



VERCOM

**Raport kwartalny
Grupy Kapitałowej Vercom
za Q1 2021**

25 maja 2021 r.

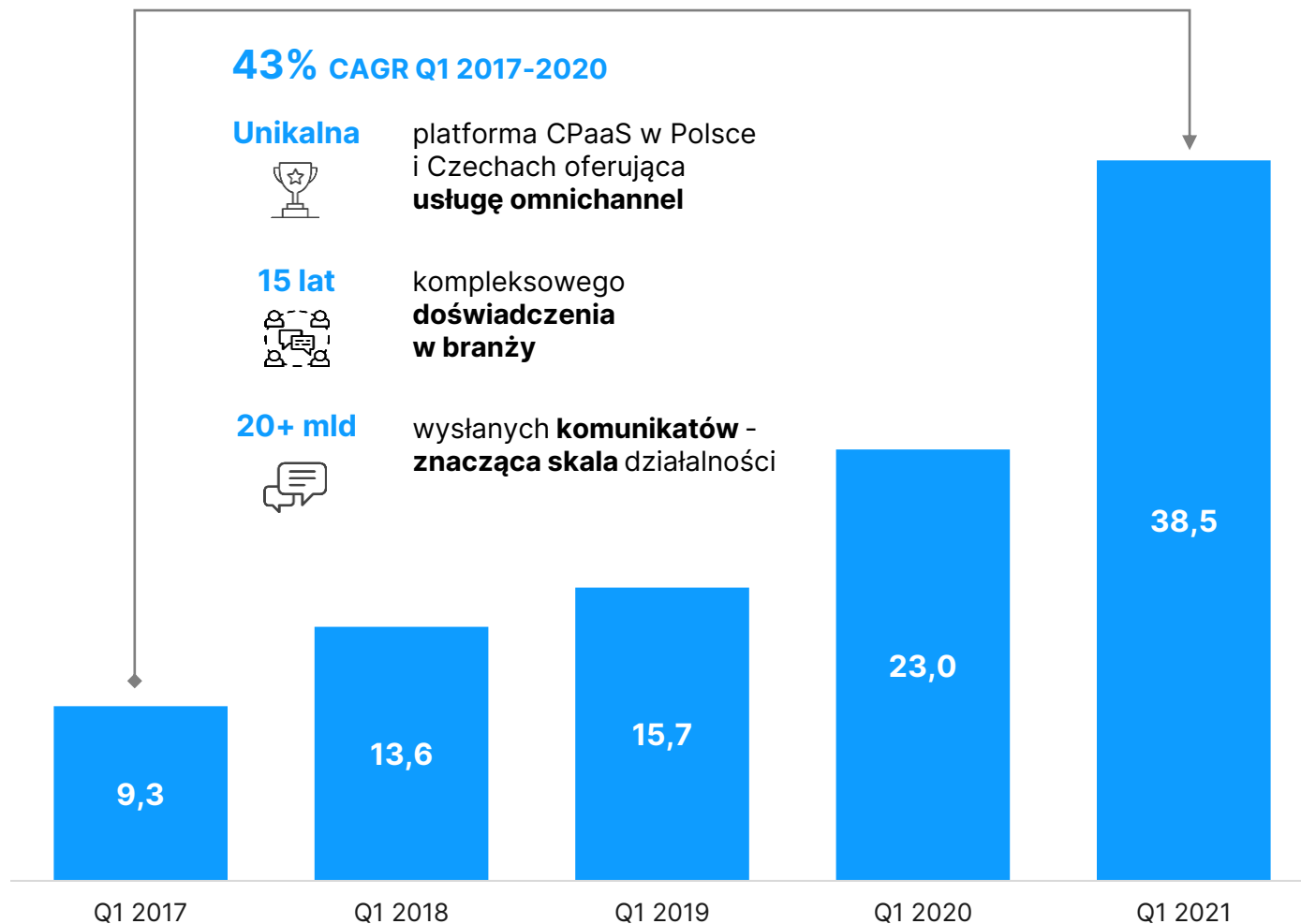
- 1 | Podsumowanie operacyjne
- 2 | Profil działalności Vercom
- 3 | Strategia rozwoju
- 4 | Dane finansowe
- 5 | Akcje i akcjonariat
- 6 | Władze Spółki
- 7 | Inne informacje

: Podsumowanie
operacyjne

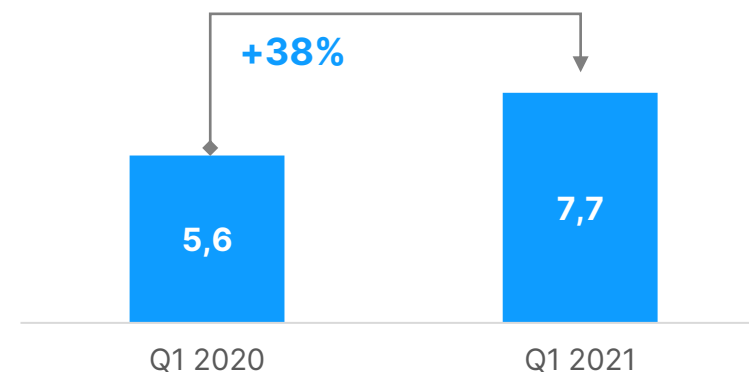


: Dynamiczny wzrost skali biznesu

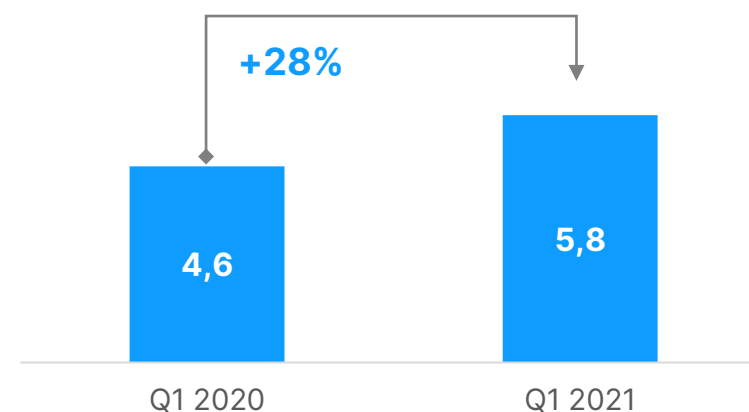
Przychody (mln zł)



EBITDA (mln zł)



Zysk Netto (mln zł)



: Komentarz Prezesa Zarządu

Szanowni Państwo,

Z przyjemnością przedstawiam Państwu pierwszy okresowy raport Spółki Vercom za I kw. 2021 r. Tym bardziej jest mi miło przekazać, iż pierwszy kwartał roku 2021 był kolejnym bardzo udanym okresem dynamicznego wzrostu skali biznesu. Nasze przychody wzrosły o 67% rdr. i wyniosły 38,5 mln zł. Na poziomach zyskowności również odnotowaliśmy atrakcyjne dynamiki, EBITDA zwiększyła się o 38%, wynosząc 7,7 mln zł. Z kolei zysk netto urósł o 28% i osiągnął wartość 5,8 mln zł.

Tak wysoka dynamika cieszy w szczególności biorąc pod uwagę relatywnie wysoką bazę analogicznego kwartału roku poprzedniego. Należy podkreślić, iż w marcu i kwietniu zeszłego roku miał miejsce jednorazowy silny wzrost komunikacji kryzysowej, związanej z wprowadzeniem obostrzeń epidemicznych, stąd porównywalność tych okresów może być trochę zaburzona. Pierwszy kwartał odpowiadał za 22% przychodów w całym 2020 r. Dla porównania I kw. 2019 r. odpowiadał już tylko za 20% przychodów w całym 2019 r. Miniony kwartał to także okres poświęcony przygotowaniom do IPO. Był to dla nas bardzo wymagający i angażujący proces. Jednak mimo to udało nam się w tym czasie osiągnąć bardzo dobre wyniki finansowe. Naturalnie teraz w pełni możemy poświęcić się rozwojowi biznesu i wykorzystaniu pozyskanych środków z IPO.

Oczywiście chcemy dalej kontynuować dynamiczny wzrost i rozwój Vercom, dlatego zamierzamy się skupić na naszych dwóch filarach rozwoju – akwizycjach oraz wzroście organicznym. Na akwizycje planujemy przeznaczyć około 250 mln zł, z czego 170 mln zł będzie pochodzić z przeprowadzonej z sukcesem emisji akcji. Z kolei na pozostałe 80 mln zł planujemy finansowanie dłużne. Aktualnie koncentrujemy się na dogłębnej analizie i wyborze tych podmiotów, które najlepiej wpisują się w naszą strategię. Pierwszych akwizycji należy spodziewać się w ciągu najbliższych miesięcy.

Zamierzamy wykorzystać sprzyjające nam trendy rynkowe. Zmiany wywołane pandemią COVID-19 przyspieszyły o kilka lat digitalizację praktycznie wszystkich aspektów naszego życia. Z kolei nasza platforma CPaaS jest fundamentem cyfrowego świata. Oczywiście korzystamy z dynamicznego rozwoju e-commerce oraz cyfrowej transformacji w praktycznie wszystkich sektorach gospodarki. Dzięki temu mamy nieograniczoną przestrzeń do skalowania naszych rozwiązań.

Chciałbym podziękować wszystkim osobom, które miały i mają wkład w rozwój Vercom. W szczególności chciałbym podziękować naszym nowym akcjonariuszom, za zaufanie i docenienie naszego biznesu oraz dalszego potencjału wzrostu. Środki, które pozyskaliśmy z IPO z pewnością pomogą nam dalej dynamicznie rosnąć i budować wartość Vercom.

Z poważaniem,

Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu Vercom



: Dynamiczny wzrost przychodów i zysków

(tys. zł)	Q1 2020	Q1 2021	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	23 033	38 518	67%
Zysk brutto ze sprzedaży	7 391	10 342	40%
<i>Marża</i>	32,1%	26,8%	
EBIT	4 944	6 793	37%
Amortyzacja oraz odpisy	(645)	(923)	43%
EBITDA	5 596	7 748	38%
<i>Marża</i>	24,3%	20,1%	
CapEx	(395)	(809)	105%
CapEx%	1,7%	2,1%	
Zysk netto	4 571	5 844	28%
<i>Marża</i>	19,8%	15,2%	

Komentarz

- ✓ 67% wzrostu przychodów – efekt organicznego pozyskania nowych klientów, dosprzedaży nowych usług, wzrostu wykorzystania platform CPaaS oraz przejęcia ProfiSMS.
- ✓ Przychody w Polsce: 25,9 mln zł (+20% r/r wzrostu organicznego)
- ✓ Przychody w Czechach: 8,3 mln zł (+18% wzrostu organicznego)
- ✓ 38% wzrostu skorygowanej EBITDA
- ✓ Stabilne nakłady inwestycyjne na poziomie ok. 2% przychodów.

: Wysoka zdolność generowania gotówki

(tys. zł)	Q1 2020	Q1 2021	Zmiana
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	5 658	8 135	44%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(395)	(529)	34%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	(176)	(234)	33%
Unlevered FCF	5 087	7 372	45%
Spląty kredytów i pożyczek	(355)	(1 645)	363%
Odsetki zapłacone	(243)	(354)	46%
Wolne środki (przepływy) pieniężne	4 489	5 373	20%

	31.12.2020	31.03.2021	Zmiana
Dług netto	39 009	31 763	-19%

*EBITDA LTM Q1 2021 wyniosła 28,1 mln zł

Komentarz

- ✓ Dynamiczny wzrost środków pieniężnych generowanych z działalności operacyjnej oraz zdelewarowanego FCF
- ✓ Zdolność generowania wysokiej nadwyżki gotówkowej. Wysoka efektywność nakładów inwestycyjnych
- ✓ Spadek zadłużenia.

Dług netto / zannualizowana EBITDA*



: Istotne wydarzenia w 2021 roku

8 kwietnia 2021

Uchwała dotycząca wypłaty dywidendy za 2020 r.

Wartość dywidendy wyniosła 15,1 mln zł. W najbliższym czasie, z racji na planowane działania o charakterze akwizycyjnym, Zarząd Vercom nie zamierza rekomendować wypłaty dywidendy wcześniej, niż z zysku za 2022 r.

23 kwietnia 2021

Rozpoczęcie testów RCS z siecią PLAY

Umowa na testy komercyjnego wykorzystania rozwiązania RCS. Realizacja projektu nastąpi w drugim i trzecim kwartale, a w wypadku pozytywnych wyników, do wdrożenia RCS na komercyjną, szerszą skalę może dojść jeszcze w tym roku.

30 kwietnia 2021

Rozpoczęcie programu motywacyjnego

Program motywacyjny na lata 2021-2024 dla członków zarządu oraz kluczowych pracowników i współpracowników Grupy. Jego głównym celem jest budowa wartości Spółki oraz wzmocnienie więzi łączących Vercom z kluczowymi pracownikami.

6 maja 2021

Debiut na głównym parkiecie GPW

Udane IPO o wartości 225 mln zł. Dzięki emisji akcji Vercom pozyskał 180 mln zł, które przeznaczy na akwizycje. Pierwsze notowanie akcji i praw do akcji Vercom na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie odbyło się 6 maja.

: Profil działalności Vercom



: Profil działalności Vercom

Vercom Spółka Akcyjna powstała w wyniku przekształcenia VERCOM „SPIDER” Sp. z o.o. S.K.A. na mocy aktu notarialnego z dnia 12/11/2014. Spółka uzyskała osobowość prawną dnia 17/12/2014 na podstawie wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000535618. Kapitał zakładowy spółki na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania wynosi 289.414 zł.

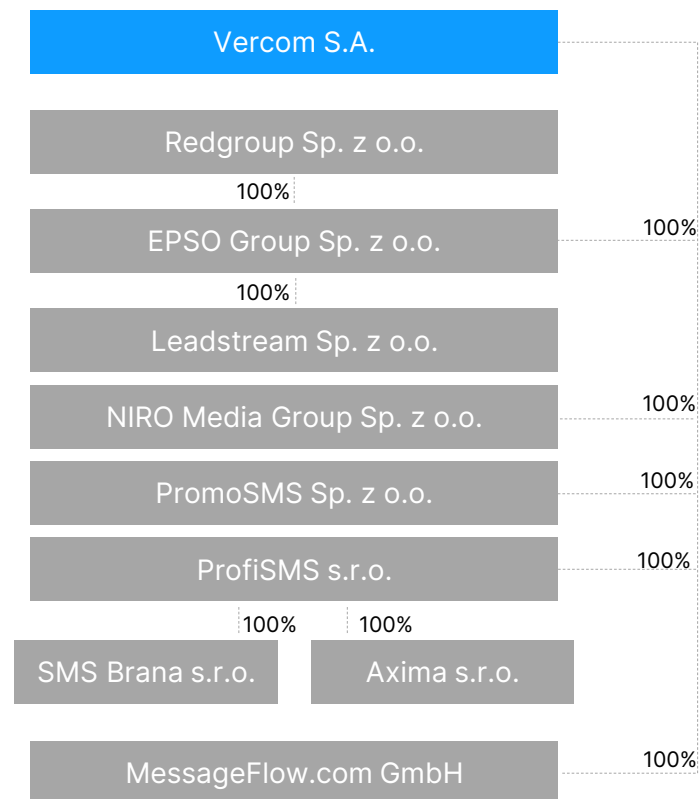
| Podstawowe informacje

Vercom to wiodąca w regionie CEE wielokanałowa platforma komunikacyjna CPaaS, dzięki której firmy mogą w sposób skalowalny, niezawodny oraz elastyczny komunikować się ze swoimi klientami.

Rozwiązania Spółki obejmują usługi wykorzystujące powszechnie stosowane kanały komunikacji, taki jak SMS, email oraz push.

Klientami Vercom są podmioty z różnych sektorów gospodarki, w szczególności przeważają firmy e-commerce oraz oferujące usługi wspierające e-commerce m.in. Logistyka płatności elektroniczne. Istotną grupę klientów stanowią również podmioty z sektora finansowego.

| Struktura Grupy Kapitałowej



: Profil działalności Vercom

| Jednostki stowarzyszone

W Grupie Vercom znajdują się trzy spółki stowarzyszone:

- Appchance Sp. z o.o. – udział Vercom 21,26%
- Appchance Group Sp. z o.o. – udział Vercom 39,01%
- User.com Sp. z o.o. – udział Vercom 26,98%

User.com

Jest to platforma, która pozwala sklepom internetowym sprzedawać więcej. To narzędzie marketing automation, które umożliwia automatyzację i personalizację komunikacji sprzedażowej oraz obsługi klienta w takich kanałach jak live chat, boty, email marketing, SMS, WebPush i VoiceCall. Mając wszystkie kanały w jednym miejscu klienci User.com są w stanie lepiej dostosować sposób komunikacji oraz procesy sprzedażowe do oczekiwań odbiorców.

Appchance

Specjalizuje się w tworzeniu aplikacji mobilnych, w szczególności dla branży detalicznej oraz e-commerce, które wspierają procesy zakupowe zarówno online, jak i offline. Współpraca z Appchance rozszerza kompetencje Grupy w obszarze technologii mobilnych i umożliwia wprowadzenie do oferty nowych produktów, w szczególności kanału push, i usług sprzedawanych w modelu SaaS.

Inwestycje w jednostki stowarzyszone

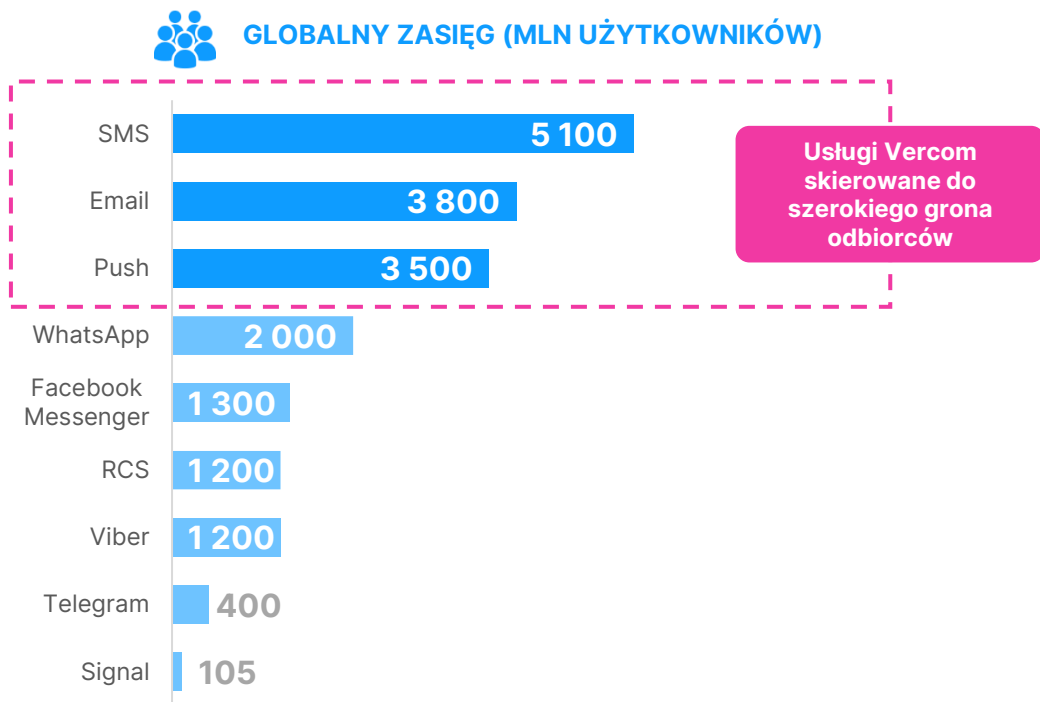
(tys. zł)	31.12.2019	31.03.2021	Zmiana
Appchance Group Sp. z o.o.	1 421	1 451	2%
User.com Sp. z o.o.	7 940	7 844	-1%
Appchance Sp. z o.o.	240	232	-3%
Razem	9 601	9 527	-1%

Wyniki finansowe jednostek stowarzyszonych w Q1 2021

(tys. zł)	Appchance	Appchance Group	User.com
Przychody	50	1 040	1 591
Koszty operacyjne	(84)	(944)	(2 002)
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne netto	0	(9)	(3)
Przychody/(Koszty) finansowe netto	(8)	1	(22)
Podatek dochodowy	0	(10)	83
Wynik finansowy netto (100%)	(42)	78	(353)
Inne całkowite dochody	0	0	0
Udział grupy w wyniku finansowym netto	(8)	30	(96)

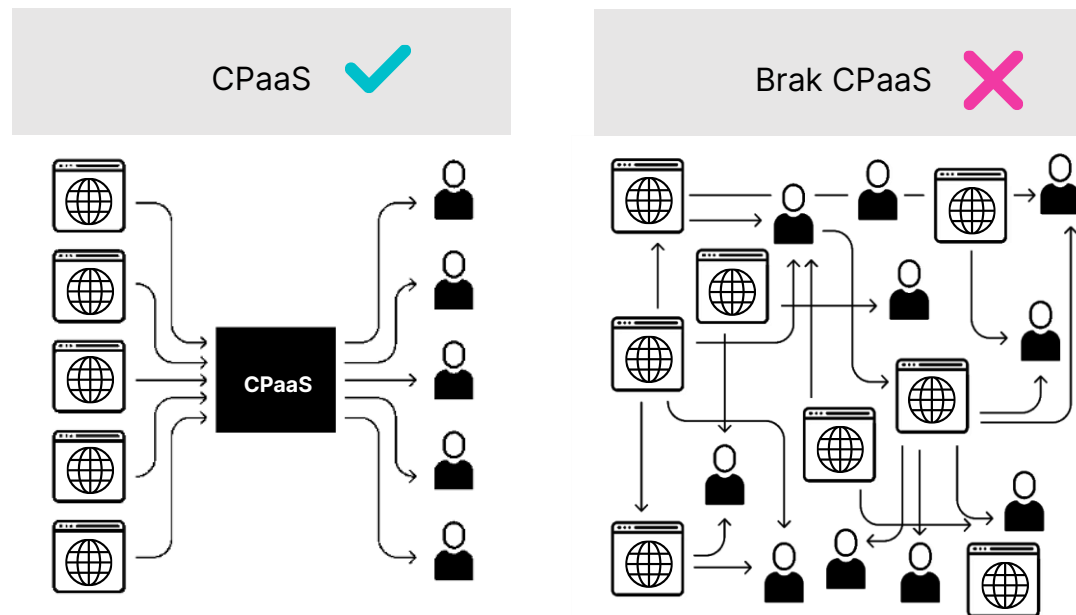
: Rynek CPaaS

- CPaaS to rozwiązanie umożliwiające komunikację pomiędzy firmami a ich klientami za pośrednictwem jednej scentralizowanej platformy.
- Platforma porządkuje komunikację w ramach uzupełniających się kanałów (SMS, e-mail, push, OTT, a także głosowych oraz wideo. W komunikacji B2C, każdy z tych kanałów ma określone zastosowanie. Kluczem do efektywnej komunikacji jest odpowiednie połączenie poszczególnych kanałów, dzięki którym możliwe jest jak najbardziej efektywne przekazanie informacji transakcyjnych oraz marketingowych.



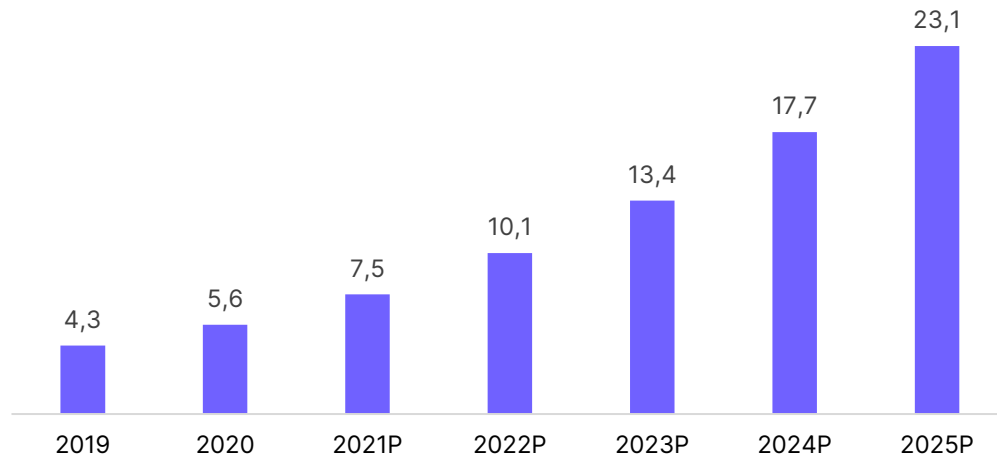
Źródło: GSMA.com, Statista, Facebook

- Dzięki m.in. zastosowaniu rozproszonej architektury systemu oraz odpowiednich standardów szyfrowania wykorzystywanie CPaaS znacznie ułatwia zarządzanie procesami komunikacji oraz podnosi bezpieczeństwo.



: Rynek CPaaS

WARTOŚĆ GLOBALNEGO RYNKU CPAAS (W MLD USD)



Źródło: IDC Worldwide

- Głównymi stymulantami tego rynku jest dynamiczny rozwój e-commerce oraz szeroko pojęta cyfryzacja społeczeństwa (bankowość, telekomunikacja, administracja, instytucje rządowe etc.). Pandemia COVID-19 przyspieszyła zachodzące zmiany.
- W szczególności należy podkreślić wzrost rynku e-commerce i tym samym całego ekosystemu wspierającego jego działanie (logistyka, płatności, MarTech). Dla każdej pojedynczej transakcji w Internecie, platforma CPaaS odpowiada za dostarczenie kilkunastu informacji i komunikatów dla podmiotów uczestniczącym w tym procesie.

- Poziom stosowania usług CPaaS wśród przedsiębiorstw jest nadal relatywnie niski, co stanowi kolejny czynnik pozytywnie wpływający na perspektywy rozwoju rynku w długim okresie. Na rynku dominują nadal w dużym stopniu rozwiązania jednocanałowe, które w porównaniu z rozwiązaniami wielocanałowymi są mniej efektywne, gorzej konwertują, są z reguły droższe, a także bardziej skomplikowane w zarządzaniu. W związku z tym przestrzeń dla rozwoju platform CPaaS jest bardzo duża.

: Platforma CPaaS

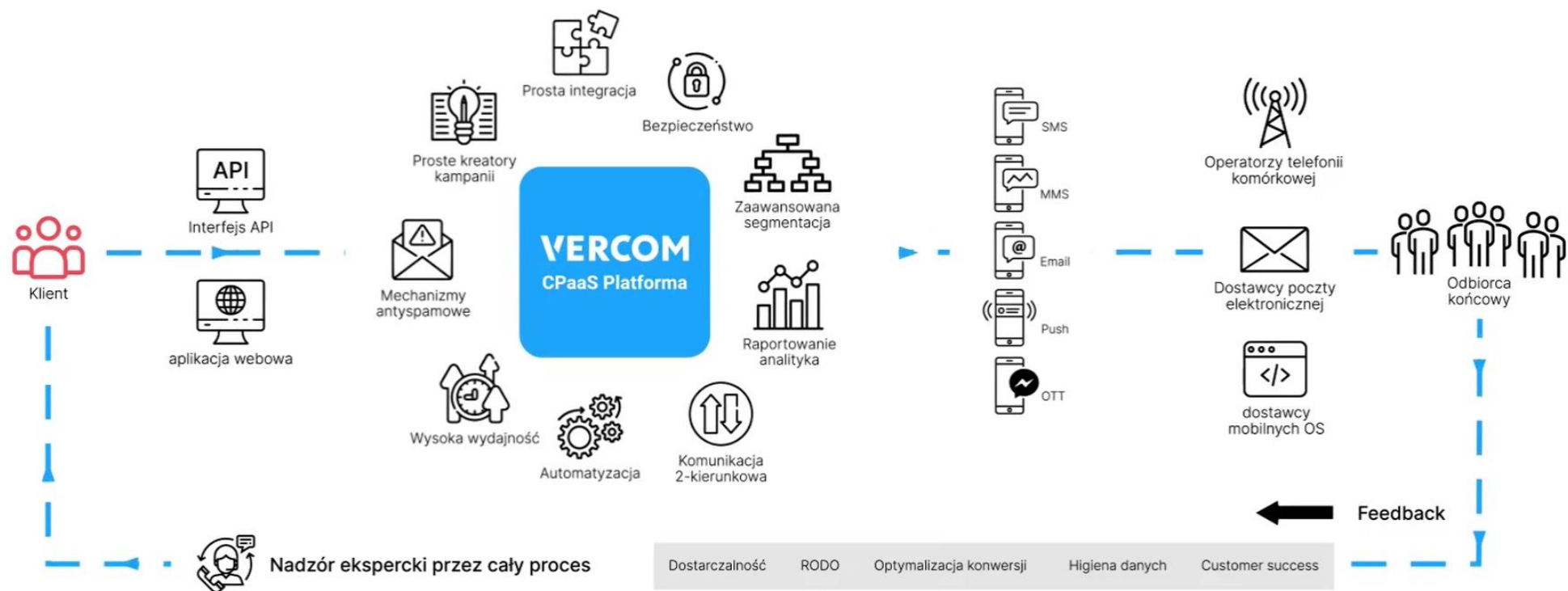
Elastyczny dostęp

+

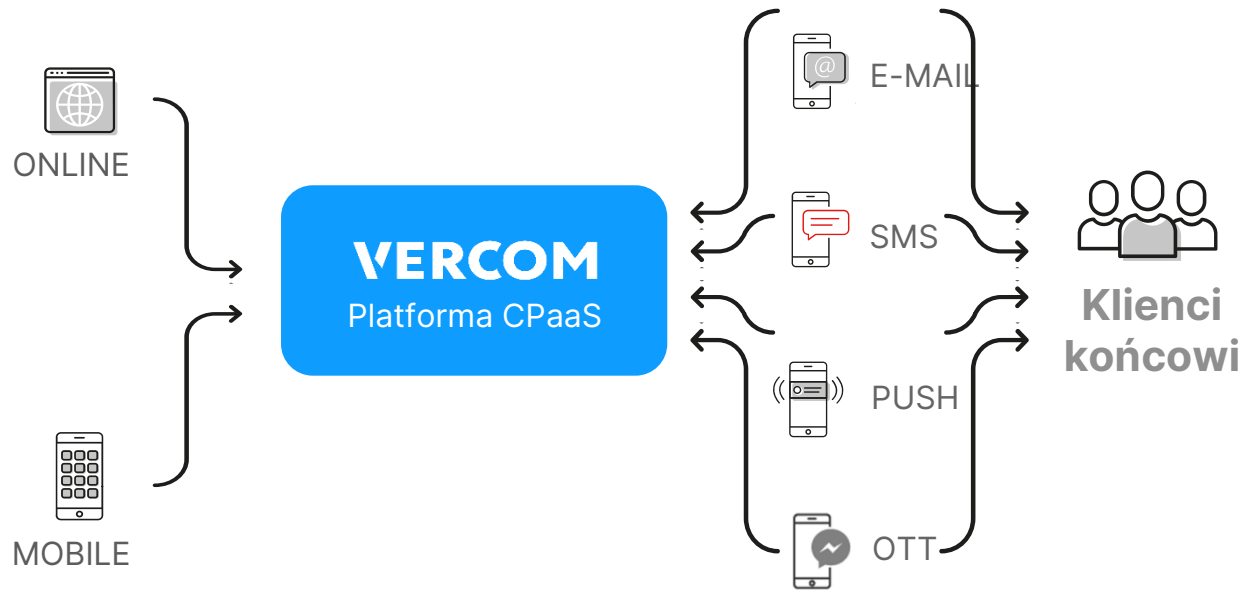
Zintegrowane narzędzia komunikacyjne

+

Prawdziwa wielokanałowość



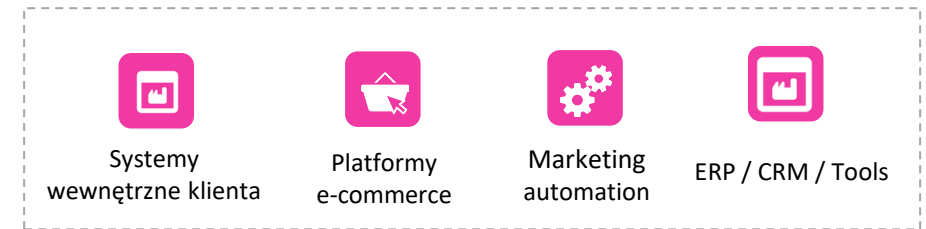
: Platforma CPaaS



- Rozwiązanie oparte jest na elastycznym interfejsie API, które umożliwia dopasowanie usługi do potrzeb konkretnego odbiorcy bez konieczności budowania infrastruktury i interfejsów
- Dzięki bezpośredniej integracji z systemami informatycznymi klientów, platformy CPaaS umożliwiają pełną automatyzację procesów komunikacji w kluczowych obszarach biznesowych m.in. pozyskiwanie klientów, sprzedaż, obsługa i wsparcie techniczne



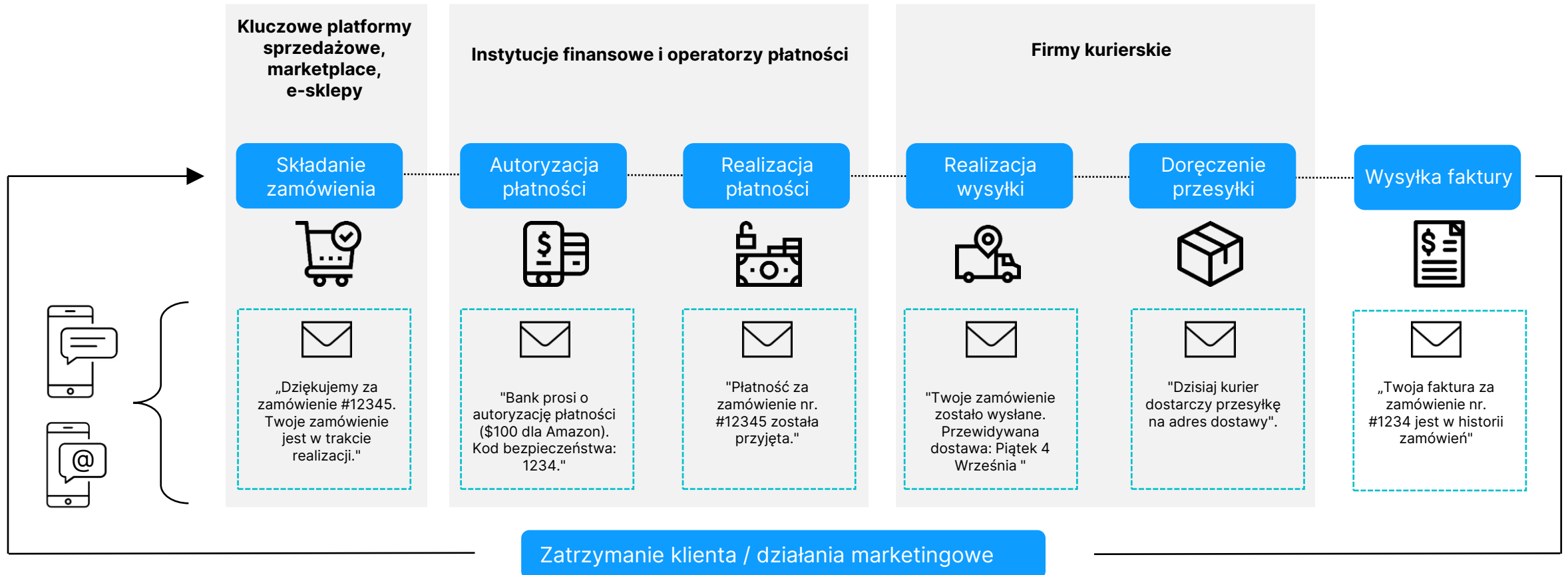
API służy jako łącznik pomiędzy systemami IT klienta a Platformami Vercom



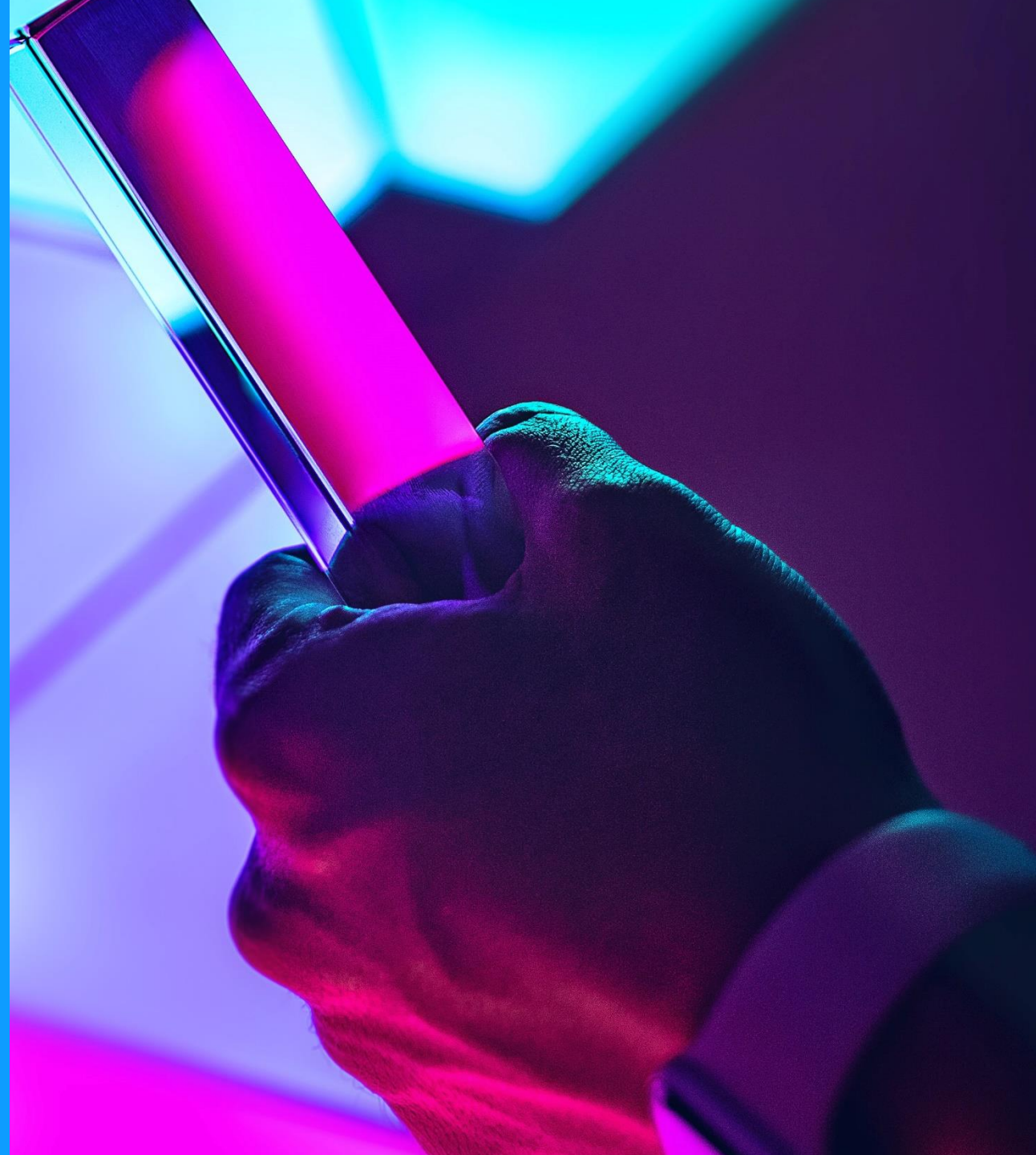
- Platformy CPaaS szybko zdobywają popularność, na co dzień korzystają z nich podmioty z praktycznie każdej branży, gdzie kontakt z klientami ma fundamentalne znaczenie (m.in. handel detaliczny, e-commerce, instytucje finansowe, firmy logistyczne, telecomy, instytucje rządowe etc.).
- Rozwiązania CPaaS są wszechobecne, każdy z nas doświadcza ich działania na co dzień m.in. w trakcie zakupów online, autoryzacji płatności, logowania do strony bankowej oraz odbioru przesyłki kurierskiej. Są one integralną częścią postępującej cyfryzacji życia
- Analitycy rynkowi (m.in. IDC, Juniper oraz Gartner) spodziewają się kontynuacji wzrostu zapotrzebowania na usługi CPaaS. Według ekspertów z IDC Worldwide, globalny rynek CPaaS wzrośnie z 4,3 mld USD w 2019 r. do 23,1 mld USD 2025 r., co implikuje wskaźnik CAGR na poziomie 33%.

: Wzrost e-commerce zapewnia efekt dźwigni dla rynku CPaaS

✓ **JEDNA** transakcja e-commerce generuje **WIELOKROTNOŚĆ** wiadomości i komunikatów



: Strategia
rozwoju

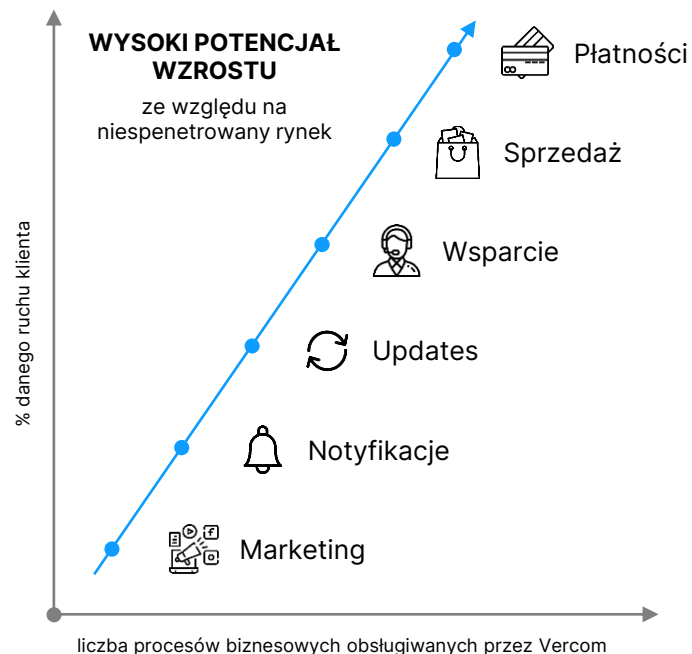


: Strategia rozwoju

| Rozszerzenie zakresu współpracy

W relacji z klientem Vercom często stosuje tzw. strategię wylądaj i rozwijaj. Po rozpoczęciu współpracy (wylądowaniu) – zwiększa udział w portfelu klienta, przejmując usługi komunikacji w kolejnych obszarach jego działalności operacyjnej.

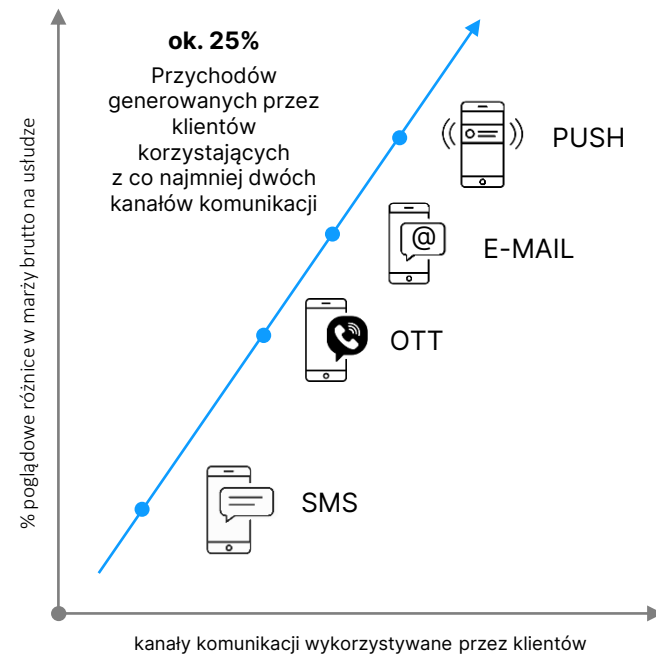
Punktem startowym są często komunikaty marketingowe, do których z czasem dołączają inne komunikaty, aż po autoryzację transakcji i płatności



| Skalowanie dzięki cross-sell

Jednocześnie Grupa dodaje i dopasowuje nowe kanały komunikacji do rosnących potrzeb i często nieszablonowych zastosowań kampanii klienta.

Ścieżka do inspiracji zakupu jest bardziej efektywna z użyciem wielokanałowości. Dzięki temu z jednej strony klient optymalizuje koszty, a z drugiej Grupa swoją rentowność.



: Strategia rozwoju

| Skalowalny rozwój razem z klientem

Grupa rośnie razem z klientem, który zwiększając sprzedaż i rynki swojej działalności, zwiększa skalę wolumen wysyłanych komunikatów i liczbę wykorzystywanych kanałów komunikacji.

SKALA Rosnąca liczba komunikatów napędzana rosnącą skalą operacji

NOWE RYNKI Możliwość udziału w ekspansji zagranicznej naszych klientów, wspólne wejście na nowe rynki

KNOW-HOW Transfer nowych rozwiązań wśród całej bazy klientów

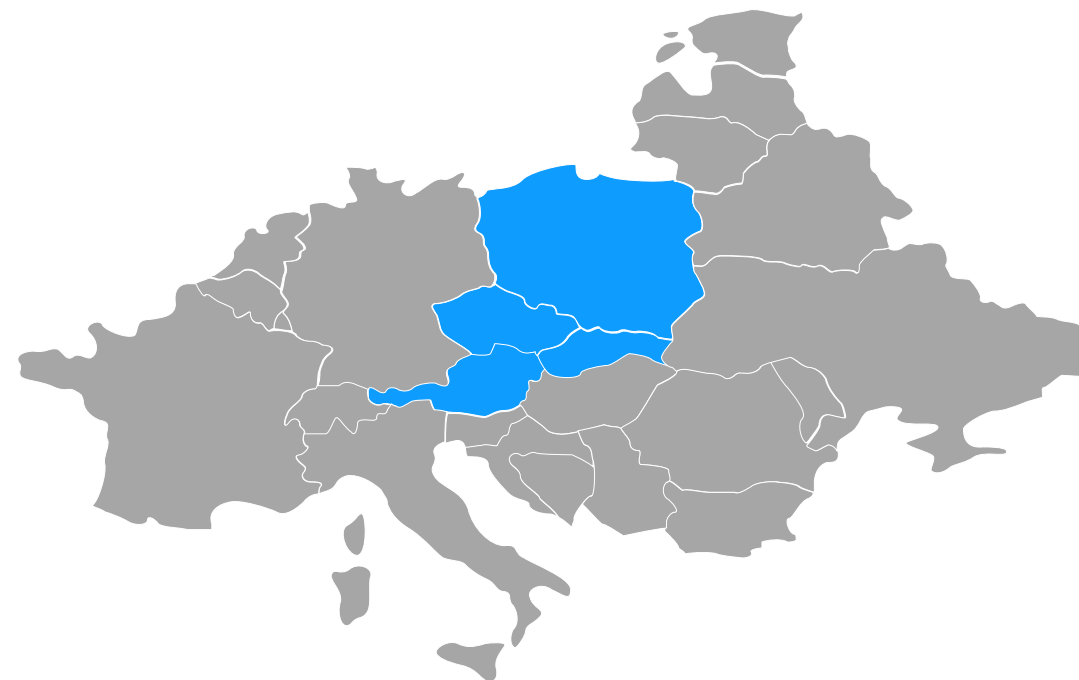
MARKETING Potężny marketing - historie sukcesu naszych klientów pomagają generować nowy biznes.

| Wzmocnienie pozycji wiodącego gracza na rynku CPaaS w CEE

Utrzymanie i wzmocnienie pozycji jednego z liderów CPaaS w regionie CEE, przy jednoczesnym zwiększaniu ekspozycji w regionie poprzez przejęcia kolejnych podmiotów.

Na akwizycje Grupa może przeznaczyć około 250 mln zł, z czego około 170 mln zł pochodzi z emisji akcji serii D Vercom, która została przeprowadzona w kwietniu 2021 r., a około 80 mln zł to planowane finansowanie dłużne.

Obecnie Vercom prowadzi działalność na rynku polskim, słowackim, czeskim oraz austriackim.



: Strategia rozwoju

| Rozwój produktów

Z racji prowadzonych samodzielnie prac badawczo-rozwojowych związanych z rozwojem technologii wykorzystywanej w działalności podstawowej, Grupa corocznie ponosi nakłady inwestycyjne na prace rozwojowe, obejmujące głównie oprogramowanie.

W 2021 r. oraz latach kolejnych Spółka planuje rozwijać i wdrażać technologie związane z wykorzystaniem komunikatorów internetowych oraz chatbotów w komunikacji B2C.

Ponadto Spółka zamierza wdrożyć oprogramowanie do rozliczania płatności międzynarodowych oraz rozwijać funkcjonalności związane ze sprawdzaniem poprawności adresów e-mail.

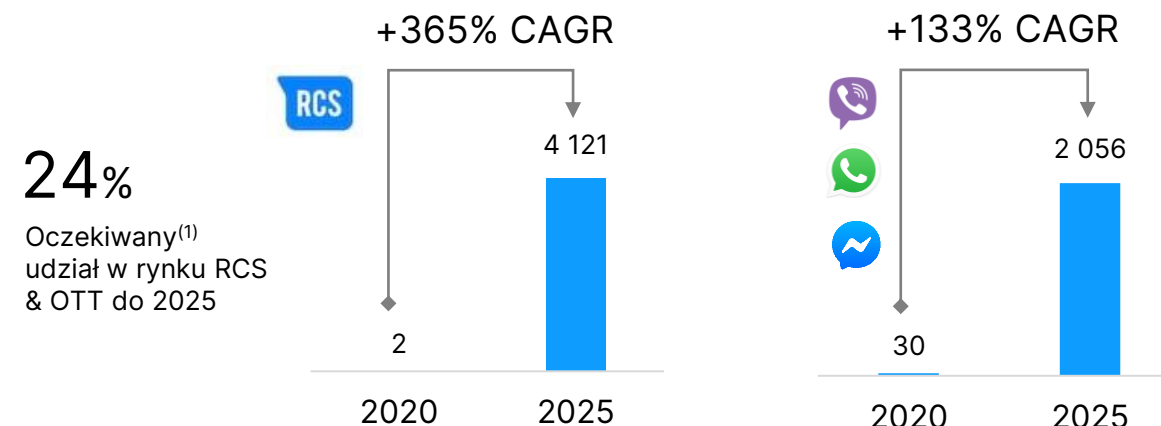
VERCOM DZIŚ

- ✓ Wdrożenie wszystkich kanałów komunikacyjnych
- ✓ Komercyjne wykorzystanie kanału push łapie trąkcję
- ✓ RCS & OTT gotowe do wdrożenia

Kanał	Wdrożone	Komercja-lizacja
SMS	✓	✓
E-mail	✓	✓
Push	✓	✓
RCS	✓	✗
OTT kanały		
Viber	✓	✓
WhatsApp	✗	✗
Messenger	✗	✗

VERCOM SZANSE:

RCS & OTT wartość globalnego rynku (mln USD)



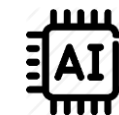
RCS & OTT KATALIZATORY WZROSTU:



Technologia chatbot



wprowadzenie 5G



Spadek kosztów technologii AI

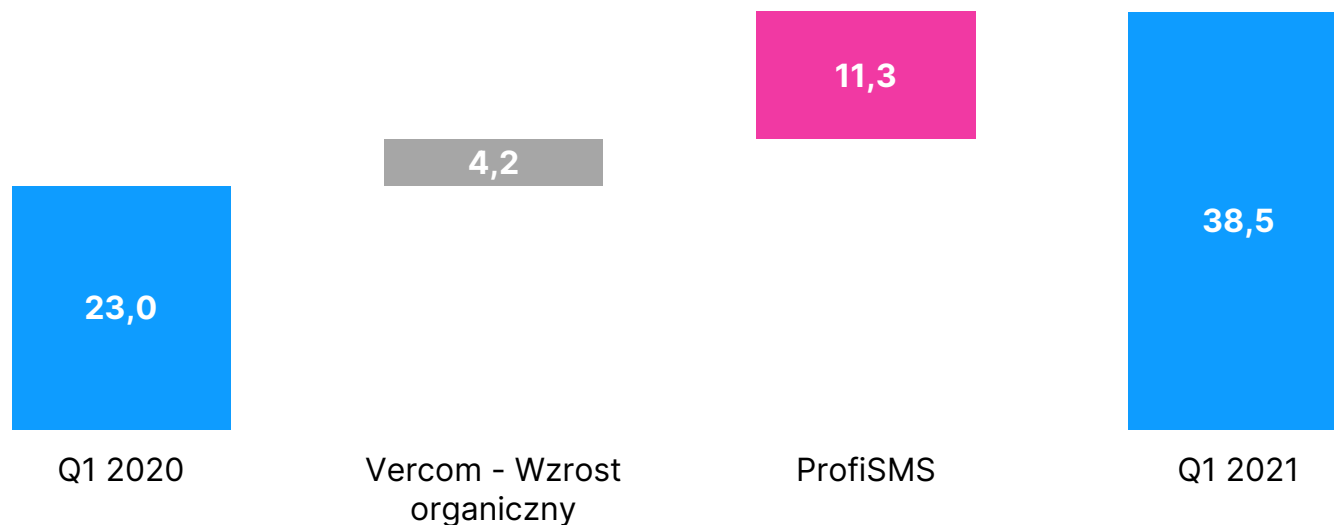
(1) Juniper Research, przewidywany udział w rynku RCS i OTT wynosi odpowiednio 16% i 8%

: Dane
finansowe



: Wybrane KPI

Przychody CPaaS



ARPU miesięczne

955

+61

+104

1 120

Liczba klientów

8 042

+879

+2 529

11 450

Komentarz

20% organicznego wzrostu przychodów w Polsce

18% organicznego wzrostu przychodów w Czechach

Wysoki wskaźnik wzrostu sprzedaży do istniejących klientów

NER LTM Q1 2021 = 124%

Zdywersyfikowana struktura sprzedaży

TOP10 klientów CPaaS wygenerowało LTM Q1 2021

32% przychodów

12% marży brutto

: Skonsolidowany rachunek wyników

(tys. zł)	Q1 2020	Q1 2021	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	23 033	38 518	67%
Koszty wytworzenia usług	(15 642)	(28 176)	80%
Zysk brutto na sprzedaży	7 391	10 342	40%
Koszty sprzedaży i marketingu	(340)	(625)	84%
Koszty ogólnego zarządu	(1 946)	(2 873)	48%
Zysk na sprzedaży	5 105	6 844	34%
Pozostałe przychody operacyjne	6	2	-67%
Pozostałe koszty operacyjne	(4)	(1)	-75%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(156)	(20)	-87%
Zysk na działalności operacyjnej	4 951	6 825	38%
Przychody finansowe	22	5	-77%
Koszty finansowe	(207)	(512)	147%
(Koszty)/przychody finansowe netto	(185)	(507)	174%
Udział w zyskach/(stratach) jednostek wycenianych metodą praw własności	2	(74)	-3800%
Zysk przed opodatkowaniem	4 768	6 244	31%
Podatek dochodowy	(197)	(400)	103%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	4 571	5 844	28%

Komentarz

- Silny organiczny wzrost przychodów ze sprzedaży (ok 20% r/r) dzięki wzrostowi liczby klientów (+879 r/r) oraz wzrostowi sprzedaży do istniejących klientów (NER = 124%)
- Dodatkowy wzrost przychodów w efekcie przejęcia Grupy ProfiSMS (+ 2,5 tys. klientów)
- Niższa procentowa marża brutto r/r w konsekwencji dołączenia bazy klientów ProfiSMS skoncentrowanej na kanale sms-owym o relatywnie niższej marżowości usługi
- Wzrost kosztów zarządu w efekcie przejęcia Grupy ProfiSMS oraz wzrostu zatrudnienia i wynagrodzeń
- Wzrost kosztów finansowych w konsekwencji wzrostu zadłużenia wynikającego z finansowania przejęcia ProfiSMS.

: Sytuacja majątkowa – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2020	31.03.2021	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	556	543	-2%
Prawa do korzystania z aktywów	2 378	2 516	6%
Wartości niematerialne i wartość firmy	54 800	54 556	0%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	9 601	9 527	-1%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	55	55	0%
Pozostałe aktywa	627	622	-1%
Aktywa trwałe	68 017	67 819	0%
Należności handlowe	23 262	21 955	-6%
Pożyczki udzielone	705	404	-43%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	11 684	17 363	49%
Pozostałe aktywa	784	2 323	196%
Aktywa obrotowe	36 435	42 045	15%
Aktywa ogółem	104 452	109 864	5%
Kapitał własny	25 741	31 766	23%
Zobowiązania długoterminowe	47 283	45 330	-4%
Zobowiązania krótkoterminowe	31 428	32 768	4%
Zobowiązania razem	78 711	78 098	-1%
Kapitał własny i zobowiązania razem	104 452	109 864	5%

Komentarz

- Spadek należności handlowych w konsekwencji sezonowych fluktuacji kapitału obrotowego, tj. w Q1 2021 spłynęły należności ze sprzedaży Q4 2020, który to kwartał charakteryzuje się zdecydowanie najwyższą sprzedażą w ciągu roku obrotowego
- Zmniejszenia salda pożyczek udzielonych w efekcie spłat pożyczek przez jednostkę stowarzyszoną
- Wzrost pozostałych aktywów wynikający z aktywowania kosztów emisji, w kolejnym kwartale wydatki te obniżą wpływy z emisji
- Obniżenie zadłużenia oprocentowanego, w wyniku czego dług netto na dzień 31.03.2021 wyniósł 31,8 mln zł
- Zmiany w obszarze kapitałów własnych szczegółowo zostały omówione w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

: Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	31.03.2020	31.03.2021	Zmiana
Zysk netto za okres sprawozdawczy	4 571	5 844	28%
Korekty razem	1047	1904	82%
Zmiana stanu zapasów, należności, zobowiązań i pozostałych aktywów - razem	510	971	90%
Środki pieniężne wygenerowane na dział. operacyjnej	6 128	8 719	42%
Podatek zapłacony	(470)	(584)	24%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	5 658	8 135	44%
Odsetki otrzymane	11	3	-73%
Pożyczki udzielone	(5 050)	0	-100%
Spląty udzielonych pożyczek	2 066	303	-85%
Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	(190)	0	-100%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(395)	(529)	34%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(3 558)	(223)	-94%
Spląty kredytów i pożyczek	(355)	(1 645)	363%
Odsetki zapłacone	(243)	(354)	46%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	(176)	(234)	33%
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(774)	(2 233)	189%
Przepływy pieniężne netto ogółem	1 326	5 679	328%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	2 664	11 684	339%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	3 990	17 363	335%

Komentarz

- Bardzo dynamiczny wzrost przepływów z działalności operacyjnej dzięki wysokiemu tempu wzrostu EBITDA oraz efektywnemu zarządzaniu kapitałem obrotowym
- Niskie nakłady inwestycyjne, na poziomie ok. 2% przychodów, głównie w obszarze R&D
- Wzrost wydatków na spłatę rat kredytowych oraz odsetek w konsekwencji wzrostu zadłużenia zaciągniętego na przejęcie Profi SMS.

: Zmiany w kapitale własnym

	Kapitał podstawowy	Kapitał zapasowy, w tym:			Kapitał rezerwowy	Akcje własne	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Zyski zatrzymane	Kapitał własny
		z nadwyżki ceny emisyjnej nad wartością nominalną	z odpisów z zysku	pozostały					
Stan na dzień 1 stycznia 2021 r.	299	132	249	3 532	9 052	(4 410)	217	16 670	25 741
Zysk netto								5 844	5 844
Inne całkowite dochody							181		181
Całkowite dochody w okresie							181	5 844	6 025
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym									
Umorzenie akcji własnych	(10)				(3 430)	3 440			
Stan na dzień 31 marca 2021 r.	289	132	249	3 532	5 622	(970)	398	22 514	31 766

: Jednostkowy rachunek wyników

(tys. zł)	Q1 2020	Q1 2021	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	21 705	23 616	9%
Koszty wytworzenia usług	(14 769)	(17 079)	16%
Zysk brutto na sprzedaży	6 936	6 537	-6%
Koszty sprzedaży i marketingu	(346)	(329)	-5%
Koszty ogólnego zarządu	(1 603)	(2 001)	25%
Zysk na sprzedaży	4 987	4 207	-16%
Pozostałe przychody operacyjne	10	1	-90%
Pozostałe koszty operacyjne	(9)	0	-100%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(109)	(119)	9%
Zysk na działalności operacyjnej	4 879	4 089	-16%
Przychody finansowe	22	4	-82%
Koszty finansowe	(206)	(424)	106%
(Koszty)/przychody finansowe netto	(184)	(420)	128%
Zysk przed opodatkowaniem	4 695	3 669	-22%
Podatek dochodowy	(187)	(236)	26%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	4 508	3 433	-24%

: Jednostkowy bilans – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2020	31.03.2021	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	512	484	-5%
Prawa do korzystania z aktywów	2 114	2 183	3%
Wartości niematerialne	15 863	15 842	0%
Inwestycje w jednostki zależne	41 809	41 809	0%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	10 175	10 175	0%
Pozostałe aktywa	527	521	-1%
Aktywa trwałe	71 000	71 014	0%
Należności handlowe	14 510	13 738	-5%
Pożyczki udzielone	702	382	-46%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3 695	8 037	118%
Pozostałe aktywa	561	1 685	200%
Aktywa obrotowe	19 468	23 842	22%
Aktywa ogółem	90 468	94 856	5%
Kapitał własny	23 046	26 479	15%
Zobowiązania długoterminowe	45 546	43 904	-4%
Zobowiązania krótkoterminowe	21 876	24 473	12%
Zobowiązania razem	67 422	68 377	1%
Kapitał własny i zobowiązania razem	90 468	94 856	5%

: Akcje
i akcjonariat



: Akcje i akcjonariat

Struktura akcjonariatu na 25 maja 2021 r.*

	Liczba akcji serii A, B i D	Wartość nominalna 1 akcji (w zł)	Wartość kapitału zakładowego (w zł)	% udział w kapitale zakładowym	% udział na WZ
R22 S.A.	10 113 850	0,02	202 277	54,76%	55,13%
Adam Lewkowicz	1 643 250	0,02	32 865	8,90%	8,96%
Krzysztof Szyszka	1 443 300	0,02	28 866	7,81%	7,87%
Tomasz Pakulski	143 450	0,02	2 869	0,78%	0,78%
Vercom S.A. (akcje własne)	126 850	0,02	2 537	0,69%	0,00%
Fundusze zarządzane przez Nationale-Nederlanden Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A. **	1 250 715	0,02	25 014	6,77%	6,82%
Pozostali	3 749 285	0,02	74 986	20,30%	20,44%
SUMA	18 470 700		369 414	100,00%	100,00%

*Struktura akcjonariatu na dzień 25 maja 2021 roku zakłada wpis podwyższenia kapitału zakładowego Spółki z kwoty 289.414 zł do kwoty 369.414 zł, poprzez wpis 4.000.000 nowych akcji serii D, które obecnie są prawami do akcji, o wartości nominalnej 80.000 zł

** w tym Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny

: Program motywacyjny

Kluczowe założenia

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

Łączny koszt programu motywacyjnego w latach 2021-2024 wyceniony na 30.04.2021 r. (dzień przyznania zdefiniowany w MSSF 2 „Płatności w formie akcji”) szacuje się na 2.857 tys. zł. W pierwszym roku obowiązywania programu motywacyjnego jego oczekiwany koszt wynosi 1,8 mln zł.

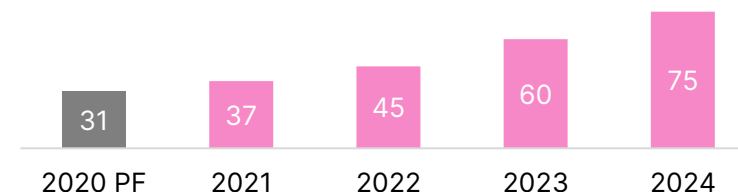
Całkowity koszt programu zostanie rozpoznany w okresie jego trwania – w latach obrotowych 2021-2024.

Cele programu motywacyjnego

Znormalizowana EBITDA (mln zł)

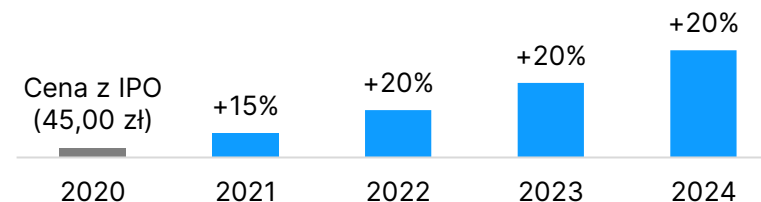
Cel EBITDA odnosi się do znormalizowanej EBITDA - skorygowanej o koszt wyceny ESOP, pozycji nadzwyczajnych lub jednorazowych oraz historycznej EBITDA przejmowanych spółek

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.



: Akcje i akcjonariat

Vercom na GPW

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

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

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

Obecnie spółka czeka asymilację akcji, czyli połączenie akcji nowej emisji, oznaczanych jako PDA, ze wcześniejszymi istniejącymi akcjami. Po asymilacji wszystkie akcje, zarówno "stare" jak i "nowe" są traktowane jednolicie.

Polityka dywidendowa

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

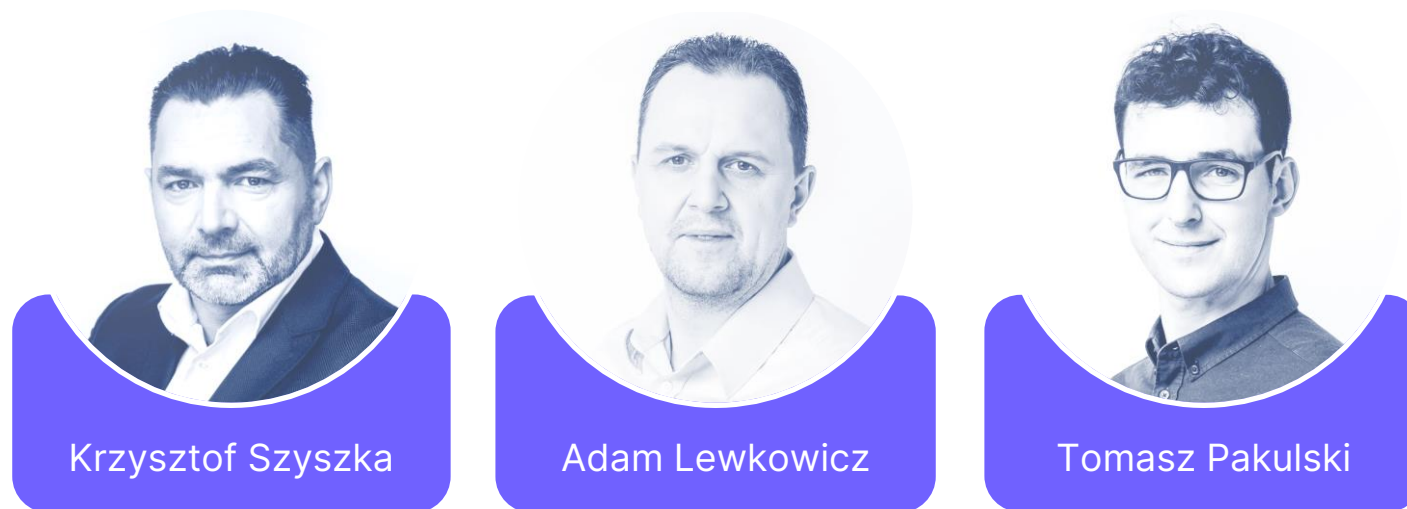
Historyczna dywidenda

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

: Władze
Spółki



: Zarząd Vercom



Krzysztof Szyszka

Adam Lewkowicz

Tomasz Pakulski

CEO, Founder

CTO, Founder

COO

Lata w branży

>20

>20

>12

Lata w Vercom

>15

>15

>12

: Rada Nadzorcza

Jakub Dwernicki – Przewodniczący Rady Nadzorczej

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

Franciszek Szyszka – Członek Rady Nadzorczej

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

Katarzyna Juszkiewicz – Członek Rady Nadzorczej

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

Jakub Juskowiak – Członek Rady Nadzorczej

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

Jakub Woźny – Członek Rady Nadzorczej

Absolwent Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza na kierunku prawo oraz Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu na kierunku Polityka Gospodarcza i Strategia Przedsiębiorstw. W latach 2006 – 2010 odbywał aplikację radcowską w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Poznaniu, zaś w latach 2016 – 2020 odbywał studia doktoranckie w Instytucie Nauk Prawnych Polskiej Akademii Nauk z zakresu prawa łączności elektronicznej. W 2010 roku uzyskał wpis na listę radców prawnych. Doświadczenie zawodowe zdobywa od 2010 roku, świadcząc usługi prawne jako radca prawny. Jakub Woźny spełnia kryteria niezależności określone w Dobrych Praktykach GPW.

: Inne
informacje



: Czynniki istotne dla rozwoju Vercom oraz zagrożenia i ryzyka

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

Z racji specyfiki działalności Vercom Zarząd identyfikuje następujące ryzyka biznesowe:

- Ryzyko wzrostu kosztów zakupu wiadomości sms oraz dostępu do systemów poczty elektronicznej i możliwości wysyłki wiadomości push
- Ryzyko wprowadzenia ograniczeń w wysyłce wiadomości email oraz push
- Ryzyko związane z ograniczeniem współpracy lub pogorszeniem warunków współpracy z istotnymi klientami
- Ryzyko związane z przejęciami realizowanymi przez Grupę
- Ryzyko popełnienia błędów lub wystąpienia nieoczekiwanych trudności związanych z szybkim rozwojem Grupy i realizacją strategii
- Ryzyko zachowania konkurencyjności oferty usług
- Ryzyka związane z zespołem ludzkim
- Ryzyko związane z awarią urządzeń i systemów informatycznych
- Ryzyko ataków na infrastrukturę własną i klientów Grupy
- Ryzyko związane z przetwarzaniem na znaczną skalę danych osobowych przez Grupę

- Ryzyko związane z prawami autorskim do oprogramowania wykorzystywanego przez Grupę
- Ryzyka związane z wpływem pandemii COVID-19 na działalność Grupy
- Wpływ sytuacji makroekonomicznej
- Ryzyko podatkowe dot. ulgi IP Box
- Ryzyko odpowiedzialności za zobowiązania kredytowe spółek z grupy R22.

: Inne informacje

| Zasady zarządzania Spółką i Grupą

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

| Opis istotnych postępowań toczących się przed sądem

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

Poza powyższym Vercom nie prowadzi istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, dotyczących wiarygodności Spółki Vercom i jej jednostek zależnych.

| Zatrudnienie

Na 31 marca 2021 r. w Grupie Vercom, w przeliczeniu na pełne etaty, było zatrudnione 65 osób. W trakcie I kwartału 2021 r. średnie zatrudnienie wyniosło 62 osoby.

| 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 23.).

| Prognoza finansowa

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych.

| Istotne umowy

W I kwartale 2021 r. Grupa Vercom nie zawarła nowych istotnych umów.



VERCOM

Roosevelta 22
60-829 Poznań

Sprawozdanie Zarządu z Działalności Vercom S.A. oraz Grupy
Kapitałowej Vercom zostało zatwierdzone w dniu 25 maja 2021 r.

Krzysztof Szyszka
Prezes Zarządu

Adam Lewkowicz
Wiceprezes Zarządu

Tomasz Pakulski
Członek Zarządu

: Scale beyond