

VERCOM

| Raport kwartalny
Grupy Kapitałowej
Vercom za Q2 2023

4 września 2023



: Scale beyond

03 List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

04 Podsumowanie

07 Profil działalności

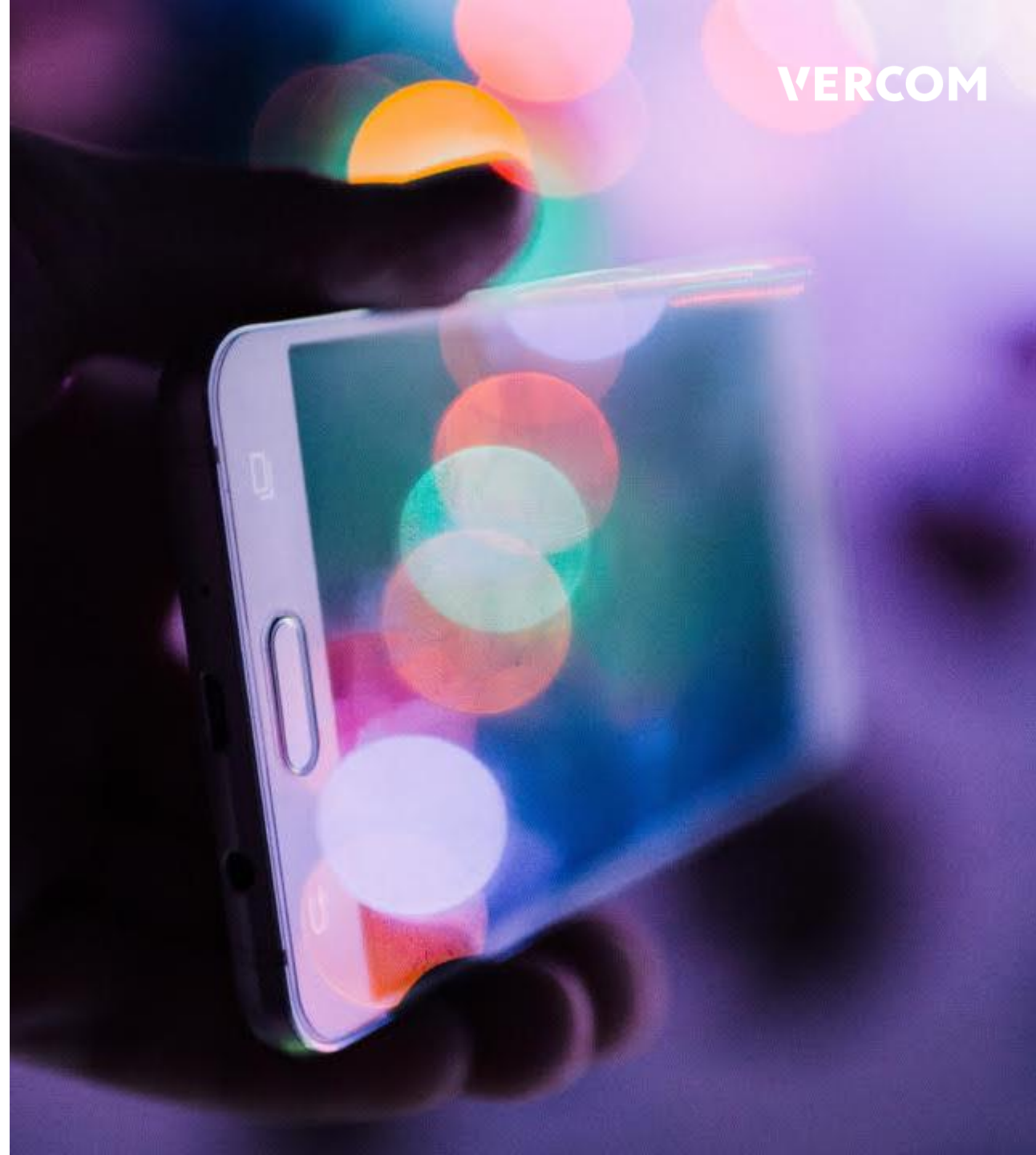
18 Wyniki finansowe

36 Strategia

50 Dane finansowe

60 Władze Spółki

63 Informacje dodatkowe



: List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

Szanowni Państwo,

Z wielką przyjemnością przedstawiam Państwu raport Grupy Vercom za Q2 2023. Wyniki, które udało się osiągnąć w minionym kwartale, okazały się jeszcze lepsze od celów które przyjęliśmy na ten rok. Jest to najlepszy dowód na to, że strategia Grupy Vercom oraz praca którą wkładamy w rozwój naszych usług przynosi oczekiwane korzyści.

Na uwagę zasługuje przede wszystkim wzrost zysku brutto na sprzedaży z 21 mln zł do blisko 44 mln zł rdr. Tak spektakularny wynik to efekt m.in. wysokiej dynamiki sprzedaży wysokomarżowych usług, w szczególności komunikacji transakcyjnej oraz email marketingu. W rezultacie marża zysku brutto na sprzedaży wzrosła o ok. 14 p.p. rdr. i wynosi już prawie 55%. Co istotne, potencjał dalszego rozwoju tych usług jest bardzo duży, co powinno być jeszcze bardziej widoczne w wynikach za kolejne kwartały.

W minionym kwartale skorygowana EBITDA wyniosła 21 mln zł, co oznacza blisko dwukrotny wzrost rdr. W minionych latach udowodniliśmy, że potrafimy podwajać skalę działalności średnio co około dwa lata i po pierwszym półroczu tego roku możemy śmiało powiedzieć, że jesteśmy na dobrej drodze do utrzymania takiej dynamiki wzrostu w najbliższej przyszłości.

Warto także zwrócić uwagę na naszą zdolność do przekładania wyników finansowych na generację gotówki, co stanowi element naszego biznesowego DNA. Poziom konwersji EBITDA na przepływy netto z działalności operacyjnej od lat utrzymuje się na wysokim poziomie przekraczającym 90%. Dzięki temu możemy systematycznie obniżać poziom zadłużenia i akumulować środki pieniężne potrzebne na realizację polityki dywidendowej oraz potencjalne przejęcia.

Od początku roku intensywnie pracujemy nad realizacją kluczowych inicjatyw rozwojowych. Aktualnie finalizujemy prace nad platformą MessageFlow przeznaczoną dla klientów mid-market. W sierpniu uruchomiliśmy w pełni zlokalizowaną usługę MailerLite w języku hiszpańskim oraz polskim. Trwają także zaawansowane przygotowania do przeskalowania usług komunikacji transakcyjnej na rynkach zagranicznych. Każdy z tych projektów ma szansę przybliżyć nas do realizacji długoterminowego celu, jakim jest dołączenie do grona światowych liderów rynku CPaaS posiadających przynajmniej 1 milion płacących klientów.

Z poważaniem,

Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu Vercom



VERCOM

: Podsumowanie



: Najważniejsze wydarzenia Q2 2023

Kontynuacja dynamicznego wzrostu

- Wzrost marży brutto o 108% rdr. do 43,5 mln zł
- Wzrost skorygowanej EBITDA o 94 proc. rdr. do 21,0 mln zł
- Wzrost zysku netto o 269% rdr. do 17,8 mln zł

Wzrost efektywności operacyjnej

- Wzrost marży brutto o ok. 14 p.p. poprzez zwiększenie udziału wysokomarżowych, szybko rosnących usług
- Wzrost marży EBITDA o ok. 6 p.p. do ok. 26%
- Konwersja EBITDA na przepływy pieniężne netto za ostatnie 12 miesięcy na poziomie ok. 95%

Dalszy wzrost dywersyfikacji działalności

- Ponad 2,2 tysięcy nowych użytkowników – wzrost bazy klientów do ponad 73 tysięcy podmiotów na 180 rynkach
- Wzrost udziału sprzedaży zagranicznej do ok. 57%
- Dalszy spadek koncentracji przychodów oraz marży brutto

VERCOM



: Najważniejsze wydarzenia Q2 2023

Rekordowa wypłata dywidendy

- 25 mln PLN (1,13 gr na akcję) wypłacone w formie dywidendy, co stanowi ok. 80% skonsolidowanego zysku netto za 2022 rok
- Ustanowienie w marcu 2023 polityki dywidendowej zakładającej wypłatę minimum 50% skonsolidowanego zysku netto

Kontynuacja realizacji inicjatyw rozwojowych

- Uruchomienie nowej platformy MessageFlow, wokół której będą rozwijane usługi dla klientów mid-market
- Implementacja hiszpańskiej oraz polskiej lokalizacji MailerLite
- Udostępnienie klientom edytora drag&drop opartego o AI

Objęcie kontroli w Appchance Group oraz Center.ai

- Zwiększenie udziału w Appchance Group z 49,05% do 52,06%
- Zabezpieczenie kompetencji rozwoju aplikacji mobilnych
- Konsolidacja wyników Appchance Group oraz Center.ai od maja 23



VERCOM

VERCOM

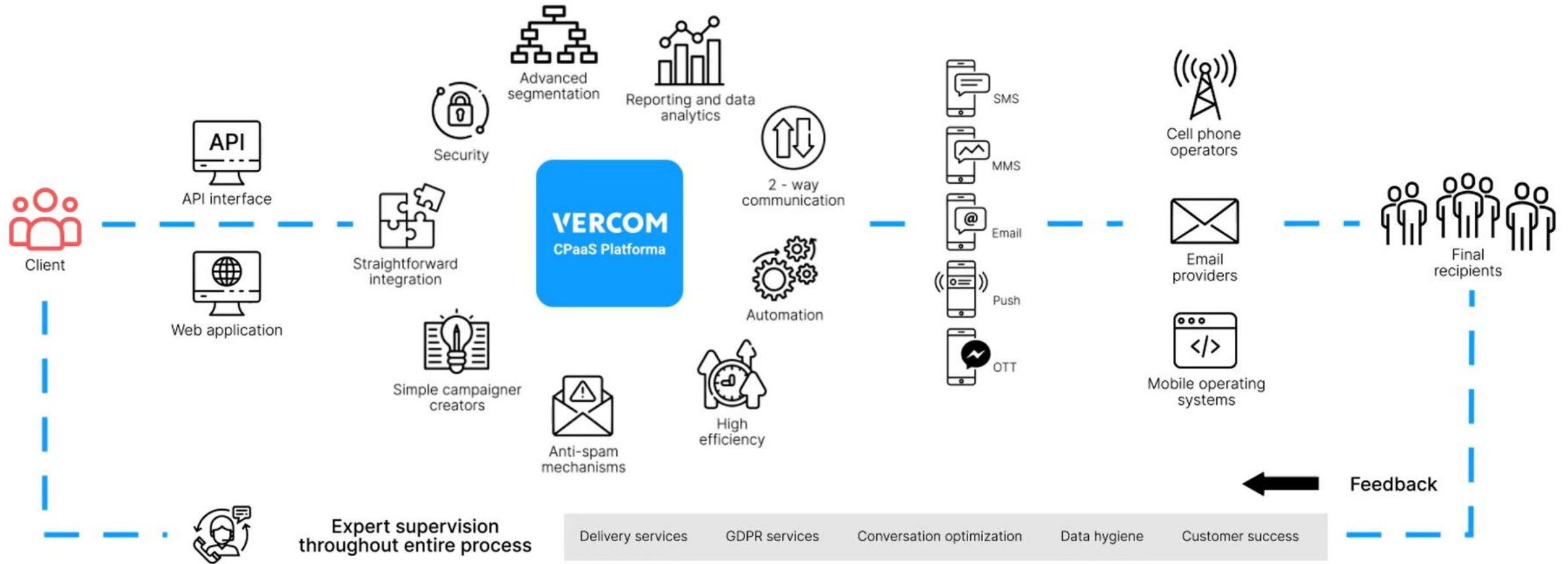
: Profil działalności



: Pomagamy klientom
przezwyciężyć złożoność
komunikacji



: Platforma CPaaS umożliwia wielokanałową komunikację



: 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.

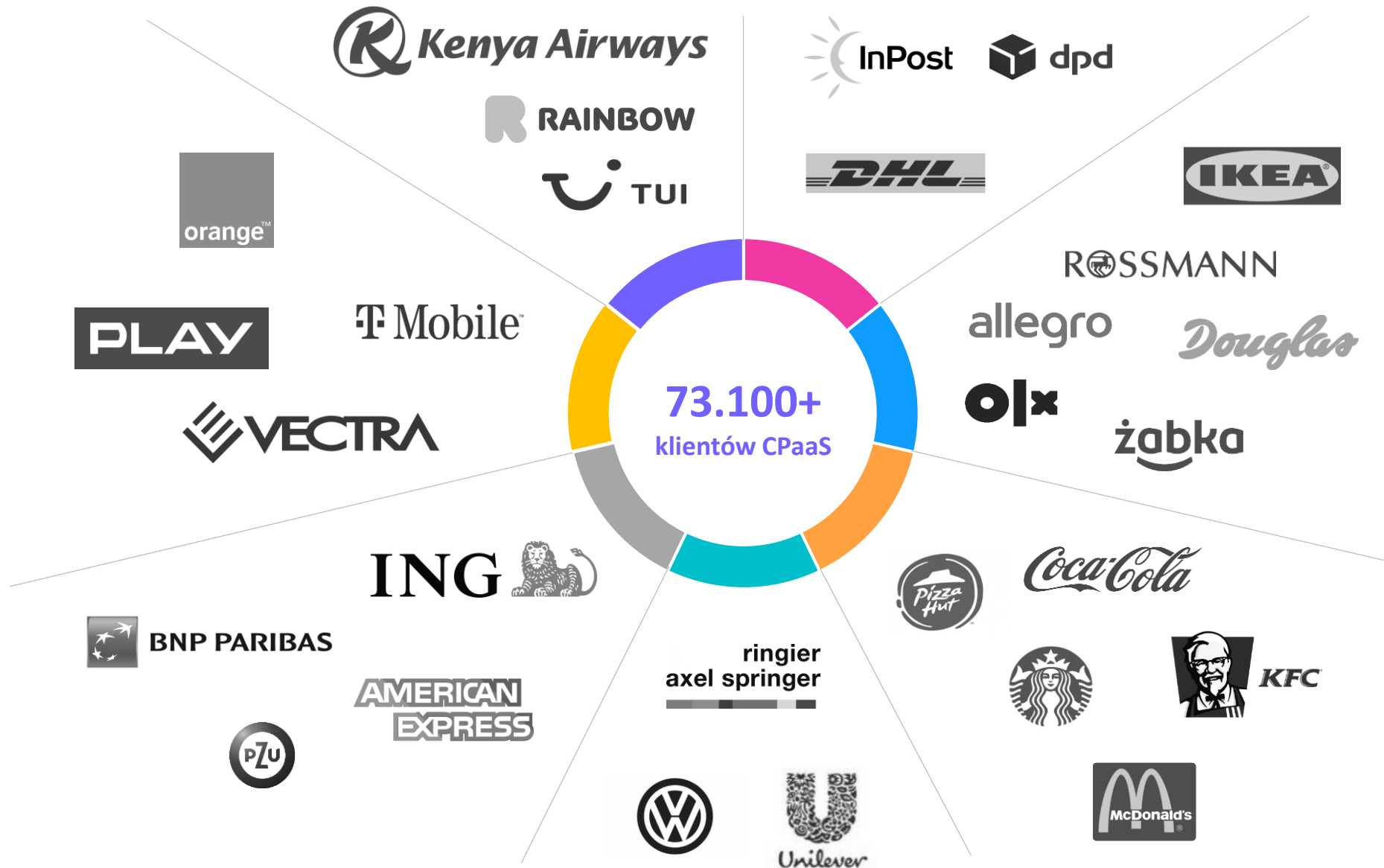


Hello, a hold has been placed on
your DHL parcel. Please review and
update your shipment information
below <https://dhl-update-id797475>



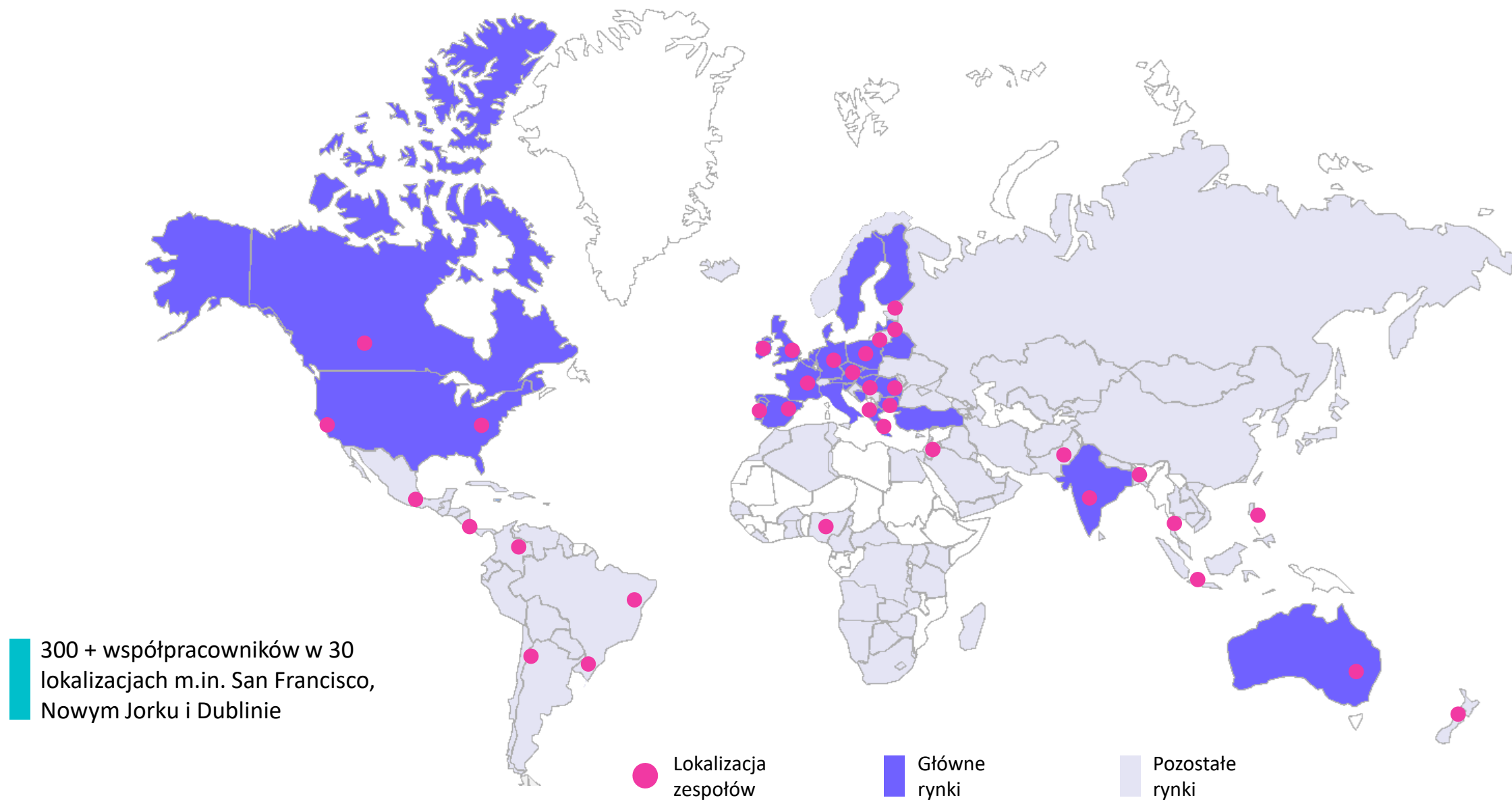
Your order #496862
has been completed
and is awaiting pickup

: 20 lat doświadczenia nagrodzone zaufaniem wyjątkowych klientów



: Sprzedaż usług realizowana do klientów na 180 rynkach na całym świecie

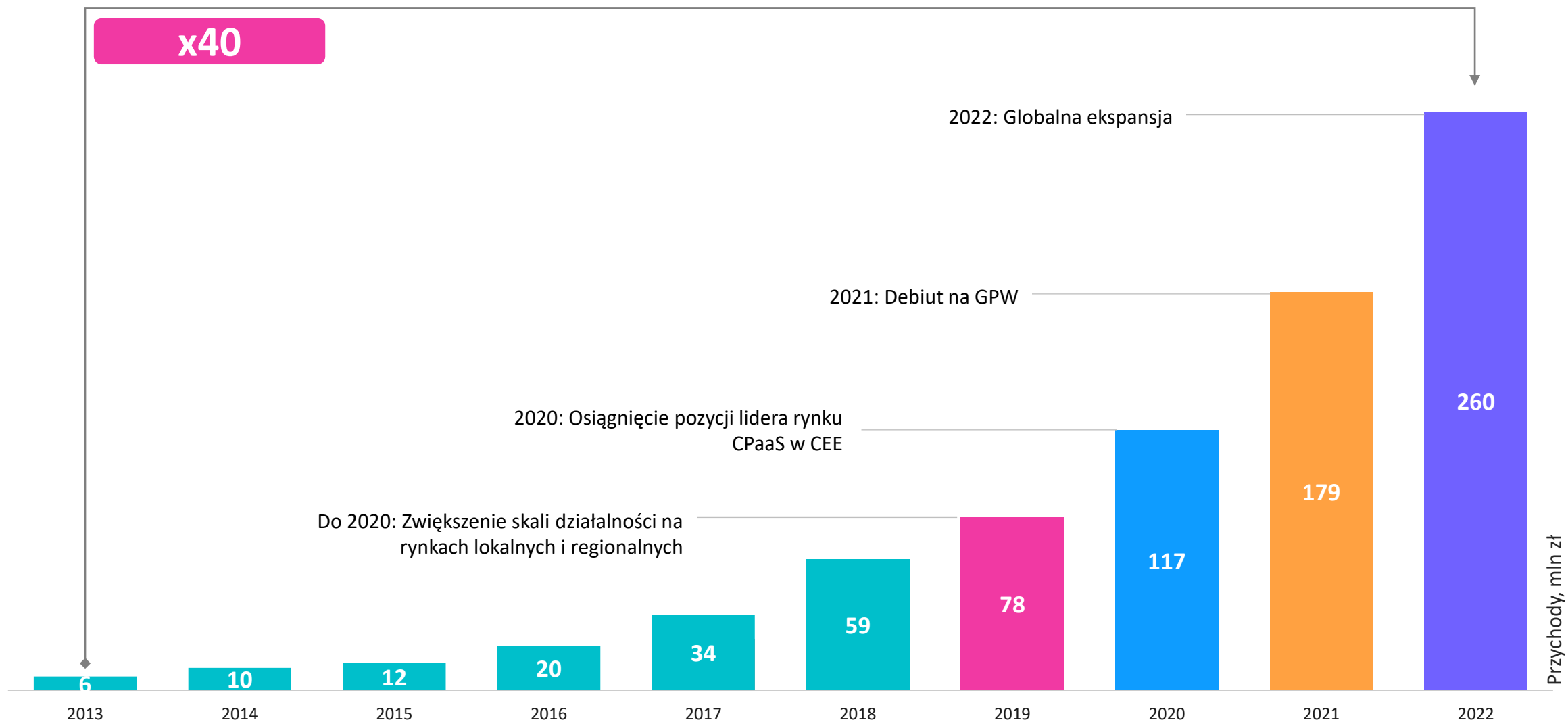
VERCOM



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

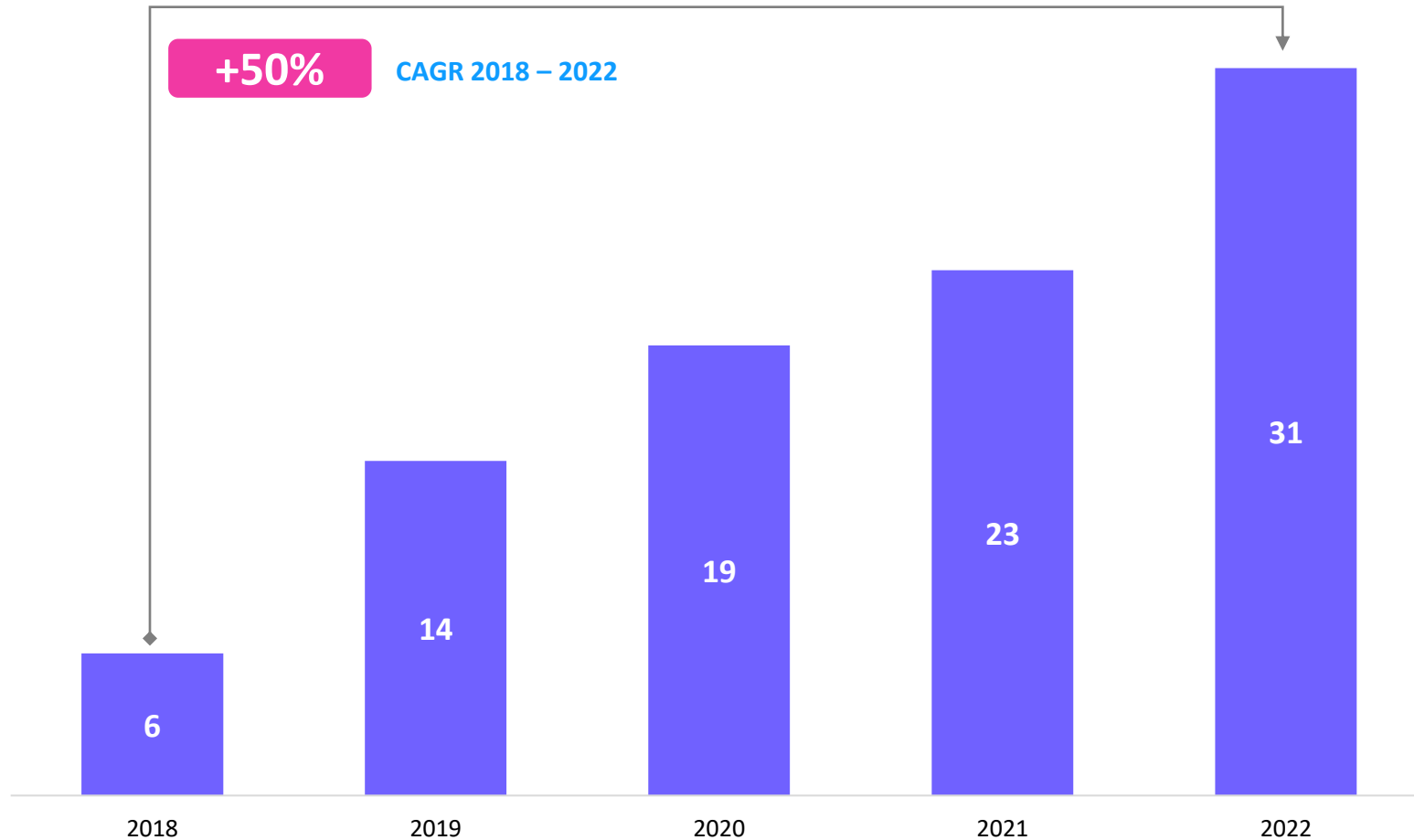


: Dynamiczny wzrost skali działalności poprzez rozwój organiczny oraz akwizycje



: Perspektywa wzrostu dywidendy

Zysk netto (mln zł)



: Przekroczenie wyceny 1,6 mld zł

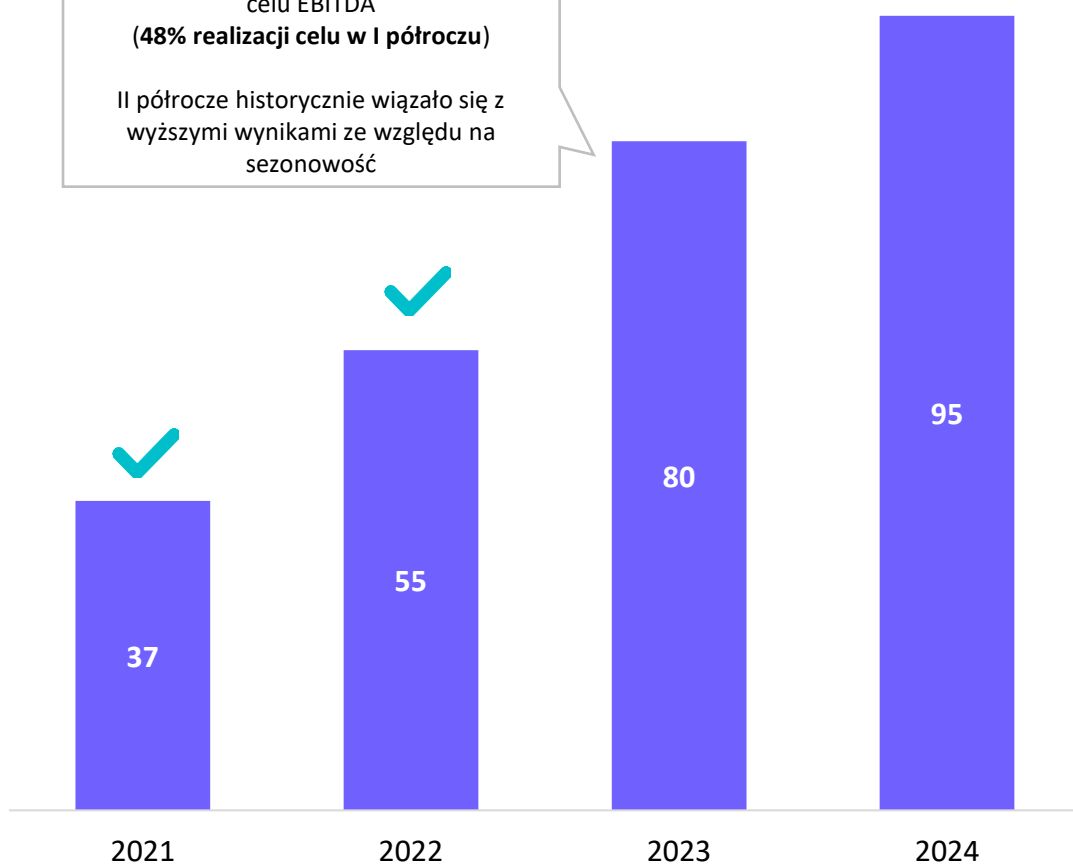
Kapitalizacja rynkowa (w tys. zł)



: Jesteśmy na dobrej drodze do realizacji celów ESOP

Cel finansowy – skorygowana EBITDA (mln zł)

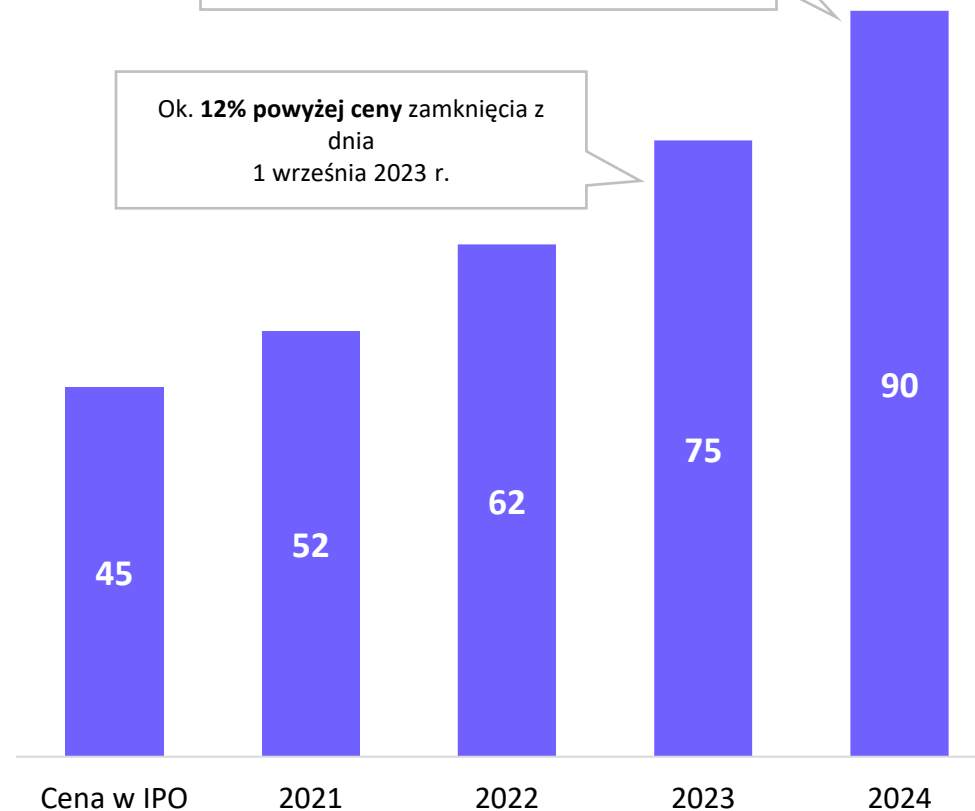
Jesteśmy na dobrej drodze do realizacji celu EBITDA
(48% realizacji celu w I półroczu)
II półrocze historycznie wiązało się z wyższymi wynikami ze względu na sezonowość



Cel rynkowy – cena akcji (zł za akcję)

Implikowana wycena na poziomie **2 mld zł**
(ok. **35% powyżej** ceny zamknięcia z dnia 1 września 2023 r.)

Ok. **12% powyżej** ceny zamknięcia z dnia 1 września 2023 r.



: Wyniki finansowe



: Kontynuujemy
dynamiczny wzrost skali
działalności



: Kluczowe tezy inwestycyjne

Jesteśmy jednym z liderów atrakcyjnego segmentu rynku technologicznego

- Działamy na rynku rosnącym w tempie ponad 30% w oparciu o silne mega-trendy
- Jesteśmy jedną z najszybciej rosnących i dochodowych spółek na rynku CPaaS
- W ostatnich latach podwajamy skalę działalności średnio co ok. 2 lata

Zwiększamy skalę działalności na rynku globalnym

- Sprzedajemy usługi do ponad 73,000 klientów na 180 rynkach
- Duża przestrzeń do rozwoju dzięki ponad 2 milionom klientów freemium
- Jako lider cenowy mamy duży potencjał zwiększania ARPU

Jesteśmy na dobrej drodze, aby ponownie przeskalować działalność

- Mamy ambicję aby osiągnąć poziom 1 mln płacących klientów
- Intensywnie rozwijamy portfolio usług przeznaczonych na rynek międzynarodowy
- Planujemy uczestniczyć w konsolidacji rynku CPaaS - rozważamy kolejne przejęcia w latach 2024-2025 r., po zakończeniu integracji podmiotów przejętych po IPO

VERCOM



: Wyniki finansowe za Q2 2023

Zysk brutto ze sprzedaży

44 mln zł

+108%

Dynamika rdr.

EBITDA*

21 mln zł

+94%

Zysk netto

18 mln zł

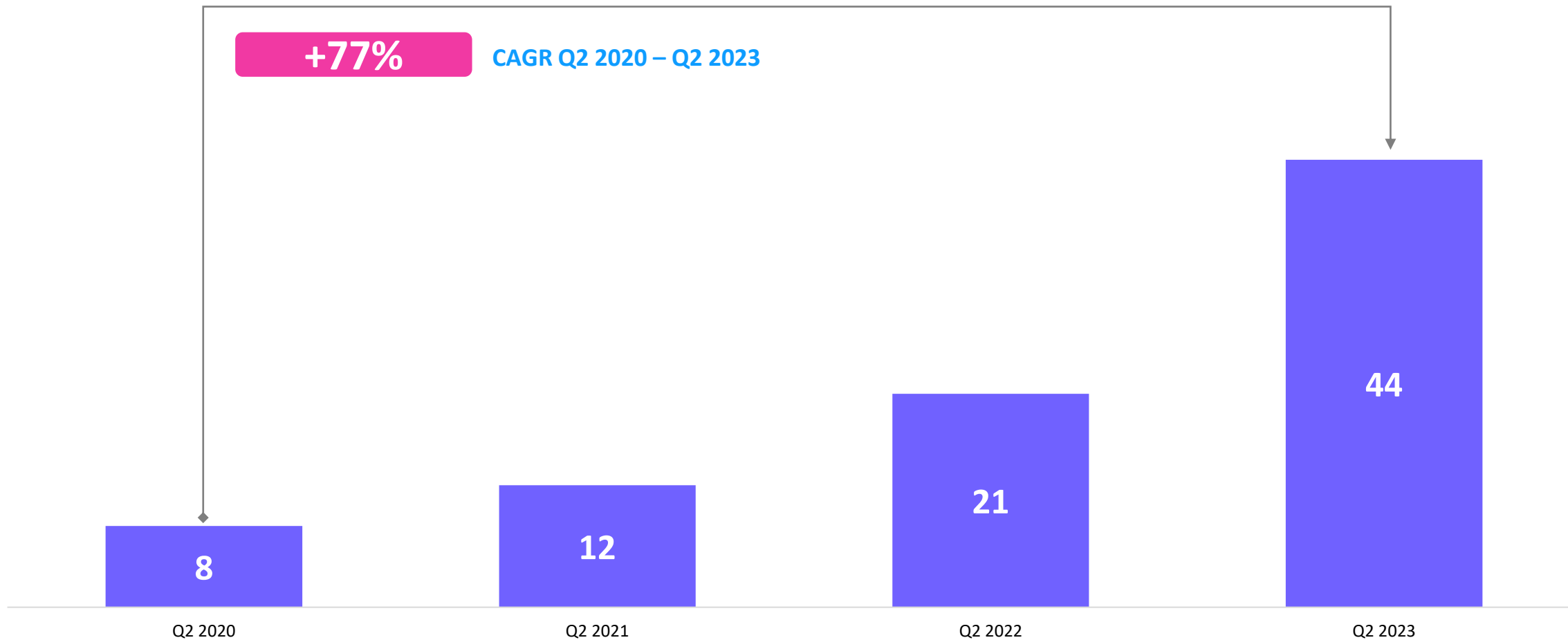
+269%

*EBITDA skorygowana o wycenę ESOP



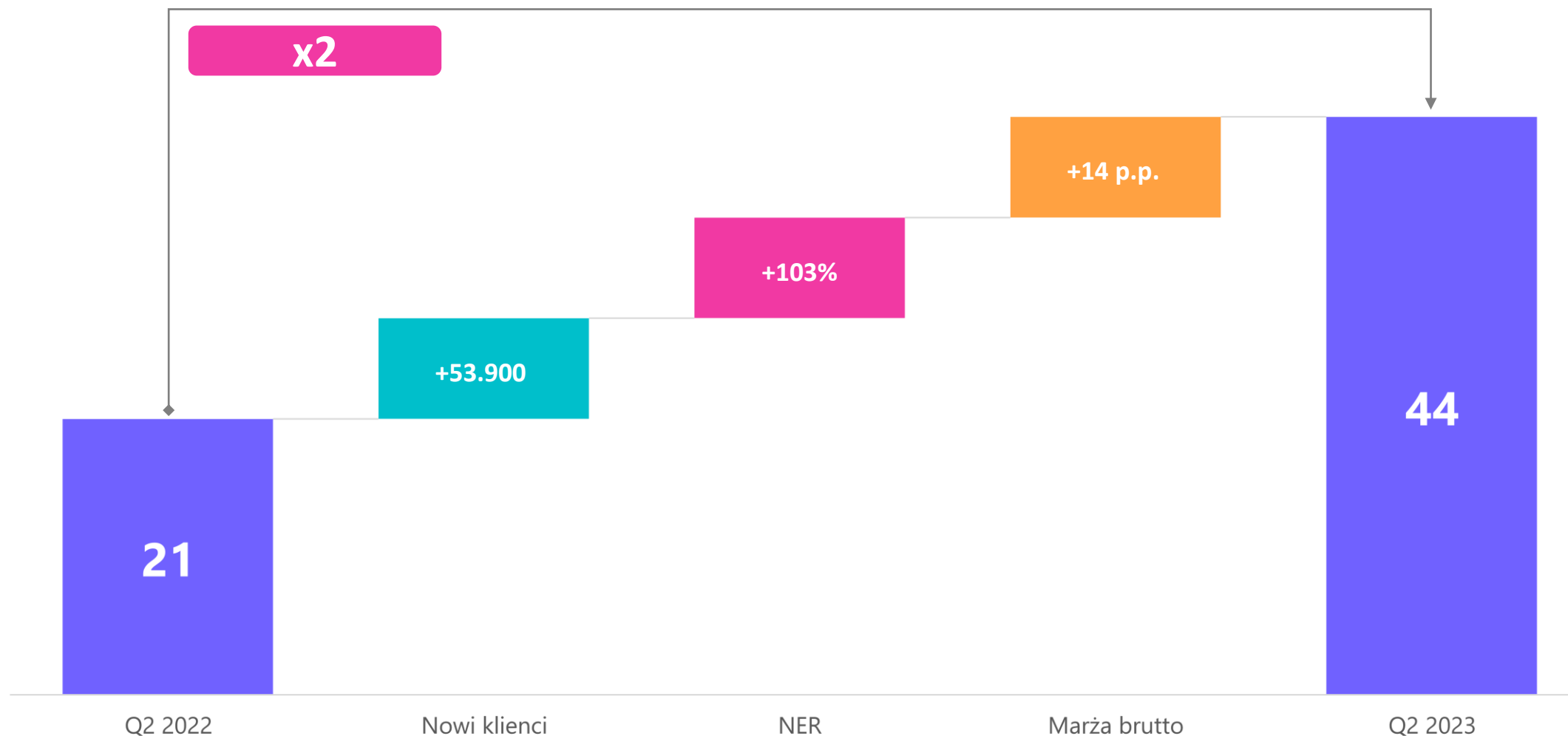
: Konsekwentny wzrost skali działalności

Zysk brutto ze sprzedaży (mln zł)



: Wzrost marży brutto napędzany nowymi klientami oraz wzrostem rentowności

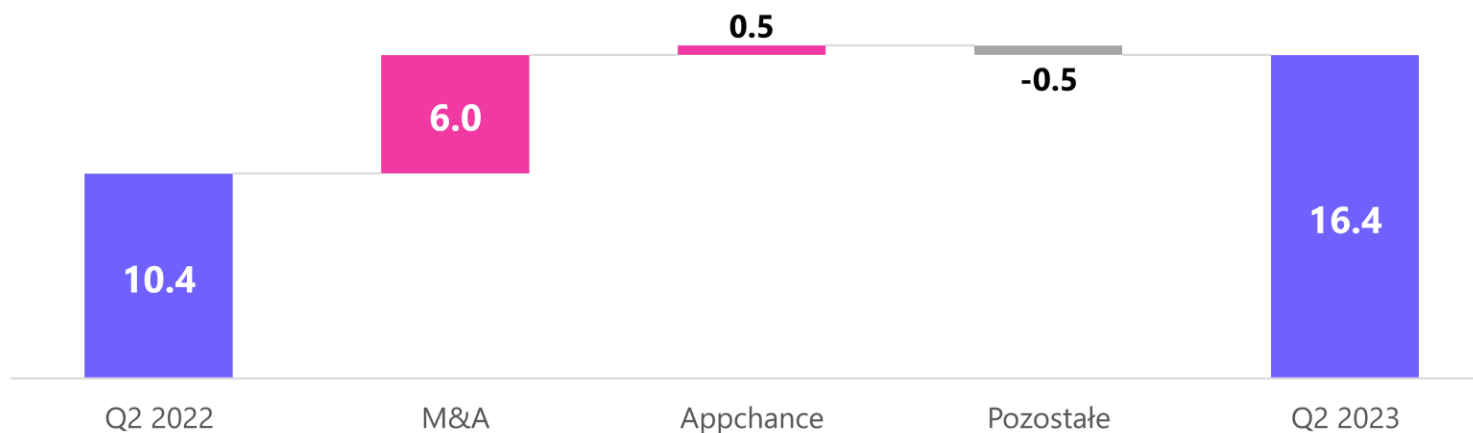
Zysk brutto na sprzedaży (mln zł)



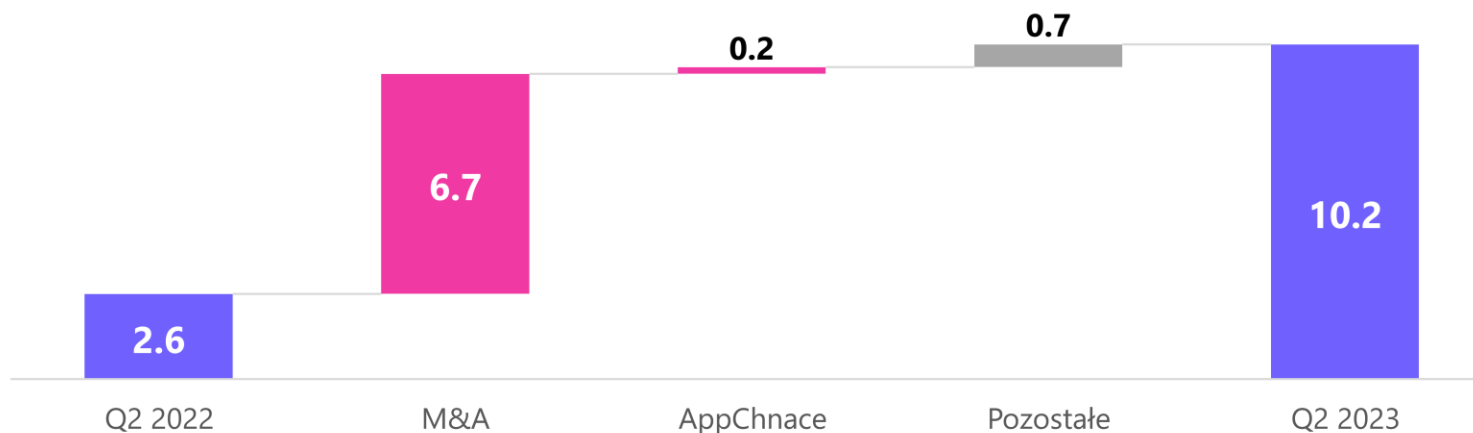
(1) NER (ang. Net Expansion Rate): wzrost sprzedaży do powtarzalnej grupy klientów, tj. podmiotów które były klientami Grupy w okresie dla którego obliczany jest wskaźnik oraz w okresie porównawczym. Dotyczy przychodów z segmentu CPaaS.

: Stabilna baza kosztowa pozwala na czerpanie korzyści z dźwigni operacyjnej

Koszty ogólnego zarządu (mln zł)



Koszty sprzedaży i marketingu (mln zł)



Komentarz

✓ Wzrost kosztów ogólnego zarządu wynikał głównie z konsolidacji wyników przejętych spółek, tj:

Konsolidowanych od lipca 22 r:

(i) MailerLite (ok. 4,7 mln zł)

(ii) Oxylion (ok. 1,3 mln zł)

Konsolidowanych od maja 23 r:

(i) Appchance Group (ok. 0,4 mln zł)

(ii) Center.AI (ok. 0,1 mln zł)

✓ Wzrost kosztów sprzedaży i marketingu wynikał głównie z konsolidacji wyników przejętych spółek, tj:

Konsolidowanych od lipca 22 r:

(i) MailerLite (ok. 7,8 mln zł)

(ii) Oxylion (ok. 0,2 mln PLN)

Konsolidowanych od maja 23 r:

(i) Appchance Group (ok. 0,1 mln PLN)

(ii) Center.AI (ok. 0,1 mln PLN)

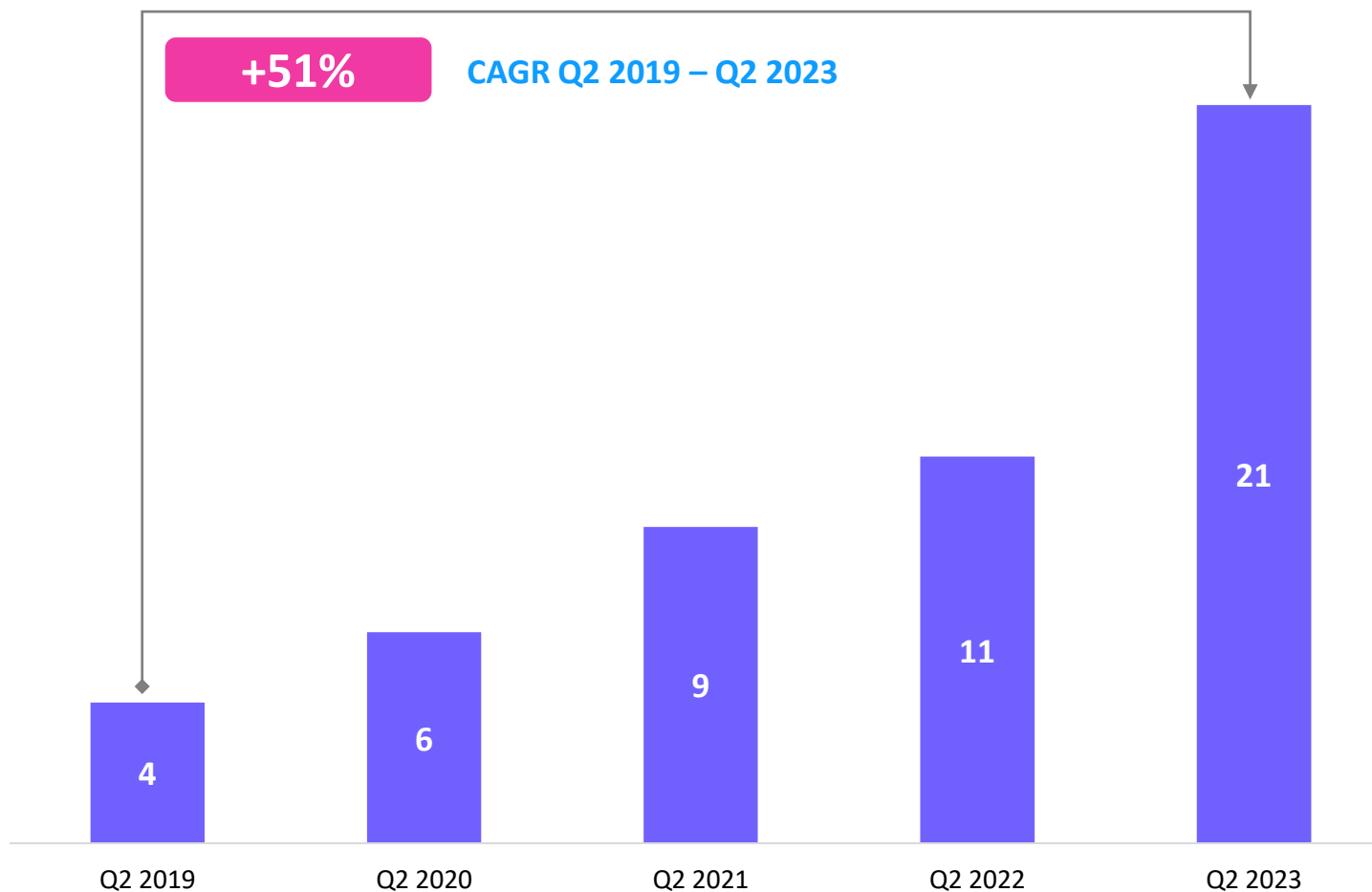
* Koszty M&A obejmują koszty związane z nabytymi spółkami, które nie były objęte pełną konsolidacją w poprzednim okresie sprawozdawczym

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



: Dynamiczny wzrost EBITDA zgodny z docelową trajekcją wzrostu

Skorygowana EBITDA (mln zł)



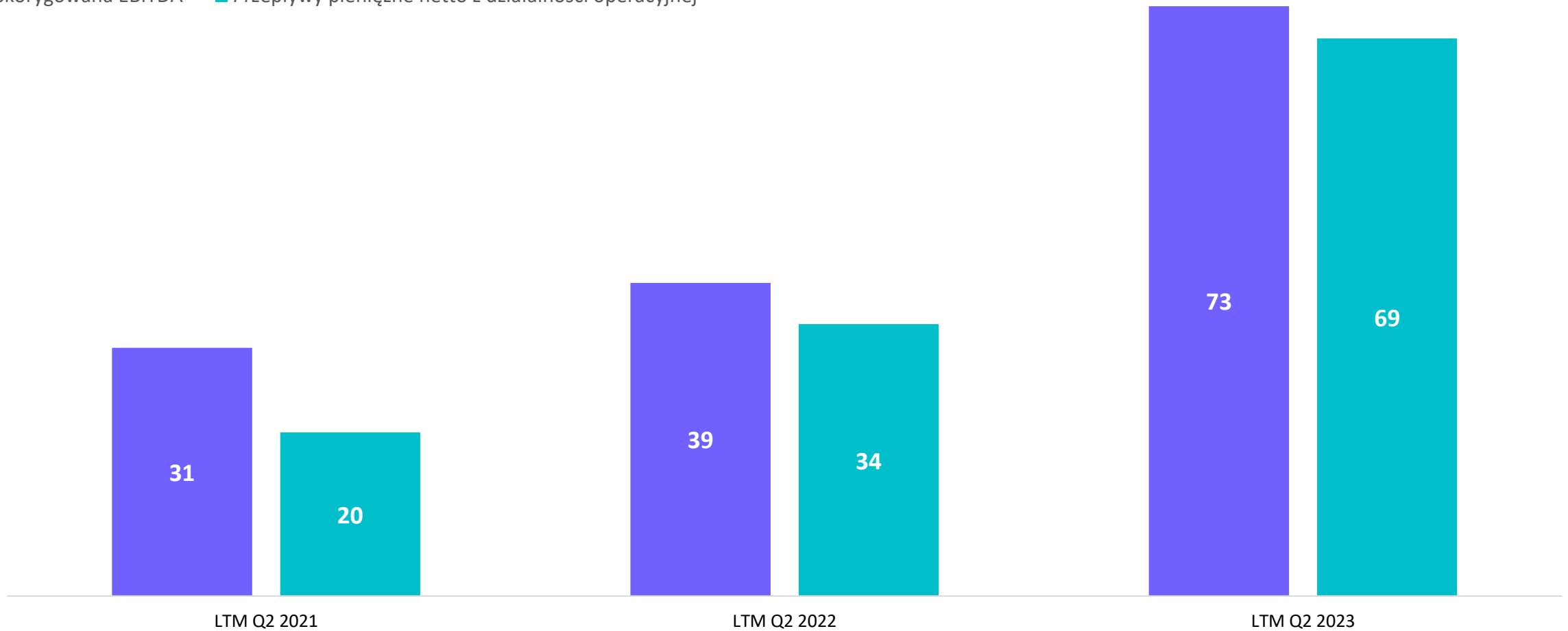
Komentarz

- ✓ EBITDA w II kw. 2023 r. powyżej oczekiwań Zarządu i docelowej trajektorii wzrostu na 2023 r.
- ✓ Prawie dwukrotny wzrost EBITDA r/r do 21 mln PLN
- ✓ Zwiększenie marży EBITDA do ok. 26% w 2. kwartale 2023 r.
- ✓ Wzrost marży EBITDA ok. 6 p.p. r/r dzięki rosnącemu udziałowi sprzedaży wysokomarżowych usług i dźwigni operacyjnej.

: Rosnący poziom konwersji EBITDA na przepływy operacyjne

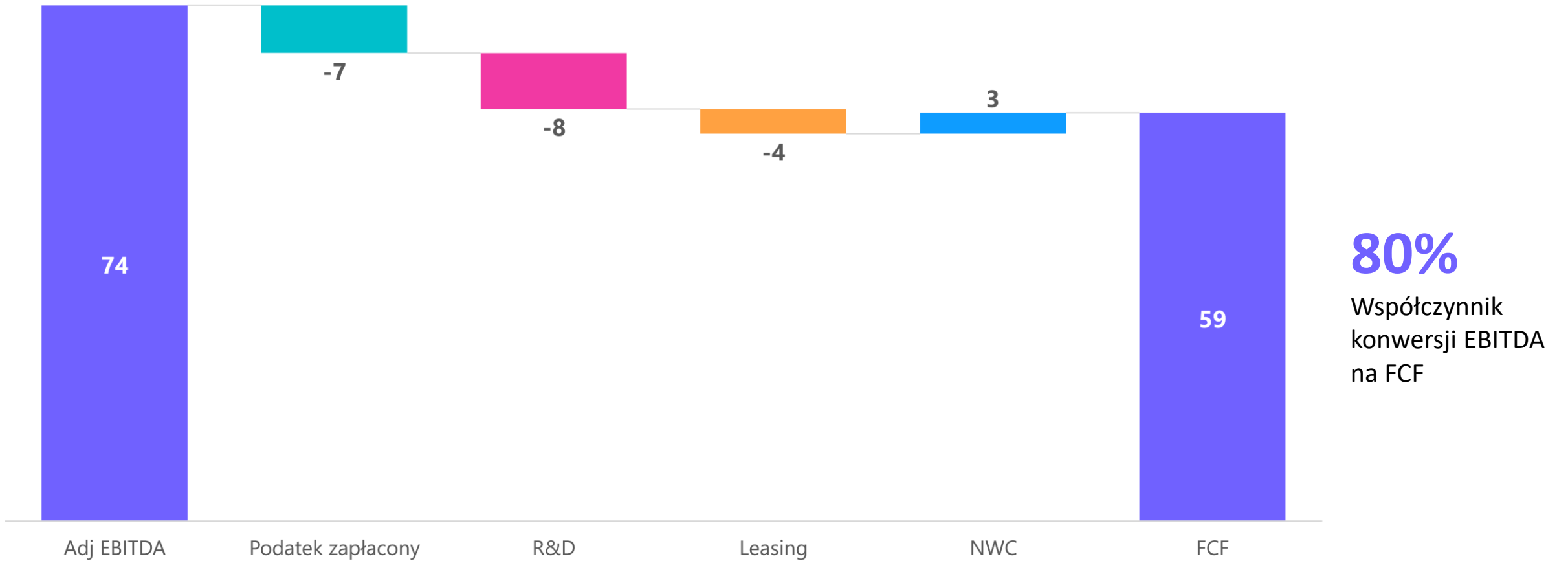
Skorygowana EBITDA i przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (mln PLN)

■ Skorygowana EBITDA ■ Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej



: Wysoka zdolność do generowania gotówki

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



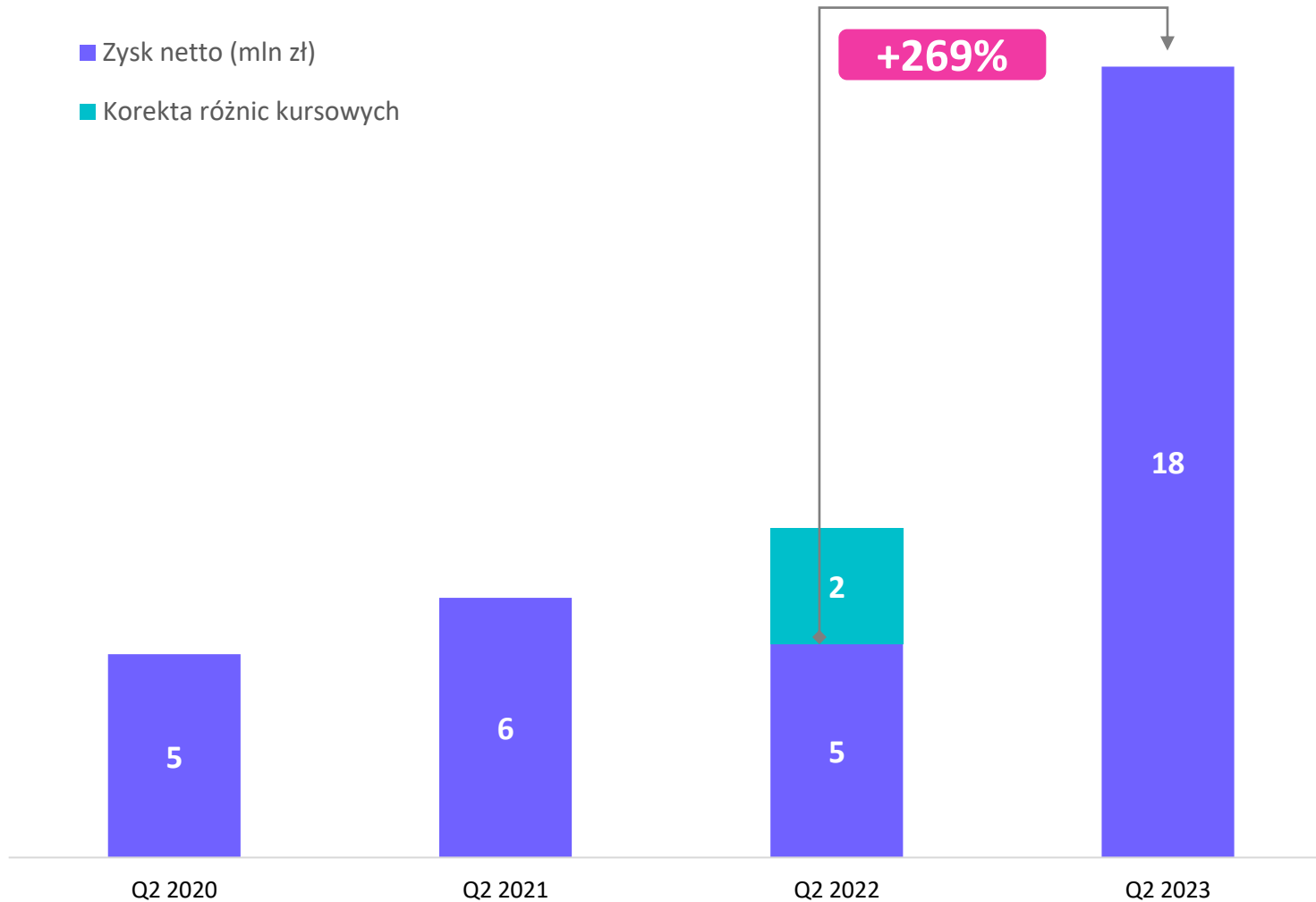
: Wzrost zysku netto
zapewnia nam przestrzeń
do **wypłaty rosnącej
dywidendy**



: Wzrost zysku netto o 45% pomimo wzrostu kosztów finansowania netto

Zysk netto (mln zł)

- Zysk netto (mln zł)
- Korekta różnic kursowych

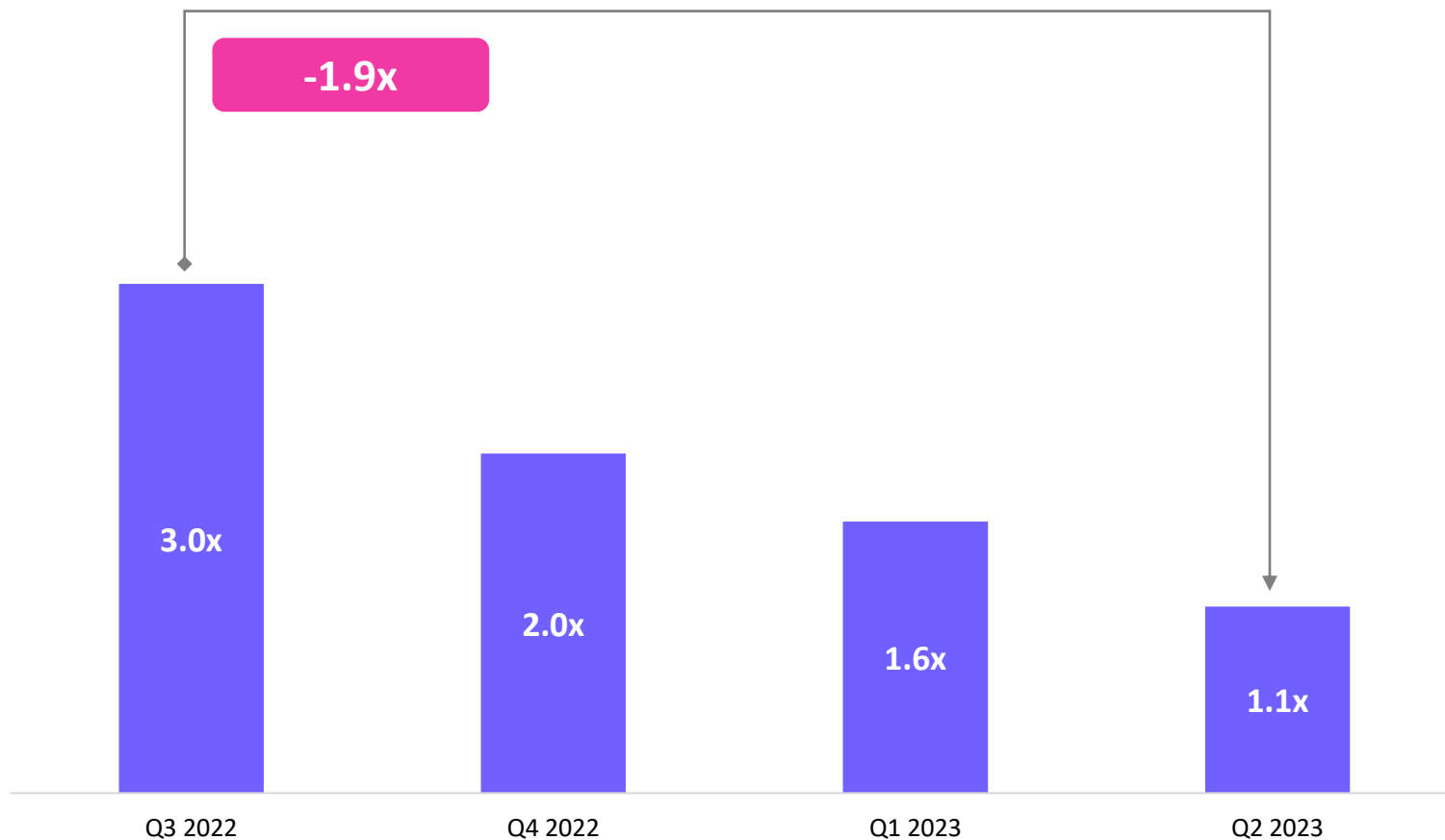


Komentarz

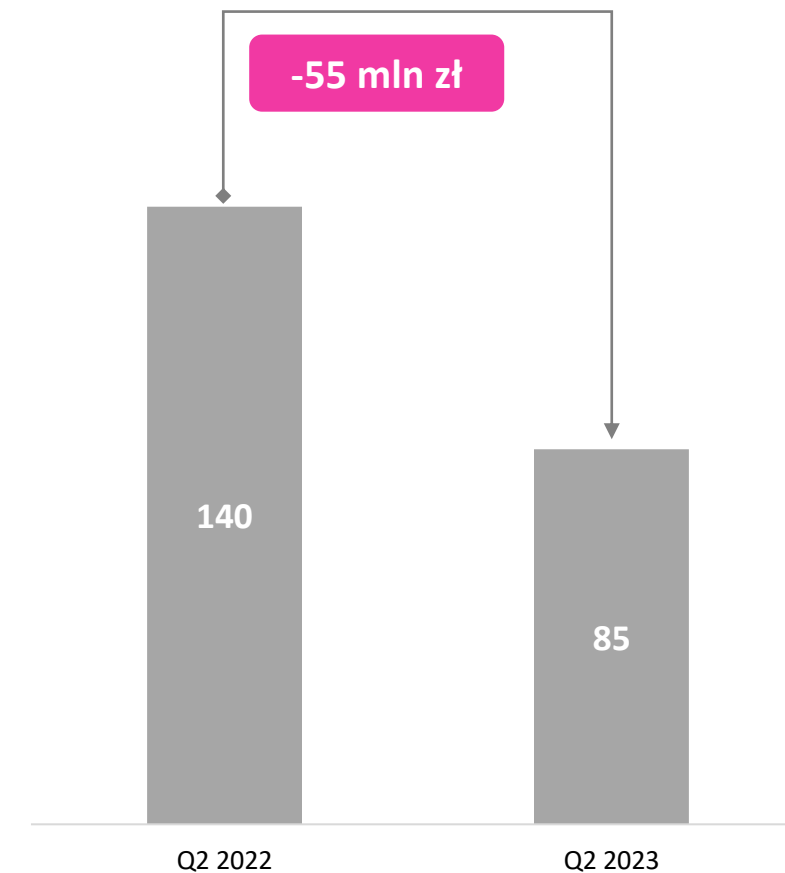
- ✓ Znaczący wzrost zysku netto rdr.
- ✓ Zysk netto wspierany przez:
 - Dodatni wpływ różnic kursowych
 - Oczekiwany spadek kosztów finansowania dzięki niższej marży kredytowej (uzależnionej od poziomu wskaźnika dług netto / EBITDA)
 - Oczekiwaną stabilizację stawek EURIBOR i WIBOR
 - Spadek efektywnej stopy podatkowej ze względu na malejący poziom płatności odsetkowych, które nie są zaliczane do kosztów uzyskania przychodu

: Bezpieczny i malejący poziom zadłużenia

Dług netto / EBITDA LTM

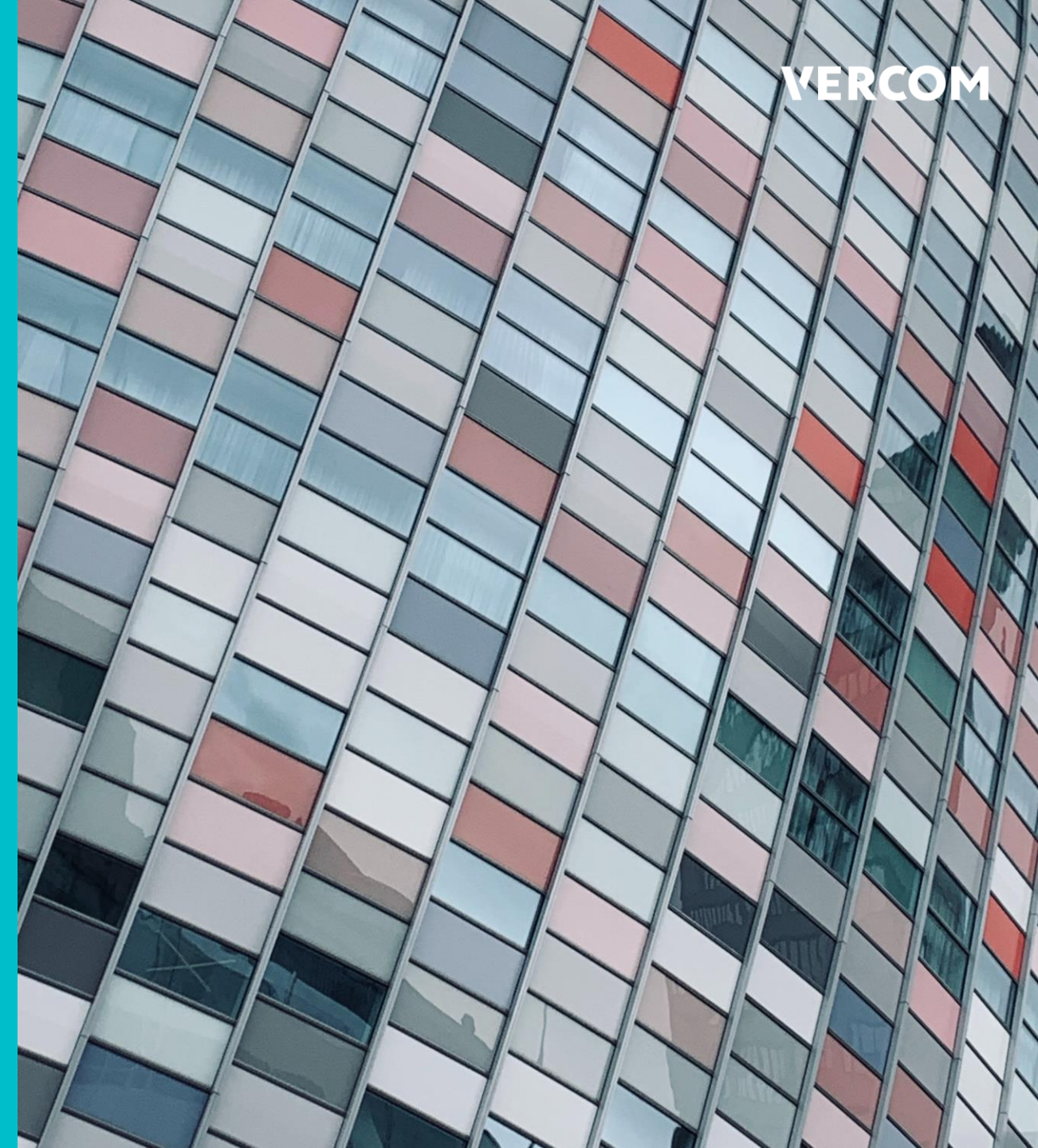


Dług netto (mln zł)



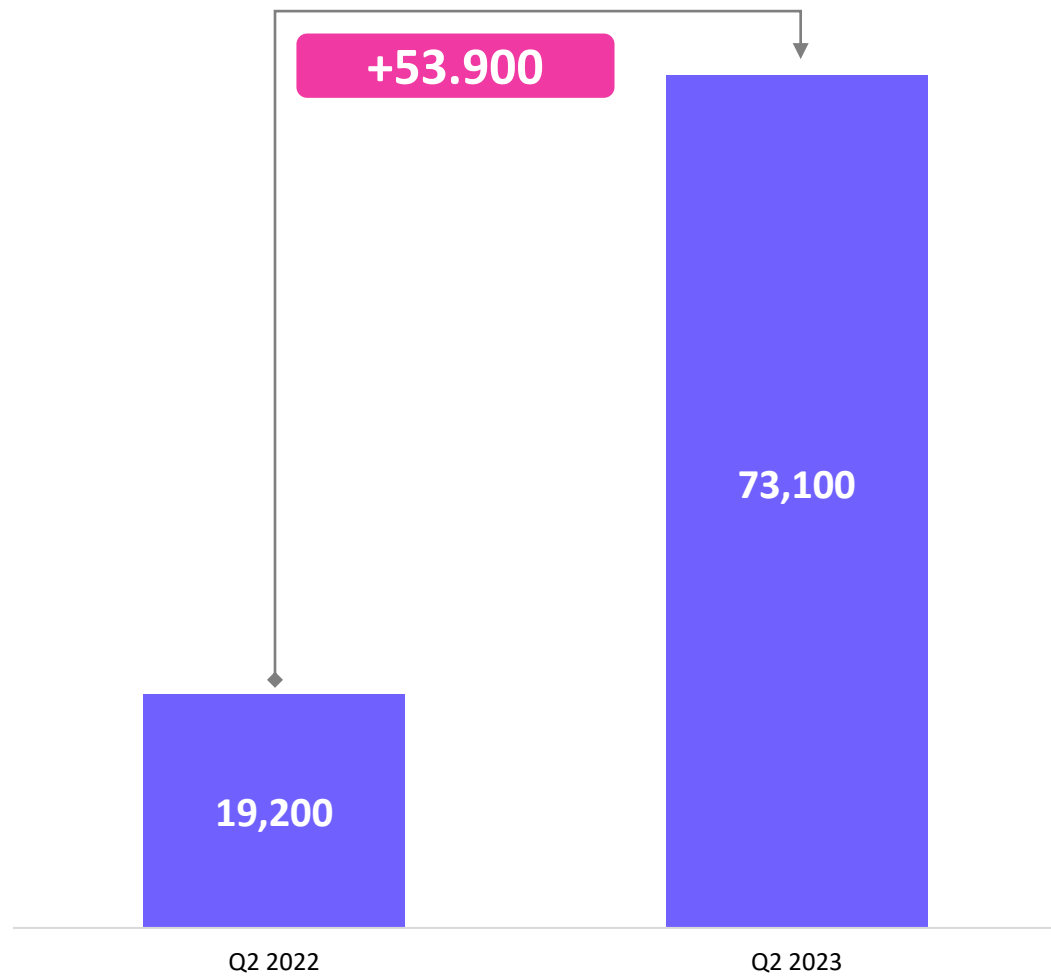
* LTM EBITDA – EBITDA za okres ostatnich 12 miesięcy

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



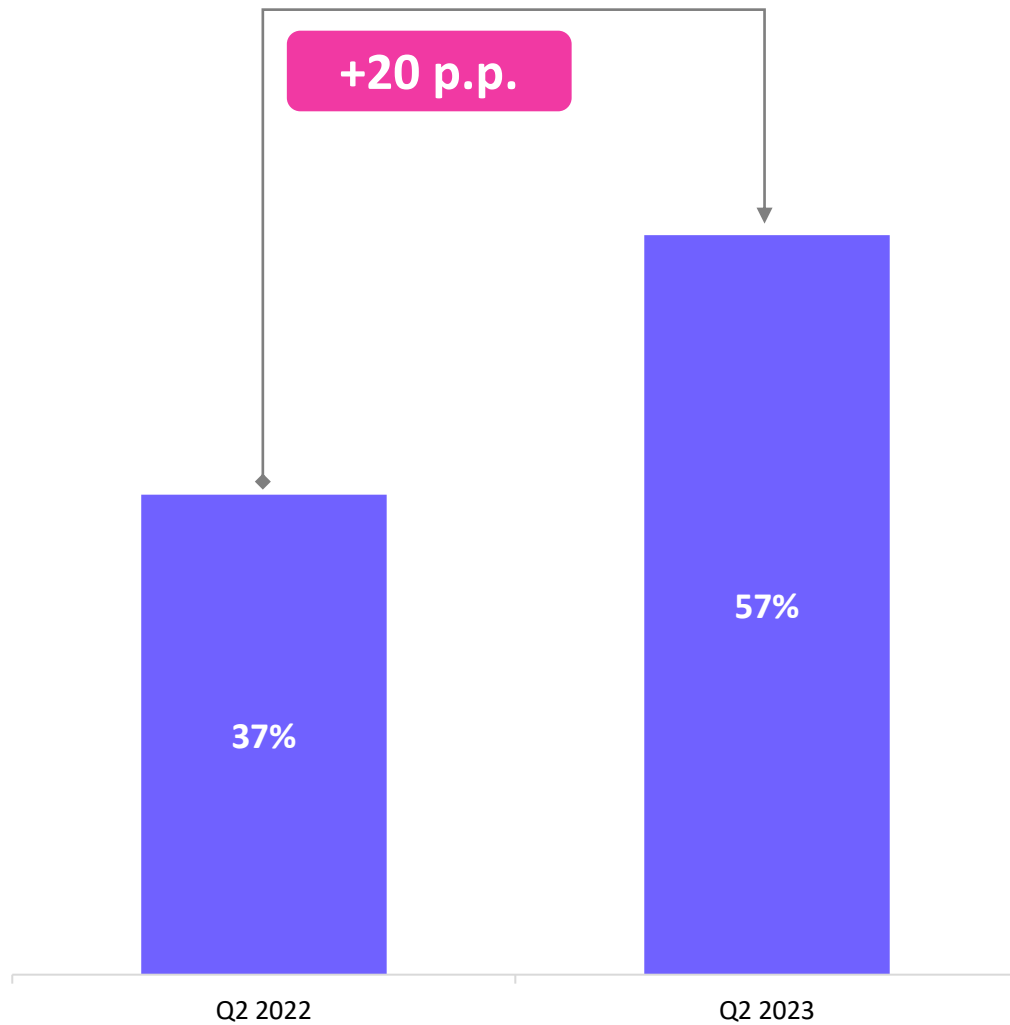
: 3x wzrost liczby klientów

Liczba klientów CPaaS



: Rosnący udział sprzedaży zagranicznej

Udział sprzedaży zagranicznej w przychodach z platform komunikacji



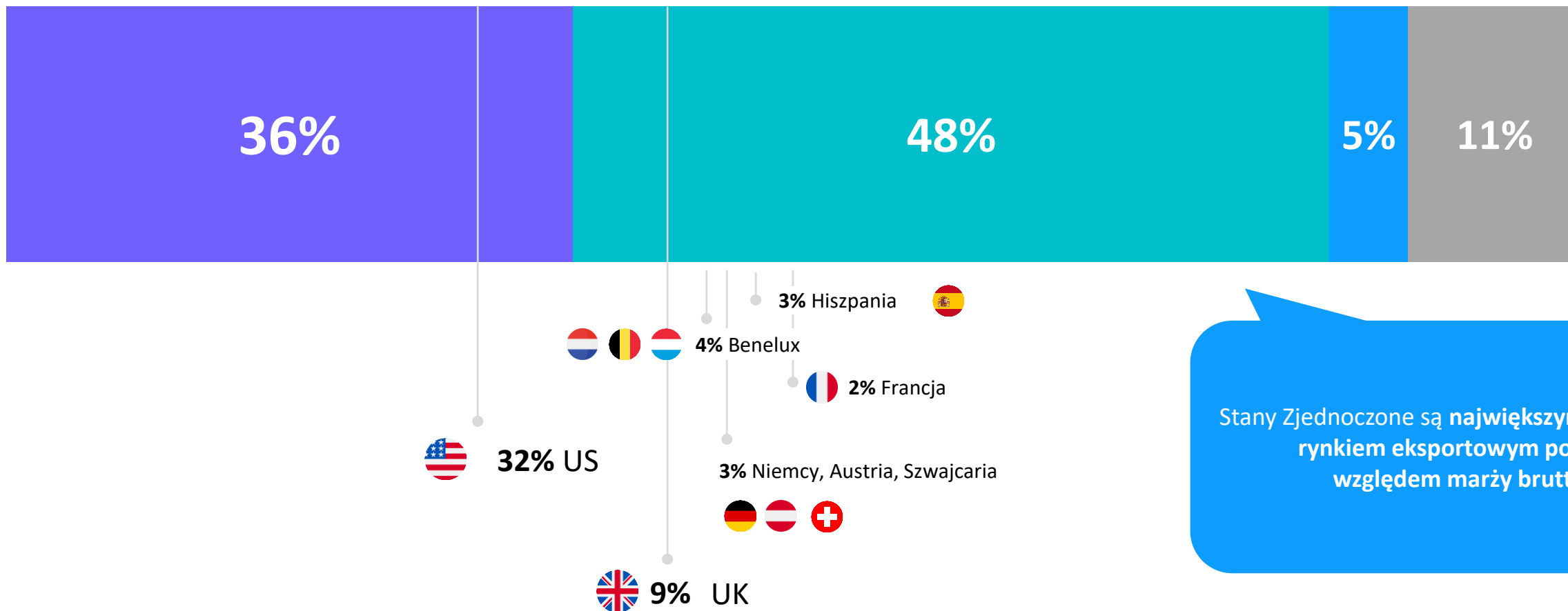
Szacunkowa struktura marży brutto generowanej na klientach zagranicznych (dane za I półrocze 2023)

Ameryka Północna

Europa

Azja

Pozostałe



Stany Zjednoczone są **największym** rynkiem eksportowym pod względem marży brutto

VERCOM

: Strategia



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

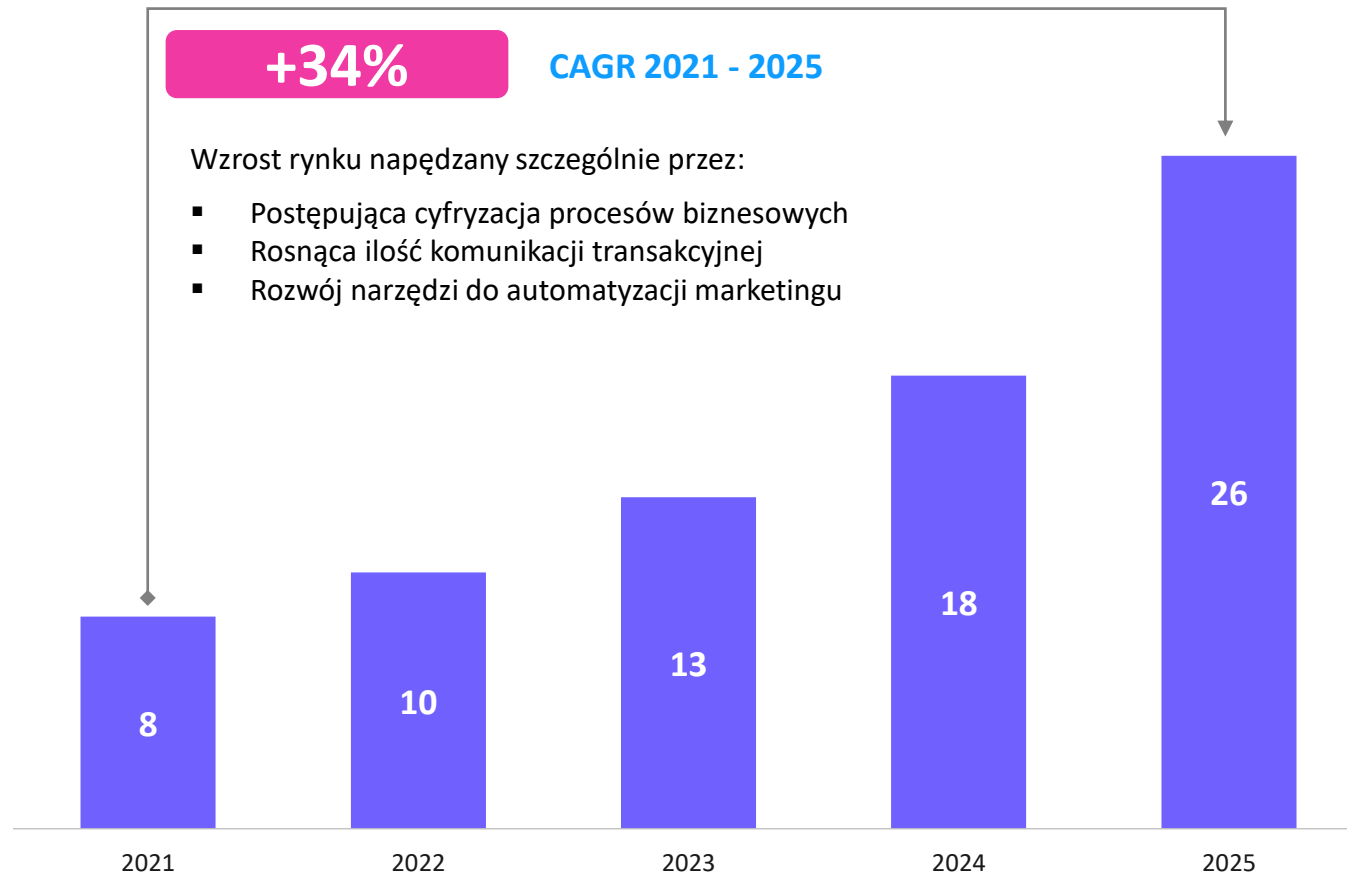
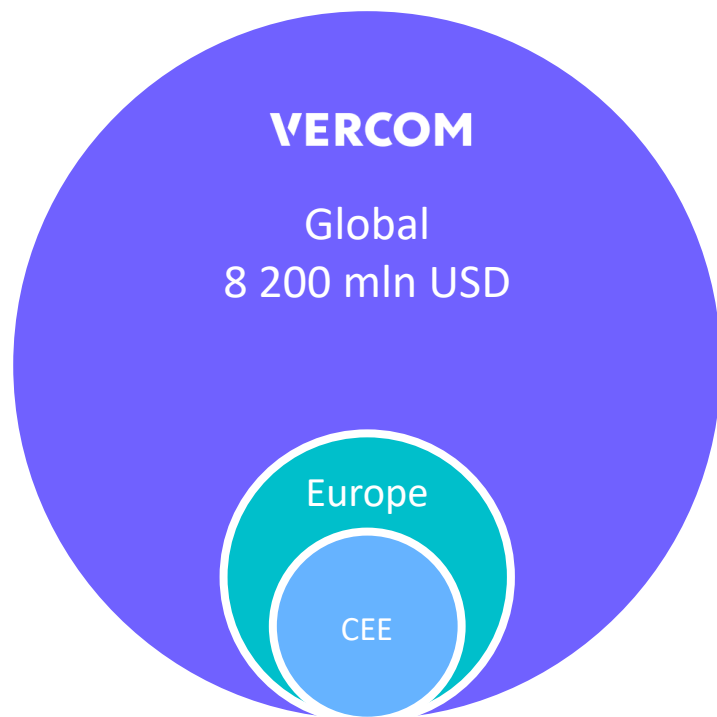


: Dynamiczny wzrost globalnego rynku CPaaS

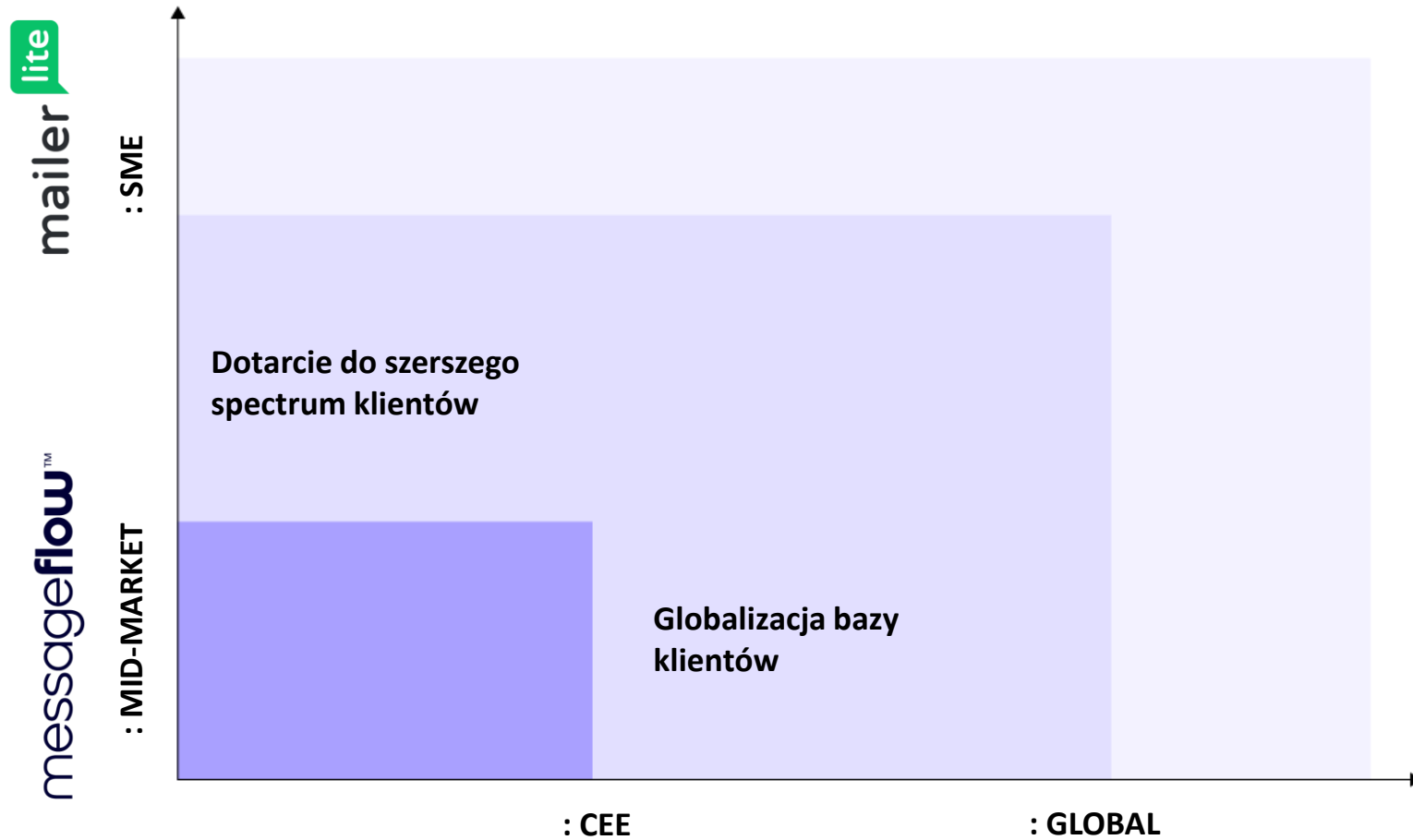
Rynek docelowy (TAM)

Wartość globalnego rynku CPaaS (mld USD)

14x wzrost TAM



: Koncentracja na zwiększeniu obecności na rynkach międzynarodowych



Strategia rozwoju w segmencie SME:

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


Strategia wzrostu w segmencie mid-market


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

: Roadmapa produktowa odzwierciedla cele strategiczne na lata 2023-2024

 : Usługi dla klientów mid-market




Uruchomienie marki MessageFlow oraz ekspansja na nowe rynki


Nowe integracje z globalnymi rozwiązaniami SaaS

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

 : Usługi dla klientów SMB




Polska oraz hiszpańska lokalizacja MailerLite


Integracja Freshmail z MailerLite



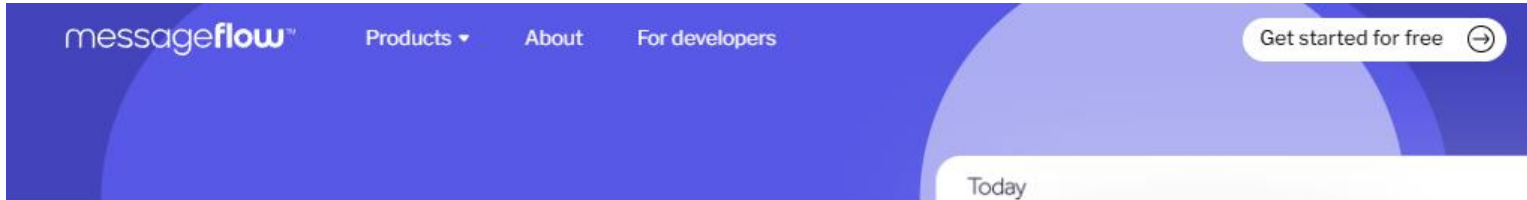
2023

2024

**: Stale rozwijamy
kluczowe usługi**



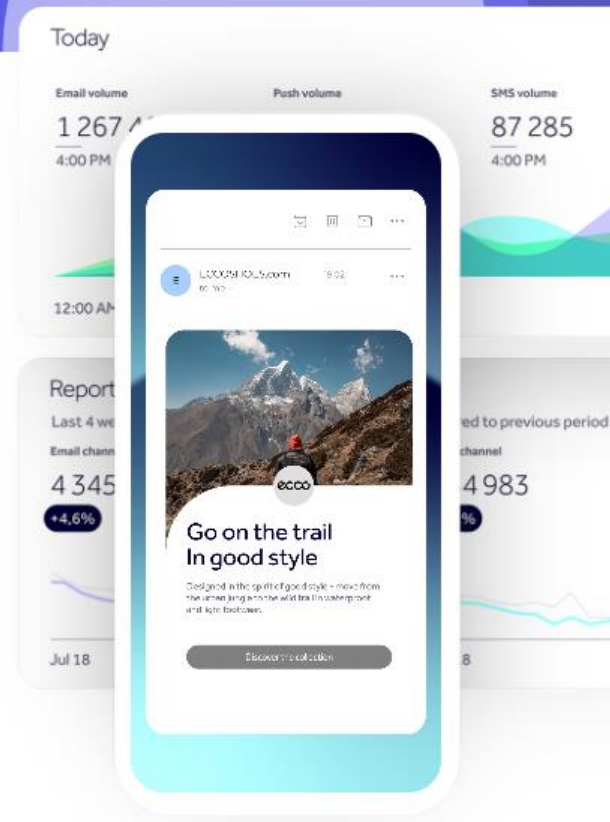
MessageFlow.com



Infrastructure for cross-channel communication

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

Get a demo →



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



Dedykowany zestaw narzędzi dla marketerów i deweloperów



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



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

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

MailerLite

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



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



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



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



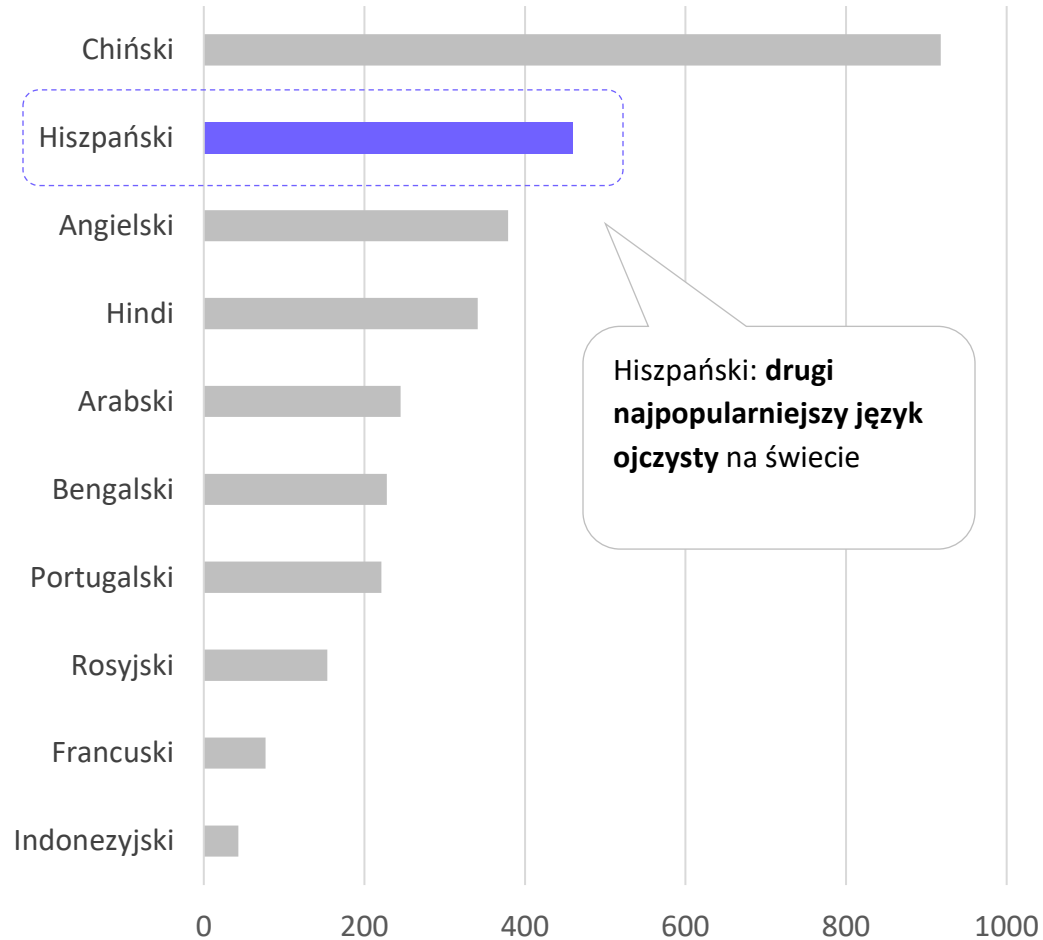
Wsparcie klienta 24/7 dostępne w języku angielskim, hiszpańskim i polskim (dwa ostatnie dodane latem 2023 r.)



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

: Dotarcie do nowych grup klientów dzięki lokalizacji usługi MailerLite

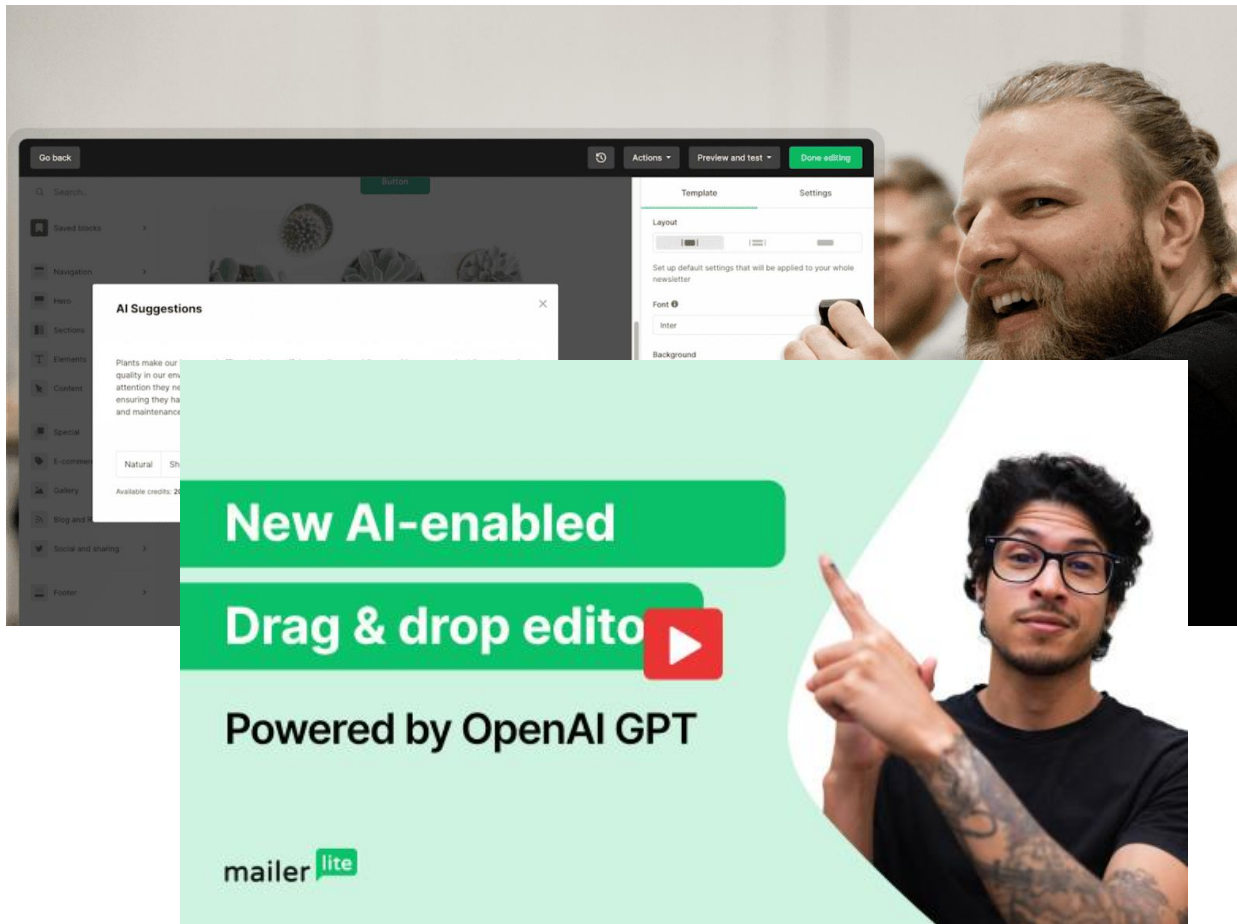
Liczba osób dla których dany język stanowi język ojczysty (mln użytkowników)



Cesar and Josue, customer support

: Nowy edytor drag&drop wspierany sztuczną inteligencją

Nowy edytor drag&drop w usłudze MailerLite



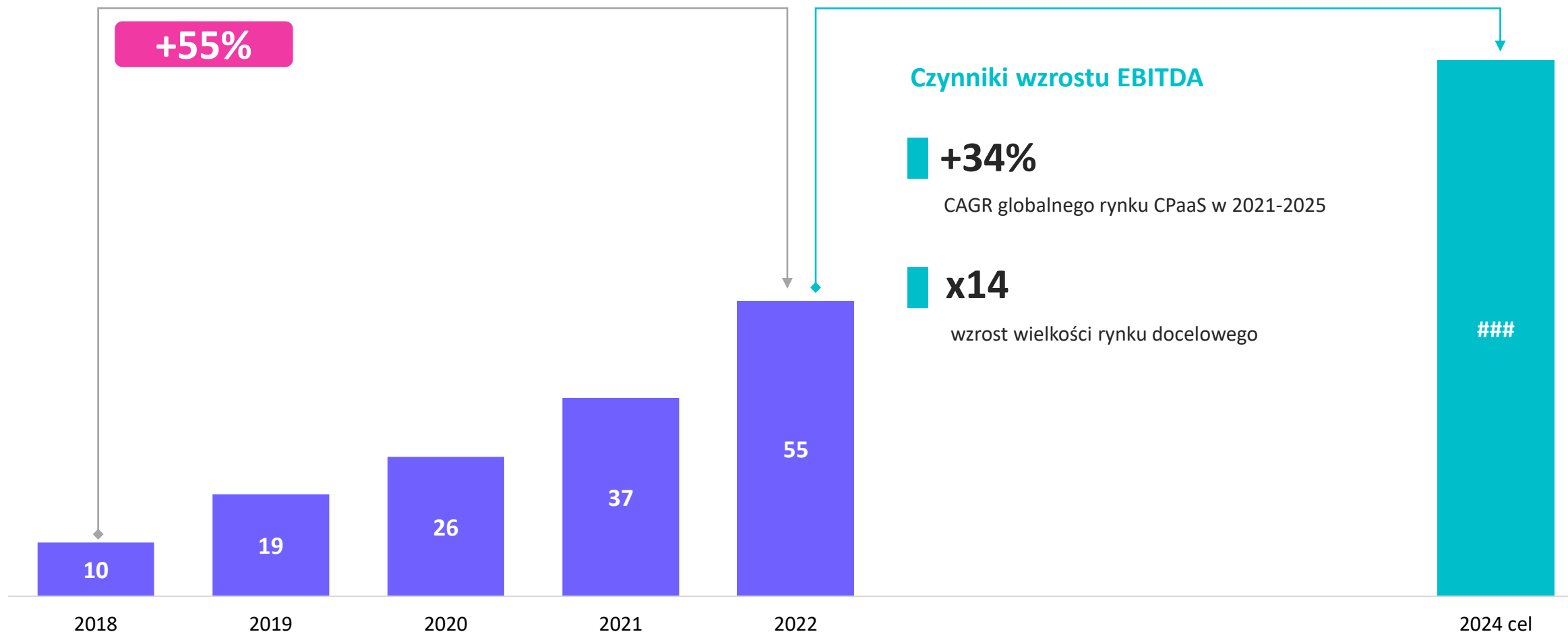
- ✓ Nowy edytor Drag & Drop wykorzystuje technologię GPT do tworzenia wysokiej jakości treści w kilka sekund
- ✓ Całkowicie przeprojektowany i wyposażony w funkcjonalności o które prosili użytkownicy MailerLite
- ✓ Jedną z głównych funkcjonalności jest asystent pisania e-maili, który pozwala znacząco zredukować czas potrzebny na przygotowanie wiadomości
- ✓ Chcesz napisać przekonujące opisy produktów? Gotowe. Chcesz przekształcić kopię newslettera w atrakcyjną historię? To proste!
- ✓ Sztuczna inteligencja nigdy nie zastąpi ludzkiej intuicji, ale jest świetnym osobistym asystentem, który pomaga szybciej tworzyć materiały, zwiększać produktywność i poprawiać jasność przekazu

: Jesteśmy na
dobrej drodze do
realizacji celów



: Znaczący potencjał wzrostu EBITDA w kolejnych latach

Skorygowana EBITDA (mln PLN)



: Znaczący potencjał wzrostu

Docieramy do kolejnych grup potencjalnych klientów

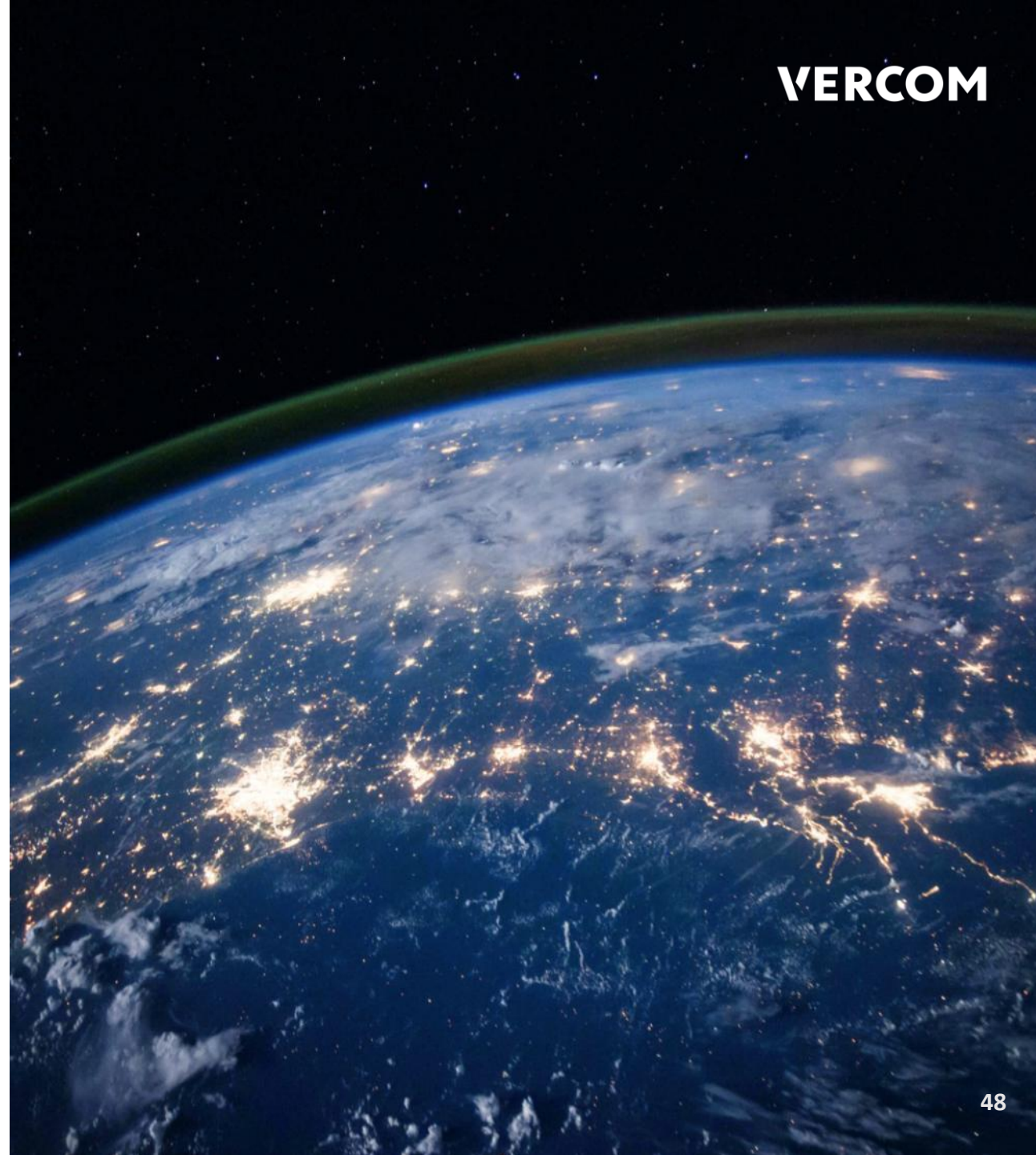
- Lokalizacja usługi MailerLite w języku hiszpańskim oraz polskim
- Uruchomienie MessageFlow – platforma dla klientów mid-market
- Promocja komunikacji transakcyjnej wśród klientów zagranicznych

Widzimy znaczną przestrzeń do zwiększania ARPU

- Duża luka cenowa w porównaniu z kluczowymi konkurentami
- Nowe usługi skierowane do klientów z sektora MŚP
- Skuteczny cross-selling usług dzięki platformie MessageFlow

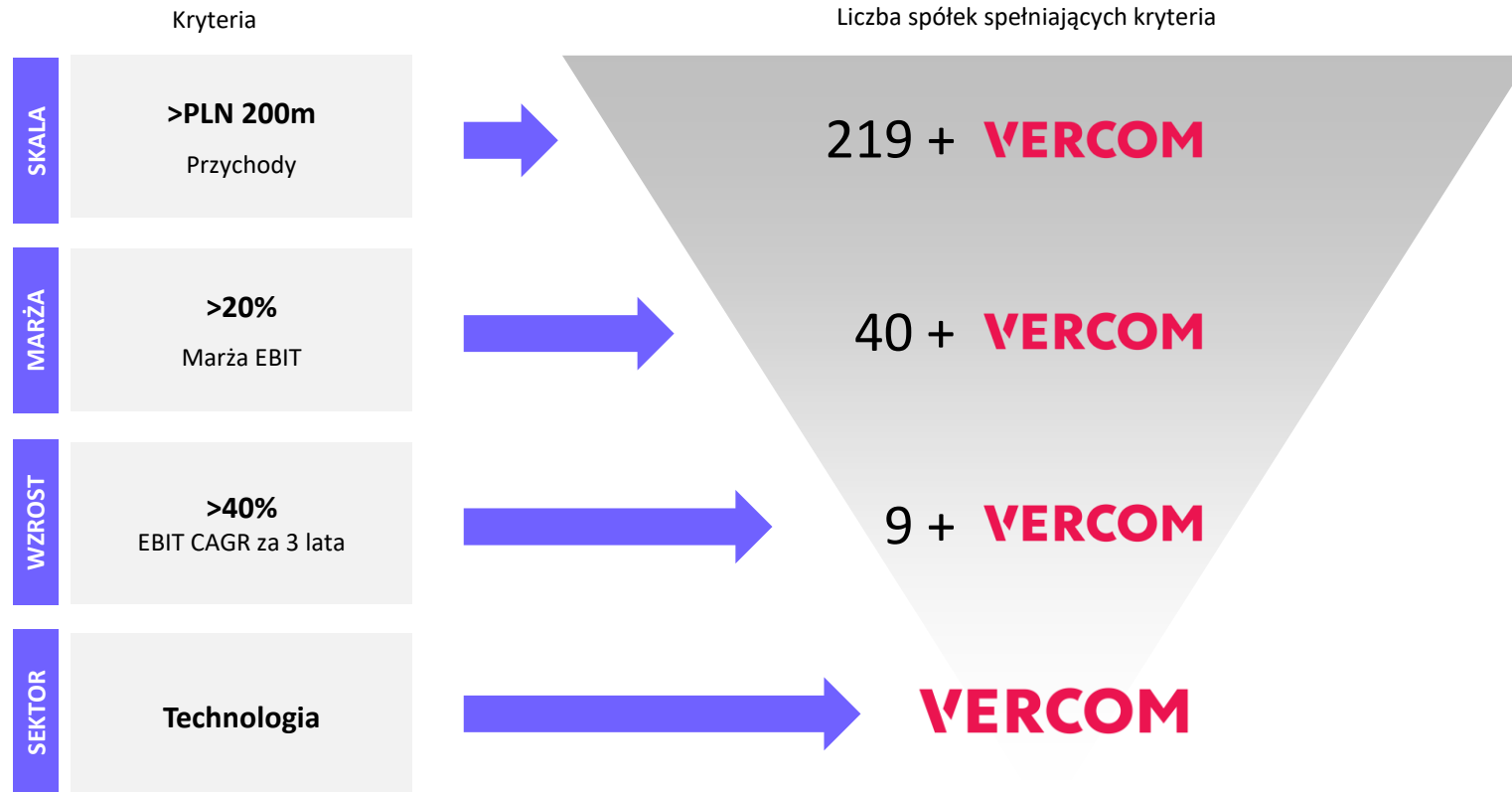
Widzimy szansę na ponowne przeskalowanie działalności

- Realizacja synergii z przejęć zrealizowanych w latach 2021-2022
- Potencjalne kolejne przejęcia w latach 2024-2025



: Unikalny model biznesowy przekłada się na atrakcyjny profil finansowy

Porównanie kluczowych parametrów finansowych do spółek notowanych na GPW



Wysoka zdolność generowania gotówki

- 40-krotny wzrost przychodów w ciągu ostatnich 10 lat
- 90%+ konwersja EBITDA na przepływy netto z działalności operacyjnej

Silna obecność na globalnym rynku

- 73,000+ customers in 180 markets
- +55% share of international sales

Znaczący potencjał wzrostu

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

VERCOM

: Dane
finansowe



: Rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q2 2022	Q2 2023	Zmiana	H1 2022	H1 2023	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	53 419	81 099	52%	102 923	155 962	52%
Koszty wytworzenia usług	(32 481)	(37 558)	16%	(65 565)	(72 148)	10%
Zysk brutto na sprzedaży	20 938	43 541	108%	37 358	83 814	124%
Koszty sprzedaży i marketingu	(2 626)	(10 227)	289%	(4 353)	(20 573)	373%
Koszty ogólnego zarządu	(10 477)	(16 426)	57%	(18 352)	(32 058)	75%
Zysk na sprzedaży	7 835	16 888	116%	14 653	31 183	113%
Pozostałe przychody operacyjne	15	178	1087%	38	206	442%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	-	96	-	224	98	-56%
Pozostałe koszty operacyjne	(27)	(44)	63%	(64)	(109)	70%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(51)	38	-175%	(245)	(256)	4%
Zysk na działalności operacyjnej	7 772	17 156	121%	14 606	31 122	113%
Przychody finansowe	(800)	6 118	-865%	819	6 821	733%
Koszty finansowe	(1 452)	(3 016)	108%	(2 095)	(5 802)	177%
Koszty finansowe netto	(2 252)	3 102	-238%	(1 276)	1 019	-180%
Udział w stratach jednostek wycenianych metodą praw własności	53	221	317%	220	198	-10%
Zysk przed opodatkowaniem	5 573	20 479	267%	13 550	32 338	139%
Podatek dochodowy	(754)	(2 821)	274%	(2 157)	(5 129)	138%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	4 819	17 658	266%	11 393	27 209	139%

: Rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q2 2022	Q2 2023	Zmiana	H1 2022	H1 2023	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	53 419	81 099	52%	102 923	155 962	52%
Pozostałe przychody operacyjne	15	178	1087%	38	206	442%
Amortyzacja	(1 592)	(3 817)	140%	(3 159)	(7 316)	132%
Usługi obce	(39 689)	(53 733)	35%	(77 120)	(105 010)	36%
Koszty świadczeń pracowniczych	(4 836)	(6 382)	32%	(8 996)	(11 853)	32%
Zużycie materiałów i energii	(271)	(248)	-8%	(477)	(489)	3%
Zmian stanu produktów	832	-	-	1 616	-	-
Podatki i opłaty	(28)	(31)	11%	(134)	(112)	-16%
Pozostałe koszty operacyjne	(27)	(44)	63%	(64)	(109)	70%
Zysk/(strata) na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	-	96	-	224	98	-56%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(51)	38	-175%	(245)	(256)	4%
Zysk na działalności operacyjnej	7 772	17 156	121%	14 606	31 121	113%
Koszty finansowe netto	(2 252)	3 102	-238%	(1 276)	1 019	-180%
Udział w zyskach/(stratach) jednostek wycenianych metodą praw własności	53	221	317%	220	198	-10%
Zysk przed opodatkowaniem	5 573	20 479	267%	13 550	32 338	139%
Podatek dochodowy	(754)	(2 821)	274%	(2 157)	(5 129)	138%
Zysk netto	4 819	17 658	266%	11 393	27 209	139%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	4 824	17 592	265%	11 450	27 128	137%

: Sytuacja majątkowa – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2022	30.06.2023	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	14 816	15 174	2%
Prawa do korzystania z aktywów	5 032	6 069	21%
Wartości niematerialne i wartość firmy	465 253	445 765	-4%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	12 849	10 019	-22%
Instrumenty pochodne	382	191	-50%
Pożyczki udzielone	-	89	-
Należności z tytułu udzielonego leasingu	285	-	-
Pozostałe aktywa	419	127	-70%
Aktywa trwałe	499 036	477 434	-4%
Zapasy	-	191	-
Należności handlowe	31 915	29 746	-7%
Instrumenty pochodne	240	275	15%
Pożyczki udzielone	4 169	3 447	-17%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	690	608	-12%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	49 040	61 651	26%
Pozostałe aktywa	1 854	3 325	79%
Aktywa obrotowe	87 908	99 243	13%
Aktywa ogółem	586 944	576 677	-2%
Kapitał własny	356 906	337 672	-5%
Zobowiązania długoterminowe	152 546	138 009	-10%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	134 763	118 919	-12%
Zobowiązania krótkoterminowe	77 491	100 995	30%
Zobowiązania razem	230 037	239 004	4%
Kapitał własny i zobowiązania razem	586 943	576 676	-2%

: Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q2 2022	Q2 2023	Zmiana	H1 2022	H1 2023	Zmiana
Zysk netto za okres sprawozdawczy	4 819	17 658	266%	11 393	27 209	139%
Korekty razem	5 215	3 681	-29%	7 461	12 456	67%
Środki pieniężne wygenerowane na dział. operacyjnej	10 034	21 339	113%	18 854	39 665	110%
Podatek zapłacony	(1 360)	(3 621)	166%	(2 543)	(4 775)	88%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	8 674	17 252	99%	16 311	34 890	114%
Odsetki otrzymane	626	334	-47%	736	534	-27%
Pożyczki udzielone	(14 200)	(80)	-99%	(14 500)	(190)	-99%
Spląty udzielonych pożyczek	35 500	12	-100%	35 500	30	-100%
Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	(244 115)	552	-100%	(244 115)	552	-100%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	-	-	-	(3)	-	-
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	-	99	-	224	105	-53%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(1 774)	(890)	-50%	(3 331)	(4 018)	21%
Otrzymane płatności z tytułu leasingu	-	164	-	-	323	-
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(223 963)	284	-100%	(225 489)	(2 664)	-99%

: Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q2 2022	Q2 2023	Zmiana	H1 2022	H1 2023	Zmiana
Wpływy netto z emisji akcji	9 025	-		9 025	-	
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	118 909	(80)	-100%	118 909	(80)	-100%
Splaty kredytów i pożyczek	1 925	(8 820)	-558%	(3 313)	(10 476)	216%
Odsetki zapłacone	1 115	(4 762)	-527%	(1 541)	(5 311)	245%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	(343)	(1 530)	346%	(978)	(2 058)	101%
Wpływy z tytułu otrzymanych dotacji	(351)	216	-162%	-	216	-
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	124 743	(10 142)	-108%	122 102	(18 320)	-115%
Przepływy pieniężne netto ogółem	(90 546)	7 860	-109%	(87 076)	13 906	-116%
Wpływ zmian z tytułu różnic kursowych dotyczących środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(208)	(1 295)	523%	-	(1 295)	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	-	-	-	116 799	49 040	-58%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	(90 546)	6 357	-107%	29 723	61 651	107%

: 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 2023 r.	444	289 166	18 391	3 532	2 726	5 496	(844)	(544)	37 672	356 039	867	356 906
Zysk netto	-	-	-	-	-	-	-	-	27 128	27 128	81	27 209
Inne całkowite dochody	-	-	-	-	-	-	-	(22 472)	-	(22 472)	-	(22 472)
Całkowite dochody w okresie	-	-	-	-	-	-	-	(22 472)	27 128	4 656	81	4 737
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Podział zysku	-	-	2 398	-	-	-	-	-	(2 398)	-	-	-
Wypłata dywidendy	-	-	-	-	-	-	-	-	(25 006)	(25 006)	-	(25 006)
Kapitał z tytułu płatności w formie akcji	-	-	-	-	234	-	-	-	-	234	-	234
Sprzedaż akcji własnych w ramach programu motywacyjnego	-	-	-	-	-	(106)	106	-	-	-	-	-
Aktywa netto przypadające udziałom niekontrolującym nabytych jednostek zależnych	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	801	801
Razem zmiany w kapitale własnym	-	-	2 398	-	234	(106)	106	(22 472)	(276)	(20 116)	882	(19 234)
Stan na dzień 30 czerwca 2023 r.	444	289 166	20 789	3 532	2 960	5 390	(738)	(23 016)	37 397	335 924	1 749	337 672

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q2 2022	Q2 2023	Zmiana	H1 2022	H1 2023	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	27 086	36 927	36%	54 643	71 250	30%
Koszty wytworzenia usług	(19 045)	(19 119)	0%	(39 253)	(37 135)	-5%
Zysk brutto na sprzedaży	8 041	17 808	121%	15 390	34 115	122%
Koszty sprzedaży i marketingu	(553)	(932)	69%	(890)	(1 731)	94%
Koszty ogólnego zarządu	(2 738)	(5 848)	114%	(6 388)	(11 470)	80%
Zysk na sprzedaży	4 750	11 028	132%	8 112	20 914	158%
Pozostałe przychody operacyjne	9	6	-33%	18	17	-6%
Zysk na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	-	49	-	224	49	-78%
Pozostałe koszty operacyjne	(5)	(14)	180%	(24)	(30)	25%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(38)	(27)	-29%	(102)	(210)	106%
Zysk na działalności operacyjnej	4 716	11 042	134%	8 228	20 740	152%
Przychody finansowe	10 689	13 414	25%	12 394	13 953	13%
Koszty finansowe	(1 358)	(2 760)	103%	(1 968)	(5 343)	171%
Przychody/(Koszty) finansowe netto	9 331	10 654	14%	10 426	8 610	-17%
Zysk przed opodatkowaniem	14 047	21 696	54%	18 654	29 350	57%
Podatek dochodowy	(458)	(2 249)	391%	(1 161)	(3 851)	232%
Zysk netto	13 589	19 447	43%	17 493	25 499	46%

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q2 2022	Q2 2023	Zmiana	H1 2022	H1 2023	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	27 086	36 927	36%	54 643	71 250	30%
Pozostałe przychody operacyjne	9	6	-33%	18	17	-6%
Amortyzacja	(988)	(1 639)	66%	(1 984)	(3 202)	61%
Usługi obce	(19 943)	(22 217)	11%	(42 015)	(43 487)	4%
Koszty świadczeń pracowniczych	(1 331)	(1 943)	46%	(2 373)	(3 456)	46%
Zużycie materiałów i energii	(56)	(81)	45%	(102)	(152)	49%
Podatki i opłaty	(18)	(19)	6%	(57)	(39)	-32%
Pozostałe koszty operacyjne	(5)	(14)	180%	(24)	(30)	25%
Zysk/ (Strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	-	49	-	224	49	-78%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(38)	(27)	-29%	(102)	(210)	106%
Zysk na działalności operacyjnej	4 716	11 042	134%	8 228	20 740	152%
Przychody finansowe netto	9 331	10 654	14%	10 426	8 610	-17%
Zysk przed opodatkowaniem	14 047	21 696	54%	18 654	29 350	57%
Podatek dochodowy	(458)	(2 249)	391%	(1 161)	(3 851)	232%
Zysk netto	13 589	19 447	43%	17 493	25 499	46%




: Jednostkowy bilans – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2022	30.06.2023	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	562	839	49%
Prawa do korzystania z aktywów	3 085	3 753	22%
Wartości niematerialne	36 013	36 597	2%
Inwestycje w jednostki zależne	436 040	438 885	1%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	12 625	10 220	-19%
Instrumenty pochodne	382	191	-50%
Pozostałe aktywa	394	135	-66%
Aktywa trwałe	489 101	490 620	0%
Należności handlowe	17 732	19 092	8%
Pożyczki udzielone	12 477	11 510	-8%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	11 717	10 934	-7%
Instrumenty pochodne	240	275	15%
Pozostałe aktywa	1 289	10 343	702%
Aktywa obrotowe	43 455	52 154	20%
Aktywa ogółem	532 556	542 774	2%
Kapitał własny	351 565	352 291	0%
Zobowiązania długoterminowe	137 243	123 689	-10%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	132 274	116 906	-12%
Zobowiązania krótkoterminowe	43 748	66 794	53%
Zobowiązania razem	180 991	190 483	5%
Kapitał własny i zobowiązania razem	532 556	542 774	2%

VERCOM

: Władze
Spółki



			
	Krzysztof Szyszka	Adam Lewkowicz	Tomasz Pakulski
	CEO, Founder	CTO, Founder	COO
Lata w branży	>23	>23	>15
Lata w Vercom	>18	>18	>15
Udział w kapitale zakładowym ⁽¹⁾	6,39%	7,25%	0,65%

¹⁾ Na dzień 30.06.2023

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.

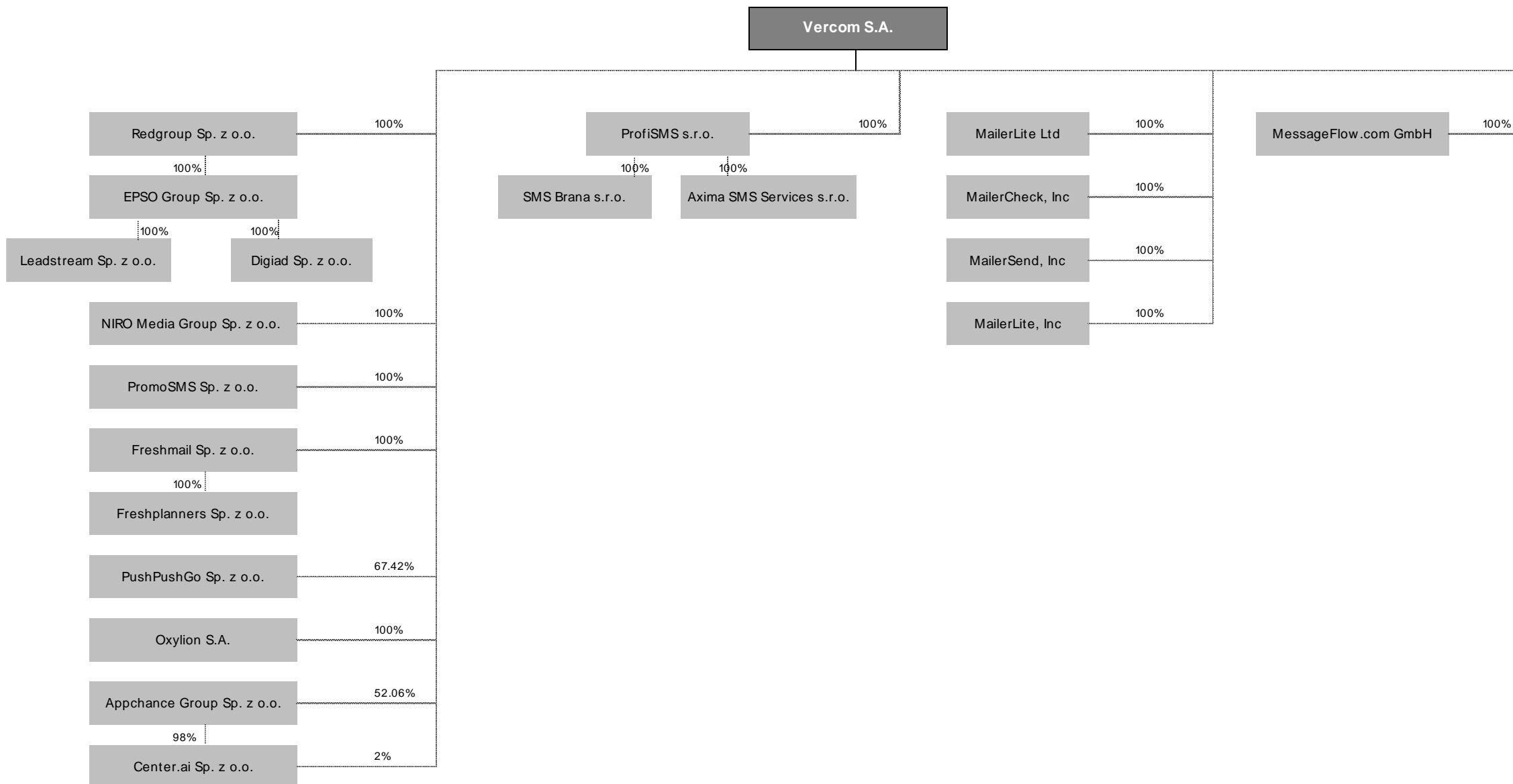
Rozwiązania Grupy Kapitałowej Vercom są oferowane w formie usługi komunikacji w chmurze („Communication Platform as a Service”, „CPaaS”). W zależności od indywidualnych potrzeb klientów i planowanego kontekstu wykorzystania, dostęp do Platformy Vercom jest realizowany przez autorski interfejs API („Application 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 2023 r.

	Liczba akcji serii A, B, D, E i F	Wartość nominalna 1 akcji (w zł)	Kapitał podstawowy (w zł)	% głosów na Walnym Zgromadzeniu	Udział w kapitale zakładowym
cyber_folks S.A.	11 114 380	0,02	222 288	50,23%	50,01%
Adam Lewkowicz	1 603 750	0,02	32 075	7,25%	7,22%
Krzysztof Szyszka	1 414 605	0,02	28 292	6,39%	6,37%
Itema Ventures UAB	2 377 000	0,02	47 540	10,74%	10,70%
PTE Allianz Polska S.A. *	1 341 888	0,02	26 838	6,06%	6,04%
Vercom S.A. (akcje własne)	96 559	0,02	1 931	-	0,43%
Pozostali	4 275 603	0,02	85 512	19,32%	19,24%
SUMA	22 223 785		444 476	100,00%	100,00%

* W tym Allianz OFE, Allianz DFE oraz Drugi Allianz OFE.

: Vercom na GPW

Notowania

Akcje Vercom notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 6 maja 2021 r. Od 18 marca 2022 r. akcje Vercom weszły w skład indeksu sWIG80 zrzeszającego 80 spółek z warszawskiej giełdy (bez spółek z WIG20 i mWIG40) z najwyższą pozycją w rankingu wyznaczanym na podstawie obrotów oraz kapitalizacji.

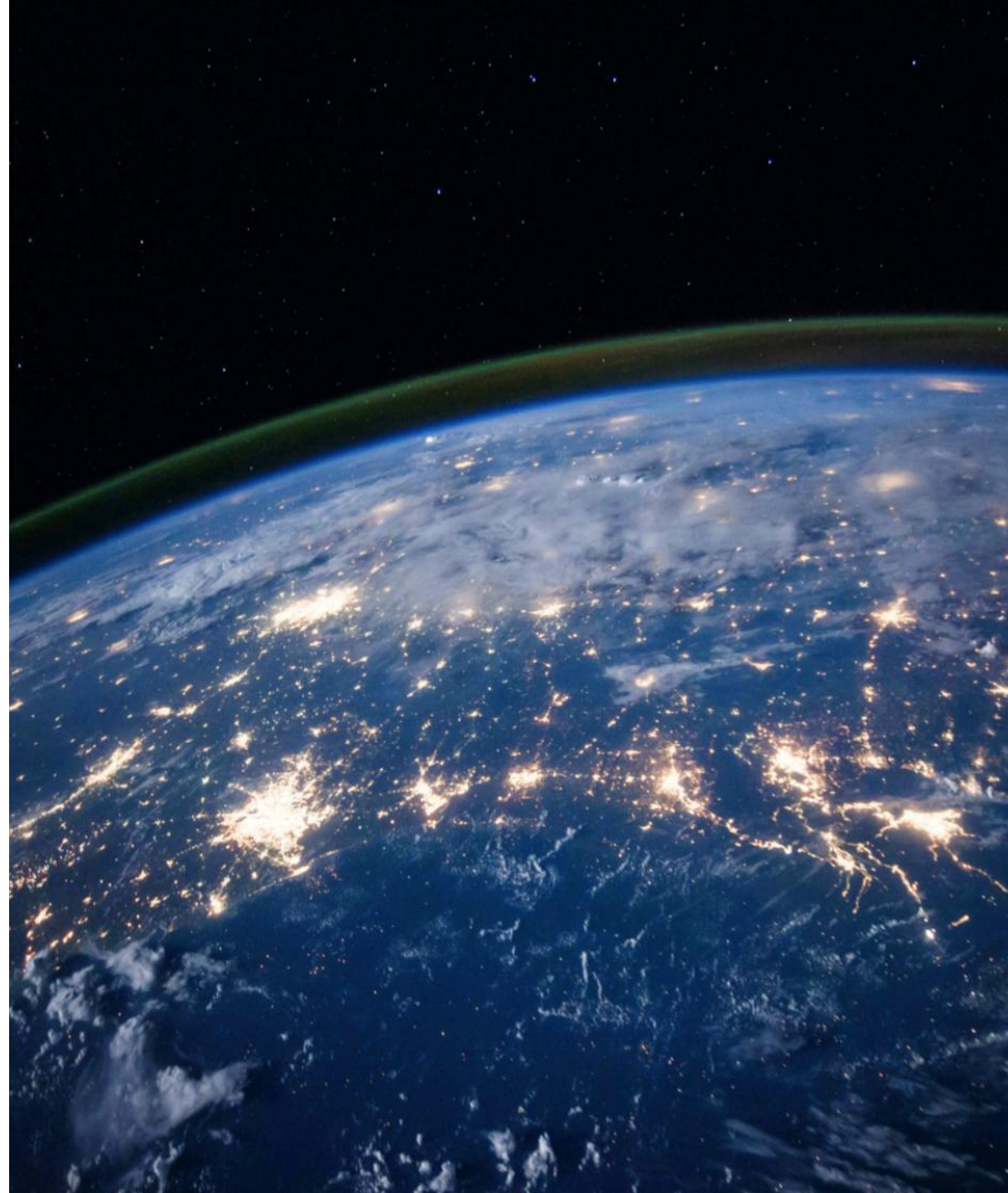
Polityka dywidendowa

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

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

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

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



: Program motywacyjny

Kluczowe założenia programu motywacyjnego (ESOP)

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

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

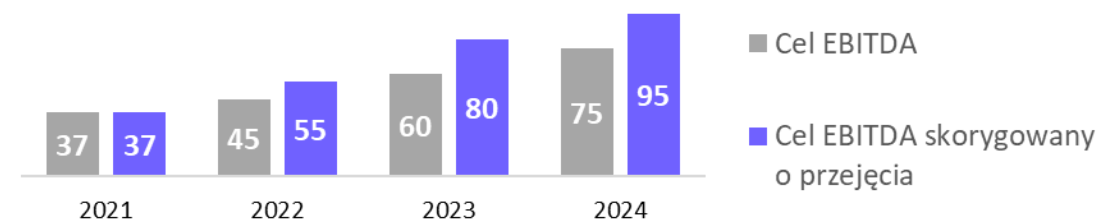
Całkowity koszt programu zostanie rozpoznany w okresie jego trwania – w latach obrotowych 2021-2024.

Cele programu motywacyjnego

Znormalizowana EBITDA (mln zł)

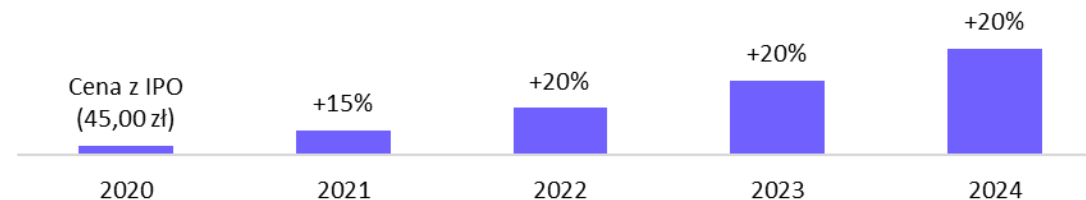
Cel EBITDA odnosi się do znormalizowanej EBITDA - skorygowanej o koszt wyceny ESOP, pozycji nadzwyczajnych lub jednorazowych oraz historycznej EBITDA przejmowanych spółek

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



Kurs akcji

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



: Inne informacje

Zasady zarządzania Spółką i Grupą

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

Opis istotnych postępowań toczących się przed sądem

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

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

Zatrudnienie

W okresie sprawozdawczym zakończonym 30 czerwca 2023 r. w Grupie Vercom zatrudnionych było średnio 175 pracowników.

Poręczenia i gwarancje

Poręczenia i gwarancje zostały opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym (nota nr 22)

Istotne transakcje z podmiotami powiązanymi

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

Prognoza finansowa

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych.

Istotne umowy

W I półroczu 2023 r. Vercom nie zawarł nowych istotnych umów.

Możliwość realizacji zamierzeń inwestycyjnych

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

: Oświadczenie Zarządu

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Vercom za I półrocze 2023 r.

Zarząd Vercom S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, skonsolidowane sprawozdanie finansowe Vercom za I półrocze 2023 r. zakończone 30 czerwca 2023 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.

Krzysztof Szyszka

Adam Lewkowicz

Tomasz Pakulski

Prezes Zarządu

Wiceprezes Zarządu

Członek Zarządu

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia jednostkowego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Vercom za I półrocze 2023 r.

Zarząd Vercom S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, jednostkowe sprawozdanie finansowe Vercom za I półrocze 2023 r. zakończone 30 czerwca 2023 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

Roosevelta 22
60-829 Poznań

Sprawozdanie Zarządu z Działalności Vercom S.A. oraz
Grupy Kapitałowej zostało zatwierdzone 4 września 2023 r.

Krzysztof Szyszka
Prezes Zarządu

Adam Lewkowicz
Wiceprezes Zarządu

Tomasz Pakulski
Członek Zarządu

VERCOM

: Scale beyond

