

**VERCOM**

| Raport kwartalny  
Grupy Kapitałowej  
Vercom za Q2 2022

6 września 2022



: Scale beyond

## : Komentarz Prezesa Zarządu

Szanowni Państwo,

Z wielką przyjemnością przedstawiam Państwu raport za Q2 2022 r. Mimo intensywnych prac nad zakończoną sukcesem akwizycją MailerLite, globalnego dostawcy narzędzi komunikacji e-mail, nie zwalniamy tempa. W minionym okresie przychody wzrosły o 35 proc. rdr. do ponad 53 mln zł, a skorygowana EBITDA wyniosła blisko 11 mln zł, co oznacza wzrost o 24 proc. rdr.

Miniony kwartał to dalsza dywersyfikacja naszej działalności. Dzięki działaniom organicznym oraz zrealizowanym przejęciom znacząco zwiększyliśmy udział wysokomarżowych usług w przychodach grupy, czego efektem była poprawa marży brutto o 7 p.p. rdr. Jednocześnie trzykrotnie zwiększyliśmy liczbę klientów do blisko 61 tysięcy, z czego ponad 41 tysięcy to klienci pozyskani wraz z akwizycją MailerLite. Dynamika sprzedaży do dotychczasowych klientów utrzymuje się na wysokim poziomie i wynosi 10% rdr. Efektem tego była wysoka dynamika marży brutto, która zwiększyła się o 68 proc. rdr. i wyniosła prawie 20 mln zł.

Przejęcie MailerLite było przełomowym wydarzeniem, które otworzyło przed nami zupełnie nowe możliwości rozwoju. Staliśmy się w pełni globalną spółką, która posiada zdywersyfikowany portfel klientów na 180 rynkach oraz realizującą ponad 90% sprzedaży proforma z klientami w USA i Europie Zachodniej. Warto podkreślić, że do zespołu Vercom dołączyło również ok. 100 specjalistów skupionych w 30 międzynarodowych lokalizacjach, co daje nam możliwość sprawnej obsługi globalnego portfolio klientów we wszystkich strefach czasowych. To wszystko zapewnia nam potencjał do dalszego dynamicznego wzrostu organicznego w kolejnych latach.

Akwizycją MailerLite kończymy etap realizacji celów emisyjnych, które postawiliśmy przed sobą w związku z mającym miejsce nieco ponad rok temu debiutem spółki na GPW. Nowy rozdział w historii Vercom zaczynamy od intensywnej pracy nad dalszym rozwojem organicznym, integracją przejętych podmiotów oraz realizacją zakładanych synergii. Liczymy na to, że pierwsze efekty tego przejęcia będą widoczne już w najbliższym kwartale, który będzie pierwszym pełnym okresem konsolidacji wyników MailerLite.

Z poważaniem,

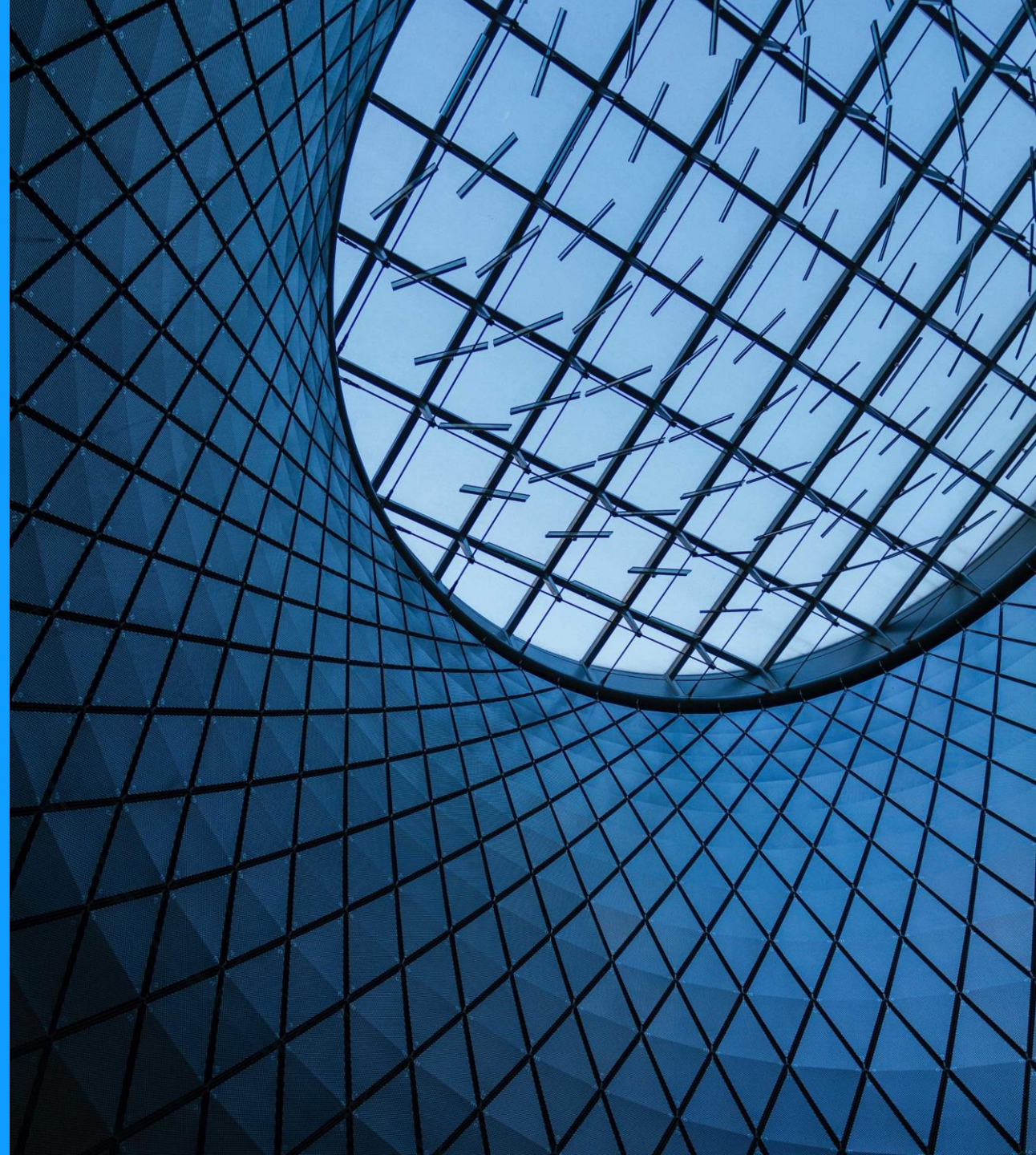
**Krzysztof Szyszka**

**Prezes Zarządu Vercom**



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

# : Podsumowanie operacyjne



# : Wyniki finansowe Q2 2022

Przychody

Dynamika r/r

**53,4 mln zł**

**+35%**

Marża brutto

**19,7 mln zł**

**+68%**

EBITDA\*

**10,8 mln zł**

**+24%**

\*EBITDA znormalizowana o wpływ jednorazowych kosztów związanych z przejęciami oraz wyceną ESOP



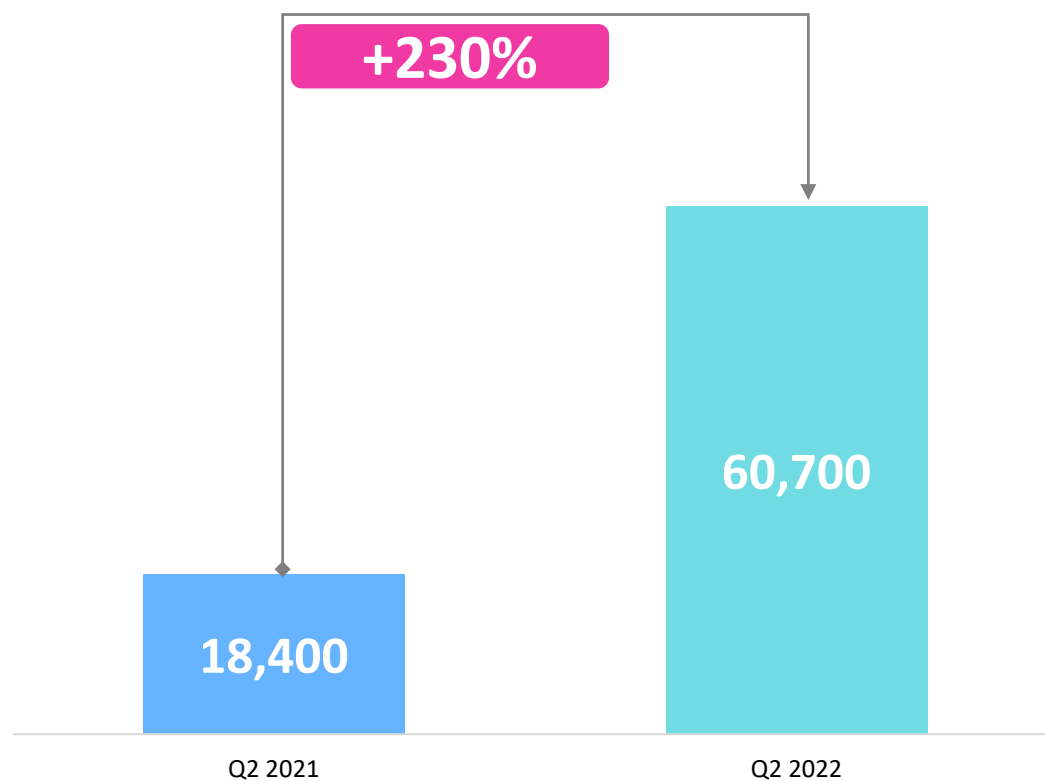
# : Wzrost liczby Klientów

Liczba Klientów

**60 700**

Wzrost r/r

**+230%**



## : Najważniejsze wydarzenia Q2 2022

### Dalszy dynamiczny wzrost

- Wzrost przychodów o 35% rdr. do ponad 53 mln zł
- Ponad 3-krotne zwiększenie liczby klientów do 60,7 tys.
- Zabezpieczenie potencjału wzrostu w kolejnych latach dzięki zwiększeniu obecności na międzynarodowym rynku

### Wzrost rentowności brutto

- Wzrost marży brutto o 68% rdr. do blisko 20 mln zł
- Zwiększenie udziału wysokomarżowych produktów opartych o kanał e-mail oraz push w skonsolidowanych przychodach

### Zakończenie działań M&A

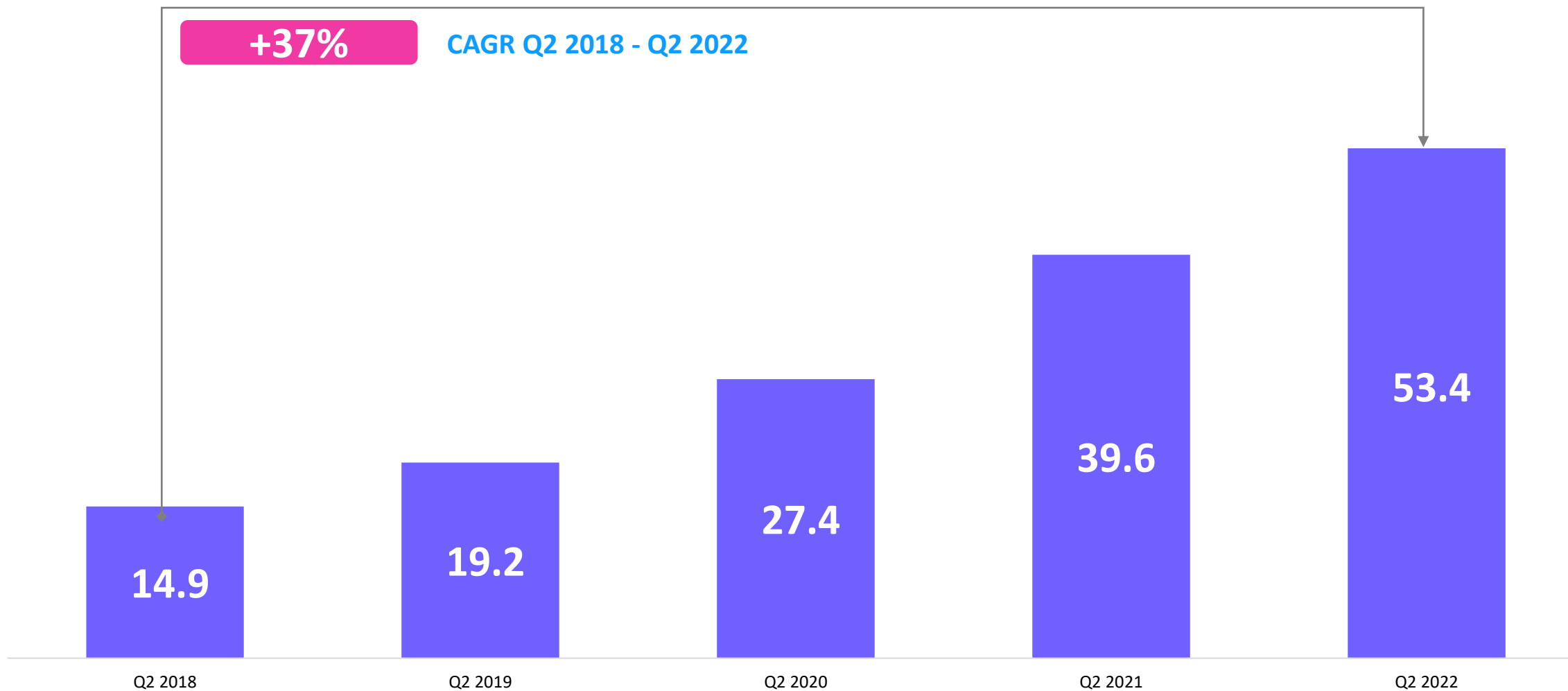
- Zakończenie realizacji działań M&A – zakończone sukcesem inwestycje w MailerLite, Freshmail, PushPushGo oraz Oxylion
- Rozpoczęcie prac nad integracją przejętych podmiotów
- Przygotowanie do realizacji synergii we wszystkich obszarach działalności



VERCOM

## : Konsekwentny rozwój działalności i wzrost skali biznesu

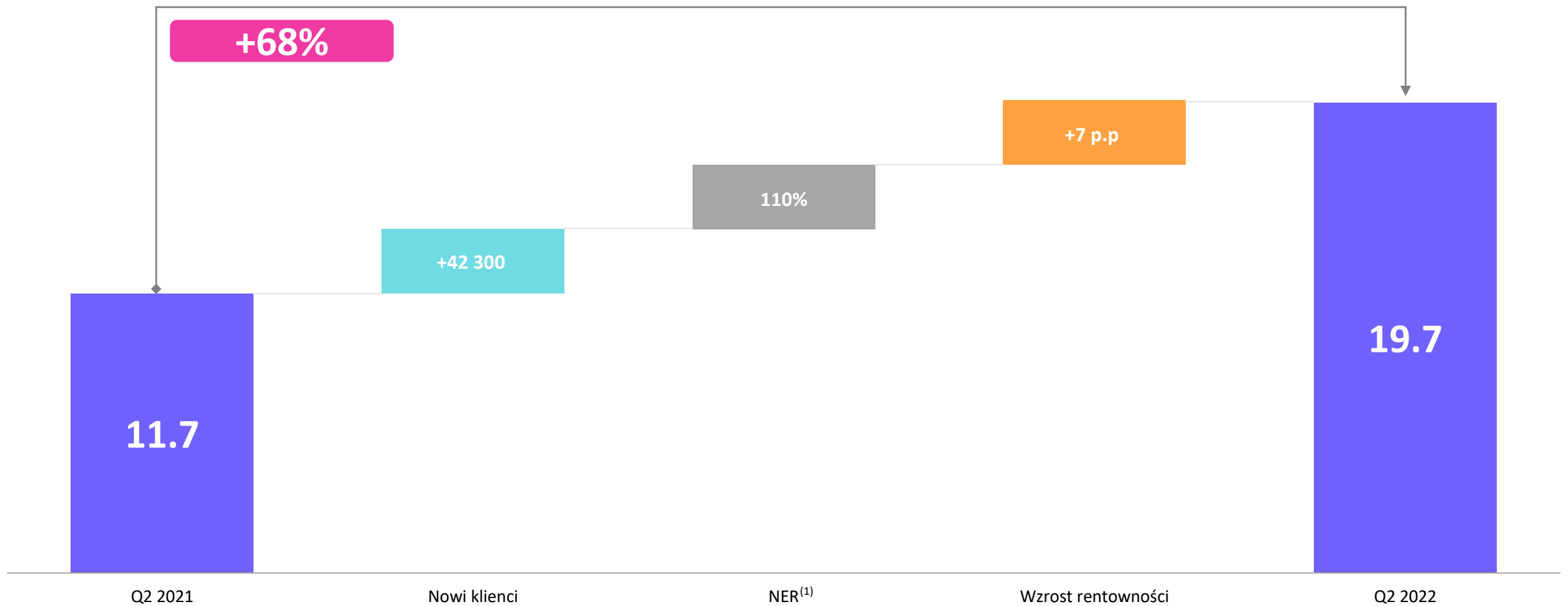
Przychody (mln zł)





## : Dynamiczny wzrost marży brutto

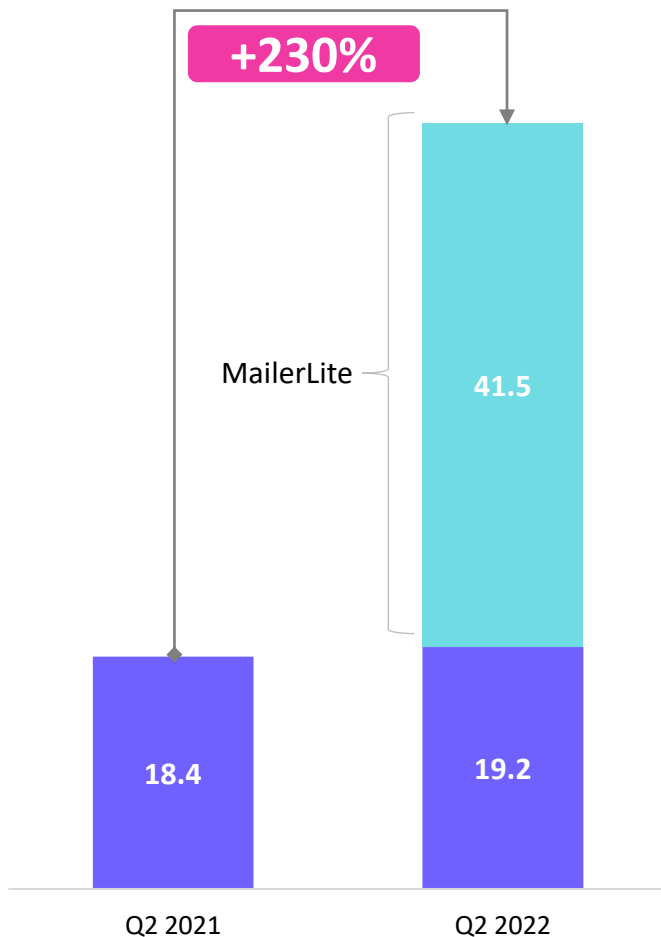
Marża brutto (mln zł)



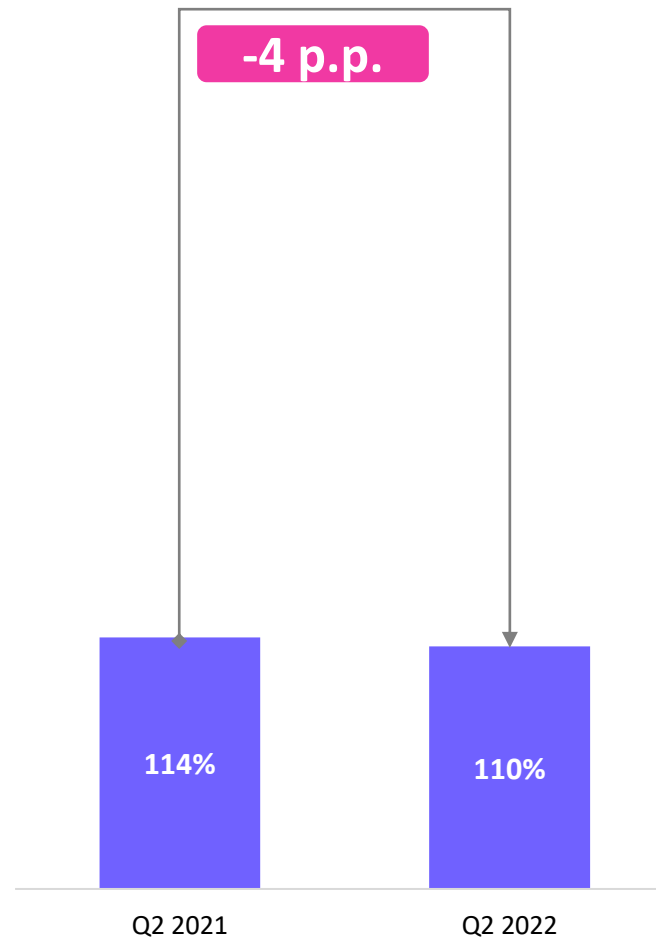
(1) NER (ang. Net Expansion Rate): wzrost sprzedaży do powtarzalnej grupy klientów, tj. podmiotów które były klientami Grupy w okresie dla którego obliczany jest wskaźnik oraz w okresie porównawczym

## : Wybrane KPI

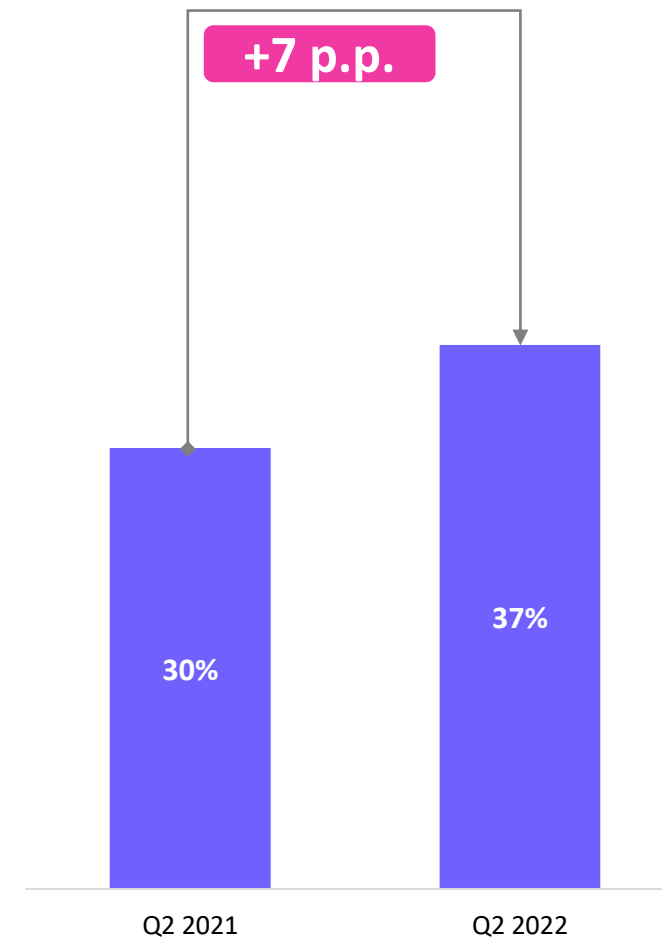
Liczba klientów (tys.)



NER<sup>(1)</sup> (%)

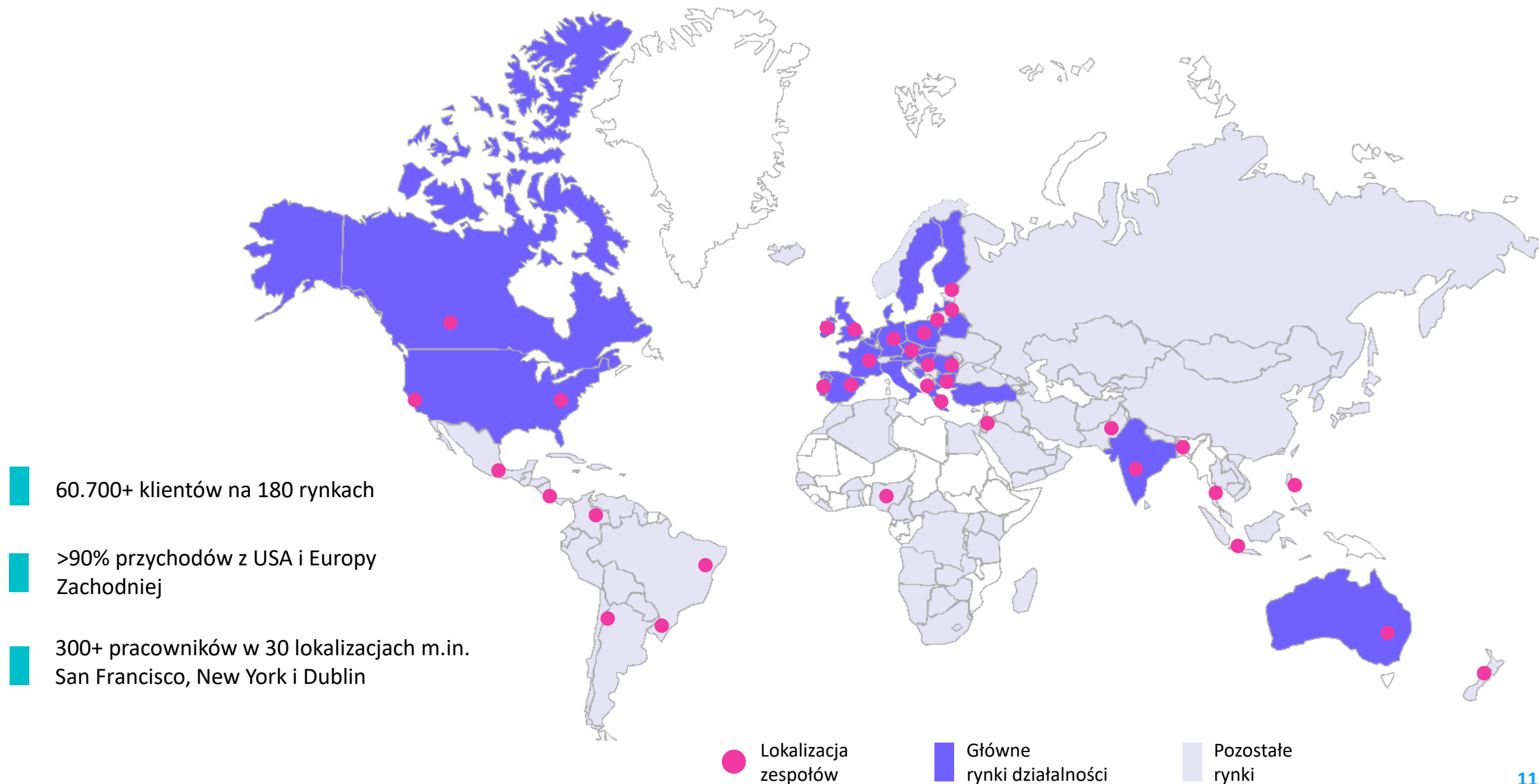


Marża brutto (%)

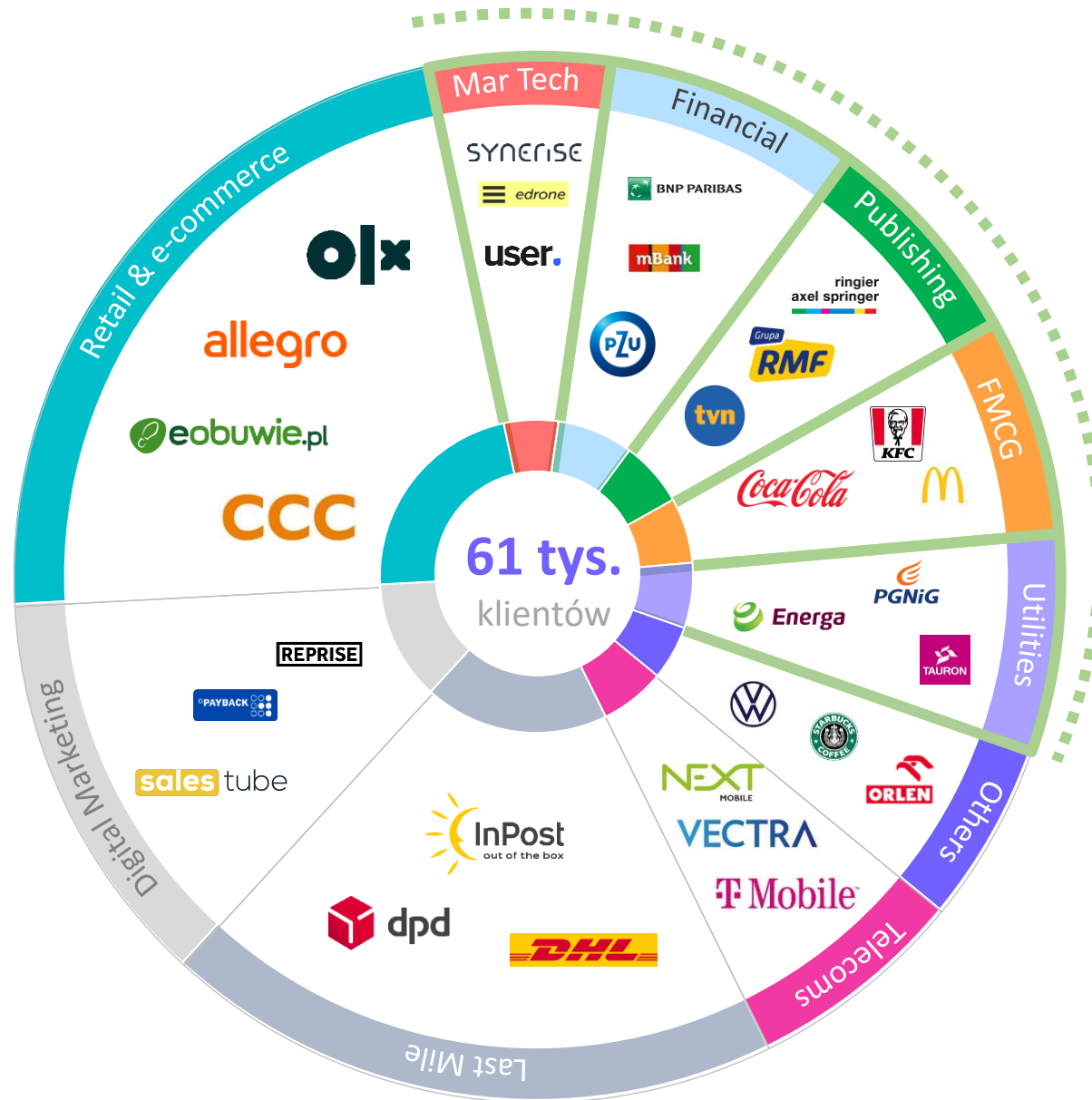


(1) NER (ang. Net Expansion Rate): wzrost sprzedaży do powtarzalnej grupy klientów, tj. podmiotów które były klientami Grupy w okresie dla którego obliczany jest wskaźnik oraz w okresie porównawczym

## : Długofalowy potencjał rozwoju dzięki silnej obecności na globalnym rynku



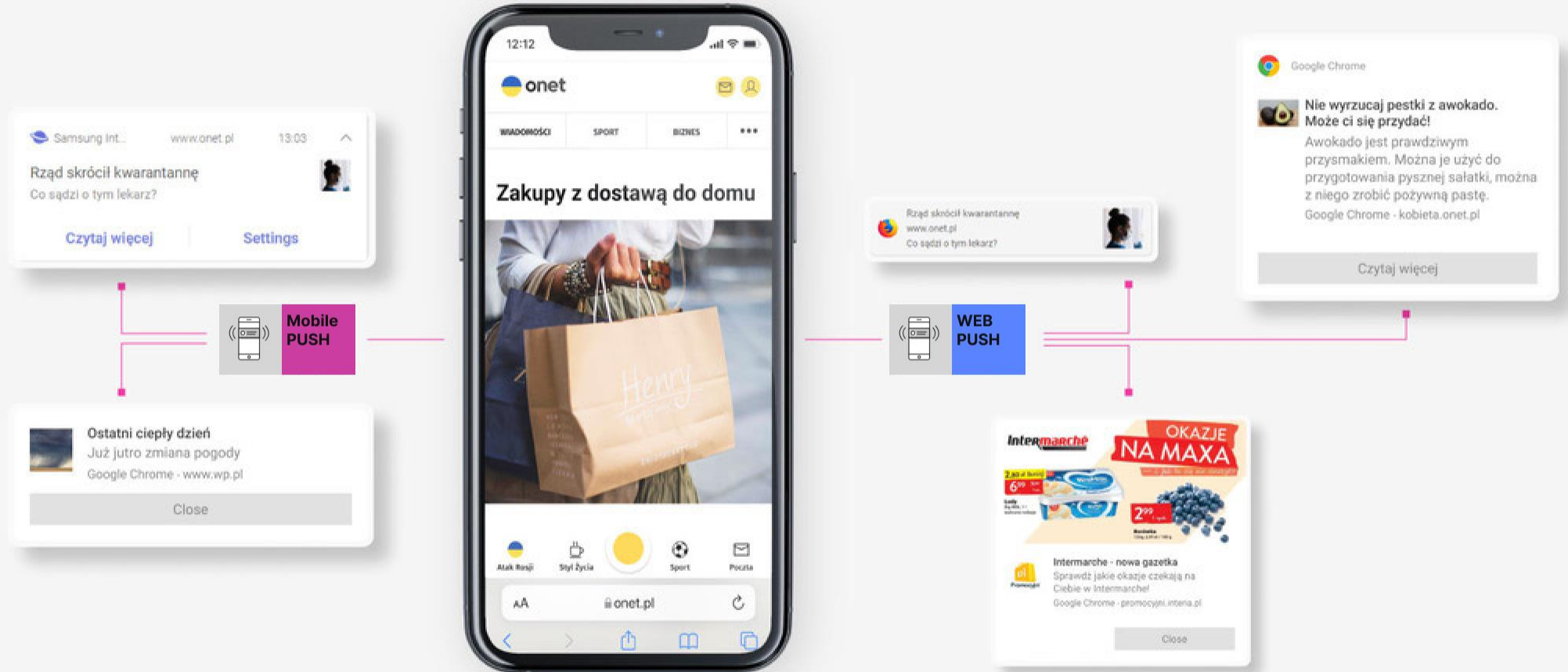
## : Rosnące wykorzystanie usług Vercom w kolejnych sektorach



- ✓ Zwiększona dywersyfikacja geograficzna biznesu
- ✓ Większa dywersyfikacja struktury portfela klientów – pojawienie się nowych segmentów: publishing, FMCG oraz Utilities
- ✓ Współpraca z szerokim spektrum odbiorców zwiększa stabilność
- ✓ Możliwość dalszego skalowania biznesu z wykorzystaniem bieżących trendów
- ✓ TOP10 klientów generowało w okresie ostatnich 12 miesięcy 22% przychodów oraz 7% marży brutto

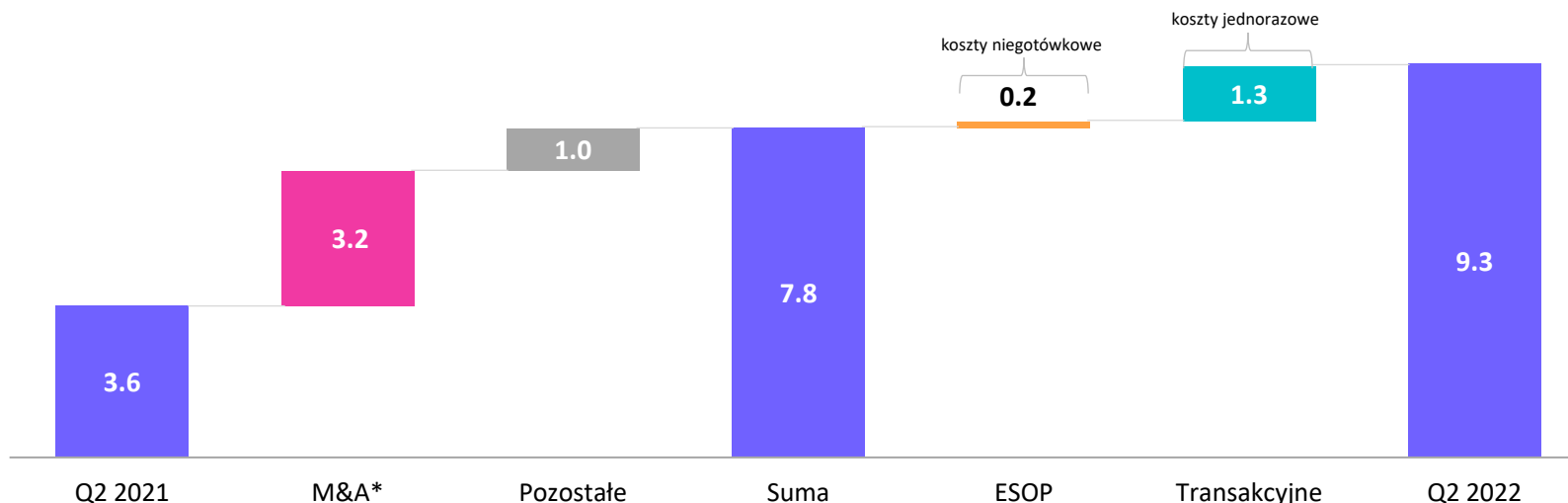
# : Dotarcie do kolejnych grup klientów

Case study: Onet

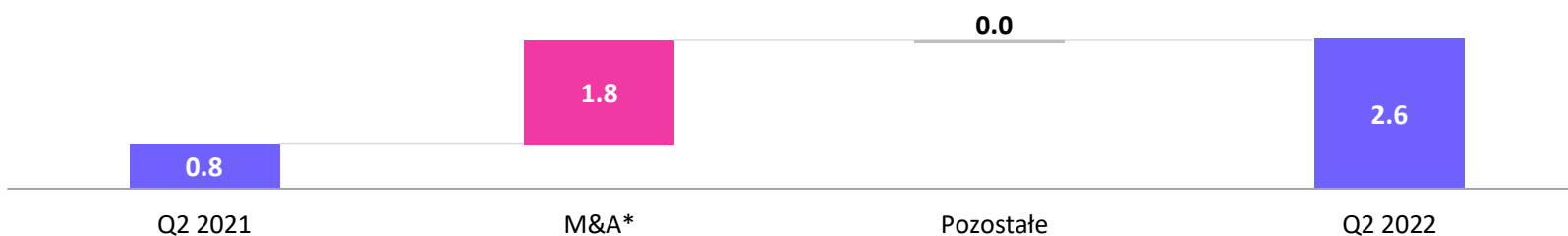


## : Przestrzeń do dalszej optymalizacji kosztów

Koszty ogólnego zarządu (mln zł)



Koszty sprzedaży i marketingu (mln zł)



### Komentarz

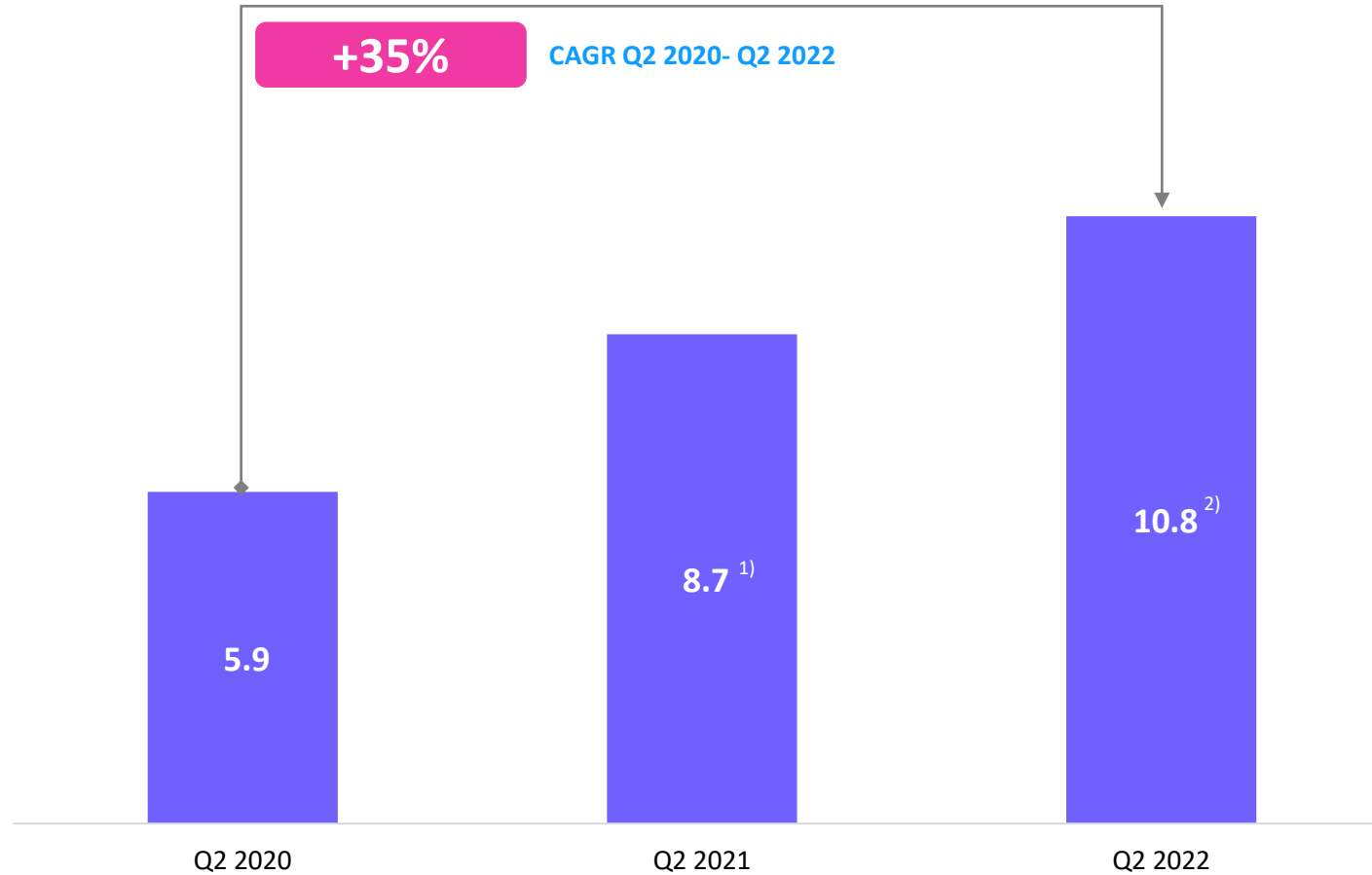
- ✓ Wzrost kosztów ogólnego zarządu wynika przede wszystkim z ujęcia w wynikach kosztów przejętych podmiotów
- ✓ Blisko 2-krotny wzrost liczby talentów w organizacji
- ✓ Znaczący udział kosztów o charakterze jednorazowym
- ✓ Stabilizacja kosztów ogólnego zarządu po wyłączeniu zdarzeń jednorazowych oraz wpływu przejęć
- ✓ Wzrost kosztów sprzedaży wynika przede wszystkim z kosztów sprzedaży przejętych podmiotów
- ✓ Stabilny poziom kosztów sprzedaży w pozostałych spółkach Grupy Vercom

\*M&A to koszty sprzedaży i zarządu przejętych spółek

## : Stale rosnąca wartość EBITDA

EBITDA (mln zł)

Komentarz



Dynamicznie rosnąca wartość EBITDA



Marża EBITDA na poziomie powyżej 20%



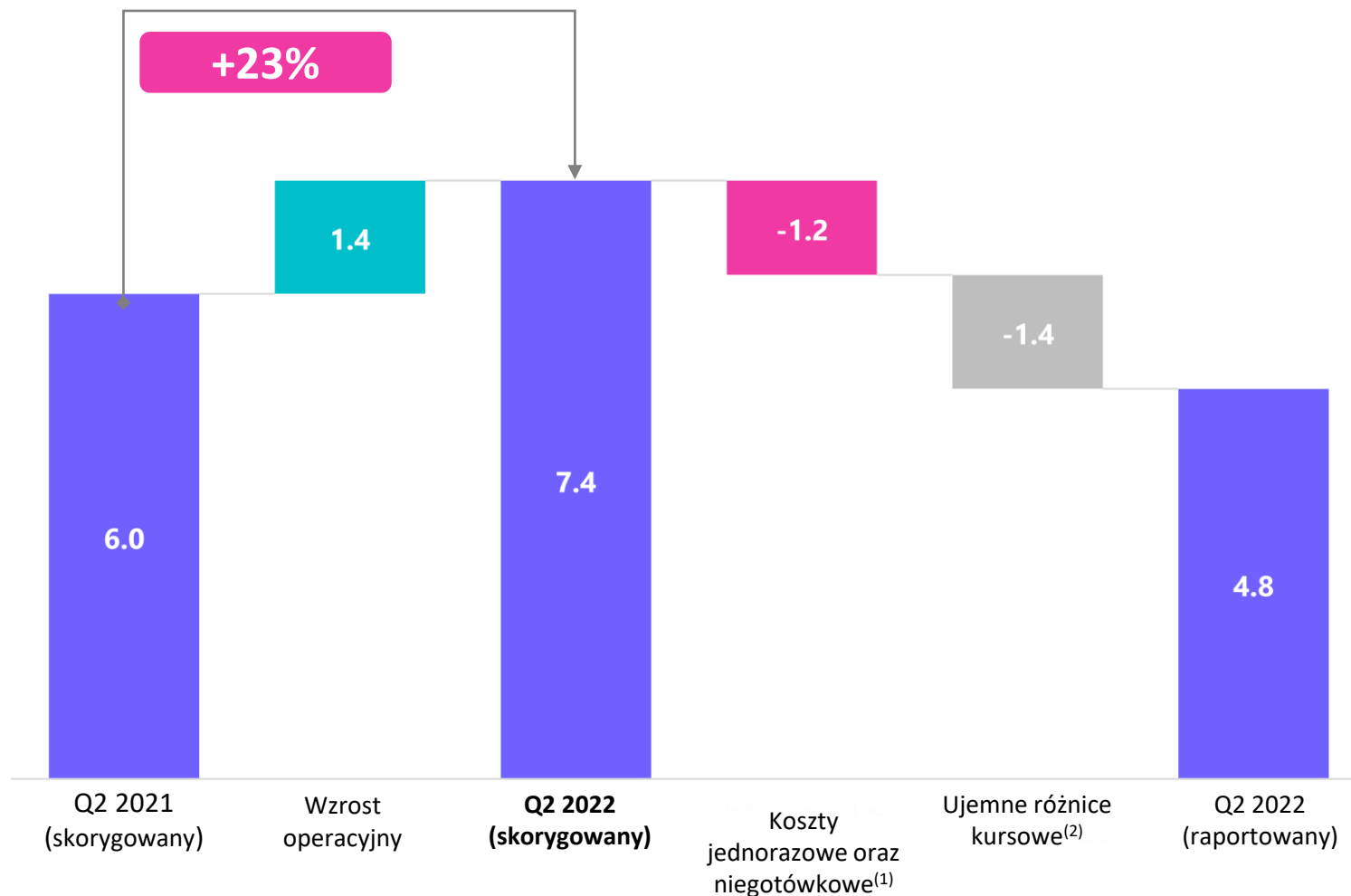
Zdolność do generowania znaczących przepływów pieniężnych pomimo realizacji strategii dynamicznego rozwoju grupy

<sup>1)</sup>EBITDA skorygowana in plus o wycenę programu motywacyjnego w kwocie 449 tys. zł

<sup>2)</sup>EBITDA skorygowana in plus o wycenę programu motywacyjnego w kwocie 157 tys. zł oraz koszty transakcyjne w kwocie 1 287 tys. zł

## : Wpływ ujemnych różnic kursowych oraz zdarzeń jednorazowych na zysk netto

Zysk netto (mln zł)



Komentarz

- ✓ Dynamika wzrostu skorygowanego zysku netto na poziomie 23%
- ✓ Marża skorygowanego zysku netto ok. 14%
- ✓ Negatywny wpływ ujemnych różnic kursowych na raportowany zysk netto wynikał przede wszystkim ze zmiany w wycenie zobowiązań w walutach obcych
- ✓ Znaczący wpływ zdarzeń o charakterze jednorazowym (koszty transakcyjne) oraz kosztów niegotówkowych (wycena ESOP)

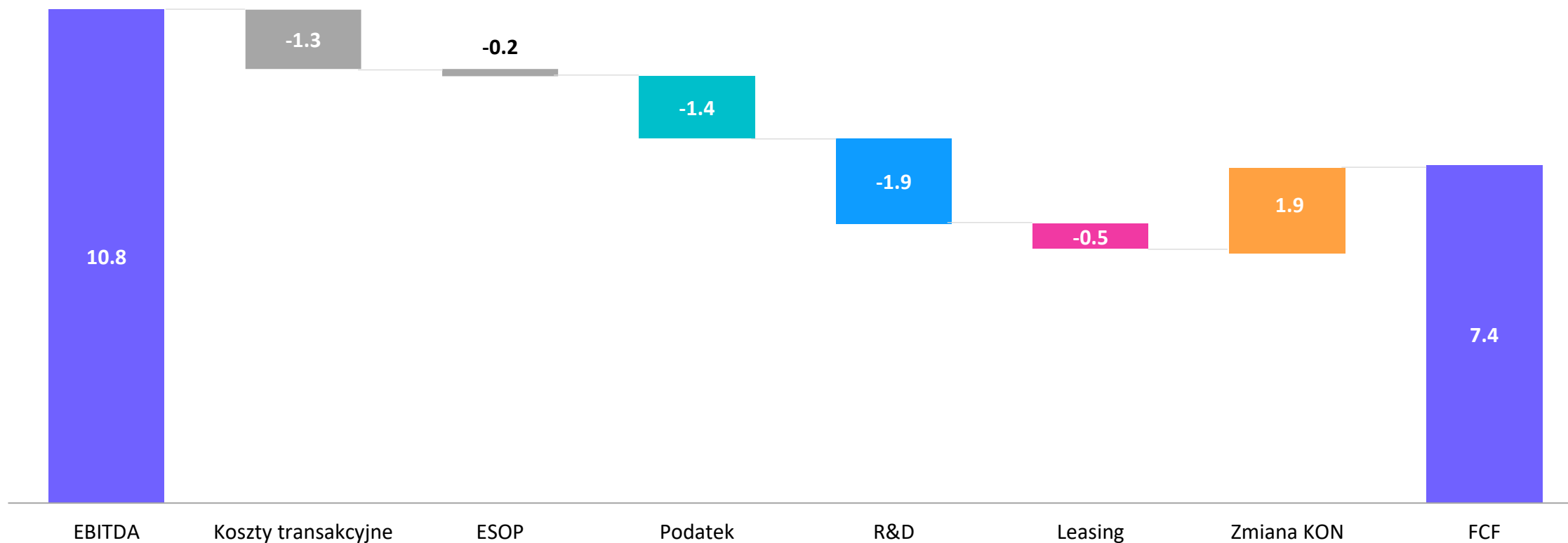
(1) Koszty jednorazowe oraz niegotówkowe obejmują koszty transakcyjne oraz wycenę programu motywacyjnego skorygowane o podatek

(2) Ujemne różnice kursowe skorygowane o podatek



## : Wysoka zdolność generowania gotówki

Konwersja EBITDA na przepływy pieniężne (mln zł)



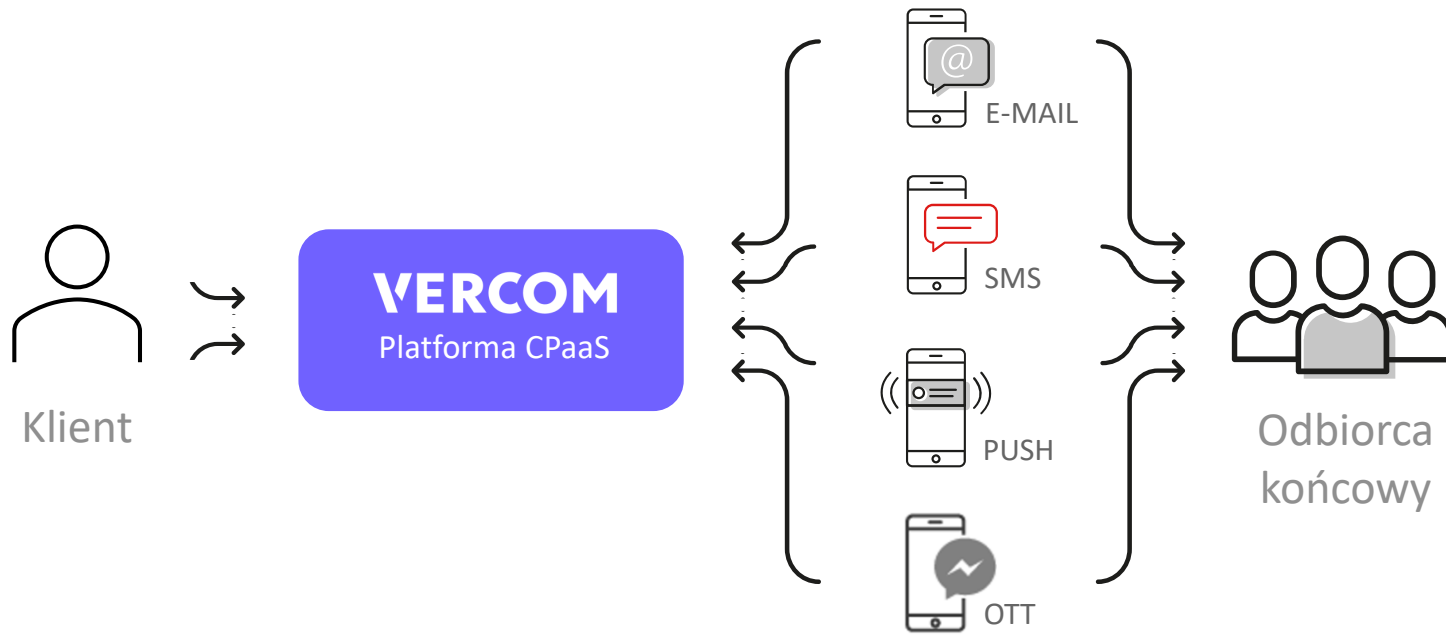
VERCOM

: Profil  
działalności  
Vercom

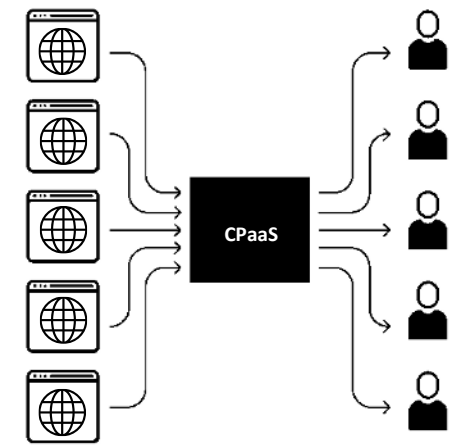


# : Platforma CPaaS

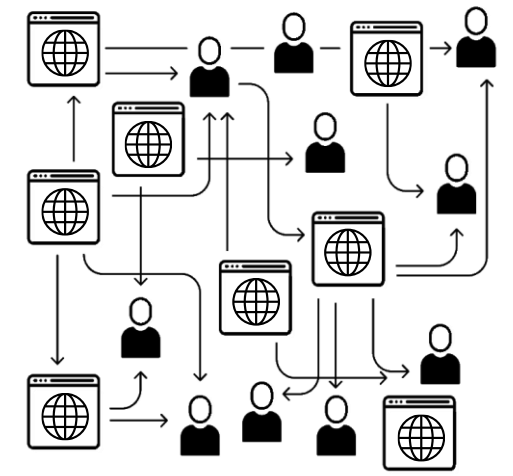
**CPaaS: platformy komunikacyjne w chmurze, które umożliwiają firmom budowanie i rozwijanie trwałych relacji z odbiorcami za pośrednictwem wielu kanałów komunikacji.**



✓  
Z CPaaS



✗  
Brak CPaaS



## : Źródła przewag konkurencyjnych Vercom

VERCOM

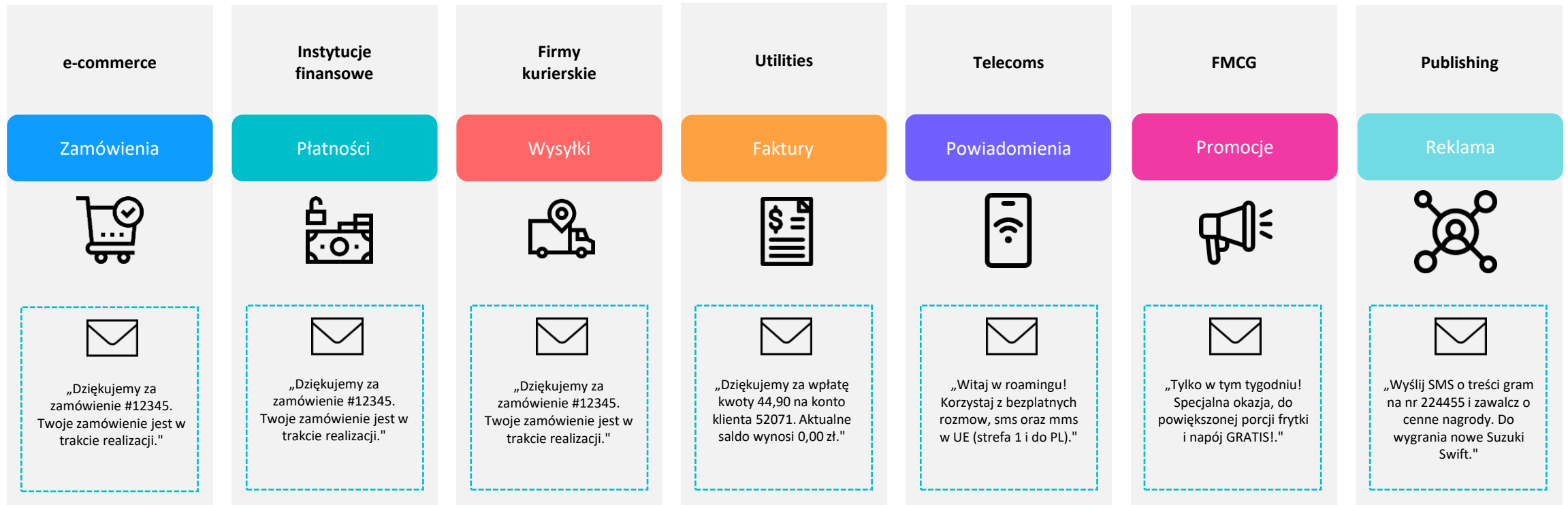
- ✓ Wysoka efektywność komunikacji omnichannel
- ✓ Wysoki poziom dostarczalności komunikatów
- ✓ Wszystkie kanały komunikacji dostępne w ramach jednej usługi
- ✓ Potencjał znaczącej redukcji kosztów jednostkowych po stronie klienta
- ✓ Możliwość pełnej integracji z systemem IT klienta
- ✓ Dostęp do zaawansowanych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

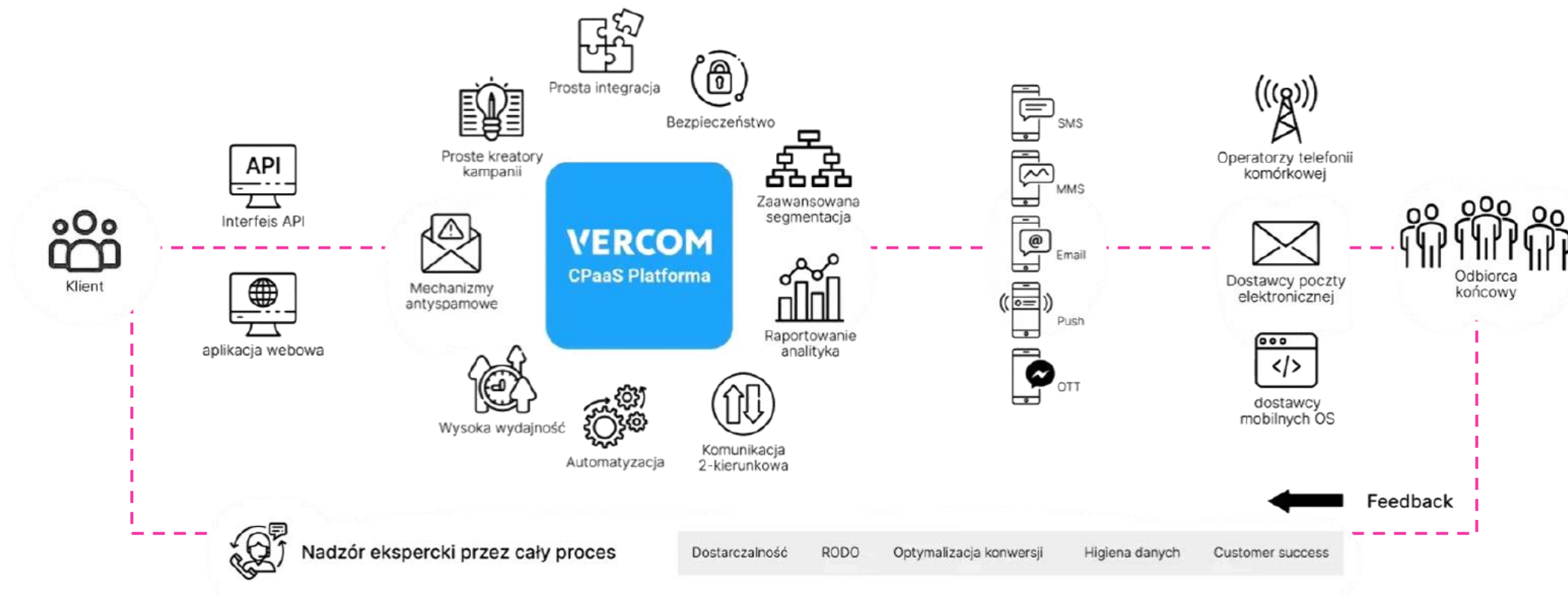
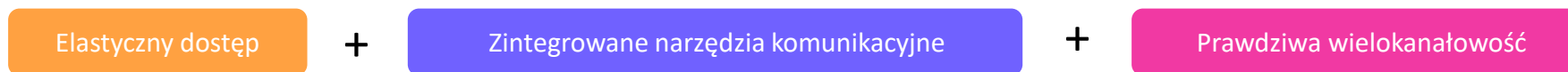
A collage of various communication channels and messages. It includes:

- An SMS message from ING Bank Śląski: "ING Bank Śląski: Twój dzienny limit płatności karta \*2748 został przekroczony. Możesz go zwiększyć w Ustawieniach Mojego ING".
- A Mobile Push notification for a sale: "Marta, super wyprzedaż! - 60% na CALA KOLEKCJE 2021 przy zakupie za min 349 zł https://e-sklep...".
- An Email promotion for "DZIEŃ KOBIEĆ" featuring "LODY ZA 5 ZŁ" from Ben&Jerry's.
- A Web Push notification about weather: "Ostatni ciepły dzień. Już jutro zmiana pogody. Google Chrome - www.wp.pl".
- An SMS warning: "Uwaga! Fala weszbraniowa na Wisle w woj. mazowieckim - kulminacja we wtorek i srode. Nie zbliżaj się do rzek."
- An Email notification: "Poszło! Twoja paczka od: FIXEM (tel. 253081212) wyruszyła w drogę do Paczkomatu. Z pewnych źródeł wiemy, że nie ogląda się za siebie."
- An Email notification: "ING Bank Śląski: Zostało Ci udzielone pełnomocnictwo do rachunku."
- A Web Push notification: "Rząd skrócił kwarantannę www.onet.pl. Co sądzi o tym lekarz?"
- An Email promotion for clothing: "WIOSENNE NOWOŚCI. KOLEKCJA WIOSNA-LATO JUŻ W SPRZEDAŻY".

## : Kluczowa rola usług CPaaS w komunikacji B2C

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





## : Prosta integracja z innymi systemami



Model self-service z wykorzystaniem dedykowanego plug-in Vercom



Możliwość błyskawicznego i bezobsługowego korzystania z platformy dzięki licznym integracjom



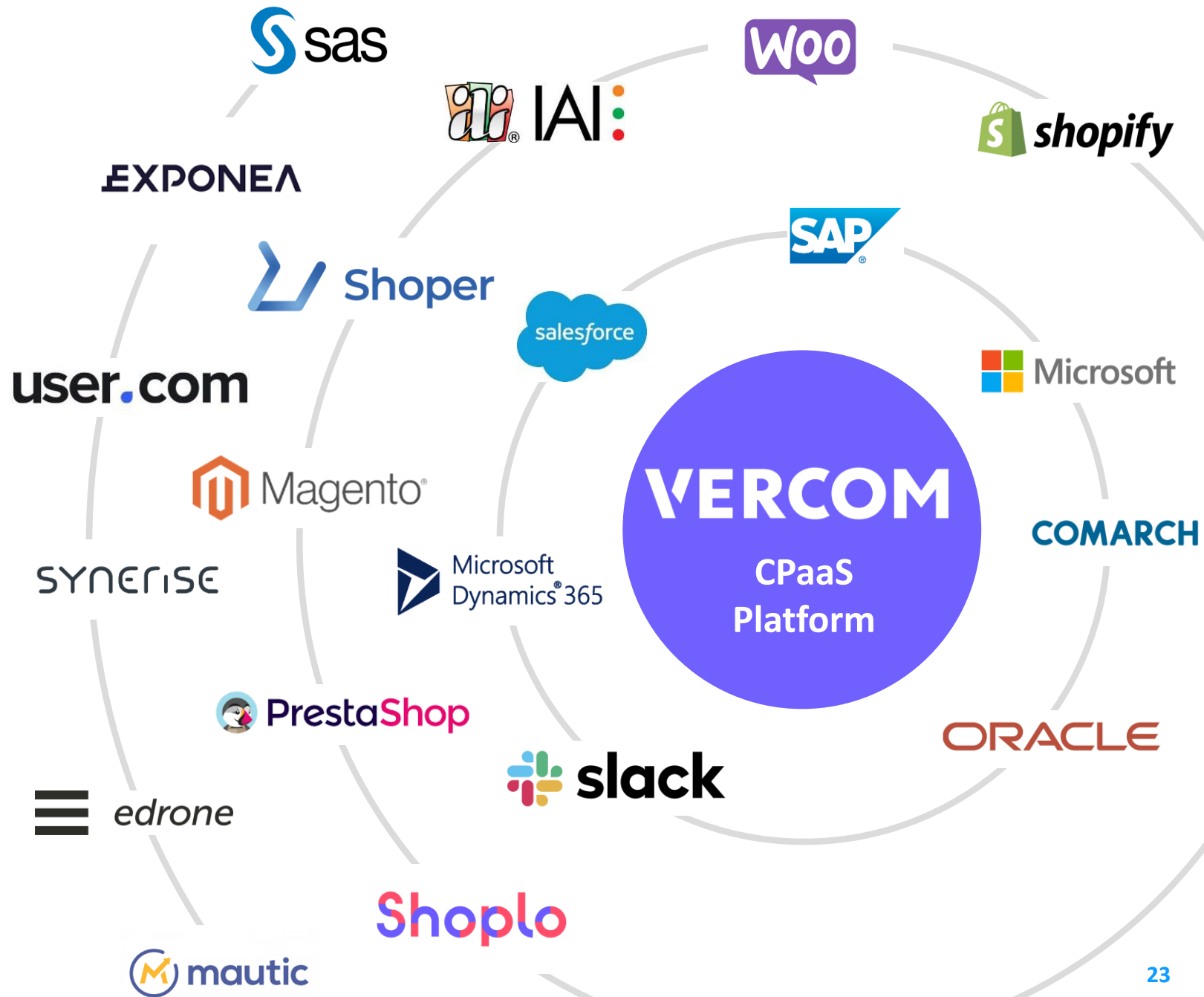
Skalowalny model działania nie wymagający znacznych sił sprzedażowych i customer support



Wzrost generowany również na bazie rozwoju danego systemu, z którym zintegrowana jest platforma Vercom



Od czasów IPO wzrosła liczba integracji klientów self-service



# : Strategia rozwoju





## : Od lidera w regionie CEE do globalnego gracza

Kanały komunikacyjne

**3 → 6** **x2**

Zespół

**100 → 300** **x3**

Klienci

**11 400 → 56 800** **x5**

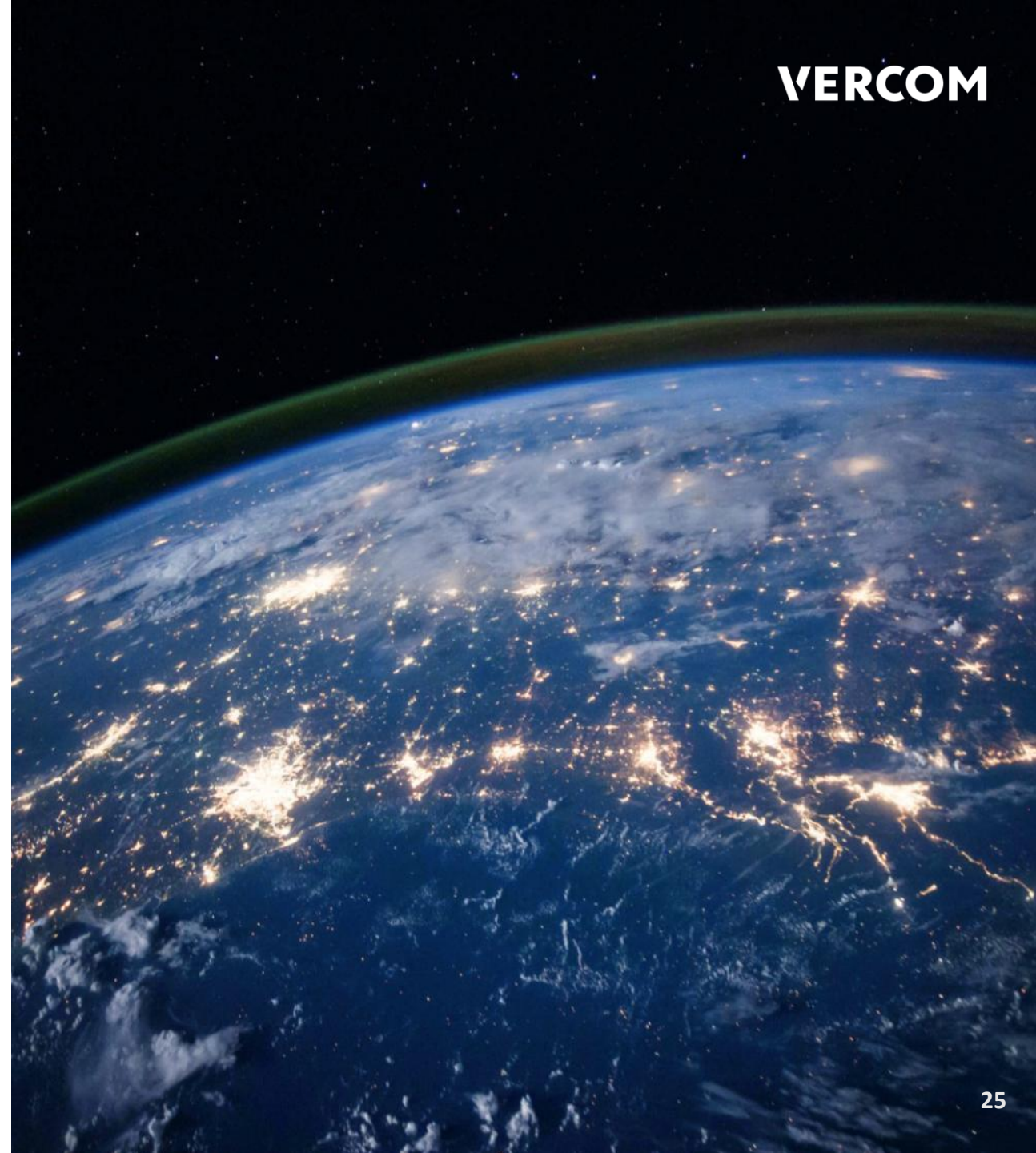
Rynek docelowy

**CEE → Global** **x14**

Vercom przed IPO

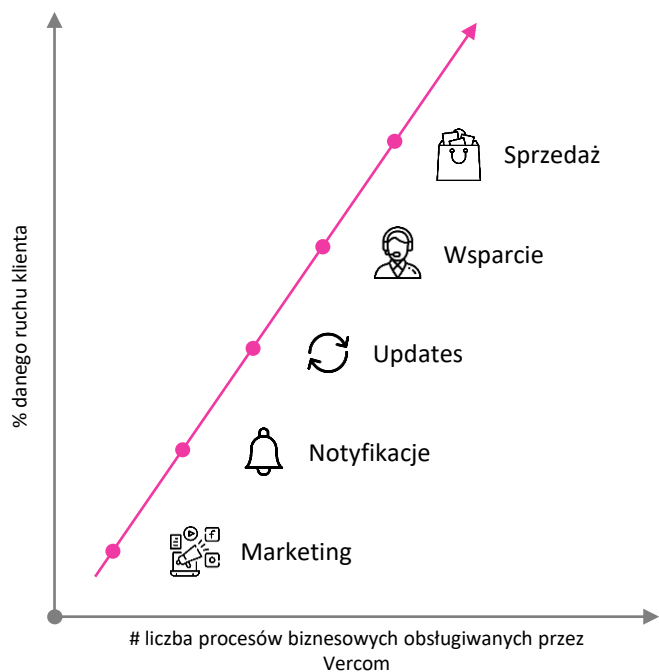
→ Vercom po zakończeniu działań M&A

**VERCOM**



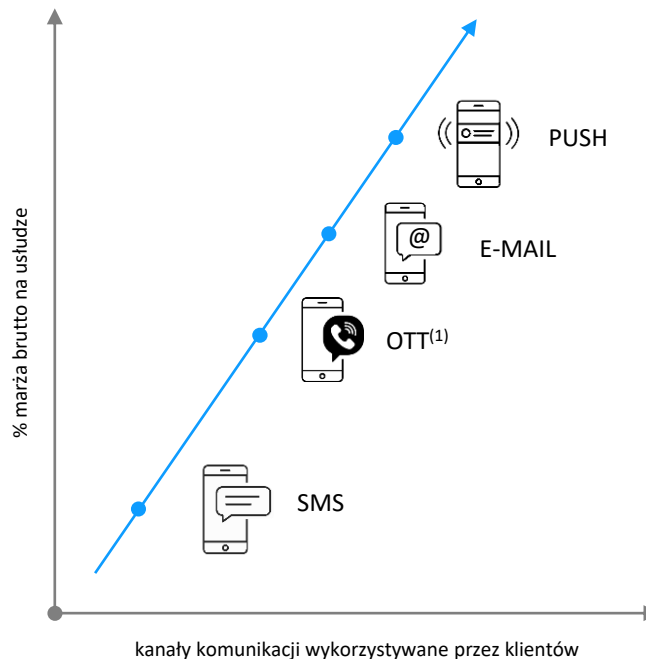
## Rozwój współpracy z Klientami

- ✓ Rozszerzenie współpracy o obsługę komunikacji w kolejnych obszarach biznesowych



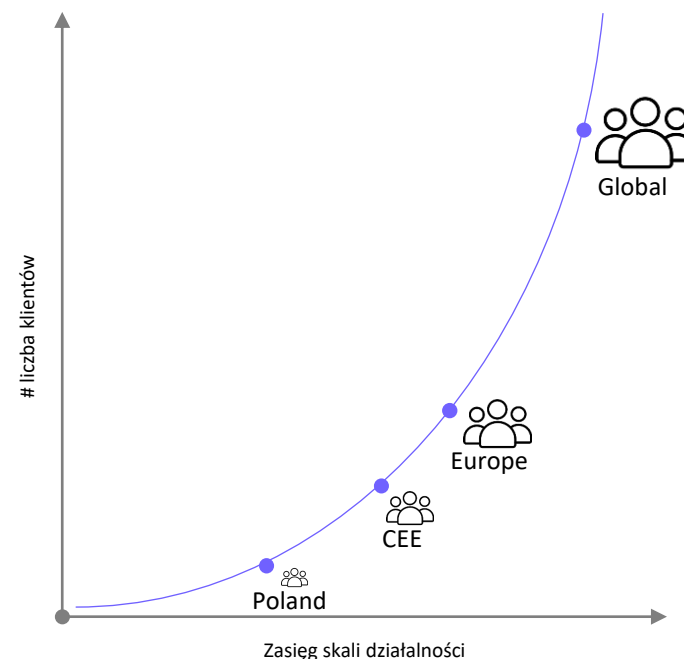
## Cross-selling usług

- ✓ Wdrażanie strategii omnichannel
- ✓ Wzrost sprzedaży wysokomarżowych usług



## Wzrost skali działalności

- ✓ Zwiększenie zasięgu działalności poprzez akwizycje oraz wzrost organiczny

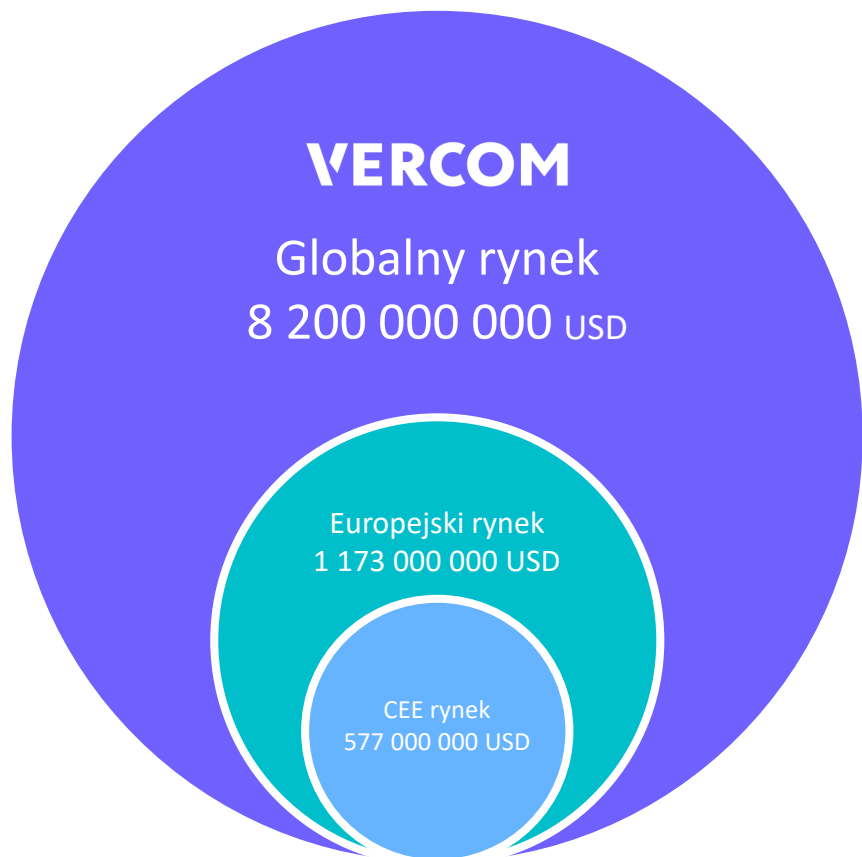


Uwagi:  
(1) Na podstawie marży brutto wygenerowanej na usługach Viber w Czechach

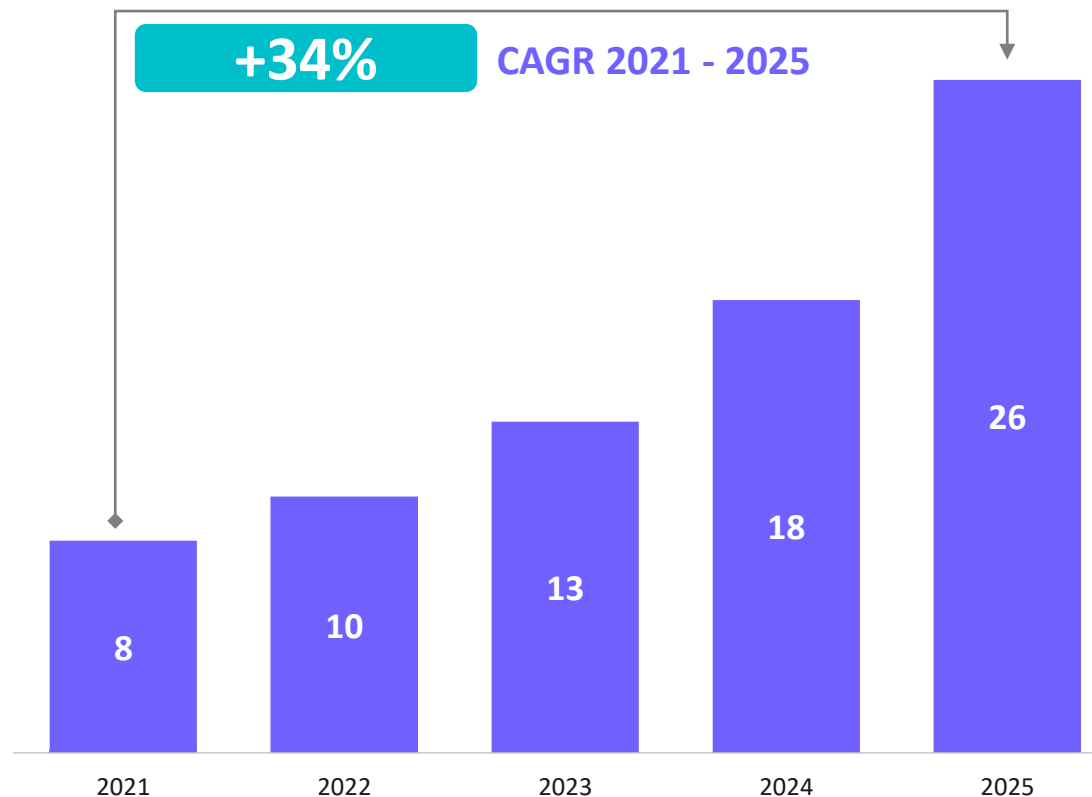
# : Gigantyczny wzrost rynku docelowego

Wielkość rynku docelowego (TAM)

✓ 14x wzrost TAM



Wartość globalnego rynku CPaaS (mld USD)



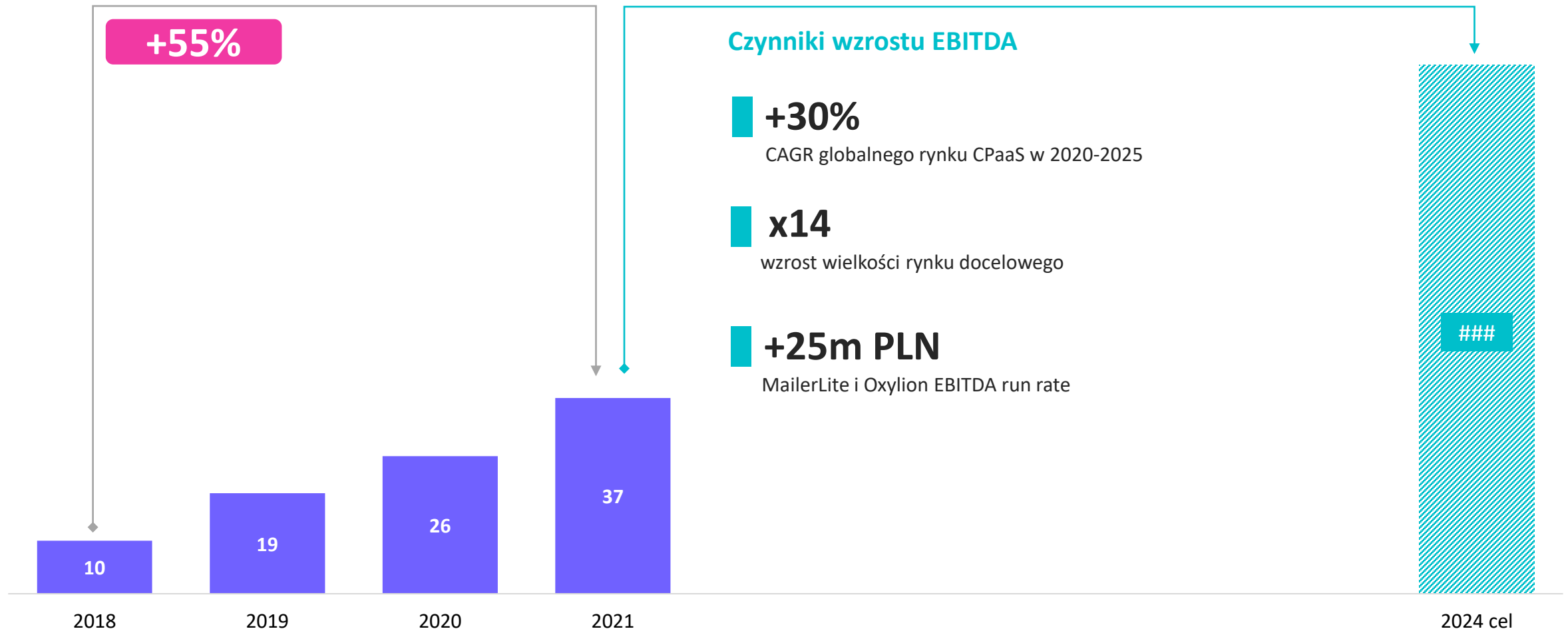
Dynamiczny wzrost rynku napędzany przez:

- Postępującą cyfryzację procesów biznesowych
- Rosnący wolumen przesyłanych komunikatów transakcyjnych
- Rozwój narzędzi MarTech



## : Znaczący potencjał wzrostu EBITDA w kolejnych latach

EBITDA (mln PLN)



VERCOM

: Dane  
finansowe



## : Rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q2 2021	Q2 2022	Zmiana	H1 2021	H1 2022	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>39 634</b>	<b>53 419</b>	<b>35%</b>	<b>78 152</b>	<b>102 923</b>	<b>32%</b>
Pozostałe przychody operacyjne	5	15	200%	7	38	443%
Amortyzacja	(951)	(1 592)	67%	(1 874)	(3 159)	69%
Usługi obce	(29 235)	(39 689)	36%	(58 612)	(77 120)	32%
Koszty świadczeń pracowniczych	(1 878)	(4 836)	158%	(3 159)	(8 996)	185%
Zmian stanu produktów	0	832		0	1 616	
Zużycie materiałów i energii	(210)	(271)	29%	(300)	(477)	59%
Podatki i opłaty	(10)	(28)	180%	(13)	(134)	931%
Pozostałe koszty operacyjne	(2)	(27)	1250%	(3)	(64)	2033%
Zysk/(strata) na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	3	0		3	224	7367%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(31)	(51)	65%	(51)	(245)	380%
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>7 325</b>	<b>7 772</b>	<b>6%</b>	<b>14 150</b>	<b>14 606</b>	<b>3%</b>
Koszty finansowe netto	(446)	(2 252)	405%	(953)	(1 276)	34%
Udział w zyskach/(stratach) jednostek wycenianych metodą praw własności	(16)	53	-431%	(90)	220	-344%
Zysk przed opodatkowaniem	6 863	5 573	-19%	13 107	13 550	3%
Podatek dochodowy	(1 205)	(754)	-37%	(1 605)	(2 157)	34%
<b>Zysk netto</b>	<b>5 658</b>	<b>4 819</b>	<b>-15%</b>	<b>11 502</b>	<b>11 393</b>	<b>-1%</b>
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	5 658	4 824	-15%	11 502	11 450	0%

## : Rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q2 2021	Q2 2022	Zmiana	H1 2021	H1 2022	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>39 634</b>	<b>53 419</b>	<b>35%</b>	<b>78 152</b>	<b>102 923</b>	<b>32%</b>
Koszty wytworzenia usług	(27 931)	(33 709)	21%	(56 107)	(67 916)	21%
<b>Zysk brutto na sprzedaży</b>	<b>11 703</b>	<b>19 710</b>	<b>68%</b>	<b>22 045</b>	<b>35 007</b>	<b>59%</b>
Koszty sprzedaży i marketingu	(781)	(2 596)	232%	(1 406)	(4 353)	210%
Koszty ogólnego zarządu	(3 572)	(9 279)	160%	(6 445)	(16 001)	148%
<b>Zysk na sprzedaży</b>	<b>7 350</b>	<b>7 835</b>	<b>7%</b>	<b>14 194</b>	<b>14 653</b>	<b>3%</b>
Pozostałe przychody operacyjne	5	15	200%	7	38	443%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	3	0	-100%	3	224	7367%
Pozostałe koszty operacyjne	(2)	(27)	1250%	(3)	(64)	2033%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(31)	(51)	65%	(51)	(245)	380%
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>7 325</b>	<b>7 772</b>	<b>6%</b>	<b>14 150</b>	<b>14 606</b>	<b>3%</b>
Przychody finansowe	4	465	11525%	9	819	9000%
Koszty finansowe	(450)	(2 717)	504%	(962)	(2 095)	118%
Koszty finansowe netto	(446)	(2 252)	405%	(953)	(1 276)	34%
Udział w stratach jednostek wycenianych metodą praw własności	(16)	53	-431%	(90)	220	-344%
Zysk przed opodatkowaniem	6 863	5 573	-19%	13 107	13 550	3%
Podatek dochodowy	(1 205)	(754)	-37%	(1 605)	(2 157)	34%
<b>Zysk netto z działalności kontynuowanej</b>	<b>5 658</b>	<b>4 819</b>	<b>-15%</b>	<b>11 502</b>	<b>11 393</b>	<b>-1%</b>

## : Sytuacja majątkowa – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2021	30.06.2022	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	842	15 018	1684%
Prawa do korzystania z aktywów	5 251	6 282	20%
Wartości niematerialne i wartość firmy	93 368	468 197	401%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	11 948	12 172	2%
Instrumenty pochodne	625	642	3%
Pożyczki udzielone	86	0	
Należności z tytułu udzielonego leasingu	0	593	
Pozostałe aktywa	725	531	-27%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	37	9	-76%
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>112 882</b>	<b>503 444</b>	<b>346%</b>
Należności handlowe	32 258	29 978	-7%
Pożyczki udzielone	33 356	3 995	-88%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	0	669	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	116 799	29 723	-75%
Pozostałe aktywa	653	3 948	505%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>183 066</b>	<b>68 313</b>	<b>-63%</b>
<b>Aktywa ogółem</b>	<b>295 948</b>	<b>571 757</b>	<b>93%</b>
<b>Kapitał własny</b>	<b>206 882</b>	<b>337 618</b>	<b>63%</b>
Zobowiązania długoterminowe	44 567	164 122	268%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	35 048	144 835	313%
Zobowiązania krótkoterminowe	44 499	70 017	57%
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>89 066</b>	<b>234 139</b>	<b>163%</b>
<b>Kapitał własny i zobowiązania razem</b>	<b>295 948</b>	<b>571 757</b>	<b>93%</b>



## : Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q2 2021	Q2 2022	Zmiana	H1 2021	H1 2022	Zmiana
<b>Zysk netto za okres sprawozdawczy</b>	5 658	4 819	-15%	11 502	11 393	-1%
Korekty razem	1 699	5 215	207%	4 575	7 461	63%
Środki pieniężne wygenerowane na dział. operacyjnej	7 358	10 034	36%	16 077	18 854	17%
Podatek zapłacony	(2 265)	(1 350)	-40%	(2 849)	(2 543)	-11%
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>5 093</b>	<b>8 674</b>	<b>70%</b>	<b>13 228</b>	<b>16 311</b>	<b>23%</b>
Odsetki otrzymane	(1)	626	-62700%	2	736	36700%
Pożyczki udzielone	0	(14 200)		0	(14 500)	
Spląty udzielonych pożyczek	0	35 500		303	35 500	11616%
Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	0	(244 115)		0	(244 115)	
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	0	0		0	(3)	
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	5	0		5	224	4380%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(843)	(1 774)	110%	(1 372)	(3 331)	143%
<b>Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>	<b>(839)</b>	<b>(223 963)</b>	<b>26594%</b>	<b>(1 062)</b>	<b>(225 489)</b>	<b>21132%</b>

## : Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q2 2021	Q2 2022	Zmiana	H1 2021	H1 2022	Zmiana
Wpływy netto z emisji akcji	170 176	9 025	-100%	170 176	9 025	-95%
Dywidendy	(15 061)	0	-100%	(15 061)	0	
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	456	118 909	25977%	456	118 909	25977%
Splaty kredytów i pożyczek	(1 661)	(1 656)	0%	(3 306)	(3 313)	-43%
Odsetki zapłacone	(461)	(992)	115%	(815)	(1 541)	108%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	(221)	(543)	146%	(455)	(978)	167%
<b>Środki pieniężne netto z działalności finansowej</b>	<b>153 228</b>	<b>124 743</b>	<b>-19%</b>	<b>150 995</b>	<b>122 102</b>	<b>-18%</b>
<b>Przepływy pieniężne netto ogółem</b>	<b>157 482</b>	<b>(90 546)</b>	<b>-157%</b>	<b>163 161</b>	<b>(87 076)</b>	<b>-168%</b>
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	0	0		11 684	116 799	335%
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu</b>	<b>157 482</b>	<b>(90 546)</b>	<b>-157%</b>	<b>174 845</b>	<b>29 723</b>	<b>-155%</b>

## : Zmiany w kapitale własnym

Nota	Kapitał zapasowy, w tym:											Kapitał własny
	Kapitał podstawowy	z nadwyżki ceny emisyjnej nad wartością nominalną	z odpisów z zysku	pozostały	Kapitał z tytułu płatności w formie akcji	Kapitał rezerwowy	Akcje własne	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Zyski zatrzymane	Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	
Stan na dzień 1 stycznia 2022 r.	369	170 503	2 588	3 532	1 796	5 622	(970)	549	22 059	206 048	834	206 882
Zysk netto									11 450	11 450	(57)	11 393
Inne całkowite dochody		-	-	-	-	-	-	211	-	211	-	211
<b>Całkowite dochody w okresie</b>		-	-	-	-	-	-	211	11 450	11 661	(57)	11 604
<b>Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym</b>												
Podział zysku	20	-	15 803	-	-	-	-	-	(15 803)			-
Podwyższenie kapitału	20	75	118 743	-	-	-	-	-	-	118 818		118 818
Kapitał z tytułu płatności w formie akcji	26	-	-	-	314	-	-	-	-	314		314
<b>Razem zmiany w kapitale własnym</b>	<b>75</b>	<b>118 743</b>	<b>15 803</b>	<b>-</b>	<b>314</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>211</b>	<b>(4 353)</b>	<b>130 793</b>	<b>(57)</b>	<b>130 736</b>
Stan na dzień 30 czerwca 2022 r.	444	289 246	18 391	3 532	2 110	5 622	(970)	760	17 706	336 841	778	337 618

## : Jednostkowy rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q2 2021	Q2 2022	Zmiana	H1 2021	H1 2022	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>24 485</b>	<b>27 086</b>	<b>11%</b>	<b>48 101</b>	<b>54 643</b>	<b>14%</b>
Pozostałe przychody operacyjne	2	9	350%	3	18	500%
Amortyzacja	(778)	(988)	27%	(1 535)	(1 984)	29%
Usługi obce	(18 371)	(19 943)	9%	(36 405)	(42 015)	15%
Koszty świadczeń pracowniczych	(1 093)	(1 331)	22%	(1 685)	(2 373)	41%
Zużycie materiałów i energii	(40)	(56)	40%	(64)	(102)	59%
Podatki i opłaty	(11)	(18)	64%	(13)	(57)	338%
Pozostałe koszty operacyjne	0	(5)		0	(24)	
Zysk/ (Strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	2	0	-100%	2	224	11100%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(13)	(38)	192%	(132)	(102)	-23%
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>4 183</b>	<b>4 716</b>	<b>13%</b>	<b>8 272</b>	<b>8 228</b>	<b>-1%</b>
Przychody finansowe netto	4 084	9 331	128%	3 664	10 426	185%
Zysk przed opodatkowaniem	8 267	14 047	70%	11 936	18 654	56%
Podatek dochodowy	(491)	(458)	-7%	(727)	(1 161)	60%
<b>Zysk netto</b>	<b>7 776</b>	<b>13 589</b>	<b>75%</b>	<b>11 209</b>	<b>17 493</b>	<b>56%</b>

## : Jednostkowy rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q2 2021	Q2 2022	Zmiana	H1 2021	H1 2022	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	24 485	27 086	11%	48 101	54 643	14%
Koszty wytworzenia usług	(17 229)	(19 045)	11%	(34 308)	(39 253)	14%
<b>Zysk brutto na sprzedaży</b>	7 256	8 041	11%	13 793	15 390	12%
Koszty sprzedaży i marketingu	(632)	(553)	-13%	(961)	(890)	-7%
Koszty ogólnego zarządu	(2 432)	(2 738)	13%	(4 433)	(6 388)	44%
<b>Zysk na sprzedaży</b>	4 192	4 750	13%	8 399	8 112	-3%
Pozostałe przychody operacyjne	2	9	350%	3	18	500%
Zysk na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	2	0	-100%	2	224	11100%
Pozostałe koszty operacyjne	0	(5)		0	(24)	
Pozostałe odpisy aktualizujące	(13)	(38)	192%	(132)	(102)	-23%
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	4 183	4 716	13%	8 272	8 228	-1%
Przychody finansowe	4 552	10 689	135%	4 556	12 394	172%
Koszty finansowe	(468)	(1 358)	190%	(892)	(1 968)	121%
Koszty finansowe netto	4 084	9 331	128%	3 664	10 426	185%
Zysk przed opodatkowaniem	8 267	14 047	70%	11 936	18 654	56%
Podatek dochodowy	(491)	(458)	-7%	(727)	(1 161)	60%
<b>Zysk netto</b>	<b>7 776</b>	<b>13 589</b>	<b>75%</b>	<b>11 209</b>	<b>17 493</b>	<b>56%</b>

## : Jednostkowy bilans – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2021	30.06.2022	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	629	620	-1%
Prawa do korzystania z aktywów	3 786	3 816	1%
Wartości niematerialne	16 719	36 021	115%
Inwestycje w jednostki zależne	81 262	436 040	437%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	12 622	12 625	0%
Pożyczki udzielone	86		-100%
Instrumenty pochodne	625	642	3%
Pozostałe aktywa	510	507	-1%
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>116 239</b>	<b>490 271</b>	<b>322%</b>
Należności handlowe	16 996	17 545	3%
Pożyczki udzielone	33 422	12 514	-63%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	98 881	2 733	-97%
Pozostałe aktywa	420	5 716	1261%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>149 719</b>	<b>38 508</b>	<b>-74%</b>
<b>Aktywa ogółem</b>	<b>265 958</b>	<b>528 779</b>	<b>99%</b>
<b>Kapitał własny</b>	<b>196 036</b>	<b>341 118</b>	<b>74%</b>
Zobowiązania długoterminowe	41 739	147 545	253%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	35 076	142 000	305%
Zobowiązania krótkoterminowe	28 183	40 116	42%
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>69 922</b>	<b>187 661</b>	<b>168%</b>
<b>Kapitał własny i zobowiązania razem</b>	<b>265 958</b>	<b>528 779</b>	<b>99%</b>

VERCOM

: Akcje  
i akcjonariat



### Struktura akcjonariatu na 6 września 2022 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
R22 S.A.	11 016 935	0,02	220 339	49,86%	49,86%
cyber_Folks S.A.	97 445	0,02	1 949	0,44%	0,44%
Adam Lewkowicz	1 602 250	0,02	32 045	7,25%	7,25%
Krzysztof Szyszka	1 408 600	0,02	28 172	6,37%	6,37%
Tomasz Pakulski	143 450	0,02	2 869	0,65%	0,65%
Aleksander Duch	3 898	0,02	78	0,02%	0,02%
Itema Ventures UAB	2 850 000	0,02	57 000	12,90%	12,90%
Fundusze zarządzane przez Nationale-Nederlanden Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A. **	1 250 715	0,02	25 014	5,66%	5,66%
Vercom S.A. (akcje własne)	126 850	0,02	2 537	-	-
Pozostali	3 723 642	0,02	74 473	16,85%	16,85%
<b>SUMA</b>	<b>22 223 785</b>		<b>444 476</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
** w tym Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny	1 100 736	0,02	22 015	4,98%	4,98%

\*akcje serii E i F zostały zarejestrowane 1 lipca 2022 r.



# : 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 związku z tym miał on wpływ na wyniki w II kw. 2021 r. w kwocie 449 tys. zł, w III kw. 2021 r. 674 tys. zł, a w IV kw. 2021 r. 673 tys. zł.

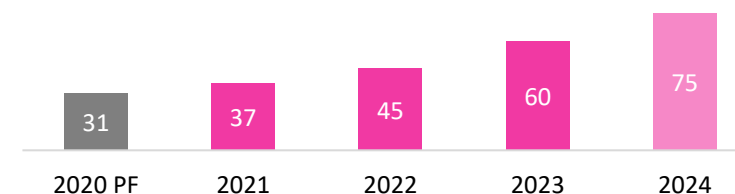
Całkowity koszt programu zostanie rozpoznany w okresie jego trwania – w latach obrotowych 2021-2024.

## Cele programu motywacyjnego

### Znormalizowana EBITDA (mln zł)

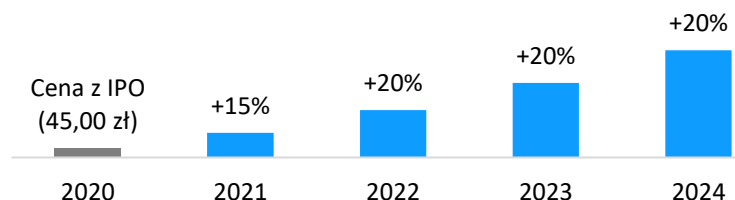
Cel EBITDA odnosi się do znormalizowanej EBITDA - skorygowanej o koszt wyceny ESOP, pozycji nadzwyczajnych lub jednorazowych oraz historycznej EBITDA przejmowanych spółek

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



### Kurs akcji

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



### Vercom na GPW

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

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

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

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

### Polityka dywidendowa

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

### Historyczna dywidenda

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

: Władze  
spółki





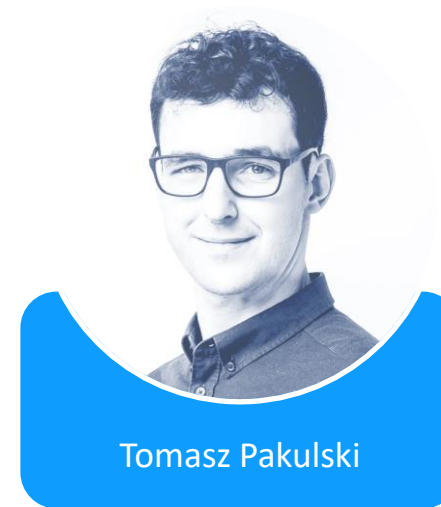
Krzysztof Szyszka

CEO, Founder



Adam Lewkowicz

CTO, Founder



Tomasz Pakulski

COO

Lata w branży

>20

>20

>12

Lata w Vercom

>15

>15

>12

### **Jakub Dwernicki – Przewodniczący Rady Nadzorczej**

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

### **Franciszek Szyszka – Członek Rady Nadzorczej**

Absolwent Politechniki Warszawskiej na kierunku Mechanika na Wydziale Mechaniki, Energetyki i Lotnictwa. W 2006 r. zdał egzamin na 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.

### **Katarzyna Juskiewicz – 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.

### **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.

: 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 przewyciężyć złożoność komunikacji, automatyzować oraz zwiększać jej skalę, zachowując przy tym wysoką dostarczalność i efektywność – a wszystko to w szybki, bezpieczny i niezawodny sposób. Filarami rozwoju Grupy Vercom są akwizycje oraz wzrost organiczny.

Z racji specyfiki działalności Vercom Zarząd identyfikuje następujące ryzyka biznesowe:

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

## : Inne informacje

### Zasady zarządzania Spółką i Grupą

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

### Opis istotnych postępowań toczących się przed sądem

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

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

### Zatrudnienie

W okresie sprawozdawczym zakończonym 30 czerwca 2022 r. w Grupie Vercom zatrudnionych było średnio 182 pracowników.

### Poręczenia i gwarancje

Poręczenia i gwarancje zostały opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

### Istotne transakcje z podmiotami powiązanymi

Transakcje z podmiotami powiązanymi były zawierane na warunkach rynkowych. Transakcje zostały przedstawione w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym (nota nr 26.).

### Prognoza finansowa

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych.

### Istotne umowy

W II kwartale 2022 r. Vercom nie zawarł nowych istotnych umów.

### Możliwość realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Grupa posiada zdolność do realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, zarówno ze środków własnych, jak i pochodzących z finansowania dłużnego.



**Roosevelta 22**  
**60-829 Poznań**

Sprawozdanie Zarządu z Działalności Vercom S.A. oraz  
Grupy Kapitałowej zostało zatwierdzone 6 września 2022 r.

**Krzysztof Szyszka**  
Prezes Zarządu

**Adam Lewkowicz**  
Wiceprezes Zarządu

**Tomasz Pakulski**  
Członek Zarządu