

VERCOM

| Raport roczny 2024

17 marca 2025



: Scale beyond

- 03 List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy
- 04 Istotne zdarzenia
- 18 Profil działalności
- 25 Podsumowanie operacyjne
- 50 Wyniki finansowe
- 63 Strategia
- 74 Dane finansowe
- 84 Władze Spółki
- 90 Ład korporacyjny
- 102 Informacje dodatkowe



: List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

VERCOM

Szanowni Państwo,

Z satysfakcją prezentujemy raport Grupy Vercom za 2024 rok. Był to kolejny rekordowy okres w historii Spółki, w którym z dużą nadwyżką zrealizowaliśmy wszystkie cele, które postawiliśmy przed sobą debiutując na GPW niespełna 4 lata temu.

W tym czasie nasza EBITDA wzrosła aż czterokrotnie, osiągając poziom 110 mln zł, a baza klientów wkrótce przekroczy 100 tysięcy podmiotów, co oznacza ośmiokrotny wzrost od IPO. Jednocześnie zbudowaliśmy przy tym silną obecność na globalnym rynku, zapewniając Grupie przestrzeń do dalszego dynamicznego wzrostu w kolejnych latach. Naturalnym efektem tych działań był także trzykrotny wzrost kapitalizacji do ponad 2,5 mld zł, dzięki któremu udało nam się awansować do mWIG40. To potwierdzenie, że konsekwentnie budujemy wartość dla naszych akcjonariuszy i umacniamy naszą pozycję na rynku kapitałowym.

W minionym roku na uwagę zasługuje przede wszystkim dalszy dynamiczny rozwój marki MessageFlow wynikający między innymi z możliwości integracji wielu kanałów komunikacji. Efektem tego było rozpoczęcie współpracy z kolejnymi wiodącymi markami, takimi jak Velo Bank, Dino, Canal+ czy BLIK, a także skuteczna dosprzedaż usług dotychczasowym klientom potwierdzona wzrostem marży generowanej na usługach email o 25% rdr., sms o 40% rdr. oraz push aż o 50% rdr. Szczególnie istotnym osiągnięciem był rozwój w obszarze nowoczesnych form komunikacji, takich jak RCS i OTT, które stały się dla nas nowym źródłem marży o ogromnym potencjale wzrostowym. Po latach dominacji komunikacji marketingowej i transakcyjnej, rozwój usług RCS i OTT wspierany postęпами w obszarze sztucznej inteligencji może zapoczątkować narodziny komunikacji konwersacyjnej.

Kluczowym filarem naszej strategii rozwoju usługi MessageFlow jest wykorzystanie posiadanych przewag technologicznych w celu zbudowania silnej obecności na globalnym rynku. Pierwszy dużym krokiem w tym kierunku jest strategiczne partnerstwo z Microsoft. Dzięki tej współpracy MessageFlow stanie się dostępny w Azure Marketplace, zapewniając nam dostęp do ponad 350 tysięcy potencjalnych klientów na całym świecie, w tym 130 tysięcy w regionie EMEA. Obecność w ekosystemie Azure zwiększy naszą widoczność wśród międzynarodowych użytkowników, a Microsoft wesprze nas zarówno w działaniach marketingowych, jak i w rozwoju technologicznym – szczególnie w obszarze sztucznej inteligencji. To partnerstwo stanowi kluczowy krok w naszej globalnej ekspansji, otwierając nowe możliwości i przyspieszając realizację naszych planów.

Pomimo osiągniętych sukcesów, nie osiadamy na laurach. Zbudowaliśmy solidne fundamenty, na których możemy oprzeć dalszą ekspansję. Przed nami kolejny ambitny cel – potrojenie wyniku EBITDA do 2028 r. poprzez konsekwentny rozwój organiczny oraz selektywne przejęcia. Szacujemy, że w ciągu najbliższych 4 lat będziemy mogli na ten cel przeznaczyć nawet 1 mld zł.

Dziękujemy pracownikom, parterom biznesowym oraz akcjonariuszom za wkład w dotychczasowe wyniki. Wierzymy, że wspólnie będziemy dalej współtworzyć kolejne sukcesy polskiej technologii na globalnym rynku.

Z poważaniem,

Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu Vercom



: Istotne zdarzenia



: Jeden z najbardziej
udanych debiutów na
GPW ostatnich lat

VERCOM



: Udań 4 lata na GPW

EBITDA

28 → 110 x4

Klienci

11,400 → 94,700 x8

Wartość rynku docelowego

CEE → Global x14

IPO → Dziś

VERCOM

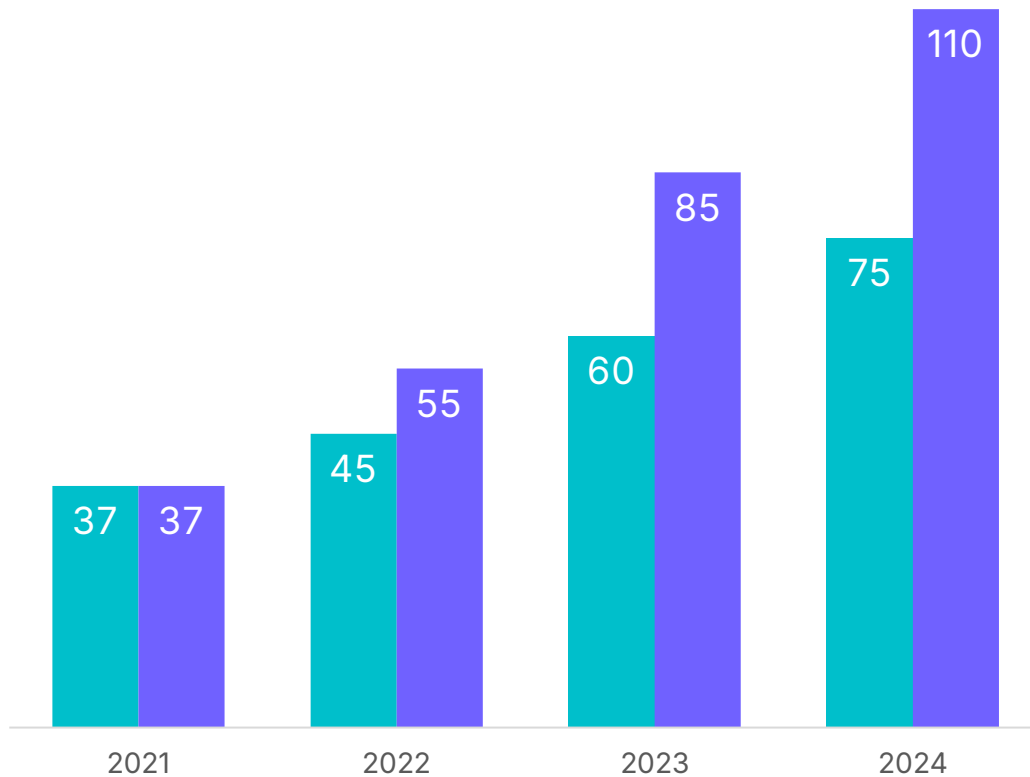


: Konsekwentnie przekraczamy cele finansowe

Pierwotne cele finansowe ESOP - skorygowana EBITDA (mln PLN)

■ IPO cel ESOP

■ EBITDA (organiczna + M&A)*



* Zannualizowana EBITDA MailerLite na moment przejęcia wynosiła ok. 20 mln zł

VERCOM



: 3x wzrost kapitalizacji dał awans do mWIG40

VERCOM

Kapitalizacja rynkowa (mln PLN)



* Data ogłoszenia awansu do indeksu mWIG40





„Za nami kolejny rekordowy rok, w którym z dużą nadwyżką przekroczyliśmy wszystkie cele wyznaczone w programie motywacyjnym, zarówno te dotyczące wyników finansowych jak i wartości akcji.

Naturalnym efektem tych działań był także trzykrotny wzrost kapitalizacji do ponad 2,5 mld zł, dzięki czemu udało nam się osiągnąć kolejny kamień milowy jakim był awans do mWIG40.

Krzysztof Szyszka
Founder & CEO

: Scale beyond

The VERCOM logo is displayed in a bold, white, sans-serif font.



: Kolejny rekordowy rok
wspierany przez +30%
wzrost organiczny



: 2024 był kolejnym rekordowym rokiem

Zysk brutto na sprzedaży

PLN 221m

Wzrost r/r

+22%

Adj. EBITDA

PLN 110m

+30%

Zysk netto*

PLN 77m

+34%

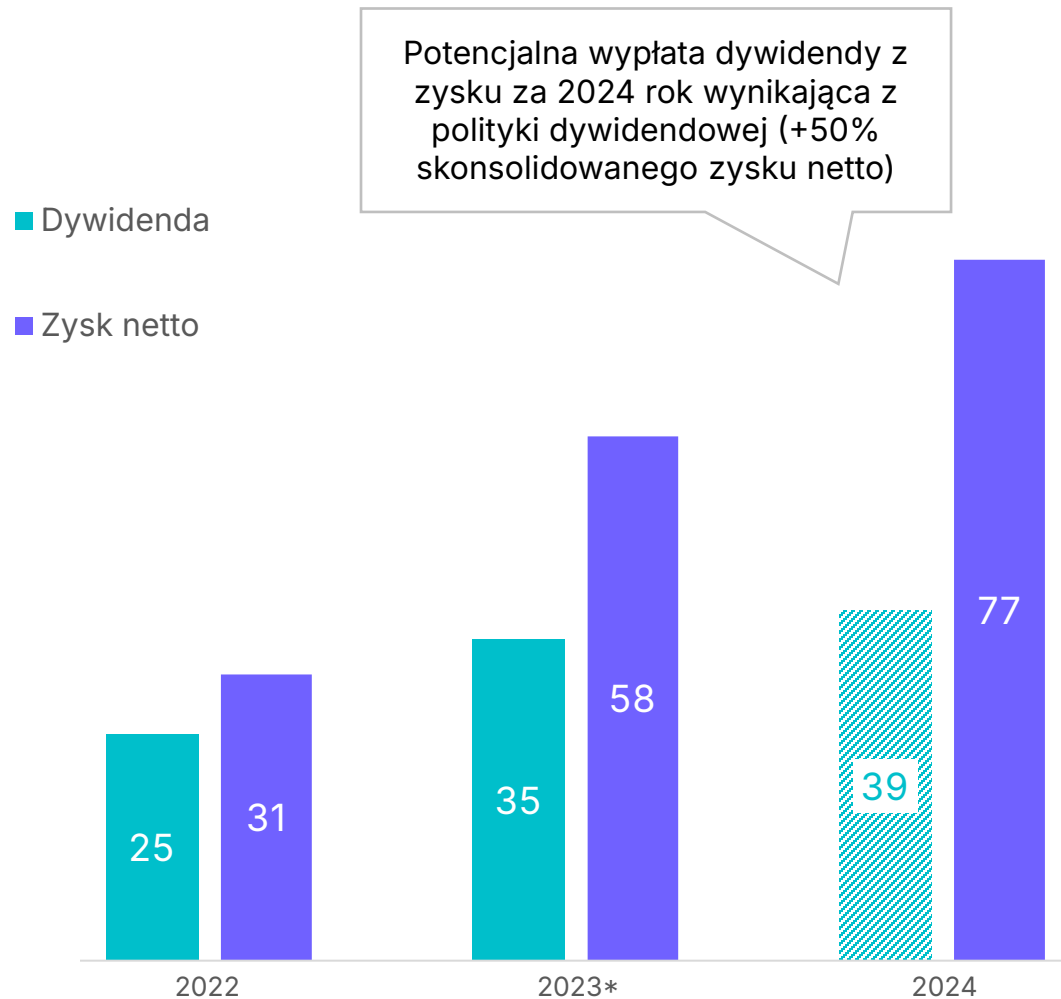
* Zysk netto za 2023 skorygowany o zysk ze sprzedaży udziałów w User.com w wysokości ok. 13m PLN

VERCOM



: Atrakcyjna perspektywa rosnących dywidend

Wypłata dywidendy (mln PLN)



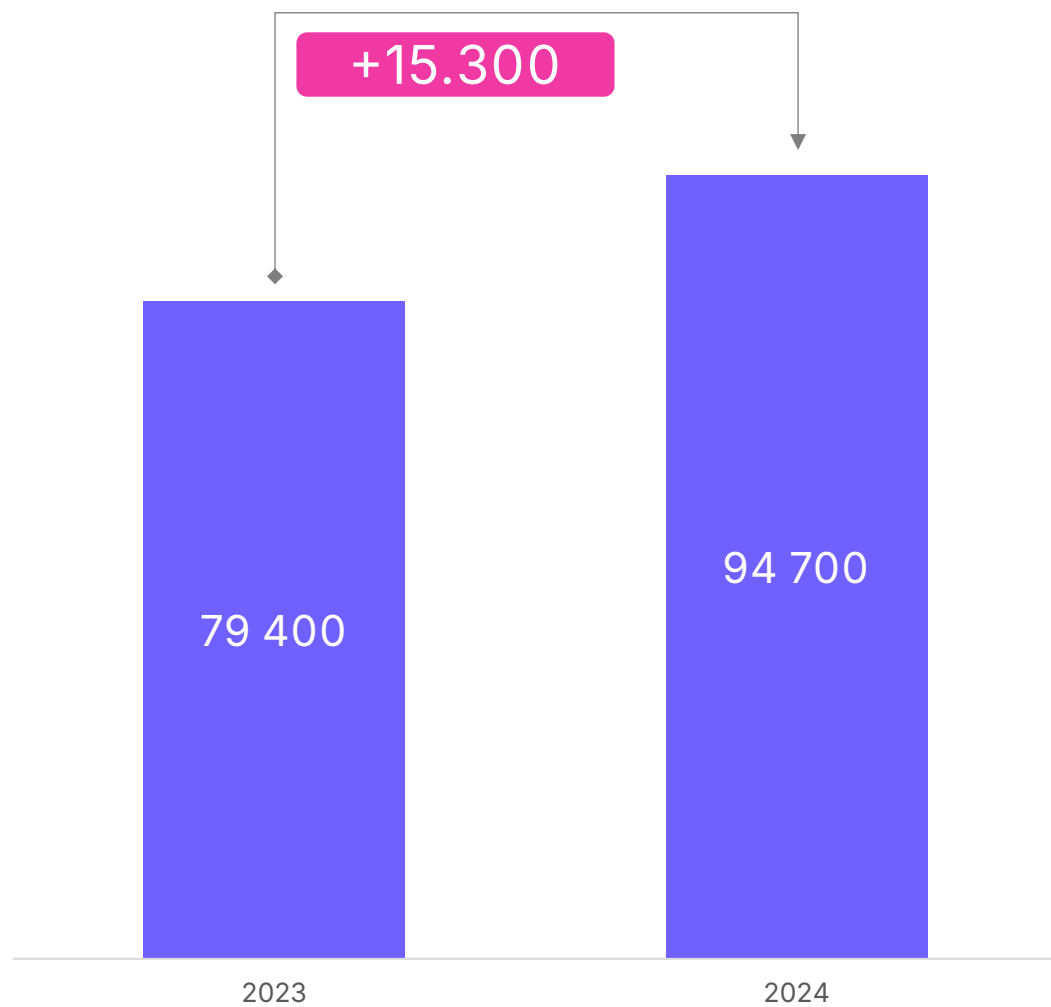
* Zysk netto za 2023 skorygowany o zysk ze sprzedaży udziałów w User.com w wysokości ok. 13m PLN

VERCOM



: Blisko 1.300 nowych klientów miesięcznie

Liczba klientów



VERCOM

: Strategiczne partnerstwo z Microsoft

messageflow™



+350.000

Potencjalnych
klientów globalnie



VERCOM



: Najważniejsze wydarzenia 2024

Rekordowe wyniki finansowe potwierdzone wzrostem:

- Zysku brutto na sprzedaży o 22% rdr. do 221 mln PLN
- Skorygowanej EBITDA o 30% rdr. do 110 mln PLN
- Zysku netto* o 34% rdr. do 77 mln PLN

Wysoka dynamika klientów oraz skuteczna dosprzedaż usług

- Wzrost liczby klientów o blisko 20% do ponad 94.700 podmiotów, głównie z sektora SME
- Skuteczna dosprzedaż usług potwierdzona wzrostem NER do 162%
- Wzrost przychodów Grupy o 47% rdr. do blisko 500 mln PLN

Podpisanie umowy partnerskiej pomiędzy MessageFlow i Microsoft

- Usługa MessageFlow będzie dostępna w ramach Azure Marketplace
- MessageFlow zyska dostęp do ponad 350.000 potencjalnych klientów na całym świecie
- Umowa zakłada również współpracę technologiczną m.in. w obszarze rozwoju AI

* Zysk netto za 2023 skorygowany o zysk ze sprzedaży udziałów w User.com w wysokości ok. 13m PLN



VERCOM

: Najważniejsze wydarzenia 2024

Skokowy wzrost popytu na usługi oparte o RCS oraz OTT

- Wdrożenie komunikacji RCS oraz OTT (Viber) dla wiodących marek konsumenckich w Polsce takich jak LPP, STS, Jeronimo Martins, BLIK, Velo Bank oraz Media Expert
- Wzrost liczby wysłanych wiadomości RCS oraz OTT z 1 mln w Q3 2024 do blisko 8 mln w Q4 2024
- Prognozowany przez MobieSquared 9x wzrost wartości rynku usług RCS do 2028 roku wskazuje na dużą przestrzeń do dalszego dynamicznego rozwoju tych usług

Implementacja AI oraz maili transakcyjnych w MailerLite

- Automatyzacja procesu tworzenia wiadomości email (wybór nagłówka, treść wiadomości, grafika) dzięki funkcjom AI
- 2x wzrost wykorzystania usługi tworzenia landing page'y dzięki zastosowaniu AI
- Blisko 2x wzrost przychodów rdr. z usługi wysyłki email poprzez API (maile transakcyjne)



: Najważniejsze wydarzenia 2024

■ Dodatnia pozycja gotówkowa zapewnia dużą przestrzeń na M&A

- Wypracowanie nadwyżki gotówki nad zadłużeniem (gotówka netto na poziomie 11 mln zł)
- Dług netto / EBITDA na poziomie -0,1x
- Planowany budżet M&A na lata 2025-2028 na poziomie 1 mld PLN

■ Możliwość wypłaty rekordowej dywidendy z zysku za 2024 rok

- 35 mln zł (1,6 PLN na akcję) dywidendy za 2023, co stanowi ok. 50% skonsolidowanego zysku netto
- Potencjalna kwota dywidendy do wypłaty za 2024 rok wynikająca z polityki dywidendowej to minimum 38,5 mln PLN (50% skonsolidowanego zysku netto)



VERCOM

: Profil działalności



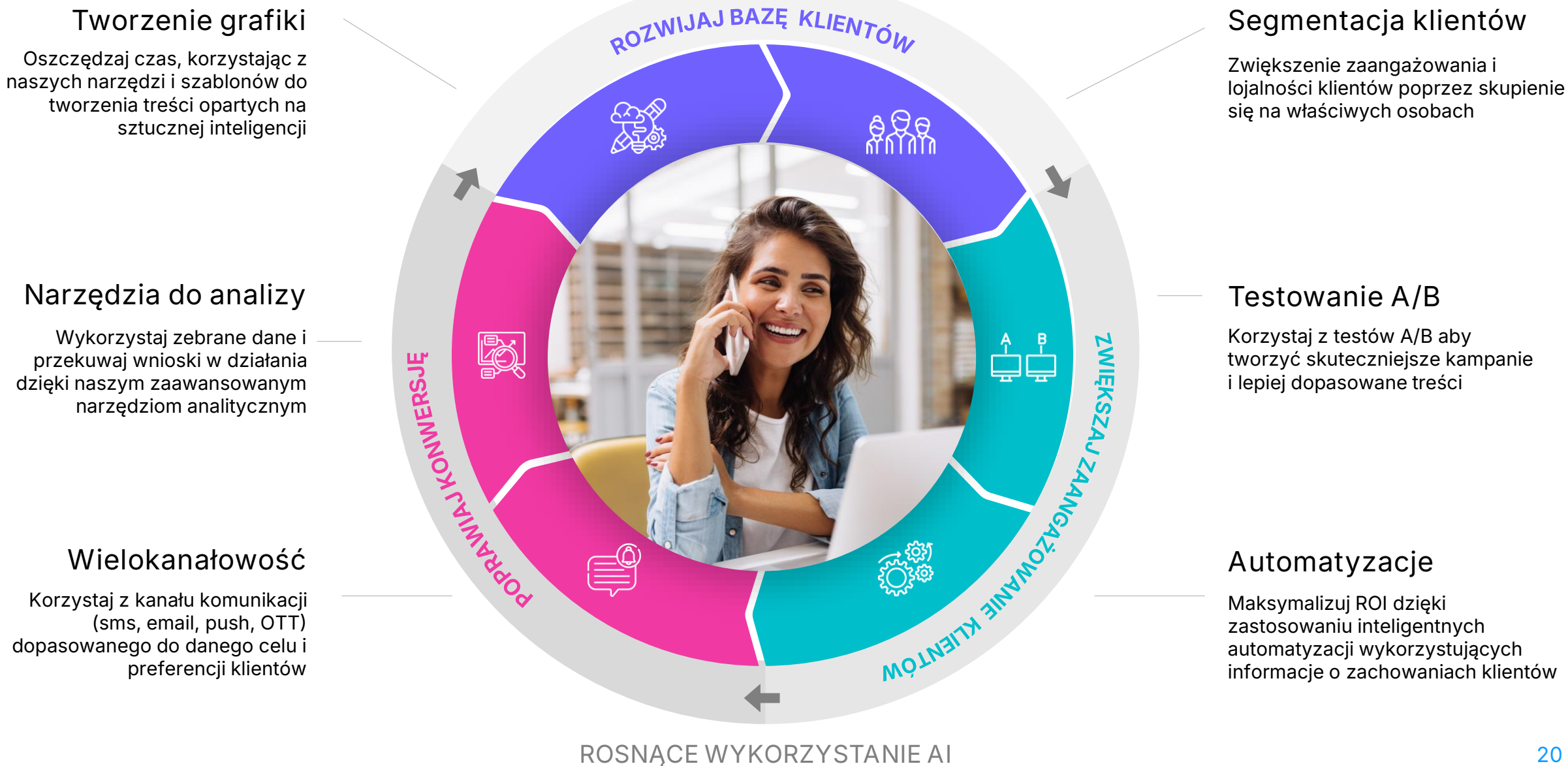
: Pomagamy klientom
przezwyciężyć
złożoność komunikacji

VERCOM



: Usługi oferowane przez Vercom pozwalają skutecznie angażować klientów

VERCOM



: 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



BNP PARIBAS

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



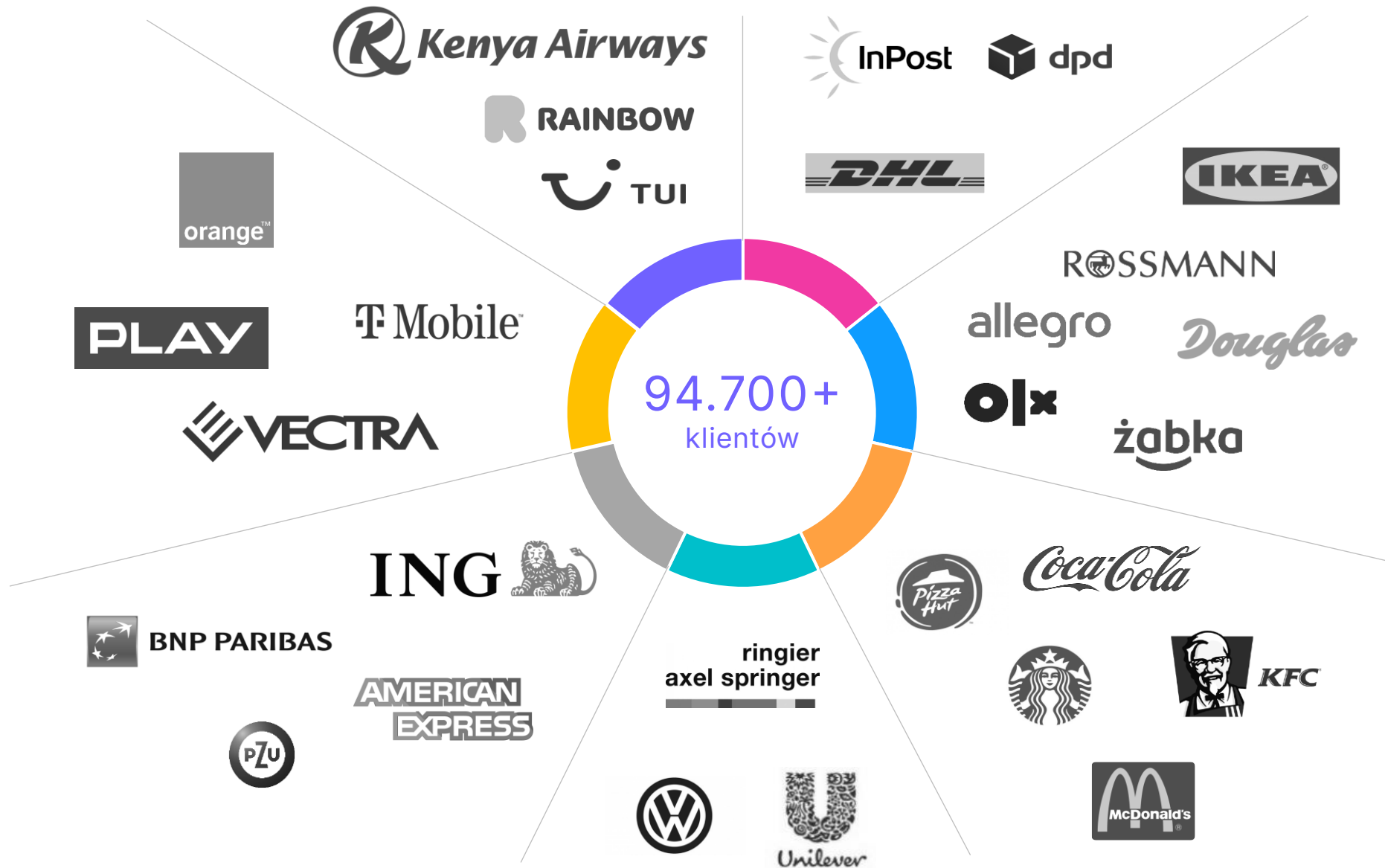
Hello, a hold has been placed on
your DHL parcel. Please review and
update your shipment information
below <https://dhl-update-id797475>

ROSSMANN

Your order #496862
has been completed
and is awaiting pickup

: 20 lat doświadczenia nagrodzone zaufaniem wyjątkowych klientów

VERCOM



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

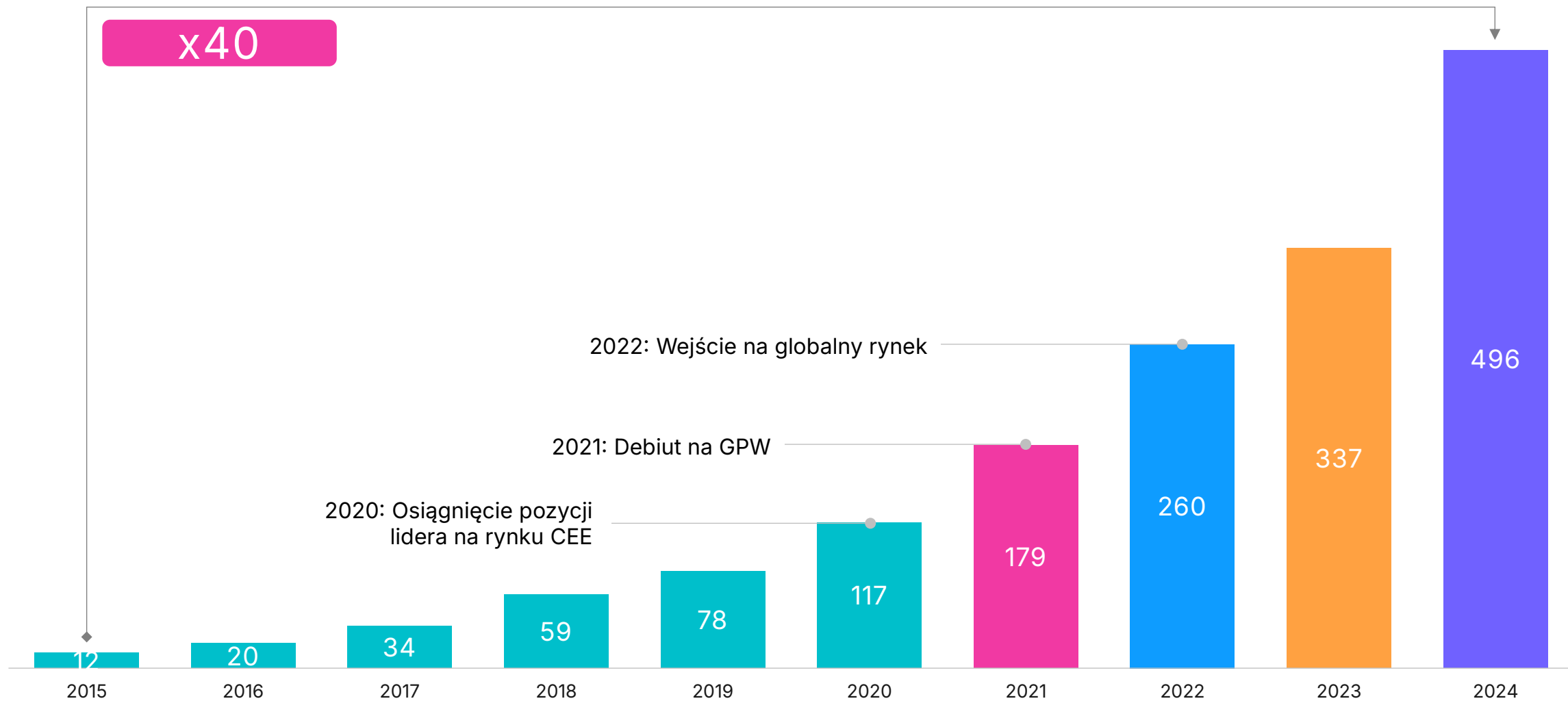
VERCOM



: Dynamiczny wzrost napędzany ekspansją organiczną oraz M&A

VERCOM

Przychody (mln PLN)



: Podsumowanie operacyjne



: Wzrost w sektorze
Enterprise napędzany
przez popyt na nowe
usługi oraz skuteczny
cross-selling

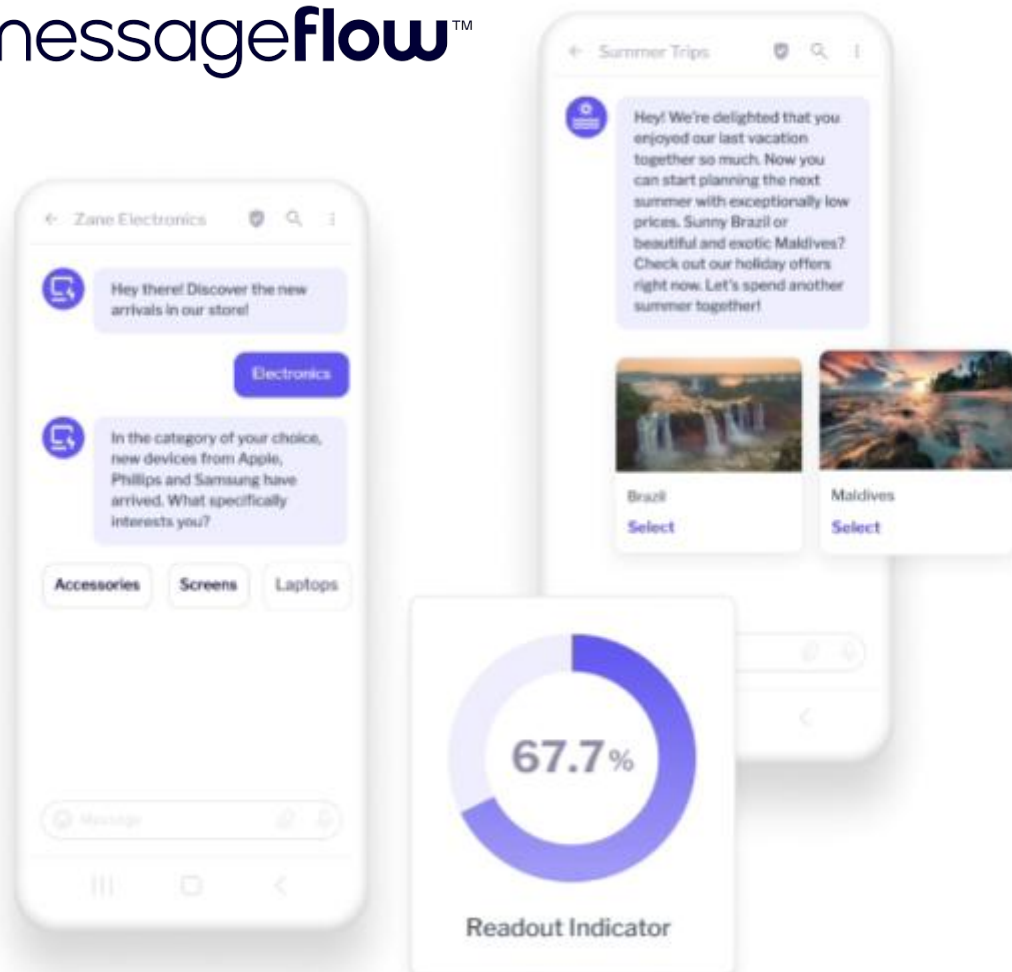
VERCOM



: MessageFlow przyspiesza pozyskiwanie klientów oraz zwiększa cross-sell

VERCOM

messageflow™



Rozpoczęcie współpracy z kolejnymi wiodącymi markami:



SEPHORA

CANAL+



dino

W.KRUK
1 8 4 0

KLER

wakacje.pl



Rosnąca skuteczność dosprzedaży usług:

+25%

Wzrost zysku brutto ze sprzedaży usług opartych o kanał e-mail (rdr.)

+40%

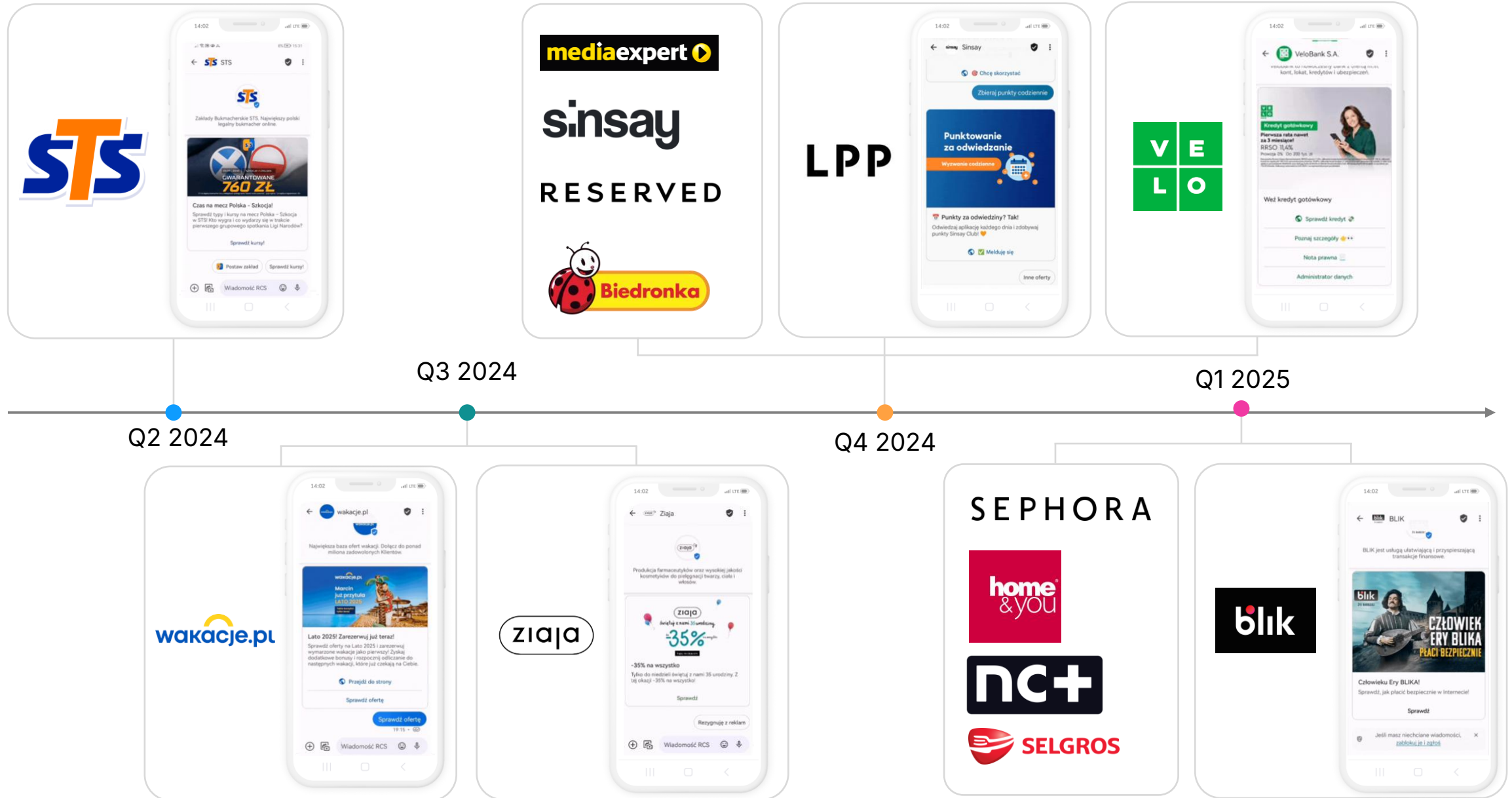
Wzrost zysku brutto ze sprzedaży usług opartych o kanał sms (rdr.)

+50%

Wzrost zysku brutto ze sprzedaży usług opartych o kanał push (rdr.)

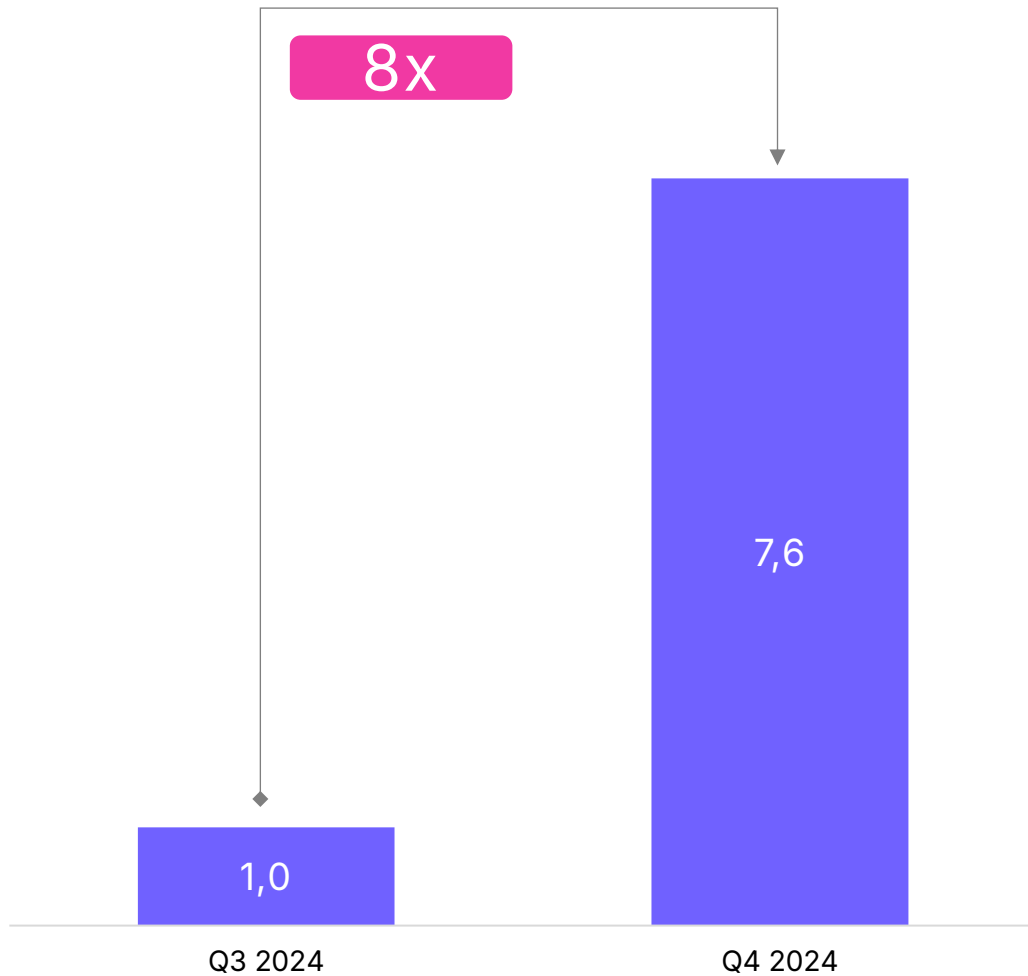
: Vercom odgrywa wiodącą rolę we wdrażaniu RCS i OTT wśród klientów Enterprise

VERCOM



: 8-krotny wzrost wolumenu RCS/OTT w Q4 2024

Wolumen wiadomości RCS i OTT (w mln)



VERCOM



VERCOM

„Komunikacja RCS oraz OTT to dla nas jeden z kluczowych kierunków rozwoju, dlatego cieszy nas możliwość realizacji tej usługi dla czołowych podmiotów na lokalnym rynku.

Warto podkreślić, że komunikacja oparta o RCS to zupełnie nowa usługa, która otwiera przed nami szanse na dodatkowe marże i jeszcze szybszy wzrost, a naszym klientom pozwoli jeszcze skuteczniej docierać do swoich odbiorców.”

Tomasz Pakulski
COO

: Scale beyond



: RCS jest na dobrej drodze aby zrewolucjonizować rynek komunikacji A2P

Wartość rynku RCS (mld USD)

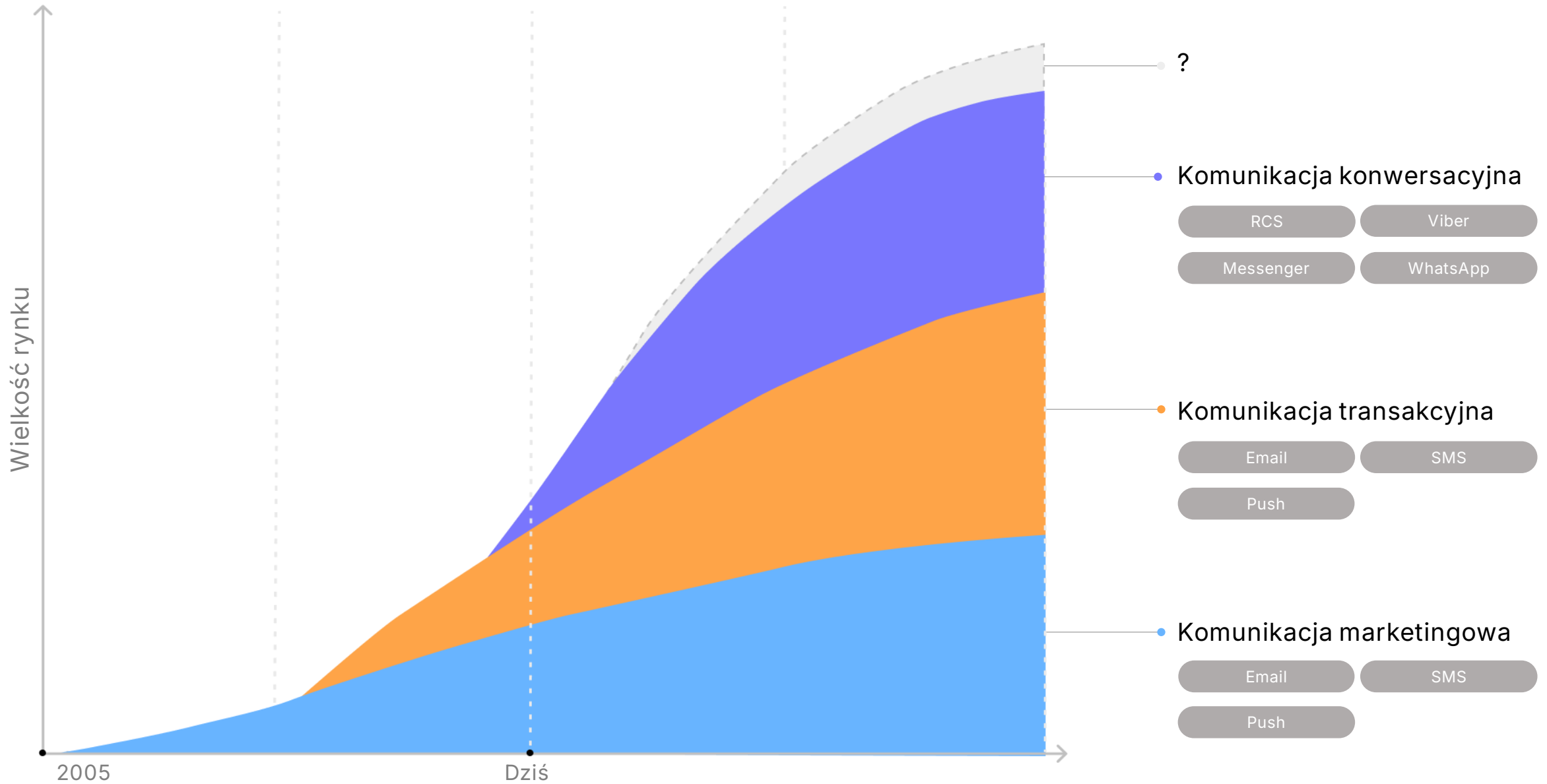


Źródło: MobileSquared 2024

Komentarz

- ✓ Wartość rynku RCS ma osiągnąć 3 mld USD do 2028 roku, co oznacza 9-krotny wzrost w porównaniu do obecnych 300 milionów USD
- ✓ Operatorzy mobilni w Ameryce Północnej oraz w Europie znacząco przyspieszyli wdrażanie RCS
- ✓ Wdrożenie RCS na urządzeniach iOS dodatkowo zwiększy bazę obsługiwanych użytkowników, dynamizując tym samym rozwój rynku
- ✓ Oczekuje się, że RCS będzie dostępny na 3,6 miliarda urządzeń na całym świecie do 2028 roku
- ✓ Do 2028 roku udział RCS w przychodach operatorów przekroczy udział kanału SMS

: OTT oraz RCS otwierają drogę do rozwoju komunikacji konwersacyjnej



: Strategiczne
partnerstwo z
Microsoft otwiera
drogę do ekspansji na
globalnym rynku

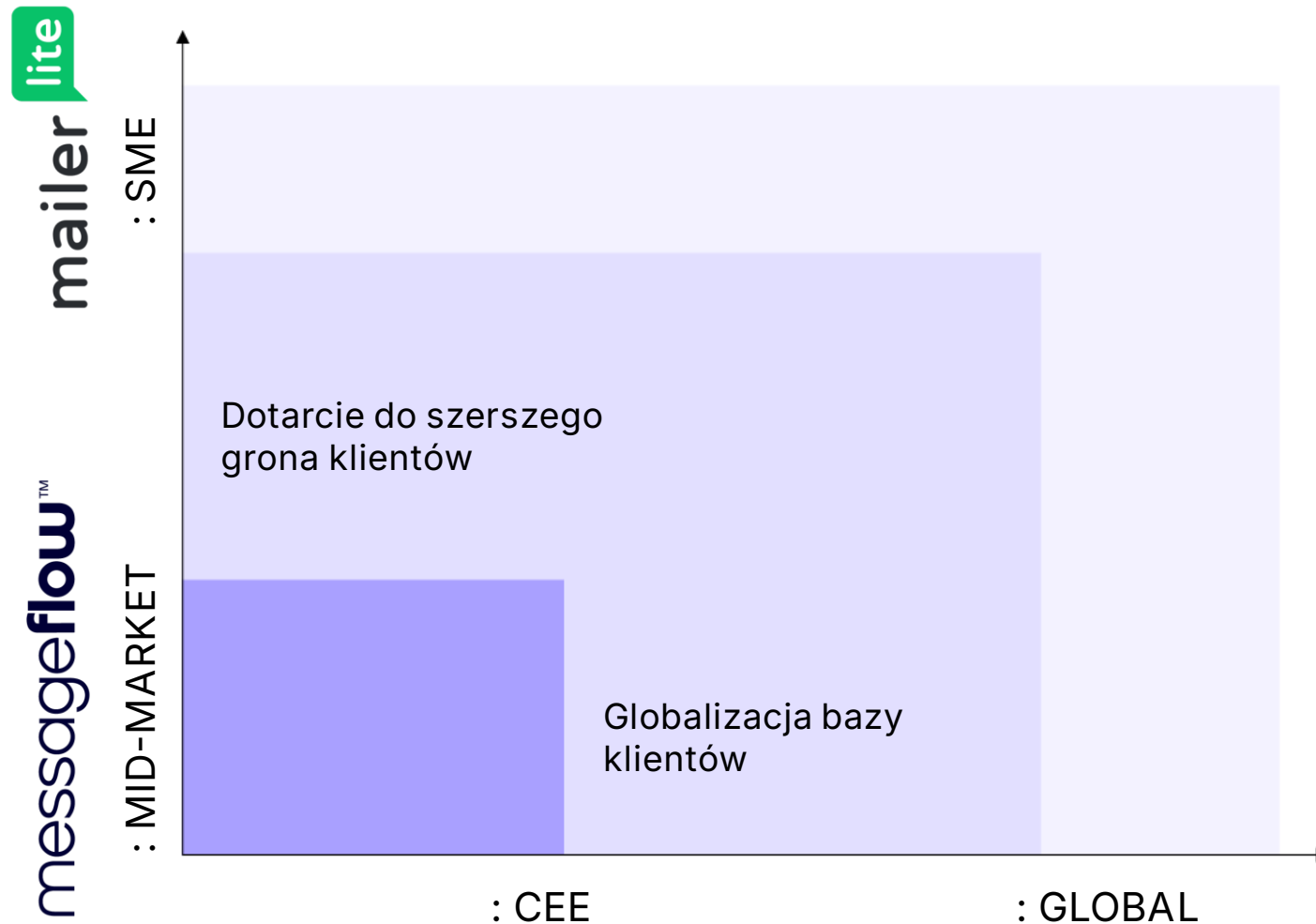
VERCOM



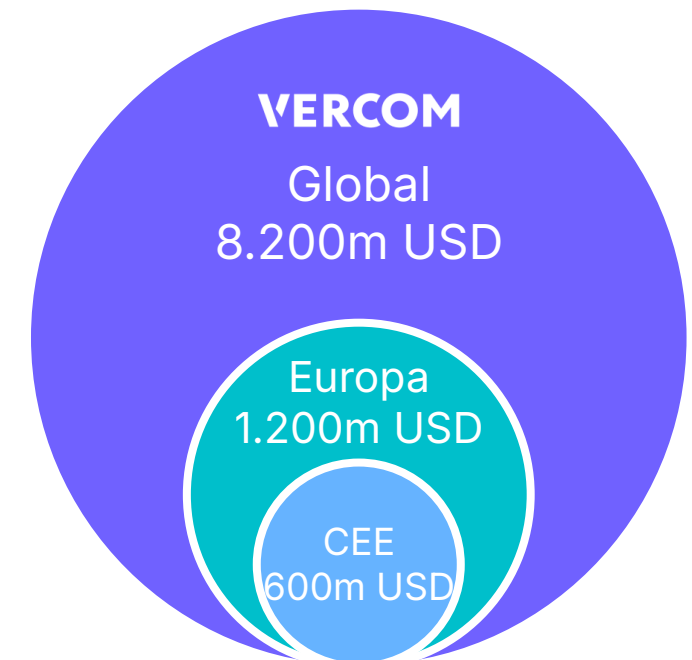
: Skalujemy działalność na rynku globalnym poprzez MessageFlow oraz MailerLite

Kierunki rozwoju MailerLite oraz MessageFlow

Wielkość rynku docelowego



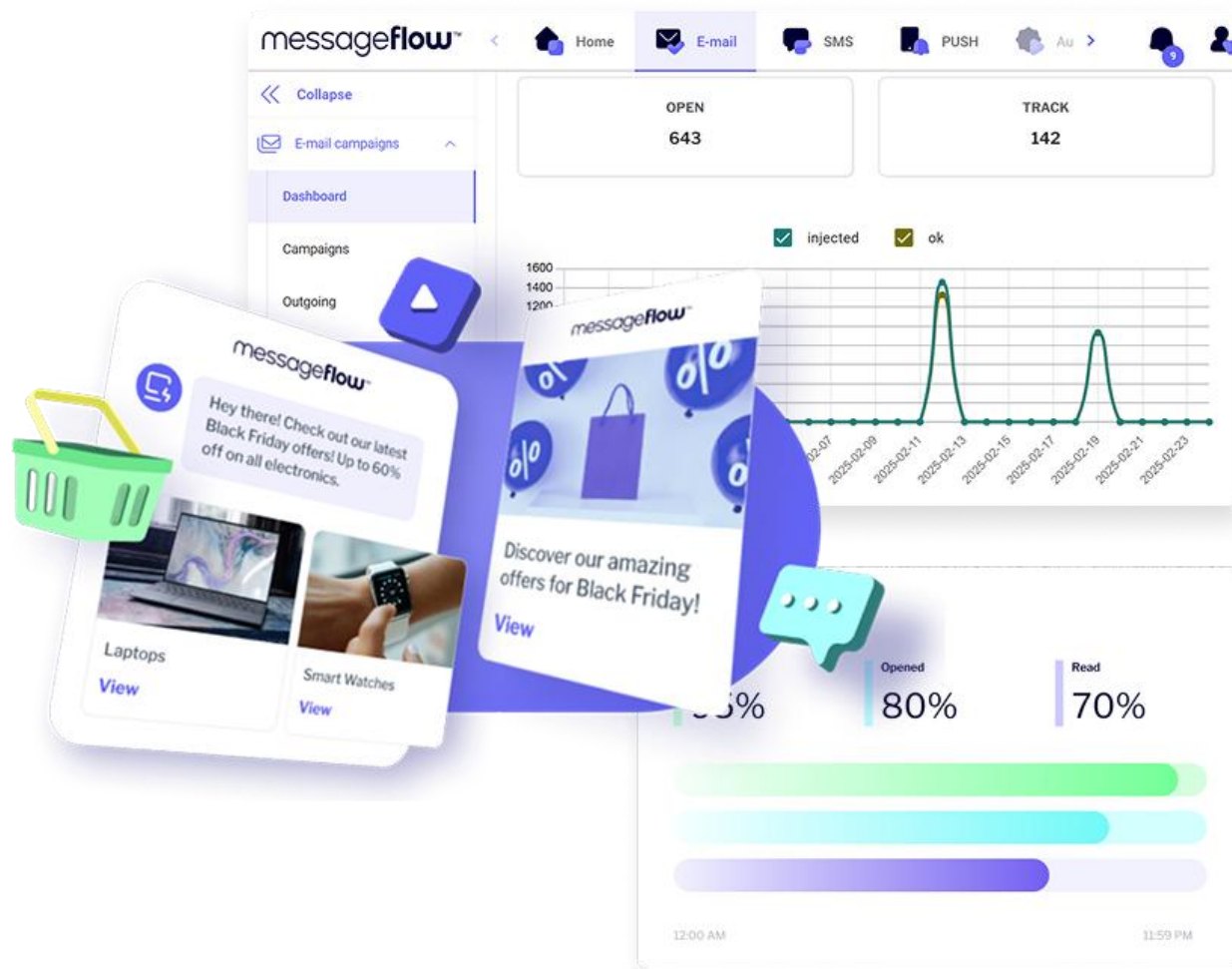
14x wzrost wartości
rynku docelowego



Źródło: Juniper Research

: Uruchomienie MessageFlow było pierwszym krokiem do ekspansji zagranicznej

MessageFlow – marka skierowana do klientów Enterprise



Kompleksowe przygotowanie do ekspansji zagranicznej

- ✓ Zainwestowanie ok. 10 mln PLN na prace rozwojowe nad platformą MessageFlow
- ✓ Nowa serwerownia w Berlinie i drugie data center w Poznaniu spełniające standardy bezpieczeństwa ANSI/TIA-942 – rated 3
- ✓ Bezpośrednie połączenia z zagranicznymi dostawcami usług Cloud
- ✓ Pomyślne zakończenie procesu certyfikacji w ramach Certified Sender Alliance (CSA)
- ✓ Zaawansowany etap przygotowania platformy MessageFlow do wymogów regulacji DORA/NIS2
- ✓ Uzyskanie certyfikatu ISO 22301 uzupełniło dotychczasowe certyfikacje ISO 27001 oraz 27018

: Rozszerzamy zakres współpracy z obecnymi klientami na europejskim rynku

Wybrani klienci MessageFlow

MODIVO
CCC

LPP



Other:

Sizeer

Timberland

Smgk
Cafy dla małych!

JD

Liczba rynków

#21

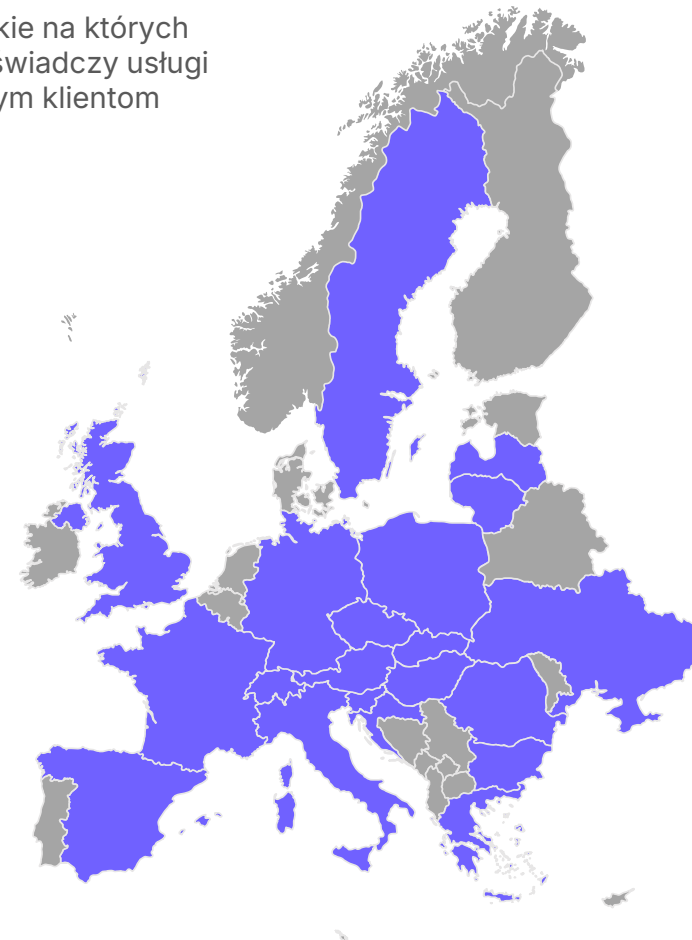
#20

#6

<15

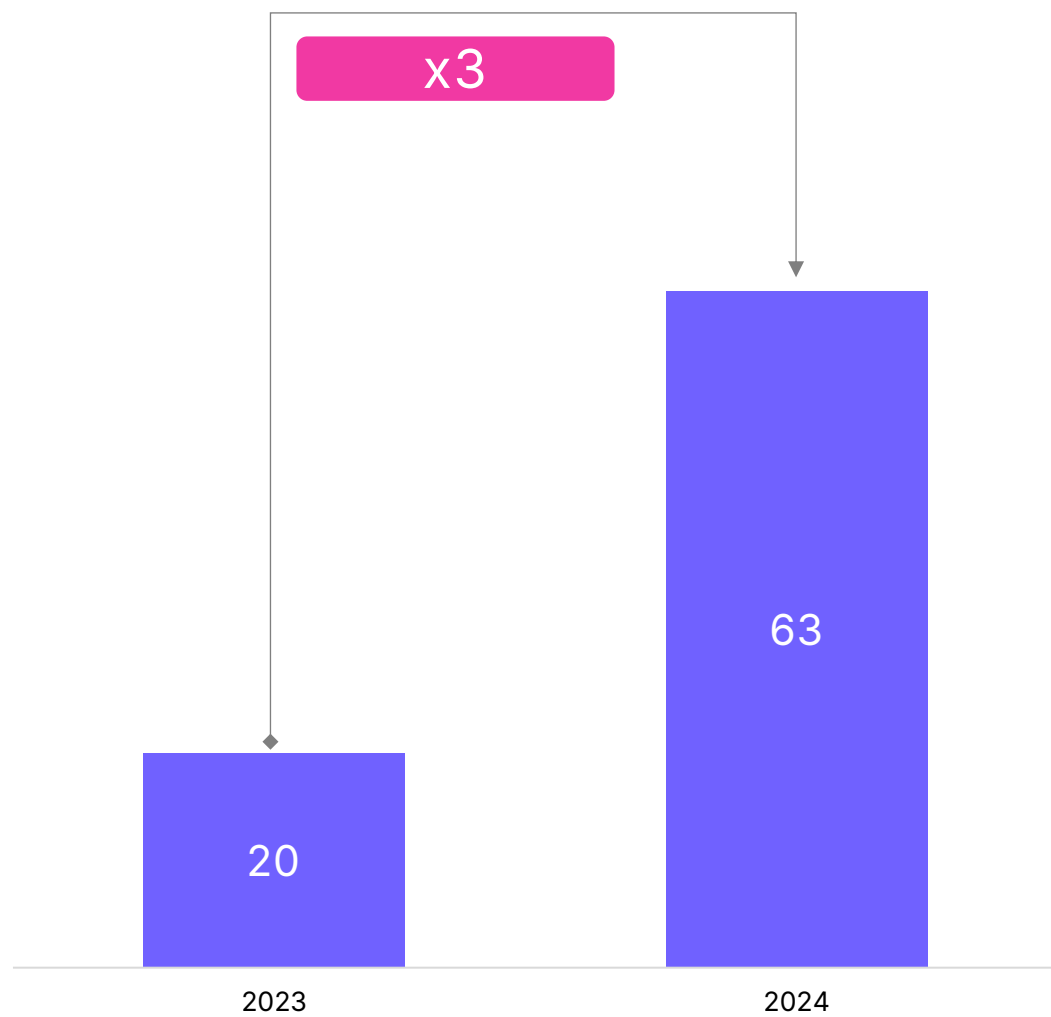
Główne rynki działalności MessageFlow

■ Rynki europejskie na których
MessageFlow świadczy usługi
dotychczasowym klientom



: 3x wzrost ruchu międzynarodowego rdr.

Liczba wiadomości wysłanych poza Polskę (mln sms)



VERCOM



: MessageFlow dostępny na Azure Marketplace!

VERCOM

Główne korzyści ze współpracy z Microsoft

- ✓ Umowa partnerska z Microsoft podpisana w I kwartale 2025 roku – MessageFlow będzie dostępny na Azure Marketplace
- ✓ MessageFlow zyska widoczność wśród potencjalnych klientów korzystających z infrastruktury Microsoft Azure oraz skorzysta ze wsparcia marketingowego zespołu Microsoft
- ✓ Microsoft Azure umożliwi dostęp do ponad 130.000 potencjalnych klientów w regionie EMEA oraz 350.000 klientów na całym świecie
- ✓ Intensywność wsparcia marketingowego będzie rosła proporcjonalnie do popularności i skali zainteresowania ofertą MessageFlow
- ✓ Współpraca z Microsoft będzie obejmować rozwój platformy technologicznej Vercom, w tym inicjatywy w obszarze sztucznej inteligencji

messageflow™



VERCOM

„Strategiczne partnerstwo z Microsoft otwiera przed nami zupełnie nowe możliwości. Dzięki obecności w Azure Marketplace zyskujemy dostęp do ponad 350 tysięcy potencjalnych klientów na całym świecie.

Warto podkreślić, że umowa z Microsoft przewiduje także współpracę technologiczną, szczególnie w obszarze sztucznej inteligencji, co mocno wpisuje się w nasze plany związane z dalszym rozwojem naszych usług.”

Adam Lewkowicz
Founder & CTO

: Scale beyond



: Integracja nowych
funkcji opartych o AI
wspiera pozyskiwanie
klientów oraz wzrost
ARPU w MailerLite

VERCOM



: Generator landing page'y wspierany przez AI – szybszy, prostszy, skuteczniejszy

VERCOM

1 Provide information

Company or organisation name

Bella's Organic Skincare

What industry are you in?

Beauty and Personal Care

Describe your desired landing page

A clean and elegant landing page for Bella's Organic Skincare shop. The page should highlight the benefits of the products, showcase customer testimonials, and include a section for new arrivals.

Select up to 3 landing page goals

☒ Capture subscribers

☒ Showcase work

☐ Increase sales

☐ Generate leads

2 Apply preferred styles

Writing style

Neutral Playful **Professional** Friendly

Website style

Minimalist

- Clean and simple with a focus on whitespace.

Modern

- Innovative layouts
- Typography focus

Creative

- Unconventional layouts
- Unique elements

Corporate

- Clean layout
- Professional colors

Elegant

- Sophisticated
- Focus on luxury

Futuristic

- Trendy
- Futuristic elements

Theme

Generate by AI

Use my brand styles

3 Select winner version

Nature's Nourishment for Your Skin

Handcrafted skincare products made with love and organic ingredients to nurture your skin.

Explore now

Shop Our Collections

- ✓ Unlock Your Skin's Radiance
- ✓ Embrace Nature's Healing



Version A

Nature's Nourishment for Your Skin



Version B

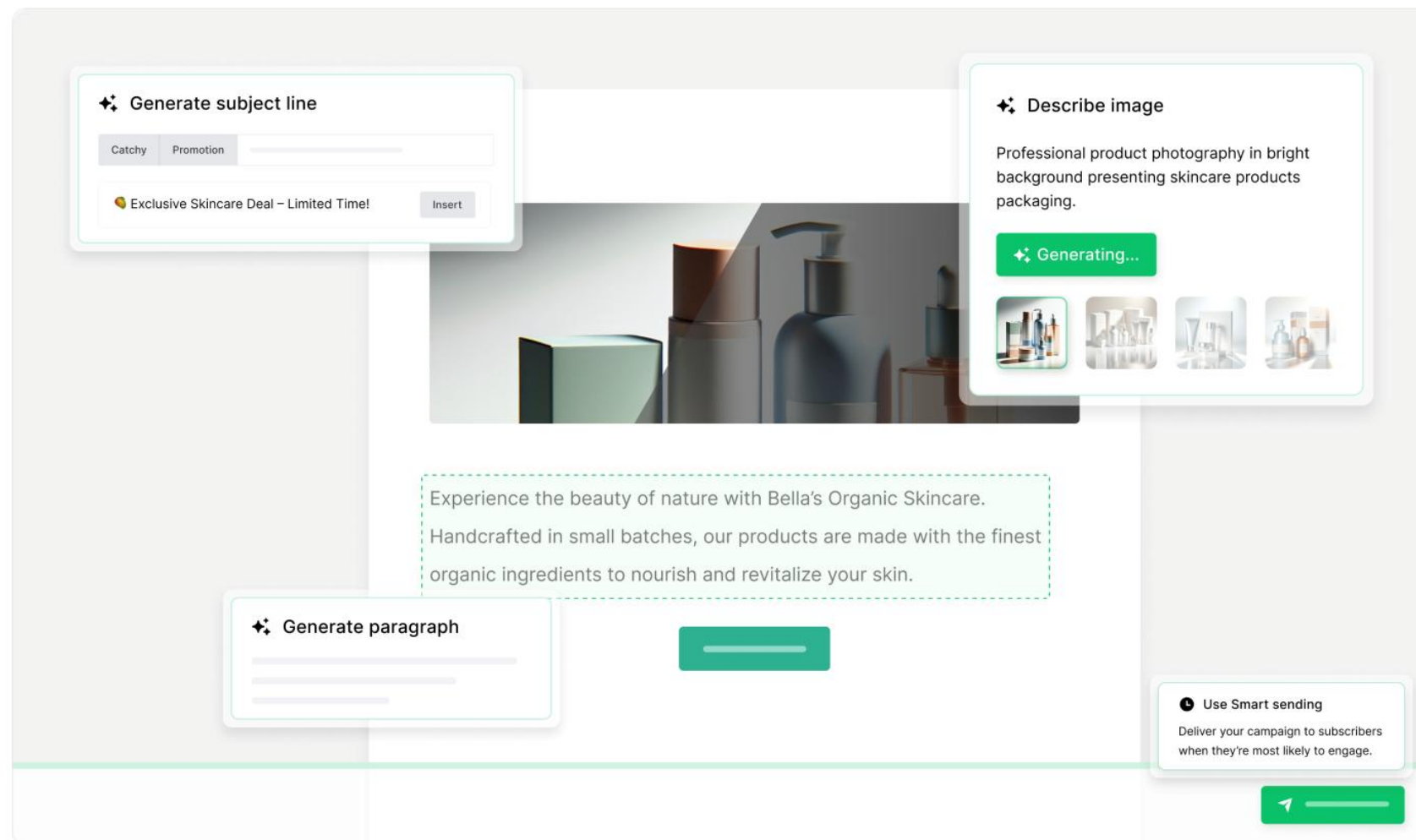


Version C



: Automatyzacja tworzenia maili dzięki zastosowaniu sztucznej inteligencji

Kreator email wspierany przez AI



Komentarz

- ✓ Udana wdrożenie nowych funkcji AI umożliwiających automatyzację procesu przygotowania kampanii email, co pozwala klientom oszczędzać czas i zasoby
- ✓ Automatyzacja w oparciu o AI obejmuje następujące elementy:
 - Propozycje tematów wiadomości
 - Generowanie obrazów na podstawie opisu
 - Przygotowanie treści wiadomości na podstawie krótkich poleceń
- ✓ Funkcja inteligentnego wysyłania (eng. „smart sending”) umożliwia wykorzystanie danych historycznych w celu wybrania optymalnego czasu wysyłki dla każdego subskrybenta w bazie, zwiększając tym samym współczynnik otwarć

VERCOM

„AI na nowo definiuje to, co jest możliwe w komunikacji marketingowej. Już teraz udało nam się zautomatyzować większość etapów tworzenia newsletterów oraz landing page'y.

Od momentu uruchomienia generatora landing page'y opartego na AI, liczba publikowanych miesięcznie stron podwoiła się, co wynika z rosnącego zainteresowania tą usługą.

Będziemy nadal dostarczać innowacyjne i intuicyjne rozwiązania, które wspierają rozwój małych i średnich firm.”

Indrė Sizovaitė
CEO MailerLite

: Scale beyond



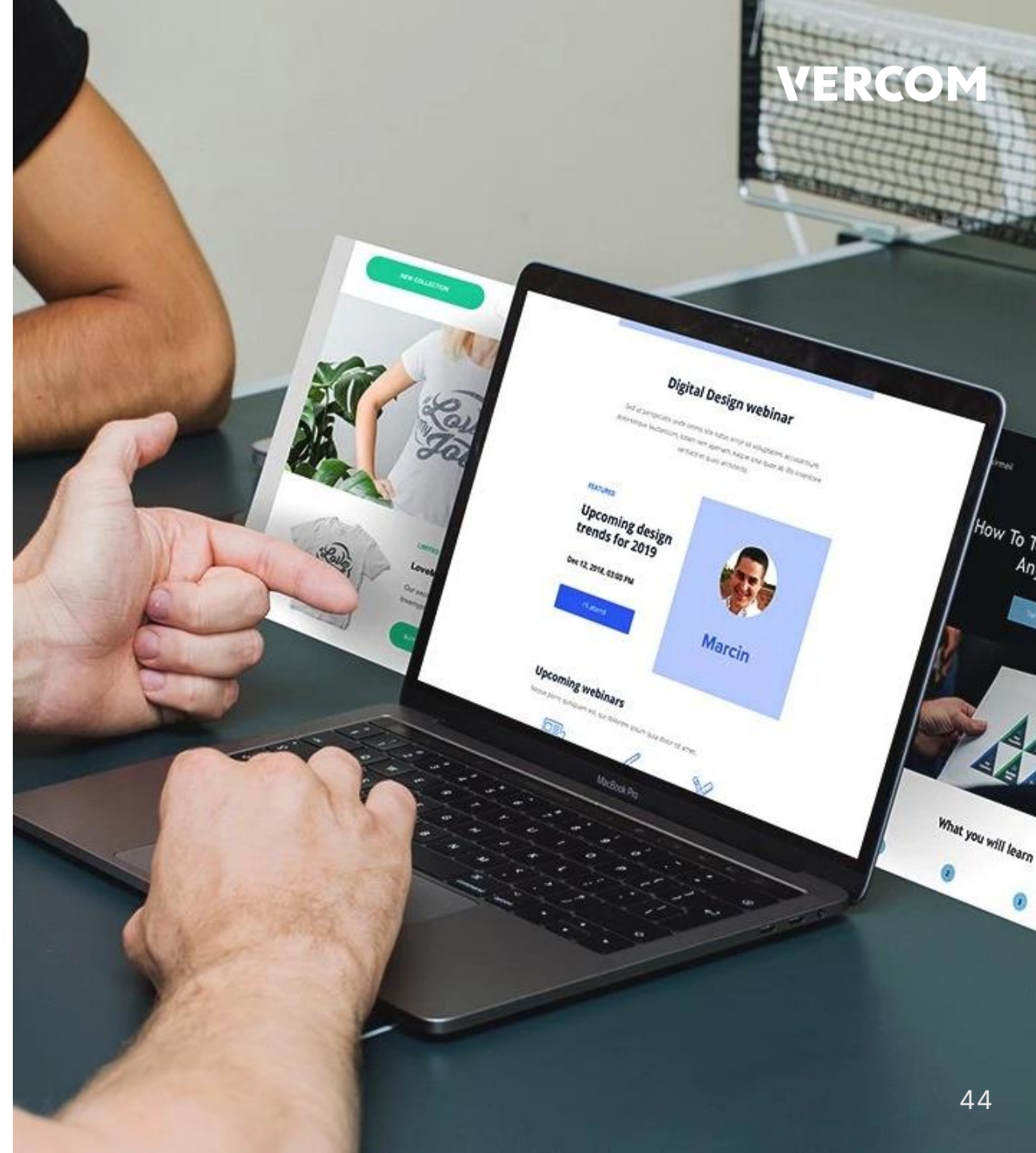
: Lepsze doświadczenia klientów dzięki AI

6x

Skrócenie średniego
czasu spędzanego na
przygotowaniu strony
lub newslettera

2x

Wzrost liczby
publikowanych landing
page'y od uruchomienia
kreatora AI

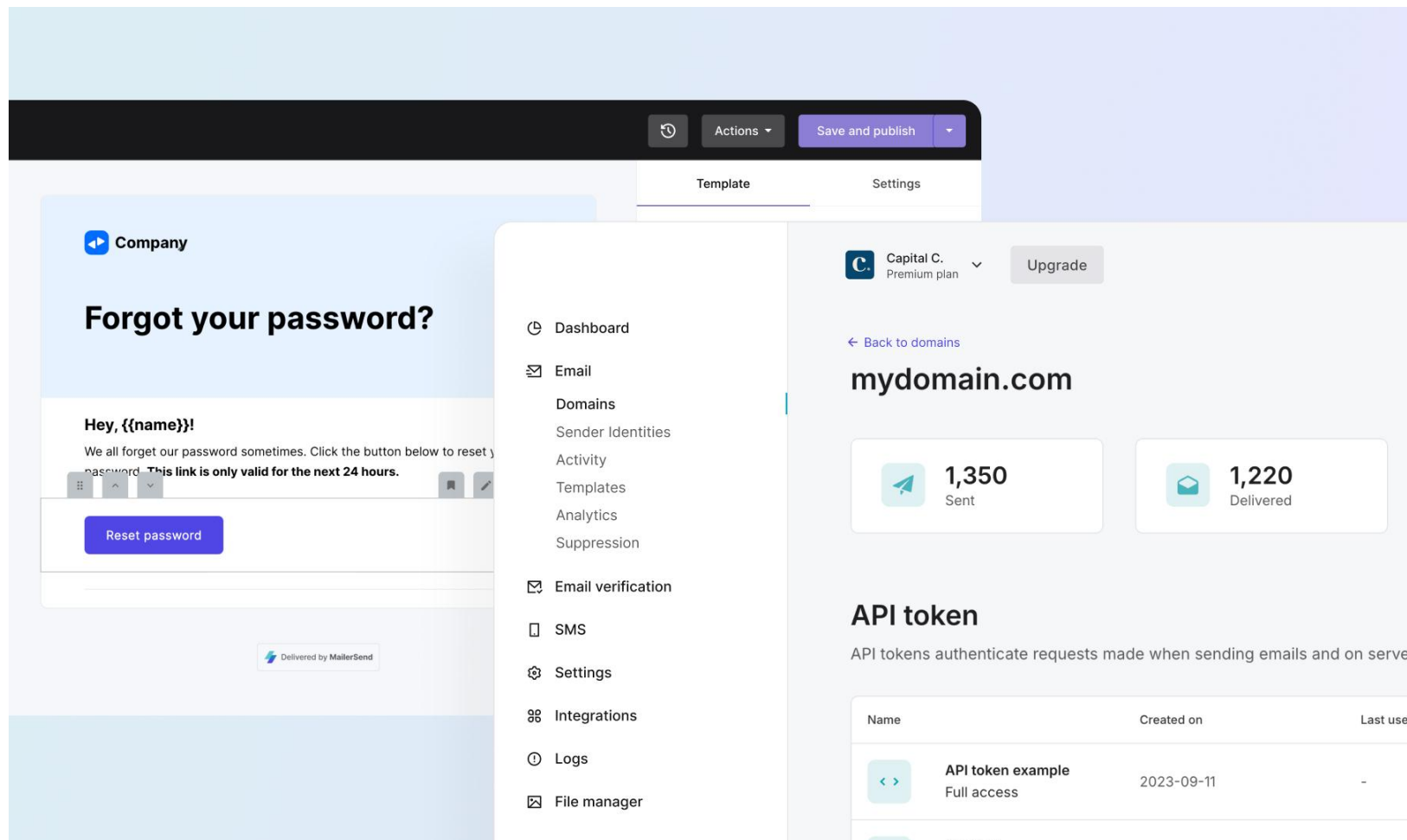


VERCOM

: Dynamiczny wzrost wykorzystania platformy komunikacji transakcyjnej

VERCOM

Platforma komunikacji transakcyjnej

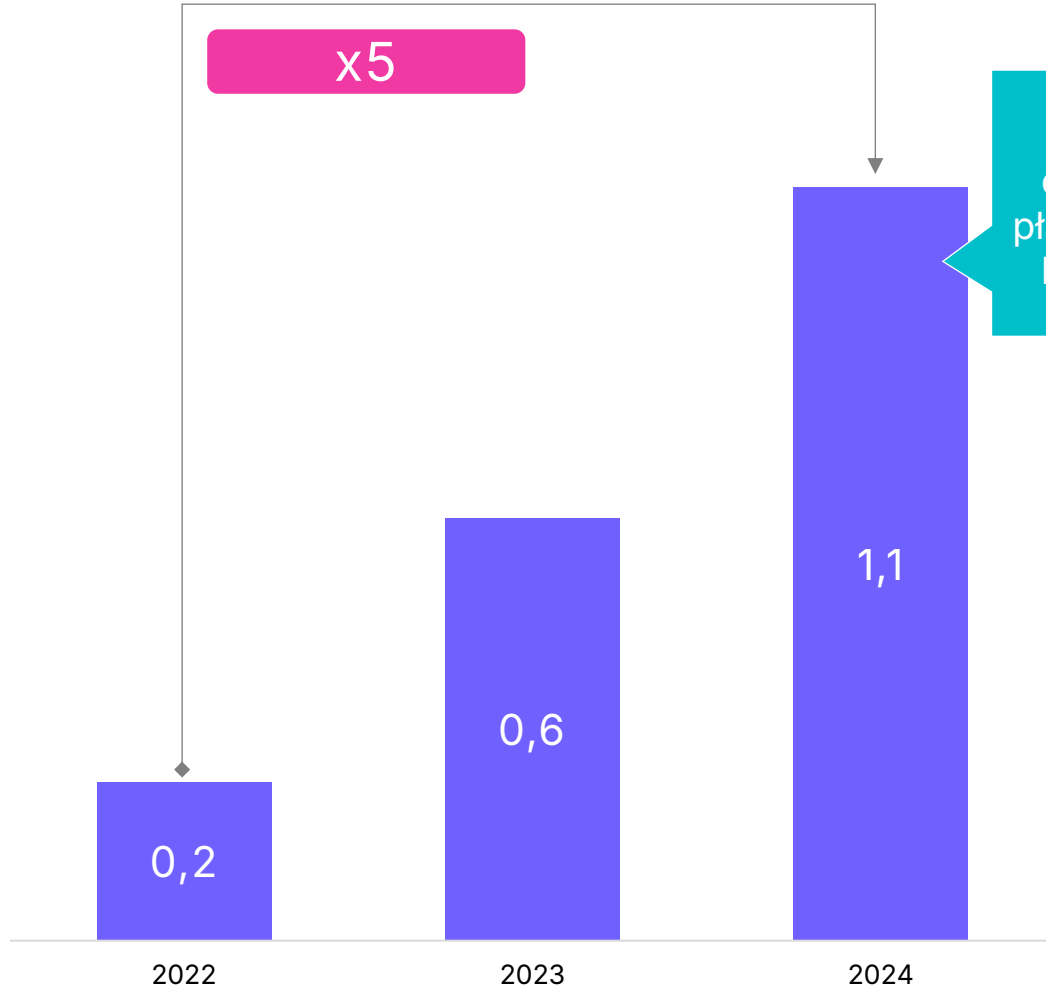


Opis produktu

- ✓ Łączenie komunikacji marketingowej i transakcyjnej zapewnia spójność komunikacji z klientami
- ✓ Prosta konfiguracja, automatyzacja i skalowanie wysoko spersonalizowanej komunikacji transakcyjnej
- ✓ Samoobsługowe rozwiązanie, niewymagające dedykowanego zespołu do wdrożenia
- ✓ Integracja z systemami CRM i platformami e-commerce, umożliwiającą wysyłkę wiadomości w reakcji na działania użytkowników
- ✓ Możliwość łączenia e-maili oraz SMS-ów w ramach jednego interfejsu API

: 5x wzrost przychodów z maili transakcyjnych

Przychody z komunikacji transakcyjnej w MailerLite (mln USD)



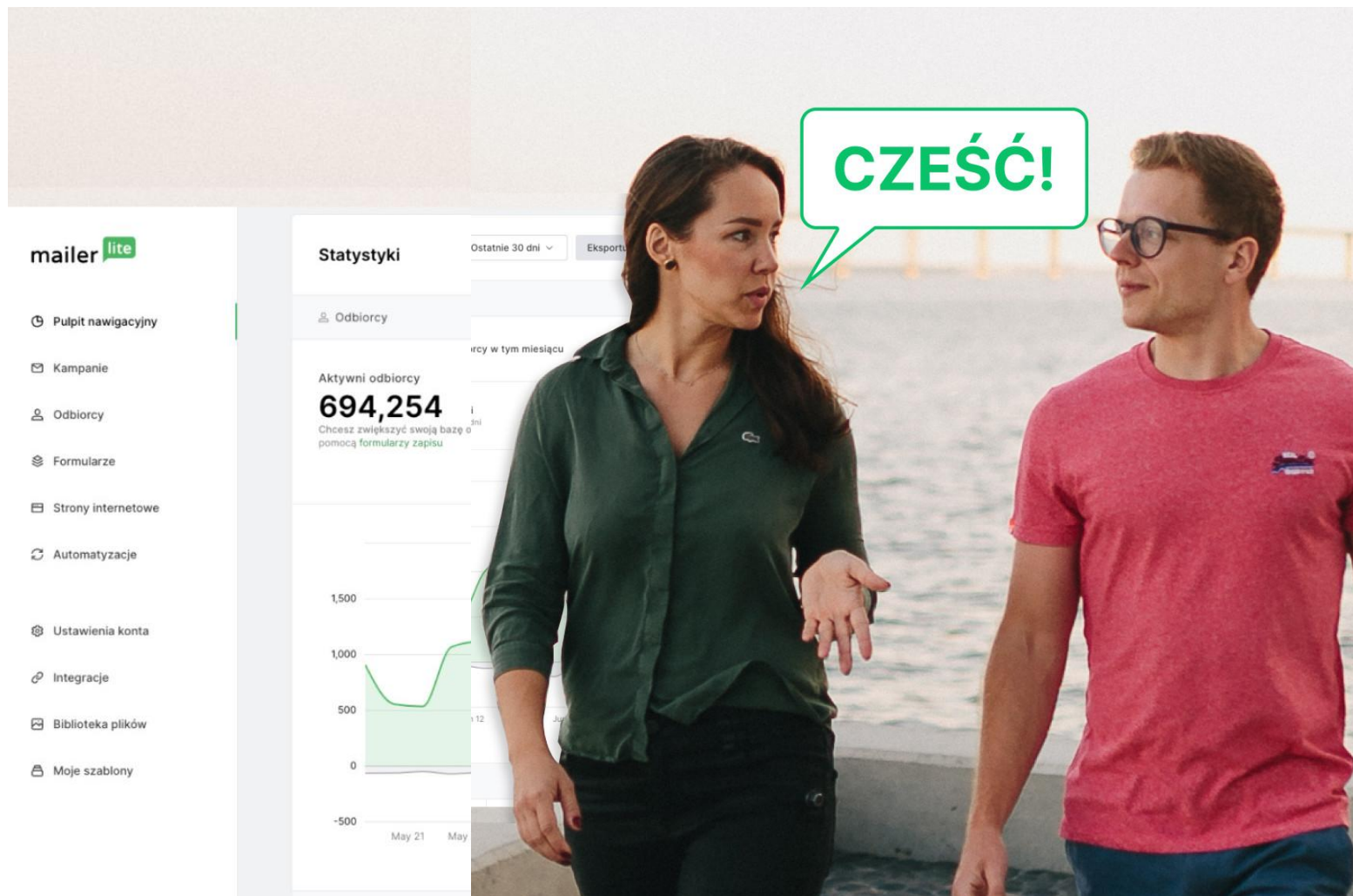
Ponad 16.000
darmowych oraz
płatnych aktywnych
kont miesięcznie

VERCOM



: Zlokalizowana wersja MailerLite wzmacnia pozycję konkurencyjną

Lokalizacja MailerLite na rynek polski

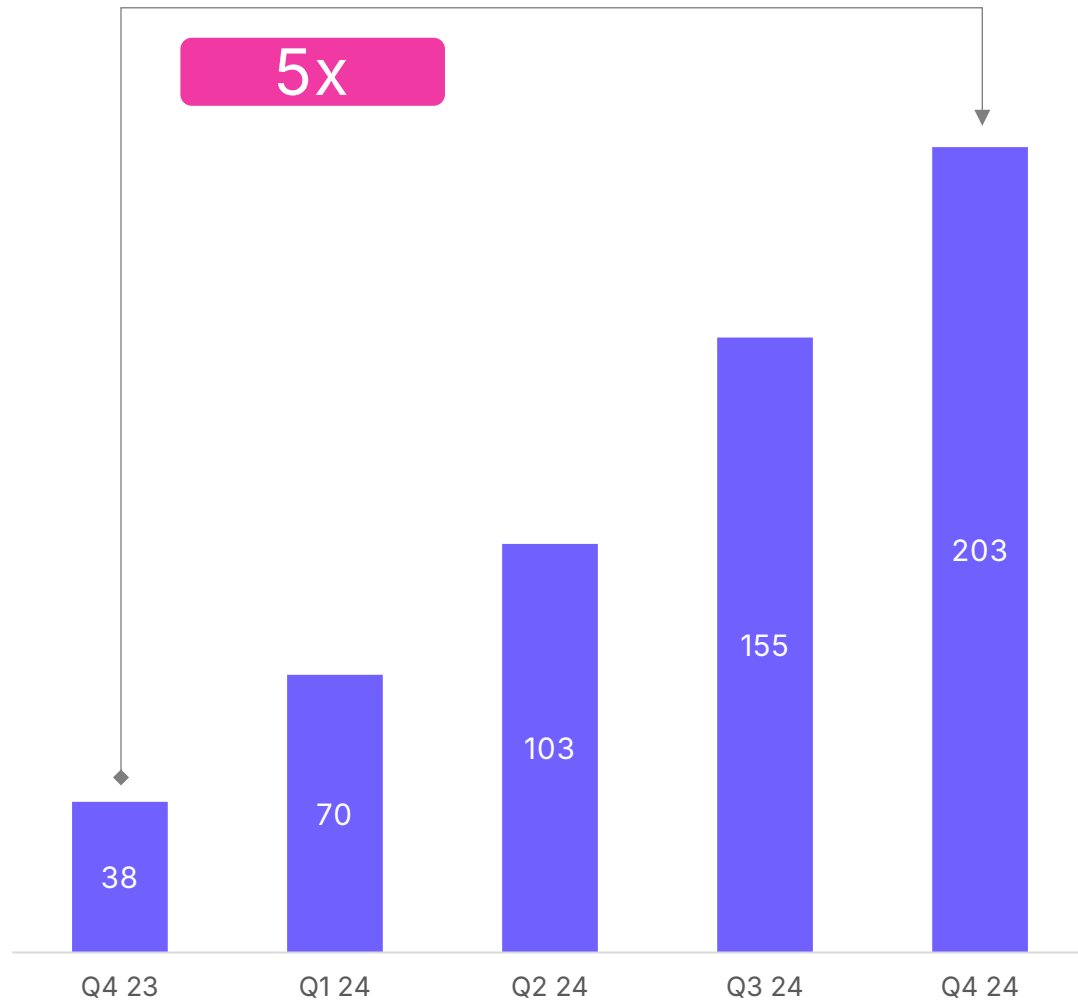


Komentarz

- ✓ MailerLite został zlokalizowany na rynek polski i hiszpański w 2023 roku
- ✓ Lokalizacja okazała się dużym sukcesem, przyczyniając się do:
 - Lepszego pozycjonowania marki MailerLite i przyspieszenia dynamiki nowych klientów
 - Wzmocnienia pozycji MailerLite wobec lokalnych konkurentów
 - Ograniczenia odpływu klientów dzięki łatwiejszemu dostępowi do wsparcia w języku ojczystym
- ✓ Regiony dla których powstały dedykowane lokalizacje charakteryzują się wyższą dynamiką ARPU oraz liczby klientów
- ✓ Rozważane są kolejne wersje językowe na wybrane rynki

: Rosnące zainteresowanie zlokalizowaną usługą

MRR* z polskiej oraz hiszpańskiej lokalizacji MailerLite (tys. USD)



* Miesięczny powtarzalny przychód (eng. „monthly recurring revenue”)

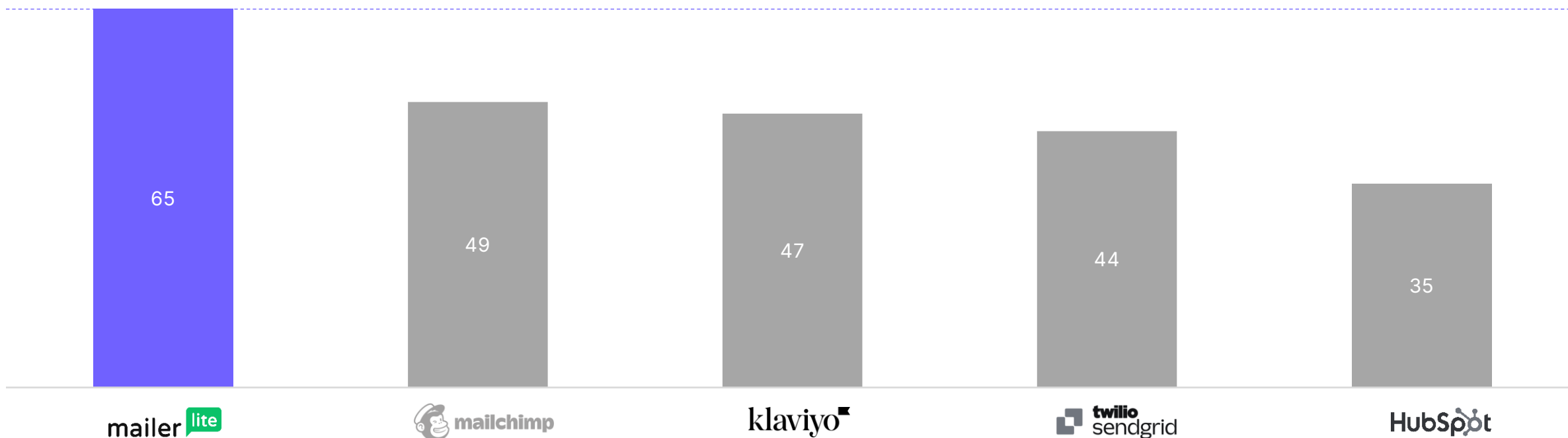
VERCOM



: Trwałe relacje z klientami potwierdzone wysokim wskaźnikiem NPS

Net Promoter Score (NPS)*

Wysoki wskaźnik NPS przekłada się na wyższą retencję klientów, wydłużenie LTV (eng. Lifetime Value) i większą liczbę poleceń co przekłada się na zrównoważony, długoterminowy wzrost



Źródło: Comparably na dzień 10/03/2025

* Wskaźnik NPS (% polecających - % krytyków = NPS)

: Wyniki finansowe



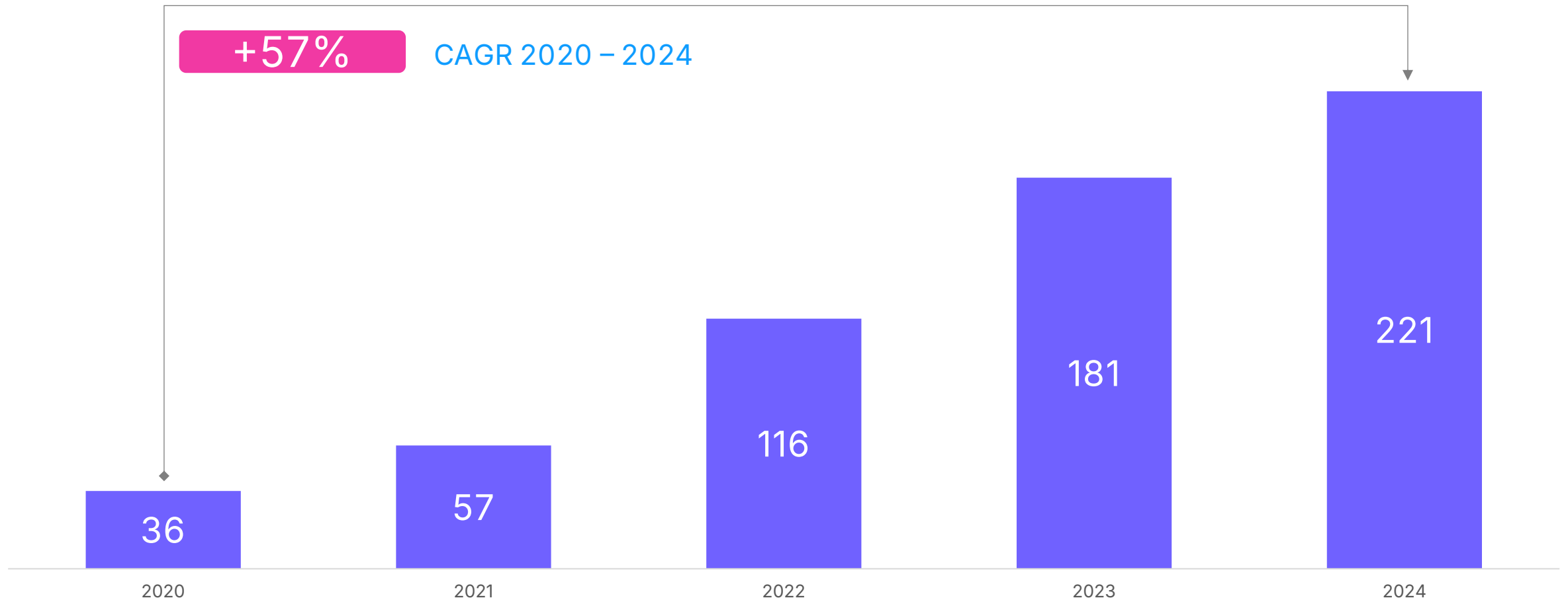
: Zdrowa struktura
wzrostu napędzana
przez nowych klientów
oraz cross-sell



: Marża zysku brutto ze sprzedaży odzwierciedla dynamicznie rosnącą skalę działalności

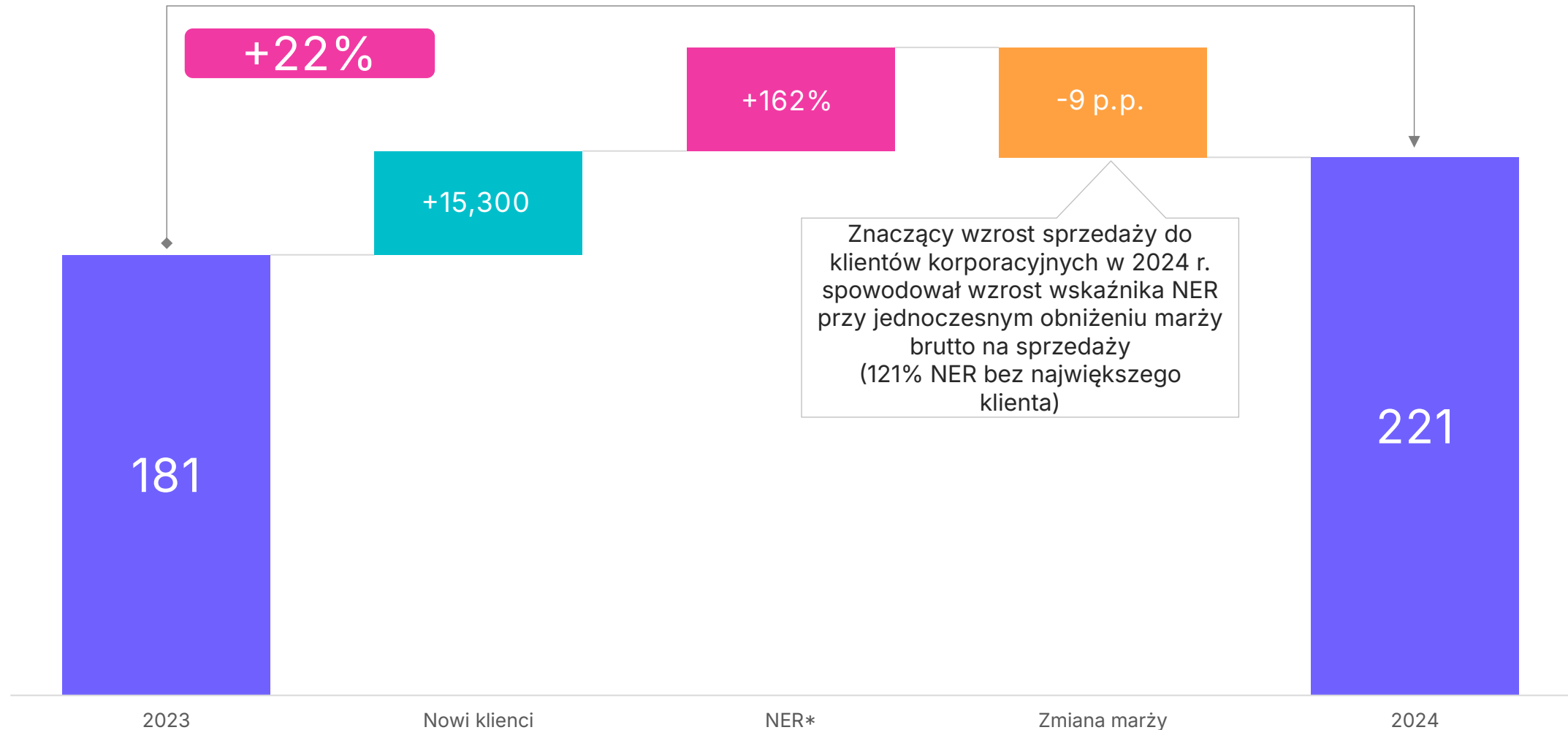
VERCOM

Zysk brutto ze sprzedaży (mln PLN)



: Wzrost zysku brutto spowodowany dodaniem klientów i sprzedażą krzyżową usług

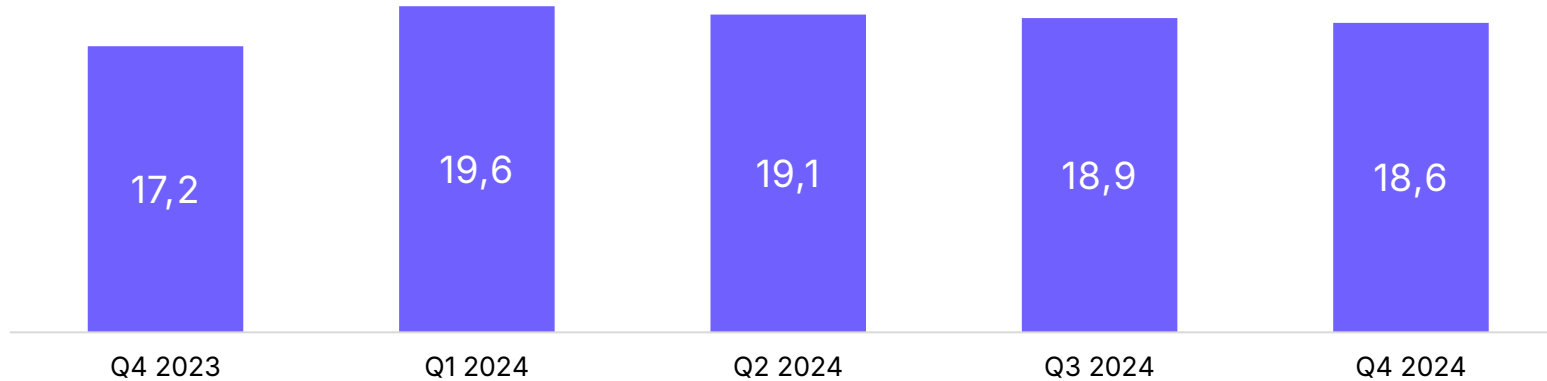
Zysk brutto ze sprzedaży (mln PLN)



* NER (Net Expansion Rate) - zmiana przychodów od klientów generujących przychody w okresie bieżącym i porównawczym, z wyłączeniem ruchu hurtowego

: Stabilna baza kosztów SG&A pozwala korzystać z dźwigni operacyjnej

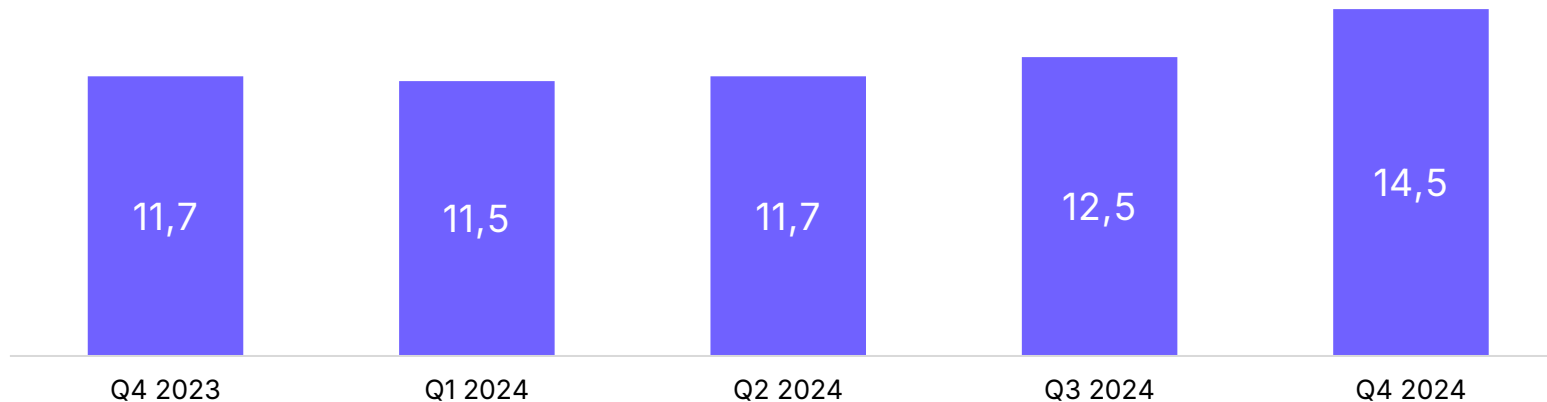
Koszty ogólnego zarządu (mln PLN)



Komentarz

- ✓ Stabilne koszty ogólnego zarządu na przestrzeni całego 2024
- ✓ Wzrost kosztów ogólnego zarządu r/r związany jest głównie z rosnącą skalą działalności (1,4 mln PLN)

Koszty sprzedaży i marketingu (mln PLN)



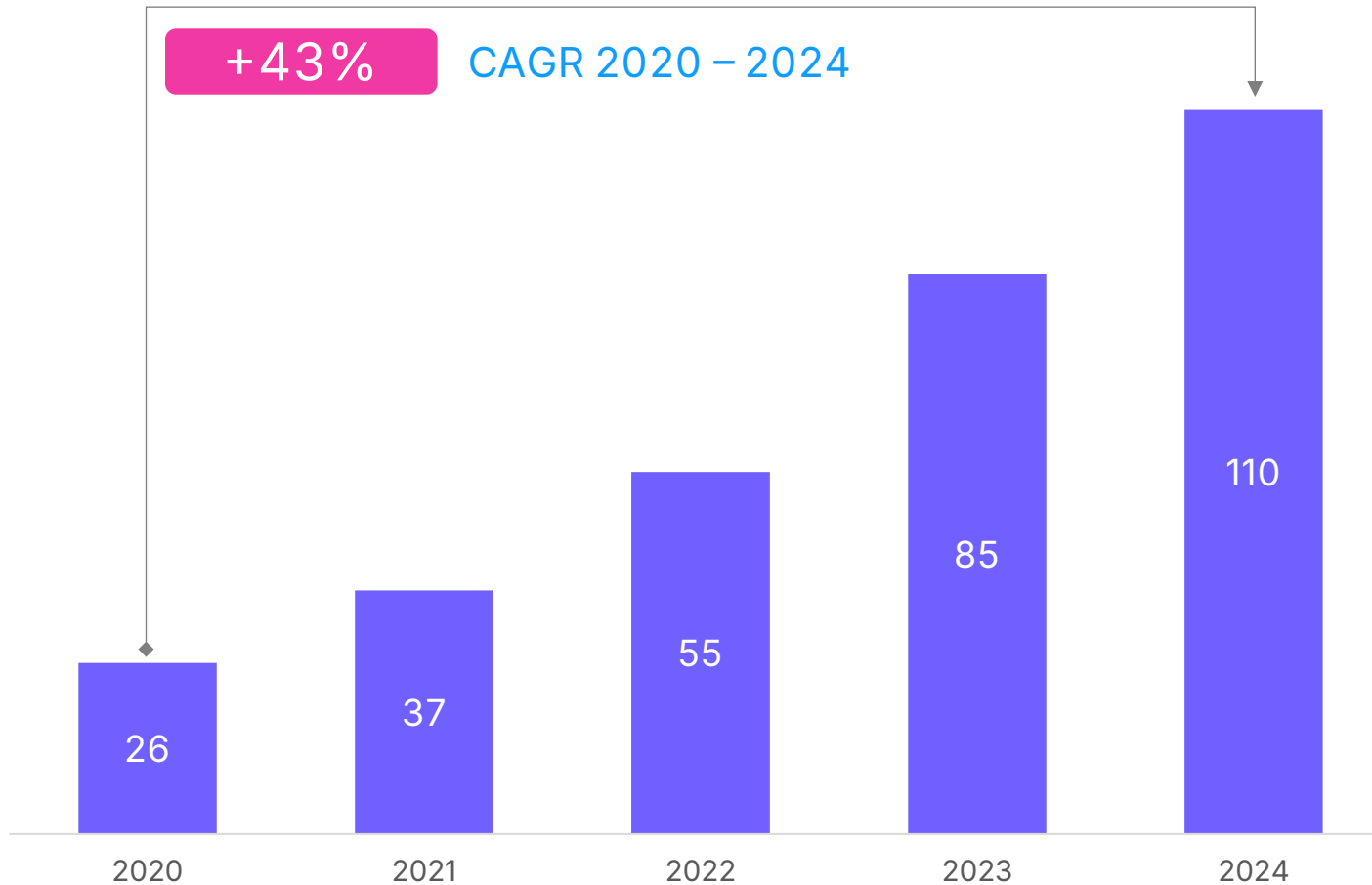
- ✓ Stabilne koszty sprzedaży i marketingu przez większą część 2024
- ✓ Wzrost o 2,0 mln PLN w ujęciu kwartalnym wynikał ze zwiększonego budżetu marketingowego w sezonowo najintensywniejszym okresie sprzedażowym

: Rosnąca EBITDA
oraz efektywne
zarządzanie wspierają
naszą zdolność do
generowania gotówki



: Dynamiczny wzrost EBITDA do 110 mln PLN, 35 mln PLN powyżej celu ESOP

Skorygowana EBITDA (mln PLN)



Komentarz



EBITDA w 2024 r. 15 mln PLN powyżej celu ESOP skorygowanego o przejęcia oraz 35 mln PLN powyżej pierwotnego celu IPO



Silny wzrost organiczny w 2024 r. wynoszący ok. 30% r/r wspierany przez dźwignię operacyjną



Spadek marży skorygowanej EBITDA wynikający ze znacznego wzrostu sprzedaży do klientów korporacyjnych (wzrost łącznych przychodów o 47% w 2024 r.)

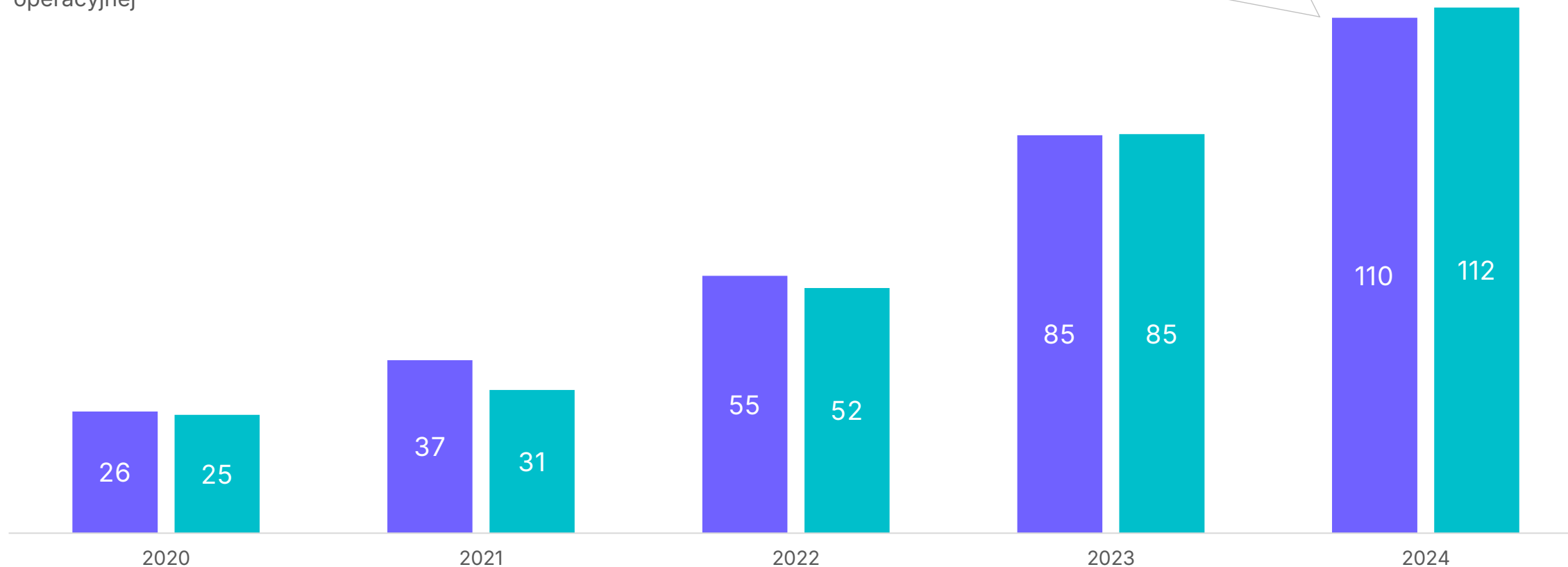
: Rosnący współczynnik konwersji EBITDA na operacyjne przepływy pieniężne

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

■ Skorygowana EBITDA

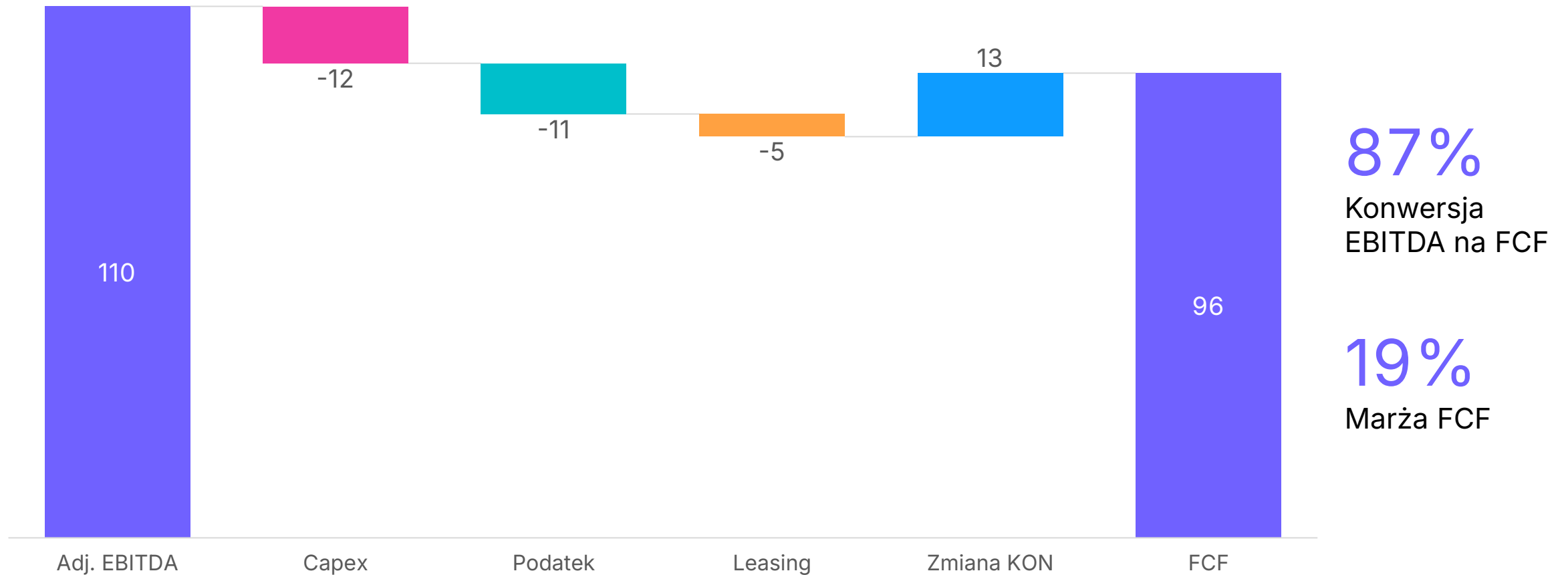
■ Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej

Rosnący udział subskrypcji rocznych w strukturze sprzedaży ma pozytywny wpływ na KON, co przekłada się na wyższą konwersję EBITDA na przepływy pieniężne



: Wysoka zdolność generowania gotówki

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

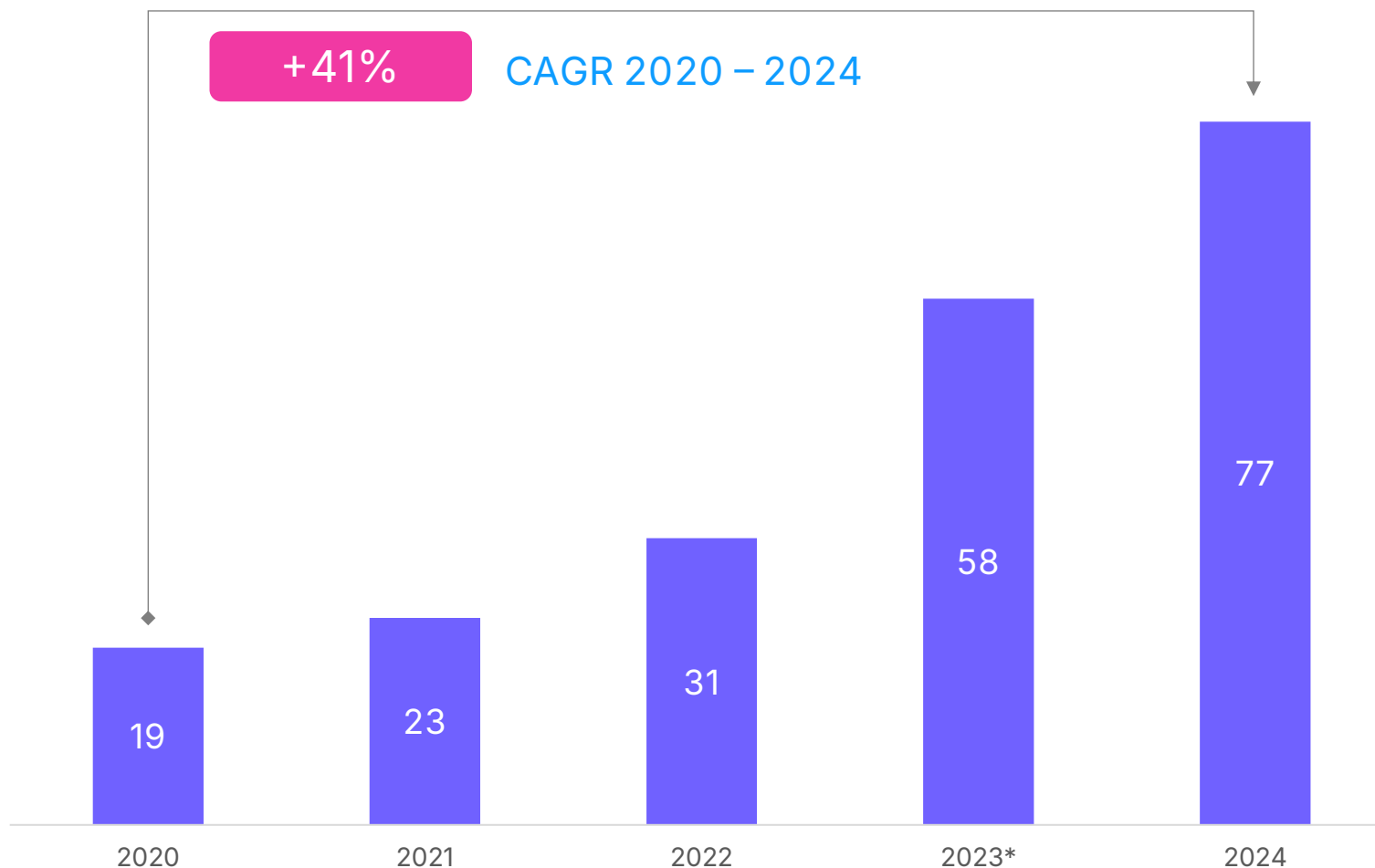


: Rosnąca przestrzeń
do wypłaty dywidendy
oraz realizacji inicjatyw
rozwojowych



: Wzrost zysku netto przekłada się na możliwość wypłaty coraz wyższej dywidendy

Zysk netto (mln PLN)



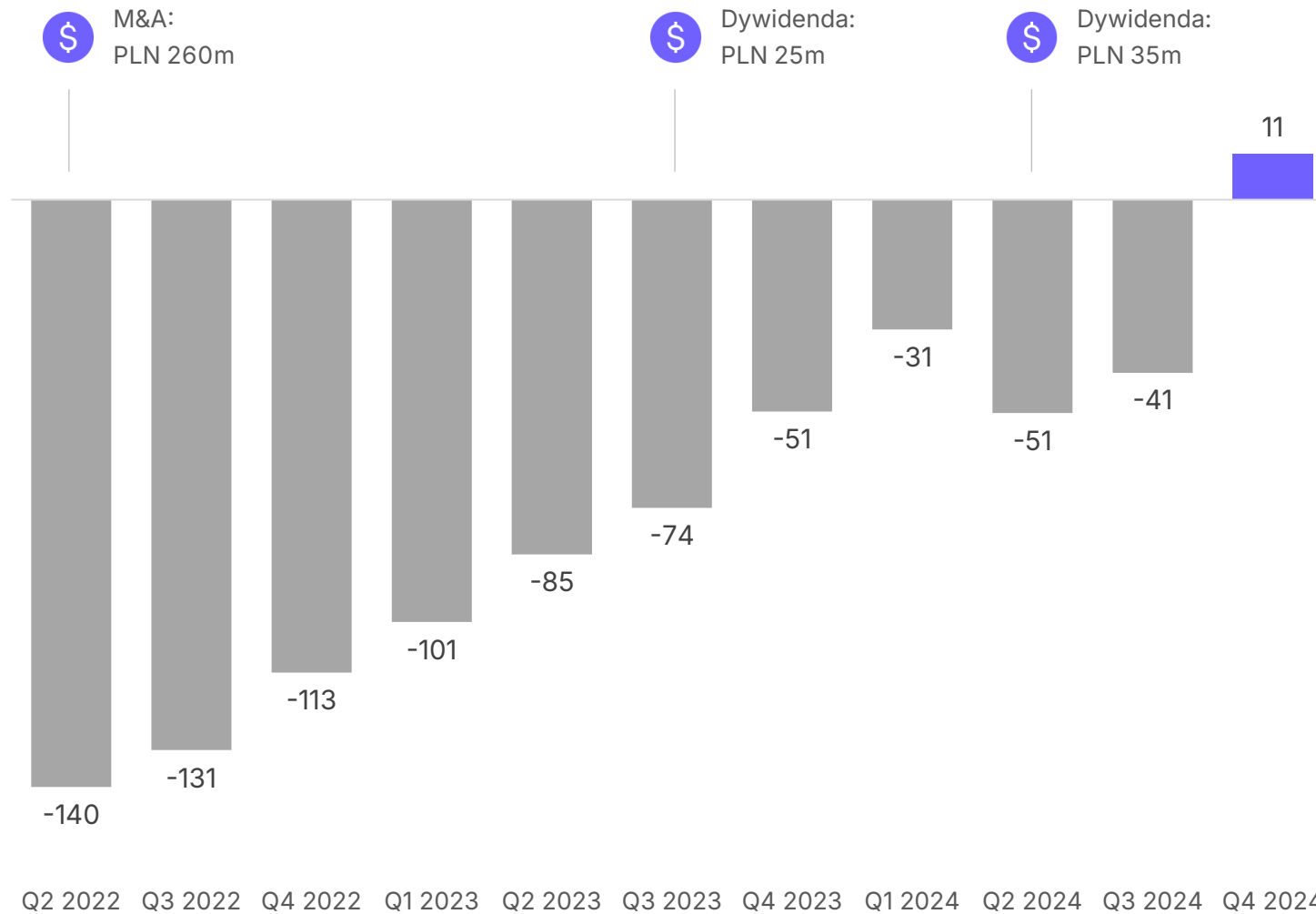
Komentarz

- ✓ Średnioroczny wzrost EPS w latach 2020–2024 na poziomie ok. 26% (wpływ emisji akcji w celu sfinansowania przejęcia MailerLite)
- ✓ Silny wzrost zysku netto w 2024 roku o 34% r/r do 77 mln PLN pomimo dodatnich różnic kursowych w wysokości ok. 6 mln PLN w 2023 roku
- ✓ Dynamiczny wzrost zysku netto oznacza rosnącą przestrzeń do wypłaty dywidendy w tym roku oraz w kolejnych latach

* Zysk netto za rok 2023 został skorygowany o sprzedaż udziałów w spółce User.com w wysokości ~13m PLN

: Dodatnia pozycja gotówkowa daje elastyczność finansowania kolejnych przejęć

Dług netto (mln PLN)



Komentarz



Dodatnia pozycja gotówkowa netto w wysokości 11 mln PLN



Ujemne zadłużenie netto / EBITDA (-0,1x), spadek z 3,0x po przejęciu MailerLite w 2. kwartale 2022 r.



Silniejsza pozycja gotówkowa oznacza więcej miejsca na realizację inicjatyw rozwojowych oraz planowane przejęcia

VERCOM

„W ciągu ostatnich lat udowodniliśmy, że potrafimy skutecznie łączyć wzrost organiczny z przejęciami. Zakładamy, że do 2028 roku będziemy mogli przeznaczyć na kolejne akwizycje nawet 1 mld zł w oparciu o środki własne oraz finansowanie dłużne.

Zakładając dotychczasowe wyceny spółek z naszego sektora, powinno nam to pozwolić na pozyskanie przynajmniej 70 mln zł EBITDA. Pierwszą akwizycję chcielibyśmy przeprowadzić jeszcze w tym roku.”

Łukasz Szałaśnik
CFO

: Scale beyond



VERCOM

: Strategia



: Konsekwentna
realizacji strategii
rozwoju na rynku
globalnym

VERCOM



: Strategia długoterminowego wzrostu

VERCOM

Rozwój usług

01

Dopasowanie usługi do potrzeb klientów

Naszym celem jest dostarczanie usług, które są idealnie dopasowane do potrzeb konkretnych grup docelowych, od małych przedsiębiorców po globalne korporacje

Pozyskiwanie klientów

02

Budowa rozpoznawalności marki

Nasza strategia pozyskiwania klientów opiera się na budowie rozpoznawalności marki poprzez współpracę z marketerami, deweloperami i integratorami usług oraz na selektywnych akwizycjach

Rozwój współpracy z klientami

03

Rozwój współpracy z klientami

Pozyskanie klienta to początek współpracy, którą konsekwentnie rozwijamy poprzez aktywne wsparcie w budowie strategii komunikacji, dostarczanie nowych funkcjonalności oraz rozwiązywanie problemów



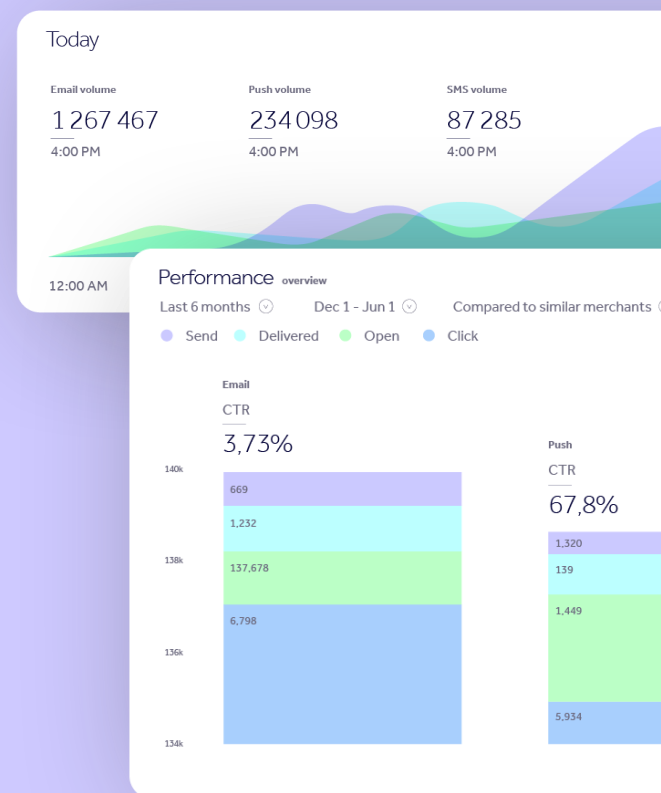
: MessageFlow

Platforma komunikacji
marketingowej zapewniająca
dostęp do wszystkich kanałów
poprzez wspólne API

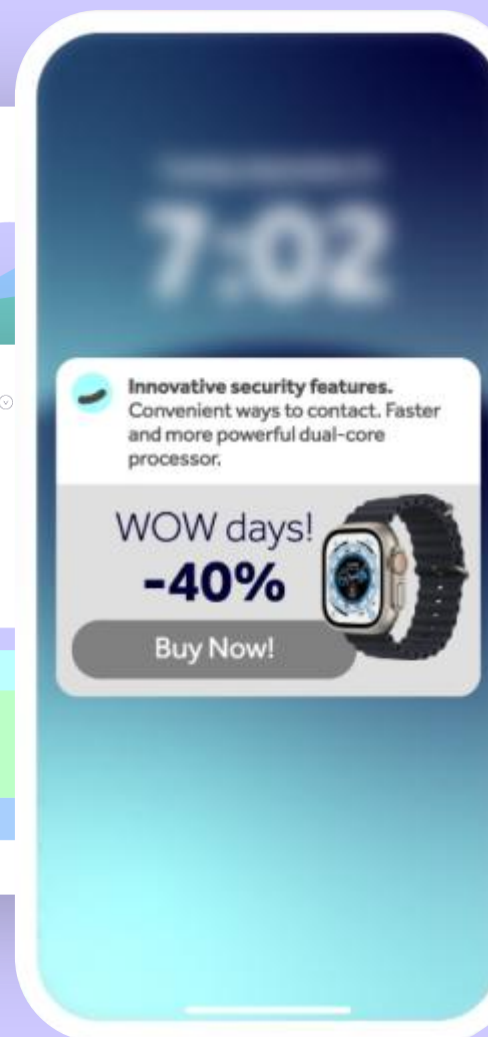


: MessageFlow – platforma dla klientów Enterprise

- ✓ Jedno API, wiele kanałów komunikacji
Dostęp do kanałów sms, email, push i OTT poprzez jedno API umożliwia realizację zaawansowanych strategii komunikacji
- ✓ Nieograniczona skalowalność usługi
Wysoka przepustowość do kilku milionów wiadomości na godzinę umożliwia prowadzenie rozbudowanych kampanii przez najbardziej wymagających klientów
- ✓ Wysoki poziom dostarczalności
Dzięki dostarczalności email na poziomie przekraczającym 99,98% dajemy komfort, że wiadomość dotrze do adresata
- ✓ Najwyższe standardy bezpieczeństwa
Certyfikat ISO 27001 i ISO 27018 w połączeniu z zaawansowanymi mechanizmami ochrony opartymi o AI zapewnia klientom wyjątkowy poziom bezpieczeństwa danych
- ✓ Zaawansowane narzędzia analityczne
Dzięki bezpośrednim połączeniom z operatorami GSM oraz dostawcami usług poczty elektronicznej jesteśmy w stanie zapewnić klientom wysokiej jakości dane analityczne



VERCOM

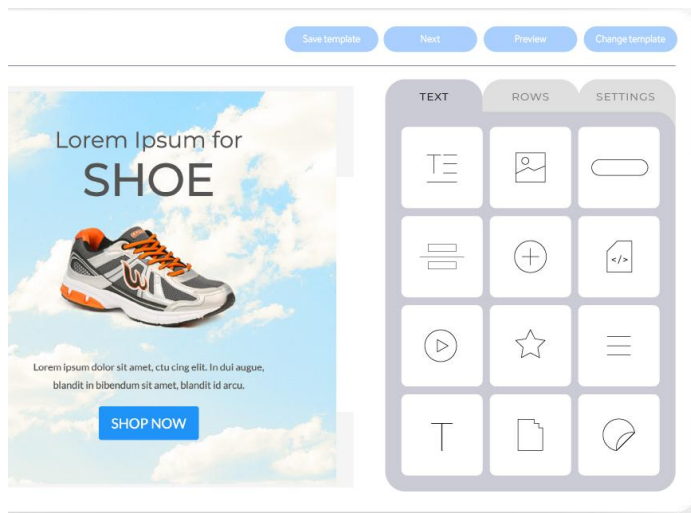


: Prosta i szybka integracja dopasowana do potrzeb danego klienta

VERCOM

Web APP

Przyjazna i prosta w obsłudze aplikacja webowa dla klientów potrzebujących podstawowych funkcjonalności



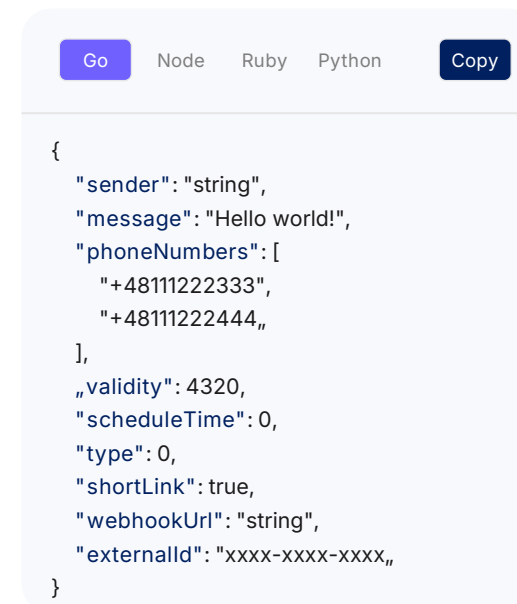
Integracje

Gotowe integracje z setkami najpopularniejszych platform SaaS



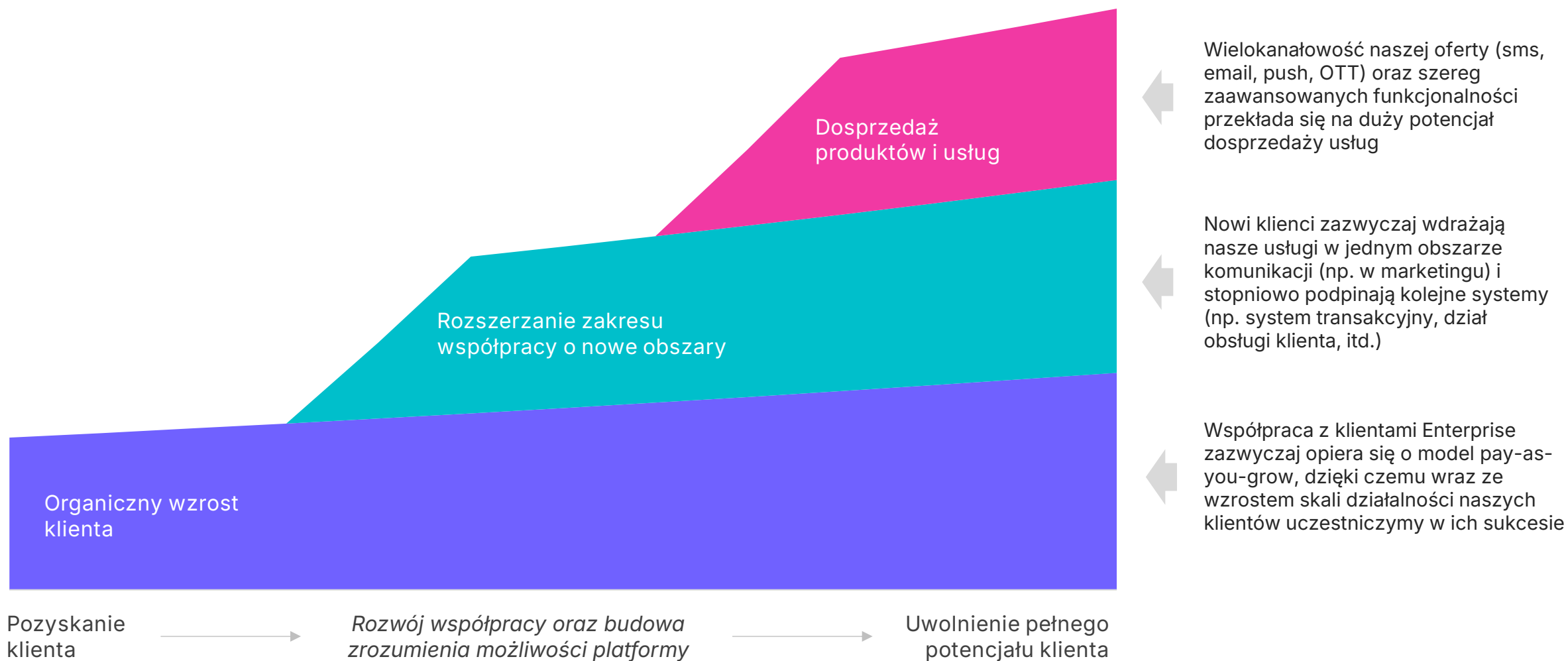
API

Nowoczesne i elastyczne API umożliwia bezpośrednią integrację z dowolnym systemem klienta



: Strategia rozwoju współpracy z klientami Enterprise

Wzrost przychodów od klientów rozliczanych w modelu pay-as-you-grow



: MailerLite

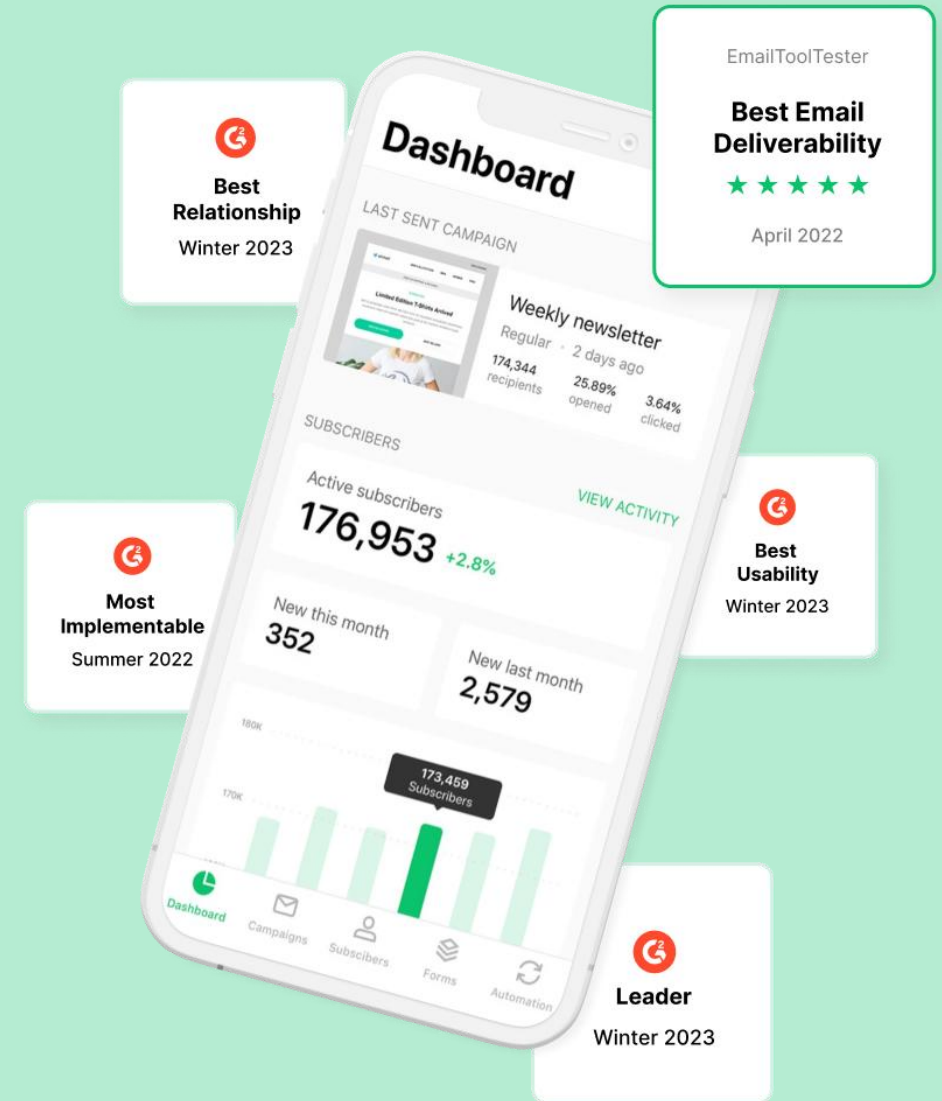
Usługi digital marketingu dzięki
którym szybciej pozyskasz
klientów i skuteczniej
zwiększysz przychody




























: MailerLite – platforma dla klientów SME oraz twórców

VERCOM

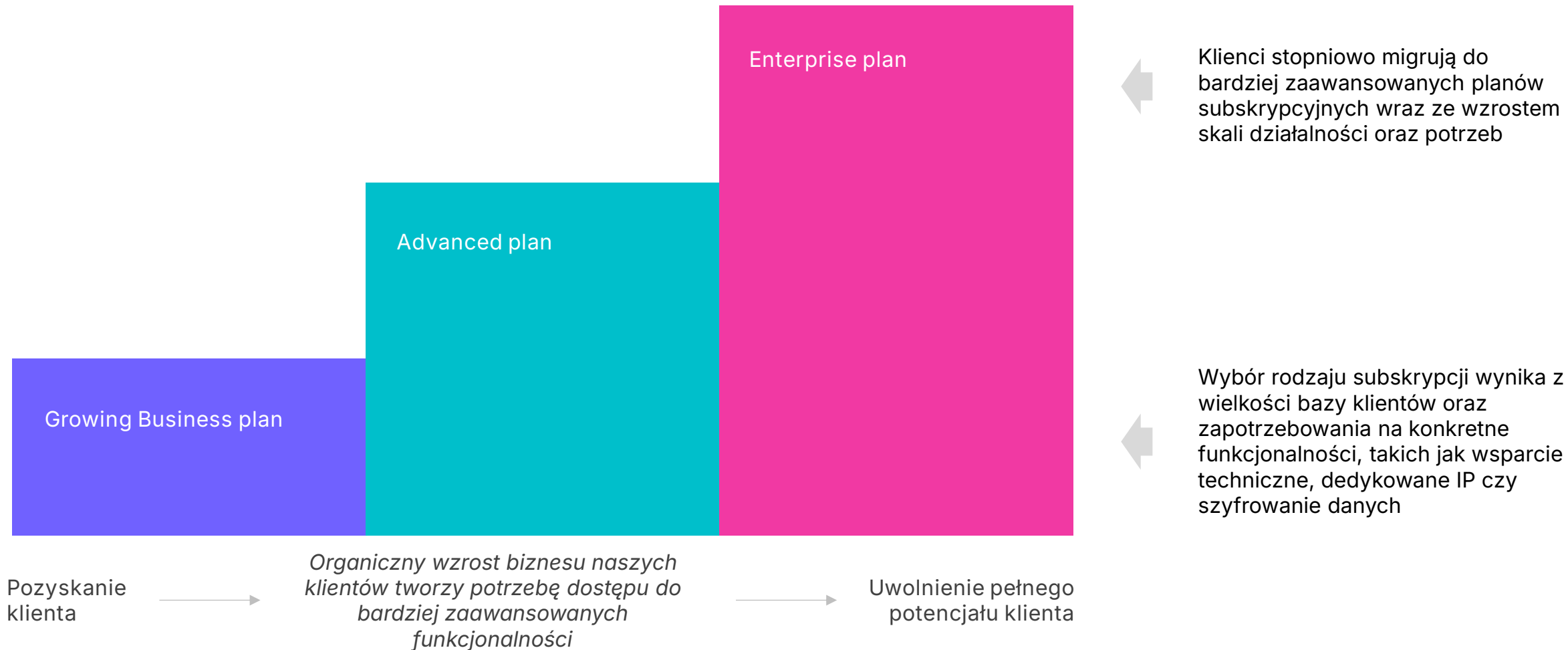
- ✓ **Przejrzysty i funkcjonalny design**
Tworzymy produkty o zaawansowanej funkcjonalności jednocześnie koncentrując się na tym, aby nasze narzędzia były łatwe w użyciu
- ✓ **Potrzeby klientów zawsze na pierwszym miejscu**
Zapewniamy klientom całodobowe wsparcie oraz inwestujemy w nowe funkcjonalności, których ludzie potrzebują aby odnieść sukces i rozwijać biznes
- ✓ **Szeroki zakres dostępnych integracji**
Dajemy możliwość integracji usługi MailerLite z zewnętrznymi aplikacjami aby ułatwić wymianę danych oraz zapewnić większe możliwości automatyzacji
- ✓ **Łatwiejsza monetyzacja treści**
Dzięki przyjaznej konfiguracji płatności dajemy klientom możliwość zarabiania na tworzonych przez nich treściach
- ✓ **Szeroki zakres dodatkowych funkcjonalności**
Pozyskiwanie nowych klientów może być jeszcze efektywniejsze dzięki możliwości szybkiego tworzenia efektownych stron internetowych oraz formularzy zapisu



: Jedna z najlepiej ocenianych przez klientów usług email marketingu

<div><div> MailerLite VERCOM</div><div> Klaviyo</div><div> Mailchimp INTUIT</div><div> HubSpot</div><div></div></div>				
<div><div></div><div>4,7 (2 131)</div></div>	<div><div></div><div>4,6 (475)</div></div>	<div><div></div><div>4,5 (17 385)</div></div>	<div><div></div><div>4,5 (6 173)</div></div>	Ocena
<div> 4,6</div>	<div> 4,4</div>	<div> 4,4</div>	<div> 4,3</div>	Łatwość korzystania
<div> 4,8</div>	<div> 4,3</div>	<div> 4,2</div>	<div> 4,4</div>	Obsługa klienta
<div> 4,5</div>	<div> 4,6</div>	<div> 4,4</div>	<div> 4,2</div>	Zakres usług
<div> 4,7</div>	<div> 4,3</div>	<div> 4,4</div>	<div> 4,4</div>	Stosunek jakości do ceny
<div>\$10,00</div>	<div>\$20,00</div>	<div>\$13,00</div>	<div>\$16,00</div>	Najtańszy pakiet

Wzrost przychodów od klientów rozliczanych w modelu subskrypcyjnym



VERCOM

: Dane
finansowe



: Rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q4 2023	Q4 2024	Zmiana	2023	2024	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	96 487	130 641	35%	337 377	496 227	47%
Pozostałe przychody operacyjne	(114)	32	128%	86	275	220%
Amortyzacja	(4 331)	(4 229)	-2%	(15 524)	(16 175)	4%
Usługi obce	(64 038)	(92 124)	44%	(224 938)	(359 829)	60%
Koszty świadczeń pracowniczych	(6 708)	(6 092)	-9%	(23 896)	(24 078)	1%
Zużycie materiałów i energii	(345)	(297)	-14%	(1 077)	(1 155)	7%
Podatki i opłaty	(104)	(74)	-29%	(241)	(332)	38%
Pozostałe koszty operacyjne	(73)	(363)	397%	(284)	(496)	75%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	6	(4)	-167%	105	15	-86%
Odpisy z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych	-	-	-	-	(116)	-
Odpisy z tytułu utraty wartości należności	(1 259)	(894)	-29%	(2 625)	(1 040)	-60%
Zysk na działalności operacyjnej	19 519	26 597	36%	68 981	93 296	35%
Koszty finansowe netto	15 974	(885)	-106%	10 197	(4 504)	-144%
Udział w zyskach/(stratach) jednostek wycenianych metodą praw własności	830	-	-	660	-	-
Zysk przed opodatkowaniem	36 323	25 712	-29%	79 837	88 792	11%
Podatek dochodowy	(5 240)	(3 068)	-41%	(9 215)	(11 629)	26%
Zysk netto	30 455	22 643	-26%	70 622	77 163	9%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	30 223	22 441	-26%	70 397	76 578	9%

: Rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q4 2023	Q4 2024	Zmiana	2023	2024	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	96 487	130 641	35%	337 377	496 227	47%
Koszty wytworzenia usług	(46 608)	(69 708)	50%	(156 380)	(275 280)	76%
Zysk brutto na sprzedaży	49 879	60 933	22%	180 997	220 947	22%
Koszty sprzedaży i marketingu	(11 692)	(14 466)	24%	(44 179)	(50 129)	13%
Koszty ogólnego zarządu	(17 227)	(18 643)	8%	(65 119)	(76 160)	17%
Zysk na sprzedaży	20 960	27 826	33%	71 699	94 658	32%
Pozostałe przychody operacyjne	(114)	32	128%	86	275	220%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	6	(4)	-167%	105	15	-86%
Pozostałe koszty operacyjne	(73)	(363)	397%	(284)	(496)	75%
Odpisy z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych	-	-	-	-	(116)	-
Odpisy z tytułu utraty wartości należności	(1 259)	(894)	-29%	(2 625)	(1 040)	-60%
Zysk na działalności operacyjnej	19 519	26 597	36%	68 981	93 296	35%
Przychody finansowe	19 089	890	-95%	22 068	3 057	-86%
Koszty finansowe	(3 114)	(1 774)	-43%	(11 872)	(7 561)	-36%
Koszty finansowe netto	15 974	(885)	-106%	10 196	(4 504)	-144%
Udział w stratach jednostek wycenianych metodą praw własności	830	-	-	660	-	-
Zysk przed opodatkowaniem	36 323	25 712	-29%	79 838	88 792	11%
Podatek dochodowy	(5 240)	(3 068)	-41%	(9 215)	(11 629)	26%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	30 455	22 644	-26%	70 622	77 163	9%

: Sytuacja majątkowa – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2023	31.12.2024	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	14 817	15 201	3%
Prawa do korzystania z aktywów	7 933	7 368	-7%
Wartości niematerialne i wartość firmy	431 990	444 006	3%
Pożyczki udzielone	73	41	-44%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	347	-	-
Pozostałe aktywa	663	111	-83%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	180	-	-
Aktywa trwałe	456 003	466 727	2%
Należności handlowe	33 669	51 221	52%
Pożyczki udzielone	3 543	340	-90%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	688	6	-99%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	63 261	106 235	68%
Pozostałe aktywa	1 891	1 846	-2%
Aktywa obrotowe	103 052	159 648	55%
Aktywa ogółem	559 055	626 375	12%
Kapitał własny	367 642	421 678	15%
Zobowiązania długoterminowe	108 520	92 212	-15%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	88 706	73 059	-18%
Zobowiązania krótkoterminowe	82 893	112 485	36%
Zobowiązania razem	191 413	204 697	7%
Kapitał własny i zobowiązania razem	559 055	626 375	12%

: Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q4 2023	Q4 2024	Zmiana	2023	2024	Zmiana
Zysk netto za okres sprawozdawczy	30 454	22 643	-26%	70 622	77 163	9%
Korekty razem	132	20 261	15 249%	21 237	45 701	115%
Środki pieniężne wygenerowane na dział. operacyjnej	30 586	42 904	40%	91 859	122 864	34%
Podatek zapłacony	(858)	(2 250)	162%	(6 559)	(10 504)	60%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	29 728	40 654	37%	85 300	112 360	32%
Odsetki otrzymane	135	389	188%	922	1 289	40%
Pożyczki udzielone	-	-	-	(190)	(2 150)	1 032%
Spłaty udzielonych pożyczek	2	10	400%	72	5 345	7 324%
Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	2	-	-	554	-	-
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	77	50	-35%	330	69	-79%
Wpływy z tytułu sprzedaży udziałów w jednostce stowarzyszonej	22 884	480	-98%	22 884	480	-98%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(2 091)	(3 406)	63%	(8 924)	(11 852)	33%
Spłata odroczonego zobowiązania z tytułu nabytej jednostki zależnej	(1 500)	-	-	(1 500)	-	-
Otrzymane płatności z tytułu leasingu	158	(7)	-104%	716	280	-61%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	19 667	(2 484)	-113%	14 864	(6 539)	-144%

: Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q4 2023	Q4 2024	Zmiana	2023	2024	Zmiana
Dywidendy	-	-	-	(25 006)	(35 438)	42%
Dywidendy wypłacone udziałowcom niekontrolującym	-	-	-	(611)	(527)	-14%
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	520	(443)	-185%	20	22	+10%
Spłaty kredytów i pożyczek	(27 815)	(3 227)	-88%	(43 529)	(15 875)	-64%
Odsetki zapłacone	(2 588)	(1 501)	-42%	(10 464)	(6 697)	-36%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	(1 839)	(1 278)	-31%	(4 516)	(4 659)	3%
Wpływy z tytułu otrzymanych dotacji	(4)	-	-	346	-	-
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(31 726)	(6 449)	-80%	(83 760)	(63 174)	-25%
Przepływy pieniężne netto ogółem	17 669	31 721	80%	16 404	42 647	160%
Wpływ zmian z tytułu różnic kursowych dotyczących środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(1 929)	1 199	-162%	(2 183)	327	115%
Zwiększenie stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	15 740	32 920	109%	14 221	42 974	202%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	-	-	-	49 040	63 261	29%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	15 740	32 920	109%	63 261	106 235	68%

: Zmiany w kapitale własnym



Kapitał zapasowy, w tym:												
Nota	Kapitał podstawowy	z nadwyżki ceny emisyjnej nad wartością nominalną	z odpisów z zysku	pozostały	Kapitał z tytułu płatności w formie akcji	Kapitał rezerwow y	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 2024 r.	444	289 162	20 791	3 533	3 402	5 375	(725)	(36 626)	80 555	365 911	1 731	367 642
Zysk netto	-	-	-	-	-	-	-	-	76 578	76 578	585	77 163
Inne całkowite dochody	-	-	-	-	-	-	-	12 162	-	12 162	-	12 162
Całkowite dochody w okresie	-	-	-	-	-	-	-	12 162	76 578	88 740	585	89 325
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym												
Podział zysku	28	-	-	25 542	-	-	-	-	(25 540)	2	-	2
Wypłata dywidendy	28	-	-	-	-	-	-	-	(35 438)	(35 438)	-	(35 438)
Wypłata dywidendy udziałom niekontrolującym	28	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(527)	(527)
Kapitał z wyceny programu motywacyjnego	40	-	-	-	602	-	-	-	-	602	-	602
Sprzedaż akcji własnych	26	-	-	-	-	(150)	150	-	-	-	-	-
Aktywa netto przypadające udziałom niekontrolującym z tytułu nabycia jednostek zależnych		-	-	-	-	-	-	-	3	3	(3)	-
Inne		-	-	-	-	-	-	-	72	72	-	72
Razem zmiany w kapitale własnym		-	-	25 542	-	602	(150)	150	12 162	15 675	55	54 036
Stan na dzień 31 grudnia 2024 r.	444	289 162	46 333	3 533	4 004	5 225	(575)	(24 464)	96 230	419 892	1 786	421 678

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q4 2023	Q4 2024	Zmiana	2023	2024	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	45 585	74 232	63%	155 605	288 004	85%
Pozostałe przychody operacyjne	5	27	440%	26	80	208%
Amortyzacja	(1 745)	(2 038)	17%	(6 598)	(7 470)	13%
Usługi obce	(28 788)	(51 641)	79%	(94 443)	(212 729)	125%
Koszty świadczeń pracowniczych	(2 546)	(2 178)	-14%	(8 200)	(9 427)	15%
Zużycie materiałów i energii	(59)	(90)	53%	(283)	(325)	15%
Podatki i opłaty	(24)	(36)	50%	(81)	(127)	57%
Pozostałe koszty operacyjne	(5)	(32)	540%	(136)	(58)	-57%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	2	0	-100%	52	6	-88%
Odpisy z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych	-	-	-	-	(68)	-
Odpisy z tytułu utraty wartości należności	(1 469)	(465)	-68%	(2 172)	(231)	-89%
Zysk na działalności operacyjnej	10 956	17 779	62%	43 770	57 656	32%
Przychody finansowe netto	16 024	(1 123)	-107%	24 847	12 058	-51%
Zysk przed opodatkowaniem	26 980	16 654	-38%	68 617	69 714	2%
Podatek dochodowy	(5 755)	(2 164)	-62%	(7 639)	(6 751)	-12%
Zysk netto	21 225	14 491	-32%	60 978	62 963	3%

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q4 2023	Q4 2024	Zmiana	2023	2024	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	45 585	74 232	63%	155 605	288 004	85%
Koszty wytworzenia usług	(24 026)	(46 598)	94%	(79 750)	(192 082)	141%
Zysk brutto na sprzedaży	21 559	27 634	28%	75 855	95 922	26%
Koszty sprzedaży i marketingu	(1 157)	(2 119)	83%	(3 883)	(6 075)	56%
Koszty ogólnego zarządu	(7 980)	(7 267)	-9%	(25 973)	(31 921)	23%
Zysk na sprzedaży	12 423	18 248	47%	46 000	57 926	26%
Pozostałe przychody operacyjne	5	27	440%	26	80	208%
Zysk na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	2	0	-100%	52	6	-88%
Pozostałe koszty operacyjne	(5)	(32)	540%	(136)	(58)	-57%
Odpisy z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych	-	-	-	-	(68)	-
Odpisy z tytułu utraty wartości należności	(1 469)	(465)	-68%	(2 172)	(231)	-89%
Zysk na działalności operacyjnej	10 956	17 779	62%	43 770	57 656	32%
Przychody finansowe	19 259	527	-97%	36 173	19 689	-46%
Koszty finansowe	(3 235)	(1 651)	-49%	(11 326)	(7 631)	-33%
Koszty finansowe netto	16 024	(1 123)	-107%	24 847	12 058	-51%
Zysk przed opodatkowaniem	26 980	16 654	-38%	68 617	69 714	2%
Podatek dochodowy	(5 755)	(2 164)	-62%	(7 639)	(6 751)	-12%
Zysk netto	21 225	14 491	-32%	60 978	62 963	3%

: Jednostkowy bilans – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2023	31.12.2024	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	920	833	-9%
Prawa do korzystania z aktywów	4 300	5 356	25%
Wartości niematerialne	37 797	41 587	10%
Inwestycje w jednostki zależne	438 885	438 612	0%
Pożyczki udzielone	8 227	6 143	-25%
Pozostałe aktywa	618	23	-96%
Aktywa trwałe	490 747	492 554	0%
Należności handlowe	22 182	39 830	80%
Pożyczki udzielone	3 611	836	-77%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	-	8	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	20 207	31 092	54%
Pozostałe aktywa	582	1 713	194%
Aktywa obrotowe	46 582	73 479	58%
Aktywa ogółem	537 329	566 034	5%
Kapitał własny	388 213	416 326	7%
Zobowiązania długoterminowe	99 062	84 958	-14%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	91 822	76 813	-16%
Zobowiązania krótkoterminowe	50 054	64 752	29%
Zobowiązania razem	149 116	149 709	0%
Kapitał własny i zobowiązania razem	537 329	566 034	5%

: Władze Spółki





Krzysztof Szyszka

CEO, Founder



Adam Lewkowicz

CTO, Founder



Tomasz Pakulski

COO

Lata w branży

>24

>24

>16

Lata w Vercom

>19

>19

>16

Udział w kapitale
zakładowym⁽¹⁾

4,59%

6,32%

0,67%

Jakub Dwernicki – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Założyciel i główna osoba zarządzająca Grupą Cyber_folks. 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 Cyber_folks.

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.

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.

Wynagrodzenie Zarządu i Rady Nadzorczej

Poniższa tabela przedstawia wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści należnych członkom Zarządu i Rady Nadzorczej za 2024 r.

Imię i nazwisko	Wynagrodzenie stałe z tytułu pełnienia funkcji w Vercom S.A	Wynagrodzenie zmienne z tytułu pełnienia funkcji w Vercom S.A.	Wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę w Vercom	Pozostałe świadczenia (PPK, multisport, używanie samochodu)	Wynagrodzenie z tytułu świadczenia usług (zmiennie)	Wynagrodzenie z tytułu pełnienia funkcji w jednostkach zależnych (stałe)	Wynagrodzenie z tytułu ESOP
Krzysztof Szyszka	103	0	51	7	955	0	29
Adam Lewkowicz	103	0	51	7	694	0	29
Tomasz Pakulski	103	0	51	7	796	0	25
Jakub Dwernicki	48	0	0	0	0	51	0
Franciszek Szyszka	36	0	0	0	0	0	0
Jakub Juśkowiak	60	0	0	0	0	0	0
Joanna Drabent	36	0	0	0	0	0	0
Aleksander Duch	48	1	0	0	0	0	0

W Grupie Vercom obowiązuje przyjęta przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 7 grudnia 2020 r. Polityka Wynagrodzeń. Reguluje ona zasady wynagradzania osób objętych Polityką, czyli członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej. Celem Polityki Wynagrodzeń jest przyczynienie się do rozwoju wizji i misji Grupy, realizacji celów strategicznych oraz motywowania i trwałego związania z Grupą Vercom.

Wysokość wynagrodzenia zmiennego ustalana jest na podstawie wyników indywidualnych Członka Zarządu lub wyników Grupy Kapitałowej, w tym Spółki.

Kryteria ustalania zmiennych składników wynagrodzenia członków Zarządu w zakresie udziału w programach motywacyjnych:

1. Kryteria o charakterze finansowym (kryteria ilościowe), mogą to być:
 - a) osiągnięcie przez Spółkę w danym roku obrotowym wskaźnika EBITDA w określonej wysokości;
 - b) osiągnięcie określonego wskaźnika zysku netto na akcje Spółki w danym roku obrotowym;
 - c) realizacja celu rynkowego w postaci zmiany kursu akcji Spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.
2. Kryteria o charakterze niefinansowym (kryteria jakościowe) mogą być:
 - a) świadczenie pracy lub pełnienie funkcji na rzecz Spółki lub Grupy Kapitałowej na podstawie powołania, umowy o pracę lub jakiegokolwiek innego stosunku, którego przedmiotem jest świadczenie pracy usług lub dzieła w zamian za wynagrodzenie lub świadczenie pieniężne od Spółki lub spółki z Grupy Kapitałowej w określonym okresie,
 - b) objęcie Programem Motywacyjnym członka Zarządu przez Radę Nadzorczą,
 - c) brak prowadzenia działalności konkurencyjnej przez członka Zarządu.

Niezależnie od spełnienia kryteriów ilościowych, do przyznania uprawnień konieczne jest spełnienie warunków jakościowych.

Kryteria ustalania zmiennych składników wynagrodzenia członków Zarządu w zakresie przyznania członkowi Zarządu premii:

1. Za Kryteria uznaje się:
 - a) działalność członka Zarządu, które w ocenie Rady Nadzorczej uzasadnia przyznanie członkowi Zarządu premii,
 - b) realizację określonego zadania.
2. Zadaniem jest działanie, które posiada swój skutek w zakresie:
 - a) skutecznego zarządzania kwestiami środowiskowymi związanymi z funkcjonowaniem Spółki, w tym między innymi poprzez :
 - monitorowanie zużycia energii elektrycznej,
 - podejmowanie działań mających na celu minimalizację szkód w środowisku powstałych wskutek działalności Spółki, w tym informowanie stosownych władz w przypadku wystąpienia ww. szkód,
 - minimalizacja kosztów przywracania środowiska do wymaganych standardów,
 - prowadzenie inwestycji związanych z ograniczaniem negatywnego działania Spółki na środowisko,
 - b) skutecznego zarządzania Spółką przy uwzględnieniu społecznej odpowiedzialności działalności Spółki, między innymi poprzez:
 - prowadzenie działalności sponsoringowej Spółki,
 - przyczynianie się do zrównoważonego rozwoju Spółki, w tym zdrowia i dobrobytu pracowników Spółki,
 - zarządzanie Spółką w sposób zgodny ze wszystkimi zasadami ładu korporacyjnego obowiązującego na GPW,
 - podejmowanie działań w obrębie sfery oddziaływania Spółki w zakresie wspierania lokalnych instytucji i osób, współpracy z lokalnymi organizacjami, programów dla dzieci i młodzieży.

: Polityka wynagrodzeń

Nie występują umowy pomiędzy Vercom S.A. a osobami zarządzającymi, które w przypadku rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny, gwarantują im rekompensatę finansową.

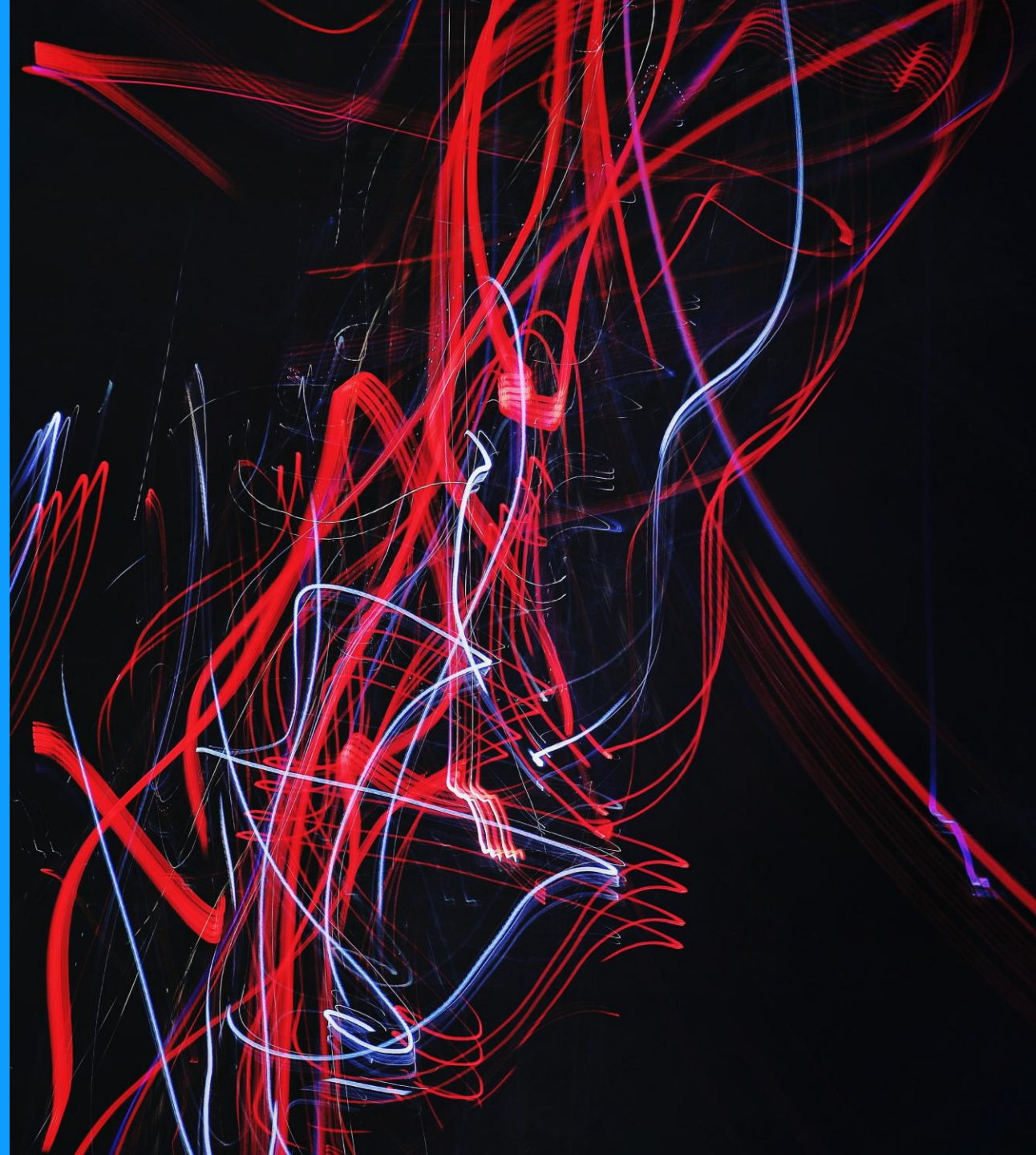
W roku obrotowym 2020 r. NWZ Vercom przyjął po raz pierwszy politykę wynagrodzeń. Innych zmian nie było.

Zarząd pozytywnie ocenia dotychczasowy okres funkcjonowania polityki wynagrodzeń. Grupa konsekwentnie rozwija skalę działalności i poprawia wyniki finansowe.

Spółka nie posiada żadnych zobowiązań wynikających z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających, nadzorujących albo byłych członków organów administrujących.

VERCOM

: Ład
korporacyjny



Określenie stosowanego zbioru zasad ładu korporacyjnego

Spółka dąży do zapewnienia jak największej transparentności swoich działań, należytej jakości komunikacji z inwestorami oraz ochrony praw akcjonariuszy, także w materiach nie regulowanych przez prawo. W związku z tym Zarząd Vercom oświadcza, że w 2024 roku, Spółka stosowała zasady ładu korporacyjnego stanowiące Załącznik do Uchwały Nr 3/1834/2021 Rady Nadzorczej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA z 29 marca 2021 r., pn. „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2021” (DPSN, zasady ładu korporacyjnego), które zostały opublikowane w serwisie prowadzonym przez GPW pod adresem internetowym <https://www.gpw.pl/dobre-praktyki2021>.

Zasady i rekomendacje ładu korporacyjnego, od których odstąpiono

Polityka informacyjna i komunikacja z inwestorami

*1.4. W celu zapewnienia należytej komunikacji z interesariuszami, w zakresie przyjętej strategii biznesowej spółka zamieszcza na swojej stronie internetowej informacje na temat założeń posiadanej strategii, mierzalnych celów, w tym zwłaszcza celów długoterminowych, planowanych działań oraz postępów w jej realizacji, określonych za pomocą mierników, finansowych i niefinansowych. Informacje na temat strategii w obszarze ESG powinny m.in.:
Spółka nie stosuje powyższej zasady.*

*1.4.1. objaśniać, w jaki sposób w procesach decyzyjnych w spółce i podmiotach z jej grupy uwzględniane są kwestie związane ze zmianą klimatu, wskazując na wynikające z tego ryzyka;
Spółka nie stosuje powyższej zasady.*

*1.4.2. przedstawiać wartość wskaźnika równości wynagrodzeń wypłacanych jej pracownikom, obliczanego jako procentowa różnica pomiędzy średnim miesięcznym wynagrodzeniem (z uwzględnieniem premii, nagród i innych dodatków) kobiet i mężczyzn za ostatni rok, oraz przedstawiać informacje o działaniach podjętych w celu likwidacji ewentualnych nierówności w tym zakresie, wraz z prezentacją ryzyk z tym związanych oraz horyzontem czasowym, w którym planowane jest doprowadzenie do równości.
Spółka nie stosuje powyższej zasady.*

Spółka regularnie aktualizuje informacje w zakresie strategii rozwoju oraz realizowanych projektów w ramach raportów okresowych. Spółka nie publikuje specjalnych mierników oraz nie posiada mierzalnych celów dotyczących strategii ESG. W zakresie zmian klimatu, Spółka w szczególności podejmuje aktywne działania na rzecz zmniejszenia zużycia energii elektrycznej oraz materiałów eksploatacyjnych wykorzystywanych w swojej działalności. Ze względu na niską skalę wpływu spółka nie przyjęła mierników ilościowych. W opinii Spółki, w szczególności ze względu na specyfikę branży IT aktualna struktura oraz skala zatrudnienia nie wymagają

: Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego

prowadzenia tego rodzaju statystyk. Spółka kontroluje wynagrodzenia na poziomie siatki płac według stanowiska, kompetencji i doświadczenia, stosując obowiązujące od samego początku w Spółce zasady równego traktowania i niedyskryminacji.

2.1. Spółka powinna posiadać politykę różnorodności wobec zarządu oraz rady nadzorczej, przyjętą odpowiednio przez radę nadzorczą lub walne zgromadzenie. Polityka różnorodności określa cele i kryteria różnorodności m.in. w takich obszarach jak płeć, kierunek wykształcenia, specjalistyczna wiedza, wiek oraz doświadczenie zawodowe, a także wskazuje termin i sposób monitorowania realizacji tych celów. W zakresie zróżnicowania pod względem płci warunkiem zapewnienia różnorodności organów spółki jest udział mniejszości w danym organie na poziomie nie niższym niż 30%.

Spółka nie stosuje powyższej zasady.

Spółka nie przyjęła polityki różnorodności w odniesieniu do Rady Nadzorczej i Zarządu. Decyzje w zakresie składu organów w Spółce podejmowane są na podstawie indywidualnych kwalifikacji i umiejętności poszczególnych osób, z poszanowaniem równych szans każdej z osób, bez względu na jej płeć lub wiek z poszanowaniem zasady równego traktowania i niedyskryminacji. W zakresie polityki personalnej Spółka stosuje od samego początku zasady równego traktowania i niedyskryminacji.

2.2. Osoby podejmujące decyzje w sprawie wyboru członków zarządu lub rady nadzorczej spółki powinny zapewnić wszechstronność tych organów poprzez wybór do ich składu osób zapewniających różnorodność, umożliwiając m.in. osiągnięcie docelowego wskaźnika minimalnego udziału mniejszości określonego na poziomie nie niższym niż 30%, zgodnie z celami określonymi w przyjętej polityce różnorodności, o której mowa w zasadzie 2.1.

Spółka nie stosuje powyższej zasady.

Zgodnie z wyjaśnieniami do zasady 2.1 Spółka nie przyjęła polityki różnorodności. Kryteria doboru członków organów Spółki zapewniają pełen profesjonalizm organów Spółki, są dokonywane z poszanowaniem zasady równego traktowania i niedyskryminacji, wypełniając tym samym, cele wskazane w preambule niniejszego rozdziału DPSN2021.

6.3 Jeżeli w spółce jednym z programów motywacyjnych jest program opcji menedżerskich, wówczas realizacja programu opcji winna być uzależniona od spełnienia przez uprawnionych, w przeciągu co najmniej 3 lat, z góry wyznaczonych, realnych i odpowiednich dla spółki celów finansowych i niefinansowych oraz zrównoważonego rozwoju, a ustalona cena nabycia przez uprawnionych akcji lub rozliczenia opcji nie może odbiegać od wartości akcji z okresu uchwalania programu.

Spółka nie stosuje powyższej zasady.

W spółce istnieje program opcji menedżerskich, który spełnia główne cele wymienione w zasadzie, związane z rozwojem spółki. Program nie posiada celów niefinansowych, a ze względu na przewidzianą w programie liczbę akcji, cena ich nabycia w znacznym stopniu odbiega od wartości rynkowej.

: Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego

Opis głównych cech stosowanych w przedsiębiorstwie emitenta systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych

Zasady i procedura sporządzania sprawozdań finansowych uregulowane są w szczególności przez Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, ustawę o rachunkowości oraz wewnętrzne procedury funkcjonujące w Grupie Vercom.

Ustanowienie systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych ma na celu w szczególności zapewnienie kompletności przetwarzania danych finansowych oraz zachowania poprawności informacji finansowych zawartych w sprawozdaniach finansowych i raportach okresowych. Implementowane procedury mają za zadanie zapewnienie właściwej autoryzacji rejestrowanych operacji oraz ujęcie w sprawozdaniach finansowych wszystkich operacji.

Zasady zmiany Statutu Spółki

Zgodnie z przepisami Kodeksu spółek handlowych, zmiana Statutu Spółki wymaga uchwały podjętej określoną większością głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy oraz wpisu do rejestru.

Statut Spółki nie zawiera zapisów odmiennych od przepisów Kodeksu spółek handlowych, regulujących zmianę Statutu.

Informacja o akcjach i akcjonariacie

Szczegółowe informacje w zakresie struktury kapitału zakładowego zostały umieszczony w rozdziale Informacje dodatkowe na stronie 106.

Ograniczenia dotyczące wykonywania prawa głosu

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania w Spółce nie występują żadne ograniczenia odnośnie do wykonywania prawa głosu, poza tymi które wynikają z powszechnie obowiązujących przepisów prawa.

Ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania w Spółce nie występują żadne ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych Emitenta.

Papiery wartościowe dające specjalne uprawnienia

Spółka nie emitowała żadnych papierów wartościowych, które mogłyby dawać szczególne uprawnienia kontrolne wobec Emitenta. Ewentualne szczególne uprawnienia akcjonariuszy wynikają ze Statutu Spółki.

Określenie stosowanego zbioru zasad ładu korporacyjnego

Skład osobowy Zarządu

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Zarząd Vercom jest trzyosobowy. Informacje na temat składu zarządu zamieszczono w rozdziale Władze Spółki na stronie 85.

Zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających

Zgodnie ze Statutem Spółki, Zarząd składa się z jednego lub większej liczby członków, w tym Prezesa i Wiceprezesa Spółki. Liczbę członków Zarządu danej kadencji określa Rada Nadzorcza Spółki.

Członków Zarządu powołuje i odwołuje Rada Nadzorcza Spółki. Rada powołuje Członków Zarządu na okres trzyletniej wspólnej kadencji.

Uprawnienia i kompetencje osób zarządzających

Zarząd Spółki zobowiązany jest do sporządzania rocznych planów działalności Spółki oraz spółek zależnych, budżetów Spółki oraz spółek zależnych, planów strategicznych Spółki oraz spółek zależnych, a w razie konieczności również zmian do tych dokumentów, oraz do przedkładania tych dokumentów oraz ich zmian do zatwierdzenia przez Radę Nadzorczą Spółki.

Zarząd zawiera z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, wybranym przez Radę Nadzorczą, umowę na zbadanie jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Warunki umowy z powyższym podmiotem zatwierdza Rada Nadzorcza.

Decyzje w zakresie emisji lub wykupie akcji należą do kompetencji Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy.

Zasady działania zarządu

Zarząd Spółki prowadzi sprawy Spółki i reprezentuje ją na zewnątrz. Wszelkie sprawy związane z prowadzeniem spraw Spółki, niezastrzeżone przepisami Kodeksu spółek handlowych lub niniejszym Statutem do kompetencji Walnego Zgromadzenia lub Rady Nadzorczej, należą do zakresu działania Zarządu.

Jeśli Zarząd jest wieloosobowy do składania oświadczeń woli w imieniu Spółki upoważnieni są: Prezes Zarządu samodzielnie, dwaj członkowie Zarządu działający łącznie albo jeden członek Zarządu działający łącznie z prokurentem.

Prezes Zarządu kieruje pracami Zarządu, w szczególności koordynuje, nadzoruje oraz organizuje pracę członków Zarządu, a także zwołuje i przewodniczy posiedzeniom Zarządu.

Zarząd działa i prowadzi sprawy Spółki kolegialnie, podejmuje decyzje dotyczące prowadzenia spraw Spółki w formie uchwał. Do ważności uchwał Zarządu wymagana jest obecność na posiedzeniu co najmniej połowy jego składu. Uchwały Zarządu zapadają zwykłą większością głosów. Zarząd może podejmować uchwały w trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość. W razie równości głosów rozstrzyga głos Prezesa Zarządu.

Członkowie Zarządu nadzorują pracę w zakresie powierzonych im zagadnień oraz bezpośrednio podporządkowanym im komórkom organizacyjnym Spółki.

Pełny tekst Statutu Spółki oraz Regulamin Zarządu, w których opis działania Zarządu został opisany szczegółowo, są dostępne na stronie www.vercom.pl, w zakładce „Relacje inwestorskie” → „Dokumenty korporacyjne”.

Rada Nadzorcza

Skład osobowy Rady Nadzorczej

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Rada Nadzorcza składa się z 5 osób. Informacje na temat składu Rady Nadzorczej zamieszczono w rozdziale Władze Spółki na stronie 86.

Zgodnie ze Statutem Spółki, Rada Nadzorcza składa się z 5 lub 7 członków, powoływanych na okres wspólnej kadencji trwającej 3 lata. Liczbę członków Rady Nadzorczej danej kadencji ustala Walne Zgromadzenie.

Wybranim akcjonariuszom przysługuje uprawnienie osobiste do powoływania i odwoływania członków Rady Nadzorczej, w tym do powierzenia funkcji Przewodniczącego. Uprawnienia te są szczegółowo opisane w Statucie Spółki.

Rada Nadzorcza wybiera ze swego składu Wiceprzewodniczącego Rady i Sekretarza Rady na pierwszym posiedzeniu nowej kadencji.

Co najmniej dwóch członków Rady Nadzorczej powinno spełniać kryteria niezależności od Spółki i podmiotów z nią powiązanych.

Zasady Rady Nadzorczej

Rada Nadzorcza sprawuje stały nadzór nad działalnością Spółki we wszystkich dziedzinach jej działalności. Rada Nadzorcza działa na podstawie przepisów Kodeksu spółek handlowych, Statutu Spółki, uchwał Walnego Zgromadzenia, Regulaminu Rady Nadzorczej oraz powszechnie obowiązujących przepisów prawa.

Do kompetencji Rady Nadzorczej należy m.in.:

- ocena sprawozdań Zarządu,
- powoływanie, odwoływanie i zawieszanie członków Zarządu,
- zatwierdzanie rocznego planu działalności i budżetu Spółki oraz Grupy,
- ustalanie wysokości, zasad wynagrodzeń i warunków umów członków Zarządu,
- wybór i zmiana podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych, zatwierdzanie warunków umów, wyrażanie zgody na zmiany lub rozwiązanie umów,
- wyrażanie zgody na wprowadzenie w Spółce programów motywacyjnych,
- wyrażanie zgody na zawarcie umowy pomiędzy Spółką a akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% ogólnej liczby głosów lub podmiotem powiązanym, chyba, że przepisy prawa wymagają zgody Walnego Zgromadzenia,
- wyrażanie zgody na nabycie lub zbycie aktywów lub udziałów przez Spółkę lub spółkę zależną, których wartość przekracza 30 mln zł albo, od momentu gdy istnieje zbadane sprawozdanie finansowe, 20% wartości kapitałów własnych ustalonej na podstawie ostatniego, jednostkowego sprawozdania finansowego,
- rozpatrywanie innych spraw należących do właściwości Rady Nadzorczej zgodnie przepisami prawa, bądź spraw wniesionych przez Zarząd, w tym opiniowanie spraw mających być przedmiotem uchwał Walnego Zgromadzenia.

: Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego

Uchwały Rady Nadzorczej zapadają bezwzględną większością głosów, o ile przepisy Kodeksu spółek handlowych lub Statut Spółki nie stanowią inaczej. W razie równości głosów rozstrzyga głos Przewodniczącego.

Rada Nadzorcza podejmuje uchwały, jeżeli na posiedzeniu jest obecna co najmniej połowa jej członków, a wszyscy jej członkowie zostali prawidłowo zaproszeni.

Członkowie Rady Nadzorczej mogą brać udział w podejmowaniu uchwał Rady, oddając swój głos na piśmie za pośrednictwem innego członka Rady Nadzorczej. Uchwały mogą być podejmowane bez odbycia posiedzenia, w trybie pisemnym. Rada Nadzorcza może podejmować uchwały przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość. Uchwała podjęta w takim trybie jest ważna, jeżeli wszyscy członkowie Rady Nadzorczej zostali powiadomieni o treści projektu uchwały.

Posiedzenie Rady Nadzorczej może się odbyć bez formalnego zwołania, jeśli wszyscy jej członkowie wyrażą na to zgodę i wszyscy członkowie Rady będą obecni na tak odbywanym posiedzeniu.

Uchwała Rady Nadzorczej w przedmiocie nieobjętym porządkiem obrad może zostać podjęta wyłącznie w przypadku, w którym na posiedzeniu obecni są wszyscy członkowie Rady Nadzorczej i wszyscy wyrazili zgodę na podjęcie takiej uchwały.

Posiedzenia Rady Nadzorczej zwołuje Przewodniczący Rady Nadzorczej z własnej inicjatywy oraz na wniosek członka Zarządu lub członka Rady Nadzorczej w terminie dwóch tygodni od złożenia wniosku lub, w sytuacjach wymagających szybkiego podjęcia decyzji, w terminie trzech dni od złożenia wniosku. We wniosku należy podać proponowany porządek obrad.

Posiedzenia Rady Nadzorczej prowadzi jej Przewodniczący, a w przypadku jego nieobecności, Wiceprzewodniczący.

Zaproszenia na posiedzenie Rady Nadzorczej rozsyłane są za pomocą listów poleconych lub przesyłki nadanej pocztą kurierską. Zamiast listu poleconego lub przesyłki nadanej pocztą kurierską, zaproszenie może być wysłane pocztą elektroniczną, jeżeli członek Rady Nadzorczej uprzednio wyraził na to pisemną zgodę, podając adres, na który zawiadomienie powinno być wysłane. W zaproszeniu należy oznaczyć dzień, godzinę i miejsce posiedzenia oraz szczegółowy porządek obrad.

Rada Nadzorcza powinna być zwoływana w miarę potrzeb, nie rzadziej niż raz na kwartał. W posiedzeniu Rady Nadzorczej mogą brać udział członkowie Zarządu oraz inne osoby zaproszone przez Przewodniczącego.

W 2024 r. obr. odbyły się 3 posiedzenia Rady Nadzorczej. Poza posiedzeniami uchwały były też podejmowane online oraz w formie pisemnej.

Z posiedzenia Rady Nadzorczej sporządza się protokół. Protokół posiedzenia podpisany jest przez Przewodniczącego oraz wszystkich obecnych na posiedzeniu członków Rady Nadzorczej.

Kompetencje Rady Nadzorczej zostały szczegółowo opisane w Statucie Spółki dostępnym na stronie www.vercom.pl w zakładce „Relacje inwestorskie” → „Dokumenty korporacyjne

Komitety audytu

Na dzień 31 grudnia 2024 r. (dzień sprawozdawczy) w ramach Rady Nadzorczej funkcjonował Komitet Audytu w składzie.

Imię i nazwisko	Funkcja
Jakub Juskowiak	Przewodniczący Komitetu Audytu
Jakub Dwernicki	Członek Komitetu Audytu
Aleksander Duch	Członek Komitetu Audytu

W minionym roku obrotowym odbyły się 4 posiedzenia Komitetu Audytu.

Ustawowe kryteria niezależności spełniają Jakub Juskowiak.

Jakub Juskowiak posiada wiedzę w zakresie rachunkowości wynikającą z ukończenia studiów na kierunkach ekonomicznych, tj. ukończenia w 2000 r. kierunku Business Administration, ze specjalizacją Finanse na University of North Carolina oraz studiów podyplomowych z zakresu rachunkowości na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu w 2006 r. Ponadto, jego wiedzę z zakresu rachunkowości i badania sprawozdań finansowych potwierdzają uzyskane w 2011 r. uprawnienia biegłego rewidenta, a także posiadane certyfikaty ACCA, CFA, CIMA.

Jakub Juskowiak posiada również doświadczenie z zakresu rachunkowości i badania sprawozdań finansowych, które wynika z wieloletniej praktyki z wykorzystaniem praktycznej wiedzy z zakresu rachunkowości lub rewizji finansowej, co w szczególności dotyczy wykonywania od 2011 r. zawodu biegłego rewidenta oraz od 2018 r. dyrektora finansowego spółki kapitałowej (Ebrex Polska sp. z o.o). Dodatkowo, powyższe uzupełnia wcześniejsze doświadczenie zawodowe, poprzedzające uzyskanie uprawnień biegłego rewidenta (w latach 2005 – 2008 w BDO sp. z o.o. - Asystent Biegłego Rewidenta oraz w latach 2008 – 2017 - PKF Consult spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k., Asystent Biegłego Rewidenta i Menadżer Audytu).

Jakub Dwernicki spełnia ww. kryterium w związku z posiadaniem wiedzy i doświadczenia w zakresie rozwijania i skalowania biznesów technologicznych oraz wytyczania strategii i kierunków rozwoju. Jakub Dwernicki Założyciel i główna osoba zarządzająca Grupą Cyber_folks. 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. Jakub Dwernicki doświadczenie zawodowe zdobywał ponadto zasiadając w organach i będąc założycielem spółek łączonych ze spółkami należącymi obecnie do Grupy Cyber_folks.

Aleksander Duch spełnia ww. kryterium w związku z posiadaniem wiedzy i doświadczenia w zakresie zarządzania projektami technologicznymi oraz rozwojem biznesów technologicznych w oparciu o ekspansję i integrację przejętych podmiotów. Aleksander Duch jest absolwentem 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.

: Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego

Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania w ramach Rady Nadzorczej funkcjonował Komitet Audytu w składzie.

Imię i nazwisko	Funkcja
Jakub Juskowiak	Przewodniczący Komitetu Audytu
Jakub Dwernicki	Członek Komitetu Audytu
Aleksander Duch	Członek Komitetu Audytu

Do zadań Komitetu Audytu należy w szczególności:

- monitorowanie procesu sprawozdawczości finansowej;
- monitorowanie skuteczności systemów kontroli wewnętrznej i systemów zarządzania ryzykiem oraz audytu wewnętrznego, w tym w zakresie sprawozdawczości finansowej;
- wykonywania czynności rewizji finansowej, w szczególności przeprowadzania przez firmę audytorską badania;
- kontrolowanie i monitorowanie niezależności biegłego rewidenta i firmy audytorskiej, w szczególności w przypadku, gdy na rzecz Spółki świadczone są przez firmę audytorską inne usługi niż badanie;
- informowanie rady nadzorczej Spółki o wynikach badania oraz wyjaśnianie, w jaki sposób badanie to przyczyniło się do rzetelności sprawozdawczości finansowej w Spółce, a także jaka była rola komitetu audytu w procesie badania;
- dokonywanie oceny niezależności biegłego rewidenta oraz wyrażanie zgody na świadczenie przez niego dozwolonych usług niebędących badaniem w Spółce;
- opracowywanie polityki wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzania badania;
- opracowywanie polityki świadczenia przez firmę audytorską przeprowadzającą badanie, przez podmioty powiązane z tą firmą audytorską oraz przez członka sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem;
- określanie procedury wyboru firmy audytorskiej przez Spółkę;
- przedstawianie radzie nadzorczej rekomendacji dotyczącej powołania firmy audytorskiej zgodnie z opracowanymi przez komitet audytu politykami; przedkładanie zaleceń mających na celu zapewnienie rzetelności procesu sprawozdawczości finansowej w Spółce.

: Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego

Główne założenia opracowanej polityki wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzenia badania

Wyboru firmy audytorskiej dokonuje Rada Nadzorcza, działając na podstawie rekomendacji Komitetu Audytu.

Komitet Audytu podczas przygotowywania rekomendacji oraz Rada Nadzorcza podczas dokonywania finalnego wyboru podmiotu uprawnionego do badania, kierują się następującymi wytycznymi:

Wybór firmy audytorskiej dokonywany w odpowiednim terminie tak, aby termin badania i wydania sprawozdania z badania nie kolidował z terminarzem przekazywania sprawozdań finansowych Spółki i Grupy Kapitałowej do publicznej wiadomości;

Rada Nadzorcza, przy dokonywaniu wyboru zwraca szczególną uwagę na konieczność zachowania niezależności firmy audytorskiej i biegłego rewidenta;

Podczas analizy ofert Rada Nadzorcza i Komitet Audytu biorą pod uwagę także takie parametry jak: cena, oraz dotychczasowe doświadczenie podmiotu w badaniu sprawozdań finansowych jednostek zainteresowania publicznego, w tym spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.,

Wybór firmy audytorskiej dokonywany jest z uwzględnieniem wymaganej przepisami prawa zasady rotacji firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta;

Pierwsza umowa o badanie sprawozdania finansowego jest zawierana z firmą audytorską na okres nie krótszy niż 2 lata, z uwzględnieniem wynikających z przepisów prawa zasad rotacji firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta;

Uzasadnienie dla dokonanej wyboru firmy audytorskiej Rada Nadzorcza przesyła do wiadomości organu zatwierdzającego sprawozdanie finansowe.

Główne założenia polityki świadczenia przez firmę audytorską przeprowadzającą badanie, przez podmioty powiązane z tą firmą audytorską oraz przez członka sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem

Biegły rewident lub firma audytorska przeprowadzająca ustawowe badania sprawozdań Spółki i skonsolidowanych sprawozdań Grupy Kapitałowej ani żaden z członków sieci, do której należy biegły rewident lub firma audytorska, nie mogą świadczyć bezpośrednio ani pośrednio na rzecz badanej jednostki, jej jednostki dominującej ani jednostek przez nią kontrolowanych żadnych usług zabronionych w rozumieniu art. 5 ust. 1 akapit drugi rozporządzenia nr 537/2014 oraz innych usług niebędących czynnościami rewizji finansowej, za wyjątkiem usług dozwolonych, którymi są:

- usługi przeprowadzania procedur należytej staranności (due dilligence) w zakresie kondycji ekonomiczno – finansowej;
- usługi wydawania listów poświadczających - wykonywane w związku z prospektem emisyjnym badanej jednostki, przeprowadzane zgodnie z krajowym standardem usług pokrewnych i polegające na przeprowadzeniu uzgodnionych procedur;
- usługi atestacyjne w zakresie informacji finansowych pro-forma zamieszczane w prospekcie emisyjnym badanej jednostki;
- badanie historycznych informacji finansowych do prospektu, o którym mowa w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 809/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 r. wykonującym dyrektywę 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie informacji zawartych w prospektach emisyjnych oraz formy, włączenia przez odniesienie i publikacji takich prospektów emisyjnych oraz rozpowszechniania reklam;

: Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego

- weryfikacja pakietów konsolidacyjnych;
- potwierdzenia spełnienia warunków zawartych umów kredytowych na podstawie analizy informacji finansowych pochodzących ze zbadanych przez daną firmę audytorską sprawozdań finansowych;
- usługi atestacyjne w zakresie sprawozdawczości finansowej dotyczącej ładu korporacyjnego, zarządzania ryzykiem oraz społecznej odpowiedzialności biznesu;
- usługi polegające na ocenie zgodności informacji ujawnianych przez instytucje finansowe i firmy inwestycyjne z wymogami w zakresie ujawniania informacji dotyczących adekwatności kapitałowej oraz zmiennych składników wynagrodzeń;
- poświadczenia dotyczące sprawozdań lub innych informacji finansowych przeznaczonych dla organów nadzoru, rady nadzorczej lub innego organu nadzorczego spółki lub właścicieli, wykraczające poza zakres badania ustawowego i mające pomóc tym organom w wypełnianiu ich ustawowych obowiązków

Świadczenie usług, o których mowa powyżej, jest możliwe jedynie w zakresie niezwiązanym z polityką podatkową badanej jednostki, po przeprowadzeniu przez komitet audytu oceny zagrożeń i zabezpieczeń niezależności, o której mowa w art. 69-73 Ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym.

Firma audytorska

Do przeprowadzenia badania sprawozdań finansowych Spółki została wybrana spółka BDO Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k. z siedzibą w Warszawie, ul. Postępu 12, firma audytorska numer 3355.

Umowa o badanie Sprawozdań finansowych Spółki została zawarta 2 sierpnia 2023 r.

W minionym roku obrotowym firma audytorska wykonała na rzecz spółki usługi: badanie jednostkowego i skonsolidowanego rocznego sprawozdania finansowego oraz przegląd śródrocznego jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Firma audytorska świadczyła również usługi w zakresie badania rocznych statutowych sprawozdań finansowych jednostek zależnych. Dodatkowo firma audytorska świadczyła na rzeczy Grupy usługi atestacyjne i inne związane z przygotowaniem prospektu. W związku ze świadczeniem tych usług dokonano oceny niezależności firmy audytorskiej oraz wyrażano zgodę na świadczenie tych usług,

Wynagrodzenie firmy audytorskiej

w tys. zł	01.01.2024 - 31.12.2024	01.01.2023- 31.12.2023
Obowiązkowe badanie i przegląd jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych jednostki dominującej oraz jednostek zależnych	352	274
Usługi atestacyjne, w tym przeglądy jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych jednostki dominującej oraz jednostek zależnych	168	151
Razem	520	425

Zwyczajne Walne Zgromadzenie

Sposób działania Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia i jego zasadnicze uprawnienia oraz opis praw akcjonariuszy i sposobu ich wykonywania, w szczególności zasady wynikające z regulaminu walnego zgromadzenia, o ile informacje w tym zakresie nie wynikają wprost z przepisów prawa

Zwyczajne Walne Zgromadzenia akcjonariuszy Vercom odbywają się na podstawie Kodeksu spółek handlowych, Statutu Spółki oraz Regulaminu Walnych Zgromadzeń.

Prawo uczestniczenia w Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu Spółki mają osoby będące akcjonariuszami spółki na szesnaście dni przed podaną w ogłoszeniu o zwołaniu datą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia (dzień rejestracji uczestnictwa w walnym zgromadzeniu). W Walnym Zgromadzeniu biorą udział członkowie Zarządu oraz w zależności od tego czy jest to uzasadnione sprawami objętymi porządkiem obrad także członkowie Rady Nadzorczej, w liczbie umożliwiającej merytoryczną odpowiedź na pytania akcjonariuszy Spółki. W obradach Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia mają prawo brać udział także inne osoby zaproszone przez organ zwołujący Zwyczajne Walne Zgromadzenie lub dopuszczone na salę obrad przez Przewodniczącego.

Akcjonariusz może uczestniczyć w Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu oraz wykonywać prawo głosu osobiście lub przez pełnomocnika.

Prawa i obowiązki Akcjonariuszy określa w szczególności Kodeks spółek handlowych, Ustawa o Obrocie, Ustawa o Ofercie oraz Statut Spółki.

W szczególności:

- Akcjonariuszowi lub akcjonariuszom spółki reprezentującym co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego przysługuje prawo żądania umieszczenia określonych spraw porządku obrad Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia. Żądanie to, zawierające uzasadnienie lub projekt uchwały dotyczącej proponowanego punktu porządku obrad, powinno być złożone Zarządowi nie później, niż 21 dni przed wyznaczonym terminem zgromadzenia.
- Każdy akcjonariusz może podczas Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zgłaszać projekty uchwał dotyczących spraw wprowadzonych do porządku obrad. Projekty te powinny być przedstawione w języku polskim.

Na podstawie Statutu Spółki wybranym akcjonariuszom Spółki przysługuje uprawnienie osobiste do powoływania i odwoływania członków Rady Nadzorczej, w tym do powierzenia jednemu z członków Rady Nadzorczej funkcji Przewodniczącego. Uprawnienia te są szczegółowo opisane w Statucie Spółki dostępnym na stronie www.vercom.pl w zakładce „Relacje inwestorskie” → „Dokumenty korporacyjne”.

Oświadczenie o stosowaniu polityki różnorodności

Spółka nie przyjęła polityki różnorodności w odniesieniu do Rady Nadzorczej i Zarządu. Decyzje w zakresie składu organów w Spółce podejmowane są na podstawie indywidualnych kwalifikacji i umiejętności poszczególnych osób, z poszanowaniem równych szans każdej z osób, bez względu na jej płeć lub wiek z poszanowaniem zasady równego traktowania i niedyskryminacji. W zakresie polityki personalnej Spółka stosuje od samego początku zasady równego traktowania i niedyskryminacji. Członkami Rady Nadzorczej obecnej kadencji jest jedna kobieta i czterech mężczyzn.

: 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 ponad 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 94 700 firm oraz prywatnych przedsiębiorców na 180 rynkach, w tym takie podmioty jak IKEA, Rossman, American Express, DHL, Coca-Cola oraz BNP Paribas.

Zespół Vercom obejmuje ponad 400 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 rośnie w średniorocznym tempie na poziomie ponad 40% i za okres ostatnich 12 miesięcy wyniosła ponad 110 mln zł.

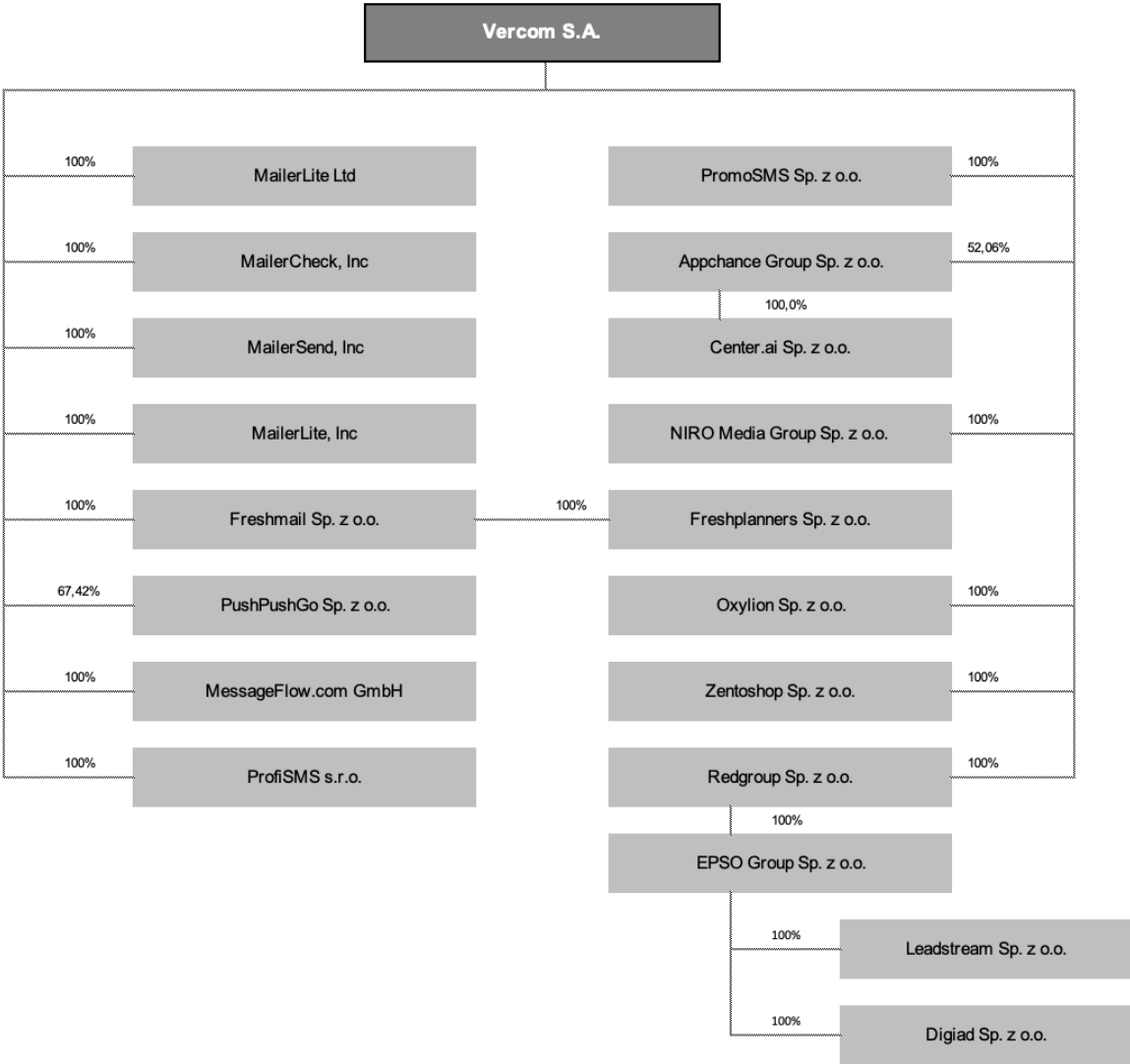
Od 2021 roku spółka jest notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, od marca 2025 wchodzi w skład indeksu mWIG40.



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
- Wpływ sytuacji makroekonomicznej
- Ryzyko podatkowe dot. ulgi IP Box
- Ryzyko odpowiedzialności za zobowiązania kredytowe spółek z grupy Vercom

Struktura Grupy Vercom na dzień 31.12.2024



Struktura akcjonariatu na 31 grudnia 2024 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	50,18%	50,01%
Adam Lewkowicz *	1 404 750	0,02	28 095	6,34%	6,32%
Fundusze zarządzane przez Nationale-Nederlanden Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A.	1 460 736	0,02	29 215	6,60%	6,57%
Itema Ventures UAB	2 377 000	0,02	47 540	10,73%	10,70%
PTE Allianz Polska S.A.	1 341 888	0,02	26 838	6,06%	6,04%
Vercom S.A. (akcje własne)	75 208	0,02	1 504	-	0,34%
Pozostali	4 449 823	0,02	88 996	20,09%	20,02%
SUMA	22 223 785		444 476	100,00%	100,00%

* z podmiotami zależnymi

: Vercom na GPW

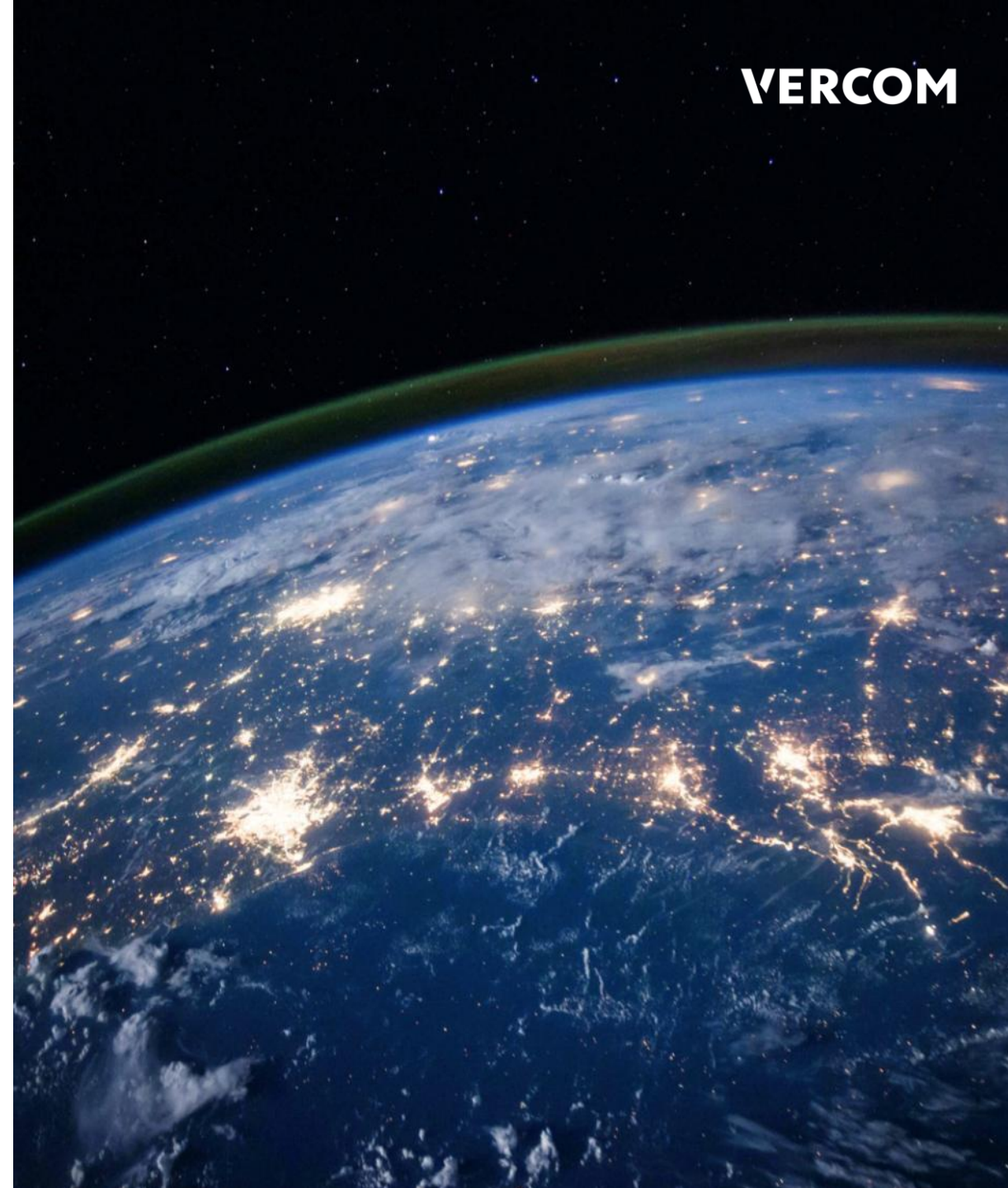
Notowania

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 Grupie Kapitałowej Vercom została ustanowiona polityka dywidendy. Zakłada ona wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy w wysokości nie niższej niż 50% skonsolidowanego zysku netto za rok 2022 i kolejne.

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
31.05.2024	35,4 mln zł

The Vercom logo is displayed in the top right corner of the page. It consists of the word "VERCOM" in a bold, white, sans-serif font, set against a dark background that is part of a larger image of Earth from space.

: Zakończony program motywacyjny na lata 2021-2024

Kluczowe założenia

- W dniu 3 lutego 2021 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Vercom S.A. przyjęło uchwałę w sprawie wprowadzenia programu motywacyjnego dla pracowników związanych z Vercom S.A. („Program”).
- Program dotyczył 4 lat obrotowych, tj. od 2021 do 2024 roku, i był rozliczany poprzez sprzedaż uczestnikom Programu akcji Spółki Vercom S.A. po ich cenie nominalnej (0,02 PLN za akcję) po spełnieniu warunków określonych w Programie.
- W trakcie trwania Programu jego uczestnikom zaoferowanych zostało 116 472 akcji, w tym:

Rok obrotowy	2021	2022	2023	2024	Razem
Pula lojalnościowa	19 750	-	-	-	19 750
Pula celu indywidualnego	7 328	10 179	9 579	11 579	38 665
Pula celu wynikowego	7 328	10 179	9 579	11 579	38 665
Pula celu rynkowego	3 674	5 106	4 806	5 806	19 392
Razem	38 080	25 464	23 964	28 964	116 472

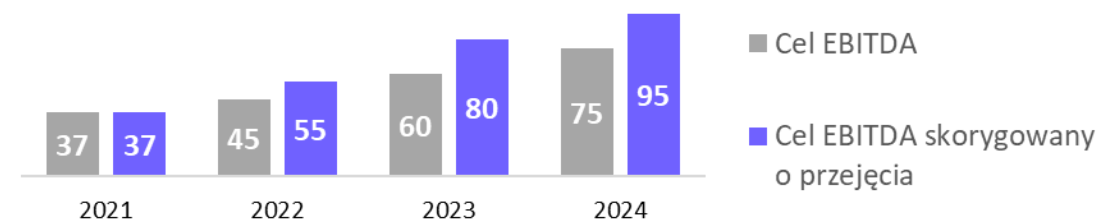
- Całkowity koszt programu został rozpoznany w okresie jego trwania – w latach obrotowych 2021-2024 i wyniósł 4 004 tys zł w tym:
 - 2021 – 1 796 tys zł,
 - 2022 – 930 tys zł,
 - 2023 – 676 tys zł,
 - 2024 – 602 tys zł.

Cele programu motywacyjnego

Znormalizowana EBITDA (mln zł)

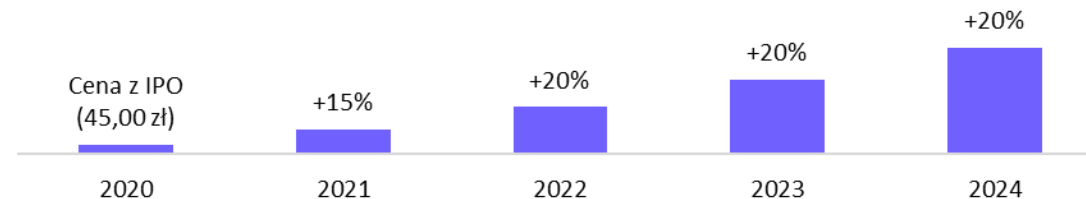
Cel EBITDA odnosi się do znormalizowanej EBITDA - skorygowanej o koszt wyceny ESOP, pozycji nadzwyczajnych lub jednorazowych oraz historycznej EBITDA przejmowanych spółek

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.



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 Solewodzińscy sp. j. w kwocie 517 tys. zł z tytułu umowy o świadczenie usług. Grupa Vercom zgodnie z umową o świadczenie usług zawartą z SOPOL Solewodzińscy sp. j. naliczyła SOPOL Solewodzińscy karę umowną w wysokości 1 100 000 zł z tytułu niezapewnienia przez SOPOL Solewodzińscy 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 Solewodzińscy sp. j. Ponadto Grupa Vercom posiada wpisaną hipotekę przymusową w kwocie 1 396 208 04 zł na nieruchomości będącej własnością SOPOL Sowoledzińscy sp. j. tytułem zabezpieczenia roszczeń z tytułu powyższej kary umownej.

Zatrudnienie

W okresie sprawozdawczym zakończonym 31 grudnia 2024 r. w Grupie Vercom zatrudnionych było średnio 163 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 38).

Prognoza finansowa

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych.

Istotne umowy

W IV kwartale 2024 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.

ESG

Ze względu na przedmiot i specyfikę działalności Grupa Vercom nie ma istotnego wpływu na środowisko. Spółka prowadzi niskoemisyjną działalność, głównie w obszarze produkcji oprogramowania.

W swoich działaniach Vercom uwzględnia czynniki obniżające wpływ na środowisko poprzez m.in. ograniczenie zużycia prądu (np. inwestycje w energooszczędne serwery) oraz papieru (np. wdrożenie elektronicznego obiegu dokumentacji).

Działania w obszarze B+R

W minionym roku obrotowym Spółka pracowała nad poniższymi projektami w zakresie działalności B+R:

MessageFlow – W związku z realizacją strategii rozwoju działalności na międzynarodowym rynku oraz ewolucją potrzeb klientów, w szczególności zapotrzebowania na jeszcze efektywniejsze wykorzystanie wielu kanałów komunikacji, w 2023 roku zostały rozpoczęte prace nad stworzeniem nowej platformy skierowanej do dużych i średnich klientów pod nazwą MessageFlow.

Jednym z fundamentalnych założeń projektu jest zaprojektowanie platformy MessageFlow z myślą o dostosowaniu do standardów globalnych i potrzeb klientów zagranicznych. Z związku z tym, usługa zakłada możliwość integracji z międzynarodowymi operatorami telekomunikacyjnymi oraz dostosowanie mechanizmów wysyłkowych do globalnych dostawców. Dzięki temu, platforma MessageFlow będzie w stanie zapewnić wysoką dostarczalność wiadomości także poza granicami Polski.

Istotnym elementem usługi MessageFlow będzie możliwość wysyłki wiadomości poprzez wiele kanałów komunikacji, takich jak sms, email, wiadomości typu push (zarówno w wersji webowej jak również mobilnej) oraz docelowo również z wykorzystaniem zewnętrznych aplikacji jak np. WhatsApp, Viber czy RCS (tzw. Kanał OTT). Dzięki integracji usług w ramach jednej platformy, Vercom zyska możliwość efektywniejszej do sprzedaży usług oraz tworzenie dla klientów skuteczniejszej i efektywniejszej kosztowo strategii komunikacji—co będzie stanowiło istotną przewagę konkurencyjną.

Funkcje AI – W związku ze skokowym postępem technologicznym w obszarze sztucznej inteligencji (AI), w 2024 zostały rozpoczęte prace nad nowymi usługami wykorzystującymi AI w trzech kluczowych obszarach:

- Zapobieganie nadużyciom, w tym ochrona infrastruktury oraz danych klientów
- Generowanie treści oraz kreacji graficznych
- Zwiększenie zaangażowania odbiorców wiadomości przesyłanych za pośrednictwem platform komunikacji oferowanych przez Vercom

Dzięki nowym narzędziom, klienci zyskają m.in. możliwość jeszcze prostszego, automatycznego tworzenia tzw. landing page'y, szablonów graficznych a także otrzymują sugestie dotyczące treści wiadomości i optymalnego momentu wysyłek dopasowanego do profilu konkretnego odbiorcy. Rozszerzenie pakietu narzędzi do monitorowania nadużyć pozwoli natomiast na zwiększenie bezpieczeństwa infrastruktury oraz pozwoli zautomatyzować szereg manualnych procesów.

SMSC Hub – Projekt polegający na wytworzeniu nowego systemu wymiany ruchu dla kanału SMS. Celem jego utworzenia jest zastąpienie dotychczasowych rozwiązań stosowanych w grupie oraz scentralizowanie połączenia z operatorami telekomunikacyjnymi oraz dostawcami dla wszystkich projektów korzystających z komunikacji SMS (docelowo również z usług opartych o kanały MMS oraz RCS).

Dzięki SMSC Hub każdy z projektów w ramach grupy Vercom nie będzie musiał utrzymywać niezależnie swojej instancji oprogramowania komunikującego się z operatorami telekomunikacyjnymi i dostawcami. Centralizacja systemu do zarządzania ruchem sms zapewni dodatkowe możliwości w zakresie analityki ruchu oraz przełoży się na dodatkowe oszczędności kosztowe.

Działania w obszarze B+R

Storelift – Projekt został rozpoczęty w 2024 i jest on odpowiedzią na dalszy dynamiczny rozwój rynku e-commerce. Celem projektu jest stworzenie platformy, która pozwoli klientom na uproszczenie procesu wdrażania oraz zarządzania programami lojalnościowymi. Platforma StoreLift będzie oferowana w modelu white-label i będzie skierowana przede wszystkim do małych i średnich firm. Dzięki szerokim możliwościom personalizacji, elastycznym planom subskrypcyjnym oraz zaawansowanym narzędziom analitycznym, klienci będą mogli skutecznie zwiększać zaangażowanie swoich klientów jednocześnie minimalizując koszty i ryzyka związane z rozwojem własnych systemów.

Wykorzystanie wpływów z emisji

W okresie objętym niniejszym raportem spółka nie pozyskała środków z publicznej emisji akcji.

Kredyty i pożyczki

Informacja o zaciągniętych kredytach, pożyczkach i leasingach została przedstawiona w Nocie 29 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

Zarządzanie zasobami finansowymi

Grupa Vercom prowadziła aktywną politykę akwizycji podmiotów uzupełniających ofertę produktową Grupy oraz rozszerzającą geograficzny zakres działalności na globalnym rynku CPaaS.

W związku z tym Grupa aktywnie korzysta z zewnętrznego finansowania dłużnego, przy jednoczesnej kontroli możliwości wywiązywania się z zawieranych umów, ogólnego poziomu zadłużenia oraz zadłużenia w odniesieniu do osiągniętych wyników.

W ocenie Zarządu, Vercom posiada zdolność wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań oraz nie identyfikuje bezpośrednich zagrożeń dla regulacji zobowiązań w przyszłości.

: Oświadczenie Zarządu



Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Vercom za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2024 r

Zarząd Vercom S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, skonsolidowane sprawozdanie finansowe Vercom za okres roku finansowego zakończonego 31 grudnia 2024 r. i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości.

Zarząd oświadcza także, iż zaprezentowane dane odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy oraz jej wynik finansowy. Sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia jednostkowego sprawozdania finansowego Vercom za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2024 r.

Zarząd Vercom S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, jednostkowe sprawozdanie finansowe Vercom za okres roku finansowego zakończonego 31 grudnia 2024 r. sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości.

Zarząd oświadcza także, iż zaprezentowane dane odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową spółki oraz jej wynik finansowy. Sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Krzysztof Szyszka	Adam Lewkowicz	Tomasz Pakulski
Prezes Zarządu	Wiceprezes Zarządu	Członek Zarządu

Krzysztof Szyszka	Adam Lewkowicz	Tomasz Pakulski
Prezes Zarządu	Wiceprezes Zarządu	Członek Zarządu

Oświadczenie Zarządu w sprawie firmy audytorskiej badającej skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Vercom za okres roku finansowego zakończonego 31 grudnia 2024 r.

Zarząd Vercom, na podstawie oświadczenia Rady Nadzorczej Vercom, informuje, że firma audytorska badające roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Vercom za okres roku finansowego zakończonego 31 grudnia 2024 r., BDO Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k. z siedzibą w Warszawie, ul. Postępu 12, została wybrana zgodnie z przepisami prawa.

Firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej.

W Grupie Kapitałowej Vercom są przestrzegane obowiązujące przepisy związane z rotacją firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta oraz obowiązkowymi okresami karencji.

Grupa Kapitałowa posiada politykę w zakresie wyboru firmy audytorskiej oraz politykę w zakresie świadczenia na rzecz emitenta przez firmę audytorską, podmiot powiązany z firmą audytorską lub członka jego sieci dodatkowych usług niebędących badaniem, w tym usług zwolnionych z zakazu świadczenia przez firmę audytorską.

Krzysztof Szyszka	Adam Lewkowicz	Tomasz Pakulski
Prezes Zarządu	Wiceprezes Zarządu	Członek Zarządu

Oświadczenie Zarządu w sprawie firmy audytorskiej badającej jednostkowe sprawozdanie finansowe Vercom S.A. za okres roku finansowego zakończonego 31 grudnia 2024 r.

Zarząd Vercom, na podstawie oświadczenia Rady Nadzorczej Vercom, informuje, że firma audytorska badające roczne jednostkowe sprawozdanie finansowe Vercom za okres roku finansowego zakończonego 31 grudnia 2024 r., BDO Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k. z siedzibą w Warszawie, ul. Postępu 12, została wybrana zgodnie z przepisami prawa.

Firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej.

W Spółce są przestrzegane obowiązujące przepisy związane z rotacją firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta oraz obowiązkowymi okresami karencji.

Spółka posiada politykę w zakresie wyboru firmy audytorskiej oraz politykę w zakresie świadczenia na rzecz emitenta przez firmę audytorską, podmiot powiązany z firmą audytorską lub członka jego sieci dodatkowych usług niebędących badaniem, w tym usług zwolnionych z zakazu świadczenia przez firmę audytorską.

Krzysztof Szyszka	Adam Lewkowicz	Tomasz Pakulski
Prezes Zarządu	Wiceprezes Zarządu	Członek Zarządu

: Oświadczenie Rady Nadzorczej

Oświadczenie Rady Nadzorczej w sprawie Komitetu audytu

Rada Nadzorcza Vercom oświadcza, że w Spółce i Grupie Kapitałowej Vercom są przestrzegane przepisy dotyczące powołania, składu i funkcjonowania komitetu audytu, w tym dotyczące spełnienia przez jego członków kryteriów niezależności oraz wymagań odnośnie do posiadania wiedzy i umiejętności z zakresu branży, w której działa emitent, oraz w zakresie rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych.

Komitet audytu, powołany w ramach Rady Nadzorczej, wykonywał zadania komitetu audytu przewidziane w obowiązujących przepisach.

Jakub Dwernicki

Przewodniczący Rady Nadzorczej

Wierzbicice 1B

61-569 Poznań

Sprawozdanie Zarządu z Działalności Vercom S.A. oraz
Grupy Kapitałowej zostało zatwierdzone 17 marca 2025 r.

Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu

Adam Lewkowicz

Wiceprezes Zarządu

Tomasz Pakulski

Członek Zarządu

VERCOM

: Scale beyond

