

VERCOM

| Raport kwartalny
Grupy Kapitałowej
Vercom za Q3 2023

14 listopada 2023



: Scale beyond

03 List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

04 Podsumowanie

07 Profil działalności

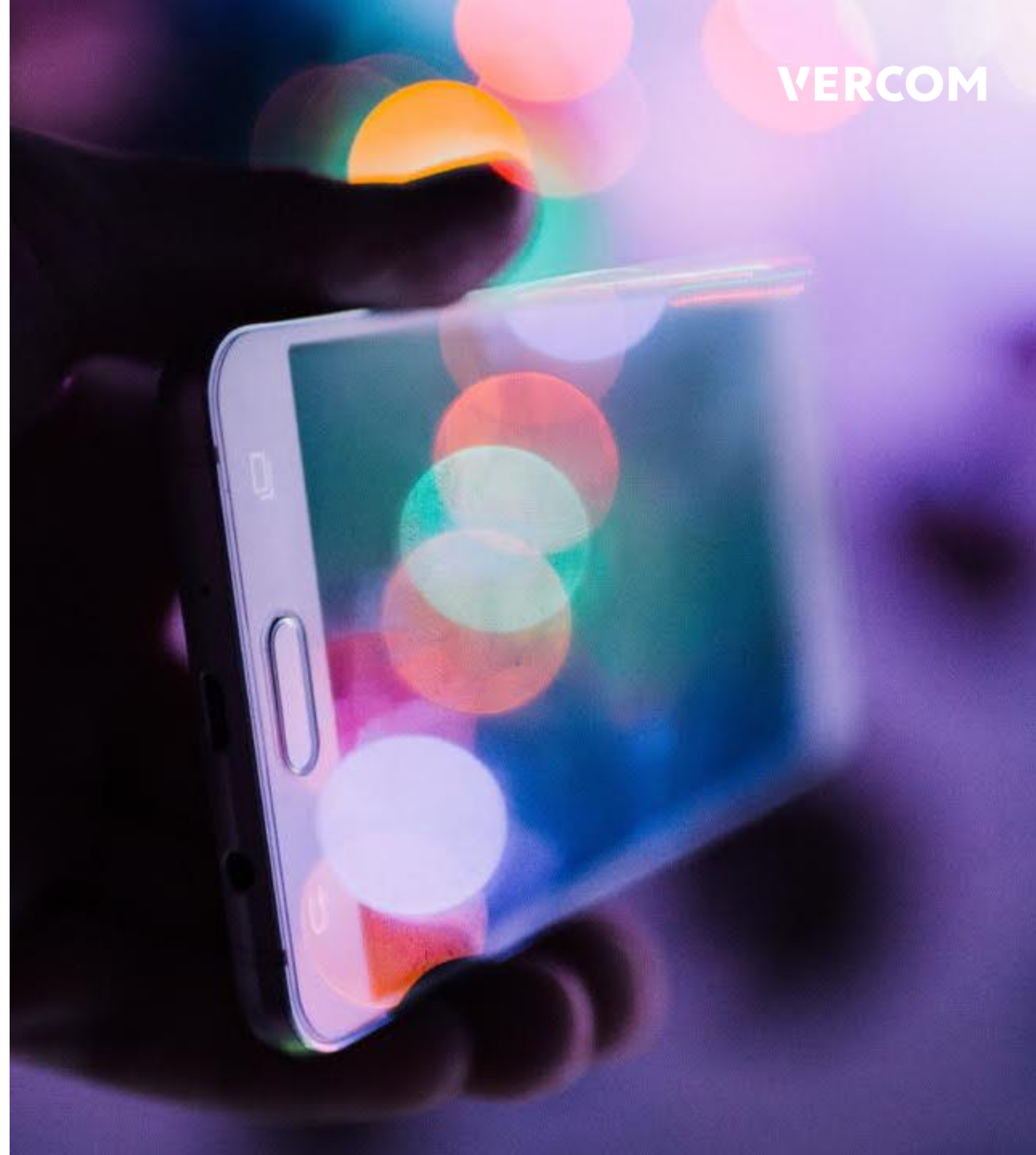
20 Wyniki finansowe

35 Strategia

48 Dane finansowe

58 Władze Spółki

61 Informacje dodatkowe



: List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

Szanowni Państwo,

Z wielką przyjemnością przedstawiam Państwu raport Grupy Vercom za Q3 2023. Za nami kolejny rekordowy kwartał, w którym możemy pochwalić się silnym wzrostem organicznym oraz dalszym wzrostem rentowności na wszystkich poziomach rachunku wyników. Dziś mogę śmiało powiedzieć, że rozwój na rynku globalnym i mocna koncentracja na sprzedaży usług w modelu SaaS do małych i średnich klientów doskonale się sprawdza, co najlepiej obrazują wyniki minionego kwartału.

Na uwagę zasługuje przede wszystkim organiczny wzrost zysku brutto na sprzedaży o 28% z 37 mln zł do ponad 47 mln zł rdr. Silna dynamika wzrostu to efekt dalszego skalowania sprzedaży na rynku globalnym. Na przestrzeni ostatniego roku pozyskaliśmy blisko 13 tys. nowych klientów, głównie małych i średnich klientów rozliczanych w modelu subskrypcyjnym. Obecnie mali i średni klienci stanowią zdecydowaną większość naszej bazy 75 tys. klientów i odpowiadają za przeważającą część generowanej marży. Jednocześnie udział sprzedaży zagranicznej po raz pierwszy przekroczył poziom 60%.

W minionym kwartale skorygowana EBITDA wyniosła ponad 22 mln zł, co oznacza wzrost organiczny o ponad 36% rdr. Wyniki przeszły nawet nasze oczekiwania, o czym najlepiej świadczy fakt, że w pewnym sensie już zrealizowaliśmy cele finansowe ESOP na ten rok – EBITDA za ostatnie 12 miesięcy osiągnęła poziom 80 mln zł. Co istotne, dzięki rosnącej dźwigni operacyjnej marża EBITDA wzrosła przy tym o ok. 5 p.p. rdr. i wynosi już ponad 26%.

Warto przy tym zwrócić uwagę na typowy dla naszej Grupy wysoki poziom konwersji EBITDA na przepływy netto z działalności operacyjnej, który od lat utrzymuje się na poziomie przekraczającym 90%. Dzięki temu możemy systematycznie obniżać poziom zadłużenia które, uwzględniając wpływ ze sprzedaży udziałów mniejszościowych w User.com, spadło poniżej 1.0x dług netto / EBITDA. Daje nam to jeszcze większą przestrzeń do realizacji polityki dywidendowej oraz planowanych przejęć.

Przed nami ostatni kwartał tego roku, w którym historycznie odnotowujemy najlepsze wyniki ze względu na sezonowość. To dla nas bardzo intensywny okres, w którym maksymalnie koncentrujemy się naszych klientach i ich potrzebach. Jestem przekonany, że po jego zakończeniu będziemy mogli wspólnie z naszymi akcjonariuszami ponownie świętować rekordowe wyniki.

Z poważaniem,

Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu Vercom



VERCOM

: Podsumowanie



: Najważniejsze wydarzenia Q3 2023

Silny wzrost organiczny

- Wzrost zysku brutto na sprzedaży o 28% rdr. do 47,3 mln zł
- Wzrost skorygowanej EBITDA o 36% rdr. do 22,3 mln zł
- Wzrost zysku netto o 197% rdr. do 13,0 mln zł

Wzrost efektywności operacyjnej

- Wzrost marży brutto o ok. 7 p.p. rdr. poprzez zwiększenie udziału wysokomarżowych, szybko rosnących usług
- Wzrost marży EBITDA o ok. 5 p.p. rdr. do ok. 26%
- Konwersja EBITDA na przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej za ostatnie 12 miesięcy na poziomie ok. 92%

Dalszy wzrost dywersyfikacji działalności

- Ponad 2,4 tys. pozyskanych płacących klientów – wzrost bazy klientów do ponad 75 tysięcy podmiotów na 180 rynkach
- Wzrost udziału sprzedaży zagranicznej do ponad 60%



VERCOM

: Najważniejsze wydarzenia Q3 2023

Rekordowa wypłata dywidendy

- 25 mln PLN (1,13 gr na akcję) wypłacone w sierpniu 2023 w formie dywidendy, co stanowi ok. 80% skonsolidowanego zysku netto
- Ustanowienie w marcu 2023 polityki dywidendowej zakładającej wypłatę minimum 50% skonsolidowanego zysku netto

Sprzedaż udziałów mniejszościowych w User.com za 24 mln zł

- Sprzedaż wszystkich posiadanych udziałów (30,3%) w User.com
- Kolejny krok w optymalizacji struktury grupy i integracji usług
- Blisko 2,5-krotny zwrot z zainwestowanego kapitału w ciągu 4 lat

Obniżenie poziomu zadłużenia

- Spadek zadłużenia do poziomu 0,9x dług netto / EBITDA uwzględniając wpływy ze sprzedaży udziałów User.com



VERCOM

VERCOM

: Profil działalności



: Pomagamy klientom
przezwyciężyć złożoność
komunikacji



: Nasze rozwiązania są nieodłączną częścią codziennego życia

VERCOM



Shopping with the FAMILY card
is always a good choice.
You get 30% discount!



Your package is waiting
in parcel WAW12AP.
Pickup code 67843



Your statement is ready to view
online. Go to <https://goo.lg/ak54f>
to view and manage your account.



Hello, a hold has been placed on
your DHL parcel. Please review and
update your shipment information
below <https://dhl-update-id797475>



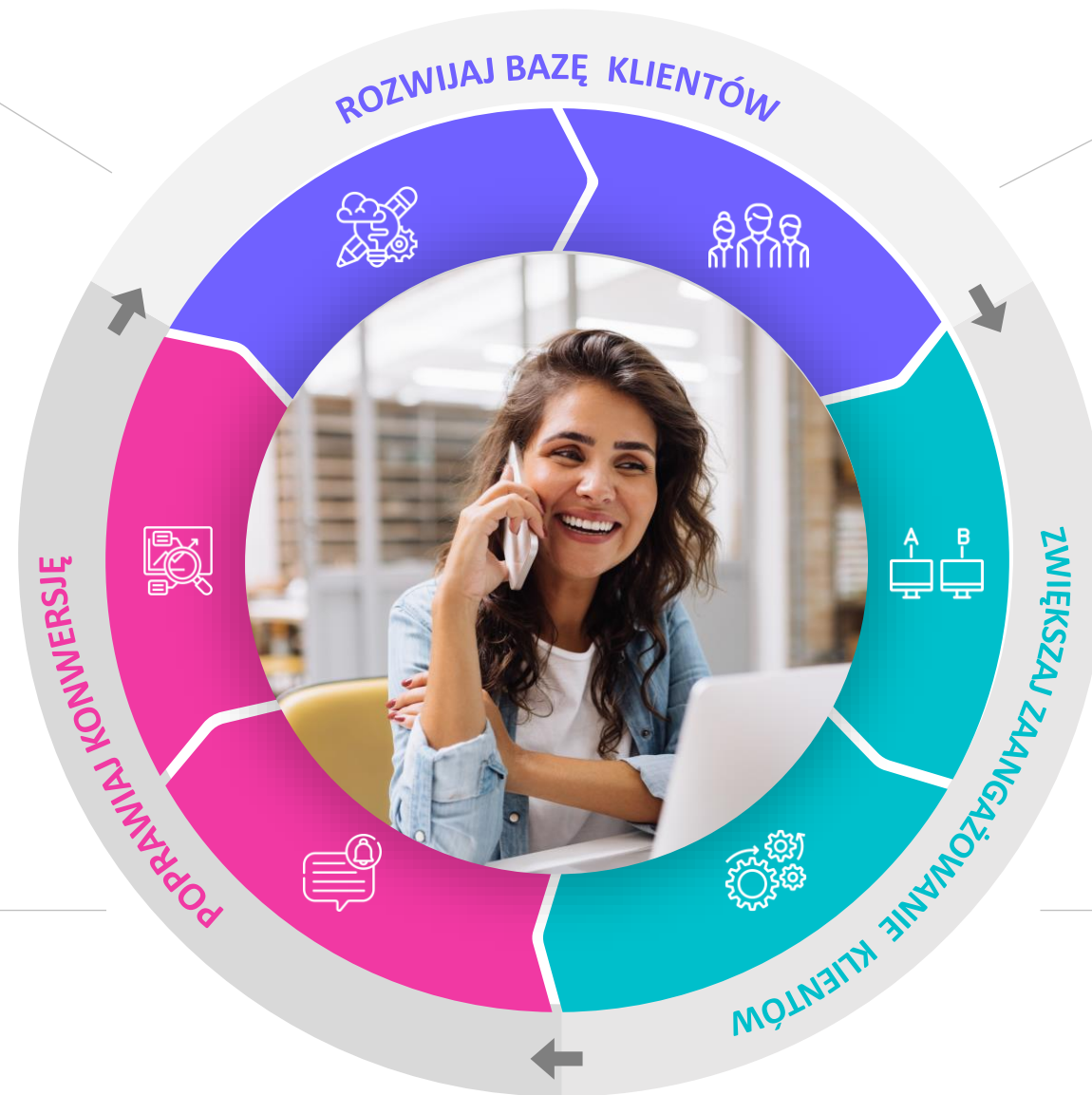
Your order #496862
has been completed
and is awaiting pickup

: Usługi oferowane przez Vercom pozwalają skutecznie angażować klientów

Tworzenie grafiki
Oszczędzaj czas, korzystając z naszych narzędzi i szablonów do tworzenia treści opartych na sztucznej inteligencji

Narzędzia do analizy
Wykorzystaj zebrane dane i przekuwaj wnioski w działania dzięki naszym zaawansowanym narzędziom analitycznym

Wielokanałowość
Korzystaj z kanału komunikacji (sms, email, push, OTT) dopasowanego do danego celu i preferencji klientów

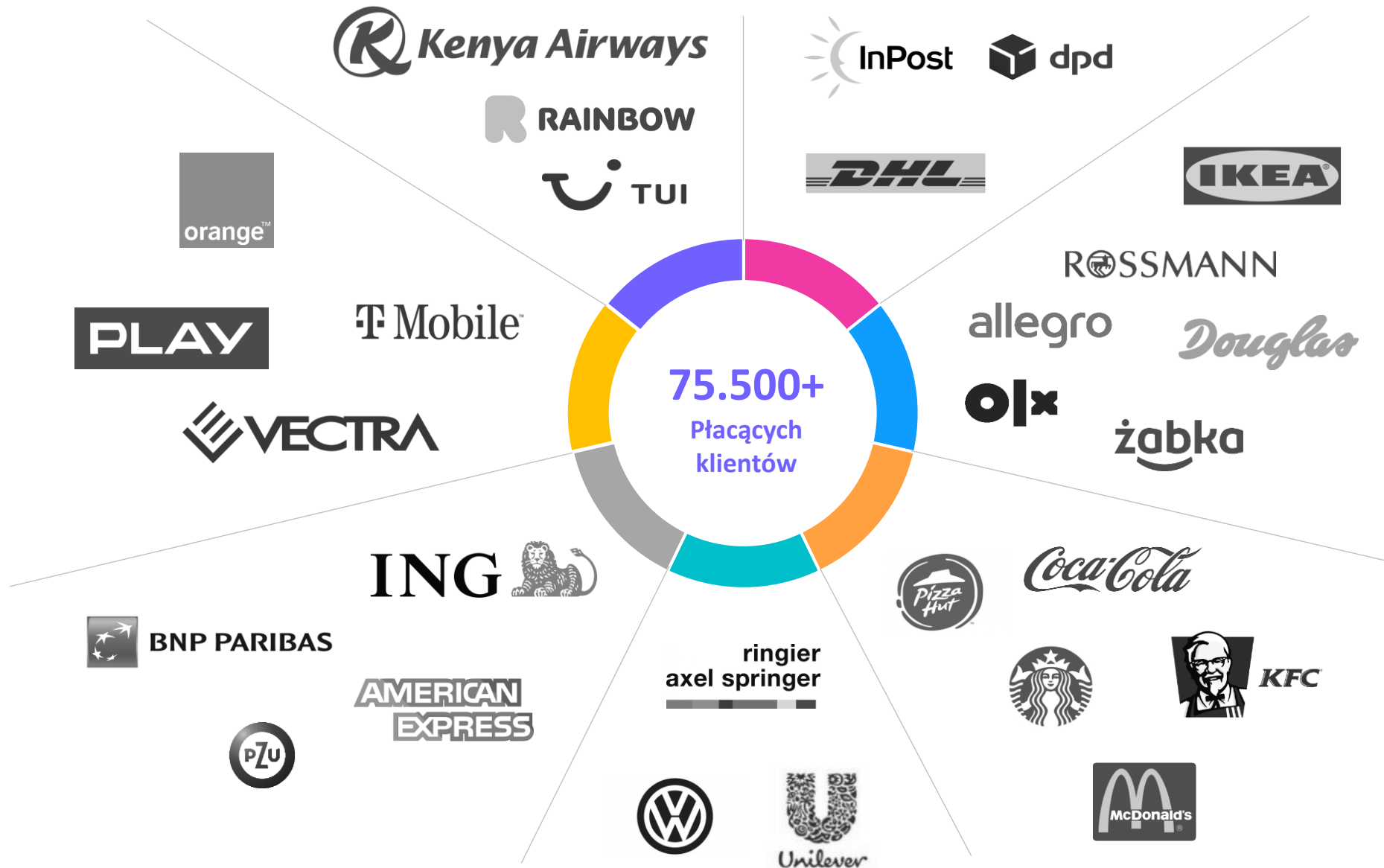


Segmentacja klientów
Zwiększenie zaangażowania i lojalności klientów poprzez skupienie się na właściwych osobach

Testowanie A/B
Korzystaj z testów A/B aby tworzyć skuteczniejsze kampanie i lepiej dopasowane treści

Automatyzacje
Maksymalizuj ROI dzięki zastosowaniu inteligentnych automatyzacji wykorzystujących informacje o zachowaniach klientów

: 20 lat doświadczenia nagrodzone zaufaniem wyjątkowych klientów



: Jedna z najlepiej ocenianych przez klientów usług email marketingu



4.7 (1887)



4.7 (386)



4.5 (16449)



4.5 (5736)

Ocena na portalu Capterra

★ 4.6

★ 4.5

★ 4.4

★ 4.3

Łatwość korzystania

★ 4.8

★ 4.3

★ 4.1

★ 4.4

Obsługa klienta

★ 4.5

★ 4.6

★ 4.3

★ 4.4

Zakres usług

★ 4.8

★ 4.3

★ 4.4

★ 4.2

Stosunek jakości do ceny

\$10.00

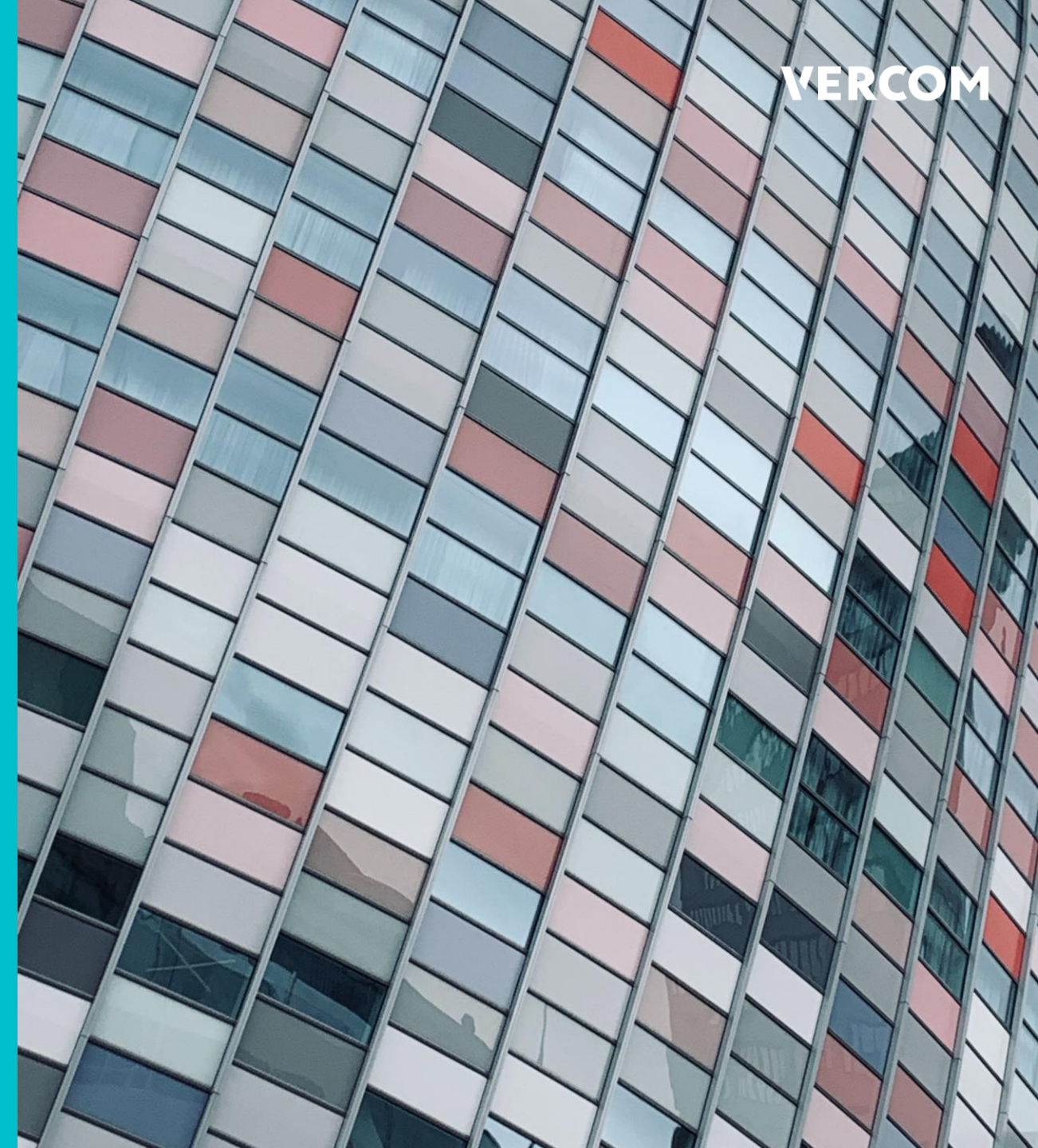
\$20.00

\$13.00

\$50.00

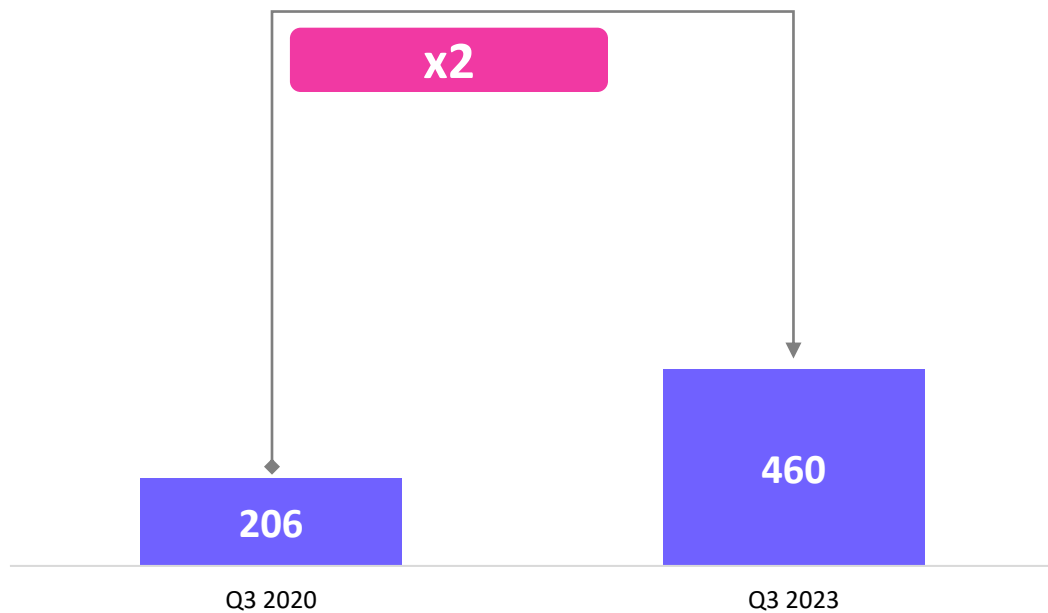
Najtańszy pakiet

: Dzięki rozwojowi na globalnym rynku jesteśmy **bardziej zdywersyfikowani niż kiedykolwiek wcześniej**

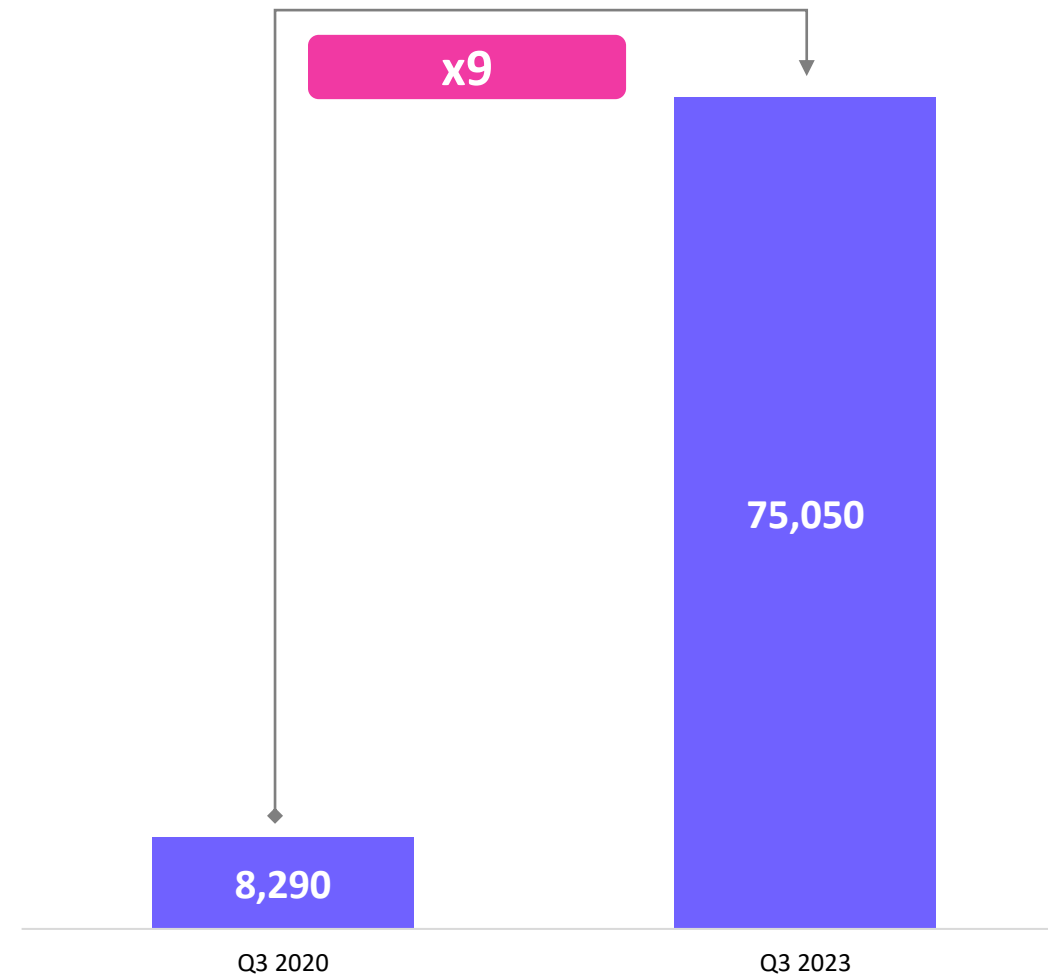


: Koncentracja na rozwoju usług dla małych i średnich klientów

Liczba klientów Enterprise



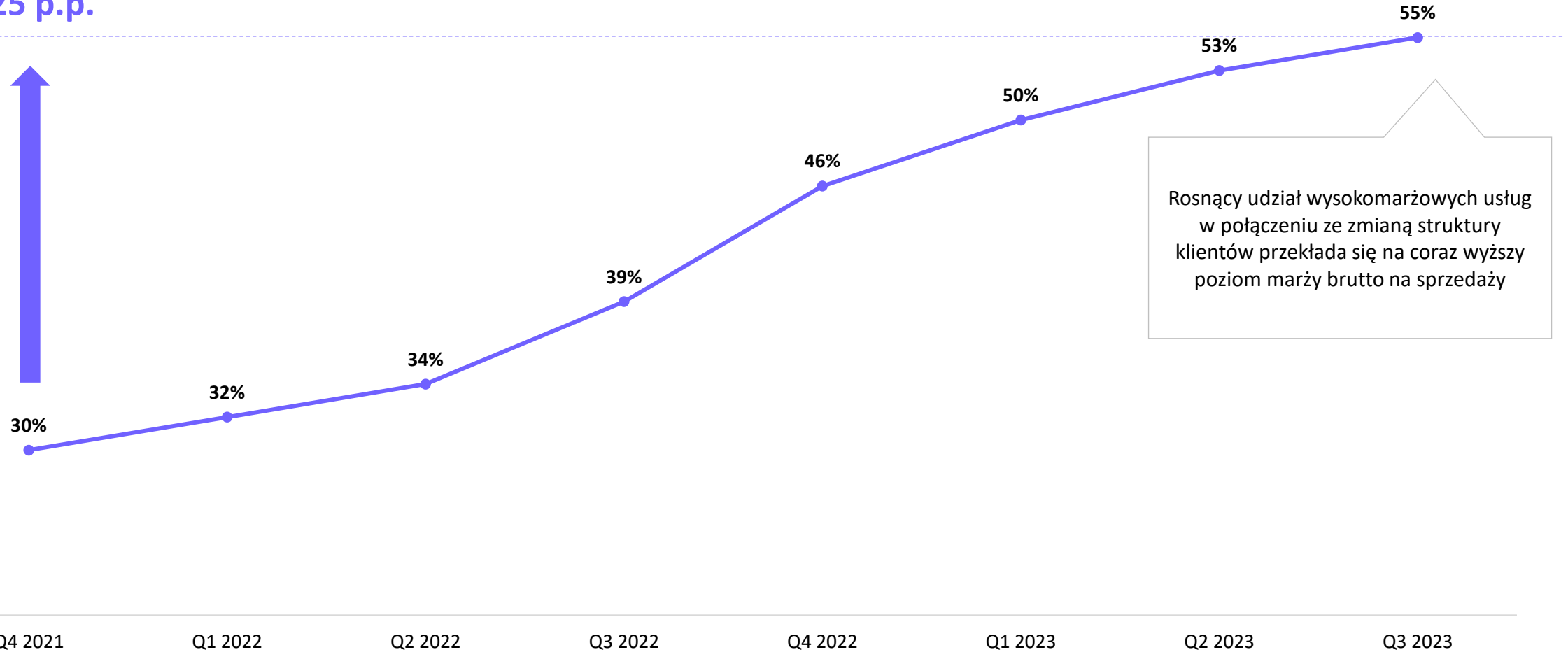
Liczba klientów SME



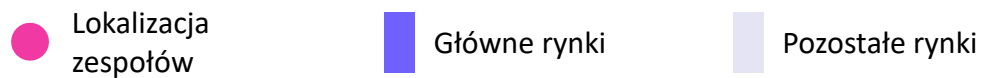
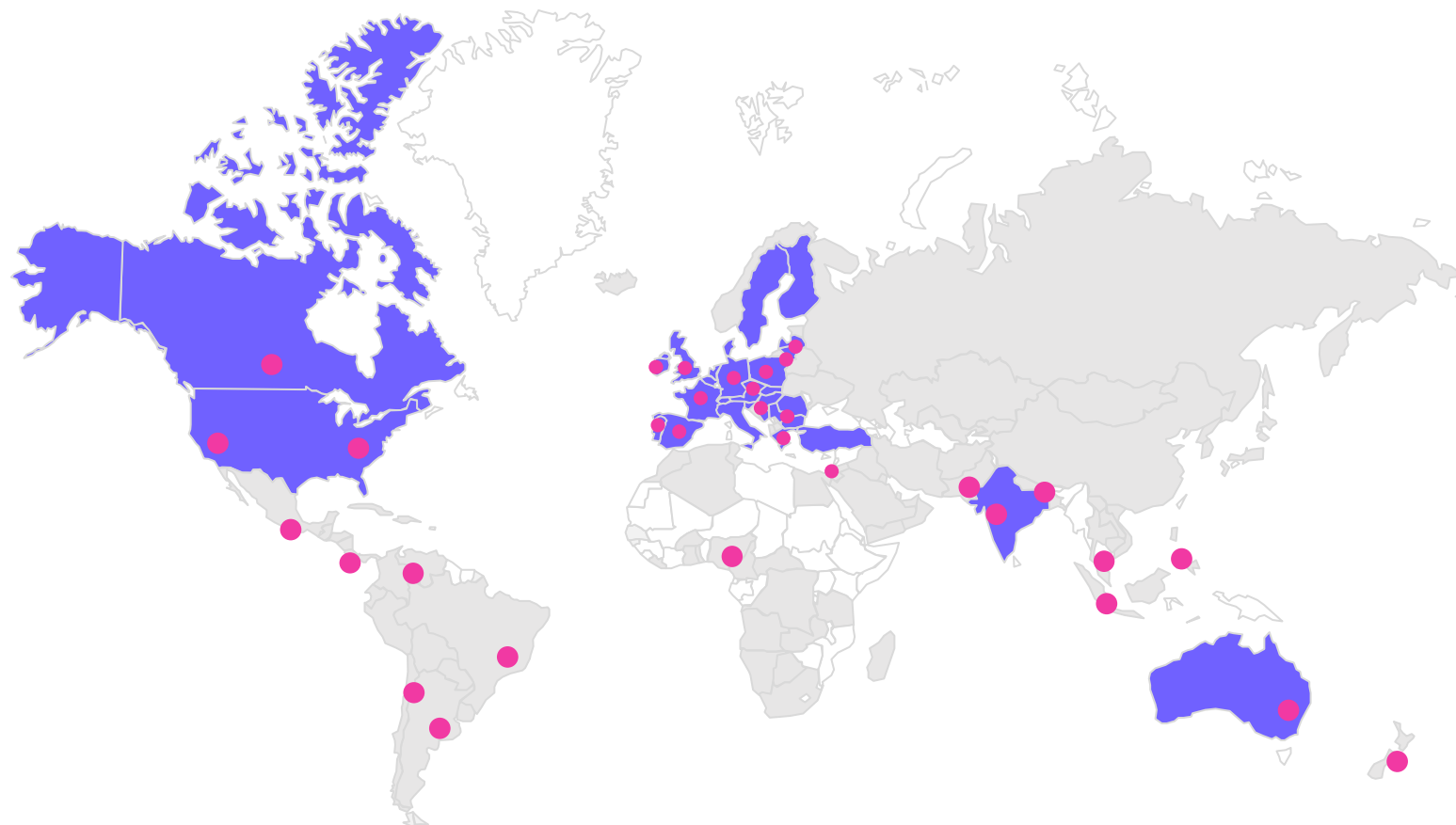
: Rosnący udział wysokomarżowych usług potwierdzony wzrostem marży brutto

Marża brutto na sprzedaży LTM (%)

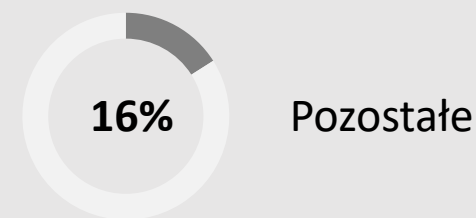
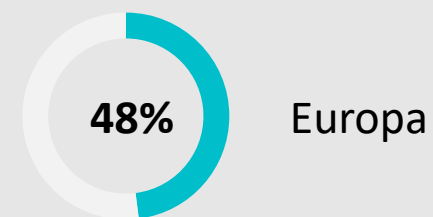
+25 p.p.



: Sprzedaż do klientów na 180 rynkach na całym świecie



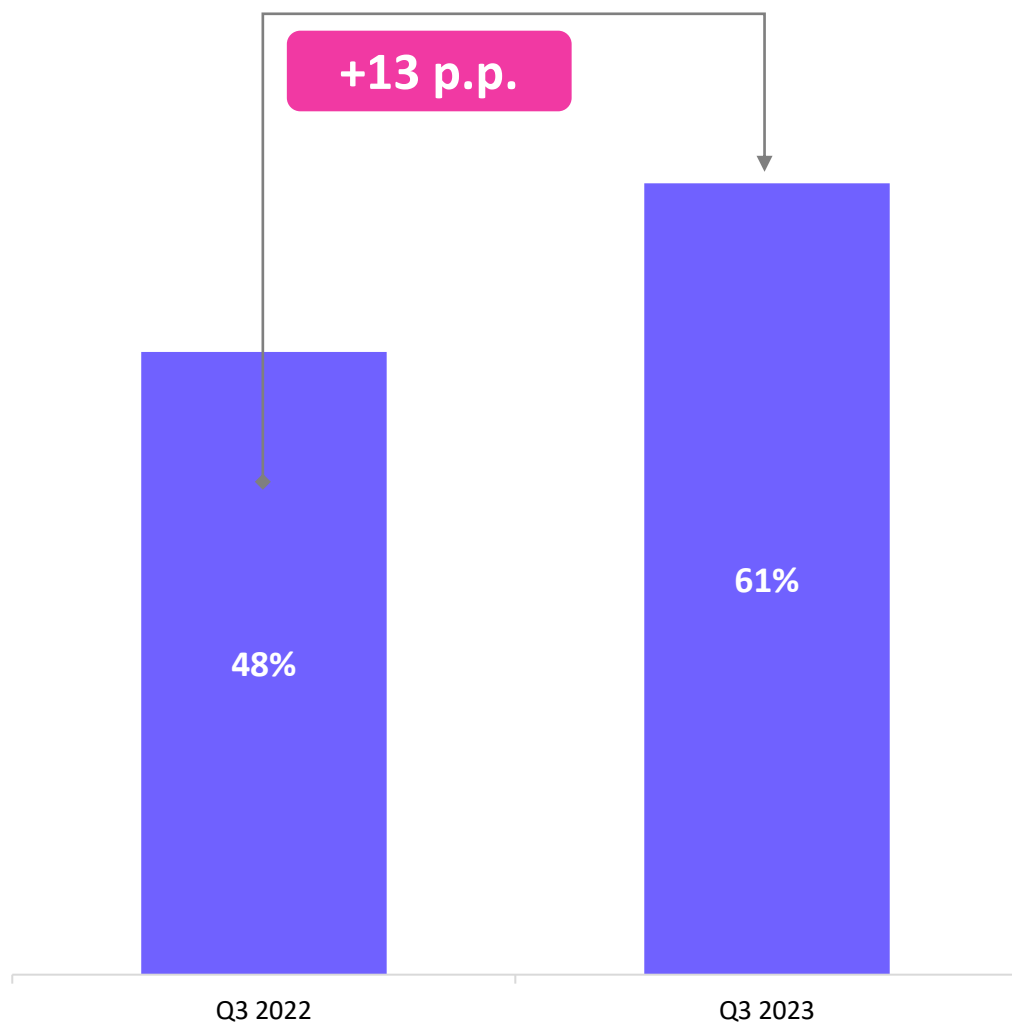
Szacunkowa struktura marży brutto na rynkach zagranicznych*



* dane za I półrocze 2023

: Rosnący udział sprzedaży zagranicznej

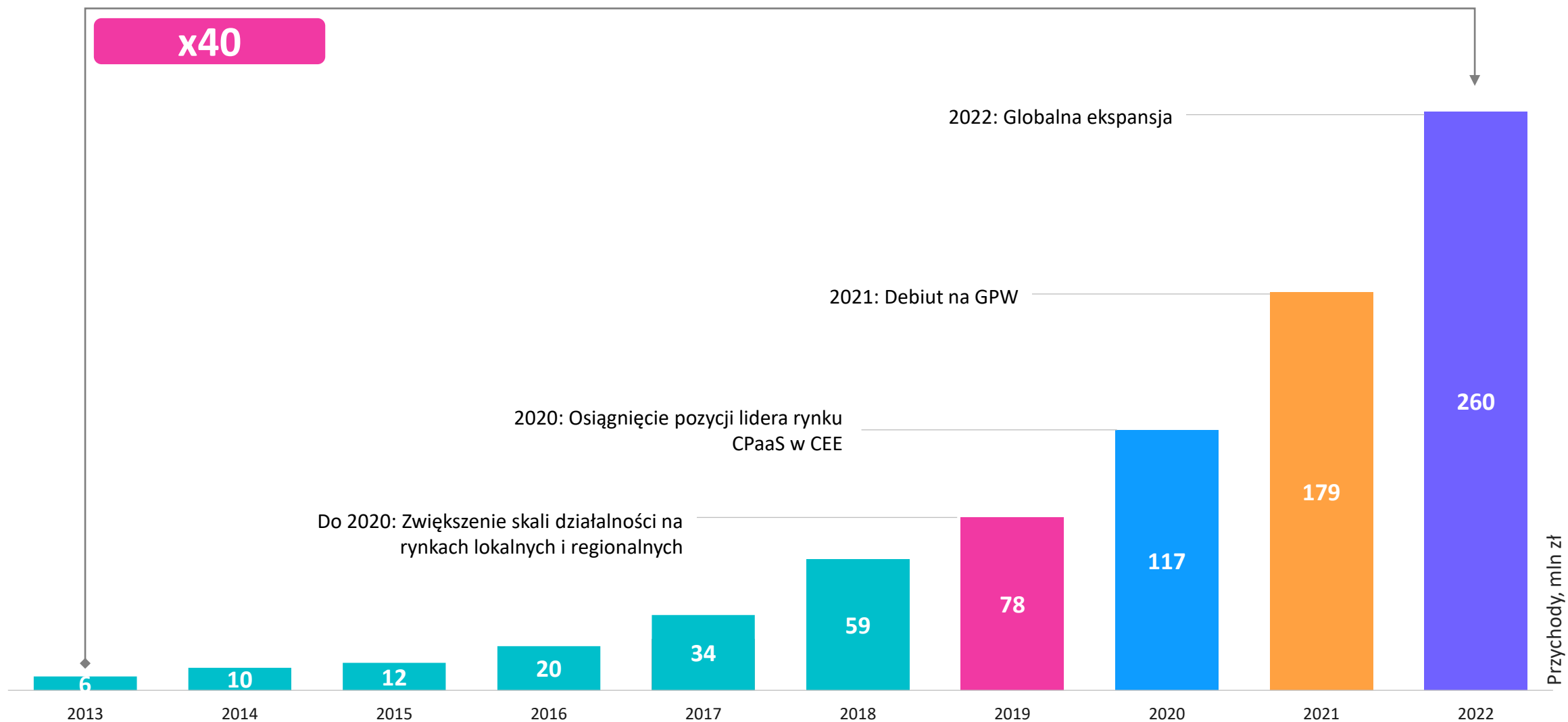
Udział sprzedaży zagranicznej w przychodach z platform komunikacji



: Wysoka skuteczność modelu
biznesowego potwierdzona
ponad **40-krotnym wzrostem**
w ciągu **10 lat**



: Dynamiczny wzrost skali działalności poprzez rozwój organiczny oraz akwizycje



: Wyniki finansowe



: Silny wzrost organiczny
wynikający z rosnącej skali
działalności



VERCOM

: Wyniki finansowe za Q3 2023

Zysk brutto ze sprzedaży

47 mln zł

Wzrost organiczny

+28%

EBITDA*

22 mln zł

+36%

Zysk netto

13 mln zł

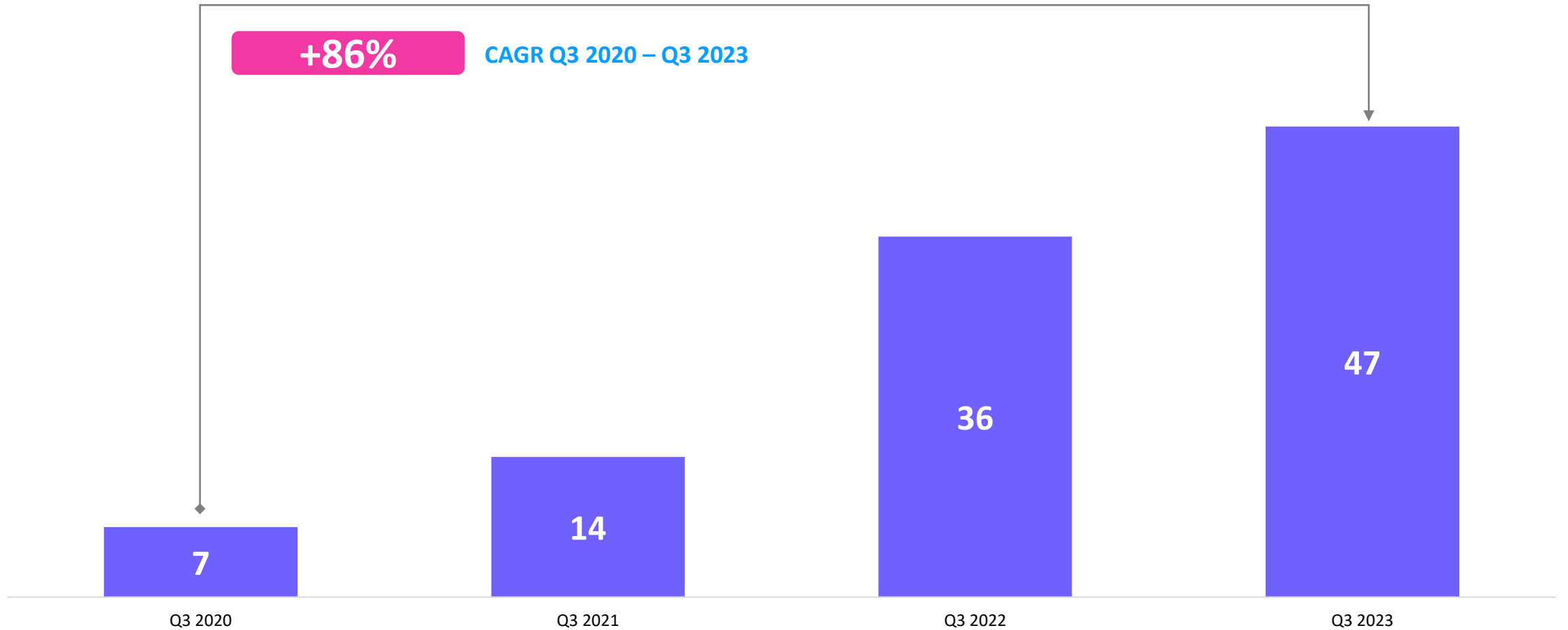
+197%

*EBITDA skorygowana o wycenę ESOP



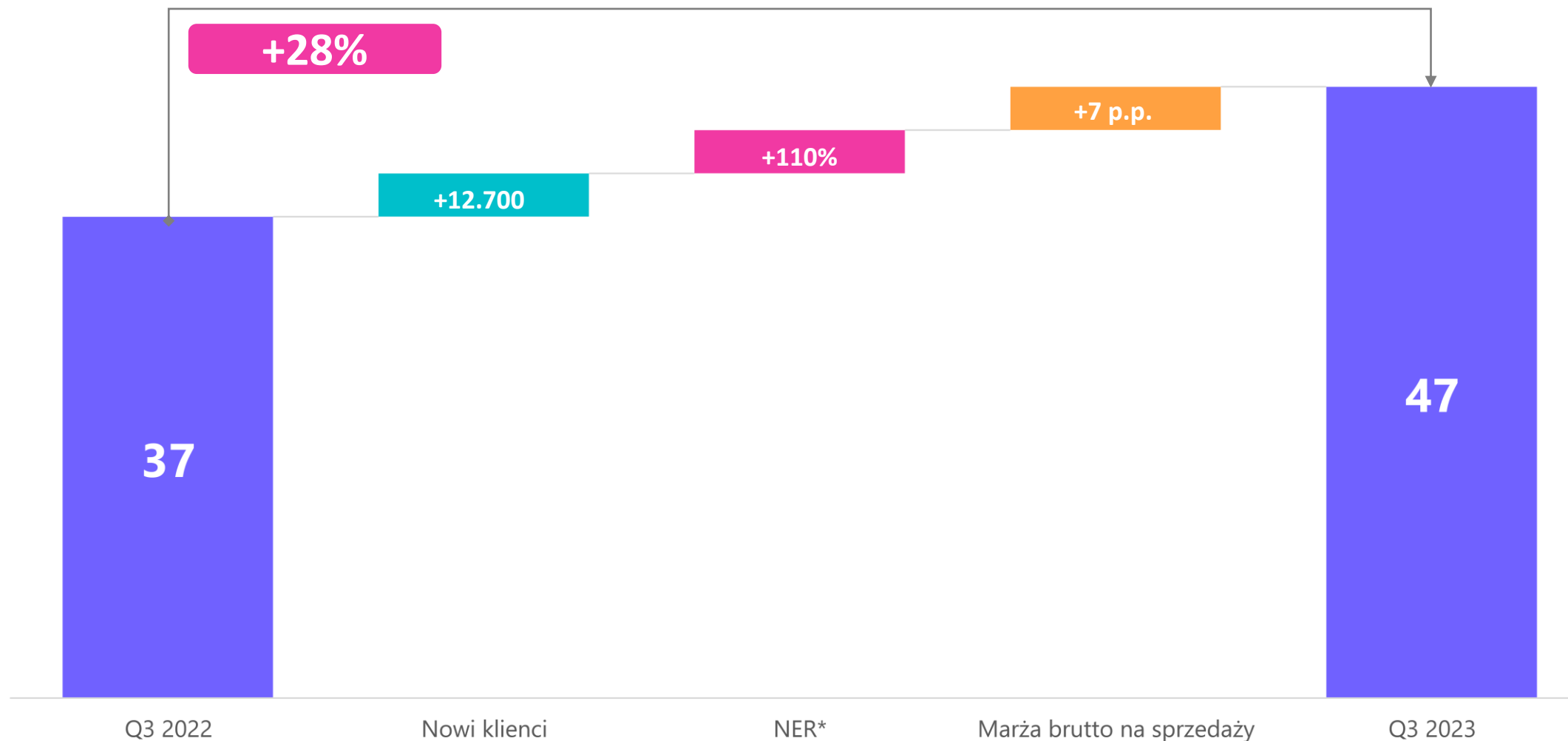
: Konsekwentny wzrost skali działalności

Zysk brutto ze sprzedaży (mln zł)



: Wzrost marży brutto napędzany nowymi klientami oraz wzrostem rentowności

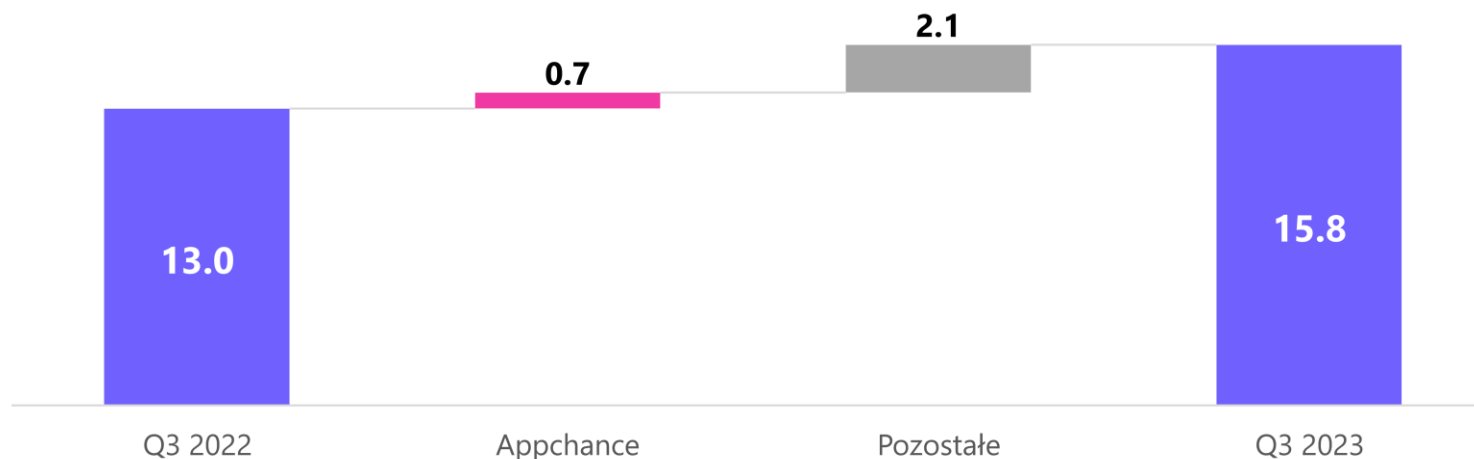
Zysk brutto na sprzedaży (mln zł)



* 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, z wyłączeniem ruchu hurtowego. Wskaźnik obliczany na bazie danych za ostatnie 12 miesięcy. NER dla wszystkich klientów wyniósł 99%.

: Stabilna baza kosztowa pozwala na czerpanie korzyści z dźwigni operacyjnej

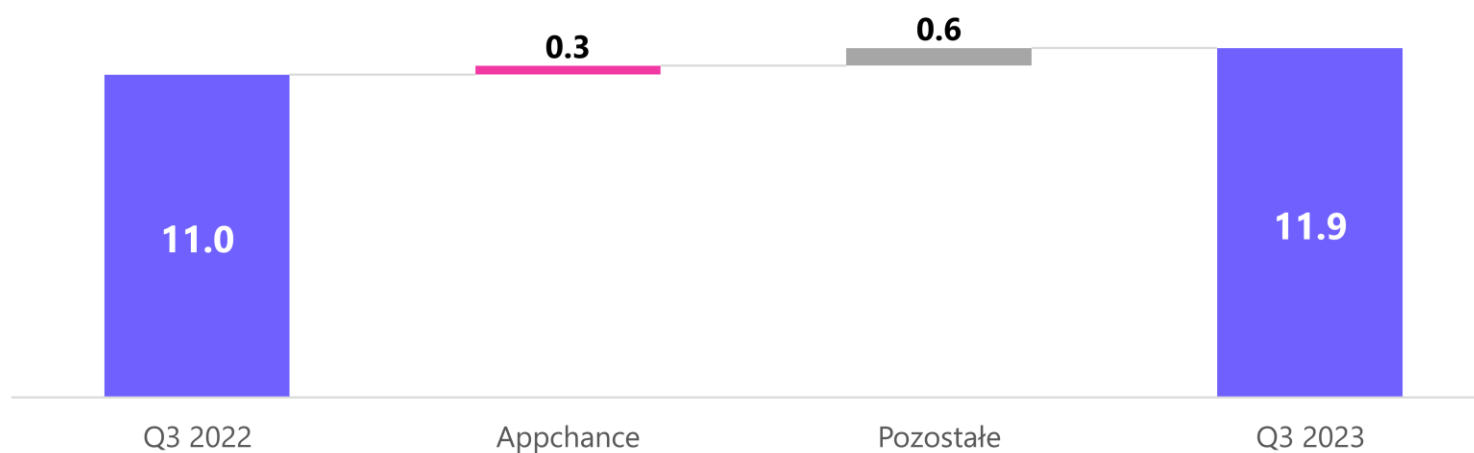
Koszty ogólnego zarządu (mln zł)



Komentarz

- ✓ Wzrost kosztów ogólnego zarządu wynikał głównie ze wzrostu skali działalności (2,1 mln zł rdr.)
- ✓ Pozostałe 0,7 mln zł wzrostu kosztów ogólnego zarządu rdr. wynikało z konsolidacji wyników Appchance Group oraz Center.AI (konsolidowanych od maja 2023 roku)

Koszty sprzedaży i marketingu (mln zł)



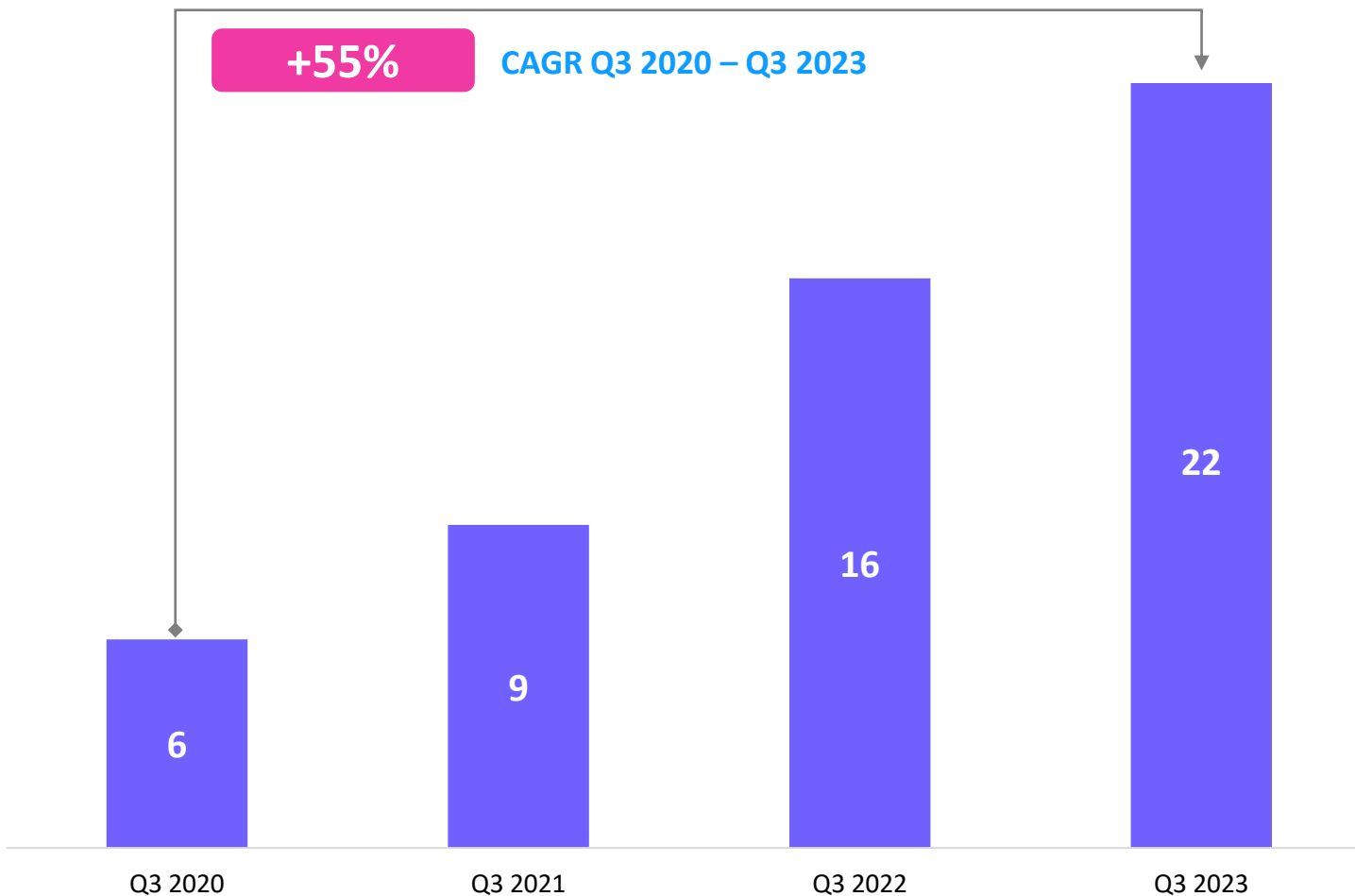
- ✓ Wzrost kosztów sprzedaży i marketingu wynikał głównie ze wzrostu wydatków reklamowych związanych z rozwojem na rynku międzynarodowym (ok. 0,6 mln zł rdr.)
- ✓ Pozostałe 0,3 mln zł wzrostu kosztów sprzedaży i marketingu rdr. wynikało z konsolidacji wyników Appchance Group oraz Center.AI (konsolidowanych od maja 2023 roku)

: Rosnąca efektywność
operacyjna przekłada się na
**wysokie przepływy
pieniężne**



: Dynamiczny wzrost EBITDA zgodny z docelową trajekcją wzrostu

Skorygowana EBITDA (mln zł)

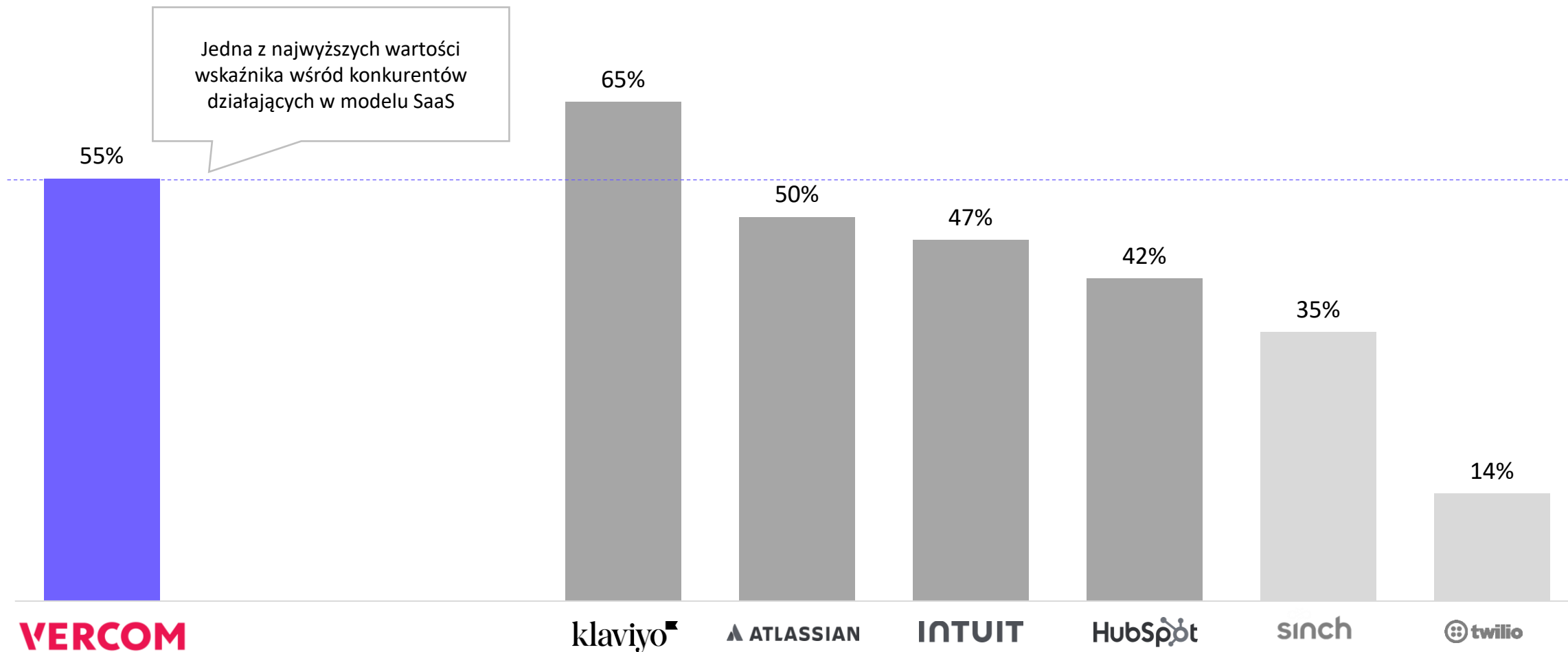


Komentarz

- ✓ EBITDA w Q3 2023 r. powyżej oczekiwań Zarządu i planowanej ścieżki wzrostu na 2023 r.
- ✓ Silny wzrost organiczny EBITDA o 36% rdr. do 22 mln PLN (wyniki MailerLite były w pełni konsolidowane w okresie porównawczym)
- ✓ Zwiększenie marży EBITDA do ponad 26% w Q3 2023 r.
- ✓ Wzrost marży EBITDA ok. 5 p.p. rdr. dzięki rosnącemu udziałowi sprzedaży wysokomarżowych usług i dźwigni operacyjnej.

: „Zasada 40” – wyróżniamy się na tle globalnych konkurentów SaaS

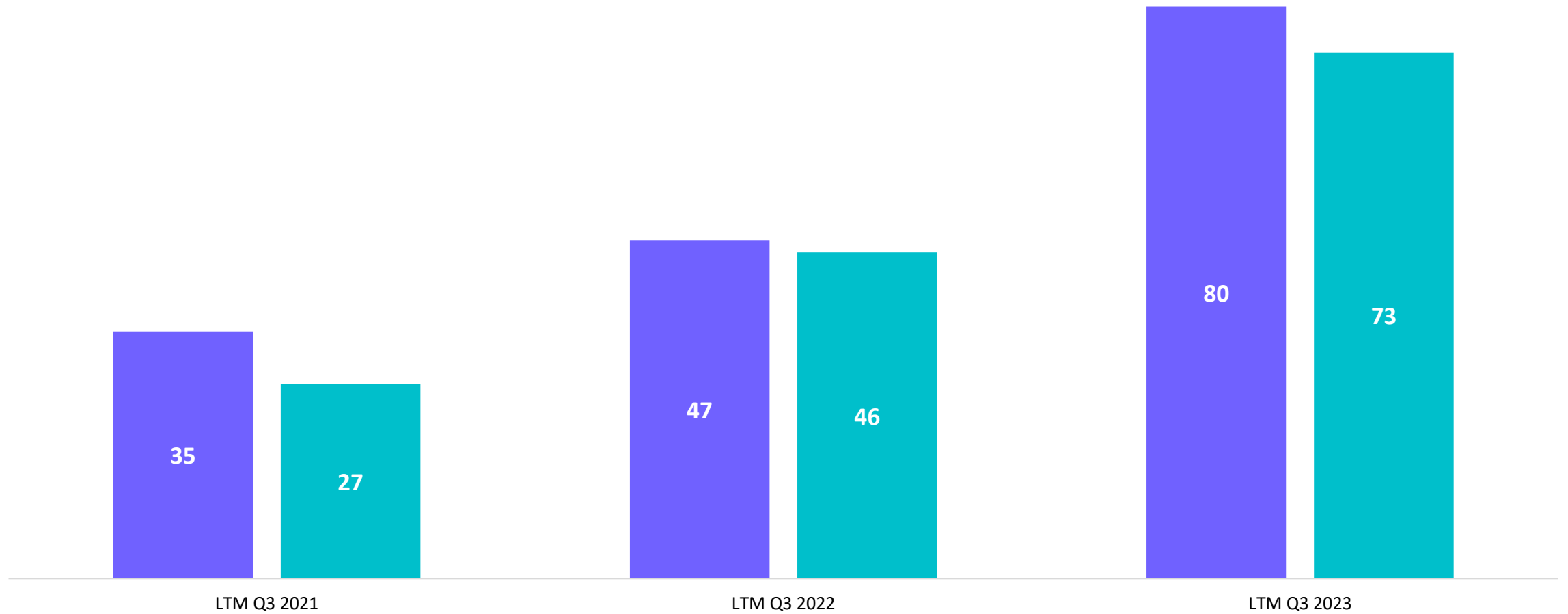
„Zasada 40” – wartość wskaźnika dla wybranych spółek SaaS (dynamika wzrostu + marża FCF)



: Rosnący poziom konwersji EBITDA na przepływy operacyjne

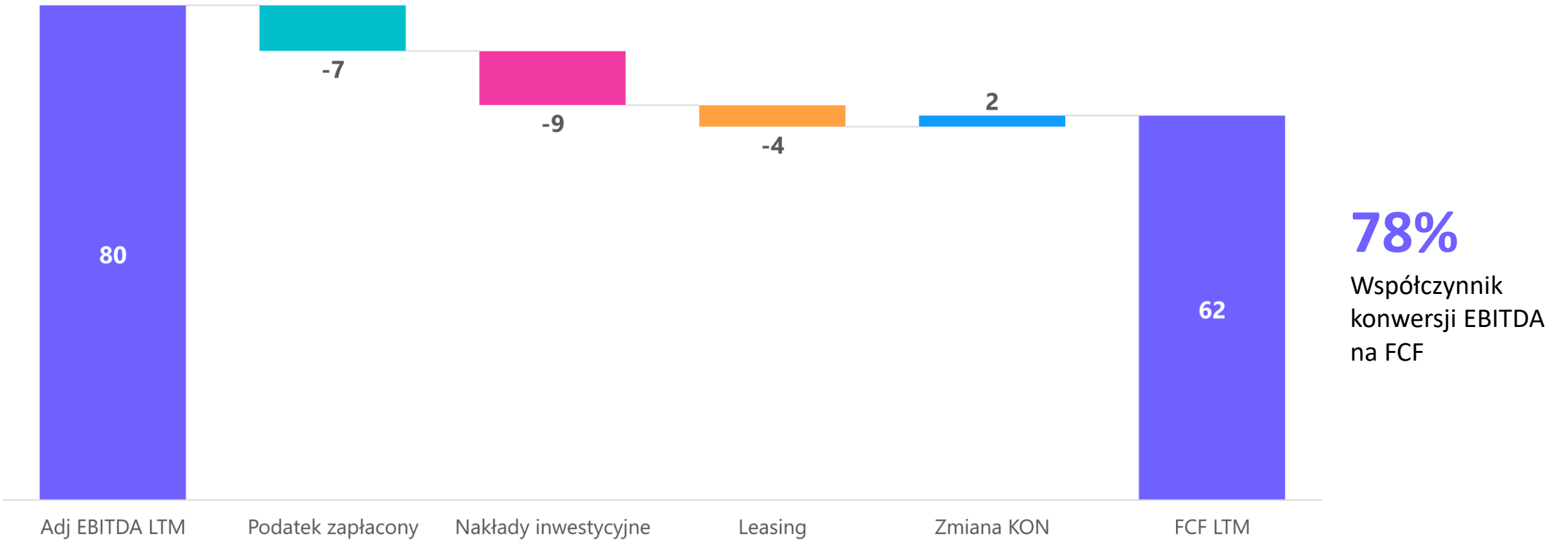
Skorygowana EBITDA i przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (mln PLN)

■ Skorygowana EBITDA ■ Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej



: Wysoka zdolność do generowania gotówki

Konwersja EBITDA na FCF za okres ostatnich 12 miesięcy (mln PLN)



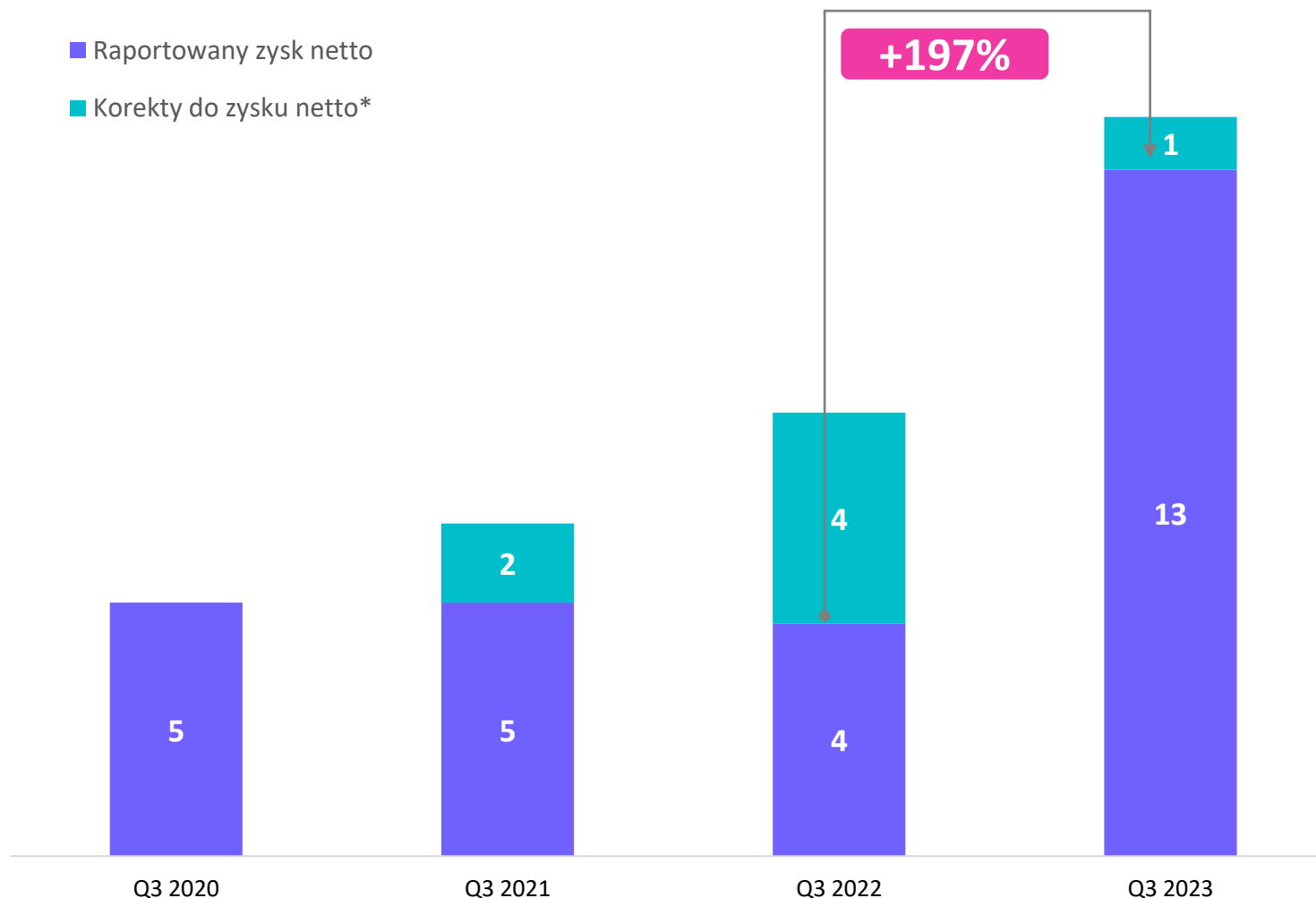
: Wzrost zysku netto i
malejące zadłużenie
zapewnia nam przestrzeń
do **wypłaty dywidendy i**
realizacji planowanych
przejęć



: Blisko trzykrotny wzrost raportowanego zysku netto

Zysk netto (mln zł)

- Raportowany zysk netto
- Korekty do zysku netto*



Komentarz

- ✓ Wzrost raportowanego zysku netto o 197% rdr. do 13,0 mln zł
- ✓ Na zysk netto w okresie porównawczym (Q3 2022) znaczący wpływ miały ujemne różnice kursowe powstałe na wycenie kredytu (EUR) zaciągniętego w związku z przejęciem MailerLite w wysokości 4 mln zł
- ✓ Zysk netto wspierany przez:
 - Oczekiwany dalszy spadek kosztów finansowania w wyniku:
 - Niższej marży kredytowej (uzależnionej od wskaźnika dług netto / EBITDA)
 - Planowaną spłatę pozostałej części kredytu akwizycyjnego w PLN (ok. 25 mln zł)
 - Spadek efektywnej stopy podatkowej ze względu na malejący poziom płatności odsetkowych, które nie są zaliczane do kosztów uzyskania przychodu

: Sprzedaż udziałów mniejszościowych User.com

Sprzedany pakiet	30,3%
Wartość transakcji	ok. 24 mln zł
Zainwestowany kapitał	ok. 10 mln zł
Zwrot z inwestycji	ROI 144% IRR 24%

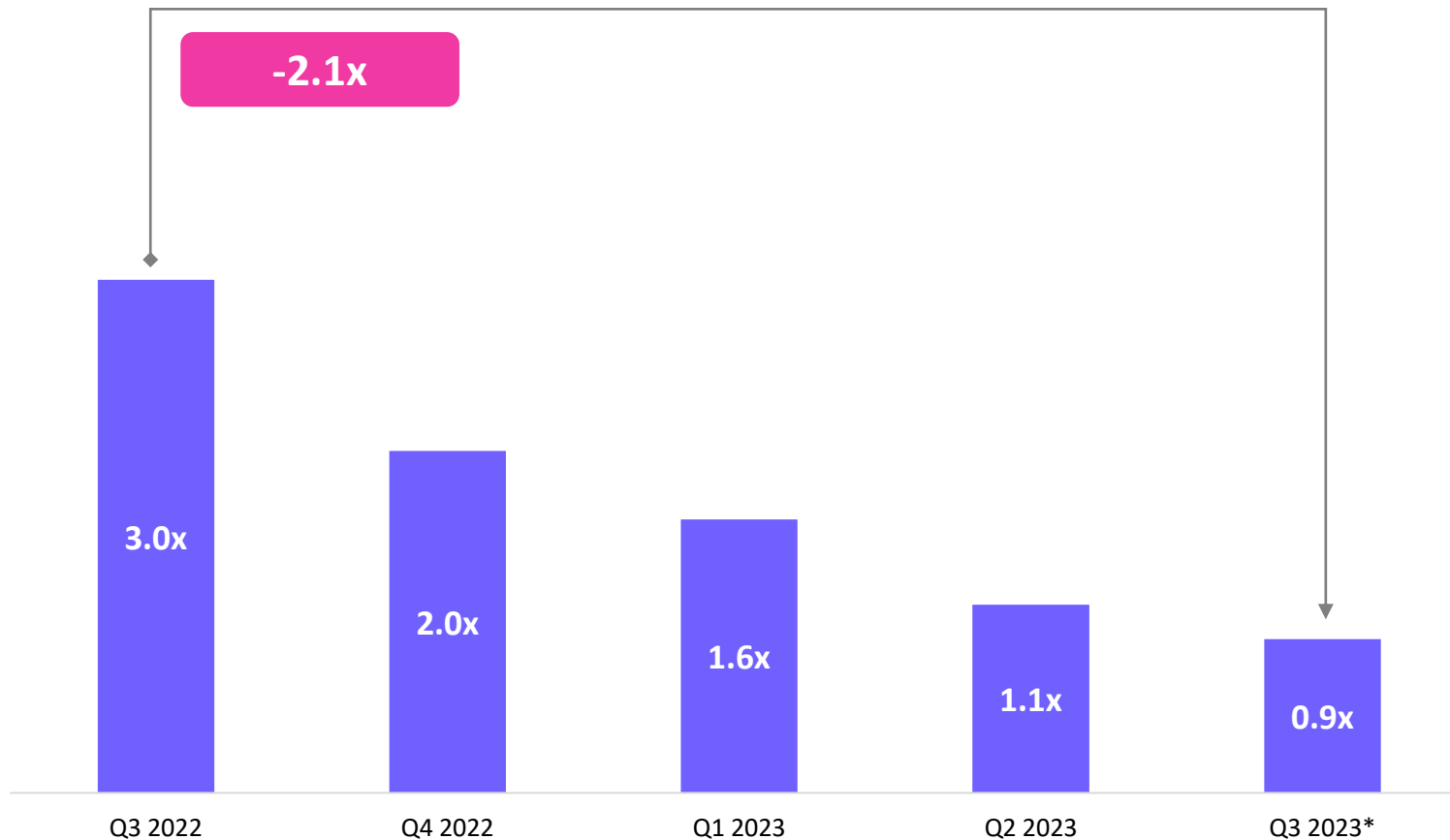
VERCOM



: Rosnąca przestrzeń do wypłaty dywidendy oraz planowanych przejęć

Dług netto / EBITDA LTM

Komentarz



Bezpieczny i malejący poziom zadłużenia na poziomie < 1.0x dług netto / EBITDA



Aktualny poziom długu netto wynosi ok. 74 mln zł (z uwzględnieniem wpływów ze sprzedaży udziałów w spółce User.com w wysokości 24 mln zł w październiku 2023 r.)



Silna pozycja gotówkowa przekłada się na większą przestrzeń do wypłaty dywidendy oraz realizacji planowanych przejęć

* Z uwzględnieniem wpływów ze sprzedaży udziałów w spółce User.com w wysokości 24 mln zł w październiku 2023 r.

VERCOM

: Strategia



**: Widzimy duży potencjał
wzrostu w kolejnych
latach**

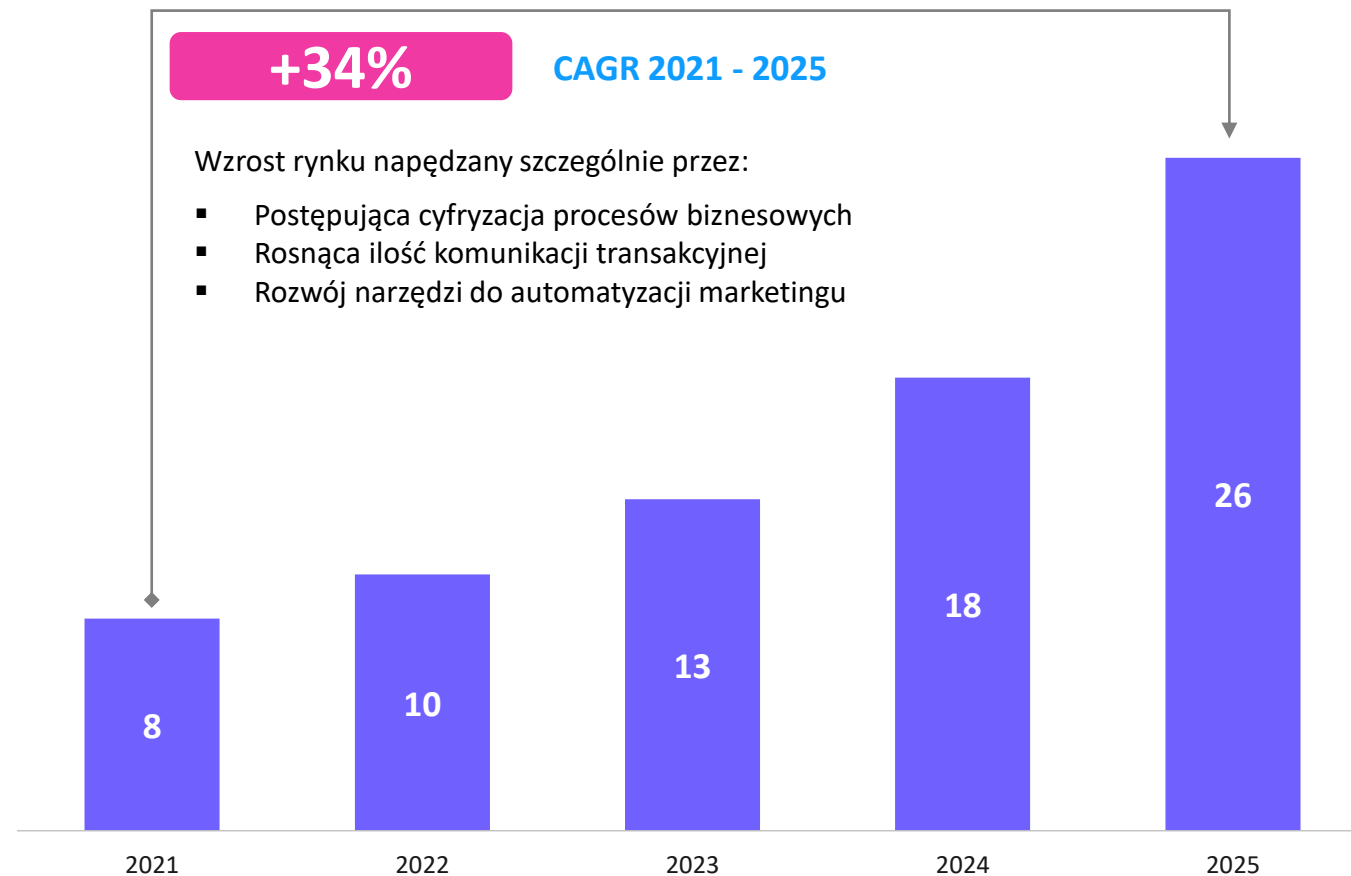
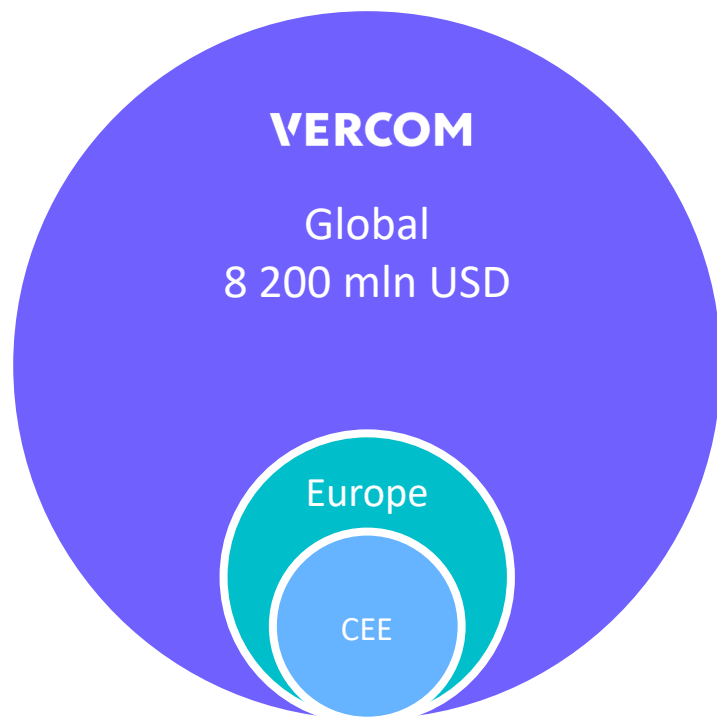


: Dynamiczny wzrost globalnego rynku CPaaS

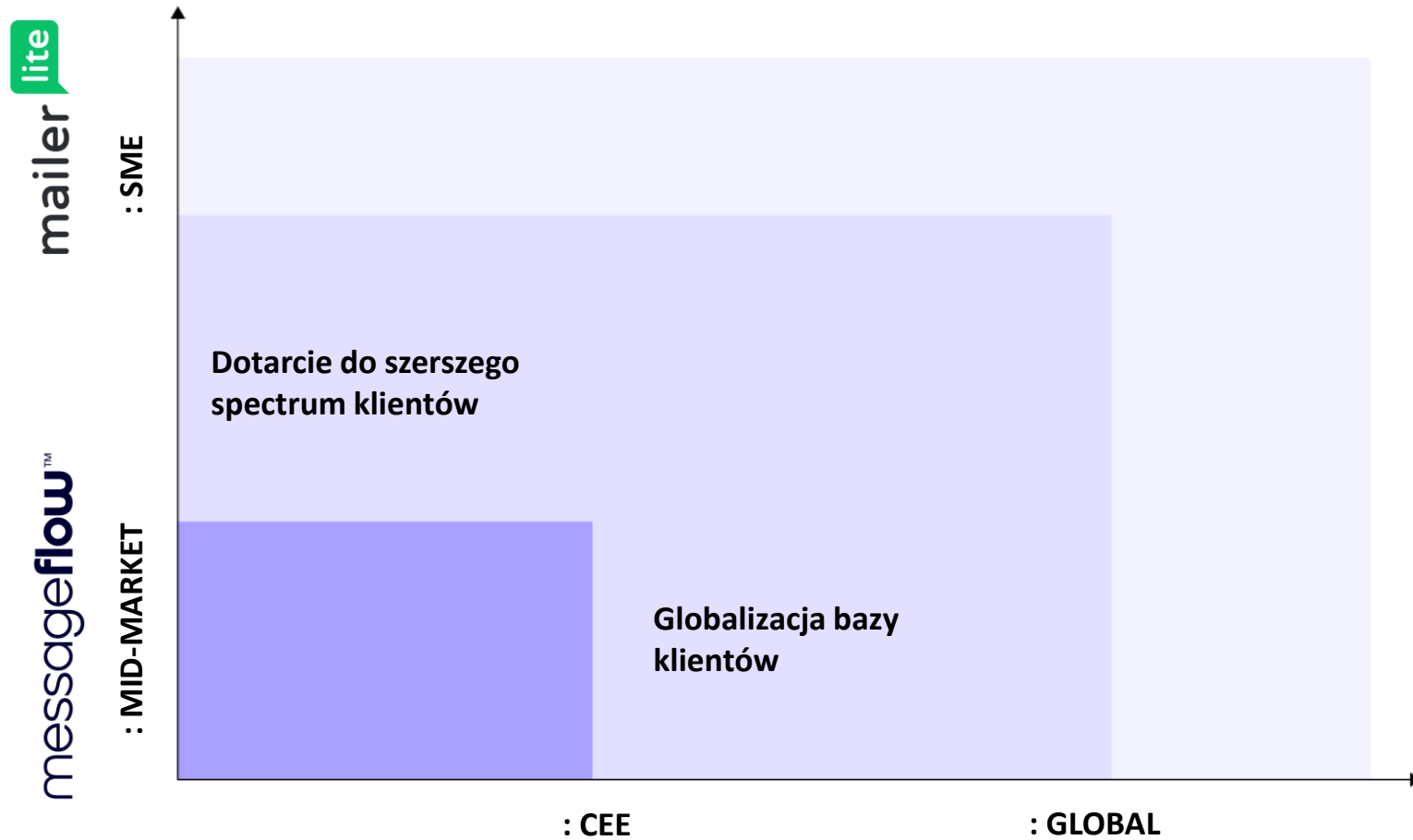
Rynek docelowy (TAM)

Wartość globalnego rynku CPaaS (mld USD)

14x wzrost TAM



: Koncentracja na zwiększeniu obecności na rynkach międzynarodowych



Strategia rozwoju w segmencie SME:

- ✓ Wykorzystanie potencjału 2 milionów klientów freemium
- ✓ Systematyczne podnoszenie ARPU dzięki nowym usługom i lokalizacji
- ✓ Wykorzystanie rozpoznawalności marki oraz przewagi cenowej

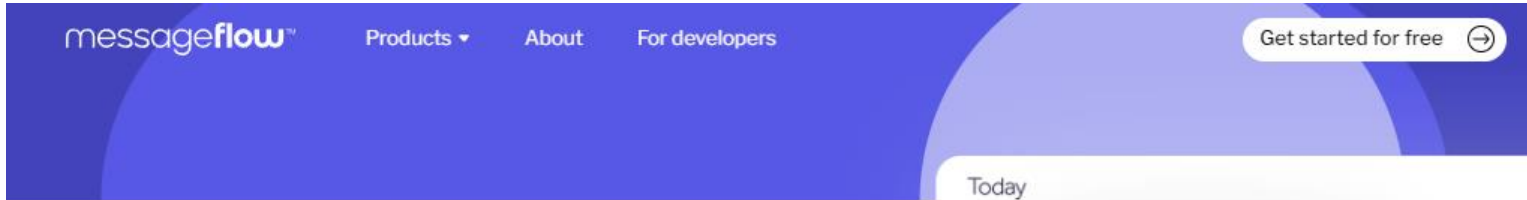
Strategia wzrostu w segmencie mid-market

- ✓ Nowa platforma MessageFlow dedykowana klientom mid-market
- ✓ Kontynuacja sprawdzonej strategii land & expand
- ✓ Wykorzystanie potencjału cross-sellingowego (sms, email, push, OTT)

**: Stale rozwijamy
kluczowe usługi**



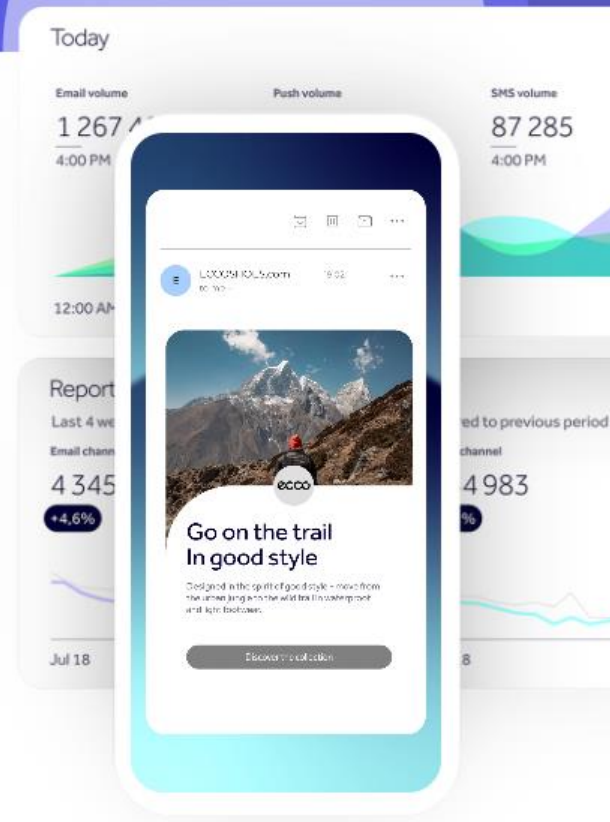
MessageFlow.com



Infrastructure for cross-channel communication

MessageFlow is your trusted expert in unlimited cross-channel communication. Level up your customer journey with our world-class solutions.

Get a demo →



Dostęp do kanałów sms, email, push i OTT w ramach jednej usługi umożliwia realizację zaawansowanych strategii komunikacji



Dedykowany zestaw narzędzi dla marketerów i deweloperów



Nowoczesny wygląd oraz nowy back-end zapewniają intuicyjną obsługę, wysoką wydajność oraz najwyższy poziom bezpieczeństwa



Uruchomienie usługi oraz początek działań promocyjnych zaplanowany na Q3 oraz Q4 2023

: MailerLite – jedna z trzech wiodących globalnych platform do email marketingu

MailerLite

The screenshot shows the MailerLite website. At the top, there is a navigation menu with 'Features', 'Pricing', 'Gallery', 'Why Lite', and 'Resources'. Below the navigation is a hero section with the text 'Email campaigns →' and 'Create engaging, dynamic emails in minutes with our intuitive drag & drop email editor.' To the left, there is a dashboard with three sections: 'New Last 30 days' with a value of 14,046, 'Unsubscribed Last 30 days' with a value of 8,139, and a line chart showing 'Subscribes' with a value of 126. Below the dashboard is a section titled 'Track your results →' with the text 'Monitor performance to find what works best for your business.' In the center, there is a large image of three women sitting on a stone ledge, with a laptop in front of them. The logo 'mag' is visible above the image.



Wielokrotnie nagradzana platforma do email marketingu wspierająca klientów w zwiększaniu liczby odbiorców oraz przychodów



Intuicyjna i przyjazna platforma, która eliminuje złożoność komunikacji, a przy tym oferuje zaawansowane funkcje



Rozwój nowych funkcji podyktowany bieżącymi potrzebami klientów (np. nowy edytor drag&drop)



Wsparcie klienta 24/7 dostępne w języku angielskim, hiszpańskim i polskim (dwa ostatnie dodane latem 2023 r.)



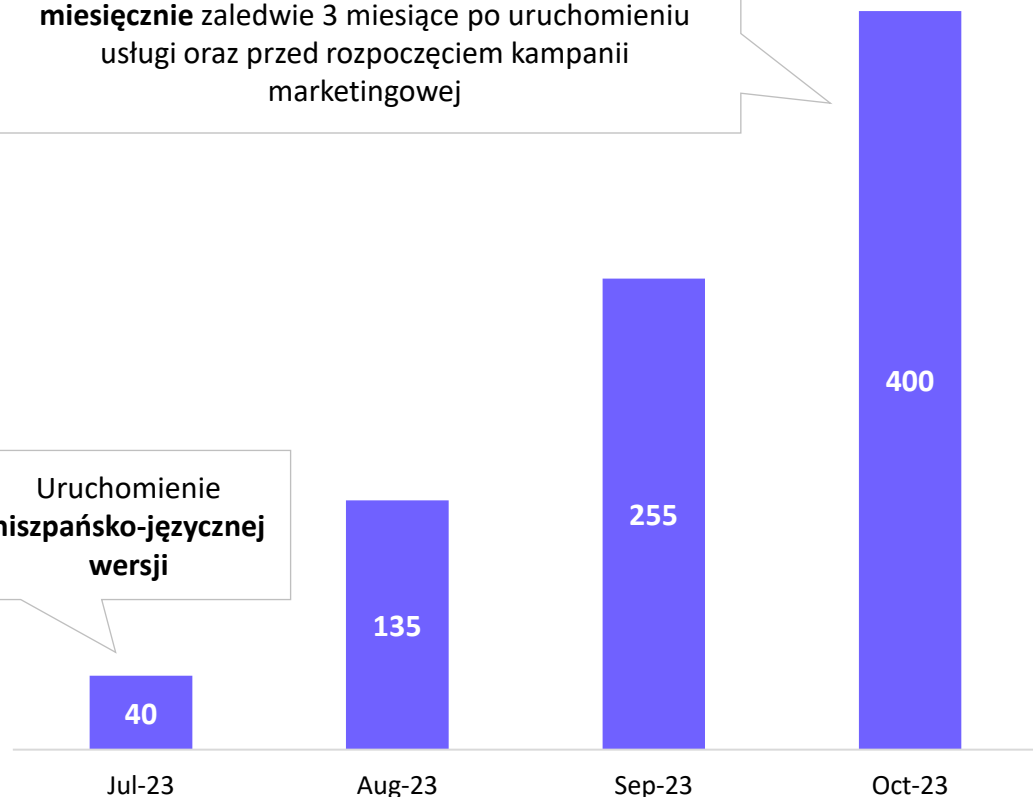
Samoobsługowy, skalowalny model sprzedaży przekłada się na dynamicznie rosnącą liczbą globalnych klientów (2 mln+ klientów freemium)

: MailerLite – testowe wyjście na rynek LATAM

MailerLite w wersji hiszpańskiej – liczba pozyskanych klientów

Wersja hiszpańska stanowi ok. **15% wszystkich płaćących klientów MailerLite** pozyskiwanych **miesięcznie** zaledwie 3 miesiące po uruchomieniu usługi oraz przed rozpoczęciem kampanii marketingowej

Uruchomienie hiszpańskojęzycznej wersji




VERCOM




: Roadmapa produktowa odzwierciedla cele strategiczne na lata 2023-2024

 : Usługi dla klientów mid-market




Uruchomienie marki MessageFlow oraz ekspansja na nowe rynki


Nowe integracje z globalnymi rozwiązaniami SaaS

Komercyjne wdrażanie konwersacyjnych rozwiązań komunikacyjnych wykorzystujących zastrzeżoną i zewnętrzną technologię sztucznej inteligencji

 : Usługi dla klientów SMB




Polska oraz hiszpańska lokalizacja MailerLite


Integracja Freshmail z MailerLite



2023

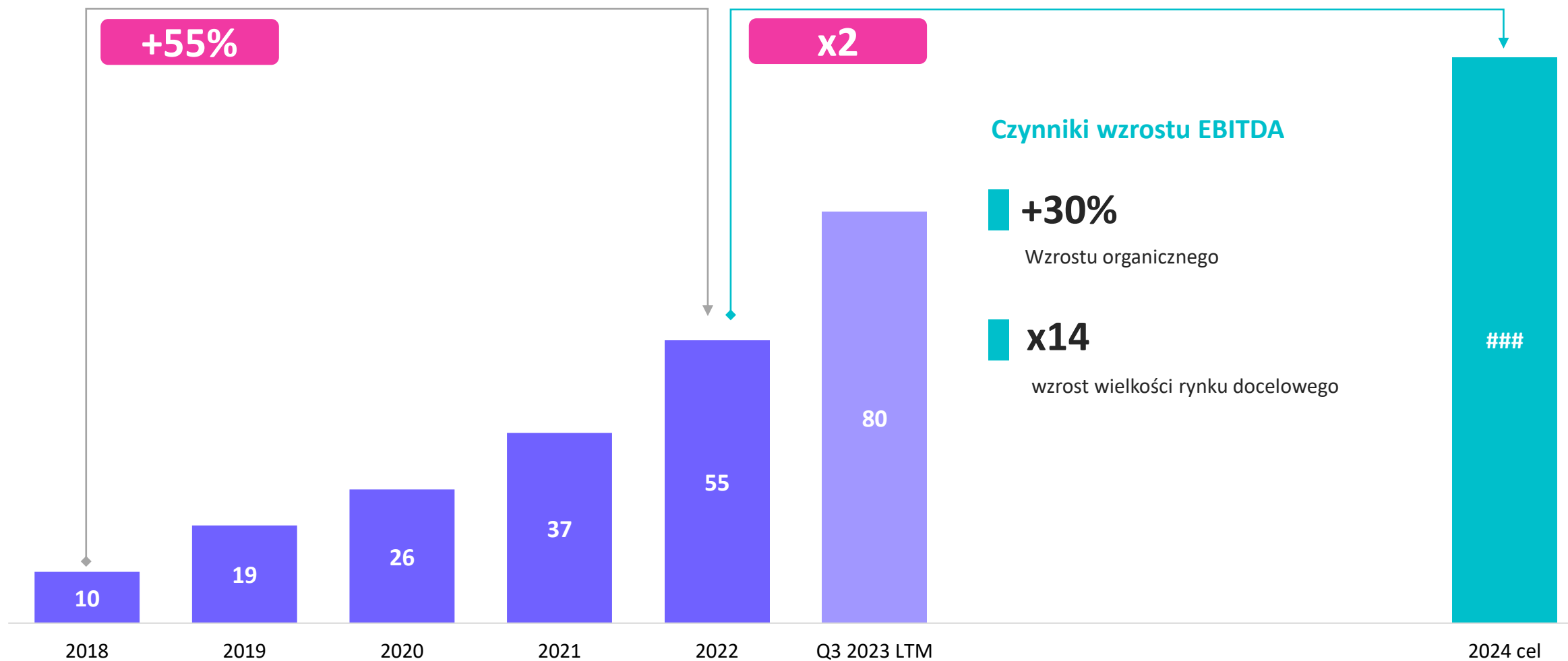
2024

: Jesteśmy na
dobrej drodze do
realizacji celów



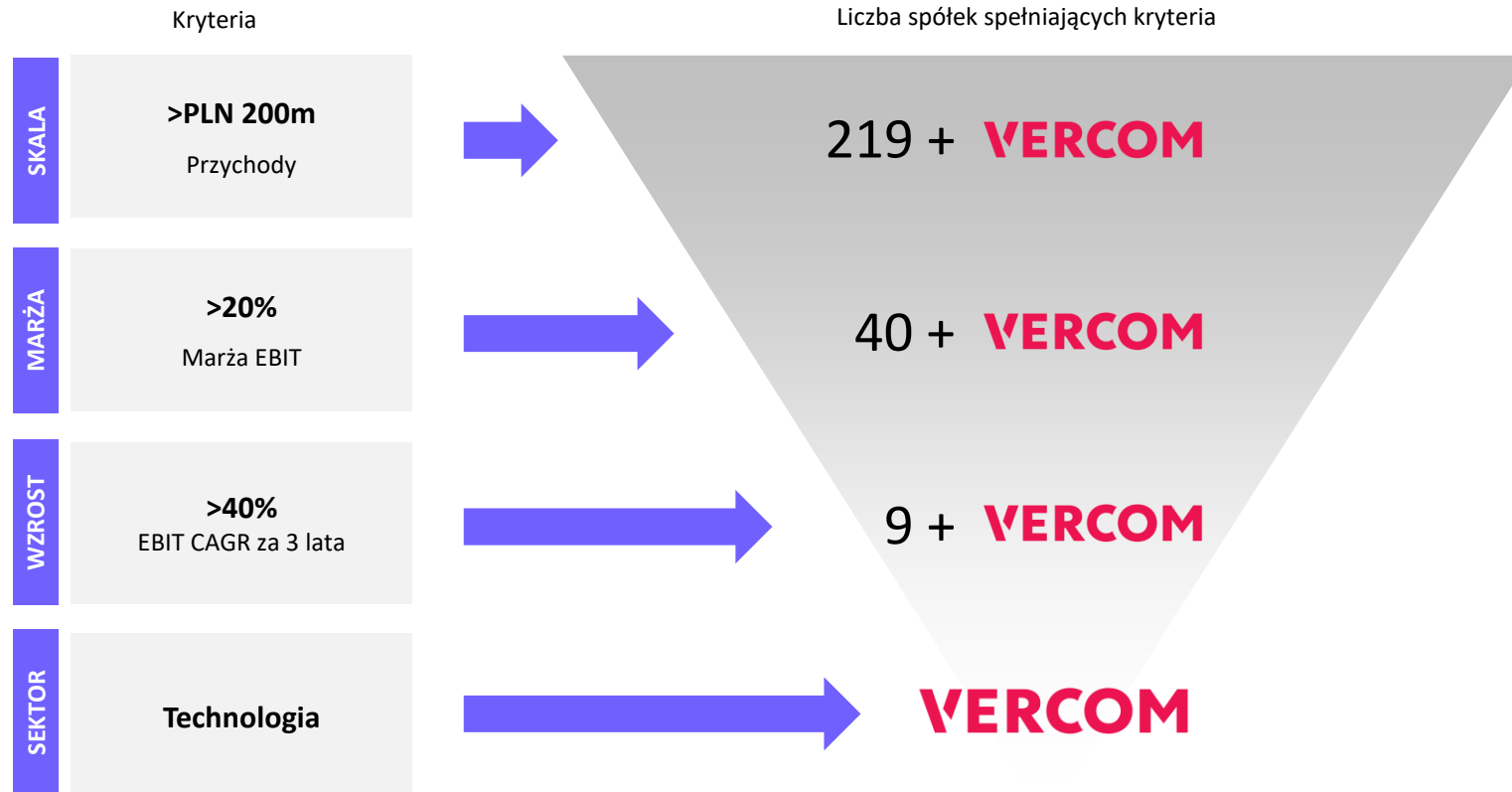
: Znaczący potencjał wzrostu EBITDA w kolejnych latach

Skorygowana EBITDA (mln PLN)



: Unikalny model biznesowy przekłada się na atrakcyjny profil finansowy

Porównanie kluczowych parametrów finansowych do spółek notowanych na GPW



Wysoka zdolność generowania gotówki

- Ponad 30% wzrost organiczny
- 90%+ konwersja EBITDA na przepływy netto z działalności operacyjnej
- 50%+ zysku netto wypłacane w formie dywidendy dla akcjonariuszy

Silna obecność na globalnym rynku

- 75,000+ klientów na 180 rynkach
- 60%+ udziału sprzedaży zagranicznej
- Reinwestujemy zysku w rozwój technologii

Znaczący potencjał wzrostu

- Ambicja osiągnięcia 1 mln płacących klientów
- Potwierdzona zdolność łączenia wzrostu organicznego z selektywnymi przejęciami
- Planowane kolejne przejęcia w latach 2024-2025

: Podsumowanie wyników Q3 2023

- Mali i średni klienci stanowią przeważającą większość z ponad 75.000 klientów Vercom
- Wyróżniamy się jednym z najwyższych wskaźników Rule of 40 (tzw. „Zasada 40”) spośród globalnych spółek SaaS dzięki ponad 30% organicznej dynamice wzrostu oraz blisko 20% marży FCF
- Odnotowujemy wzrost rentowności na wszystkich poziomach rachunku zysków i strat
- Konsekwentnie obniżamy zadłużenie (obecnie poniżej 0,9x dług netto / EBITDA) zwiększając przestrzeń do wypłaty dywidendy oraz realizacji planów rozwojowych
- Jesteśmy na dobrej drodze do realizacji celu podwajania wartości EBITDA co dwa lata

VERCOM



VERCOM

: Dane
finansowe



: Rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

	Q3 2022	Q3 2023	Zmiana	9m 2022	9m 2023	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	76 020	84 928	12%	178 943	240 890	35%
Koszty wytworzenia usług	(38 947)	(37 623)	-3%	(104 512)	(109 772)	5%
Zysk brutto na sprzedaży	37 073	47 305	28%	74 431	131 118	76%
Koszty sprzedaży i marketingu	(11 025)	(11 914)	8%	(15 378)	(32 487)	111%
Koszty ogólnego zarządu	(13 008)	(15 834)	22%	(31 360)	(47 892)	53%
Zysk na sprzedaży	13 040	19 557	50%	27 693	50 739	83%
Pozostałe przychody operacyjne	37	(5)	-114%	75	201	168%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	(41)	1	-102%	183	99	-46%
Pozostałe koszty operacyjne	(312)	(102)	-67%	(376)	(211)	-44%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(68)	(1 110)	1532%	(313)	(1 366)	336%
Zysk na działalności operacyjnej	12 656	18 341	45%	27 262	49 462	81%
Przychody finansowe	129	(3 840)	-3077%	948	2 981	214%
Koszty finansowe	(7 131)	(2 956)	-59%	(9 226)	(8 758)	-5%
Koszty finansowe netto	(7 002)	(6 796)	-3%	(8 278)	(5 777)	-30%
Udział w stratach jednostek wycenianych metodą praw własności	144	-	-	222	(170)	-177%
Zysk przed opodatkowaniem	5 798	11 545	99%	19 206	43 515	127%
Podatek dochodowy	(1 607)	1 153	-172%	(3 764)	(3 976)	6%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	4 191	12 698	203%	15 442	39 539	156%

: Rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q3 2022	Q3 2023	Zmiana	9m 2022	9m 2023	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	76 020	84 928	12%	178 943	240 890	35%
Pozostałe przychody operacyjne	37	(5)	-114%	75	201	168%
Amortyzacja	(3 280)	(3 877)	18%	(6 439)	(11 193)	74%
Usługi obce	(54 070)	(55 891)	3%	(131 190)	(160 901)	23%
Koszty świadczeń pracowniczych	(5 996)	(5 335)	-11%	(14 992)	(17 188)	15%
Zużycie materiałów i energii	(182)	(243)	34%	(659)	(732)	11%
Zmian stanu produktów	624	0	-100%	2 240	0	-100%
Podatki i opłaty	(76)	(25)	-67%	(210)	(137)	-35%
Pozostałe koszty operacyjne	(312)	(102)	-67%	(376)	(211)	-44%
Zysk/(strata) na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	(41)	1	-102%	183	99	-46%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(68)	(1 110)	1532%	(313)	(1 366)	336%
Zysk na działalności operacyjnej	12 656	18 341	45%	27 262	49 462	81%
Koszty finansowe netto	(7 002)	(6 796)	-3%	(8 278)	(5 777)	-30%
Udział w zyskach/(stratach) jednostek wycenianych metodą praw własności	144	-		222	(170)	-177%
Zysk przed opodatkowaniem	5 798	11 545	99%	19 206	44 144	130%
Podatek dochodowy	(1 607)	1 153	-172%	(3 764)	(3 976)	6%
Zysk netto	4 366	12 958	197%	15 759	40 167	155%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	4 328	13 046	201%	15 778	40 174	155%

: Sytuacja majątkowa – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2022	30.09.2023	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	14 816	14 695	-1%
Prawa do korzystania z aktywów	5 032	5 642	12%
Wartości niematerialne i wartość firmy	465 253	465 474	0%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	12 849	-	
Instrumenty pochodne	382	174	-54%
Pożyczki udzielone	-	81	
Należności z tytułu udzielonego leasingu	285	-	
Pozostałe aktywa	419	-	
Aktywa trwałe	499 036	486 511	-3%
Zapasy	-	69	-
Należności handlowe	31 915	29 361	-8%
Instrumenty pochodne	240	292	22%
Pożyczki udzielone	4 169	3 493	-16%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	690	444	-36%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	49 040	47 521	-3%
Pozostałe aktywa	1 854	2 987	61%
Aktywa obrotowe	87 908	94 446	7%
Aktywa ogółem	586 944	580 957	-1%
Kapitał własny	356 906	370 350	4%
Zobowiązania długoterminowe	152 546	133 029	-13%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	134 763	117 408	-13%
Zobowiązania krótkoterminowe	77 491	77 578	0,11%
Zobowiązania razem	230 037	210 607	-8%
Kapitał własny i zobowiązania razem	586 944	580 957	-1%

: Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q3 2022	Q3 2023	Zmiana	9m 2022	9m 2023	Zmiana
Zysk netto za okres sprawozdawczy	11 188	34 324	207%	15 759	40 168	155%
Korekty razem	19 207	18 670	-3%	21 293	21 105	-1%
Środki pieniężne wygenerowane na dział. operacyjnej	2 517	(254)	-110%	37 052	61 273	65%
Podatek zapłacony	(2 524)	(5 117)	103%	(2 994)	(5 701)	90%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	(7)	(5 371)	76629%	34 058	55 572	63%
Odsetki otrzymane	943	864	-8%	954	787	-18%
Pożyczki udzielone	(9 450)	(188)	-98%	(14 500)	(190)	-99%
Spląty udzielonych pożyczek	33 434	(327)	-101%	35 500	70	-100%
Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	(243 925)	552	-100%	(244 115)	552	-100%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	(3)	-		(3)	-	
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	183	253	38%	183	253	38%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(4 785)	(6 304)	32%	(5 180)	(6 833)	32%
Otrzymane płatności z tytułu leasingu		558		-	558	
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(223 603)	(4 592)	-98%	(227 161)	(4 803)	-98%

: Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q3 2022	Q3 2023	Zmiana	9m 2022	9m 2023	Zmiana
Wpływy netto z emisji akcji	8 965	-	-	8 965	0	-
Dywidendy	-	(25 006)	-	0	(25 006)	-
Dywidendy wypłacone udziałowcom niekontrolującym	-	(611)	-	0	(611)	-
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	119 013	(135)	-100%	119 013	(135)	-100%
Splaty kredytów i pożyczek	(4 614)	(14 069)	205%	(4 969)	(15 714)	216%
Odsetki zapłacone	(2 897)	(7 887)	172%	(3 140)	(8 241)	162%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	(1 392)	(2 443)	76%	(1 568)	(2 677)	71%
Wpływy z tytułu otrzymanych dotacji	-	-	-	0	350	-
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	119 075	(50 151)	-142%	118 301	(52 034)	-144%
Przepływy pieniężne netto ogółem	(104 535)	(60 102)	-43%	(74 802)	(1 265)	-98%
Wpływ zmian z tytułu różnic kursowych dotyczących środków pieniężnych i ich ekwiwalentów					(254)	-
Zwiększenie (zmniejszenie) stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	3 990	17 363	335%	(74 802)	(1 519)	-98%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu				116 799	49 040	-58%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	(100 545)	(42 739)	-57%	41 997	47 521	13%

: Zmiany w kapitale własnym

Kapitał zapasowy, w tym:

	Kapitał podstawowy	z nadwyżki ceny emisyjnej nad wartością nominalną	z odpisów z zysku	pozostały	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
Stan na dzień 1 stycznia 2023 r.	444	289 166	18 391	3 532	2 726	5 496	(844)	(544)	37 672	356 039	867	356 906
Zysk netto	-	-	-	-	-	-	-	-	40 175	40 175	(7)	40 168
Inne całkowite dochody	-	-	-	-	-	-	-	(2 869)	-	(2 869)	-	(2 869)
Całkowite dochody w okresie	-	-	-	-	-	-	-	(2 869)	40 175	37 305	(7)	37 299
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Podział zysku	-	-	2 398	-	-	-	-	-	(2 398)	-	-	-
Wypłata dywidendy	-	-	-	-	-	-	-	-	(25 006)	(25 006)	-	(25 006)
Kapitał z tytułu płatności w formie akcji	-	-	-	-	351	-	-	-	-	351	-	351
Sprzedaż akcji własnych w ramach programu motywacyjnego	-	-	-	-	-	(119)	119	-	-	-	-	-
Aktywa netto przypadające udziałom niekontrolującym nabytym jednostek zależnych	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	801	801
Razem zmiany w kapitale własnym	-	-	2 398	-	351	(119)	119	(2 869)	12 770	12 650	794	13 445
Stan na dzień 30 września 2023 r.	444	289 166	20 789	3 532	3 077	5 377	(725)	(3 413)	50 443	368 690	1 661	370 350

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q3 2022	Q3 2023	Zmiana	9m 2022	9m 2023	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	34 301	38 770	13%	88 944	110 020	24%
Koszty wytworzenia usług	(21 884)	(18 589)	-15%	(61 137)	(55 724)	-9%
Zysk brutto na sprzedaży	12 417	20 181	63%	27 807	54 296	95%
Koszty sprzedaży i marketingu	(1 348)	(995)	-26%	(2 238)	(2 726)	22%
Koszty ogólnego zarządu	(3 078)	(6 523)	112%	(9 466)	(17 993)	90%
Zysk na sprzedaży	7 991	12 663	58%	16 103	33 577	109%
Pozostałe przychody operacyjne	9	4	-56%	27	21	-22%
Zysk na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	1	1	0%	225	50	-78%
Pozostałe koszty operacyjne	(4)	(101)	2425%	(28)	(131)	368%
Pozostałe odpisy aktualizujące	31	(493)	-1690%	(71)	(703)	890%
Zysk na działalności operacyjnej	8 028	12 074	50%	16 256	32 814	102%
Przychody finansowe	211	2 961	1303%	12 605	16 914	34%
Koszty finansowe	(7 025)	(2 748)	-61%	(8 993)	(8 091)	-10%
Przychody/(Koszty) finansowe netto	(6 814)	213	-103%	3 612	8 823	144%
Zysk przed opodatkowaniem	1 214	12 287	912%	19 868	41 637	110%
Podatek dochodowy	(149)	1 967	-1420%	(1 310)	(1 884)	44%
Zysk netto	1 065	14 254	1238%	18 558	39 753	114%

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q3 2022	Q3 2023	Zmiana	9m 2022	9m 2023	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	34 301	38 770	13%	88 944	110 020	24%
Pozostałe przychody operacyjne	9	4	-56%	27	21	-22%
Amortyzacja	(1 466)	(1 651)	13%	(3 450)	(4 853)	41%
Usługi obce	(23 611)	(22 168)	-6%	(65 626)	(65 655)	0%
Koszty świadczeń pracowniczych	(1 123)	(2 198)	96%	(3 496)	(5 654)	62%
Zużycie materiałów i energii	(58)	(72)	24%	(160)	(224)	40%
Podatki i opłaty	(52)	(18)	-65%	(109)	(57)	-48%
Pozostałe koszty operacyjne	(4)	(101)	2425%	(28)	(131)	368%
Zysk/ (Strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	1	1	0%	225	50	-78%
Pozostałe odpisy aktualizujące	31	(493)	-1690%	(71)	(703)	890%
Zysk na działalności operacyjnej	8 028	12 074	50%	16 256	32 814	102%
Przychody finansowe netto	(6 814)	213	-103%	3 612	8 823	144%
Zysk przed opodatkowaniem	1 214	12 287	912%	19 868	41 637	110%
Podatek dochodowy	(149)	1 967	-1420%	(1 310)	(1 884)	44%
Zysk netto	1 065	14 254	1238%	18 558	39 753	114%

: Jednostkowy bilans – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2022	30.09.2023	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	562	686	22%
Prawa do korzystania z aktywów	3 085	3 687	20%
Wartości niematerialne	36 013	37 382	4%
Inwestycje w jednostki zależne	436 040	438 885	1%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	12 625	10 220	-19%
Pożyczki udzielone	-	7 762	
Instrumenty pochodne	382	-	
Pozostałe aktywa	394	132	-66%
Aktywa trwałe	489 101	498 754	2%
Należności handlowe	17 732	19 001	7%
Instrumenty pochodne	240	466	94%
Pożyczki udzielone	12 477	3 918	-69%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	11 717	11 964	2%
Pozostałe aktywa	1 289	3 096	140%
Aktywa obrotowe	43 455	38 445	-12%
Aktywa ogółem	532 556	537 199	1%
Kapitał własny	351 565	366 663	4%
Zobowiązania długoterminowe	137 243	123 546	-10%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	132 274	120 249	-9%
Zobowiązania krótkoterminowe	43 748	46 990	7%
Zobowiązania razem	180 991	170 536	-6%
Kapitał własny i zobowiązania razem	532 556	537 199	1%

VERCOM

: Władze
Spółki





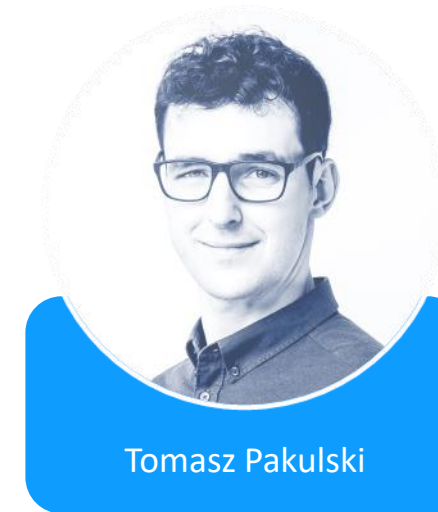
Krzysztof Szyszka

CEO, Founder



Adam Lewkowicz

CTO, Founder



Tomasz Pakulski

COO

Lata w branży

>23

>23

>15

Lata w Vercom

>18

>18

>15

Udział w kapitale
zakładowym⁽¹⁾

6,37%

7,22%

0,65%

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.

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.

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.

Joanna Drabent – Członek Rady Nadzorczej

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.

VERCOM

: Informacje
dodatkowe



: Profil działalności Grupy Vercom

Profil działalności

Vercom tworzy globalne usługi komunikacji w modelu SaaS, które umożliwiają klientom budowanie trwałych relacji z odbiorcami za pośrednictwem wielu kanałów komunikacji.

Rozwiązania Spółki od 20 lat pomagają klientom automatyzować oraz skalować procesy komunikacji, zachowując przy tym wysoką dostarczalność i efektywność.

Grupa Vercom oferuje możliwość przesyłania wiadomości i komunikatów w oparciu o wszystkie powszechnie stosowane kanały komunikacji elektronicznej, w tym w szczególności sms, email, push, komunikatory OTT oraz voice. Narzędzia oferowane przez Vercom są stosowane zarówno do automatyzacji komunikacji transakcyjnej, obejmującej np. potwierdzenia zamówień, autentykację płatności, powiadomienia o statusie dostawy, jak również do obsługi komunikacji marketingowej.

Obecnie z usług Vercom korzysta ponad 75 000 firm oraz prywatnych przedsiębiorców na 180 rynkach, w tym takie podmioty jak IKEA, Rossmann, American Express, DHL, Coca-Cola oraz BNP Paribas.

Zespół Vercom obejmuje ponad 300 osób skupionych w 30 lokalizacjach na całym świecie, m.in. w San Francisco, Nowym Jorku, Berlinie, Pradze, Poznaniu oraz Warszawie.

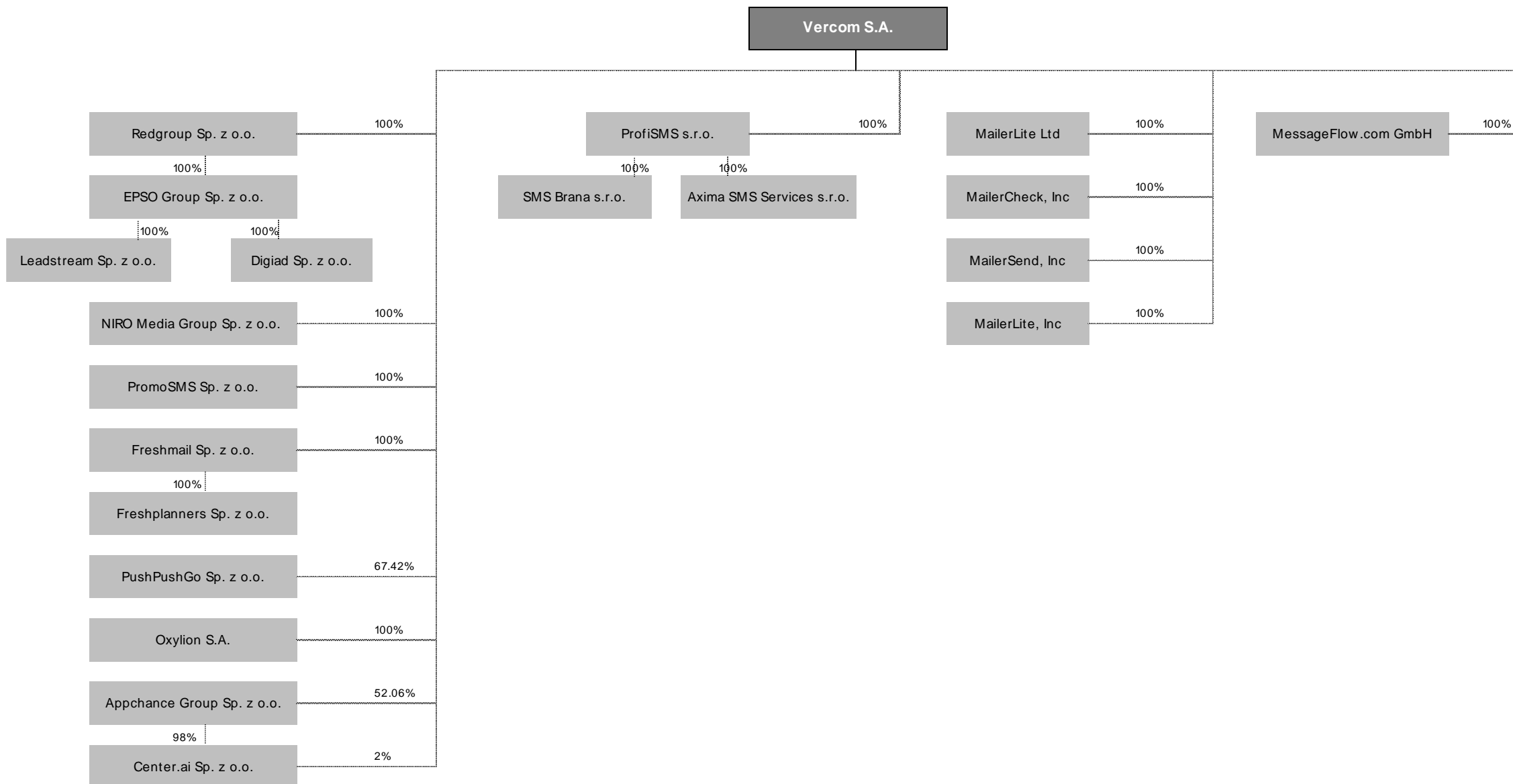
Grupa Vercom charakteryzuje się silnie wzrostowym profilem działalności – w ciągu ostatnich 5 lat EBITDA rosła w średniorocznym tempie na poziomie ponad 50% i za okres ostatnich 12 miesięcy wyniosła ok. 80 mln zł.



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



Struktura akcjonariatu na dzień 30 września 2023 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
cyber_folks S.A.	11 114 380	0,02	222 288	50,23%	50,01%
Adam Lewkowicz	1 604 750	0,02	32 095	7,25%	7,22%
Krzysztof Szyszka	1 416 105	0,02	28 322	6,40%	6,37%
Itema Ventures UAB	2 377 000	0,02	47 540	10,74%	10,70%
PTE Allianz Polska S.A. *	1 341 888	0,02	26 838	6,06%	6,04%
Vercom S.A. (akcje własne)	94 809	0,02	1 896	-	0,43%
Pozostali	4 274 853	0,02	85 497	19,32%	19,24%
SUMA	22 223 785		444 476	100,00%	100,00%

* Includes Allianz OFE, Allianz DFE, Second Allianz OFE.

: 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.

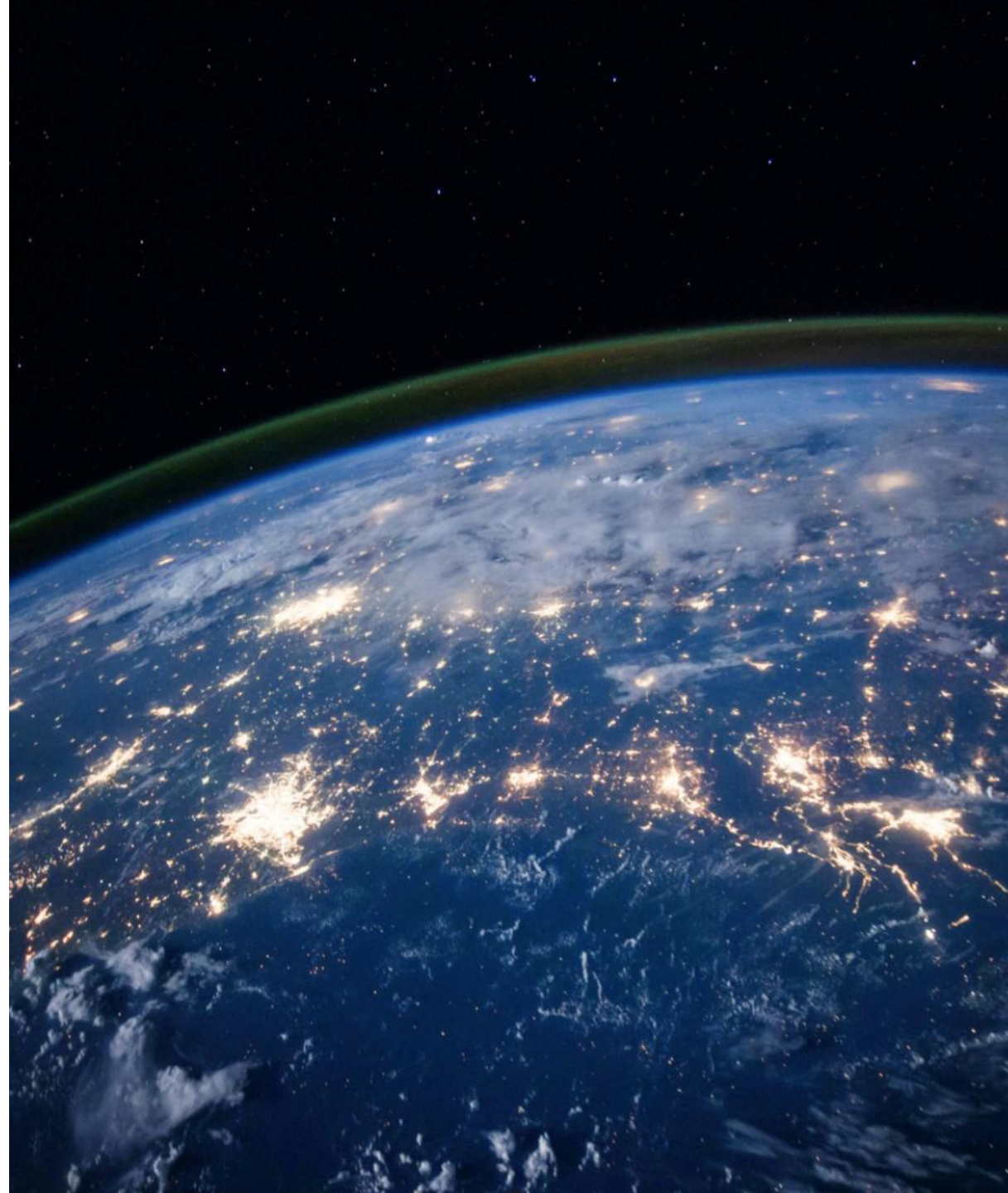
Polityka dywidendowa

6 marca 2023 r. Vercom Zarząd Vercom poinformował, że w związku z zakończeniem cyklu przejęć zapowiadanych w ramach IPO, w Spółce została ustanowiona polityka dywidendy. Zakłada ona wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy w wysokości nie niższej niż 50% skonsolidowanego zysku netto za rok 2022 i kolejne.

17 maja 2023 r. Zarząd Vercom podjął uchwałę w sprawie wniosków co do podziału zysku Spółki za rok obrotowy 2022 oraz rekomendacji Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu podziału zysku Spółki za rok obrotowy 2022 rok.

23 czerwca 2023 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku za 2022 r. i wypłaty dywidendy w wysokości 1,13 zł na akcję (łącznie 25 mln zł). Decyzja ZWZA była zgodna z rekomendacją Zarządu. Dzień dywidendy ustalono na 21 sierpnia 2023 r., a dzień wypłaty dywidendy na 24 sierpnia 2023 r.

Dzień uchwały	Wartość dywidendy
26.04.2019	8 mln zł
12.05.2020	10,3 mln zł
08.04.2021	15,1 mln zł
23.06.2023	25,0 mln zł



: Program motywacyjny

Kluczowe założenia programu motywacyjnego (ESOP)

- 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.

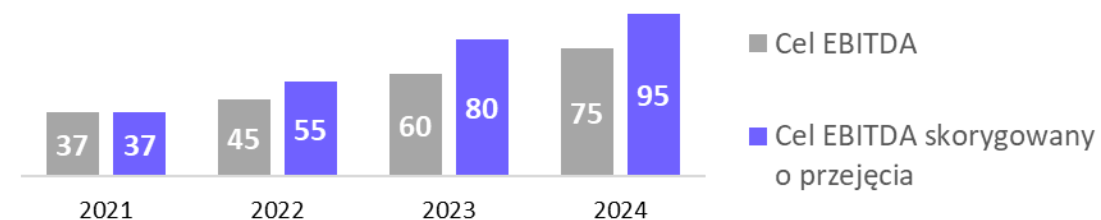
Całkowity koszt programu zostanie rozpoznany w okresie jego trwania – w latach obrotowych 2021-2024.

Cele programu motywacyjnego

Znormalizowana EBITDA (mln zł)

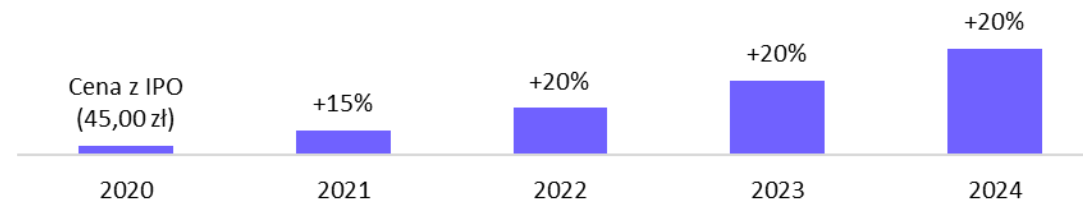
Cel EBITDA odnosi się do znormalizowanej EBITDA - skorygowanej o koszt wyceny ESOP, pozycji nadzwyczajnych lub jednorazowych oraz historycznej EBITDA przejmowanych spółek

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.



: 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 2023 r. w Grupie Vercom zatrudnionych było średnio 176 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 25).

Prognoza finansowa

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych.

Istotne umowy

W III kwartale 2023 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 14 listopada 2023 r.

Krzysztof Szyszka
Prezes Zarządu

Adam Lewkowicz
Wiceprezes Zarządu

Tomasz Pakulski
Członek Zarządu

VERCOM

: Scale beyond

