje finansowe	Firmy kurierskie	Utilities	Telecoms	FMCG	Publishing
Zamówienia	Płatności	Wysyłki	Faktury	Powiadomienia	Promocje	Reklama
						
 <p>„Dziękujemy za zamówienie #12345. Twoje zamówienie jest w trakcie realizacji.”</p>	 <p>„Dziękujemy za zamówienie #12345. Twoje zamówienie jest w trakcie realizacji.”</p>	 <p>„Dziękujemy za zamówienie #12345. Twoje zamówienie jest w trakcie realizacji.”</p>	 <p>„Dziękujemy za wpłatę kwoty 44,90 na konto klienta 52071. Aktualne saldo wynosi 0,00 zł.”</p>	 <p>„Witaj w roamingu! Korzystaj z bezpłatnych rozmów, sms oraz mms w UE (strefa 1 i do PL).”</p>	 <p>„Tylko w tym tygodniu! Specjalna okazja, do powiększonej porcji frytki i napój GRATIS!”</p>	 <p>„Wyślij SMS o treści gram na nr 224455 i zawalcz o cenne nagrody. Do wygrania nowe Suzuki Swift.”</p>



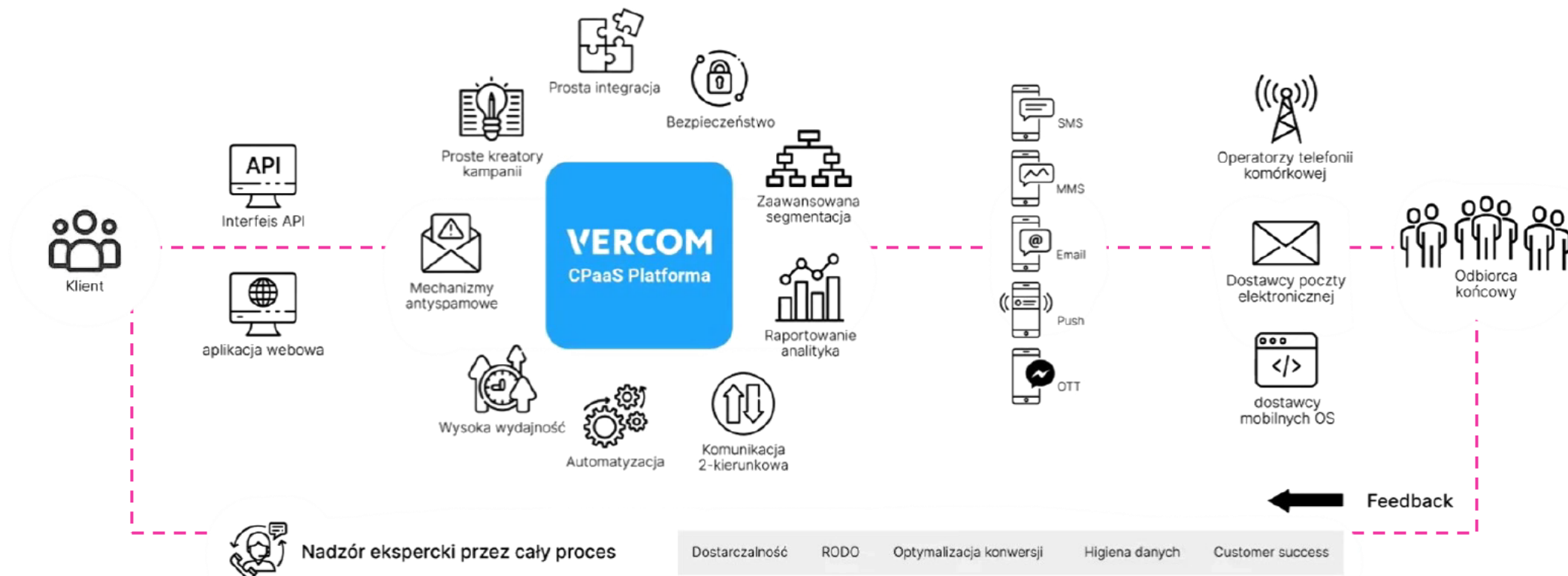
Elastyczny dostęp



Zintegrowane narzędzia komunikacyjne

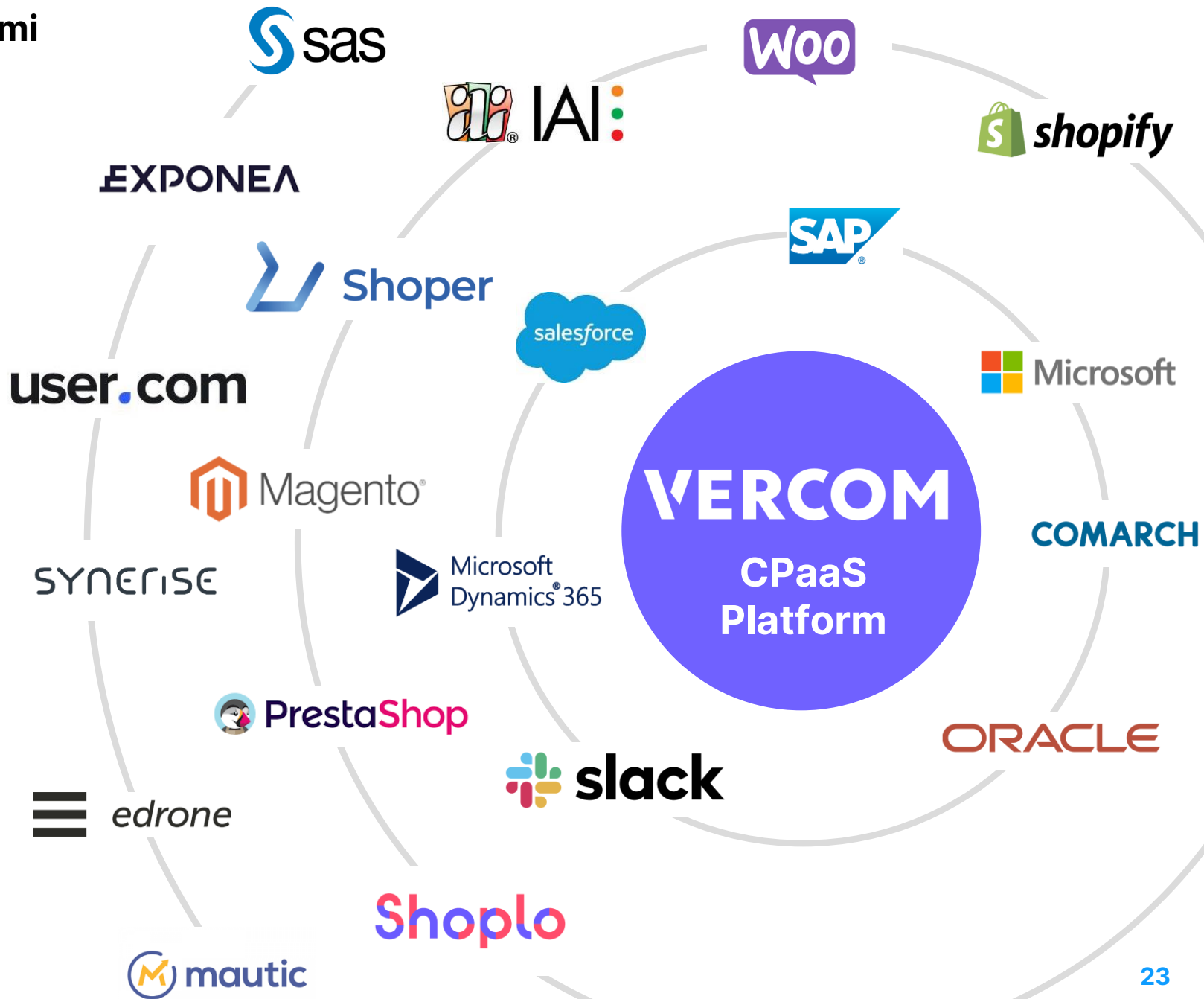


Prawdziwa wielokanałowość



: 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

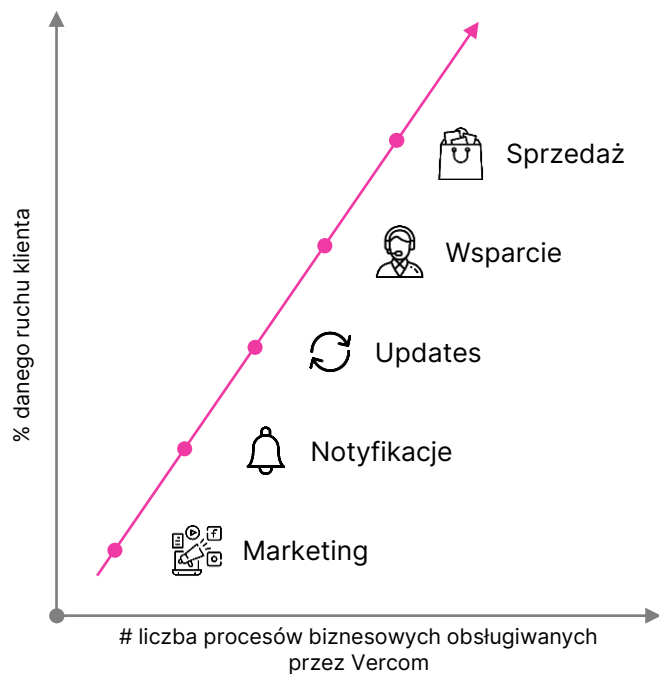


: Strategia rozwoju



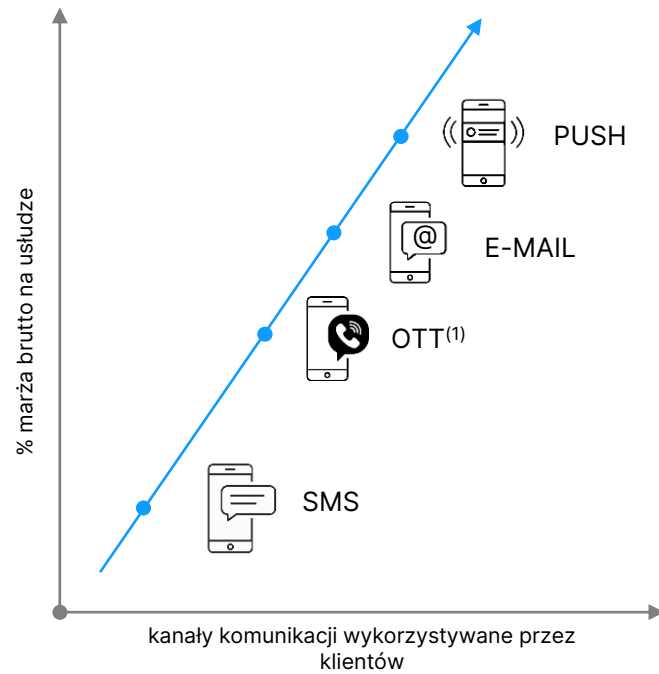
Rozwój współpracy z Klientami

- ✓ Rozszerzenie współpracy o obsługę komunikacji w kolejnych obszarach biznesowych



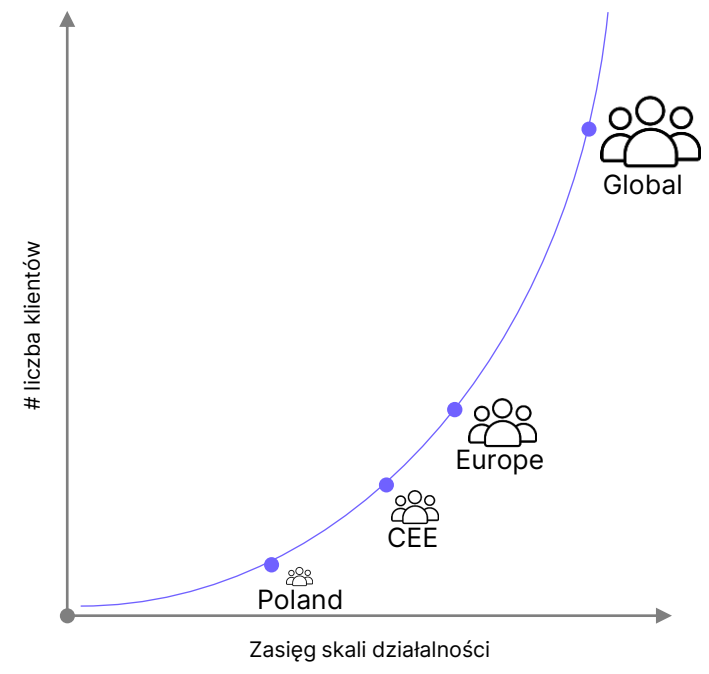
Cross-selling usług

- ✓ Wdrażanie strategii omnichannel
- ✓ Wzrost sprzedaży wysokomarżowych usług



Wzrost skali działalności

- ✓ Zwiększenie zasięgu działalności poprzez akwizycje oraz wzrost organiczny

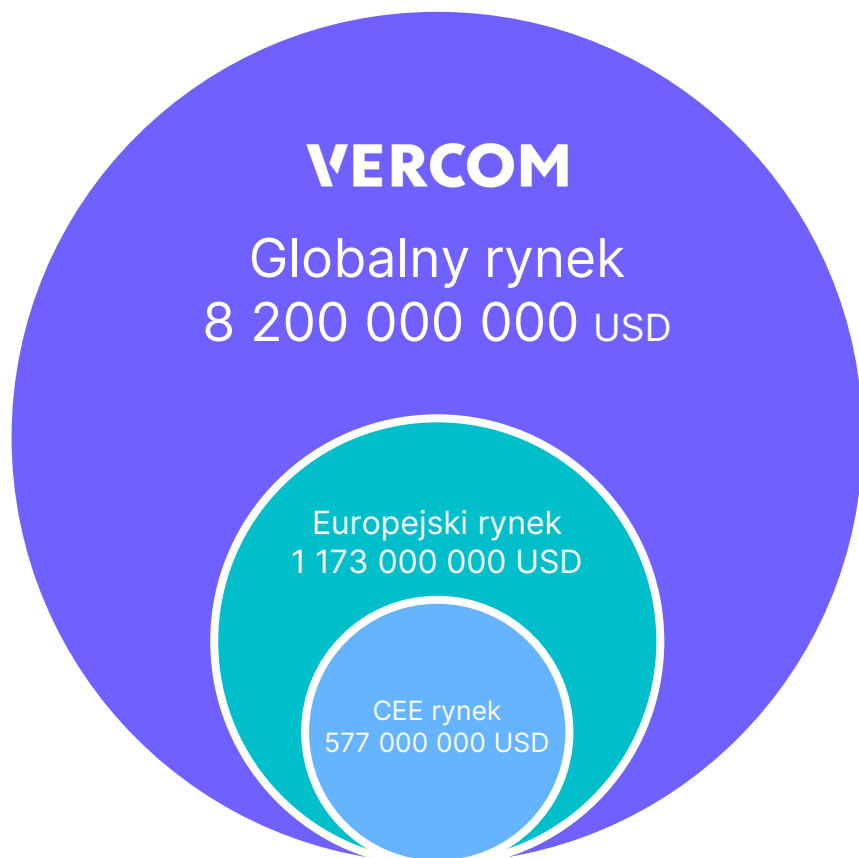


Uwagi:
(1) Na podstawie marży brutto wygenerowanej na usługach Viber w Czechach

: Gigantyczny wzrost rynku docelowego

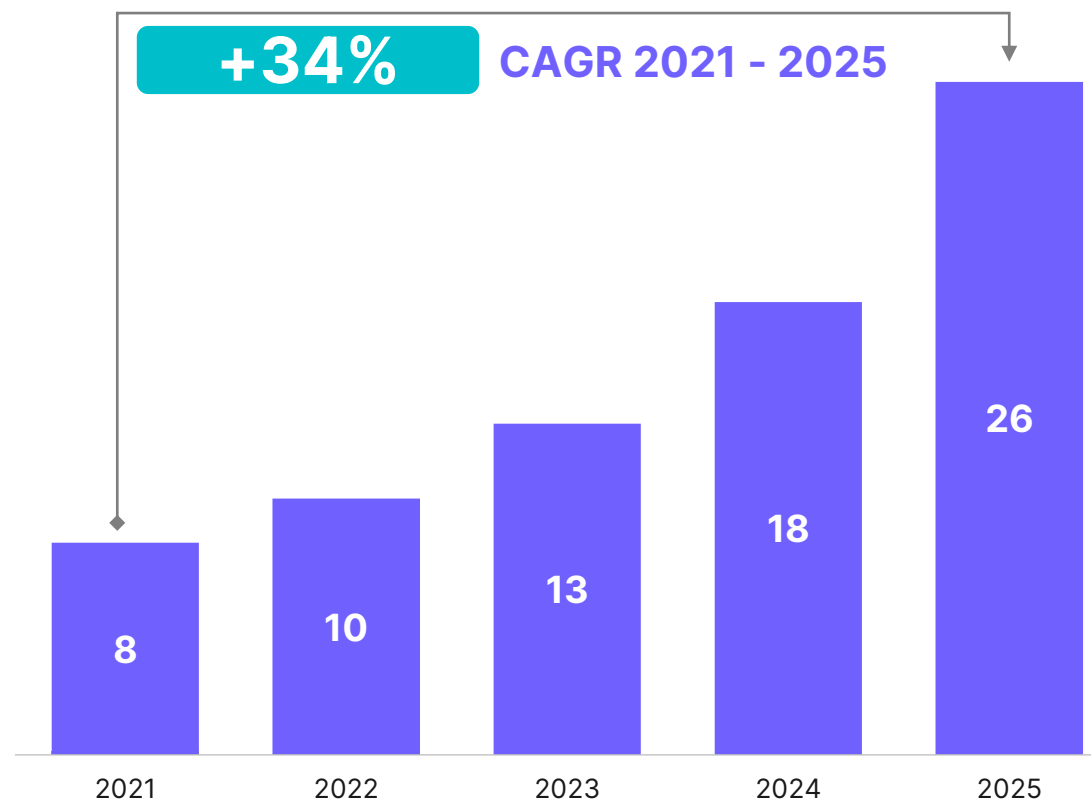
Wielkość rynku docelowego (TAM)

✓ 14x wzrost TAM



Źródło: Juniper Research

Wartość globalnego rynku CPaaS (mld USD)



Dynamiczny wzrost rynku o ponad 30% napędzany przez:

- Rosnącą digitalizację procesów biznesowych
- Rosnący wolumen komunikacji transakcyjnej
- Rozwój narzędzi MarTech

Źródło: Juniper Research, Statista, Facebook, GSMA, NetMarketShare

: Scale2Global

mailer lite

+

VERCOM

VERCOM



Globalny zasięg

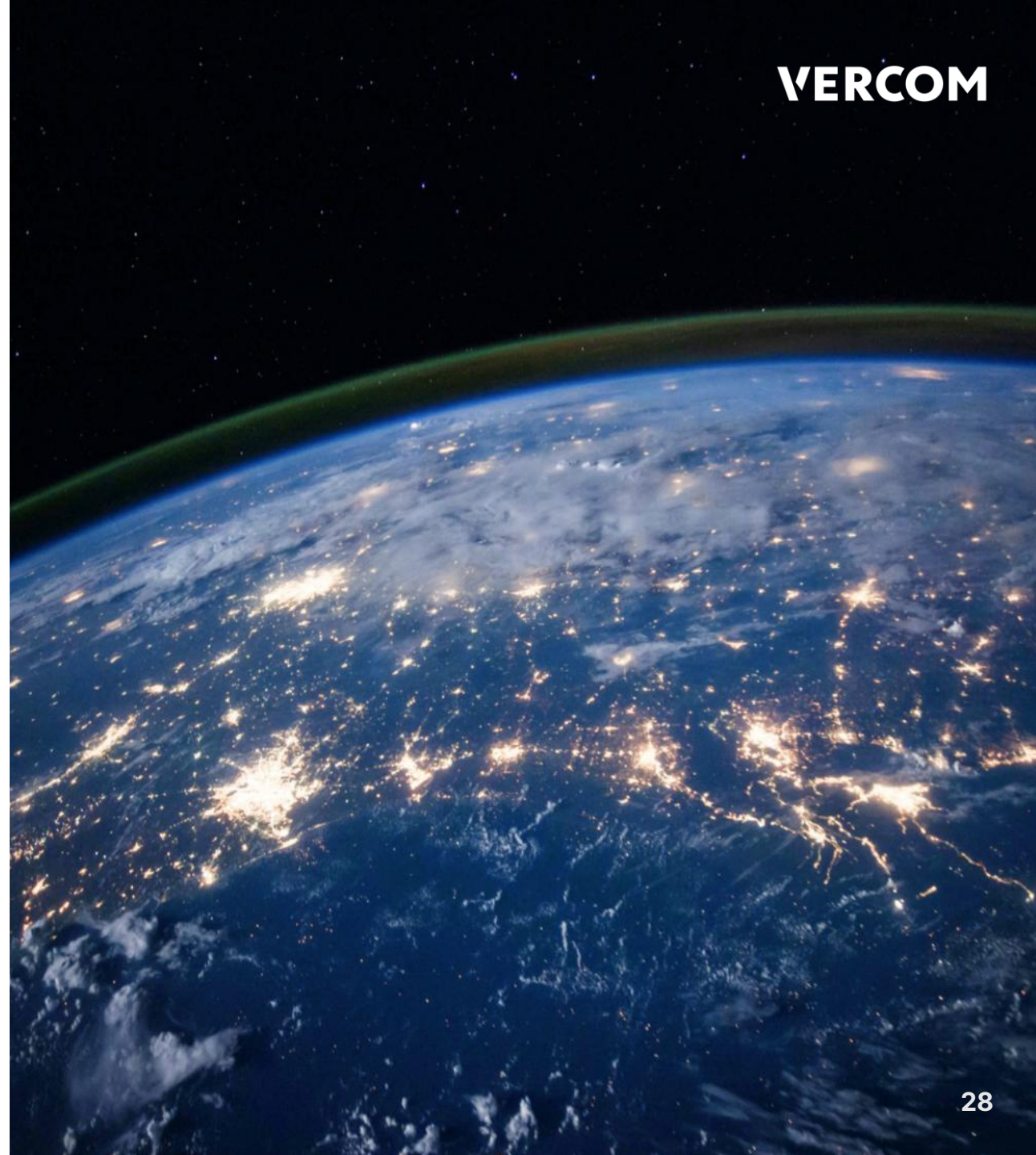
Klienci na całym świecie **+38 000**

Atrakcyjne rynki

USA i Europa Zachodnia **>70%**

Międzynarodowy zespół

Zespół w 30 lokalizacjach **+100**



Globalny gracz na rynku CPaaS

VERCOM Technologia

- ✓ One-stop-shop zapewniający dostęp do najpopularniejszych kanałów komunikacji
- ✓ Track-record udanej współpracy z klientami z różnych segmentów rynku - SMB i enterprise

VERCOM Skalowalność

- ✓ 200+ integracji bezpośrednich i 3000+ integracji Zapier zapewniających kompatybilność z najpopularniejszymi globalnymi systemami IT
- ✓ Możliwość oferowania rozwiązań tailor-made

mailer lite Globalna obecność

- ✓ Silna obecność na rynkach międzynarodowych wspierana przez zespół ponad 100 ekspertów w 30 lokalizacjach
- ✓ Globalny portfel klientów oferujący unikalny potencjał zwiększania sprzedaży

mailer lite Rozpoznawalność marki

- ✓ Silna rozpoznawalność marki wśród klientów międzynarodowych
- ✓ Jedno z topowych i najwyżej ocenianych rozwiązań do e-mail marketingu na świecie

: Ekspansja międzynarodowa – Vercom przed akwizycją

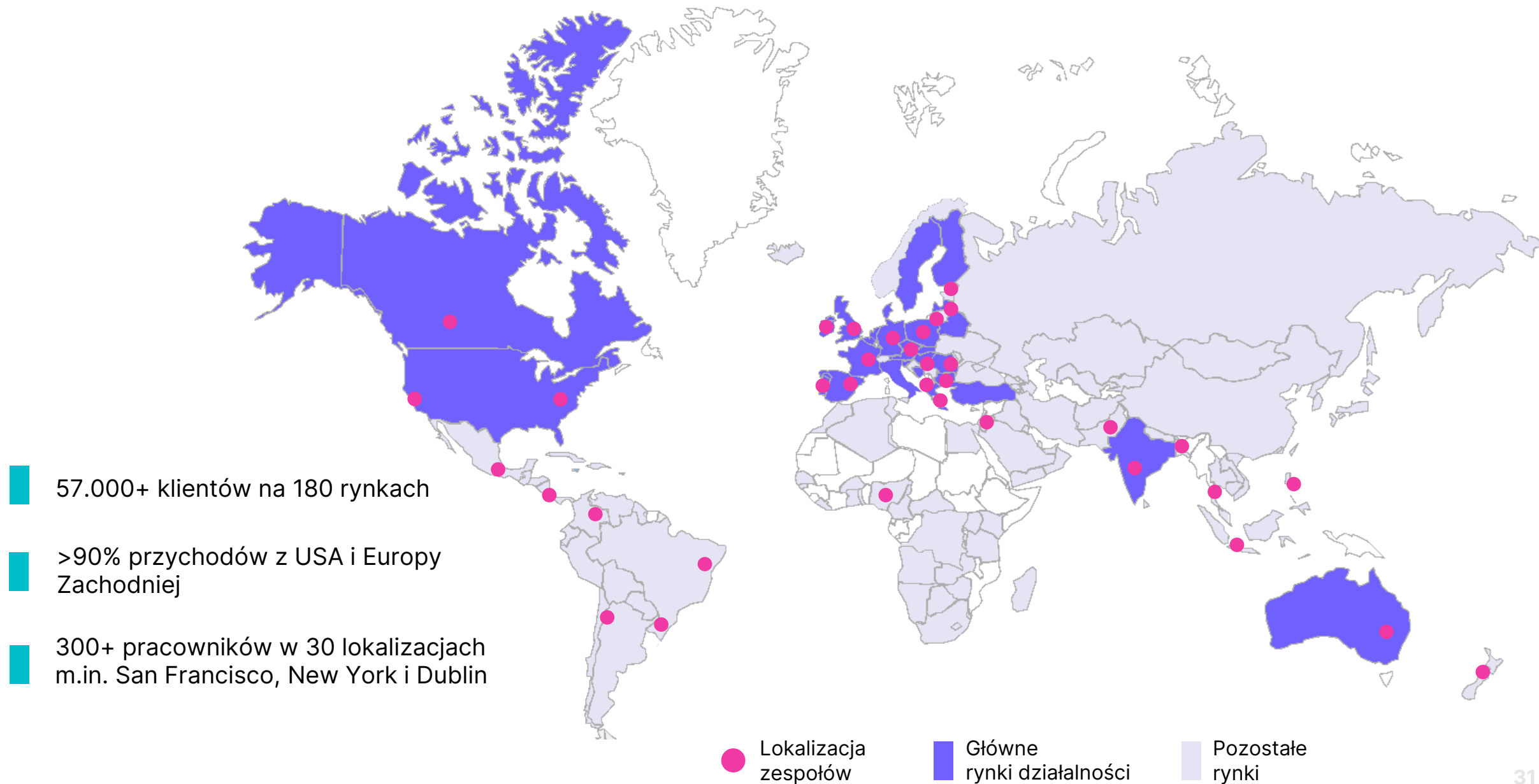
VERCOM



 Główne rynki działalności

: Ekspansja międzynarodowa – Vercom po akwizycji

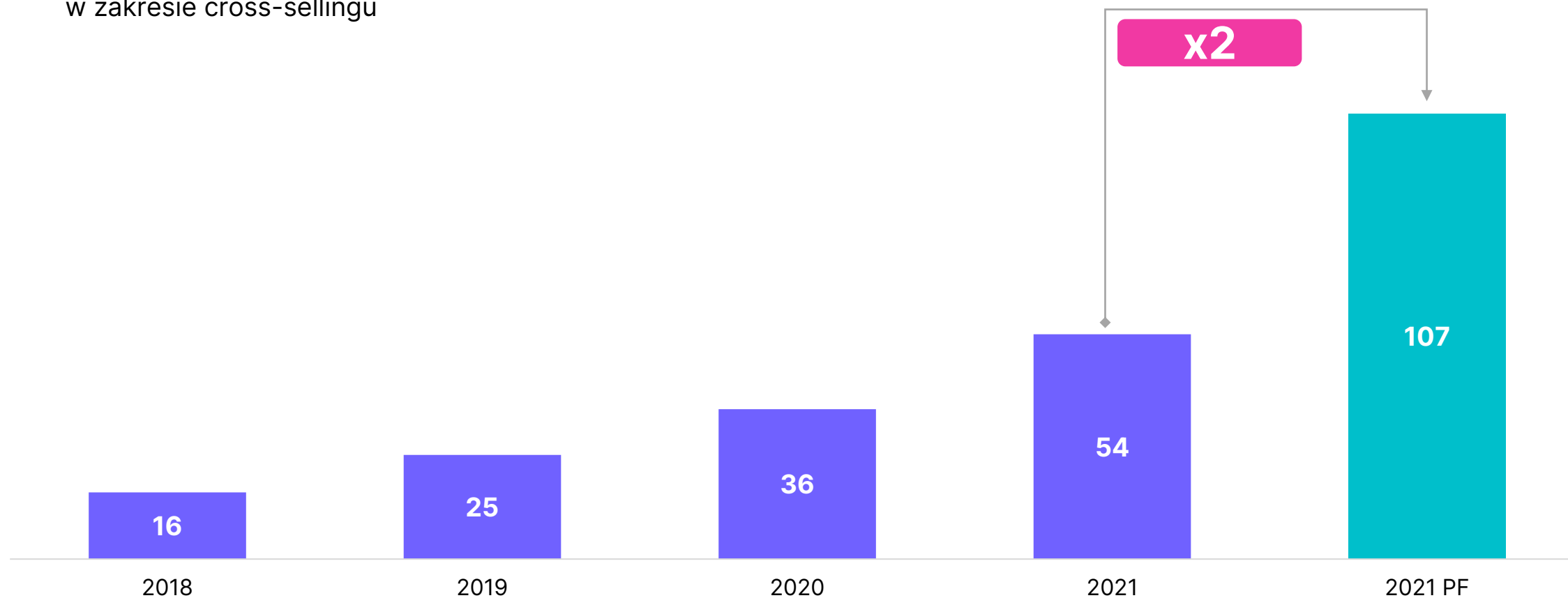
VERCOM



: Podwojenie skali działania

Marża brutto (mln PLN)

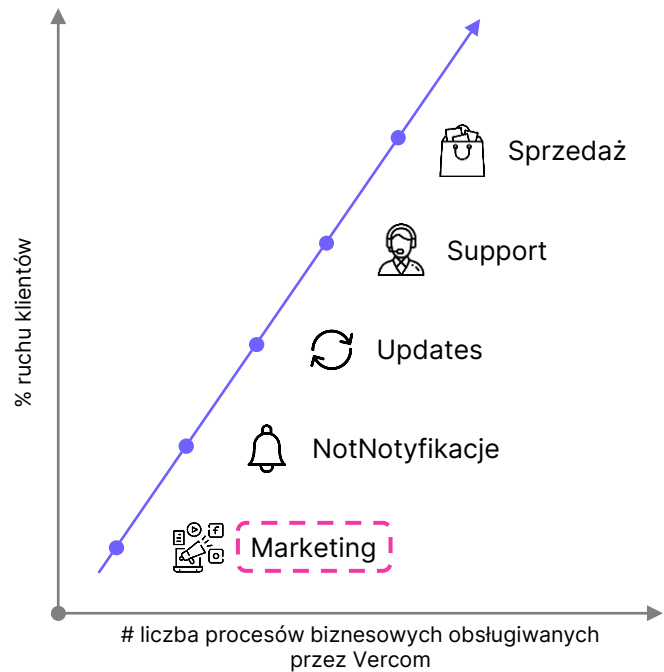
- ✓ Przejęcie pozwoli podwoić marżę brutto, oferując jednocześnie znaczące synergie w zakresie cross-sellingu



: Znaczący potencjał generowania synergii

Rozwój klienta

✓ 100% przychodów MailerLite pochodzi z usług marketingowych

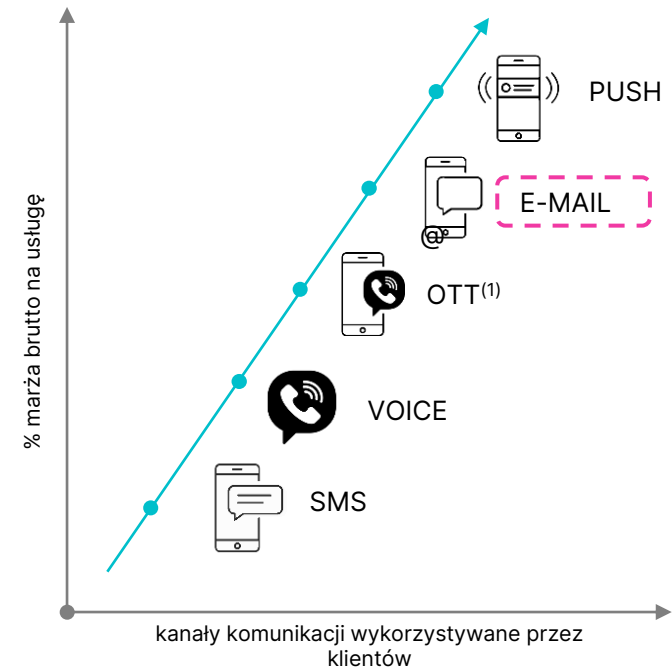


Szanse:

✓ **rozszerzenie współpracy z klientami ML o nowe obszary**

Cross-selling usług

✓ 100% przychodów MailerLite pochodzi z kanału e-mail



✓ **up-selling usług i oferowanie rozwiązań omnichannel klientom ML**

(1) Na podstawie marży brutto generowanej z usług Viber w Republice Czeskiej

: Rok od IPO



: Od lidera w regionie CEE do globalnego gracza

Kanały komunikacyjne

3 → 6 **x2**

Zespół

100 → 300 **x3**

Klienci

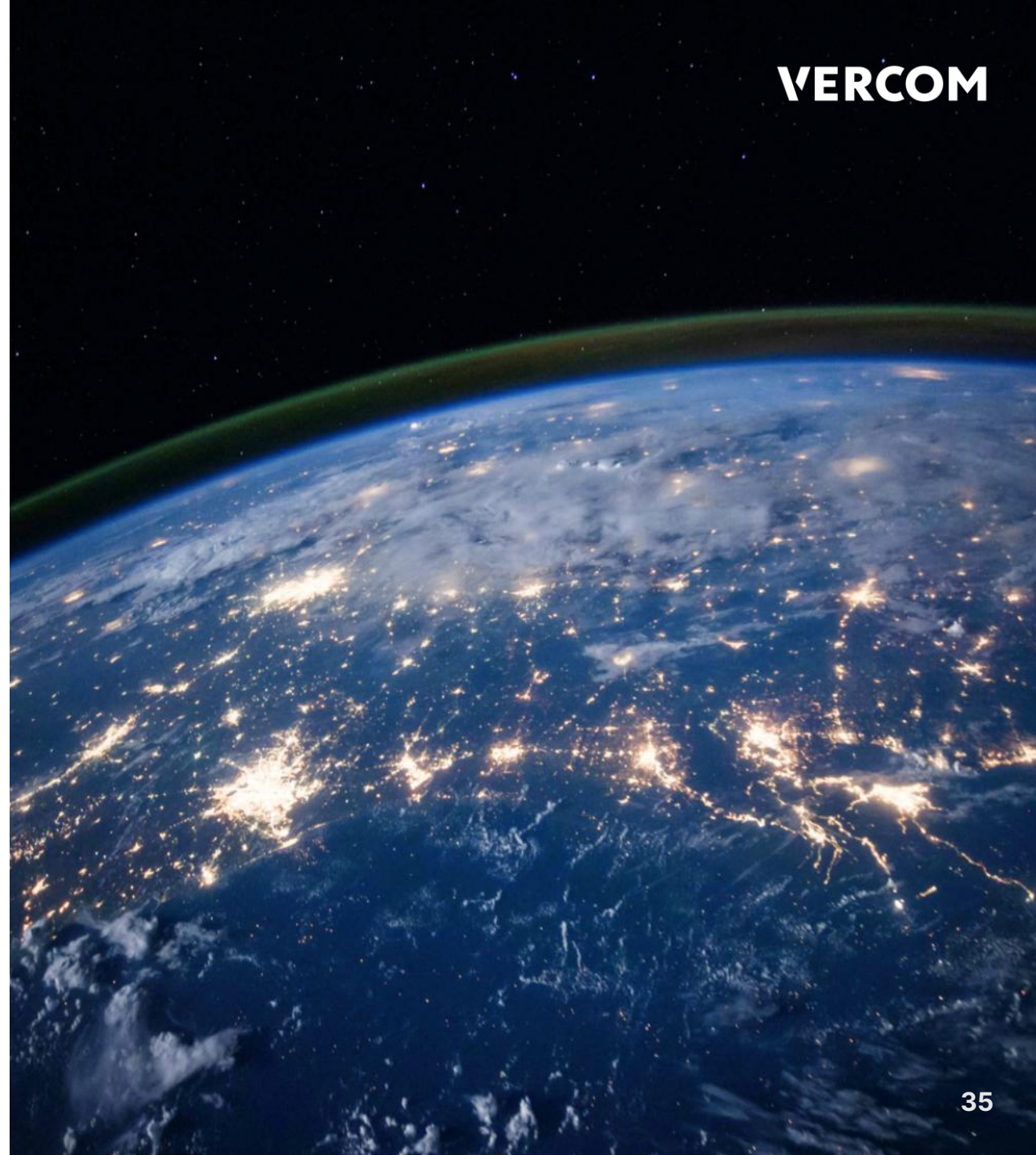
11 400 → 56 800 **x5**

Rynek docelowy

CEE → Global **x14**

Vercom przed IPO → Vercom po akwizycji

VERCOM



: Dane
finansowe



: Rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q1 2021	Q1 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	38 518	49 504	29%
Pozostałe przychody operacyjne	2	23	1050%
Amortyzacja	(923)	(1 567)	70%
Usługi obce	(29 377)	(37 431)	27%
Koszty świadczeń pracowniczych	(1 281)	(4 160)	225%
Zmian stanu produktów	0	784	
Zużycie materiałów i energii	(90)	(206)	129%
Podatki i opłaty	(3)	(106)	3433%
Pozostałe koszty operacyjne	(1)	(37)	3600%
Zysk/(strata) na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	0	224	
Pozostałe odpisy aktualizujące	(20)	(194)	870%
Zysk na działalności operacyjnej	6 825	6 834	0%
Koszty finansowe netto	(507)	976	-293%
Udział w zyskach/(stratach) jednostek wycenianych metodą praw własności	(74)	167	-326%
Zysk przed opodatkowaniem	6 244	7 977	28%
Podatek dochodowy	(400)	(1 403)	251%
Zysk netto	5 844	6 574	12%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	5 844	6 626	13%

: Rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q1 2021	Q1 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	38 518	49 504	29%
Koszty wytworzenia usług	(28 176)	(34 207)	21%
Zysk brutto na sprzedaży	10 342	15 297	48%
Koszty sprzedaży i marketingu	(625)	(1 757)	181%
Koszty ogólnego zarządu	(2 873)	(6 722)	134%
Zysk na sprzedaży	6 844	6 818	0%
Pozostałe przychody operacyjne	2	23	1050%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	0	224	
Pozostałe koszty operacyjne	(1)	(37)	3600%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(20)	(194)	870%
Zysk na działalności operacyjnej	6 825	6 834	0%
Przychody finansowe	5	1 619	32280%
Koszty finansowe	(512)	(643)	26%
Koszty finansowe netto	(507)	976	-293%
Udział w stratach jednostek wycenianych metodą praw własności	(74)	167	-326%
Zysk przed opodatkowaniem	6 244	7 977	28%
Podatek dochodowy	(400)	(1 403)	251%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	5 844	6 574	12%

: Sytuacja majątkowa – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2021	31.03.2022	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	842	819	-3%
Prawa do korzystania z aktywów	5 251	4 756	-9%
Wartości niematerialne i wartość firmy	93 368	93 877	1%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	11 948	12 118	1%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	37	9	-76%
Pozostałe aktywa	725	726	0%
Pożyczki udzielone	86	87	1%
Instrumenty pochodne	625	617	-1%
Aktywa trwałe	112 882	113 009	0%
Należności handlowe	32 258	29 026	-10%
Pożyczki udzielone	33 356	33 907	2%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	116 799	120 269	3%
Pozostałe aktywa	653	1 548	137%
Aktywa obrotowe	183 066	184 750	1%
Aktywa ogółem	295 948	297 759	1%
Kapitał własny	206 882	213 836	3%
Zobowiązania długoterminowe	44 567	42 585	-4%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	35 048	33 427	-5%
Zobowiązania krótkoterminowe	44 499	41 338	-7%
Zobowiązania razem	89 066	83 923	7%
Kapitał własny i zobowiązania razem	295 948	297 759	1%

: Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q1 2021	Q1 2022	Zmiana
Zysk netto za okres sprawozdawczy	5 844	6 574	12%
Korekty razem	2 876	2 246	-22%
Środki pieniężne wygenerowane na dział. operacyjnej	8 719	8 820	1%
Podatek zapłacony	(584)	(1 183)	103%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	8 135	7 637	-6%
Odsetki otrzymane	3	110	3567%
Pożyczki udzielone	0	(300)	
Spłaty udzielonych pożyczek	303	0	
Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	0	0	
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	0	(3)	
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	0	224	
Wpływy z tytułu sprzedaży akcji	0	0	
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(529)	(1 557)	194%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(223)	(1 526)	584%

: Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q1 2021	Q1 2022	Zmiana
Wpływy netto z emisji akcji	0	0	
Inne dopłaty	0	0	
Dywidendy	0	0	
Nabycie akcji własnych	0	0	
Spłaty kredytów i pożyczek	(1 645)	(1 657)	1%
Odsetki zapłacone	(354)	(549)	55%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	(234)	(435)	86%
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	0	0	
Wpływy z tytułu otrzymanych dotacji	0	0	
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(2 233)	(2 641)	18%
Przepływy pieniężne netto ogółem	5 679	3 470	-39%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	11 684	116 799	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	17 363	120 269	593%

: Zmiany w kapitale własnym

VERCOM

Nota	Kapitał zapasowy, w tym:				Kapitał z tytułu płatności w formie akcji	Kapitał rezerwowy	Akcje własne	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Zyski zatrzymane	Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	Kapitał własny
	Kapitał podstawowy	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									6 626	6 626	(52)	6 574
Inne całkowite dochody								223		223		223
Całkowite dochody w okresie	-	-	-	-	-	-	-	223	6 626	6 849	(52)	6 797
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym												
Kapitał z tytułu płatności w formie akcji	23				157					157		157
Razem zmiany w kapitale własnym					157			223	6 626	7 006	(52)	6 954
Stan na dzień 31 marca 2022 r.	369	170 503	2 588	3 532	1 953	5 622	(970)	772	28 685	213 054	782	213 836

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q1 2021	Q1 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	23 616	27 557	17%
Pozostałe przychody operacyjne	1	9	800%
Amortyzacja	(757)	(996)	32%
Usługi obce	(18 034)	(22 072)	22%
Koszty świadczeń pracowniczych	(592)	(1 042)	76%
Zużycie materiałów i energii	(24)	(46)	92%
Podatki i opłaty	(2)	(39)	1850%
Pozostałe koszty operacyjne	0	(19)	
Zysk/ (Strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	0	224	
Pozostałe odpisy aktualizujące	(119)	(64)	-46%
Zysk na działalności operacyjnej	4 089	3 512	-14%
Przychody finansowe netto	(420)	1 095	-361%
Zysk przed opodatkowaniem	3 669	4 607	26%
Podatek dochodowy	(236)	(703)	198%
Zysk netto	3 433	3 904	14%

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q1 2021	Q1 2022	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	23 616	27 557	17%
Koszty wytworzenia usług	(17 079)	(20 208)	18%
Zysk brutto na sprzedaży	6 537	7 349	12%
Koszty sprzedaży i marketingu	(329)	(337)	2%
Koszty ogólnego zarządu	(2 001)	(3 650)	82%
Zysk na sprzedaży	4 207	3 362	-20%
Pozostałe przychody operacyjne	1	9	800%
Pozostałe koszty operacyjne	0	(19)	
Pozostałe odpisy aktualizujące	(119)	(64)	-46%
Zysk na działalności operacyjnej	4 089	3 512	-14%
Przychody finansowe	4	1 705	42525%
Koszty finansowe	(424)	(610)	44%
Koszty finansowe netto	(420)	1 095	-361%
Zysk przed opodatkowaniem	3 669	4 607	26%
Podatek dochodowy	(236)	(703)	198%
Zysk netto	3 433	3 904	14%

: Jednostkowy bilans – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2021	31.03.2022	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	629	604	-4%
Prawa do korzystania z aktywów	3 786	3 437	-9%
Wartości niematerialne	16 719	16 841	1%
Inwestycje w jednostki zależne	81 262	81 262	0%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	12 622	12 625	0%
Pozostałe aktywa	510	509	x%
Pożyczki udzielone	86	87	1%
Instrumenty pochodne	625	617	-1%
Aktywa trwałe	116 239	115 982	0%
Należności handlowe	16 996	17 219	1%
Pożyczki udzielone	33 422	33 907	1%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	98 881	98 445	0%
Pozostałe aktywa	420	1 355	223%
Aktywa obrotowe	149 719	150 926	1%
Aktywa ogółem	265 958	266 908	0%
Kapitał własny	196 036	200 097	2%
Zobowiązania długoterminowe	41 739	39 921	-4%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	35 076	33 452	-5%
Zobowiązania krótkoterminowe	28 183	26 890	-5%
Zobowiązania razem	69 922	66 811	-4%
Kapitał własny i zobowiązania razem	265 958	266 908	0%

: Akcje i akcjonariat



: Akcje i akcjonariat

Struktura akcjonariatu na 31 marca 2022 r.

	Liczba akcji serii A, B i D	Wartość nominalna 1 akcji (w zł)	Kapitał podstawowy (w zł)	% głosów na Walnym Zgromadzeniu	Udział w kapitale zakładowym
R22 S.A.	10 113 850	0,02	202 277	55,13%	55,13%
cyber_Folks S.A.	6 945	0,02	139	0,04%	0,04%
Adam Lewkowicz	1 644 250	0,02	32 885	8,96%	8,96%
Krzysztof Szyszka	1 445 300	0,02	28 906	7,88%	7,88%
Tomasz Pakulski	143 450	0,02	2 869	0,78%	0,78%
Fundusze zarządzane przez Nationale-Nederlanden Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A. *	1 250 715	0,02	25 014	6,82%	6,82%
Vercom S.A. (akcje własne)	126 850	0,02	2 537	-	-
Pozostali	3 739 340	0,02	74 787	20,38%	20,38%
SUMA	18 470 700		369 414	100,00%	100,00%
* w tym Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny	1 100 736	0,02	22 015	6,00%	6,00%

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.

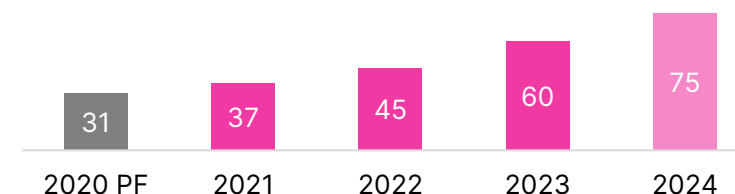
Całkowity koszt programu zostanie rozpoznany w okresie jego trwania – w latach obrotowych 2021-2024.

Cele programu motywacyjnego

Znormalizowana EBITDA (mln zł)

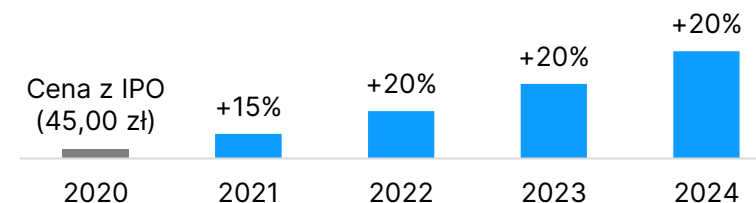
Cel EBITDA odnosi się do znormalizowanej EBITDA - skorygowanej o koszt wyceny ESOP, pozycji nadzwyczajnych lub jednorazowych oraz historycznej EBITDA przejmowanych spółek

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.



Vercom na GPW

W dniu 5 maja 2021 r. Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. podjął uchwałę w sprawie wprowadzenia do obrotu giełdowego na Głównym Rynku GPW akcji zwykłych na okaziciela serii A i B Vercom S.A. Zarząd Giełdy postanowił wprowadzić z dniem 6 maja 2021 r. do obrotu giełdowego na rynku równoległym 14 110 700 akcji zwykłych na okaziciela serii A oraz 360 000 akcji zwykłych na okaziciela serii B Spółki Vercom S.A., o wartości nominalnej 0,02 zł każda, oznaczone przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. kodem „PLVRCM000016” oraz notować akcje Spółki Vercom S.A., w systemie notowań ciągłych pod nazwą skróconą „VERCOM” i oznaczeniem „VRC”.

Dodatkowo, w dniu 5 maja 2021 r. Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. podjął uchwałę w sprawie wprowadzenia do obrotu giełdowego na Głównym Rynku GPW praw do akcji zwykłych na okaziciela serii D Vercom S.A. Zarząd Giełdy postanowił wprowadzić z dniem 6 maja 2021 r. do obrotu giełdowego na rynku równoległym 4 000 000 (cztery miliony) praw do akcji zwykłych na okaziciela serii D Spółki Vercom S.A., o wartości nominalnej 0,02 zł każda, oznaczonych przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. kodem „PLVRCM000032” oraz notować prawa do akcji Spółki Vercom S.A. w systemie notowań ciągłych pod nazwą skróconą „VERCOM-PDA” i oznaczeniem „VRCA”.

Dnia 6 maja 2021 r. akcje oraz Prawa do Akcji Vercom zadebiutowały na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Kurs na otwarciu zanotował wzrost blisko 20% od ceny emisyjnej 45 zł.

W dniu 7 grudnia 2020 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki postanowiło umorzyć 8 992 akcji własnych Spółki za wynagrodzeniem w wysokości 382,47 zł za jedną akcję tj. łącznym wynagrodzeniem 3 440 tys. zł. Wpis do Krajowego Rejestru Sądowego umorzenia akcji własnych Vercom S.A. nastąpił w dniu 8 lutego 2021 r.

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.

Historyczna dywidenda

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

: Władze
spółki





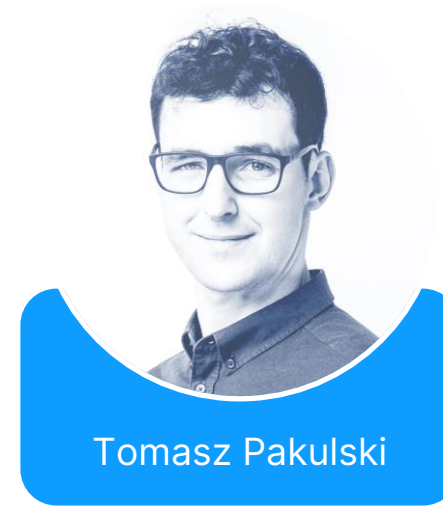
Krzysztof Szyszka

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 członków 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.

Kinga Stanisławska – Członek Rady Nadzorczej

Absolwentka Harvard Business School (TGMP), IECS w Strasburgu, UMIST w Manchester oraz Uniwersytetu Warszawskiego. Od 2017 roku jest członkiem Europejskiej Rady ds. Innowacji. Przez 5 lat była Wiceprezesem Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych (PSIK). W 2018 roku znalazła się na liście Top 50 Women in Tech magazynu Forbes. Kilkakrotnie znalazła się na liście 50 najbardziej wpływowych kobiet w Europie w sektorze venture capital oraz startups. była globalnym szefem telekomów, mediów oraz IT w Raiffeisen Investment w Wiedniu. Pracę w finansach rozpoczęła w Citigroup i w ING w Londynie, a następnie była odpowiedzialna za inwestycje w akcje i udziały na rynku prywatnym i publicznym jako Principal w Europejskim Banku Odbudowy i Rozwoju (w Londynie). Kinga Stanisławska 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.

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., Alter 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.

: Inne
informacje



: Czynniki istotne dla rozwoju Vercom oraz zagrożenia i ryzyka

Vercom tworzy globalne platformy komunikacyjne w chmurze (CPaaS), które umożliwiają firmom budowanie i rozwijanie trwałych relacji z odbiorcami za pośrednictwem wielu kanałów komunikacji. Rozwiązania Spółki pomagają firmom przezwyciężyć złożoność komunikacji, automatyzować oraz zwiększać jej skalę, zachowując przy tym wysoką dostarczalność i efektywność – a wszystko to w szybki, bezpieczny i niezawodny sposób. Filarami rozwoju Grupy Vercom są akwizycje oraz wzrost organiczny.

Z racji specyfiki działalności Vercom Zarząd identyfikuje następujące ryzyka biznesowe:

- 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.

: 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 karę umowną w wysokości 1 100 000 zł z tytułu niezapewnienia przez SOPOL Solewodziński sp. j. minimalnej dziennej przepustowości wysyłki 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 31 marca 2022 r. w Grupie Vercom zatrudnionych było średnio 165 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 I 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 17 maja 2022 r.

Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu

Adam Lewkowicz

Wiceprezes Zarządu

Tomasz Pakulski

Członek Zarządu