

VERCOM

# | Raport kwartalny Grupy Kapitałowej Vercom za Q2 2024

2 września 2024



: Scale beyond

03 List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

04 Podsumowanie

12 Profil działalności

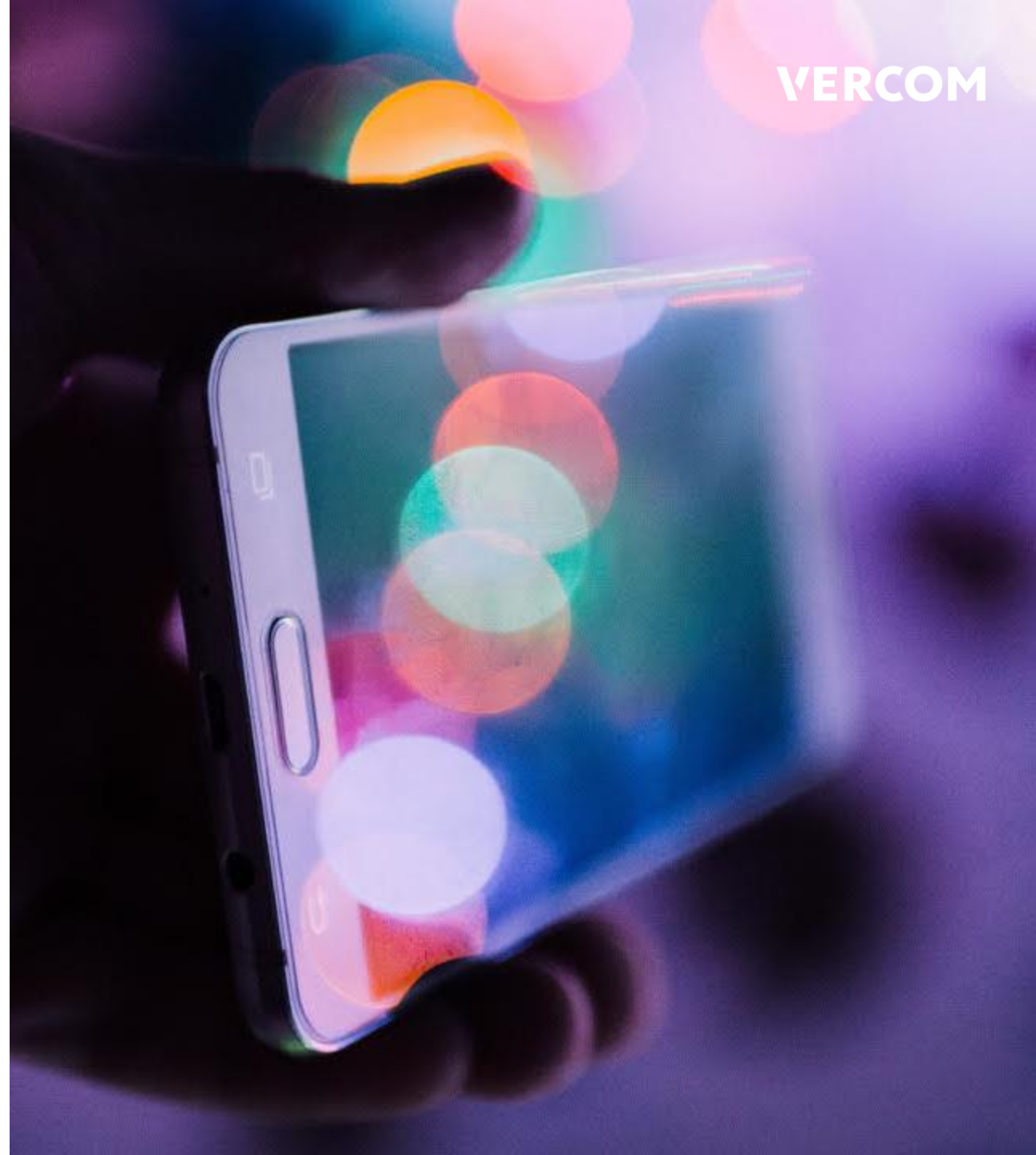
32 Wyniki finansowe

44 Strategia

58 Dane finansowe

68 Władze Spółki

71 Informacje dodatkowe



# : List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

Szanowni Państwo,

Z wielką przyjemnością przedstawiam Państwu raport Grupy Vercom za II kw. 2024 r. Był to dla nas okres dalszego dynamicznego wzrostu, który potwierdza mocne fundamenty naszego modelu biznesowego oraz skuteczność realizowanej strategii. Osiągnięte wyniki są zgodne z ambitnymi celami na 2024 rok i potwierdzają, że konsekwentnie podążamy ścieżką rentownego rozwoju.

W minionym kwartale odnotowaliśmy wzrost przychodów o 43% r/r, osiągając poziom 115,9 mln PLN. Zysk brutto ze sprzedaży wzrósł o 24% r/r do 53,8 mln PLN, co jest wynikiem efektywnego skalowania działalności na rynkach międzynarodowych, dalszego wzrostu liczby klientów oraz skutecznej dosprzedaży usług. Skorygowana EBITDA wzrosła o 30% r/r do 27,2 mln PLN, a zysk netto skorygowany o różnice kursowe osiągnął poziom 18,6 mln PLN, co stanowi wzrost o 37% r/r.

Wzrost wolnych przepływów pieniężnych za ostatnie 12 miesięcy aż o 43% do 84 mln PLN potwierdza naszą zdolność do generowania gotówki i zapewnia nam przestrzeń do realizacji nowych inicjatyw rozwojowych. Warto zwrócić uwagę, że pomimo wypłaty ponad 35 mln zł dywidendy, dług netto utrzymuje się na niskim poziomie ok. 45 mln PLN, co w połączeniu z rosnącymi przepływami powinno przełożyć się na dodatnią pozycję gotówkową do końca 2024 roku.

Poza bardzo dobrymi wynikami finansowymi szczególnie cieszą nas osiągnięcia biznesowe. W ostatnim kwartale skutecznie korzystaliśmy z potencjału marki MessageFlow, szczególnie możliwości zaoferowania klientom wielu kanałów komunikacji. Pozwoliło nam to wykorzystać rosnące zainteresowanie klientów kanałem OTT i zaowocowało skutecznym wdrożeniem nowych kanałów komunikacji przez lokalnych liderów rynku, w tym LPP (Viber) oraz STS (RCS). Jednocześnie zwiększyliśmy nakłady na R&D o ponad 75% r/r, co pozwoliło nam przyspieszyć wdrażanie narzędzi opartych o AI w usłudze MailerLite. Wierzymy że w przyszłości przełoży się to na dalszy wzrost ARPU oraz umożliwi jeszcze skuteczniejsze pozyskiwanie nowych klientów.

Nasza strategia oparta na dywersyfikacji działalności oraz globalnym zasięgu przynosi oczekiwane rezultaty. Wzrost sprzedaży międzynarodowej o 36% r/r oraz pozyskanie 14 200 nowych klientów potwierdzają, że jesteśmy na dobrej drodze do dalszego dynamicznego rozwoju. Wskaźnik NER na poziomie 134% świadczy o wysokiej satysfakcji naszych klientów i skuteczności oferowanych przez nas rozwiązań.

Chciałbym podziękować przy tym naszym pracownikom za ich wkład w rozwój produktowy oraz doskonałe wyniki. Wierzę, że praca którą wspólnie wykonaliśmy przyczyni się do dalszego wzrostu wartości Grupy Vercom dla naszych akcjonariuszy.

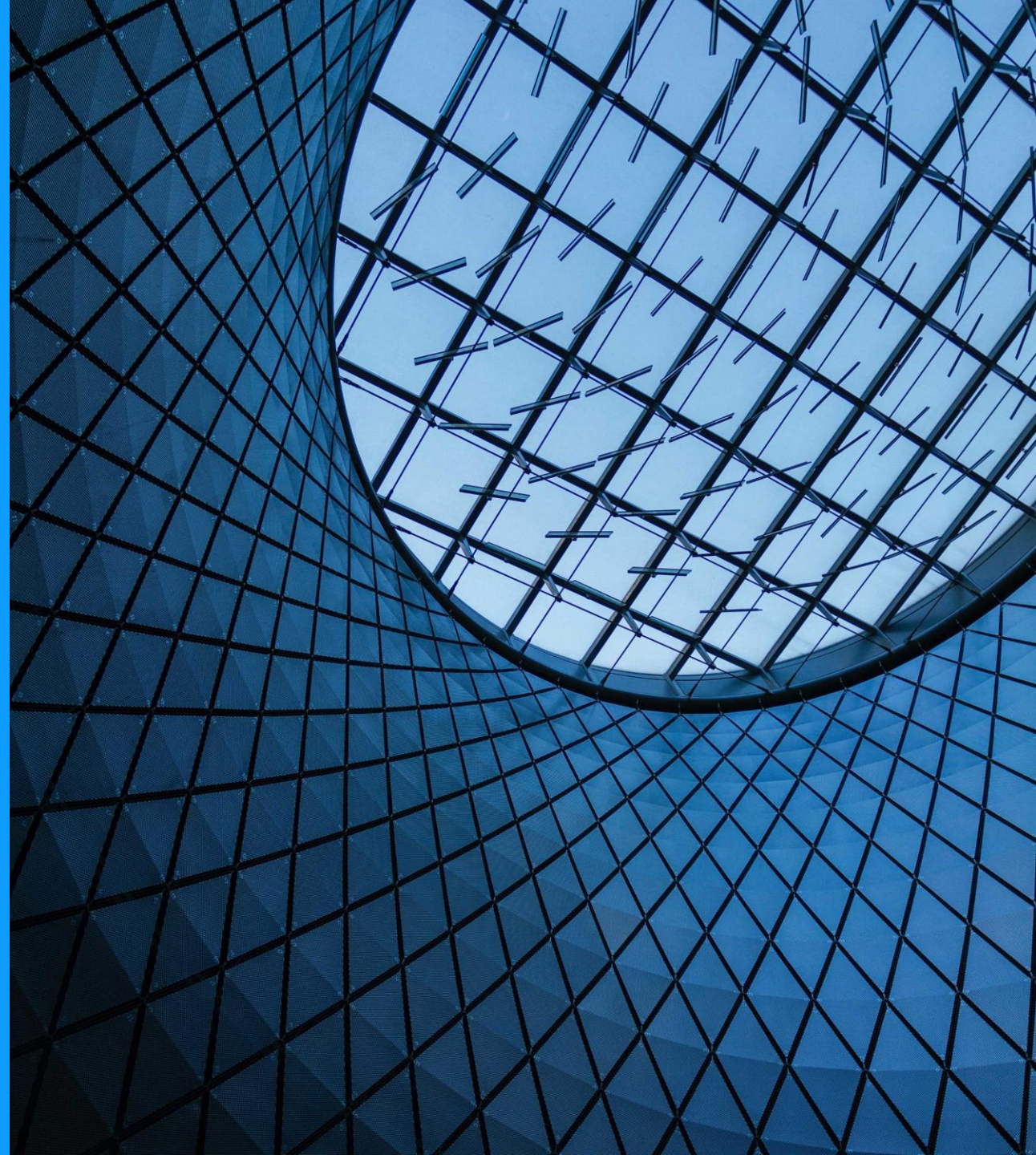
Z poważaniem,

Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu Vercom



# : Podsumowanie



: Kontynuacja  
zyskowego wzrostu  
w Q2 2024

VERCOM



: Wyniki finansowe Q2 2024

Marża brutto

PLN 54m

Dynamika r/r

**+24%**

Skorygowana EBITDA

PLN 27m

**+30%**

Zysk netto skorygowany o FX\*

PLN 19m

**+37%**

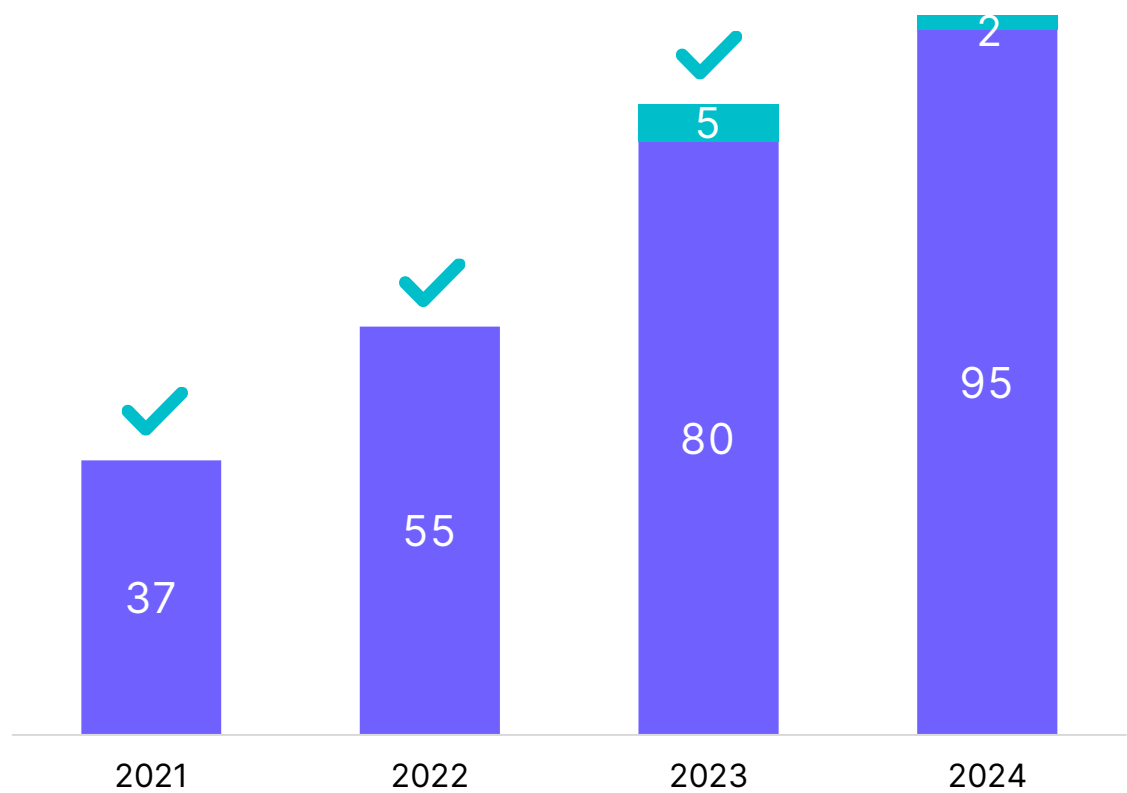
\*Zysk netto skorygowany o ujemne różnice kursowe po podatku (0,3 mln zł w Q2 24)



# : EBITDA LTM powyżej celu na 2024 rok

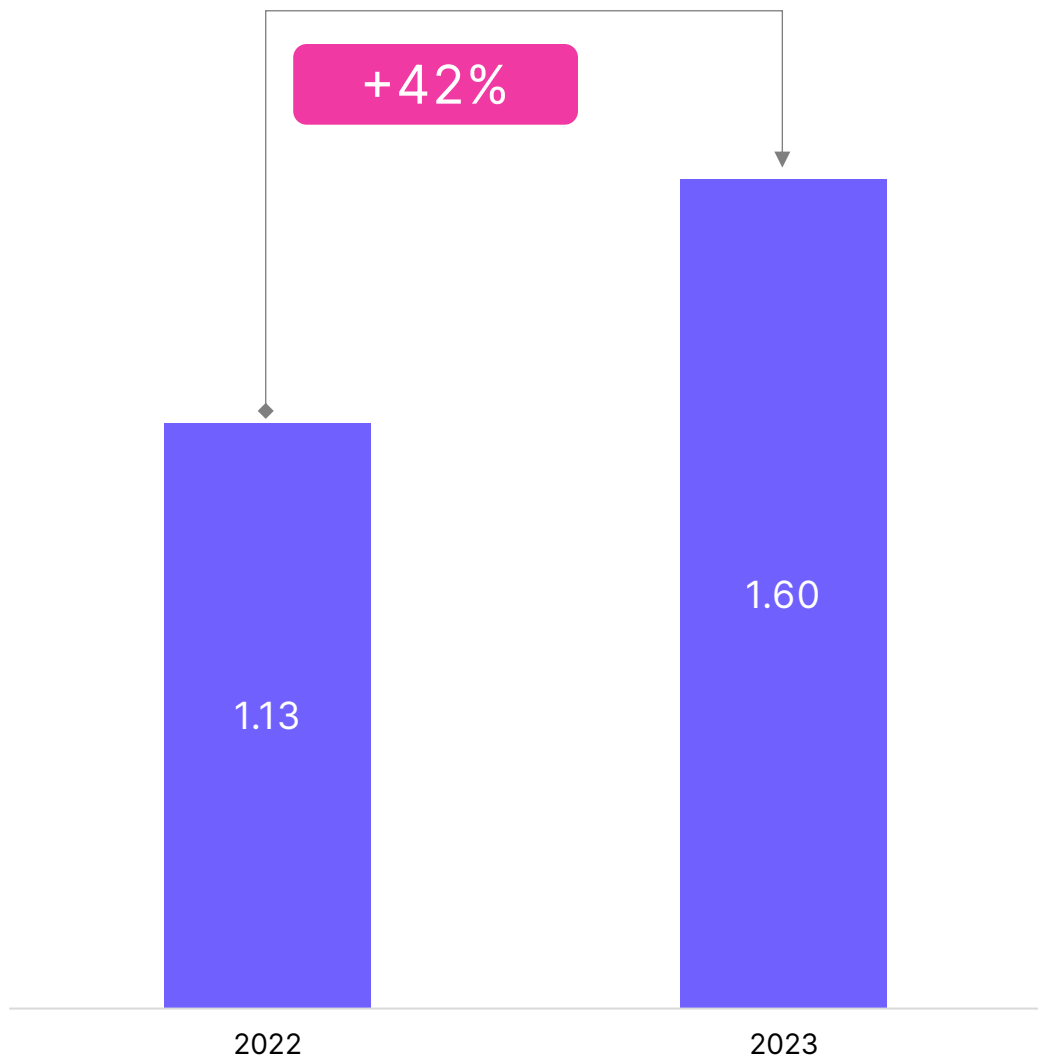
Cel finansowy ESOP - skorygowana EBITDA (mln zł)

EBITDA za okres ostatnich 12 miesięcy 2 mln zł powyżej celu ESOP na 2024 rok



# : Rekordowa dywidenda z zysku za 2023 rok

Dywidenda na akcję (PLN)





: Rosnąca perspektywą włączenia do mWIG40

VERCOM

Kapitalizacja rynkowa (mln PLN)



## : Najważniejsze wydarzenia Q2 2024

Dynamika wzrostu w Q2 zbieżna z oczekiwaniami na 2024

- Wzrost zysku brutto na sprzedaży o 24% rdr. do 54 mln zł
- Wzrost skorygowanej EBITDA o 30% rdr. do ponad 27 mln zł
- Skorygowana EBITDA za 12 miesięcy wyniosła 97 mln zł, 2 mln zł powyżej celu finansowego ESOP na 2024 rok

Wykorzystanie korzystnego sentymentu konsumenckiego

- Znaczący wzrost sprzedaży do klientów Enterprise potwierdzony wzrostem przychodów Grupy o 43% rdr. oraz wskaźnika NER
- Efektywna dosprzedaż usług wspierana coraz częstszym wykorzystaniem alternatywnych kanałów komunikacji (OTT)
- Wykorzystanie komunikacji OTT (Viber, RCS) przez lokalnych championów takich jak LPP oraz STS

Dalszy dynamiczny rozwój usług dla klientów SME

- Wzrost liczby klientów o 19% rdr. do ponad 87.300 podmiotów
- Wzrost sprzedaży do klientów zagranicznych o 36% rdr.
- Przyspieszenie prac nad wykorzystaniem generatywnej sztucznej inteligencji w celu zapewnienia jeszcze skuteczniejszej i lepiej spersonalizowanych usługi



VERCOM

## : Najważniejsze wydarzenia Q2 2024

### Rosnący potencjał dywidendowy

- 35,44 mln zł (1,60 zł na akcję) z zysku za 2023 rok wypłacone 31 maja 2024 w formie dywidendy
- Wzrost dywidendy o ok. 42% rdr z 1,13 zł do 1,60 zł na akcję
- Wzrost zysku netto skorygowanego o różnice kursowe o +37% rdr. wskazuje na rosnący potencjał dywidendowy oraz większą przestrzeń do realizacji inicjatyw rozwojowych

### Rekordowe przepływy pieniężne i malejące zadłużenie

- Wzrost wolnych przepływów pieniężnych (FCF) za ostatnie 12 miesięcy o 43% rdr. do poziomu 84 mln zł
- Nieznaczny wzrost wskaźnika dług netto / EBITDA z 0,3 do 0,5x ze względu na wypłatę ponad 35 mln zł dywidendy
- Perspektywa osiągnięcia dodatniej pozycji gotówkowej netto pod koniec 2024 r.



VERCOM

VERCOM

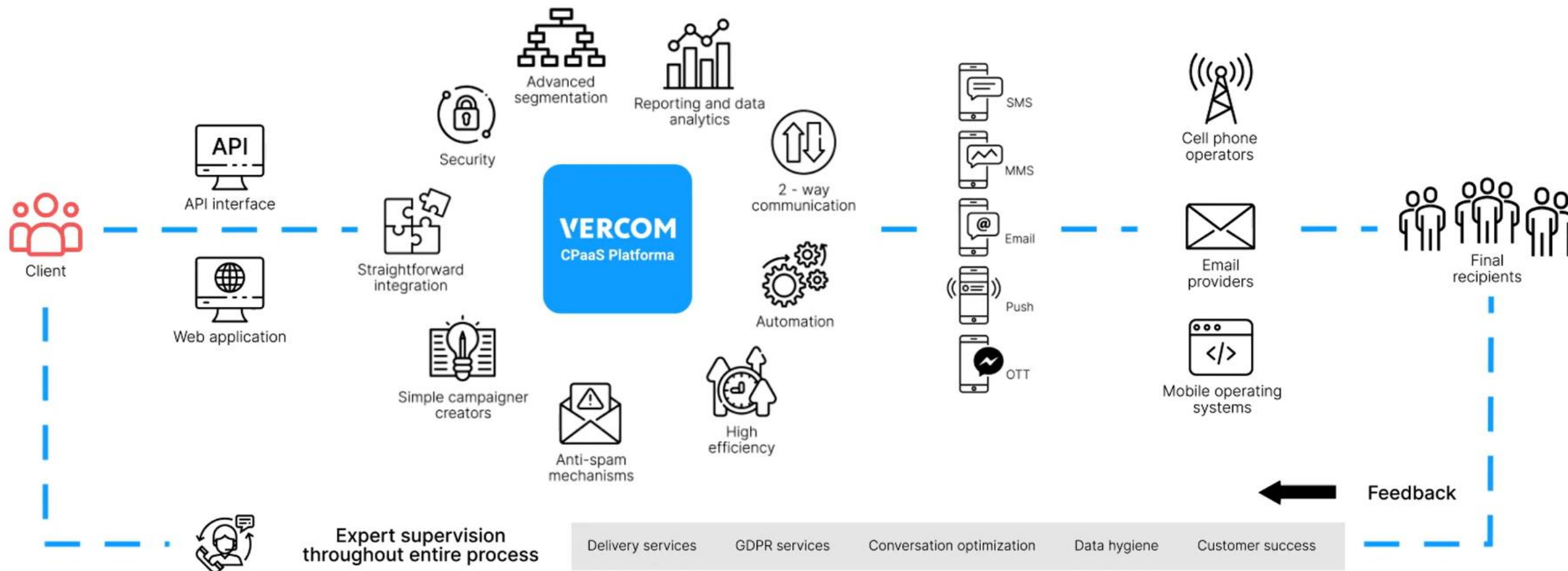
: Profil  
działalności



: Pomagamy klientom  
przezwyciężyć  
złożoność komunikacji



# : Platforma CPaaS umożliwia wielokanałową komunikację



# : Usługi oferowane przez Vercom pozwalają skutecznie angażować klientów

### Tworzenie grafiki

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

### Narzędzia do analizy

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

### Wielokanałowość

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

### Segmentacja klientów

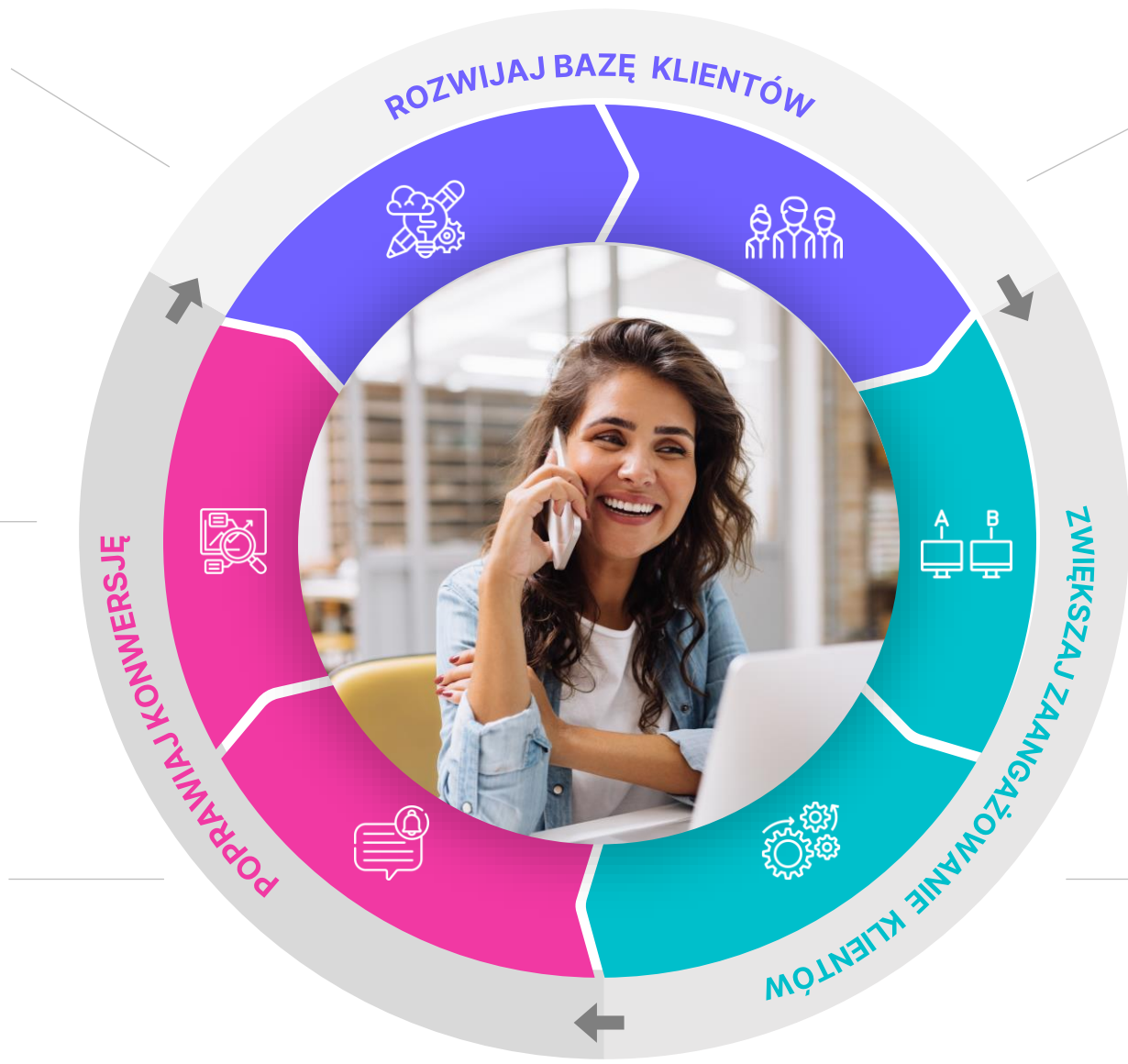
Zwiększenie zaangażowania i lojalności klientów poprzez skupienie się na właściwych osobach

### Testowanie A/B

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

### Automatyzacje

Maksymalizuj ROI dzięki zastosowaniu inteligentnych automatyzacji wykorzystujących informacje o zachowaniach klientów



: Nasze rozwiązania są nieodłączną częścią codziennego życia

VERCOM



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



Your package is waiting  
in parcel WAW12AP.  
Pickup code 67843



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



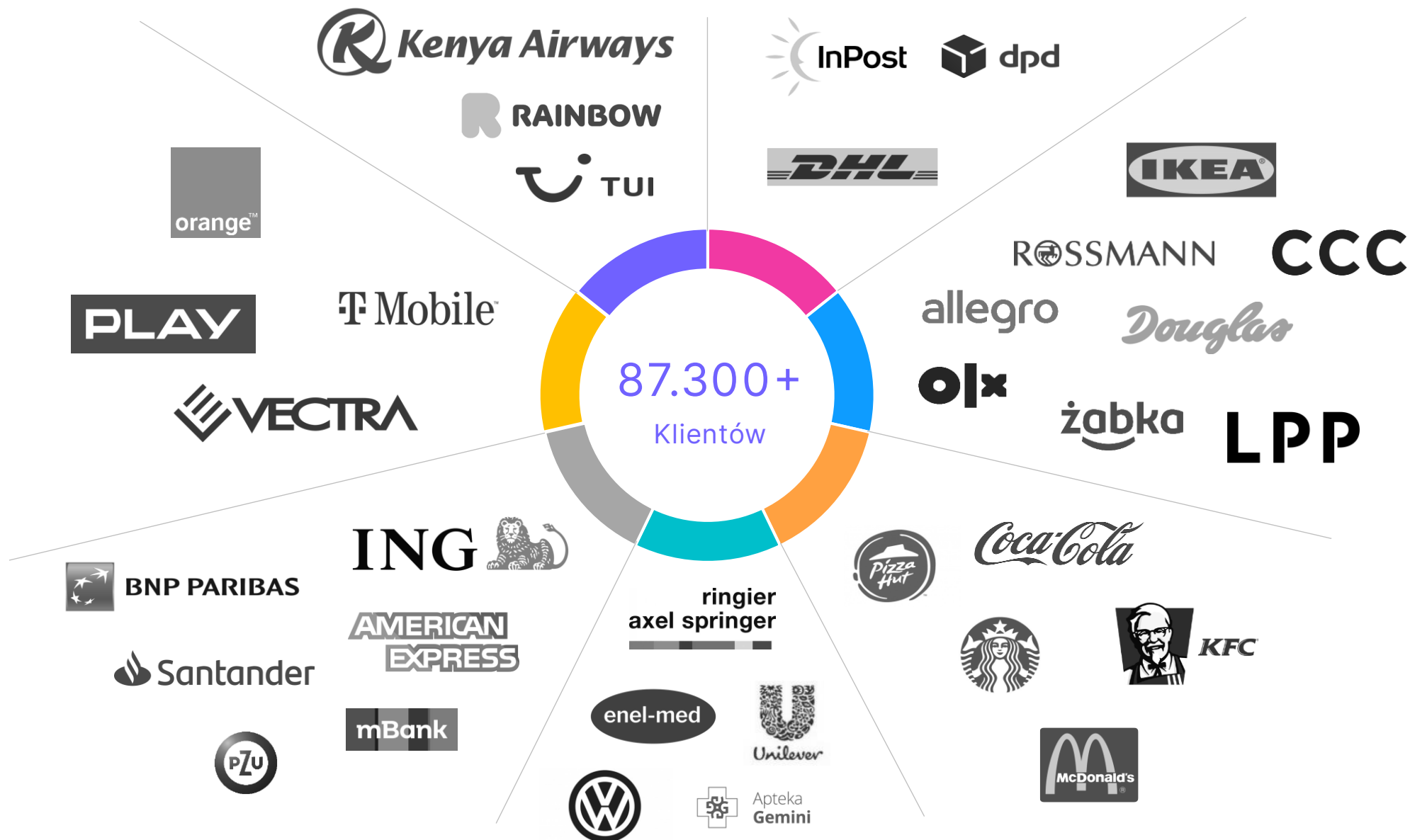
Hello, a hold has been placed on  
your DHL parcel. Please review and  
update your shipment information  
below <https://dhl-update-id797475>



Your order #496862  
has been completed  
and is awaiting pickup



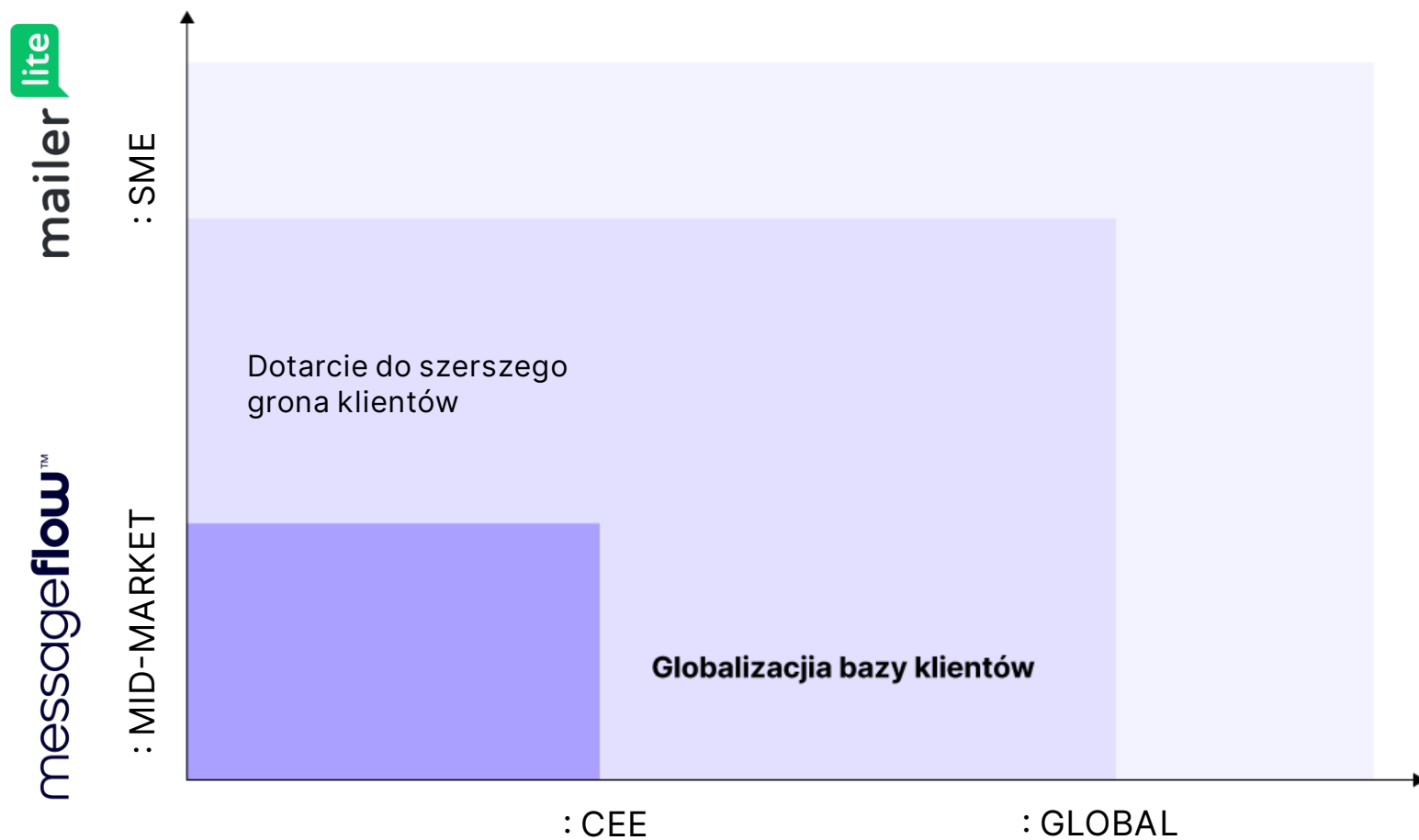
: 20 lat doświadczenia nagrodzone zaufaniem wyjątkowych klientów



: Koncentracja na klientach SME  
wspiera rozwój na globalnym rynku



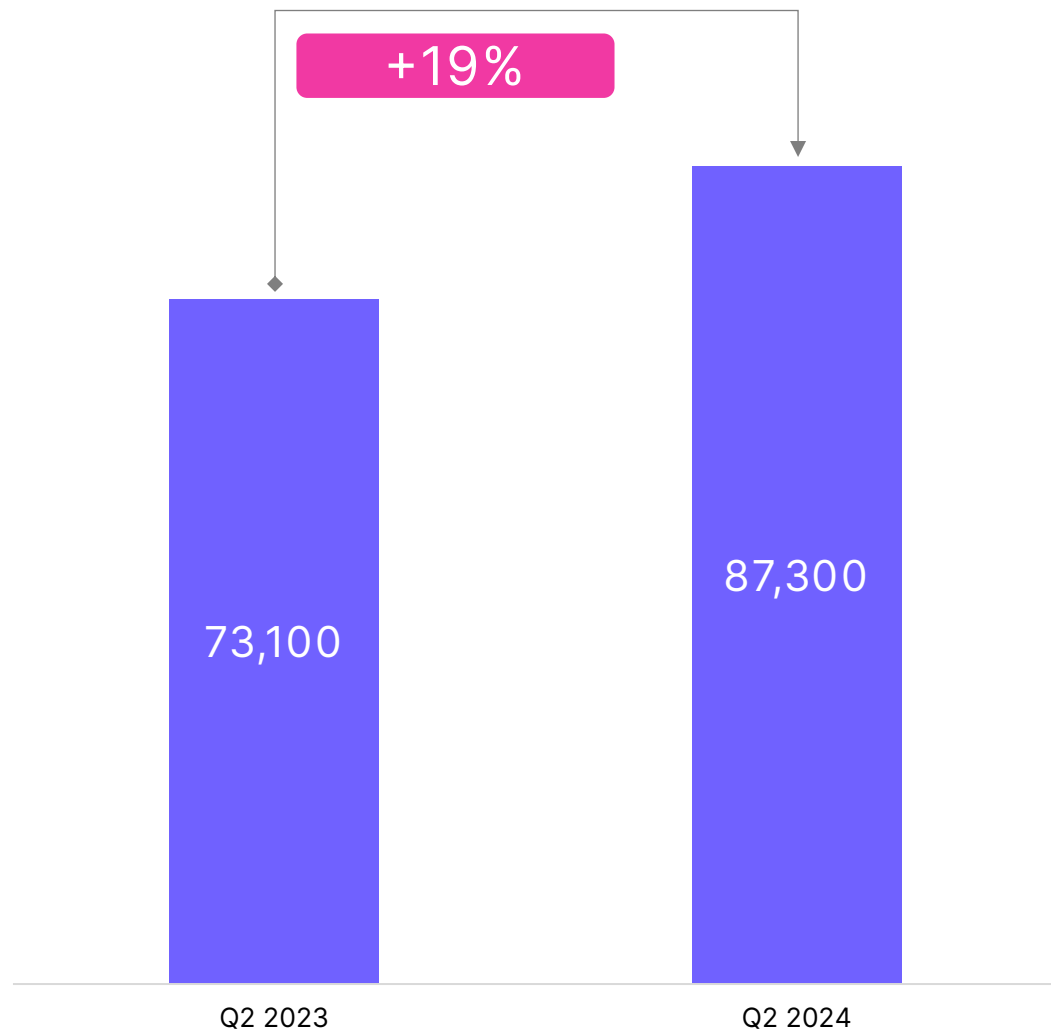
: Skalujemy działalność na rynku globalnym poprzez MessageFlow oraz MailerLite



↗ +1 mln  
Długoterminowy cel:  
Płacący klienci

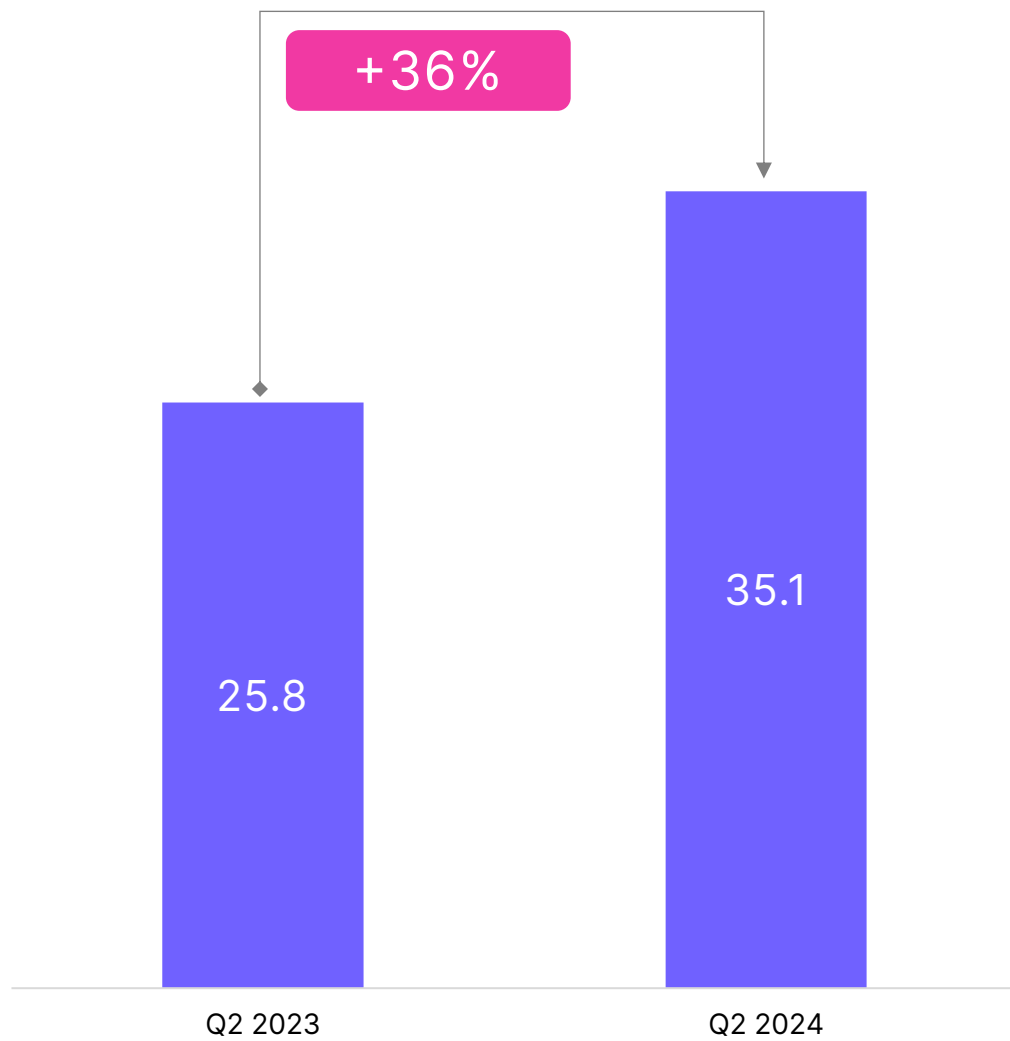
: Wzrost liczby klientów o 19% rdr

Łączna liczba klientów



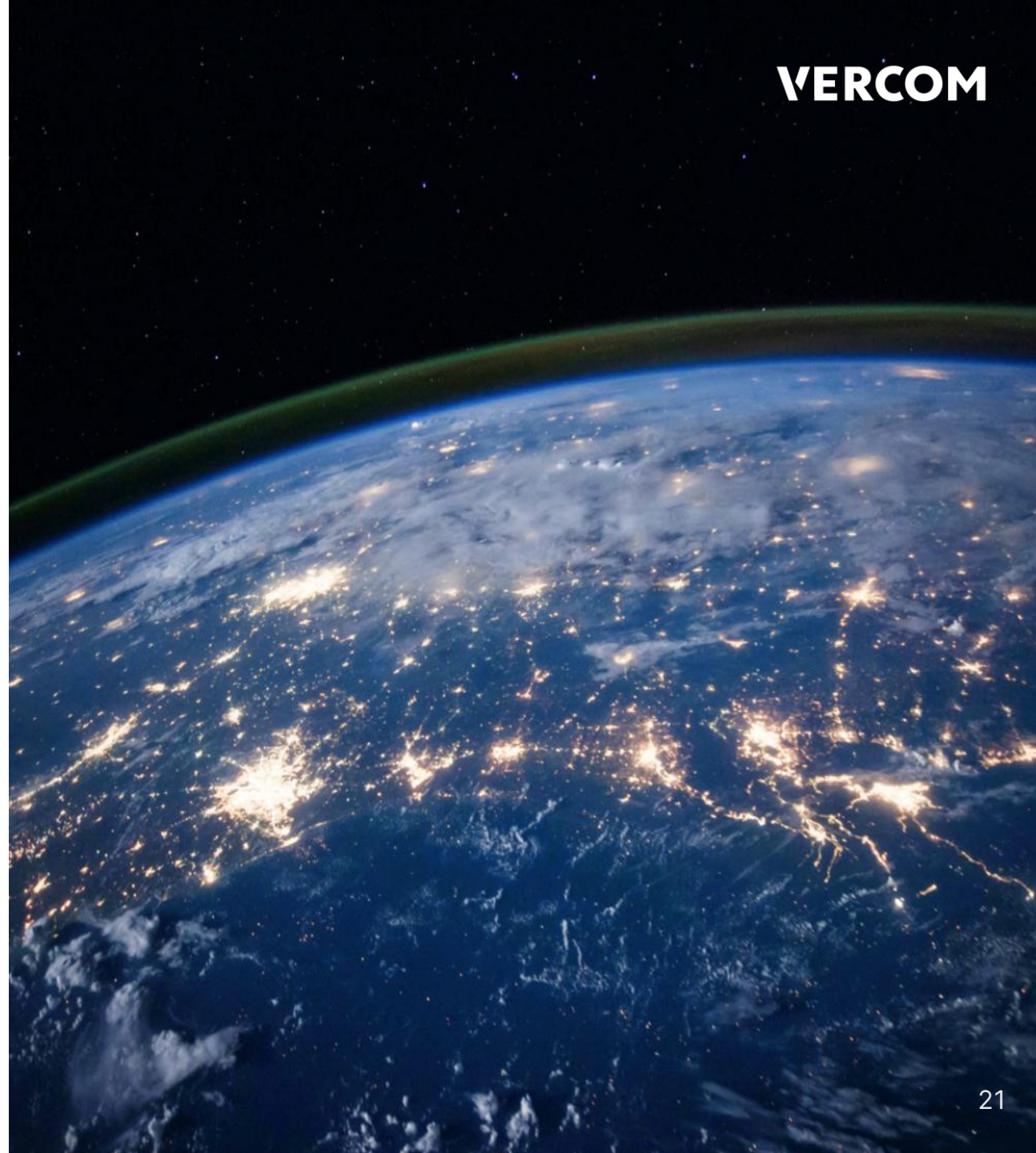
## : Wysoka dynamika sprzedaży zagranicznej

Sprzedaż do klientów zagranicznych\* (PLNm)

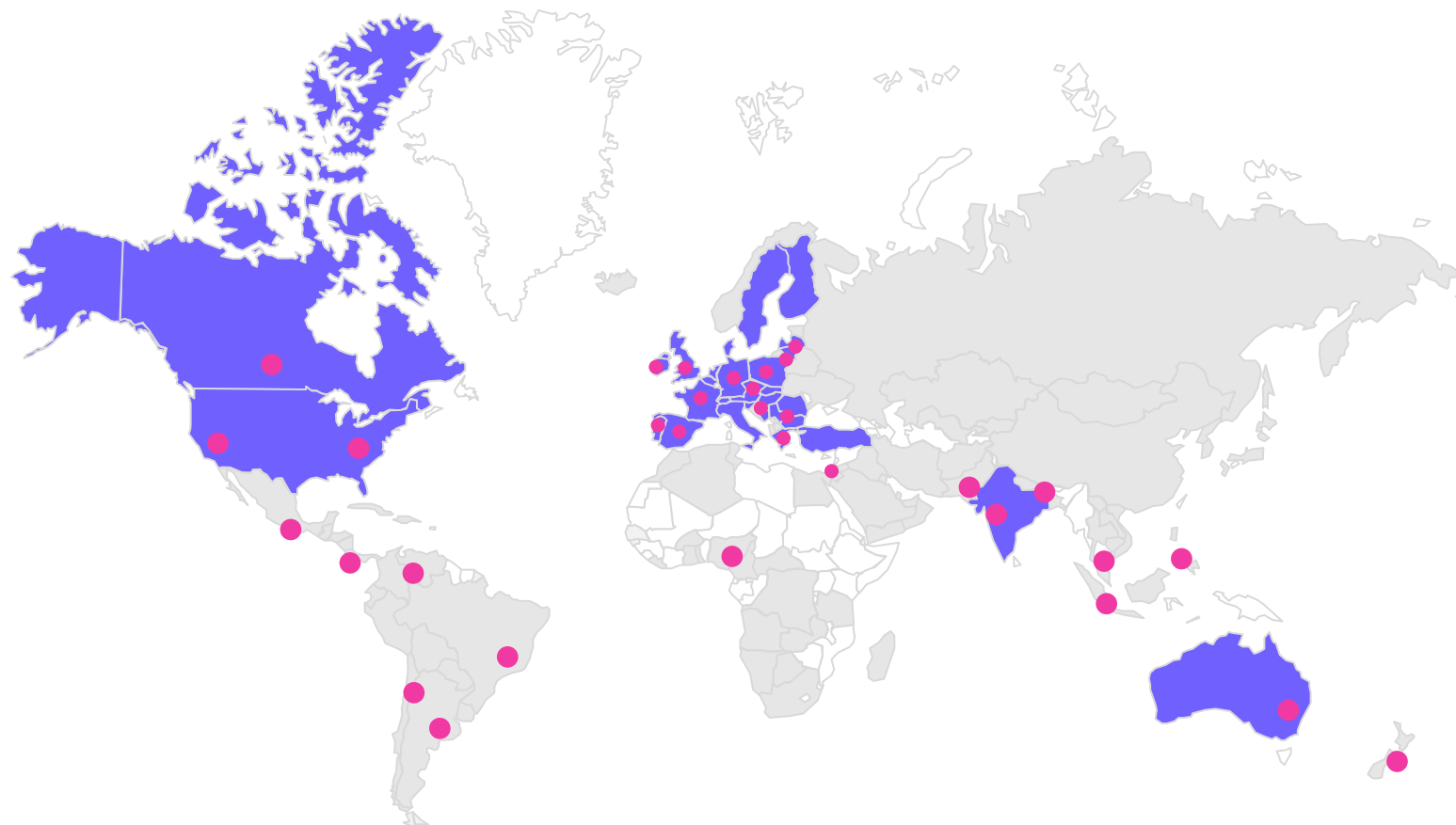


\* Poza Polską i Czechami

VERCOM

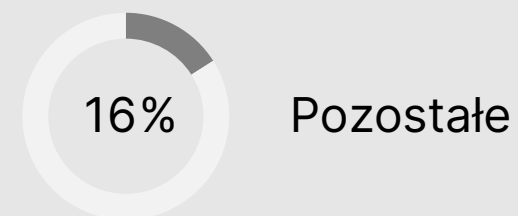
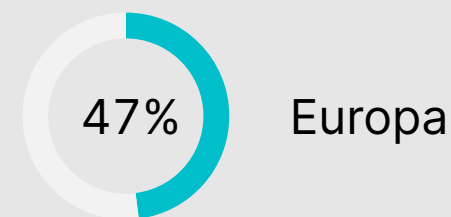


: Sprzedaż do klientów na 180 rynkach na całym świecie



● Lokalizacja zespołów   ■ Główny rynki   ■ Pozostałe rynki

Szacunkowa struktura marży brutto w 2023 roku na rynkach zagranicznych

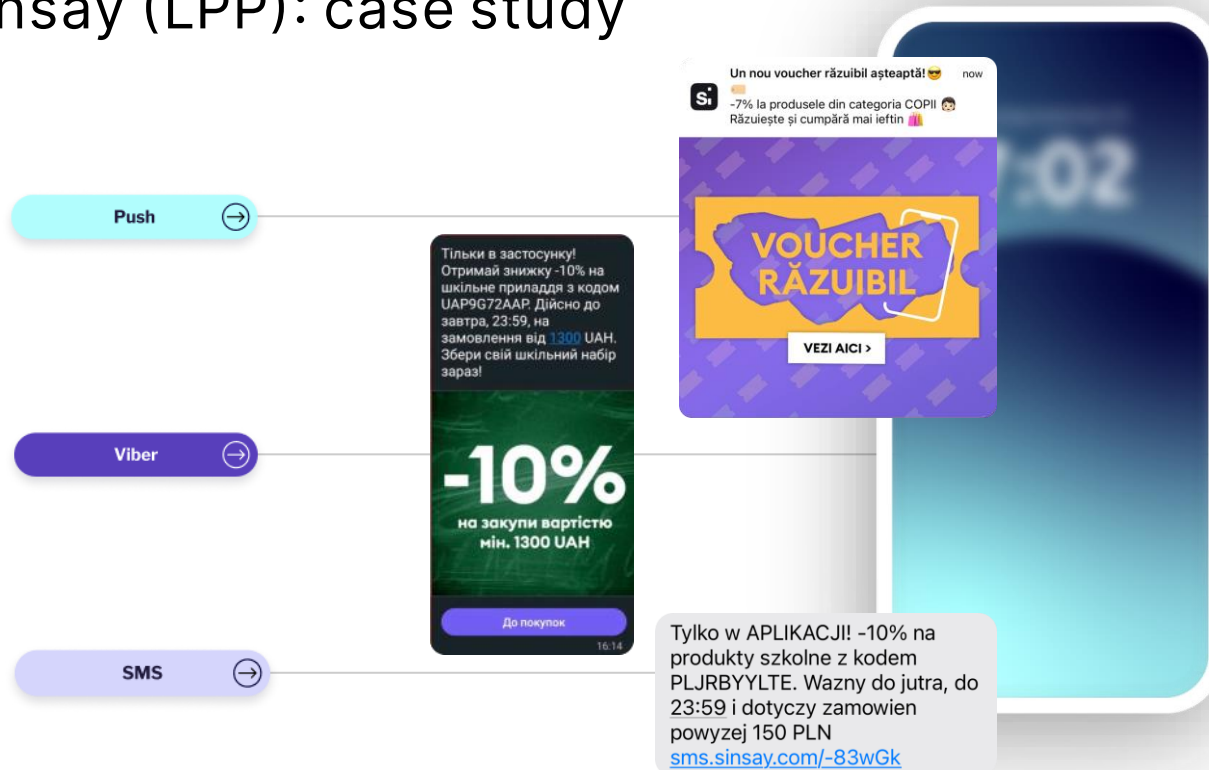


: Przyspieszenie dynamiki  
sprzedaży do klientów  
Enterprise poprzez  
dosprzedaż usług

VERCOM



## Sinsay (LPP): case study



# sinsay

Najszybciej rosnąca marka w portfolio LPP

### Rozszerzenie współpracy:

- Klient korzystał z naszych rozwiązań komunikacji transakcyjnej i marketingowej z wykorzystaniem kanałów SMS / E-MAIL / PUSH na 39 rynkach
- W związku z potrzebą pogłębiania lojalności klientów i dostarczania komunikatów do różnorodnych grup odbiorców zdecydowano się na wdrożenie komunikacji z wykorzystaniem komunikatorów OTT
- Pierwsze wysyłki komercyjne wykazały wysoką skuteczność kanału OTT, m.in VIBER dla odbiorców z Ukrainy, Bułgarii, Chorwacji i Serbii



: Komunikacja poprzez Viber cechuje się wysoką efektywnością

Efektywna kosztowo forma dotarcia do odbiorców z Ukrainy

91%

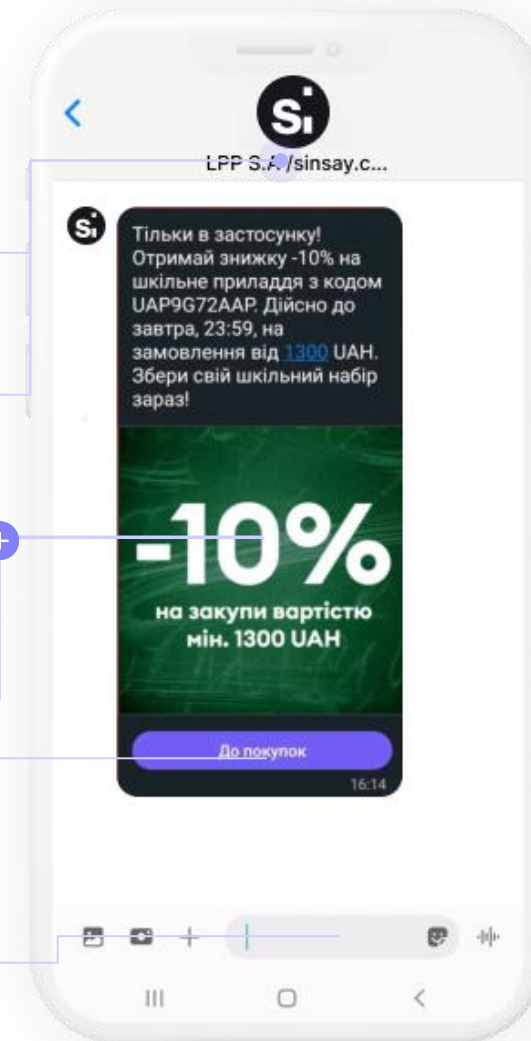
Pokrycie bazy (dla Ukrainy)

56%

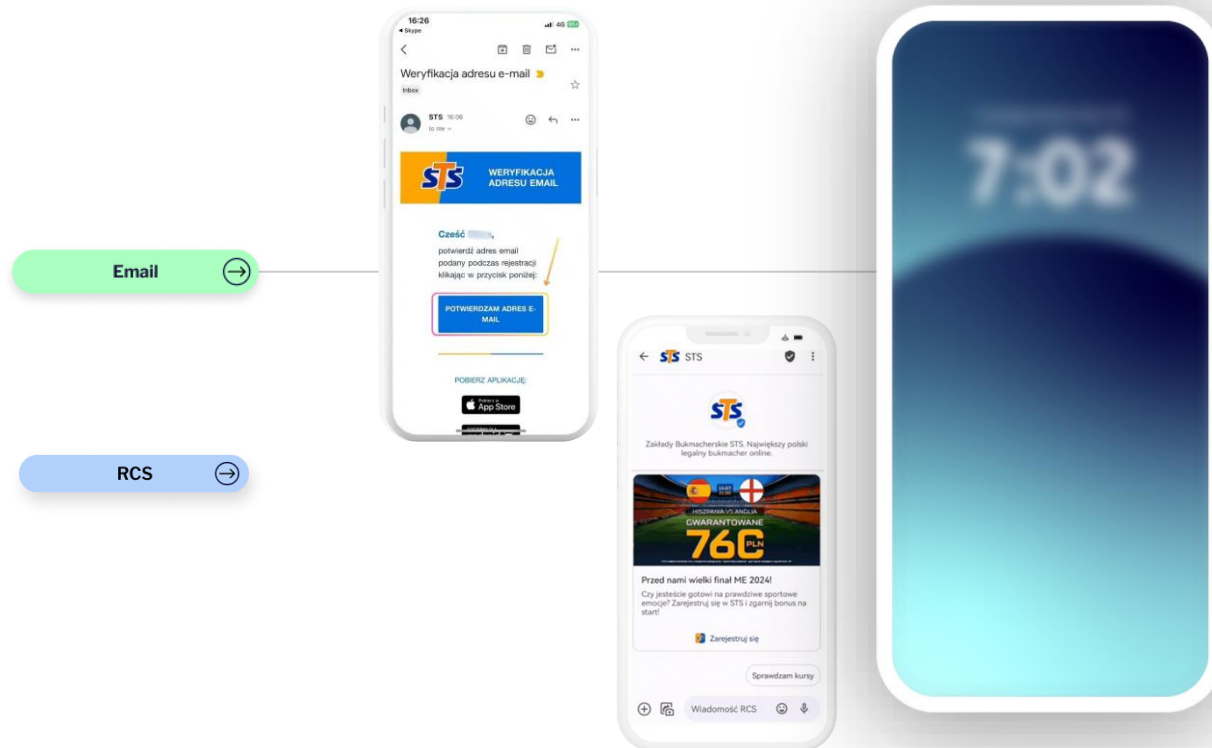
Średni open rate (liczba wiadomości otwartych / dostarczonych)

### Możliwości Viber (OTT)

- 🔗 Branding: logo, opis firmy
- 📄 Nazwa: LPP S.A / sinsay.com
- 🗨️ Tekst: do 1000 znaków
- 🖼️ Grafika: jpg, png, gif
- 🔗 Przycisk CTA: przekierowanie na www
- 💬 Chat: rozmowy real-time



## STS: case study



Największa firma bukmacherska w Polsce

### Rozszerzenie współpracy:

- Klient korzystał dotychczas głównie z rozwiązań opartych na komunikacji EMAIL
- W związku z potrzebą zwiększenia zaangażowania grupy docelowej, zdecydowano się na wdrożenie komunikacji OTT (RCS)
- Pierwsze wysyłki potwierdziły wysoką skuteczność RCS (dzięki wykorzystaniu nowych, angażujących klientów możliwości technicznych tego kanału) i stały się częścią regularnej komunikacji STS z klientami

# : Komunikacja poprzez RCS angażuje odbiorców skuteczniej od SMS

Rosnące zainteresowanie komunikacją poprzez kanał RCS

50%

Średnie pokrycie bazy (dla Polski)

10+

Liczba wdrożeń (komercyjnych oraz testowych)

## Możliwości RCS (OTT)

 **Branding:** logo, opis firmy



 **Nazwa:** brand i bezpieczeństwo

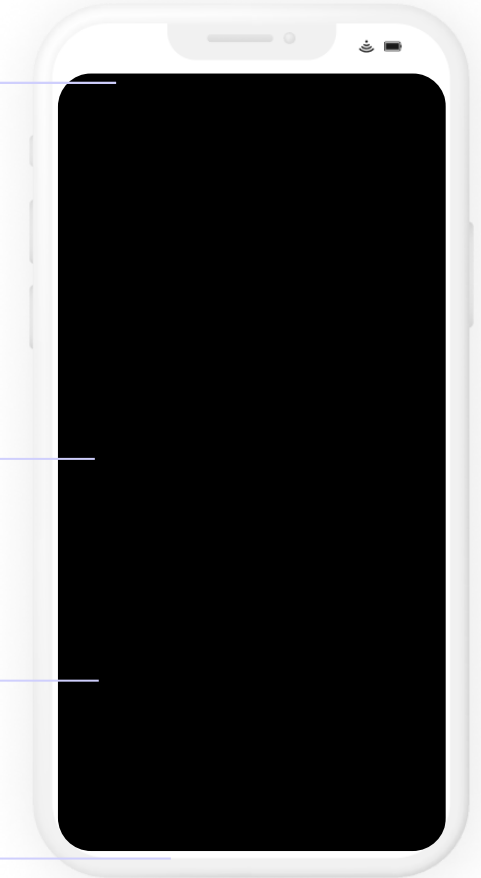
 **Tekst:** do 1000 znaków



 **Grafika** jpg, png, gif, video

 **Przycisk CTA:** przekierowanie na www

 **Chat:** rozmowy real-time

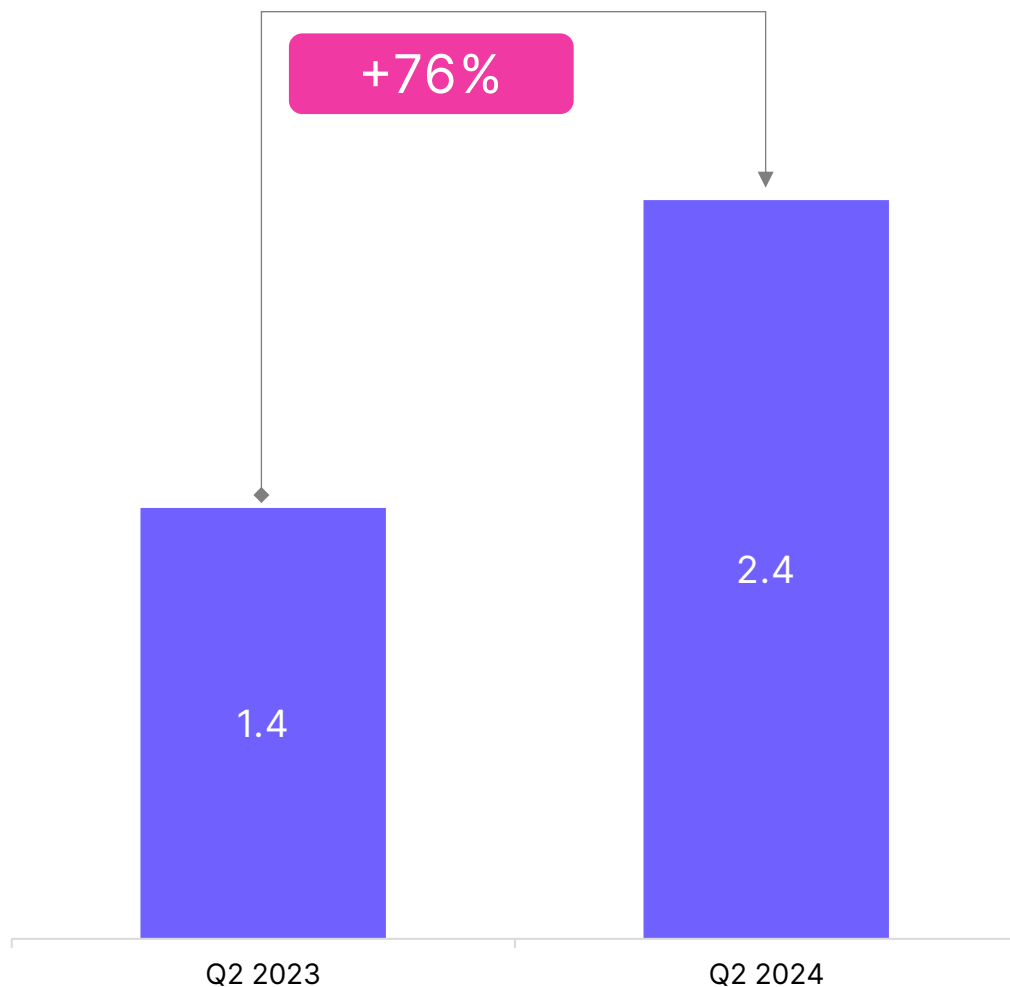


: Rozwój produktów dla  
SME ukierunkowany na  
integrację narzędzi AI



## : Zwiększamy nakłady inwestycyjne na rozwój funkcji opartych na AI

Nakłady na prace rozwojowe (mln zł)



Kluczowe obszary rozwoju AI

- ✓ Zapobieganie nadużyciom:  
Automatyczna ocena treści wiadomości umożliwiająca lepszą ochronę platformy oraz reputacji infrastruktury (tj. reputacja adresów IP)
- ✓ Generowanie treści:  
Rozwój narzędzi wspierających klientów w autentycznym tworzeniu treści do ich newsletterów oraz tzw. landing page'y
- ✓ Angażowanie odbiorców:  
Tworzenie modeli predykcyjnych pozwalając wybrać najlepszy czas wysyłki indywidualnie dopasowany do każdego subskrybenta z listy mailingowej

# : Wprowadzenie generatora landing page'y opartego o AI

## 1 Opisz kontekst

Company or organisation name

Nikola Milojevic

What industry are you in?

Author

Describe your desired landing page (recommended)

I want you to create a landing page for my new book called "A Galaxy Far Away" which is a sci-fi drama.

Select up to 3 landing page goals. This helps the AI generate a landing page that aligns with your goal. (max.3)

<input type="checkbox"/> Capture subscribers	<input type="checkbox"/> Showcase work	<input checked="" type="checkbox"/> Event promotion
<input type="checkbox"/> Launch product	<input type="checkbox"/> Collect feedback	<input type="checkbox"/> Educational resources
<input type="checkbox"/> Special offer	<input type="checkbox"/> Sell memberships	<input type="checkbox"/> Brand awareness
<input type="checkbox"/> Sell digital product	<input type="checkbox"/> Contact us	<input type="checkbox"/> Other

## 2 Wybierz rodzaj layoutu

Writing style

Natural Playful Professional **Friendly** Informative

Select your desired design style


<b>Minimalist</b> Clean and simple with a focus on whitespace.	<b>Modern</b> Innovative layouts and typography.	<b>Bold</b> Vibrant and eye-catching with bright colors.
<b>Creative</b> Unconventional layouts and elements.	<b>Corporate</b> With a clean layout and corporate colors.	<b>Vintage</b> Retro-inspired with vintage typography.
<b>Elegant</b> Sophisticated with a focus on luxury and refinement.	<b>Futuristic</b> Futuristic design with modern digital trends.	

Theme colors

<input checked="" type="checkbox"/> Generate with AI	<input type="checkbox"/> Use my brand styles
--	--

You can always modify your landing content and styles after its been generated.

## 3 Wygeneruj stronę



### Discover Captivating Narratives

Embark on a literary adventure that blurs the lines between reality and fiction.

[Start Journey](#) [Join the Celebration](#)

- Embrace literary magic
- Engage with like-minded enthusiasts

#### Join Us at Unmissable Events

Explore awe-inspiring realms of literature while connecting with fellow aficionados.

[Learn More](#) [Meet Others](#)

Sep 28th / 6:00 PM  
**Exquisite Book Reading**  
Immerse yourself in the eloquent words of talented authors  
[RSVP →](#)

Oct 7th / 5:30 PM  
**Creative Writing Webinar**  
Unleash your creativity under expert guidance  
[RSVP →](#)

Oct 18th / 3:00 PM  
**Reading & Tea Party**

## 1 Wybierz ton przekazu

### AI Suggestions ✕

This monthly digest aims to keep you updated on industry news, tips and tricks, and exclusive offers. From the latest news in technology to the best practices for career development, our team of experts is committed to providing you with valuable insights.

Insert

Natural	Title	Tech newsletter introduction...
😊 Natural		
😏 Catchy		
🕶️ Professional		
👍 Persuasive		

## 2 Wybierz jaki rodzaj treści chcesz wygenerować

### AI Suggestions ✕

Thanks for joining our newsletter! As a special gift for new subscribers we want to offer you 15% off your first purchase. Click the link below to shop now!

Insert

Natural	CTA	A 15% new subscriber discount...
Title		
Short paragraph		
Long paragraph		
Call-to-action		

: Wyniki  
finansowe



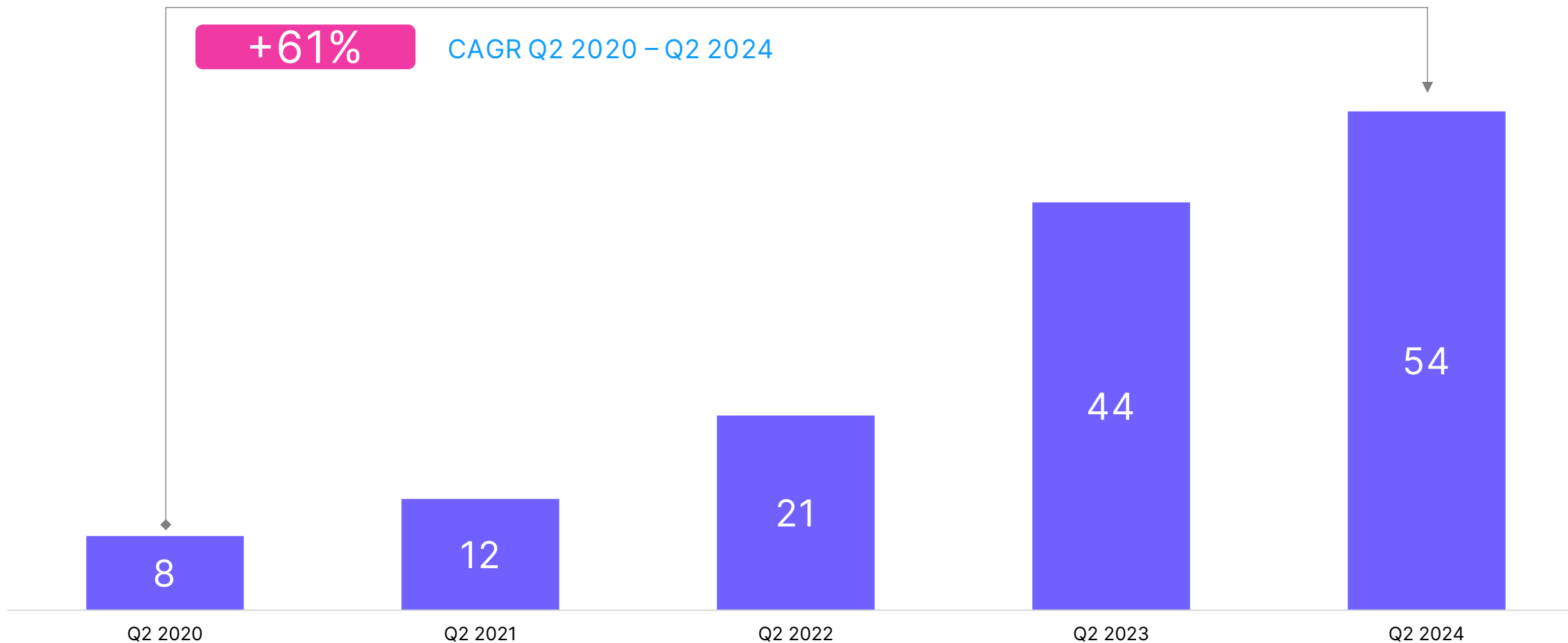


: Zdrowa struktura  
wzrostu napędzana  
dynamiką klientów  
oraz cross-sellingiem



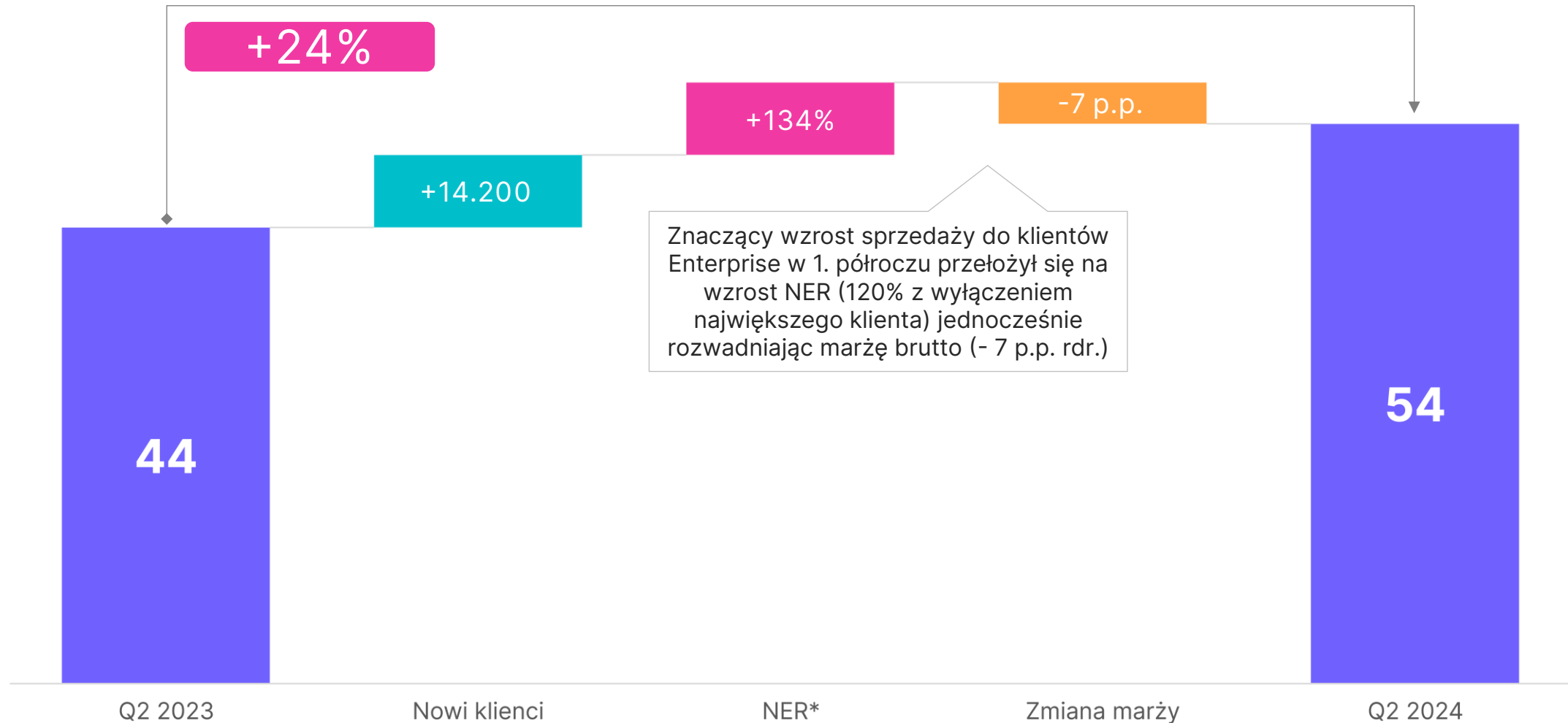
# : Konsekwentny wzrost skali działalności

Zysk brutto ze sprzedaży (mln zł)



# : Wzrost marży brutto napędzany nowymi klientami oraz wzrostem rentowności

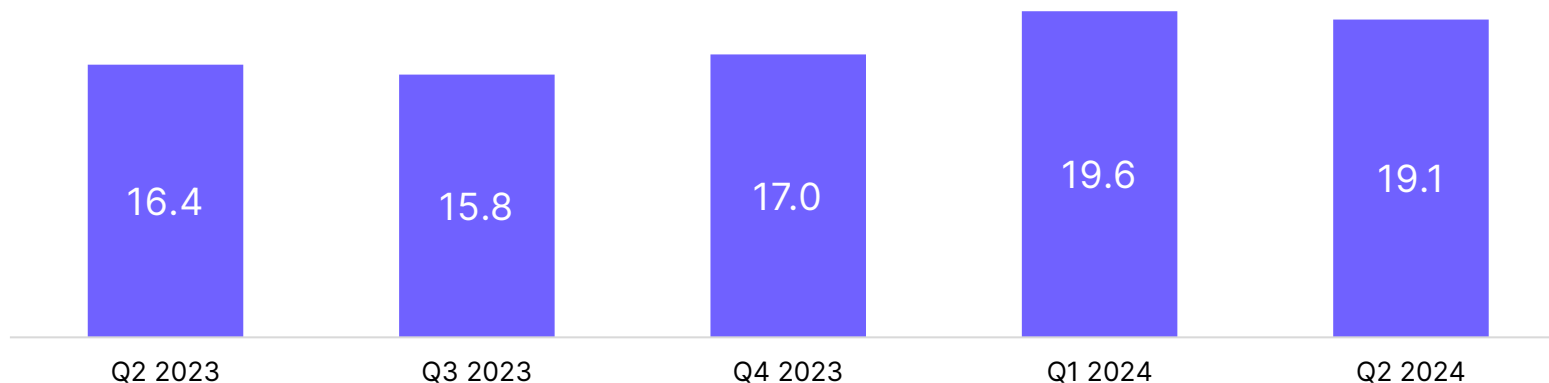
Zysk brutto ze sprzedaży (mln zł)



\* NER (Net Expansion Rate) – wzrost sprzedaży do powtarzalnej grupy klientów, tj. podmiotów które były klientami Grupy w okresie dla którego obliczany jest wskaźnik oraz w okresie porównawczym, z wyłączeniem ruchu hurtowego

## : Wzrost bazy kosztowej wynikający z dynamicznego rozwoju Grupy

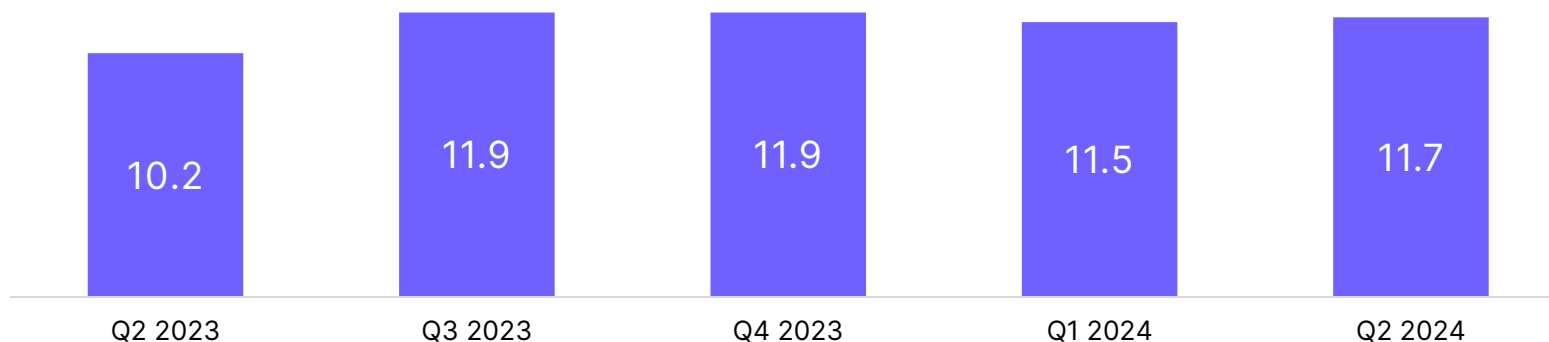
Koszty ogólnego zarządu (mln zł)



Komentarz

✓ Wzrost kosztów ogólnego zarządu wynikał głównie ze wzrostu skali działalności (2,7 mln zł rdr.)

Koszty sprzedaży i marketingu (mln zł)



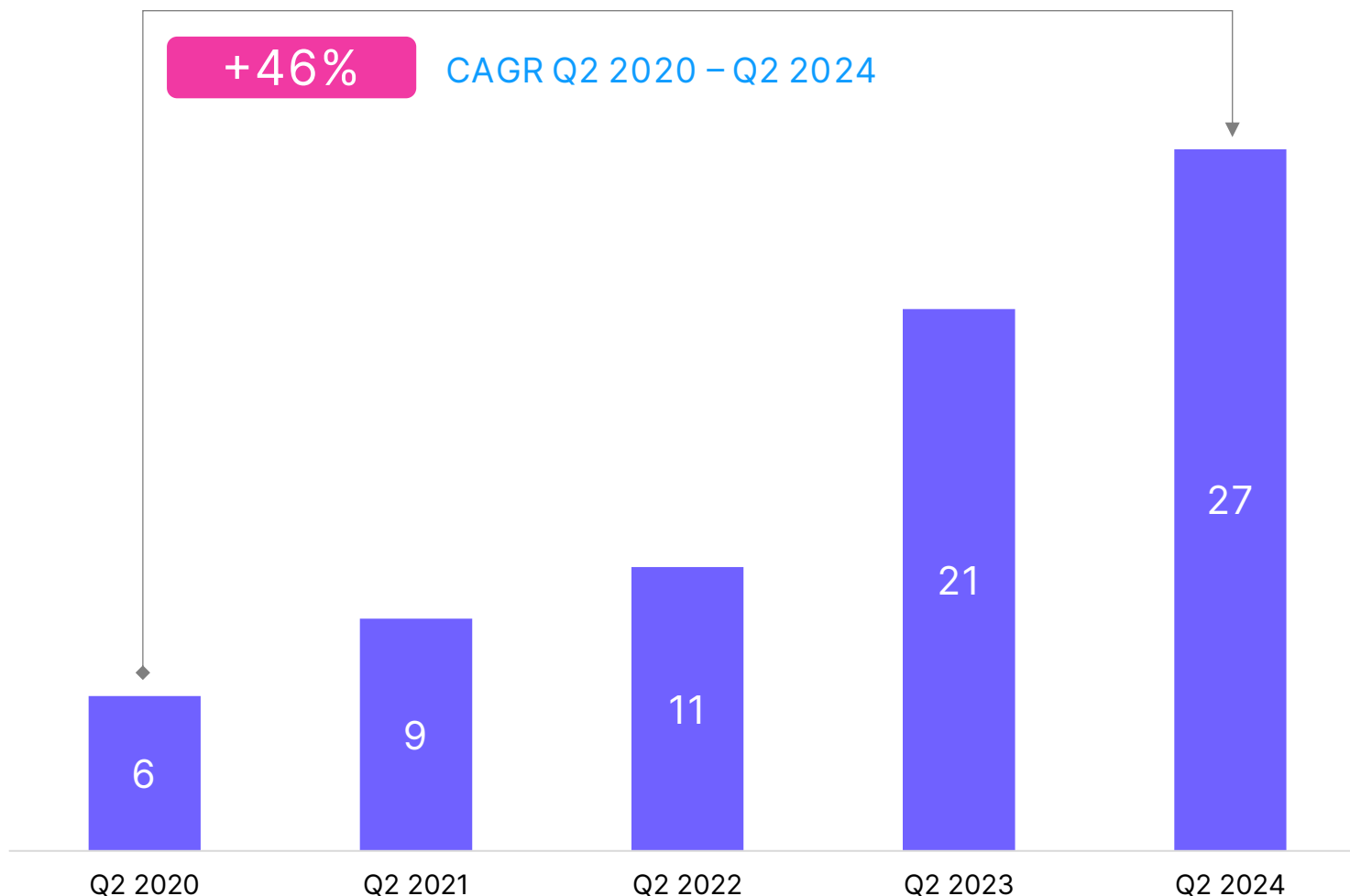
✓ Wzrost kosztów sprzedaży i marketingu w wyniku głównie ze wzrostu wydatków reklamowych związanych z rozwojem na rynku międzynarodowym

✓ Stabilizacja budżetu marketingowego od Q3 2023

## : Dynamiczny wzrost EBITDA zgodny z docelową trajekcją wzrostu

Skorygowana EBITDA (mln zł)

Note



EBITDA w Q2 2024 zgodna z oczekiwaną ścieżką wzrostu



Wysoki wzrost organiczny na poziomie 30% rdr.



Spadek marży EBITDA o 2 p.p. spowodowany znaczącym wzrostem sprzedaży do klientów Enterprise w Q2 2024 (wzrost przychodów Grupy o 43% rdr.)

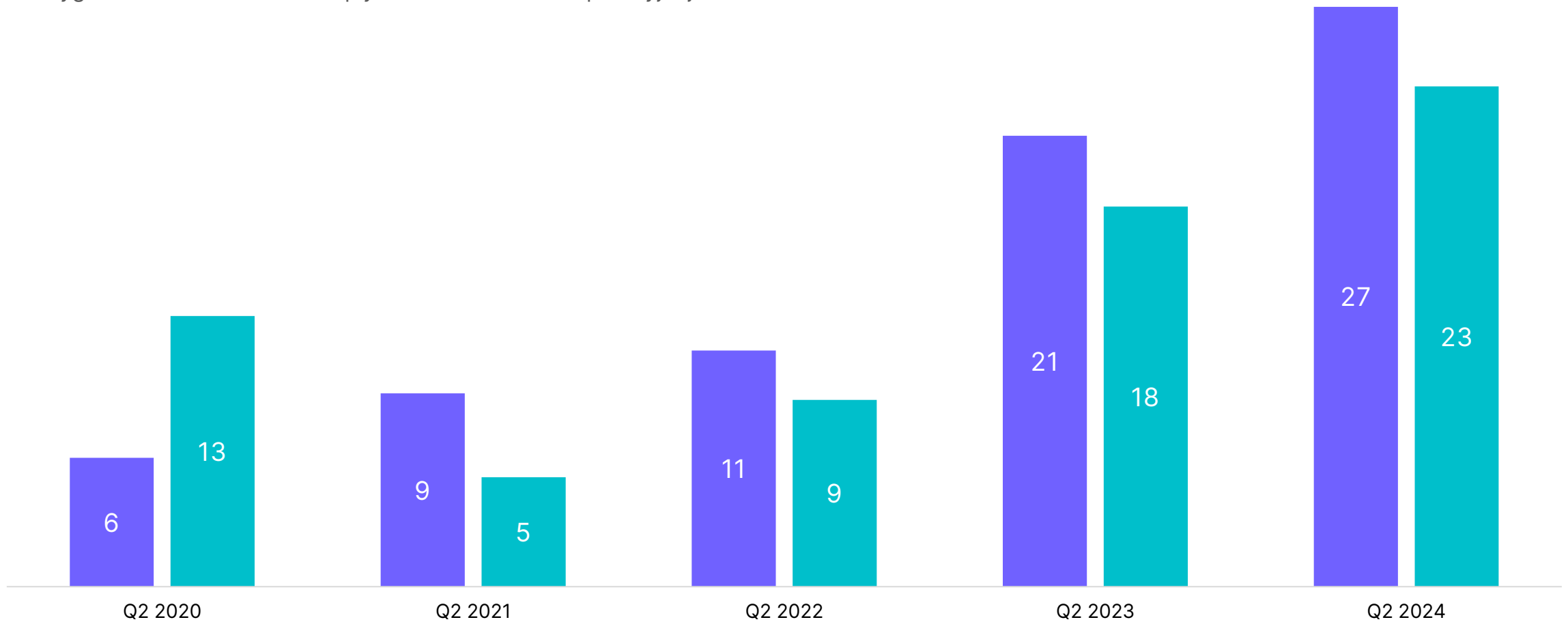
: Wysoka zdolność  
generowania gotówki  
potwierdzona rosnącymi  
przepływami



## : Wysoki poziom konwersji EBITDA na przepływy operacyjne

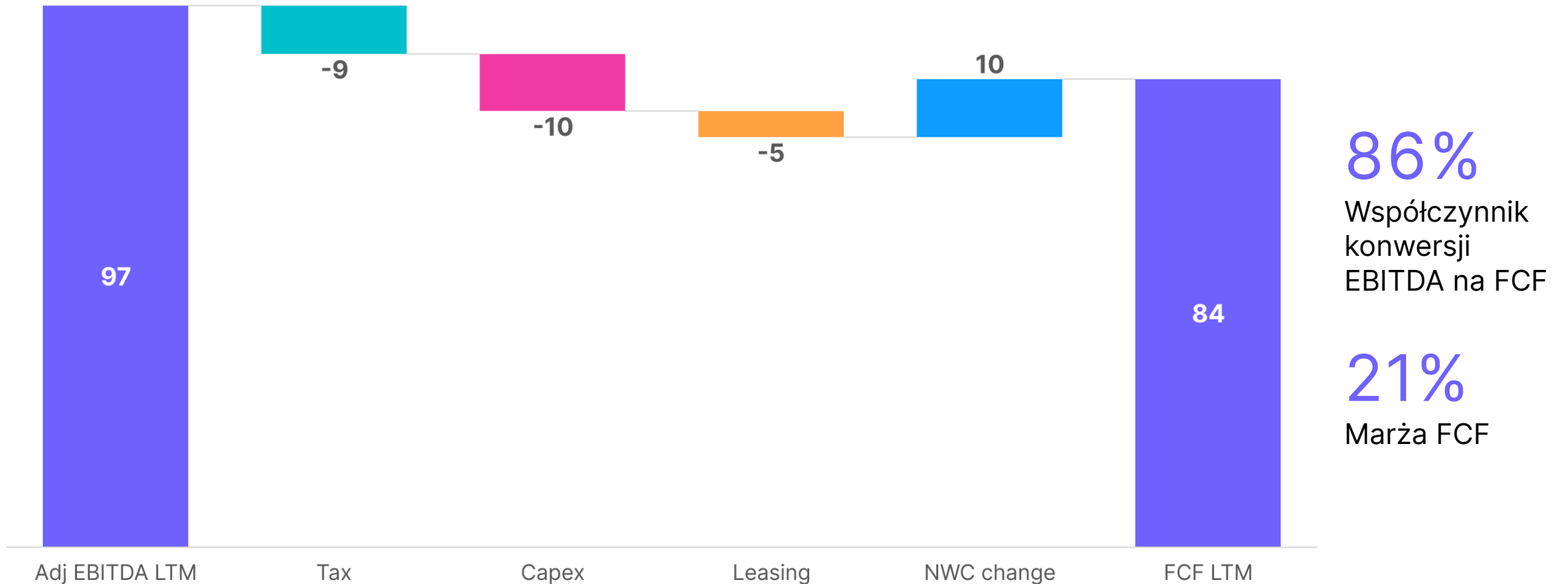
Skorygowana EBITDA i przepływy netto z działalności operacyjnej (mln PLN)

■ Skorygowana EBITDA   ■ Przepły netto z działalności operacyjnej



: Zdolność do generowania gotówki potwierdzona marżą FCF powyżej 20%

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



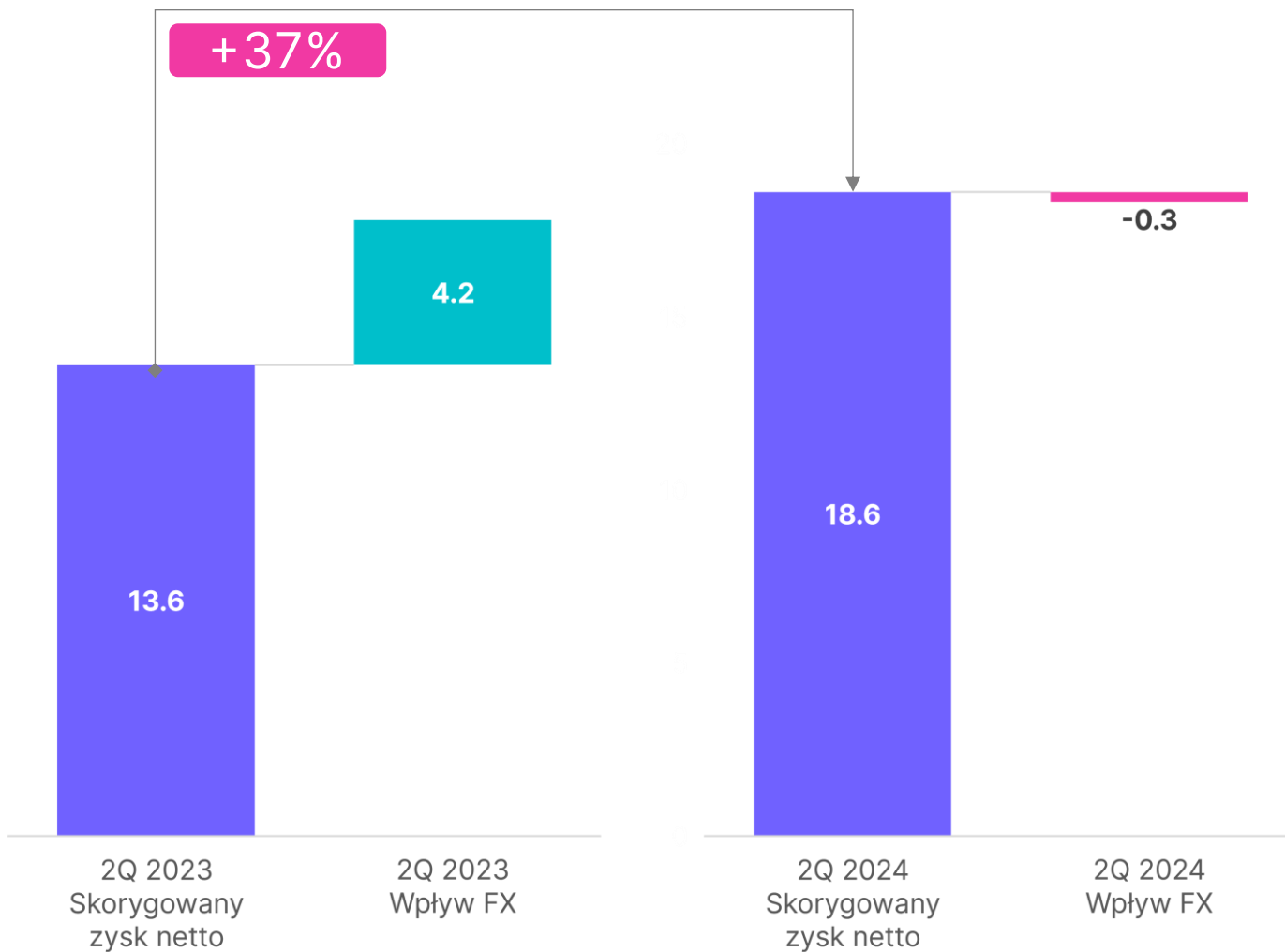


: Wzrost zysku netto  
wspierany redukcją  
zadłużenia



# : Wzrost zysku netto napędzany dźwignią operacyjną oraz spadkiem zadłużenia

Zysk netto (mln zł)



Komentarz



Wzrost zysku netto skorygowanego o różnice kursowe (FX) 37% rdr.

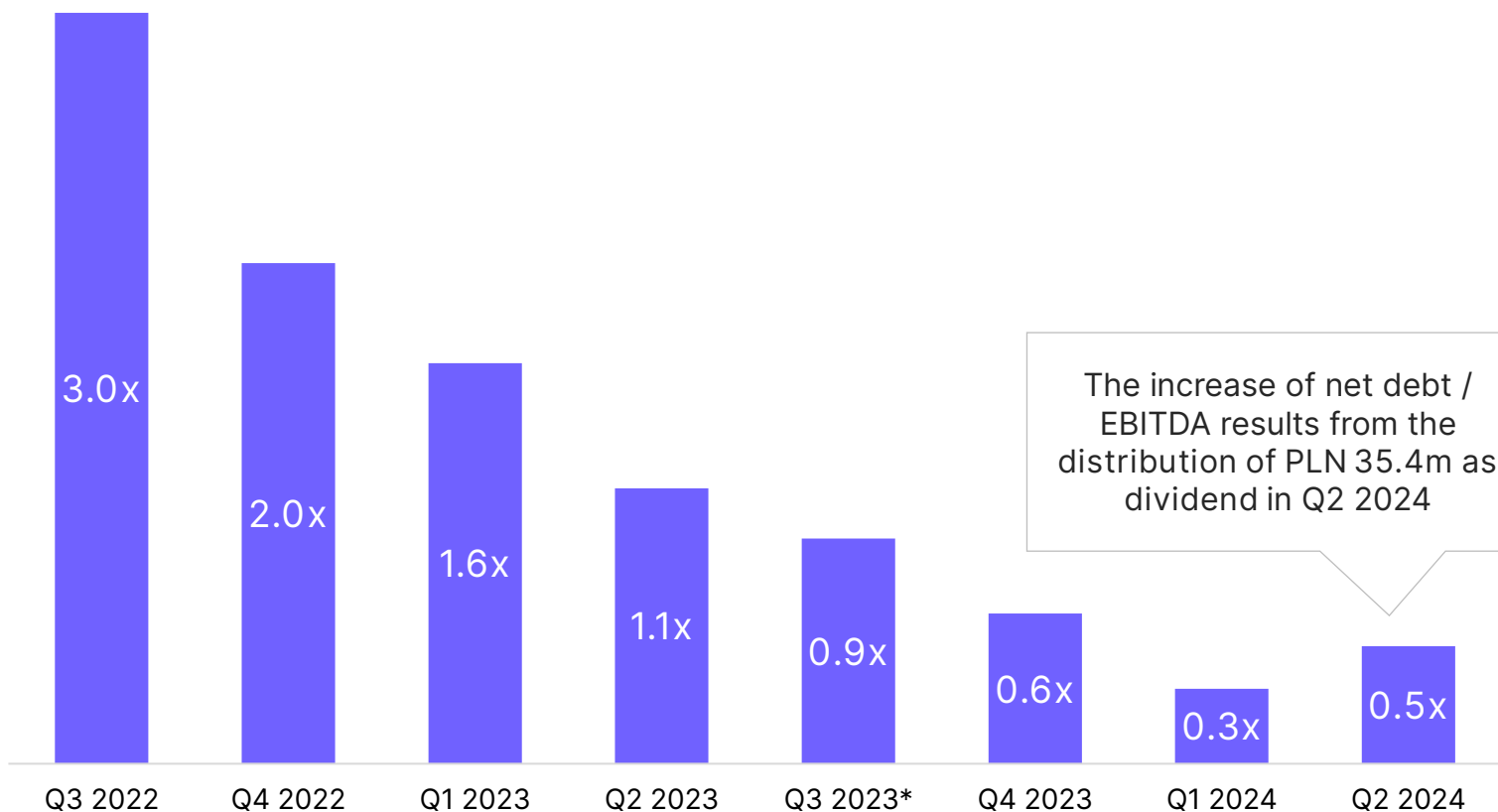


Zysk netto wspierany przez:

- Dźwignię operacyjną
- Spadek kosztów finansowania w wyniku spadku zadłużenia oraz obniżenia marży kredytowej
- Obniżenie efektywnej stopy podatkowej w wyniku:
  - Obniżającego się poziomu płatności odsetkowych
  - Rozliczenia ulg podatkowych

: Oczekujemy dodatniej pozycji gotówkowej netto w 2024 r.

Dług netto / EBITDA LTM



Komentarz

- ✓ Dług netto na koniec Q2 2024 wynosił 45 mln zł
- ✓ Malejący trend wskaźnika dług netto / EBITDA zaburzony przez wypłatę 35 mln zł dywidendy w Q2 2024
- ✓ Zdrowa struktura bilansu przekłada się na większą przestrzeń do wypłaty dywidendy oraz realizacji inicjatyw rozwojowych, w tym potencjalnych przejęć

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

VERCOM

: Strategia



: Konsekwentna  
realizacji strategii  
rozwoju na rynku  
globalnym



# : Strategia długoterminowego wzrostu

## 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

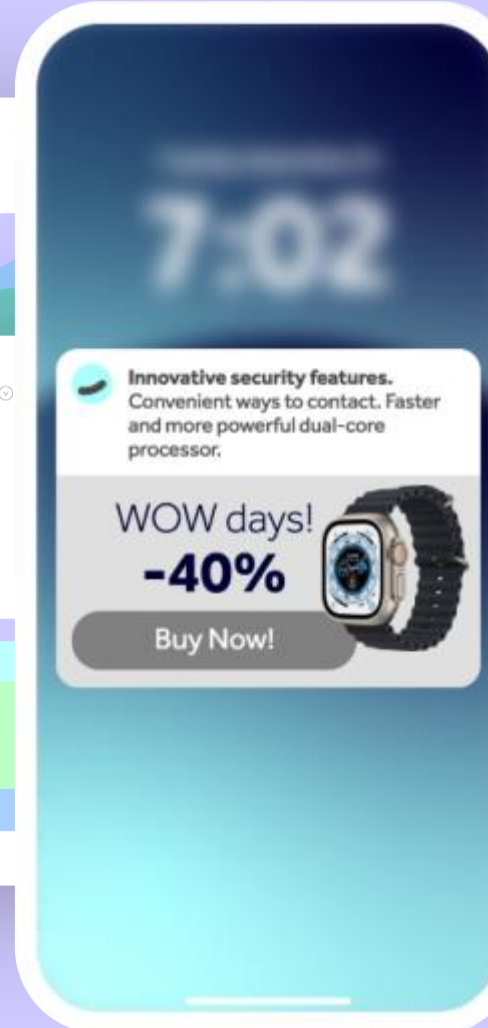
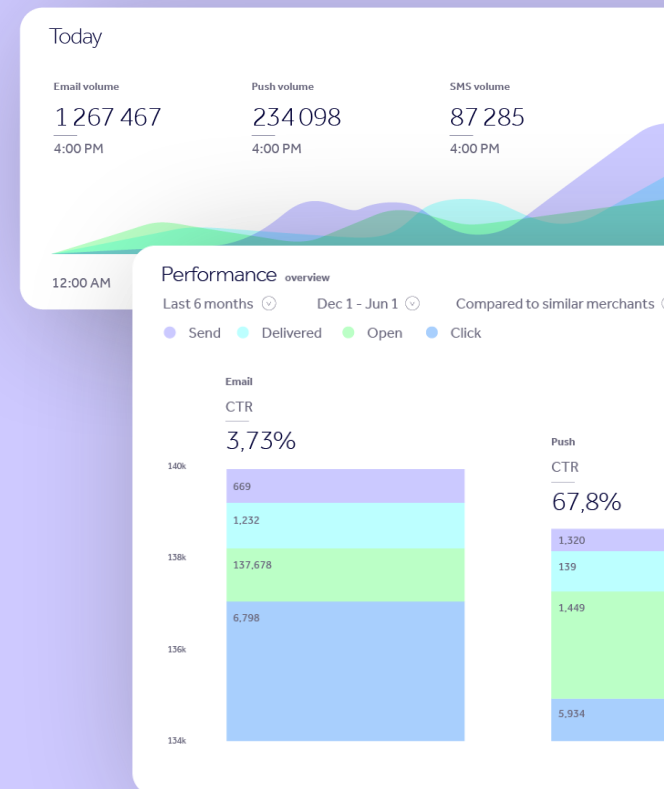
Dostęp do kanałów sms, email, push i OTT poprzez jedno API umożliwia realizację zaawansowanych strategii komunikacji
- ✓ Nieograniczona skalowalność usługi

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

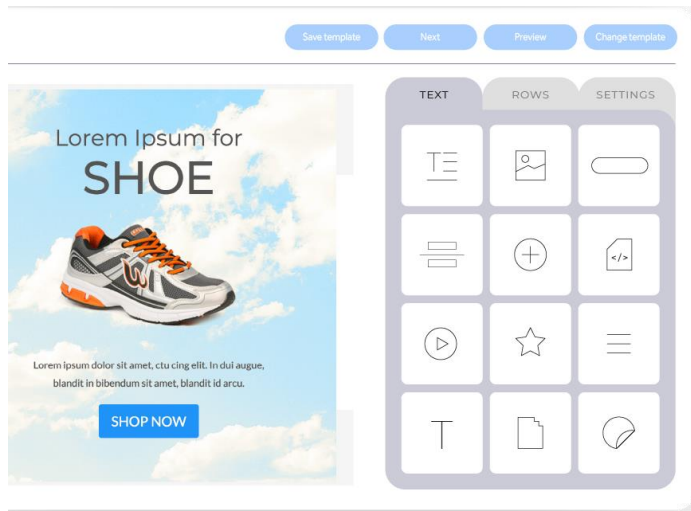




# : Prosta i szybka integracja dopasowana do potrzeb danego klienta

## Web APP

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



## Integracje

Gotowe integracje z setkami najpopularniejszych platform SaaS



## API

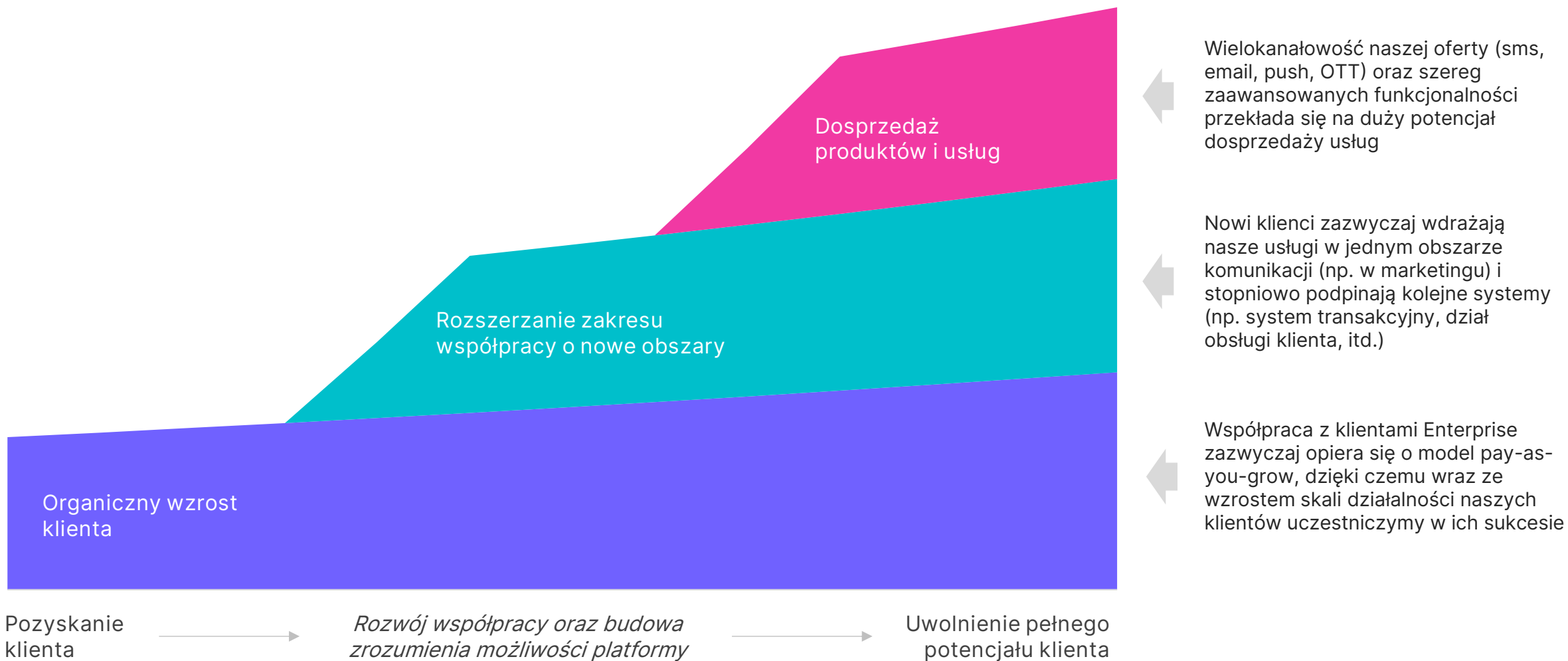
Nowoczesne i elastyczne API umożliwia bezpośrednią integrację z dowolnym systemem klienta



```
Go Node Ruby Python Copy
{
  "sender": "string",
  "message": "Hello world!",
  "phoneNumbers": [
    "+48111222333",
    "+48111222444",
  ],
  „validity”: 4320,
  "scheduleTime": 0,
  "type": 0,
  "shortLink": true,
  "webhookUrl": "string",
  "externalId": "xxxx-xxxx-xxxx",
}
```

# : Strategia rozwoju współpracy z klientami Enterprise

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



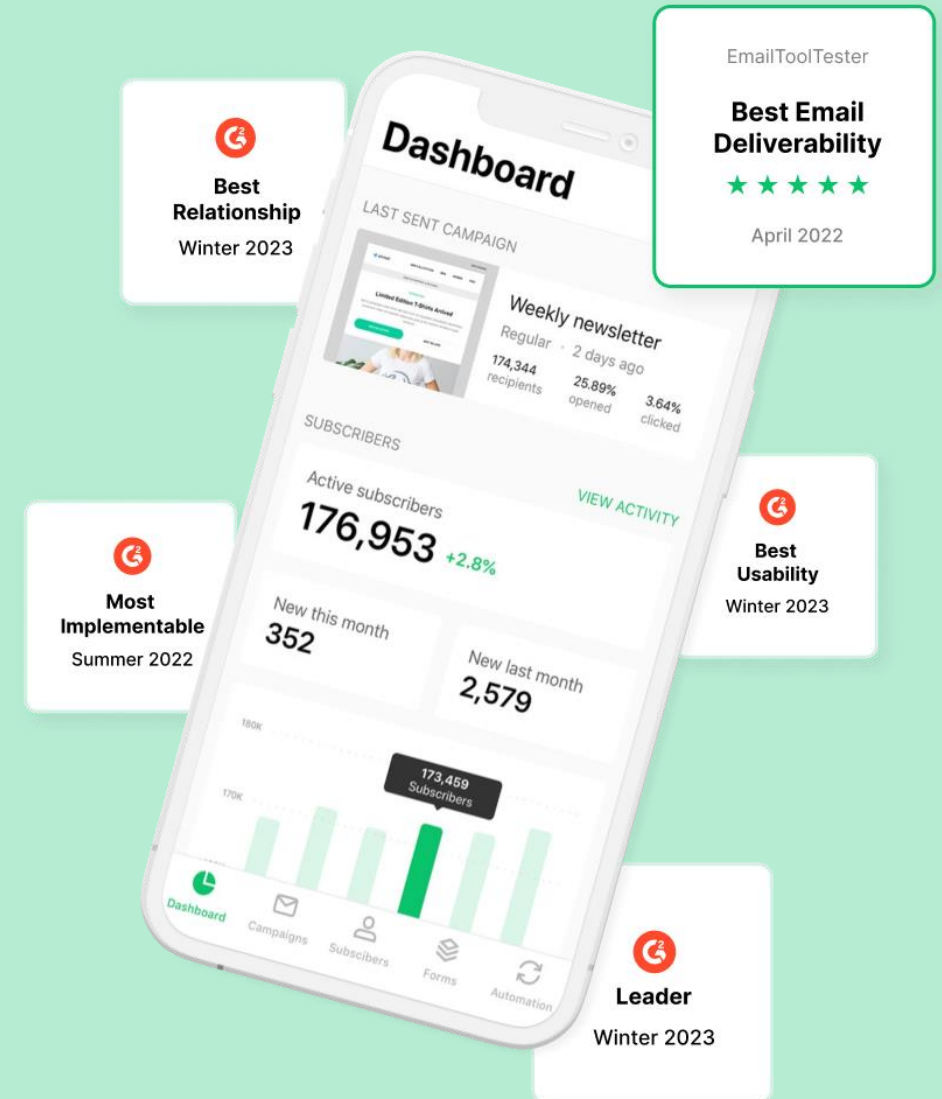
## : MailerLite

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












## : MailerLite – platforma dla klientów SME oraz twórców

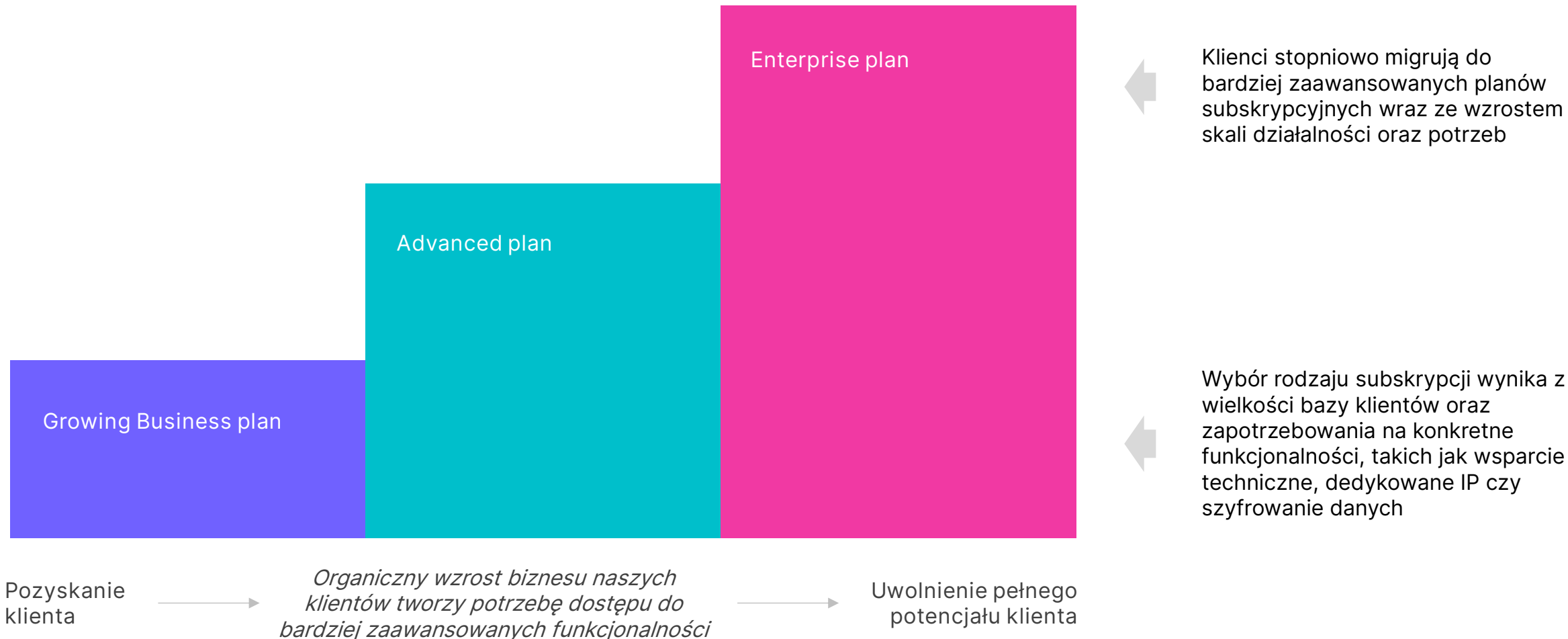
- ✓ Przejrzysty i funkcjonalny design  
Tworzymy produkty o zaawansowanej funkcjonalności jednocześnie koncentrując się na tym, aby nasze narzędzia były łatwe w użyciu
- ✓ Potrzeby klientów zawsze na pierwszym miejscu  
Zapewniamy klientom całodobowe wsparcie oraz inwestujemy w nowe funkcjonalności, 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 efektywnych stron internetowych oraz formularzy zapisu



: Jedna z najlepiej ocenianych przez klientów usług email marketingu

 MailerLite VERCOM	 Klaviyo	 Mailchimp INTUIT.	 HubSpot	 Capterra
 4.7 (1887)	 4.7 (386)	 4.5 (16449)	 4.5 (5736)	Ocena na portalu Capterra
★ 4.6	★ 4.5	★ 4.4	★ 4.3	Łatwość korzystania
★ 4.8	★ 4.4	★ 4.1	★ 4.4	Obsługa klienta
★ 4.6	★ 4.6	★ 4.4	★ 4.4	Zakres usług
★ 4.8	★ 4.4	★ 4.4	★ 4.2	Stosunek jakości do ceny
\$10.00	\$20.00	\$13.00	\$50.00	Najtańszy pakiet

Wzrost przychodów od klientów rozliczanych w modelu subskrypcyjnym

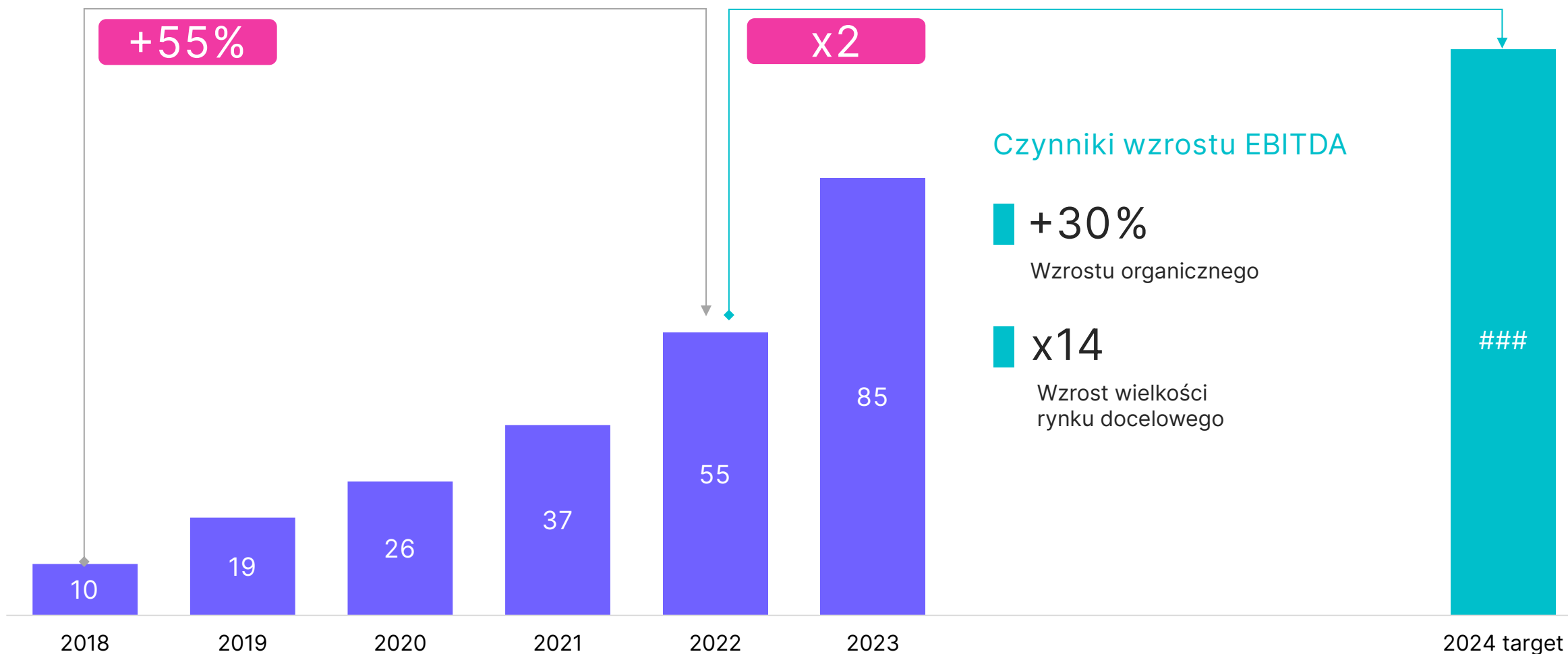


: Jesteśmy na  
dobrej drodze do  
realizacji celów



: Jesteśmy na dobrej drodze do osiągnięcia celu wynikowego na 2024

Skorygowana EBITDA (mIn PLN)





## : Podsumowanie wyników Q2 2024

- Kontynuacja rentownego wzrostu (skorygowana EBITDA +30% rdr.), zgodnie z planowaną ścieżką wzrostu na 2024 rok
- Zdrowa struktura wzrostu poprzez rozwój bazy klientów (ok. 19% rdr.) oraz skuteczny cross-selling usług dla klientów Enterprise (wskaźnik NER z wyłączeniem największego klienta +120%)
- Rosnący popyt na komunikację OTT ze strony klientów Enterprise, potwierdzony wdrożeniami w LPP (Viber) oraz STS (RCS)
- Przyspieszone wdrażanie generatywnej sztucznej inteligencji dla klientów SME w celu zapewnienia jeszcze skuteczniejszej i lepiej spersonalizowanych usługi
- Wzrost zysku netto skorygowanego o różnice kursowe o +37% rdr. wskazuje na rosnący potencjał dywidendowy oraz większe możliwości realizacji inicjatyw rozwojowych



VERCOM

: Dane  
finansowe



## : Rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q2 2023	Q2 2024	Zmiana	H1 2023	H1 2024	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	81 099	115 906	43%	155 962	220 474	41%
Koszty wytworzenia usług	(37 559)	(62 130)	65%	(72 149)	(116 069)	61%
Zysk brutto na sprzedaży	43 540	53 776	24%	83 813	104 405	25%
Koszty sprzedaży i marketingu	(10 227)	(11 673)	14%	(20 573)	(23 149)	13%
Koszty ogólnego zarządu	(16 426)	(19 057)	16%	(32 058)	(38 607)	20%
Zysk na sprzedaży	16 887	23 046	36%	31 182	42 649	37%
Pozostałe przychody operacyjne	178	89	-50%	206	200	-3%
Odpisy aktualizujące środki trwałe i wartości niematerialne	-	(116)	-	-	(116)	-
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	96	1	-99%	98	4	-96%
Pozostałe koszty operacyjne	(44)	(18)	-59%	(109)	(92)	-16%
Pozostałe odpisy aktualizujące	38	(53)	-239%	(256)	(482)	88%
Zysk na działalności operacyjnej	17 155	22 950	34%	31 121	42 163	35%
Przychody finansowe	6 118	15	-100%	6 821	1 354	-80%
Koszty finansowe	(3 016)	(1 942)	-36%	(5 802)	(4 082)	-30%
Koszty finansowe netto	3 102	(1 927)	-162%	1 019	(2 728)	-368%
Udział w zyskach/(stratach) jednostek wycenianych metodą praw własności	221	-	-	198	-	-
Zysk przed opodatkowaniem	20 478	21 022	3%	32 338	39 435	22%
Podatek dochodowy	(2 821)	(2 688)	-5%	(5 129)	(4 639)	-10%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	17 657	18 334	4%	27 209	34 796	28%

## : Rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q2 2023	Q2 2024	Zmiana	H1 2023	H1 2024	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	81 099	115 906	43%	155 962	220 474	41%
Pozostałe przychody operacyjne	178	89	-50%	206	200	-3%
Amortyzacja	(3 817)	(4 047)	6%	(7 316)	(7 936)	8%
Usługi obce	(53 733)	(83 547)	55%	(105 010)	(156 833)	49%
Koszty świadczeń pracowniczych	(6 382)	(4 929)	-23%	(11 853)	(12 263)	3%
Zużycie materiałów i energii	(248)	(299)	21%	(489)	(618)	26%
Podatki i opłaty	(31)	(37)	19%	(112)	(174)	55%
Pozostałe koszty operacyjne	(44)	(18)	-59%	(109)	(92)	-16%
Zysk/(strata) na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	96	1	-99%	98	4	-96%
Odpisy aktualizujące środki trwałe i wartości niematerialne	-	(116)	-	-	(116)	-
Pozostałe odpisy aktualizujące	38	(53)	-239%	(256)	(482)	88%
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	17 155	22 950	34%	31 121	42 163	35%
Koszty finansowe netto	3 102	(1 928)	-162%	1 019	(2 728)	-368%
Udział w zyskach/(stratach) jednostek wycenianych metodą praw własności	221	-	-	198	-	-
Zysk przed opodatkowaniem	20 479	21 022	3%	32 338	39 435	22%
Podatek dochodowy	(2 821)	(2 688)	-5%	(5 129)	(4 639)	-10%
<b>Zysk netto</b>	17 658	18 334	4%	27 209	34 796	28%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	17 591	18 243	4%	27 128	34 742	28%

## : Sytuacja majątkowa – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2023	30.06.2024	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	14 817	14 837	0%
Prawa do korzystania z aktywów	7 933	7 425	-6%
Wartości niematerialne i wartość firmy	431 990	438 630	2%
Pożyczki udzielone	73	58	-21%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	347	-	-
Pozostałe aktywa	663	657	-1%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	180	383	113%
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>456 003</b>	<b>461 990</b>	<b>1%</b>
Należności handlowe	33 669	47 343	41%
Pożyczki udzielone	3 543	5 596	58%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	688	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	63 261	53 735	-15%
Pozostałe aktywa	1 891	2 358	25%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>103 052</b>	<b>109 032</b>	<b>6%</b>
<b>Aktywa ogółem</b>	<b>559 055</b>	<b>571 022</b>	<b>2%</b>
<b>Kapitał własny</b>	<b>367 642</b>	<b>373 901</b>	<b>2%</b>
Zobowiązania długoterminowe	108 520	99 813	-8%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	88 706	80 884	-9%
Zobowiązania krótkoterminowe	82 893	97 308	17%
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>191 413</b>	<b>197 121</b>	<b>3%</b>
<b>Kapitał własny i zobowiązania razem</b>	<b>559 055</b>	<b>571 022</b>	<b>2%</b>

## : Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q2 2023	Q2 2024	Zmiana	H1 2023	H1 2024	Zmiana
Zysk netto za okres sprawozdawczy	17 658	18 335	4%	27 209	34 796	28%
Korekty razem	3 681	10 979	198%	12 456	19 053	53%
Środki pieniężne wygenerowane na dział. operacyjnej	21 339	29 314	37%	39 665	53 850	36%
Podatek zapłacony	-3 621	-5 809	60%	-4 775	-7 240	52%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	17 718	23 505	33%	34 890	46 610	34%
Odsetki otrzymane	334	303	-9%	534	524	-2%
Pożyczki udzielone	-80	-1 998	2398%	-190	-1 998	952%
Spląty udzielonych pożyczek	12	16	33%	30	25	-17%
Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	552	0	-100%	552	0	-100%
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	99	2	-98%	105	4	-96%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	-797	-3 282	312%	-4 018	-5 382	34%
Otrzymane płatności z tytułu leasingu	164	120	-27%	323	287	-11%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	284	-4 839	-1804%	-2 664	-6 540	145%

## : Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q2 2023	Q2 2024	Zmiana	H1 2023	H1 2024	Zmiana
Dywidendy	0	-35 438	-	0	-35 438	-
Dywidendy wypłacone udziałowcom niekontrolującym	-611	-527	-14%	-611	-527	-14%
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	-80	346	-533%	-80	365	-556%
Splaty kredytów i pożyczek	-5 238	-4 216	-20%	-10 476	-8 432	-20%
Odsetki zapłacone	-2 655	-1 768	-33%	-5 311	-3 537	-33%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-1 423	-1 116	-22%	-2 058	-2 278	11%
Wpływy z tytułu otrzymanych dotacji	-135	0	-100%	216	0	-
<b>Środki pieniężne netto z działalności finansowej</b>	<b>-10 142</b>	<b>-42 719</b>	<b>-</b>	<b>-18 320</b>	<b>-49 847</b>	<b>172%</b>
Przepływy pieniężne netto ogółem	7 860	-24 053	-406%	13 906	-9 777	-170%
Wpływ zmian z tytułu różnic kursowych dotyczących środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	-1 503	403	-127%	-1 295	251	-119%
Zwiększenie (zmniejszenie) stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	6 357	-23 650	-472%	12 611	-9 526	-176%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	-	-	-	49 040	63 261	29%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	6 357	-23 650	-472%	61 651	53 735	-13%

# : Zmiany w kapitale własnym

	Kapitał zapasowy, w tym:				Kapitał z tytułu płatności w formie akcji	Kapitał rezerwowy	Akcje własne	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Zyski zatrzymane	Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	Kapitał własny
	Kapitał podstawowy	z nadwyżki ceny emisyjnej nad wartością nominalną	z odpisów z zysku	pozostały								
Stan na dzień 1 stycznia 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	-	-	-	-	-	-	-	-	34 742	34 742	54	34 796
Inne całkowite dochody	-	-	-	-	-	-	-	7 072	-	7 072	-	7 072
Całkowite dochody w okresie	-	-	-	-	-	-	-	7 072	34 742	41 814	54	41 868
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym												
Podział zysku	-	-	25 542	-	-	-	-	-	(25 540)	2	-	2
Wyplata dywidendy właścicielom	-	-	-	-	-	-	-	-	(35 438)	(35 438)	-	(35 438)
Wyplata dywidendy udziałom niekontrolującym	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(527)	(527)
Kapitał z tytułu płatności w formie akcji	-	-	-	-	395	-	-	-	-	395	-	395
Sprzedaż akcji własnych w ramach programu motywacyjnego	-	-	-	-	-	(150)	150	-	-	-	-	-
Aktywa netto przypadające udziałom niekontrolującym nabytych jednostek zależnych	-	-	-	-	-	-	-	-	3	3	(3)	0
Inne	-	-	-	-	-	-	-	-	(41)	(41)	-	(41)
Razem zmiany w kapitale własnym	-	-	25 542	-	395	(150)	150	7 072	(26 274)	6 735	(476)	6 260
Stan na dzień 30 czerwca 2024 r.	444	289 162	46 333	3 533	3 797	5 225	(575)	(29 554)	54 281	372 646	1 255	373 901



## : Jednostkowy rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q2 2023	Q2 2024	Zmiana	H1 2023	H1 2024	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	36 927	65 094	76%	71 250	120 332	69%
Koszty wytworzenia usług	(19 119)	(41 838)	119%	(37 135)	(76 165)	105%
Zysk brutto na sprzedaży	17 808	23 256	31%	34 115	44 167	29%
Koszty sprzedaży i marketingu	(932)	(1 175)	26%	(1 731)	(2 448)	41%
Koszty ogólnego zarządu	(5 848)	(7 281)	25%	(11 470)	(16 139)	41%
Zysk na sprzedaży	11 028	14 800	34%	20 914	25 580	22%
Pozostałe przychody operacyjne	6	18	200%	17	21	24%
Odpisy aktualizujące środki trwałe i wartości niematerialne	-	(68)	-	-	(68)	-
Zysk na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	49	1	-98%	49	3	-94%
Pozostałe koszty operacyjne	(14)	(0)	-100%	(30)	(6)	-80%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(27)	56	-307%	(210)	(76)	-64%
Zysk na działalności operacyjnej	11 042	14 807	34%	20 740	25 454	23%
Przychody finansowe	13 414	17 280	29%	13 953	18 475	32%
Koszty finansowe	(2 760)	(2 141)	-22%	(5 343)	(4 269)	-20%
Przychody/(Koszty) finansowe netto	10 654	15 139	42%	8 610	14 206	65%
Zysk przed opodatkowaniem	21 696	29 946	38%	29 350	39 660	35%
Podatek dochodowy	(2 249)	(1 865)	-17%	(3 851)	(2 420)	-37%
Zysk netto	19 447	28 081	44%	25 499	37 241	46%

## : Jednostkowy rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q2 2023	Q2 2024	Zmiana	H1 2023	H1 2024	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	36 927	65 094	76%	71 250	120 332	69%
Pozostałe przychody operacyjne	6	18	200%	17	21	24%
Amortyzacja	(1 639)	(1 867)	14%	(3 202)	(3 538)	10%
Usługi obce	(22 217)	(46 937)	111%	(43 487)	(85 898)	98%
Koszty świadczeń pracowniczych	(1 943)	(1 380)	-29%	(3 456)	(5 116)	48%
Zużycie materiałów i energii	(81)	(83)	2%	(152)	(145)	-5%
Podatki i opłaty	(19)	(27)	42%	(39)	(55)	41%
Pozostałe koszty operacyjne	(14)	(0)	-100%	(30)	(6)	-80%
Zysk/ (Strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	49	1	-98%	49	3	-94%
Odpisy aktualizujące środki trwałe i wartości niematerialne	-	(68)	-	-	(68)	-
Pozostałe odpisy aktualizujące	(27)	56	-307%	(210)	(76)	-64%
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>11 042</b>	<b>14 807</b>	<b>34%</b>	<b>20 740</b>	<b>25 454</b>	<b>23%</b>
Przychody finansowe netto	10 654	15 139	42%	8 610	14 206	65%
Zysk przed opodatkowaniem	21 696	29 946	38%	29 350	39 660	35%
Podatek dochodowy	(2 249)	(1 865)	-17%	(3 851)	(2 420)	-37%
<b>Zysk netto</b>	<b>19 447</b>	<b>28 082</b>	<b>44%</b>	<b>25 499</b>	<b>37 241</b>	<b>46%</b>

## : Jednostkowy bilans – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2023	30.06.2024	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	920	615	-33%
Prawa do korzystania z aktywów	4 300	5 130	19%
Wartości niematerialne	37 797	39 387	4%
Inwestycje w jednostki zależne	438 885	438 607	0%
Pożyczki udzielone	8 227	5 984	-27%
Pozostałe aktywa	618	504	-2%
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>490 747</b>	<b>490 227</b>	<b>0%</b>
Należności handlowe	22 182	37 103	67%
Pożyczki udzielone	3 611	5 672	57%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	20 207	7 968	-61%
Pozostałe aktywa	582	1 555	150%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>46 582</b>	<b>52 298</b>	<b>12%</b>
<b>Aktywa ogółem</b>	<b>537 329</b>	<b>542 525</b>	<b>1%</b>
<b>Kapitał własny</b>	<b>388 212</b>	<b>390 416</b>	<b>1%</b>
Zobowiązania długoterminowe	99 062	91 915	-7%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	91 822	84 344	-8%
Zobowiązania krótkoterminowe	50 055	60 194	20%
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>149 117</b>	<b>152 109</b>	<b>2%</b>
<b>Kapitał własny i zobowiązania razem</b>	<b>537 329</b>	<b>542 525</b>	<b>1%</b>

: Władze  
Spółki





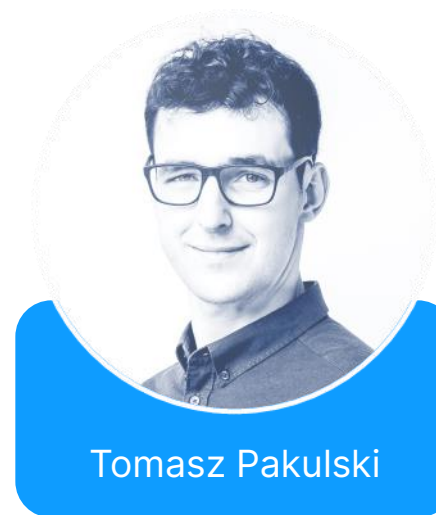
Krzysztof Szyszka

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<sup>(1)</sup>

5,47%

7,22%

0,65%

<sup>1)</sup> Na dzień 30.06.2024

## Jakub Dwernicki – Przewodniczący Rady Nadzorczej

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

## Franciszek Szyszka – Członek Rady Nadzorczej

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

## Aleksander Duch – Członek Rady Nadzorczej

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

## Jakub Juskowiak – Członek Rady Nadzorczej

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

## Joanna Drabent – Członek Rady Nadzorczej

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

VERCOM

: Informacje  
dodatkowe



# : Profil działalności Grupy Vercom

## Profil działalności

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

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

Aktualnie 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.

Poza realizacją wysyłek wiadomości, w każdym ze wskazanych kanałów komunikacji Grupa zapewnia dodatkowe funkcjonalności obejmujące, między innymi personalizację i weryfikację danych, optymalizację ścieżki przesyłu, szyfrowanie oraz zaawansowane raportowanie.

Narzędzia oferowane przez Grupę Kapitałową Vercom są stosowane zarówno do automatyzacji komunikacji transakcyjnej, obejmującej np. potwierdzenia zamówień, autentykację płatności, powiadomienia o statusie dostawy, jak również do obsługi komunikacji marketingowej.

Rozwiązania Grupy Kapitałowej Vercom są oferowane w formie usługi komunikacji w chmurze („Communication Platform as a Service”, „CPaaS”). W zależności od indywidualnych potrzeb klientów i planowanego kontekstu wykorzystania, dostęp do Platformy Vercom jest realizowany przez autorski interfejs API („Application Programming Interface”) lub aplikacje webowe udostępniane poprzez jeden z dedykowanych paneli klienta.

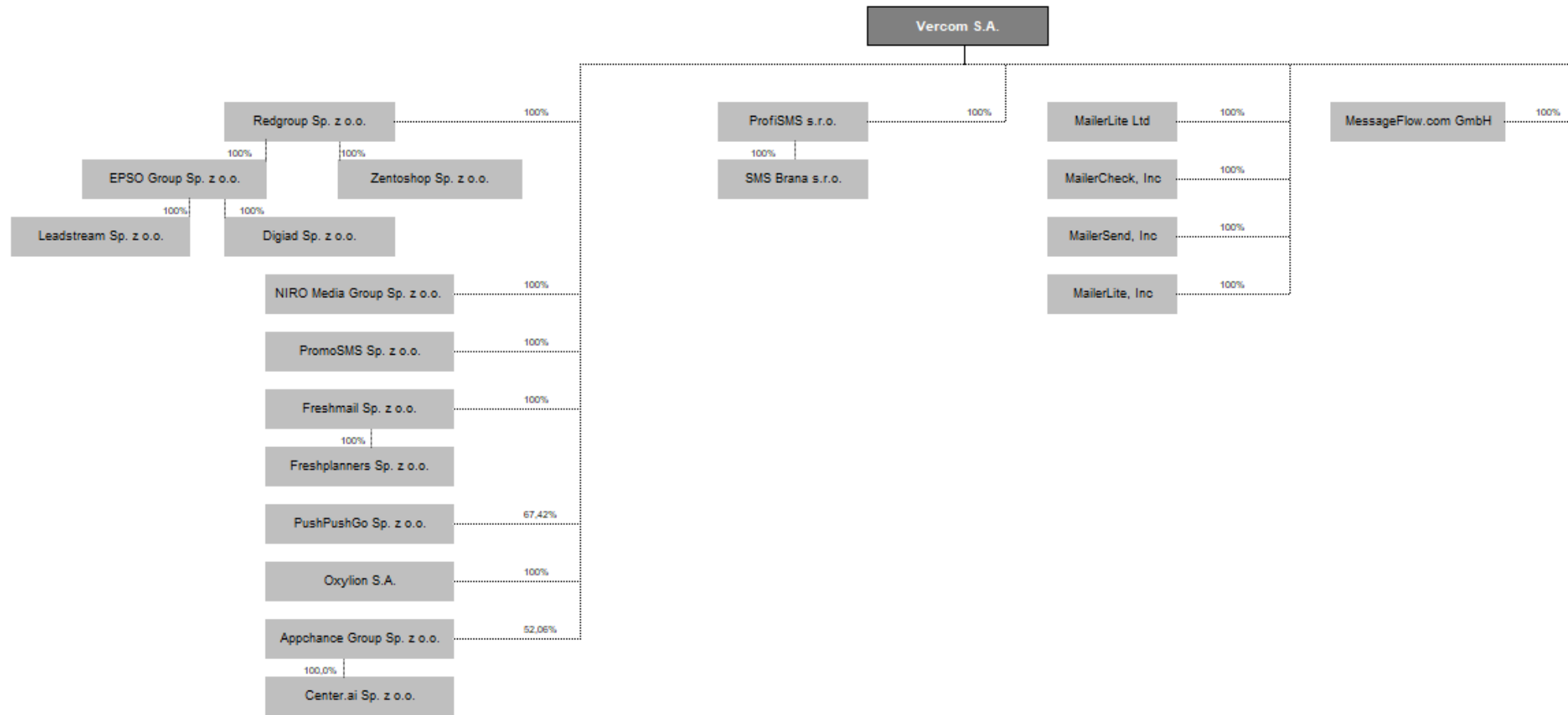




### Czynniki ryzyka

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

# : Struktura Grupy Vercom



## Struktura akcjonariatu na dzień 30 czerwca 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	1 604 750	0,02	32 095	7,25%	7,22%
Krzysztof Szyszka	1 216 105	0,02	24 322	5,49%	5,47%
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	4 494 454	0,02	89 889	20,29%	20,22%
SUMA	22 223 785		444 476	100,00%	100,00%

# : 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 przejść zapowiadanych w ramach IPO, w Spółce została ustanowiona polityka dywidendy. Zakłada ona wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy w wysokości nie niższej niż 50% skonsolidowanego zysku netto za rok 2022 i kolejne.

16 maja 2024 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku za 2023 r. i wypłaty dywidendy w wysokości 1,60 zł na akcję (łącznie 35,44 mln zł). Decyzja ZWZA była zgodna z rekomendacją Zarządu. Dzień dywidendy ustalono na 29 maja 2024 r., a dzień wypłaty dywidendy na 31 maja 2024 r.

Dzień uchwały	Wartość dywidendy
---------------	-------------------

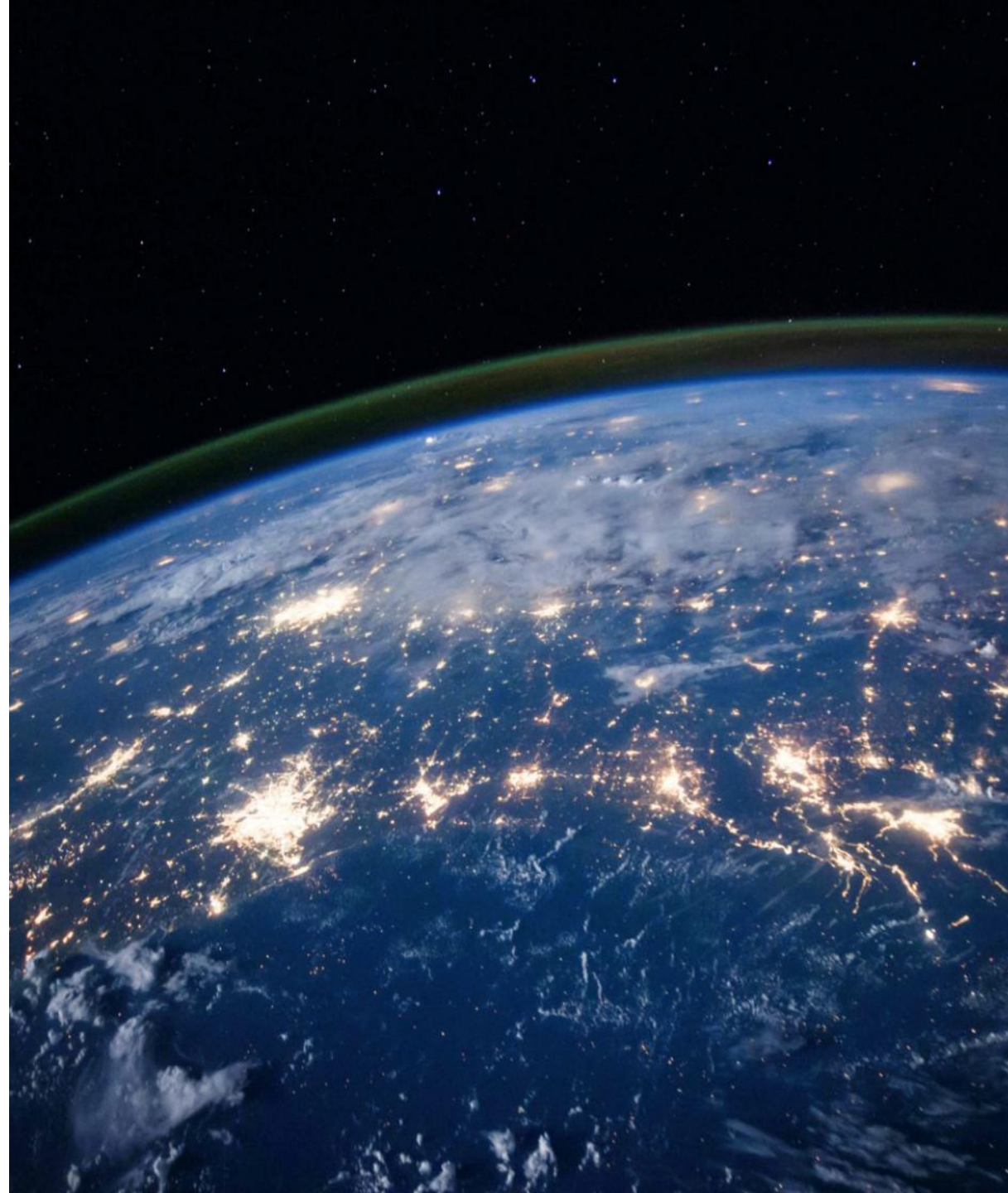
26.04.2019	8 mln zł
------------	----------

12.05.2020	10,3 mln zł
------------	-------------

08.04.2021	15,1 mln zł
------------	-------------

23.06.2023	25,0 mln zł
------------	-------------

16.05.2024	35,4 mln zł
------------	-------------



## Kluczowe założenia programu motywacyjnego (ESOP)

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

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

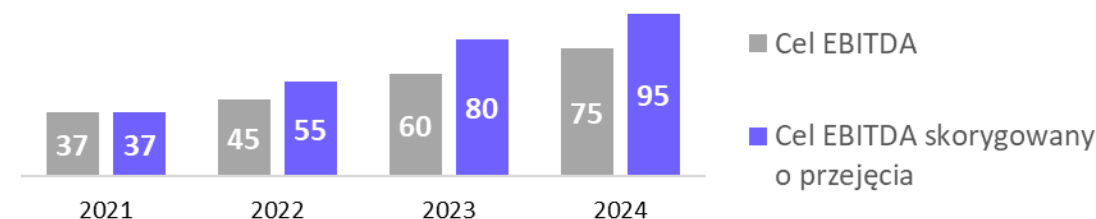
Całkowity koszt programu zostanie rozpoznany w okresie jego trwania – w latach obrotowych 2021-2024.

## Cele programu motywacyjnego

Znormalizowana EBITDA (mln zł)

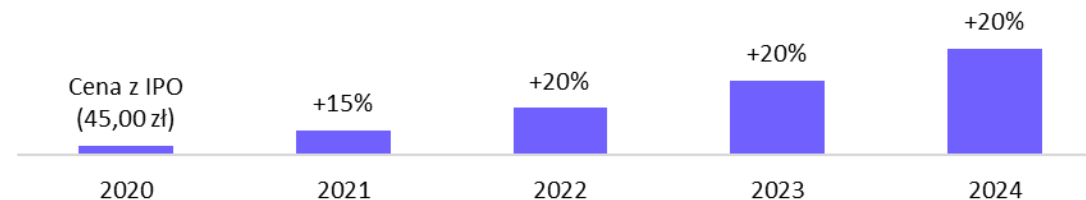
Cel EBITDA odnosi się do znormalizowanej EBITDA - skorygowanej o koszt wyceny ESOP, pozycji nadzwyczajnych lub jednorazowych oraz historycznej EBITDA przejmowanych spółek

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



Kurs akcji

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



## : Inne informacje

### Zasady zarządzania Spółką i Grupą

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

### Opis istotnych postępowań toczących się przed sądem

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

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

### Zatrudnienie

W okresie sprawozdawczym zakończonym 30 czerwca 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 powiązаныmi

Transakcje z podmiotami powiązаныmi były zawierane na warunkach rynkowych. Transakcje zostały przedstawione w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym (nota nr 25).

### Prognoza finansowa

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych.

### Istotne umowy

W I półroczu 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.

# : Oświadczenie Zarządu

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Vercom za I półrocze 2024 r.

Zarząd Vercom S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, skonsolidowane sprawozdanie finansowe Vercom za I półrocze 2024 r. zakończone 30 czerwca 2024 r. zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy oraz jej wynik finansowy.

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 Grupy Kapitałowej Vercom za I półrocze 2024 r.

Zarząd Vercom S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, jednostkowe sprawozdanie finansowe Vercom za I półrocze 2024 r. zakończone 30 czerwca 2024 r. zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy oraz jej wynik finansowy.

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

Wierzbiewice 1B

61-569 Poznań

Sprawozdanie Zarządu z Działalności Vercom S.A. oraz  
Grupy Kapitałowej zostało zatwierdzone 2 września 2024 r.

Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu

Adam Lewkowicz

Wiceprezes Zarządu

Tomasz Pakulski

Członek Zarządu



**VERCOM**

**: Scale beyond**

