

**VERCOM**

# | Raport kwartalny Grupy Kapitałowej Vercom za Q1 2024

20 maja 2024



: Scale beyond

03 List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

04 Podsumowanie

12 Profil działalności

28 Wyniki finansowe

41 Strategia

55 Dane finansowe

65 Władze Spółki

68 Informacje dodatkowe





## : List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

Szanowni Państwo,

Z wielką przyjemnością przedstawiam Państwu raport Grupy Vercom za I kw. 2024 r. Był to kolejny bardzo udany kwartał, w którym odnotowaliśmy ponad 30% wzrost organiczny, co jest zgodne z naszymi ambitnymi celami na ten rok. Szczególnie cieszy nas rekordowa liczba nowych klientów, głównie z obszaru SME, oraz bardzo dobre wyniki sprzedażowe w obszarze klientów Enterprise wspierane coraz lepszym sentymentem konsumenckim. Efektem tego był wysoka dynamika wzrostu na wszystkich poziomach rachunku wyników.

Zysku brutto na sprzedaży wzrósł o 26% rdr. do 51 mln zł. Wysoka dynamika wzrostu to efekt dalszego skalowania sprzedaży na rynku globalnym, co zaowocowało pozyskaniem rekordowej liczby 5.700 nowych klientów. W rezultacie obsługujemy już ponad 85.100 klientów na całym świecie a sprzedaż do klientów zagranicznych wzrosła o 42% rdr. Jednocześnie widzimy spore przyspieszenie wśród klientów Enterprise, które jest widoczne zarówno w wolumenach wysyłanych wiadomości jak również w przychodach ze sprzedaży, które wzrosły aż o ok. 40% rdr. Dużą w tym zasługą nowej platformy MessageFlow, która odpowiada na potrzeby najbardziej wymagających klientów pozwalając im jeszcze skuteczniej wykorzystać potencjał wielu kanałów komunikacji.

W minionym kwartale skorygowana EBITDA wyniosła ponad 23 mln zł, co oznacza wzrost organiczny o ok. 33% rdr. Wysoki udział usług SaaS w przychodach Grupy wspiera poziom konwersji EBITDA na wolne przepływy pieniężne (ok. 86%). Takie parametry, w połączeniu z wysoką dynamiką organicznego wzrostu, pozycjonują nas w światowej czołówce spółek SaaS pod względem wskaźnika Rule of 40, gdzie wyprzedzamy takie podmioty jak Atlassian, Intuit czy Hubspot.

Na uwagę zasługuje także zysk netto, który wzrósł o 72% rdr osiągając w tym kwartale ponad 16 mln zł. Tak wysoki wzrost to z jednej strony efekt dźwigni operacyjnej, a z drugiej konsekwentnego obniżania poziomu zadłużenia (dług netto / EBITDA ok. 0,3x), które przekłada się na niższe koszty finansowe. Liczymy na to, że na koniec roku nasz potencjał akwizycyjny wzrośnie dzięki temu do kwoty ok. 500 mln zł.

W maju tego roku wypada trzecia rocznica debiutu Vercom na GPW. W tym czasie udało nam się trzykrotnie przeskalować wyniki oraz kapitalizację, która zbliża się już do 3 mld zł. Z tej okazji pragniemy się podzielić z akcjonariuszami rekordową dywidendą w kwocie 1,60 zł za akcję (wzrost o 42% rdr). Zgodnie z wcześniejszymi deklaracjami będziemy dążyć do tego, aby z roku na rok dywidenda była na coraz wyższym poziomie.

Z poważaniem,

**Krzysztof Szyszka**

**Prezes Zarządu Vercom**



VERCOM

# : Podsumowanie





: Bardzo dobre wyniki  
finansowe wsparte  
wzrostem organicznym na  
poziomie +30%

VERCOM





## : Wyniki finansowe Q1 2024

Marża brutto

**PLN 51m**

---

Dynamika r/r

**+26%**

Skorygowana EBITDA

**PLN 23m**

---

**+33%**

Zysk netto

**PLN 16m**

---

**+72%**

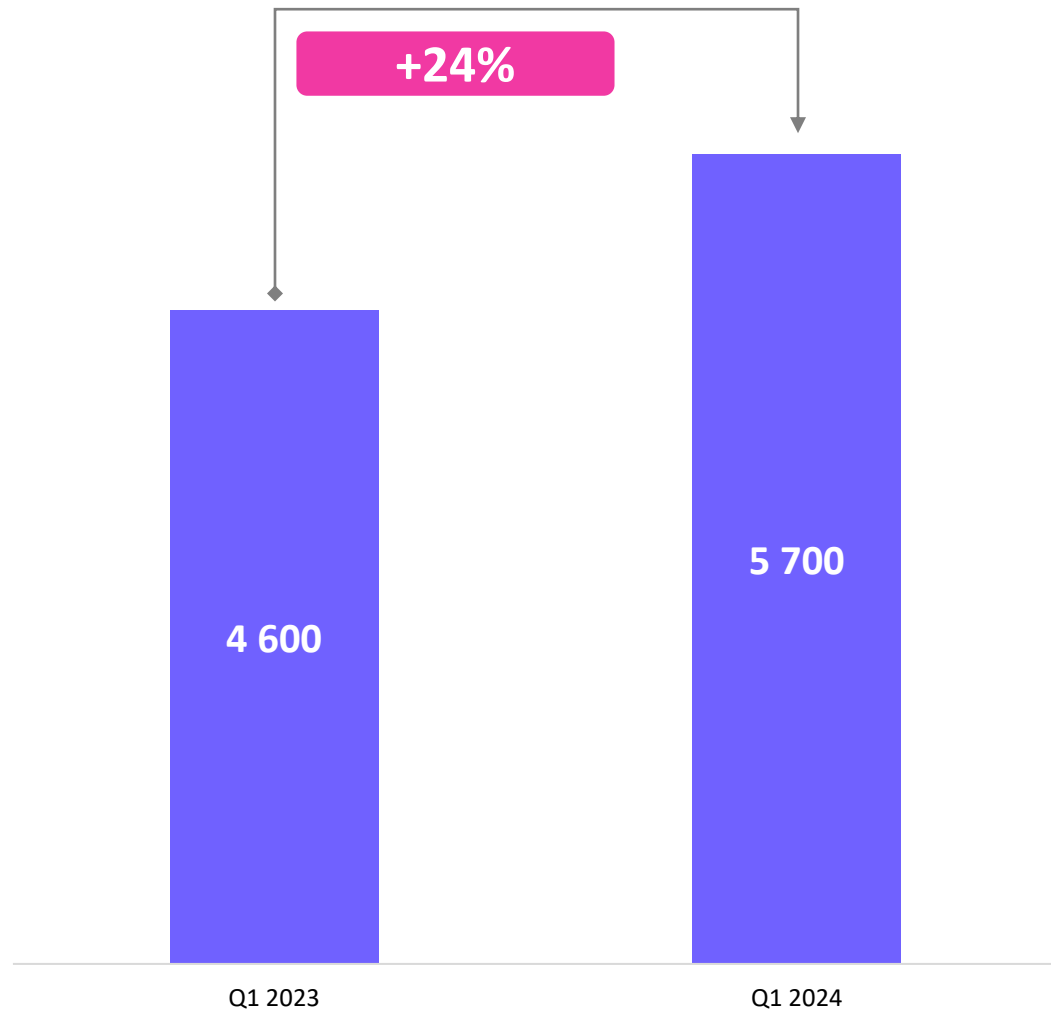
**VERCOM**





**: 5,700 klientów pozyskanych w Q1 2024**

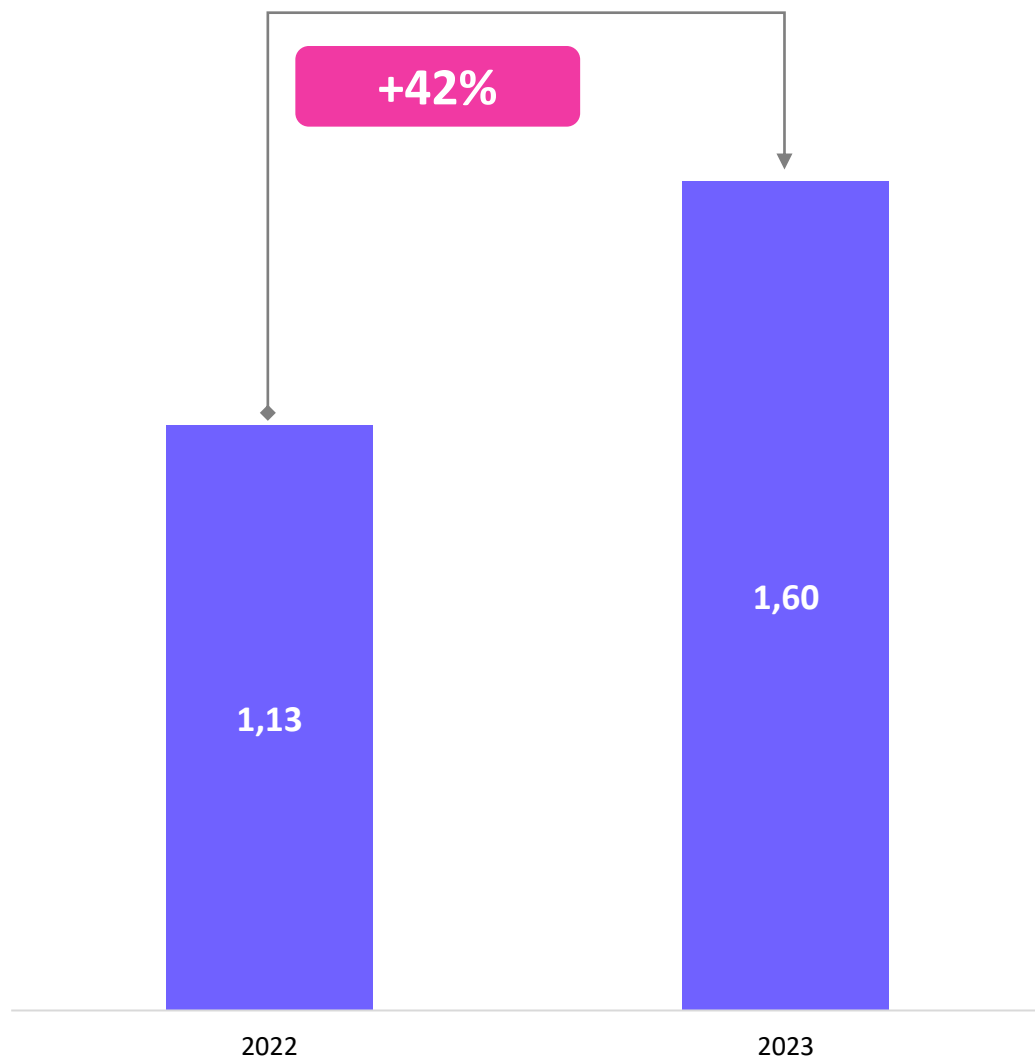
Liczba nowych klientów





## : Rekordowa dywidenda z zysku za 2023 rok

Dywidenda na akcję (PLN)





## : Rosnąca perspektywą włączenia do mWIG40

Kapitalizacja rynkowa (tys. PLN)



VERCOM



## : Najważniejsze wydarzenia Q1 2024

### Dynamika wzrostu w Q1 zbieżna z oczekiwaniami na 2024

- Wzrost zysku brutto na sprzedaży o 26% rdr. do 51 mln zł
- Wzrost EBITDA o 33% rdr. do ponad 23 mln zł

### Wysoka dynamika liczby klientów

- Wzrost liczby klientów o 20% rdr. do ponad 85.100 podmiotów
- Rekordowa liczba 5.700 pozyskanych klientów w Q1 2024 (wzrost o 24% rdr.)
- Wzrost sprzedaży do klientów zagranicznych o 42% rdr.

### Wykorzystanie korzystnego sentymentu konsumenckiego

- Znaczący wzrost liczby wysyłanych wiadomości przez klientów Enterprise potwierdzony wzrostem przychodów Grupy o 40% rdr.
- Efektywna dosprzedaż usług wspierana uruchomieniem nowej marki MessageFlow w Q4 2023
- Pozyskanie kilku dużych klientów, w tym Apteki Gemini, DOZ.pl, Enel-Med., Santander oraz EMPIK



**VERCOM**



## : Najważniejsze wydarzenia Q1 2024

### Rekordowa wypłata dywidendy

- 35,44 mln zł (1,60 zł na akcję), zgodnie z uchwałą WZA, będzie wypłacone 31 maja 2024 w formie dywidendy
- Wzrost dywidendy o ok. 42% rdr z 1,13 zł do 1,60 zł na akcję

### Skokowy wzrost zysku netto

- Wzrost zysku netto o 72% rdr. do ponad 16 mln zł napędzany dźwignią operacyjną oraz niższymi kosztami finansowania
- Wzrost marży zysku netto o ok. 3 p.p.

### Malejące zadłużenie i wzrost potencjału akwizycyjnego

- Bezpieczny i malejący poziom zadłużenia, dług netto / EBITDA (ok. 0,3x)
- Perspektywa osiągnięcia dodatniej pozycji środków pieniężnych netto w 2024 r.
- Oczekiwany wzrost potencjału akwizycyjnego do ok. 500 mln zł na koniec 2024 r.

**VERCOM**



VERCOM

# : Profil działalności





: Pomagamy klientom  
przezwyciężyć złożoność  
komunikacji





: 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



## : Usługi oferowane przez Vercom pozwalają skutecznie angażować klientów

VERCOM



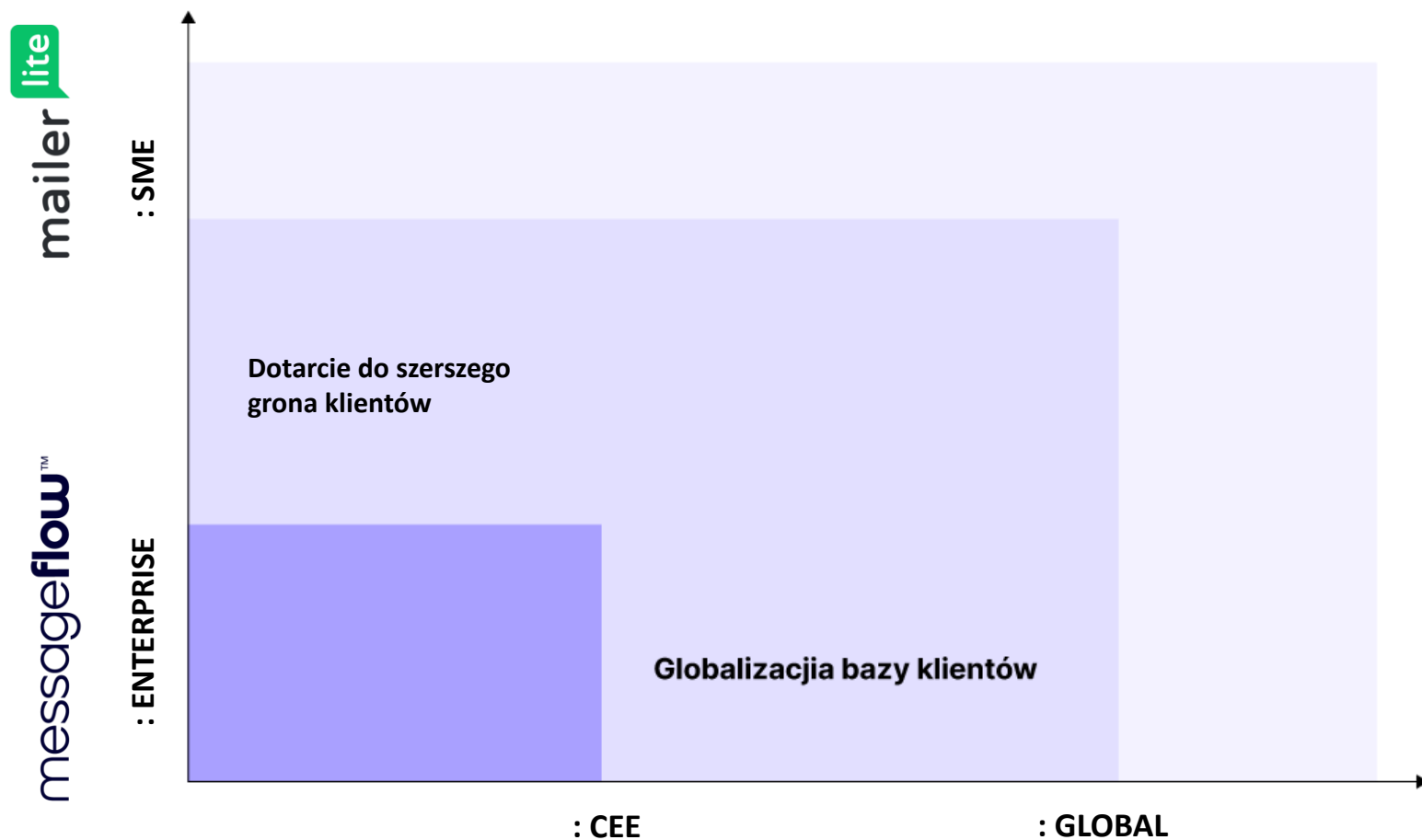


: Koncentracja na klientach SME wspiera rozwój na globalnym rynku





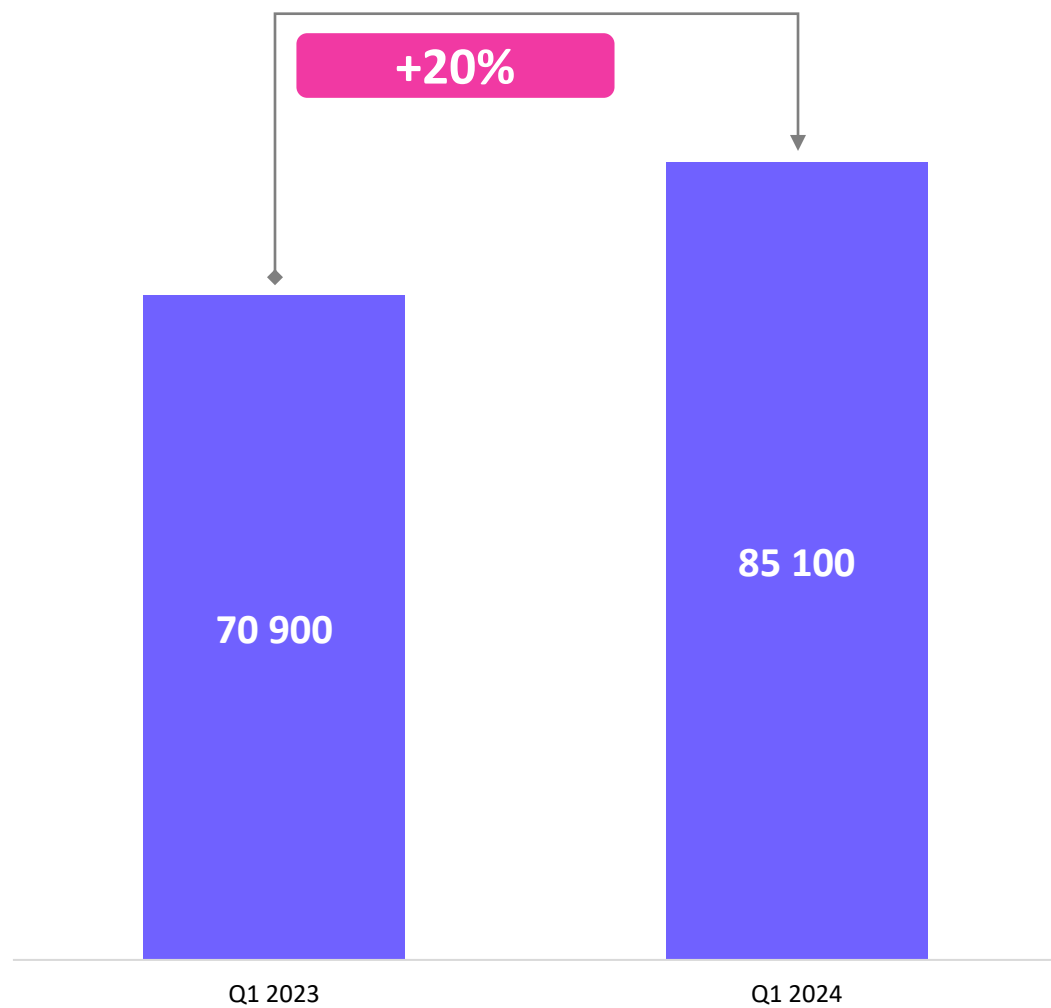
: Skalujemy działalność na rynku globalnym poprzez MessageFlow oraz MailerLite



↗ +1 mln  
Długoterminowy cel:  
Płacący klienci

## : Wzrost liczby klientów o 20% rdr

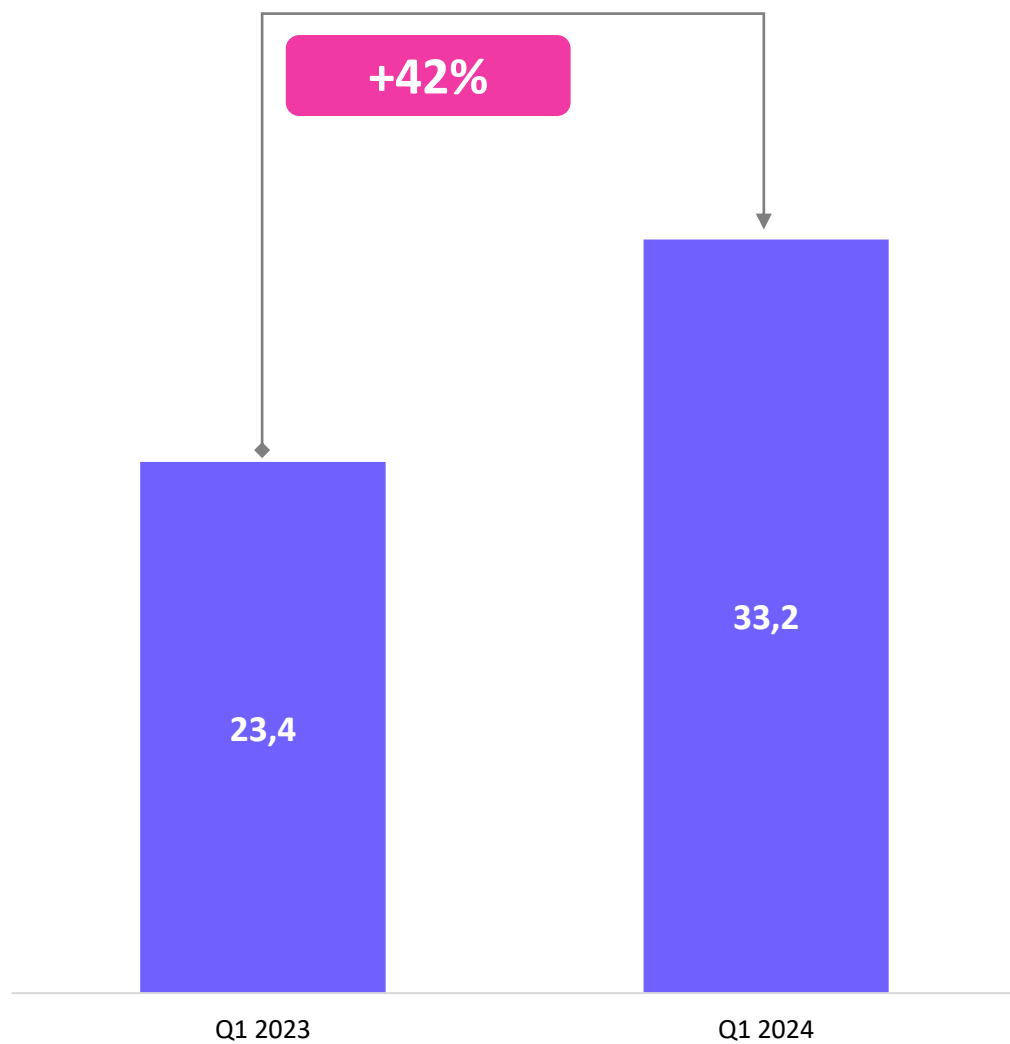
Łączna liczba klientów





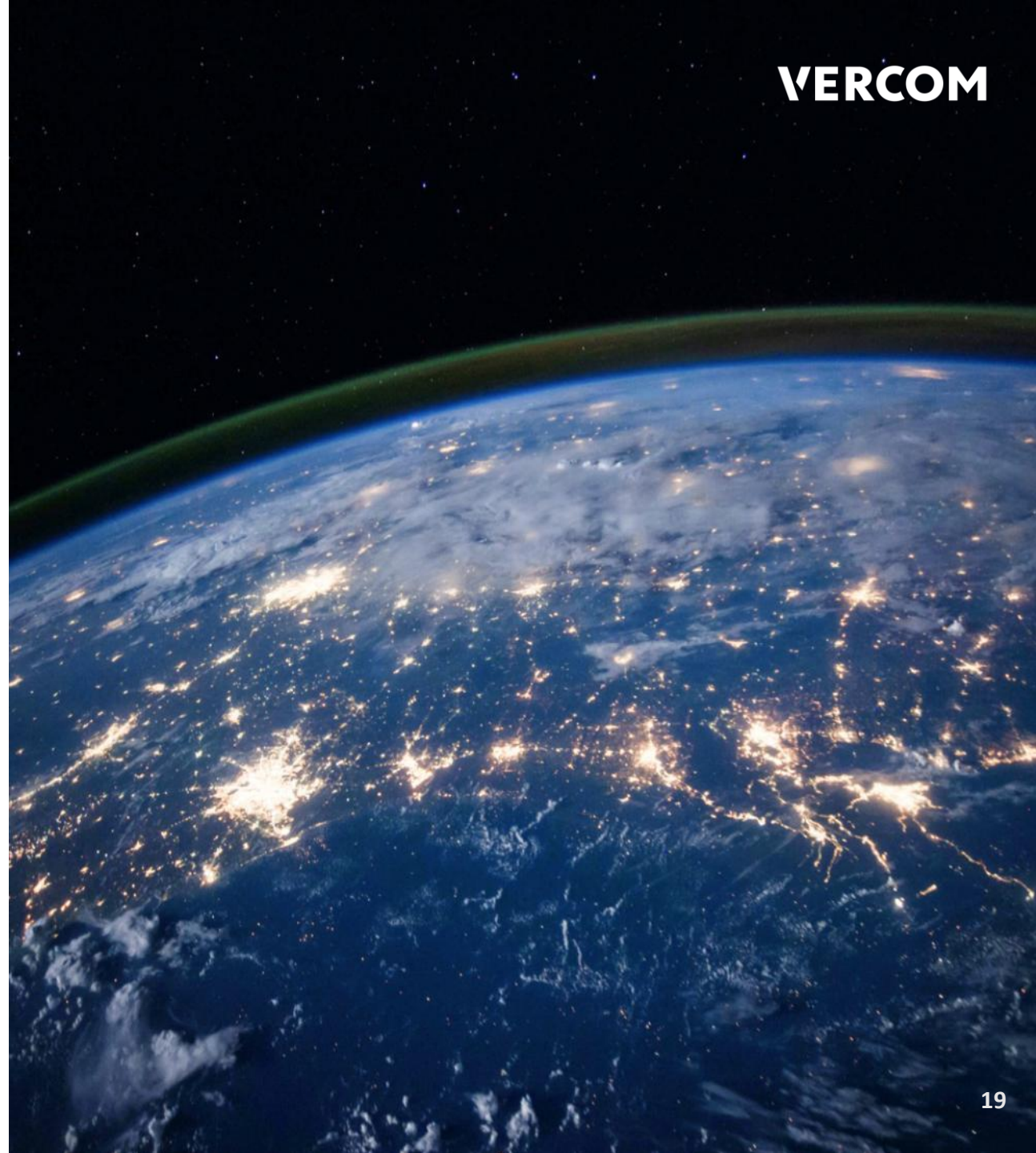
## : Wysoka dynamika sprzedaży zagranicznej

Sprzedaż do klientów zagranicznych\* (PLNm)

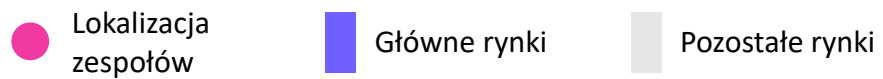
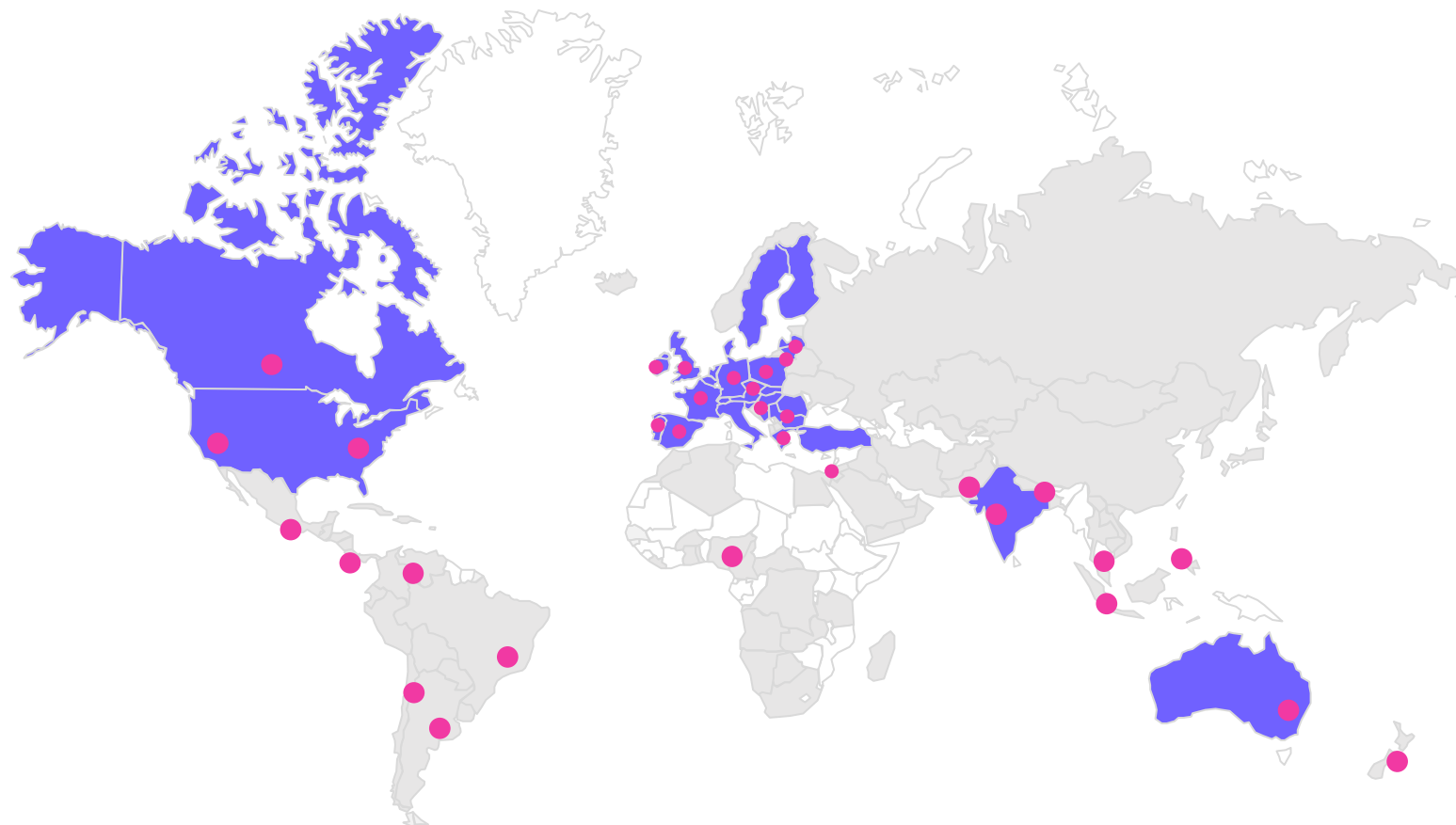


\* Poza Polską i Czechami

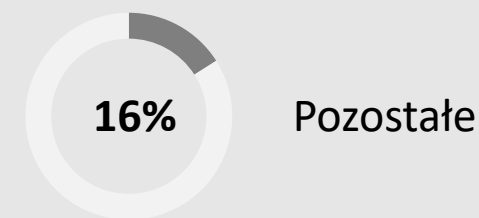
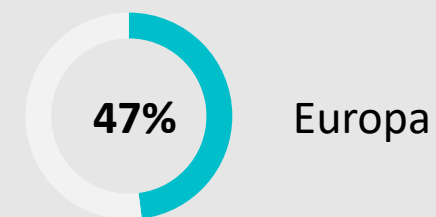
VERCOM



## : Sprzedaż do klientów na 180 rynkach na całym świecie



Szacunkowa struktura marży brutto na rynkach zagranicznych\*



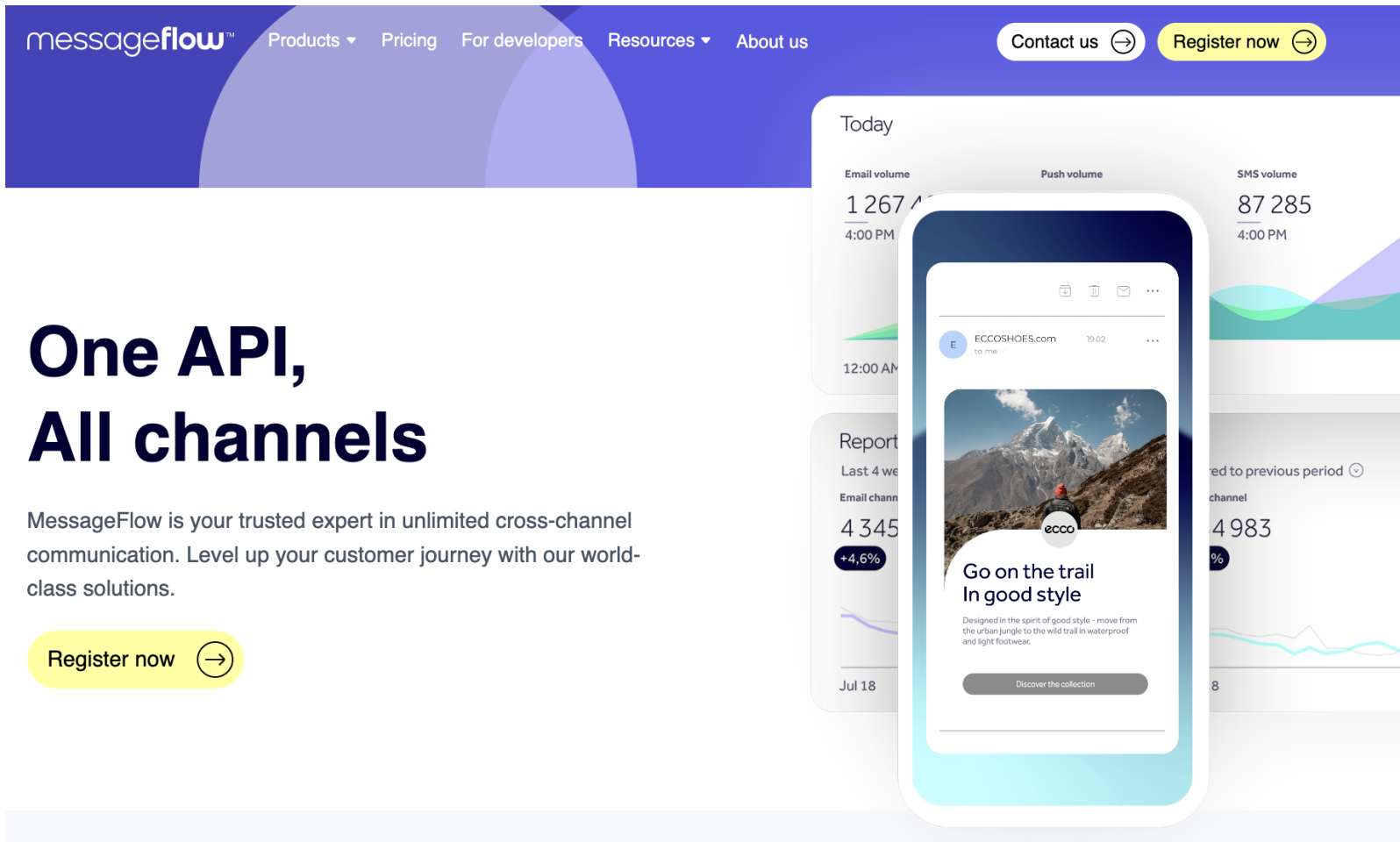


**: Przyspieszenie dynamiki  
sprzedaży do klientów  
Enterprise wspierane  
poprawą sentymentu  
konsumenckiego**

**VERCOM**



MessageFlow - nowa platforma skierowana do dużych i średniej klientów



## One API, All channels

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

Register now →

- ✓ One stop-shop dla klientów Enterprise zapewniający dostęp do najbardziej zaawansowanych funkcji i wszystkich kanałów komunikacji
- ✓ Dedykowany zestaw narzędzi dla marketerów i deweloperów
- ✓ Nowoczesny wygląd oraz nowy back-end zapewniają intuicyjną obsługę, wysoką wydajność oraz najwyższy poziom bezpieczeństwa
- ✓ Uruchomienie platformy i początek działań promocyjnych w Q4
- ✓ Rozpoczęcie migracji wybranych klientów z istniejących platform Vercom



: 20 lat doświadczenia nagrodzone zaufaniem wyjątkowych klientów

VERCOM



## LPP: case study

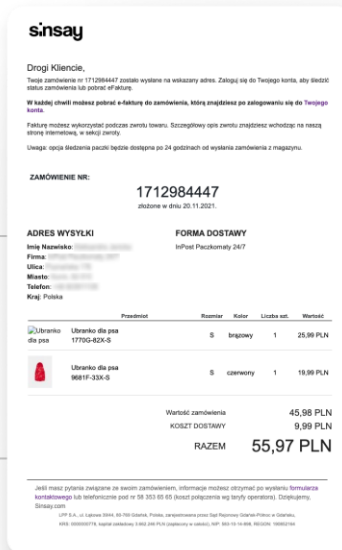
Email →

Push →

SMS →



WYPRZEDAŻ w aplikacji ruszyła! 4000 produktów nawet do -50% taniej. Pobierz, aby mieć wcześniejszy dostęp do przecenionych produktów [sms.sinsay.com/-1XLCU](https://sms.sinsay.com/-1XLCU)



# LPP

Largest fashion company in Central and Eastern Europe

## Solutions:

- One-stop-shop solution for transactional and marketing communication
- Millions of Push/Email/SMS messages sent for all 5 LPP fashion brands in 39 European countries
- Integration with multiple customer systems for better and smarter personalisation

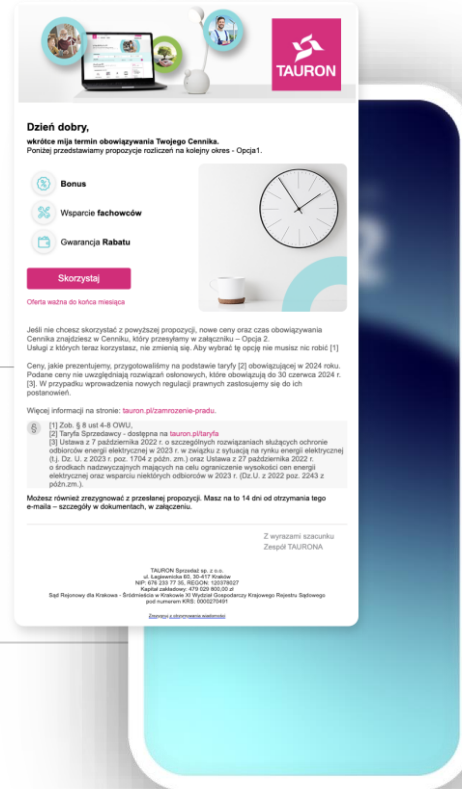


# TAURON: case study

Email →

SMS →

1.12 zmienia się warunki Twojej umowy na prąd! Sprawdź email, który do Ciebie wysłaliśmy. Poinformuj nas o swojej decyzji. Szczegóły znajdziesz w emailu.

















A provider of electricity for homes and businesses

## Solutions:

- Transfer of transactional and marketing communication to the MessageFlow platform and integration of communication channels
- Maximum level of communication security
- Highest deliverability of Email and SMS messages for millions of customers in Poland

## : Korzystamy w ożywienia w wielu sektorach gospodarki

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

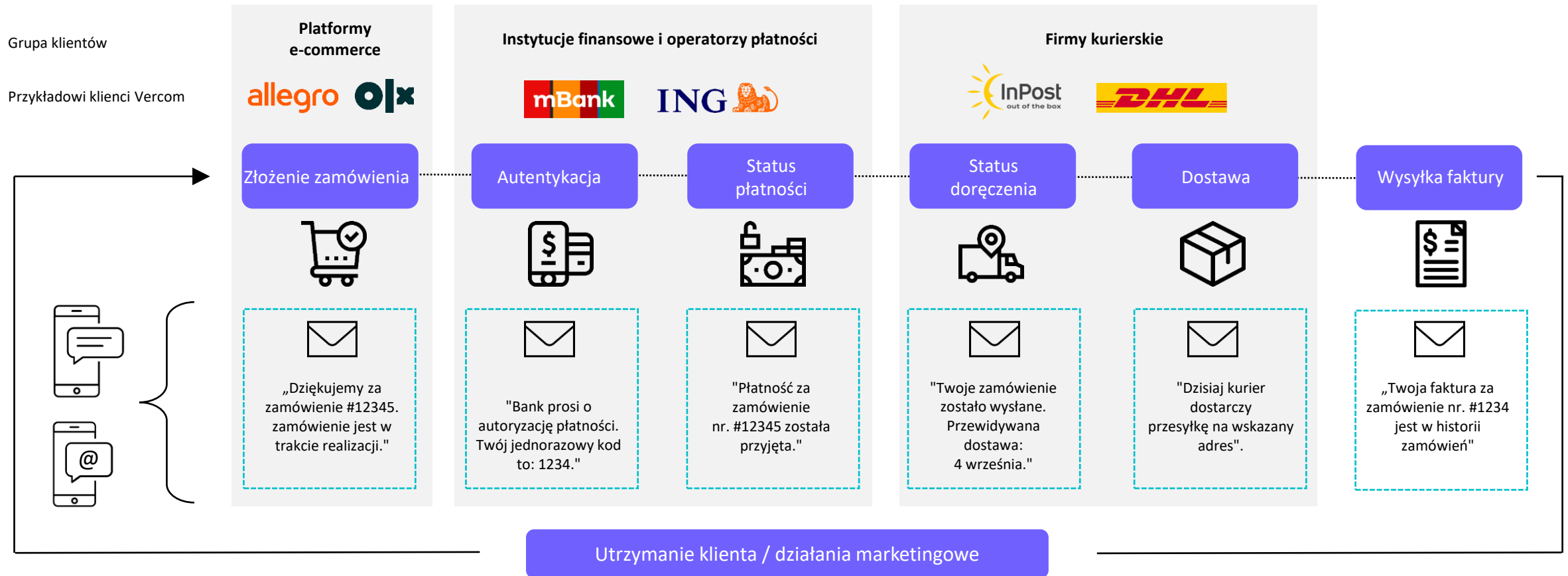
e-commerce	Instytucje finansowe	Firmy kurierskie	Media	Operatorzy komórkowi	FMCG	Wydawcy
Zamówienia	Płatności	Wysyłki	Faktury	Powiadomienia	Promocje	Kampanie reklamowe
						
 <p>Dziękujemy za zamówienie #12345. Twoje zamówienie jest w trakcie realizacji."</p>	 <p>„! Operacja nr # z dn. 26-01-2023 Przelew z rach.: 1234 na rach.: 9876 kwota: 100,00 PLN hasło: 12345”</p>	 <p>„Dziś w godz. 12:15 – 14:15 kurier doręczy paczkę #12345 Tel. 600 100 200 PIN 12345”</p>	 <p>„Dziękujemy za wpłatę kwoty 44,90 na konto klienta 52071. Aktualne saldo wynosi 0,00 zł.”</p>	 <p>„Witaj w roamingu! Korzystaj z bezpłatnych rozmów, sms oraz mms w UE (strefa 1 i do PL).”</p>	 <p>„Tylko w tym tygodniu! Specjalna okazja, do powiększonej porcji frytki i napój GRATIS!”</p>	 <p>„Wyślij SMS o treści gram na nr 224455 i zawalcz o cenne nagrody. Do wygrania nowe Suzuki Swift.”</p>



# : Przyspieszenie sprzedaży e-commerce wspiera wolumen wysyłanych wiadomości



Każda transakcja elektroniczna **generuje kilkanaście wiadomości i komunikatów**



# : Wyniki finansowe



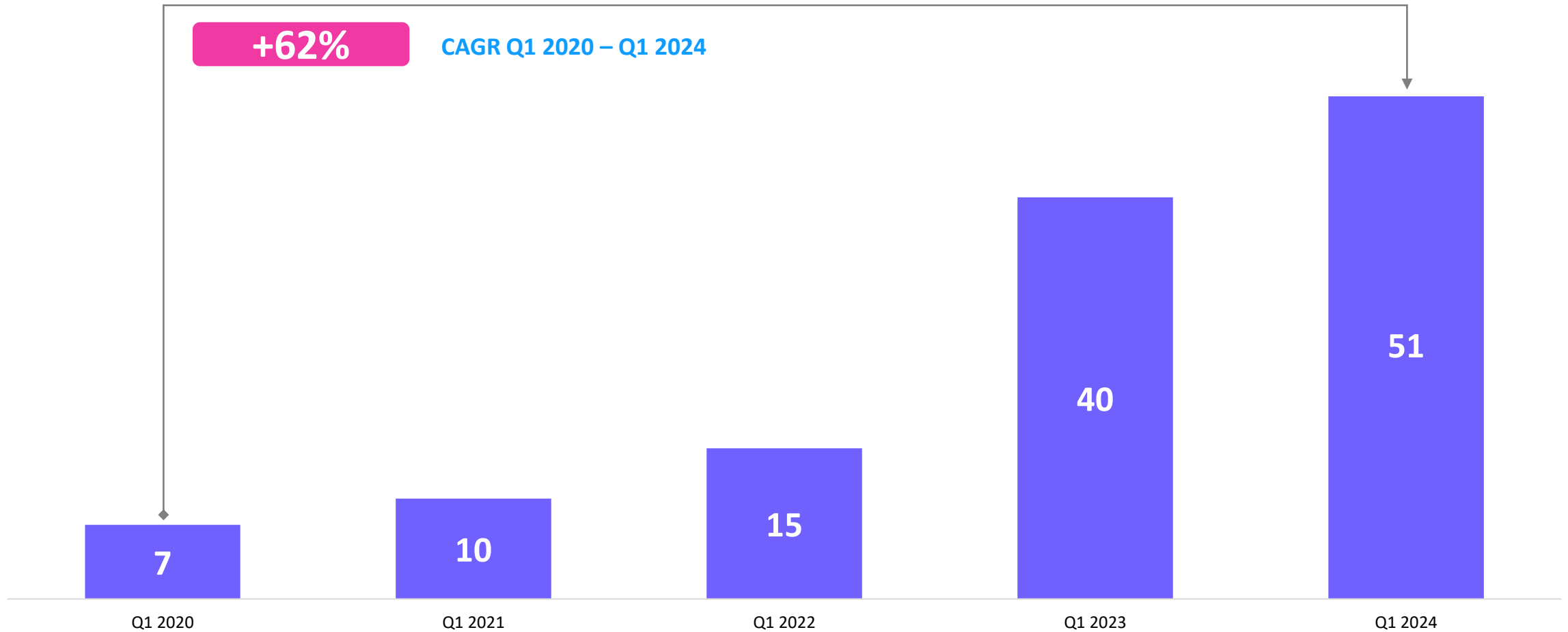


**: Zdrowa struktura  
wzrostu napędzana  
dynamiką klientów oraz  
cross-sellingiem**



## : Konsekwentny wzrost skali działalności

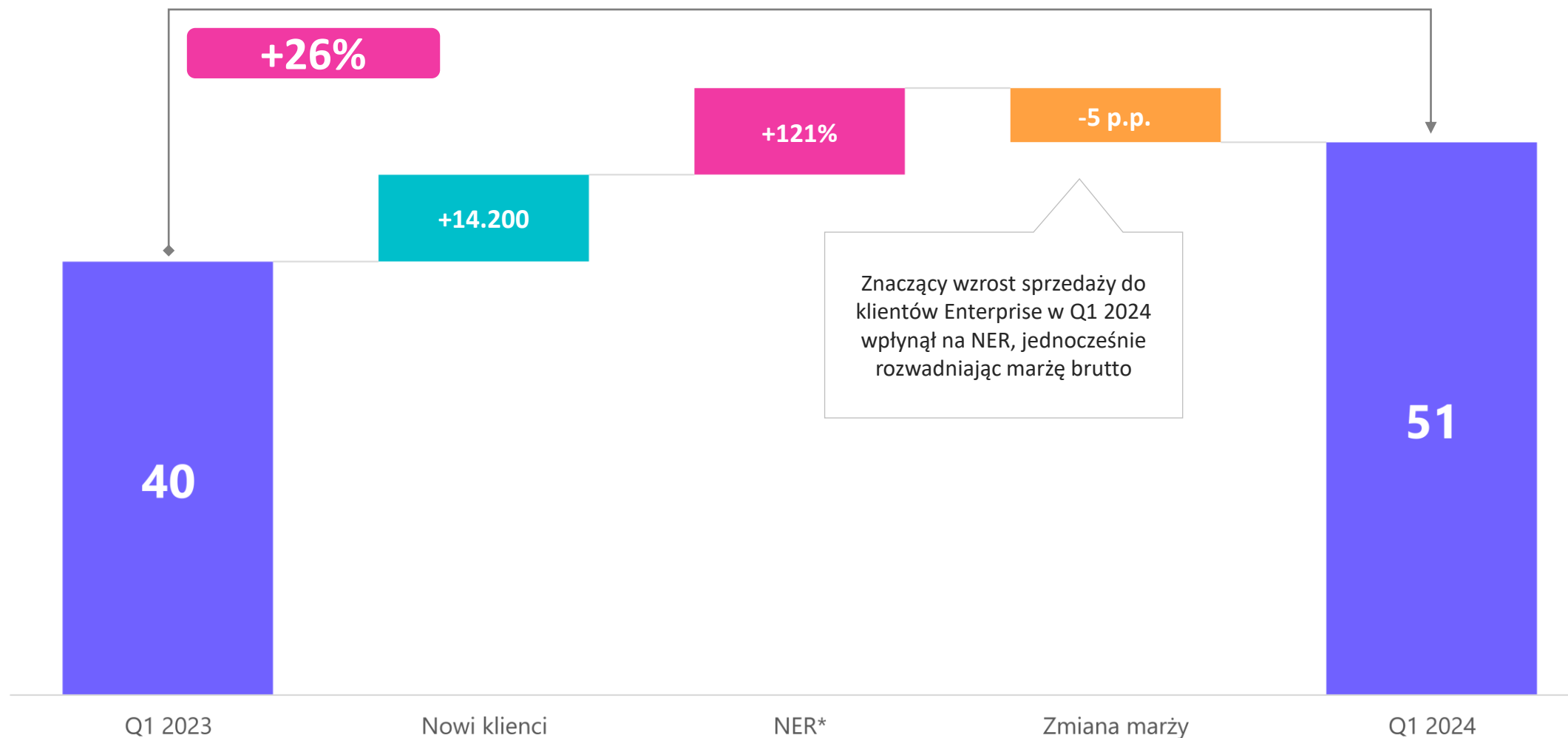
Zysk brutto ze sprzedaży (mln zł)





## : Wzrost marży brutto napędzany nowymi klientami oraz wzrostem rentowności

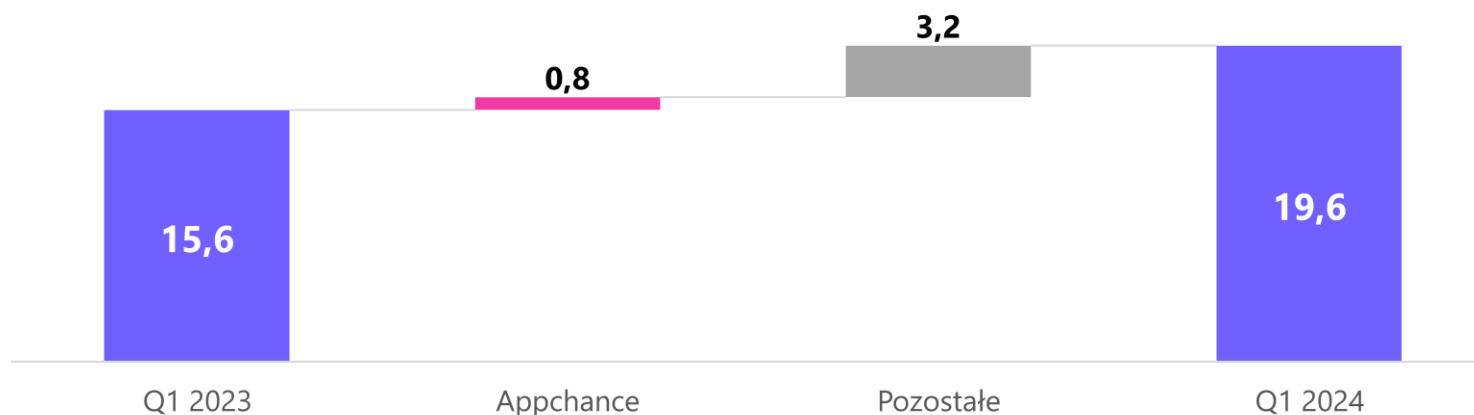
Zysk brutto ze sprzedaży (mln zł)



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

## : Wzrost bazy kosztowej wynikający z dynamicznego rozwoju Grupy

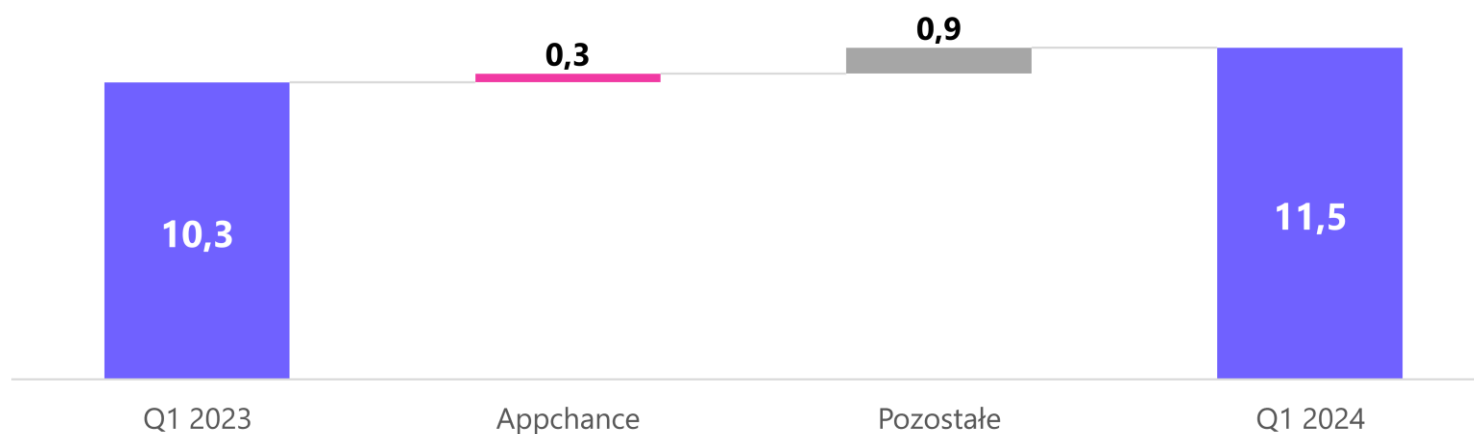
### Koszty ogólnego zarządu (mln zł)



### Komentarz

- ✓ Wzrost kosztów ogólnego zarządu wynikał głównie ze wzrostu skali działalności (3,2 mln zł rdr.)
- ✓ Pozostała część (0,8 mln zł rdr.) wynikała z konsolidacji wyników Appchance (od maja 2023)

### Koszty sprzedaży i marketingu (mln zł)



- ✓ Wzrost kosztów sprzedaży i marketingu wynikał głównie ze wzrostu wydatków reklamowych związanych z rozwojem na rynku międzynarodowym oraz rozwojem marki MessageFlow (0,9 mln zł)
- ✓ Pozostała część (0,3 mln zł rdr.) wynikała z konsolidacji wyników Appchance (od maja 2023)

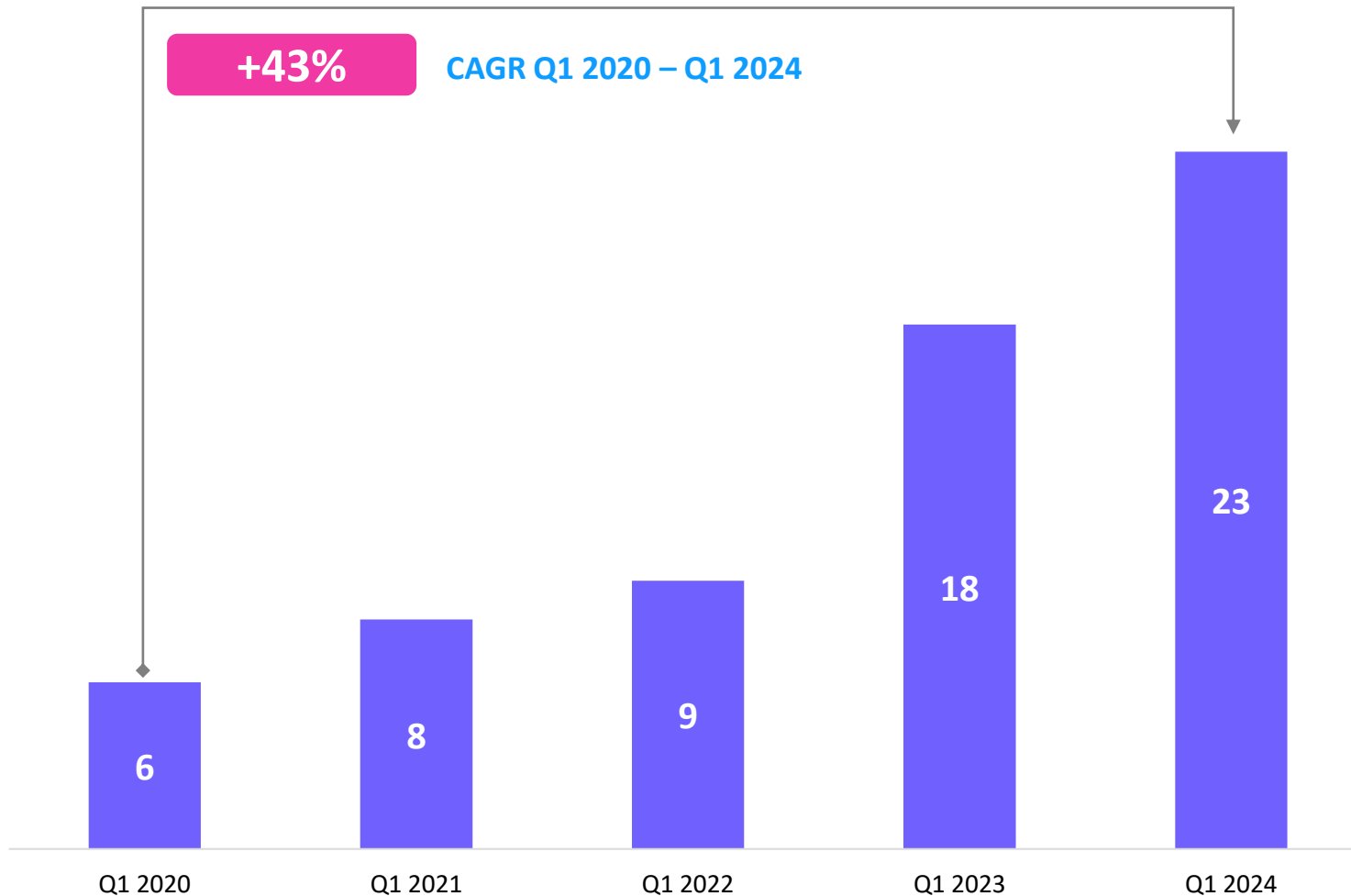


**: Rosnący udział usług  
SaaS wspiera konwersję  
gotówki**



## : Dynamiczny wzrost EBITDA zgodny z docelową trajekcją wzrostu

Skorygowana EBITDA (mln zł)



Note

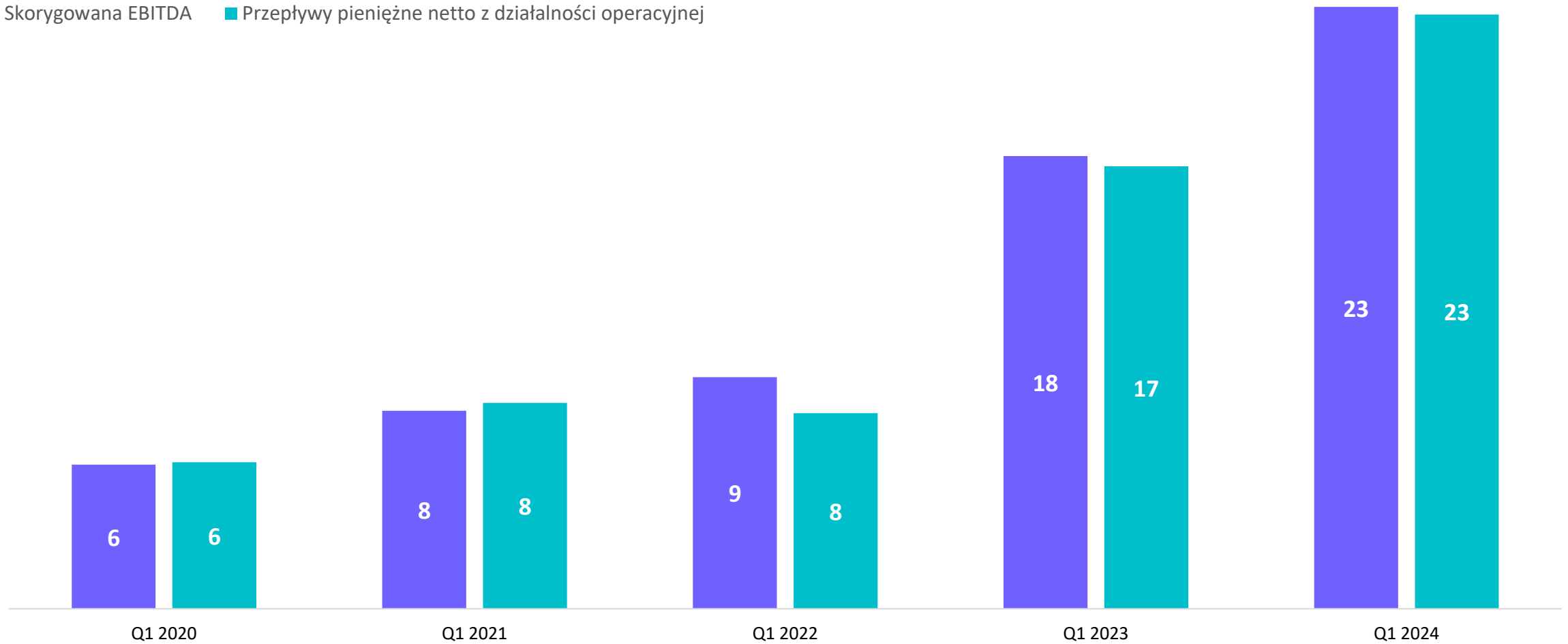
- ✓ EBITDA w Q1 2024 zgodna z założoną trajekcją wzrostu na 2024 rok
- ✓ Silny wzrost organiczny na poziomie 33% rdr.
- ✓ Zmniejszająca się sezonowość wynikająca ze wzrostu udziału subskrypcyjnych usług SaaS
- ✓ Spadek marży EBITDA o 1 p.p. spowodowany znaczącym wzrostem sprzedaży do klientów Enterprise w Q1 2024



## : Rosnący poziom konwersji EBITDA na przepływy operacyjne

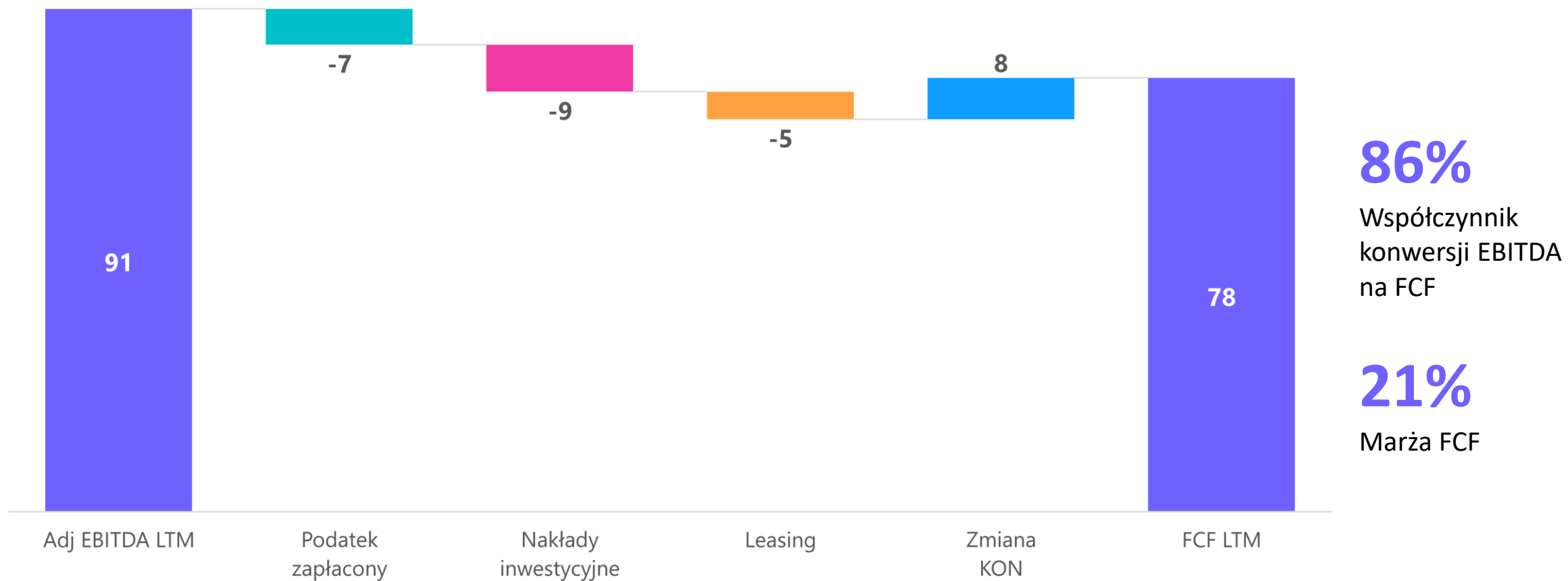
Skorygowana EBITDA i przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (mln PLN)

■ Skorygowana EBITDA   ■ Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej



## : Wysoka zdolność do generowania gotówki

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



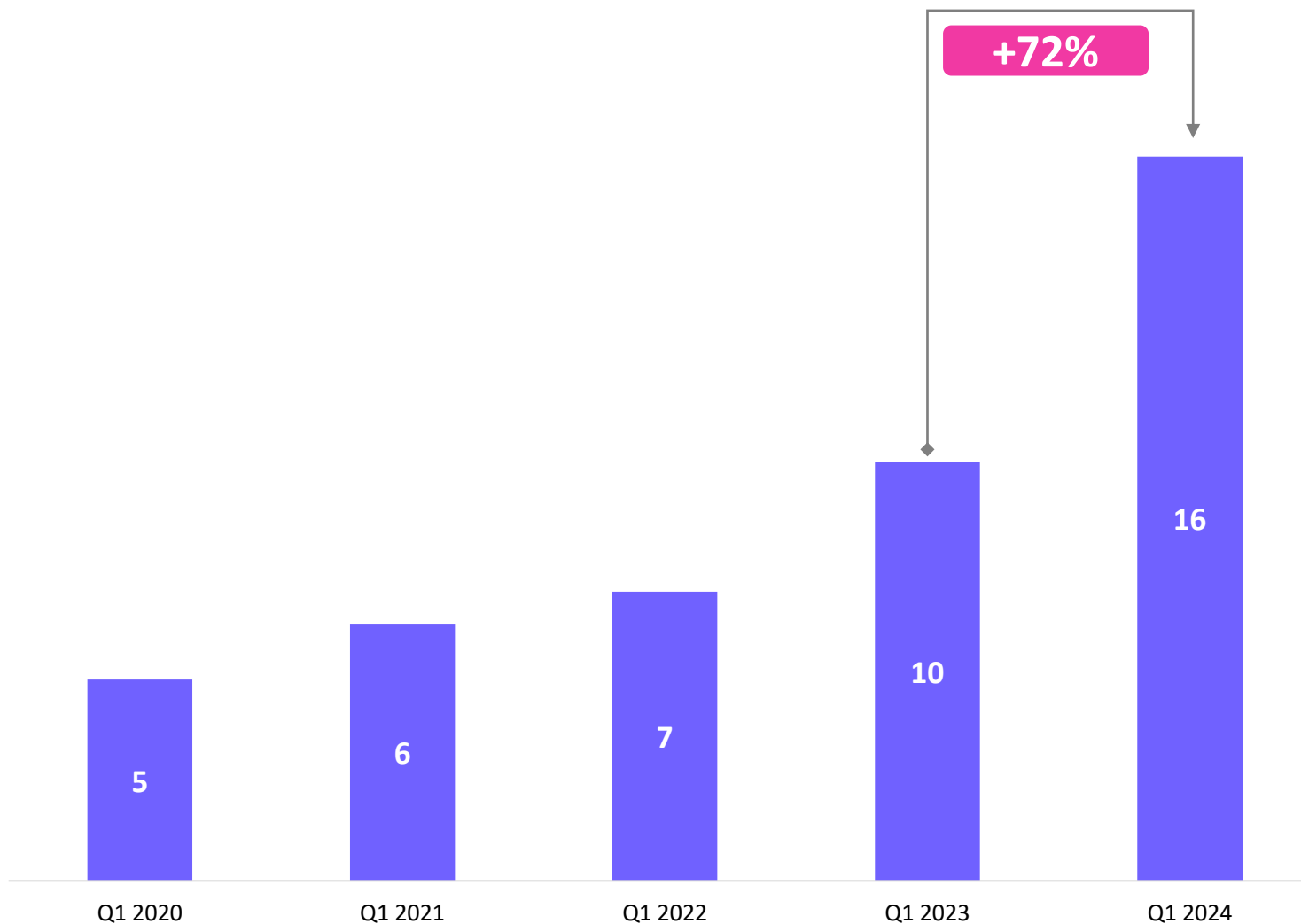


**: Skokowy wzrost zysku netto** wspierany redukcją zadłużenia



## : Wzrost zysku netto napędzany dźwignią operacyjną oraz spadkiem zadłużenia

Zysk netto (mln zł)



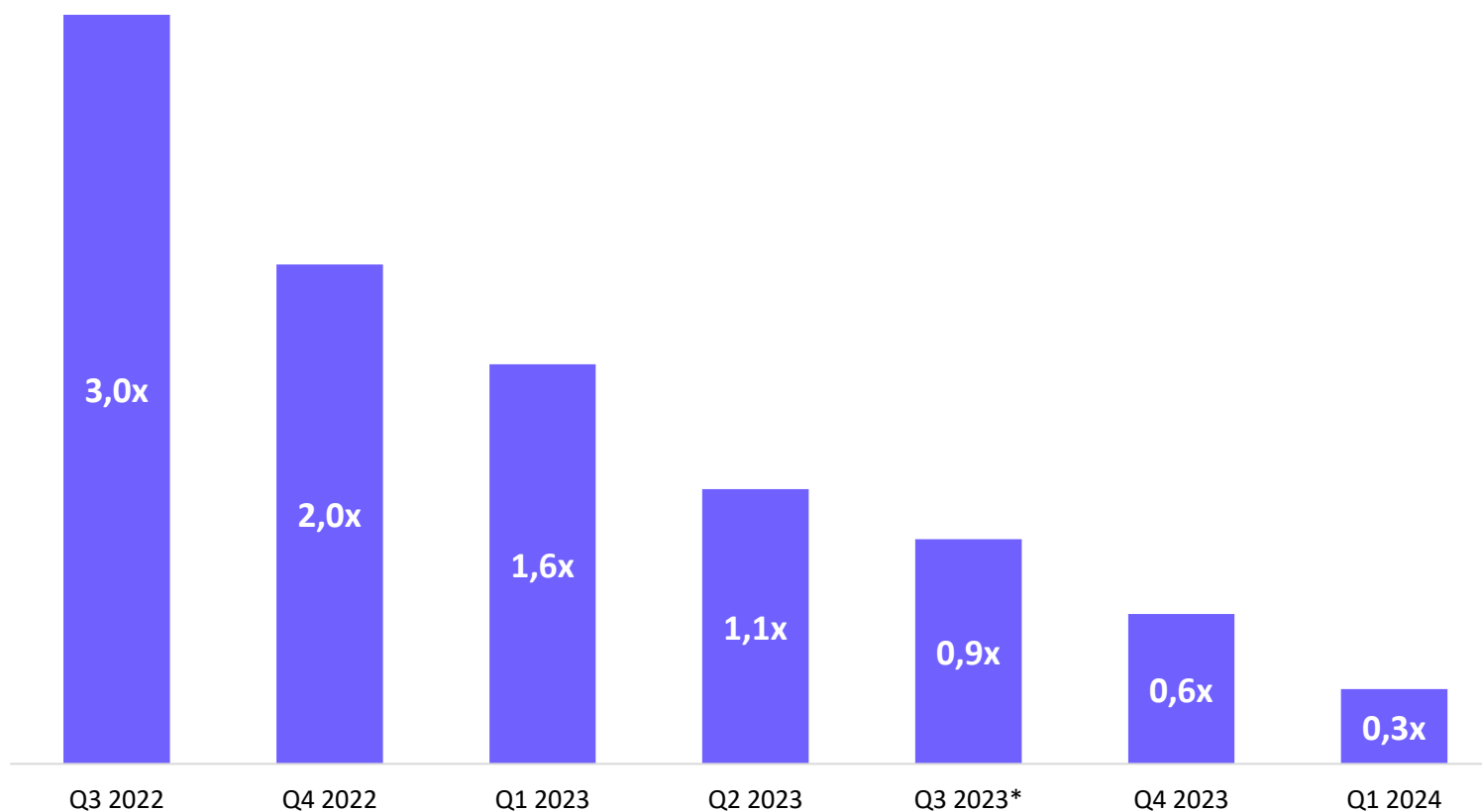
Komentarz

- ✓ Solidny wzrost zysku netto o 72% rdr.
- ✓ Wzrost marży zysku netto o 3 p.p. do ok. 16% w Q1 2024
- ✓ Zysk netto wspierany przez:
  - Spadek kosztów finansowania w wyniku:
    - Przedterminowej spłaty części kredytów w kwocie ok. 25 mln zł w Q4 2023
    - Niższej marży kredytowej (uzależnionej od wskaźnika dług netto / EBITDA)
  - Obniżenie efektywnej stopy podatkowej w wyniku:
    - Obniżającego się poziomu płatności odsetkowych
    - Rozliczenia ulg podatkowych



## : Oczekujemy dodatniej pozycji gotówkowej netto w 2024 r.

Dług netto / EBITDA LTM



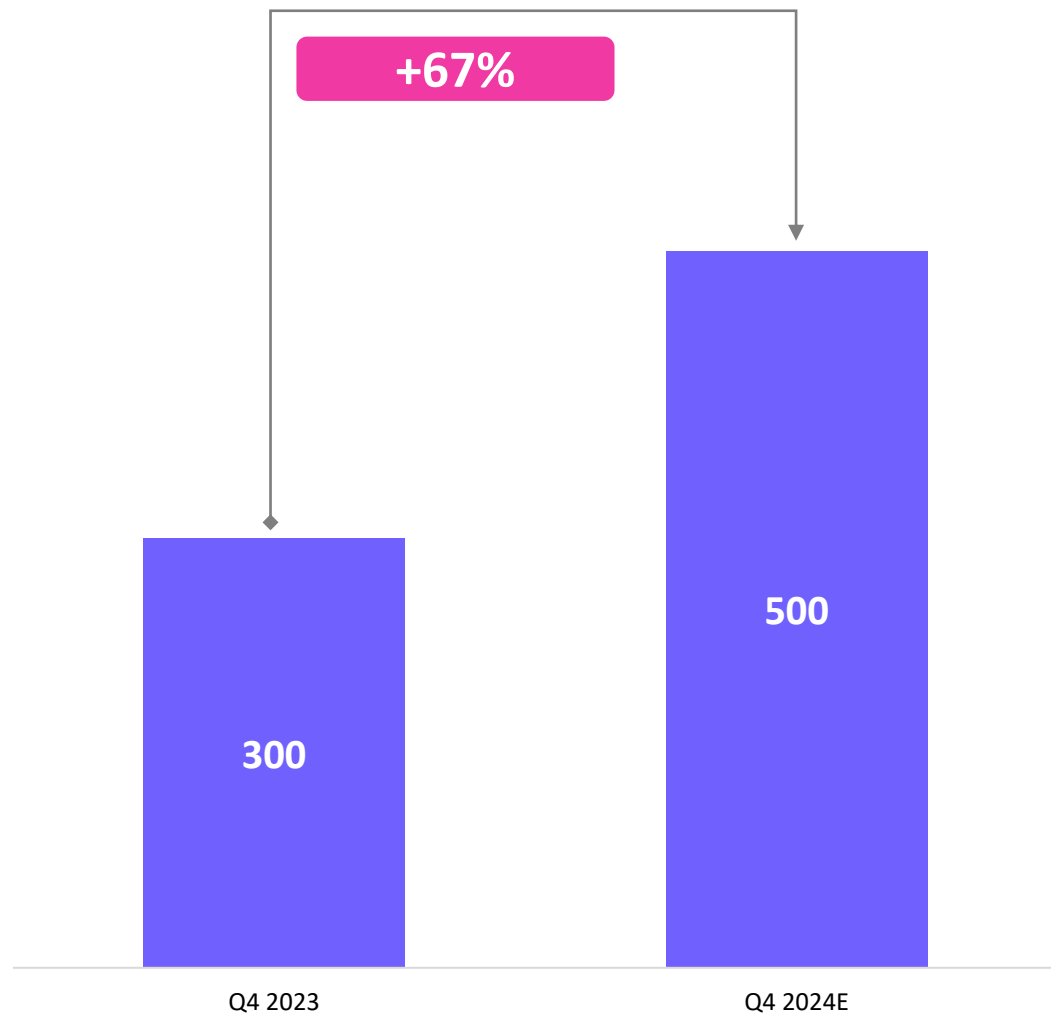
Komentarz

- ✓ Bezpieczny i malejący poziom zadłużenia, dług netto / EBITDA (ok. 0,3x) z perspektywą osiągnięcia wypracowania środków pieniężnych netto w 2024 roku
- ✓ Aktualny poziom długu netto wynosi ok. 27 mln zł
- ✓ Silna pozycja gotówkowa przekłada się na większą przestrzeń do wypłaty dywidendy oraz realizacji planowanych przejęć

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

## : Rosnący potencjał akwizycyjny

Szacowany potencjał akwizycyjny\* (mln zł)



\* Zakładając brak zadłużenia na koniec 2024 roku oraz osiągnięcie zakładanej dynamiki wzrostu





VERCOM

: Strategia





: Konsekwentna  
realizacji strategii  
rozwoju na rynku  
globalnym



## Rozwój usług

01

### Dopasowanie usługi do potrzeb klientów

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

## Pozyskiwanie klientów

02

### Budowa rozpoznawalności marki

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

## Rozwój współpracy z klientami

03

### Rozwój współpracy z klientami

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





## : MessageFlow

Platforma komunikacji marketingowej zapewniająca dostęp do wszystkich kanałów poprzez wspólne API





## : MessageFlow – platforma dla klientów Enterprise

- ✓ **Jedno API, wiele kanałów komunikacji**

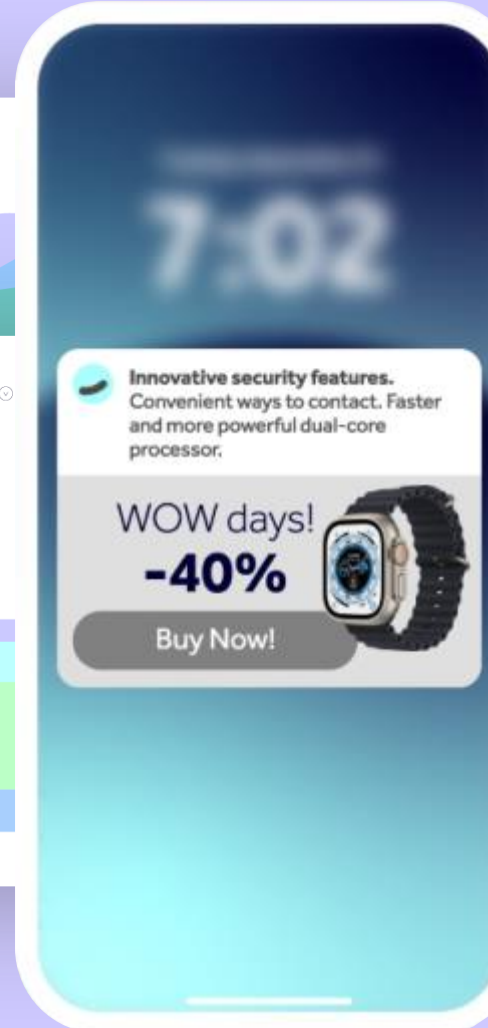
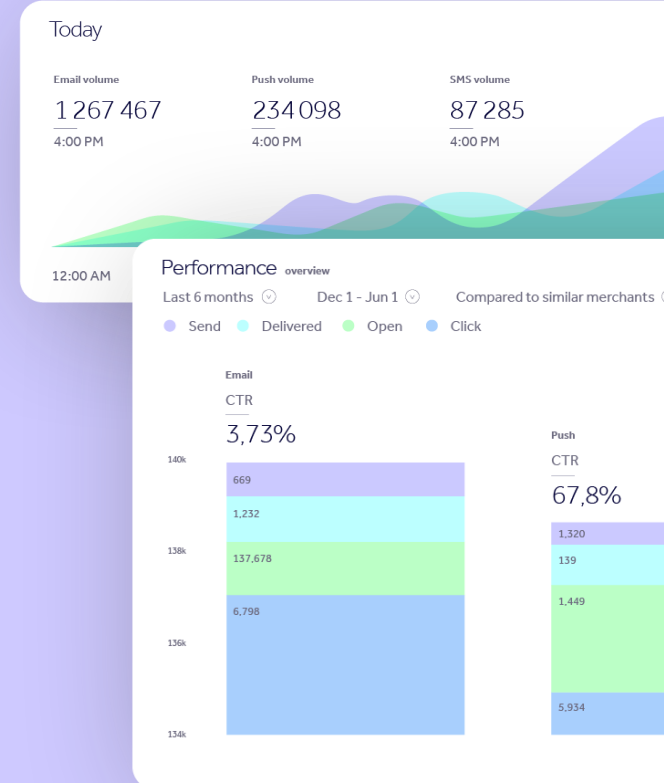
Dostęp do kanałów sms, email, push i OTT poprzez jedno API umożliwia realizację zaawansowanych strategii komunikacji
- ✓ **Nieograniczona skalowalność usługi**

Wysoka przepustowość do kilku milionów wiadomości na godzinę umożliwia prowadzenie rozbudowanych kampanii przez najbardziej wymagających klientów
- ✓ **Wysoki poziom dostarczalności**

Dzięki dostarczalności email na poziomie przekraczającym 99,98% dajemy komfort, że wiadomość dotrze do adresata
- ✓ **Najwyższe standardy bezpieczeństwa**

Certyfikat ISO 27001 i ISO 27018 w połączeniu z zaawansowanymi mechanizmami ochrony opartymi o AI zapewnia klientom wyjątkowy poziom bezpieczeństwa danych
- ✓ **Zaawansowane narzędzia analityczne**

Dzięki bezpośrednim połączeniom z operatorami GSM oraz dostawcami usług poczty elektronicznej jesteśmy w stanie zapewnić klientom wysokiej jakości dane analityczne



# : Prosta i szybka integracja dopasowana do potrzeb danego klienta

## Web APP

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



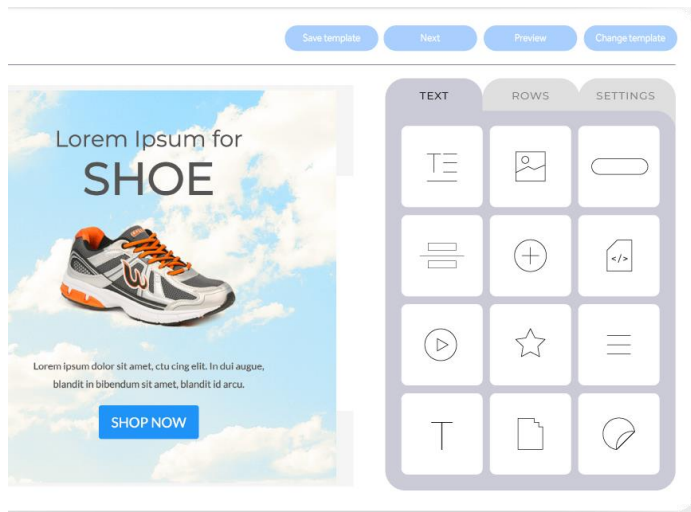
## Integracje

Gotowe integracje z setkami najpopularniejszych platform SaaS



## API

Nowoczesne i elastyczne API umożliwia bezpośrednią integrację z dowolnym systemem klienta

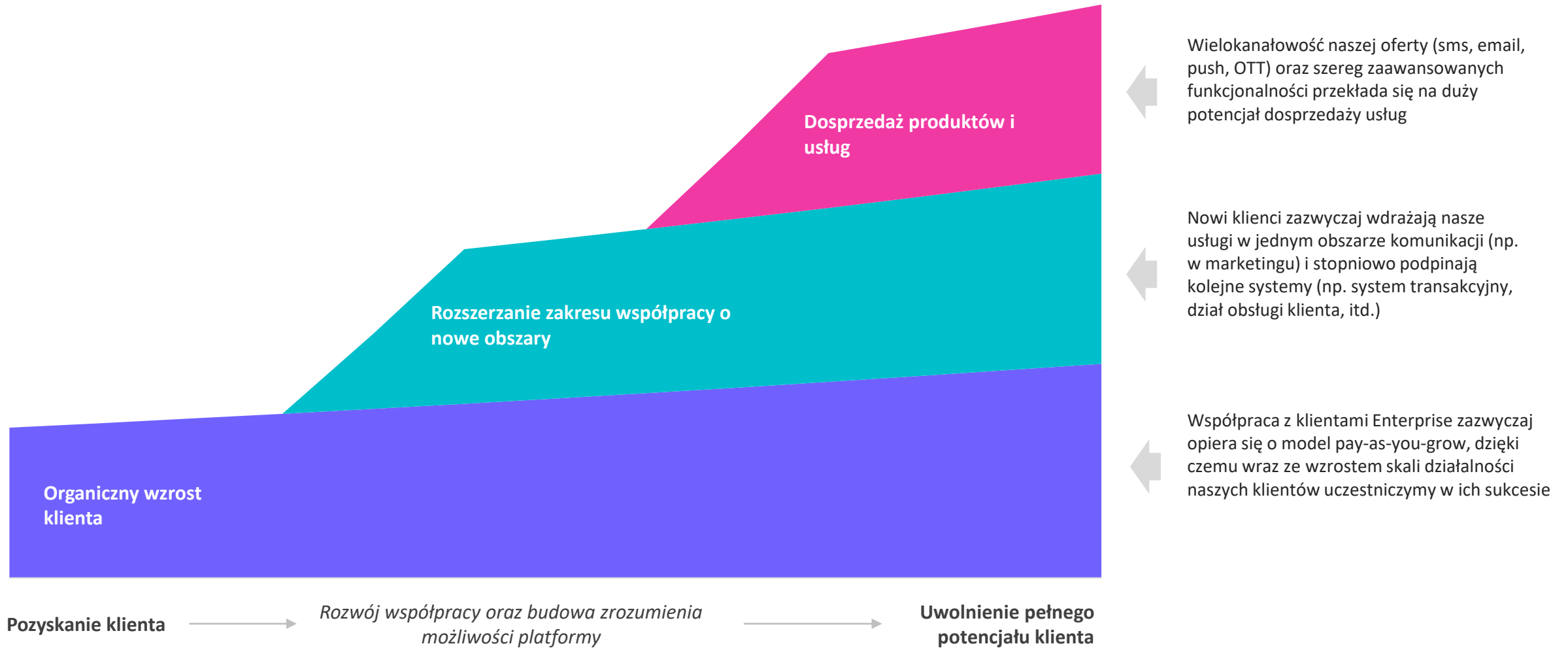


```
Go Node Ruby Python Copy
{
  "sender": "string",
  "message": "Hello world!",
  "phoneNumbers": [
    "+48111222333",
    "+48111222444",
  ],
  „validity”: 4320,
  "scheduleTime": 0,
  "type": 0,
  "shortLink": true,
  "webhookUrl": "string",
  "externalId": "xxxx-xxxx-xxxx",
}
```



# : Strategia rozwoju współpracy z klientami Enterprise

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



## : MailerLite

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



## : MailerLite – platforma dla klientów SME oraz twórców

VERCOM



### Przejrzysty i funkcjonalny design

Tworzymy produkty o zaawansowanej funkcjonalności jednocześnie koncentrując się na tym, aby nasze narzędzia były łatwe w użyciu



### Potrzeby klientów zawsze na pierwszym miejscu

Zapewniamy klientom całodobowe wsparcie oraz inwestujemy w nowe funkcjonalności, których ludzie potrzebują aby odnieść sukces i rozwijać biznes



### Szeroki zakres dostępnych integracji

Dajemy możliwość integracji usługi MailerLite z zewnętrznymi aplikacjami aby ułatwić wymianę danych oraz zapewnić większe możliwości automatyzacji



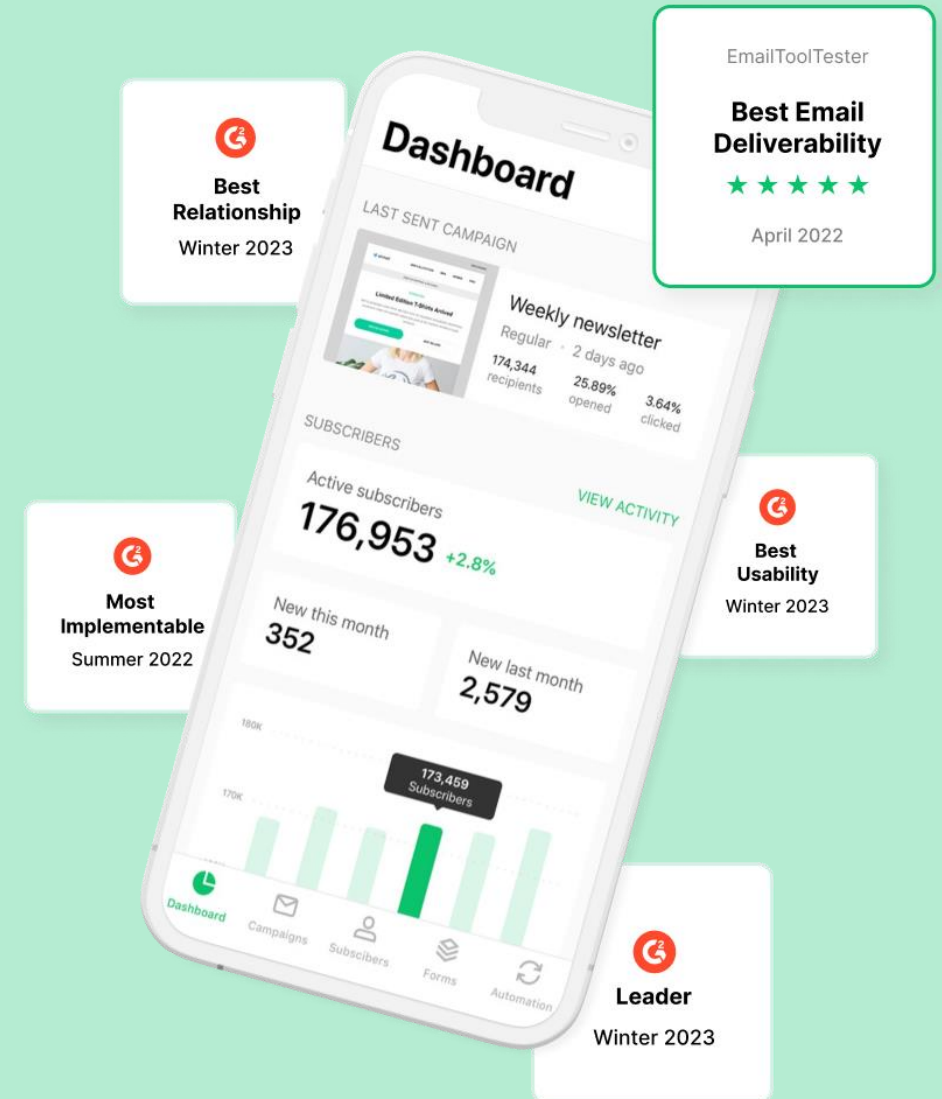
### Łatwiejsza monetyzacja treści

Dzięki przyjaznej konfiguracji płatności dajemy klientom możliwość zarabiania na tworzonych przez nich treściach



### Szeroki zakres dodatkowych funkcjonalności

Pozyskiwanie nowych klientów może być jeszcze efektywniejsze dzięki możliwości szybkiego tworzenia efektownych stron internetowych oraz formularzy zapisu





: Jedna z najlepiej ocenianych przez klientów usług email marketingu



4.7 (1887)



4.7 (386)



4.5 (16449)



4.5 (5736)

Ocena na portalu Capterra

★ 4.6

★ 4.5

★ 4.4

★ 4.3

Łatwość korzystania

★ 4.8

★ 4.4

★ 4.1

★ 4.4

Obsługa klienta

★ 4.6

★ 4.6

★ 4.4

★ 4.4

Zakres usług

★ 4.8

★ 4.4

★ 4.4

★ 4.2

Stosunek jakości do ceny

\$10.00

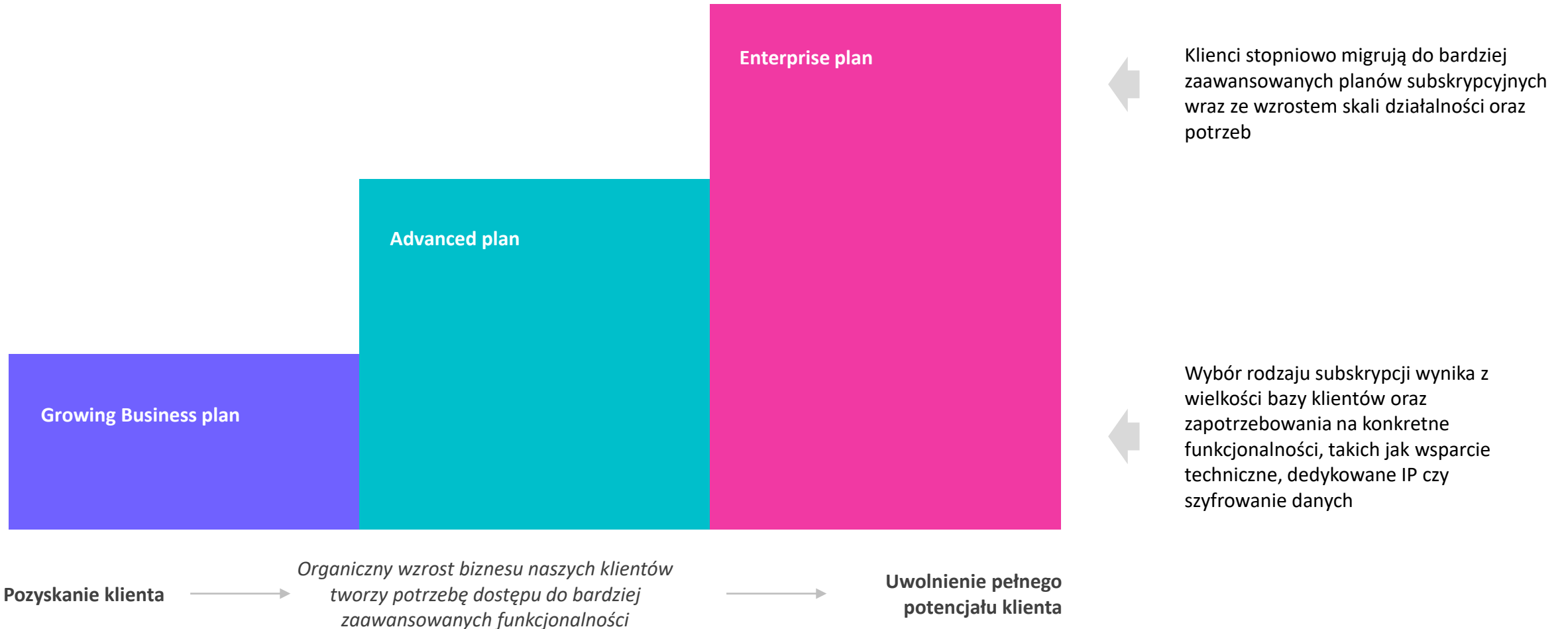
\$20.00

\$13.00

\$50.00

Najtańszy pakiet

Wzrost przychodów od klientów rozliczanych w modelu subskrypcyjnym



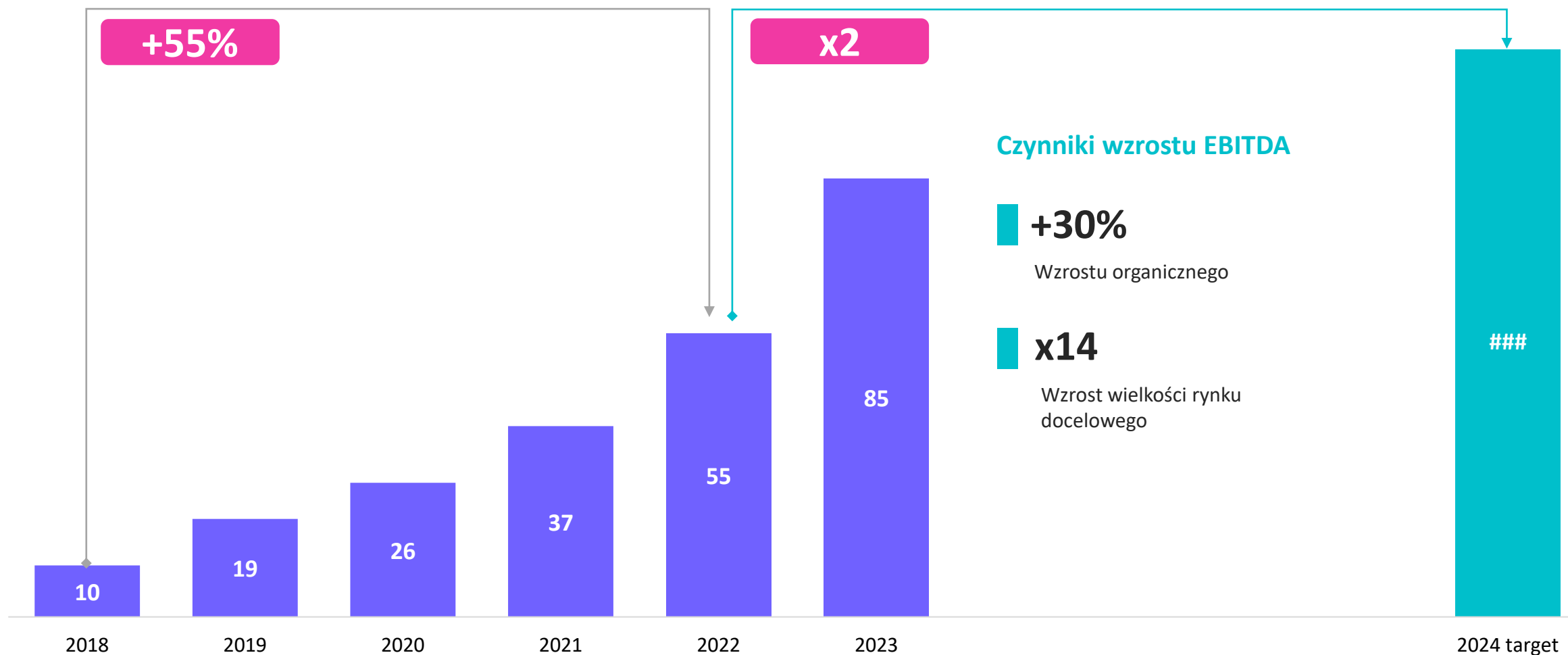
: Jesteśmy na  
dobrej drodze do  
realizacji celów





# : Jesteśmy na dobrej drodze do osiągnięcia celu wynikowego na 2024

Skorygowana EBITDA (mln PLN)



## : Podsumowanie wyników Q1 2024

Wyniki Q1 zbieżne z oczekiwaną ścieżką wzrostu na 2024 rok

Wzrost organiczny EBITDA o 33% rdr przy marży FCF na poziomie 20% oznacza że możemy pochwalić się **jednym z najwyższych wskaźników Rule of 40 wśród globalnych spółek SaaS**

**Zdrowa struktura wzrostu** wspierana dynamiką liczby klientów (ok. 20% rdr, 5,700 nowych klientów w Q1 2024) oraz skuteczną dosprzedażą usług do klientów Enterprise

**Wzrost zysku netto o 72% rdr** wspierany dźwignią operacyjną oraz malejącymi kosztami finansowania

Dalszy spadek zadłużenia (dług netto / EBITDA ok. 0.3x na koniec Q1) w połączeniu z rosnącymi przepływami pieniężnymi może przełożyć się na **wzrost potencjału akwizycyjnego do poziomu 500 mln zł na koniec 2024**



VERCOM

: Dane  
finansowe





## : Rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q1 2023	Q1 2024	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>74 863</b>	<b>104 568</b>	<b>40%</b>
Koszty wytworzenia usług	(34 590)	(53 939)	56%
<b>Zysk brutto na sprzedaży</b>	<b>40 273</b>	<b>50 629</b>	<b>26%</b>
Koszty sprzedaży i marketingu	(10 346)	(11 477)	11%
Koszty ogólnego zarządu	(15 632)	(19 550)	25%
<b>Zysk na sprzedaży</b>	<b>14 295</b>	<b>19 603</b>	<b>37%</b>
Pozostałe przychody operacyjne	28	111	296%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	2	2	0%
Pozostałe koszty operacyjne	(65)	(74)	14%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(294)	(429)	46%
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>13 966</b>	<b>19 213</b>	<b>38%</b>
Przychody finansowe	703	1 340	91%
Koszty finansowe	(2 786)	(2 140)	-23%
Koszty finansowe netto	(2 083)	(800)	-62%
Udział w stratach jednostek wycenianych metodą praw własności	(23)	-	-
Zysk przed opodatkowaniem	11 860	18 413	55%
Podatek dochodowy	(2 308)	(1 951)	-15%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	9 552	16 461	72%

## : Rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q1 2023	Q1 2024	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>74 863</b>	<b>104 568</b>	<b>40%</b>
Pozostałe przychody operacyjne	29	111	283%
Amortyzacja	(3 499)	(3 890)	11%
Usługi obce	(51 277)	(73 286)	43%
Koszty świadczeń pracowniczych	(5 471)	(7 334)	34%
Zużycie materiałów i energii	(241)	(320)	33%
Podatki i opłaty	(81)	(136)	68%
Pozostałe koszty operacyjne	(65)	(74)	14%
Zysk/(strata) na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	2	2	0%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(294)	(429)	46%
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>13 965</b>	<b>19 213</b>	<b>38%</b>
Koszty finansowe netto	(2 083)	(800)	-62%
Udział w zyskach/(stratach) jednostek wycenianych metodą praw własności	(23)	-	-
Zysk przed opodatkowaniem	11 859	18 413	55%
Podatek dochodowy	(2 308)	(1 951)	-15%
<b>Zysk netto</b>	<b>9 551</b>	<b>16 461</b>	<b>72%</b>
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	9 536	16 500	73%

## : Sytuacja majątkowa – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2023	31.03.2024	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	14 817	14 737	-1%
Prawa do korzystania z aktywów	7 933	7 187	-9%
Wartości niematerialne i wartość firmy	431 990	435 282	1%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	180	182	0%
Pożyczki udzielone	73	65	-11%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	347	173	-50%
Pozostałe aktywa	664	659	-1%
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>456 003</b>	<b>458 284</b>	<b>1%</b>
Należności handlowe	33 669	44 896	33%
Pożyczki udzielone	3 543	3 552	0%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	688	684	-1%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	63 261	77 386	22%
Pozostałe aktywa	1 891	2 214	17%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>103 052</b>	<b>128 731</b>	<b>25%</b>
Aktywa ogółem	559 055	587 015	5%
<b>Kapitał własny</b>	<b>367 642</b>	<b>387 922</b>	<b>6%</b>
Zobowiązania długoterminowe	108 520	103 031	-5%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	88 706	84 239	-5%
Zobowiązania krótkoterminowe	82 893	96 061	16%
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>191 413</b>	<b>199 092</b>	<b>4%</b>
Kapitał własny i zobowiązania razem	559 055	587 014	5%



## : Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow (1/2)

(tys. zł)	Q1 2023	Q1 2024	Zmiana
<b>Zysk netto za okres sprawozdawczy</b>	<b>9 551</b>	<b>16 461</b>	<b>72%</b>
Korekty razem	8 775	8 075	-8%
Środki pieniężne wygenerowane na działalności operacyjnej	18 326	24 536	34%
Podatek zapłacony	(1 154)	(1 431)	24%
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>17 172</b>	<b>23 105</b>	<b>35%</b>
Odsetki otrzymane	200	221	11%
Pożyczki udzielone	(110)	-	-
Spląty udzielonych pożyczek	18	9	-50%
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	6	2	-67%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(3 221)	(2 100)	-35%
Otrzymane płatności z tytułu leasingu	159	167	5%
<b>Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>	<b>(2 948)</b>	<b>(1 701)</b>	<b>-42%</b>

## : Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow (2/2)

(tys. zł)	Q1 2023	Q1 2024	Zmiana
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	-	19	-
Splaty kredytów i pożyczek	(5 238)	(4 216)	-20%
Odsetki zapłacone	(2 656)	(1 769)	-33%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	(635)	(1 162)	83%
Wpływy z tytułu otrzymanych dotacji	351	-	-
<b>Środki pieniężne netto z działalności finansowej</b>	<b>(8 178)</b>	<b>(7 128)</b>	<b>-13%</b>
Przepływy pieniężne netto ogółem	6 046	14 276	136%
Wpływ zmian z tytułu różnic kursowych dotyczących środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	208	(152)	-173%
Zwiększenie (zmniejszenie) stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	6 254	14 124	126%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	49 040	63 261	29%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	55 294	77 385	40%

## : Zmiany w kapitale własnym

	Kapitał zapasowy, w tym:				Kapitał z tytułu płaćności w formie akcji	Kapitał rezerwowo	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								
<b>Stan na dzień 1 stycznia 2023 r.</b>	<b>444</b>	<b>289 162</b>	<b>20 791</b>	<b>3 533</b>	<b>3 402</b>	<b>5 375</b>	<b>(725)</b>	<b>(36 626)</b>	<b>80 555</b>	<b>365 911</b>	<b>1 731</b>	<b>367 642</b>
Zysk netto	-	-	-	-	-	-	-	-	16 500	16 500	(38)	16 461
Inne całkowite dochody	-	-	-	-	-	-	-	3 567	-	3 567	-	3 567
<b>Całkowite dochody w okresie</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3 567</b>	<b>16 500</b>	<b>20 067</b>	<b>(38)</b>	<b>20 029</b>
<b>Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym</b>												
Kapitał z tytułu płaćności w formie akcji	-	-	-	-	292	-	-	-	-	292	-	292
Sprzedaż akcji własnych w ramach programu motywacyjnego	-	-	-	-	-	2	(2)	-	-	-	-	-
Inne	-	-	-	-	-	-	-	-	(40)	(40)	-	(40)
<b>Razem zmiany w kapitale własnym</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>292</b>	<b>2</b>	<b>(2)</b>	<b>3 567</b>	<b>16 460</b>	<b>20 319</b>	<b>(38)</b>	<b>20 281</b>
<b>Stan na dzień 31 marca 2024 r.</b>	<b>444</b>	<b>289 162</b>	<b>20 791</b>	<b>3 533</b>	<b>3 694</b>	<b>5 377</b>	<b>(727)</b>	<b>(33 059)</b>	<b>97 015</b>	<b>386 230</b>	<b>1 693</b>	<b>387 923</b>



## : Jednostkowy rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q1 2023	Q1 2024	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>34 323</b>	<b>55 238</b>	<b>61%</b>
Koszty wytworzenia usług	(18 016)	(34 327)	91%
<b>Zysk brutto na sprzedaży</b>	<b>16 307</b>	<b>20 911</b>	<b>28%</b>
Koszty sprzedaży i marketingu	(799)	(1 272)	59%
Koszty ogólnego zarządu	(5 622)	(8 858)	58%
<b>Zysk na sprzedaży</b>	<b>9 886</b>	<b>10 780</b>	<b>9%</b>
Pozostałe przychody operacyjne	11	3	-73%
Zysk na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	-	2	-
Pozostałe koszty operacyjne	(16)	(6)	-63%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(183)	(132)	-28%
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>9 698</b>	<b>10 647</b>	<b>10%</b>
Przychody finansowe	539	1 195	122%
Koszty finansowe	(2 583)	(2 128)	-18%
Przychody/(Koszty) finansowe netto	(2 044)	(933)	-54%
Zysk przed opodatkowaniem	7 654	9 714	27%
Podatek dochodowy	(1 602)	(555)	-65%
<b>Zysk netto</b>	<b>6 052</b>	<b>9 159</b>	<b>51%</b>

## : Jednostkowy rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q1 2023	Q1 2024	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>34 323</b>	<b>55 238</b>	<b>61%</b>
Pozostałe przychody operacyjne	11	3	-73%
Amortyzacja	(1 563)	(1 671)	7%
Usługi obce	(21 270)	(38 961)	83%
Koszty świadczeń pracowniczych	(1 513)	(3 736)	147%
Zużycie materiałów i energii	(71)	(62)	-13%
Podatki i opłaty	(20)	(28)	40%
Pozostałe koszty operacyjne	(16)	(6)	-63%
Zysk/ (Strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	-	2	-
Pozostałe odpisy aktualizujące	(183)	(132)	-28%
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>9 698</b>	<b>10 647</b>	<b>10%</b>
Przychody finansowe netto	(2 044)	(933)	-54%
Zysk przed opodatkowaniem	7 654	9 714	27%
Podatek dochodowy	(1 602)	(555)	-65%
<b>Zysk netto</b>	<b>6 052</b>	<b>9 159</b>	<b>51%</b>

## : Jednostkowy bilans – aktywa i pasywa

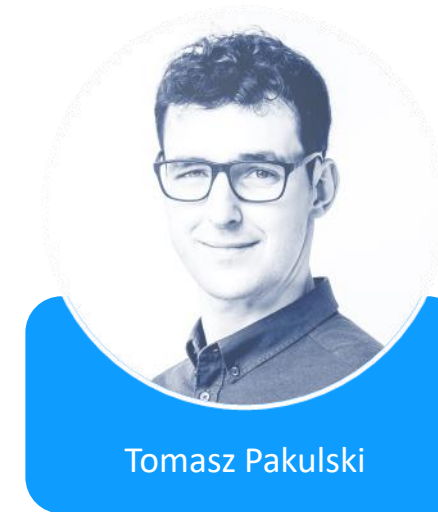
(tys. zł)	31.12.2022	31.03.2024	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	920	686	-25%
Prawa do korzystania z aktywów	4 300	4 111	-4%
Wartości niematerialne	37 797	38 356	1%
Inwestycje w jednostki zależne	438 885	438 885	0%
Pożyczki udzielone	8 227	8 344	1%
Pozostałe aktywa	618	606	-2%
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>490 747</b>	<b>490 988</b>	<b>0%</b>
Należności handlowe	22 182	35 417	60%
Pożyczki udzielone	3 611	3 620	0%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	20 207	25 825	28%
Pozostałe aktywa	582	564	-3%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>46 582</b>	<b>65 426</b>	<b>40%</b>
Aktywa ogółem	537 329	556 414	4%
<b>Kapitał własny</b>	<b>388 212</b>	<b>397 663</b>	<b>2%</b>
Zobowiązania długoterminowe	99 062	94 373	-5%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	91 822	87 498	-5%
Zobowiązania krótkoterminowe	50 055	64 378	29%
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>149 117</b>	<b>158 751</b>	<b>6%</b>
Kapitał własny i zobowiązania razem	537 329	556 414	4%



VERCOM

: Władze  
Spółki





Krzysztof Szyszka

Adam Lewkowicz

Tomasz Pakulski

CEO, Founder

CTO, Founder

COO

Lata w branży

>24

>24

>16

Lata w Vercom

>19

>19

>16

Udział w kapitale  
zakładowym<sup>(1)</sup>

6,37%

7,22%

0,65%

<sup>1)</sup> Na dzień 31.03.2024

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

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

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

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

### **Aleksander Duch – Członek Rady Nadzorczej**

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

### **Jakub Juskowiak – Członek Rady Nadzorczej**

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

### **Joanna Drabent – Członek Rady Nadzorczej**

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



VERCOM

: Informacje  
dodatkowe



## : Profil działalności Grupy Vercom

### Profil działalności

Vercom tworzy globalne usługi komunikacji w modelu SaaS, które umożliwiają klientom budowanie trwałych relacji z odbiorcami za pośrednictwem wielu kanałów komunikacji.

Rozwiązania Spółki od 20 lat pomagają klientom automatyzować oraz skalować procesy komunikacji, zachowując przy tym wysoką dostarczalność i efektywność.

Grupa Vercom oferuje możliwość przesyłania wiadomości i komunikatów w oparciu o wszystkie powszechnie stosowane kanały komunikacji elektronicznej, w tym w szczególności sms, email, push, komunikatory OTT oraz voice. Narzędzia oferowane przez Vercom są stosowane zarówno do automatyzacji komunikacji transakcyjnej, obejmującej np. potwierdzenia zamówień, autentykację płatności, powiadomienia o statusie dostawy, jak również do obsługi komunikacji marketingowej

Obecnie z usług Vercom korzysta ponad 85 100 firm oraz prywatnych przedsiębiorców na 180 rynkach, w tym takie podmioty jak IKEA, Rossmann, American Express, DHL, Coca-Cola oraz BNP Paribas.

Zespół Vercom obejmuje blisko 400 osób skupionych w 30 lokalizacjach na całym świecie, m.in. w San Francisco, Nowym Jorku, Berlinie, Pradze, Poznaniu oraz Warszawie.

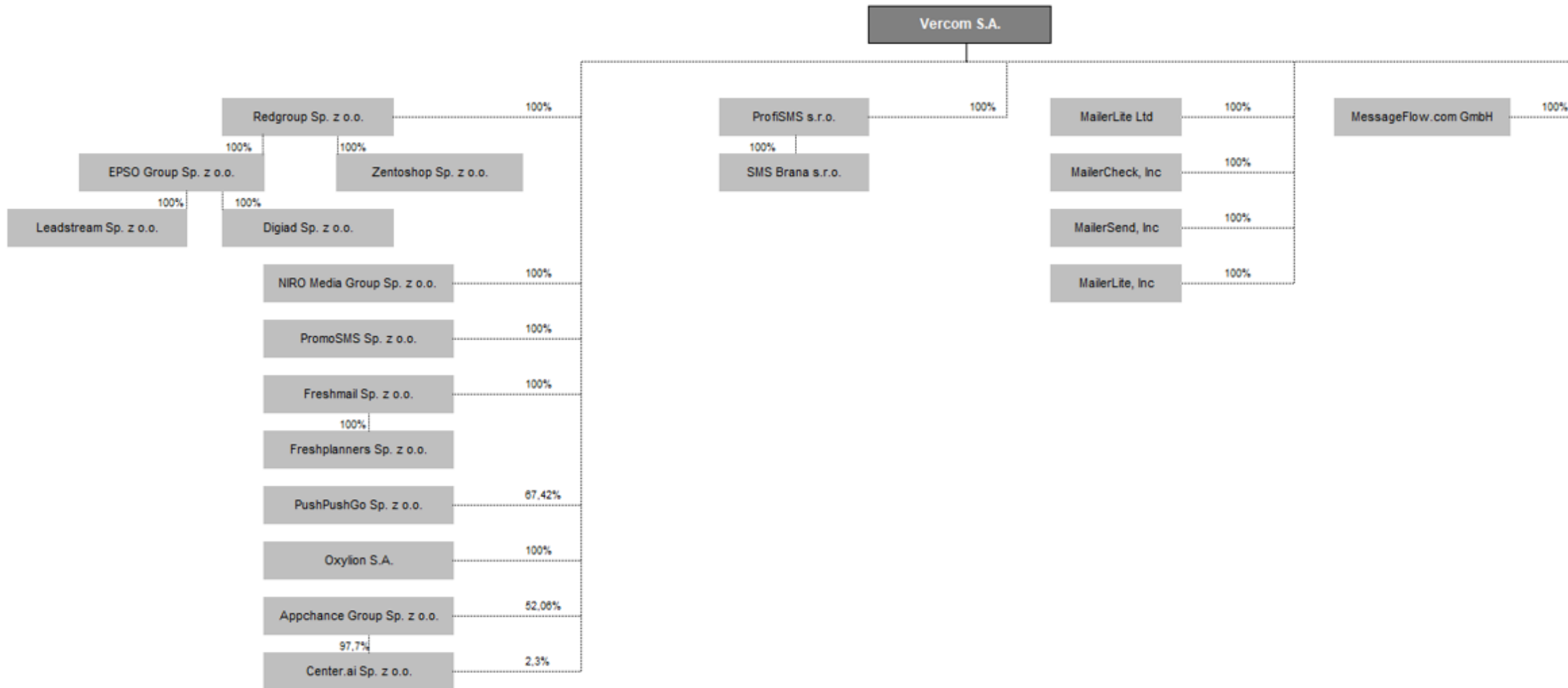


### Czynniki ryzyka

- 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 31 marca 2024 r.

	Liczba akcji serii A, B, D, E i F	Wartość nominalna 1 akcji (w zł)	Kapitał podstawowy (w zł)	% głosów na Walnym Zgromadzeniu	Udział w kapitale zakładowym
cyber_Folks S.A. (dawniej R22 S.A.)	11 114 380	0,02	222 288	50,23%	50,01%
Adam Lewkowicz*	1 604 750	0,02	32 095	7,25%	7,22%
Krzysztof Szyszka	1 416 105	0,02	28 322	6,40%	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)	95 059	0,02	1 901	-	0,43%
Pozostali	4 274 603	0,02	85 492	19,32%	19,23%
<b>SUMA</b>	<b>22 223 785</b>		<b>444 476</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

\* z podmiotami zależnymi

## : Vercom na GPW

### Notowania

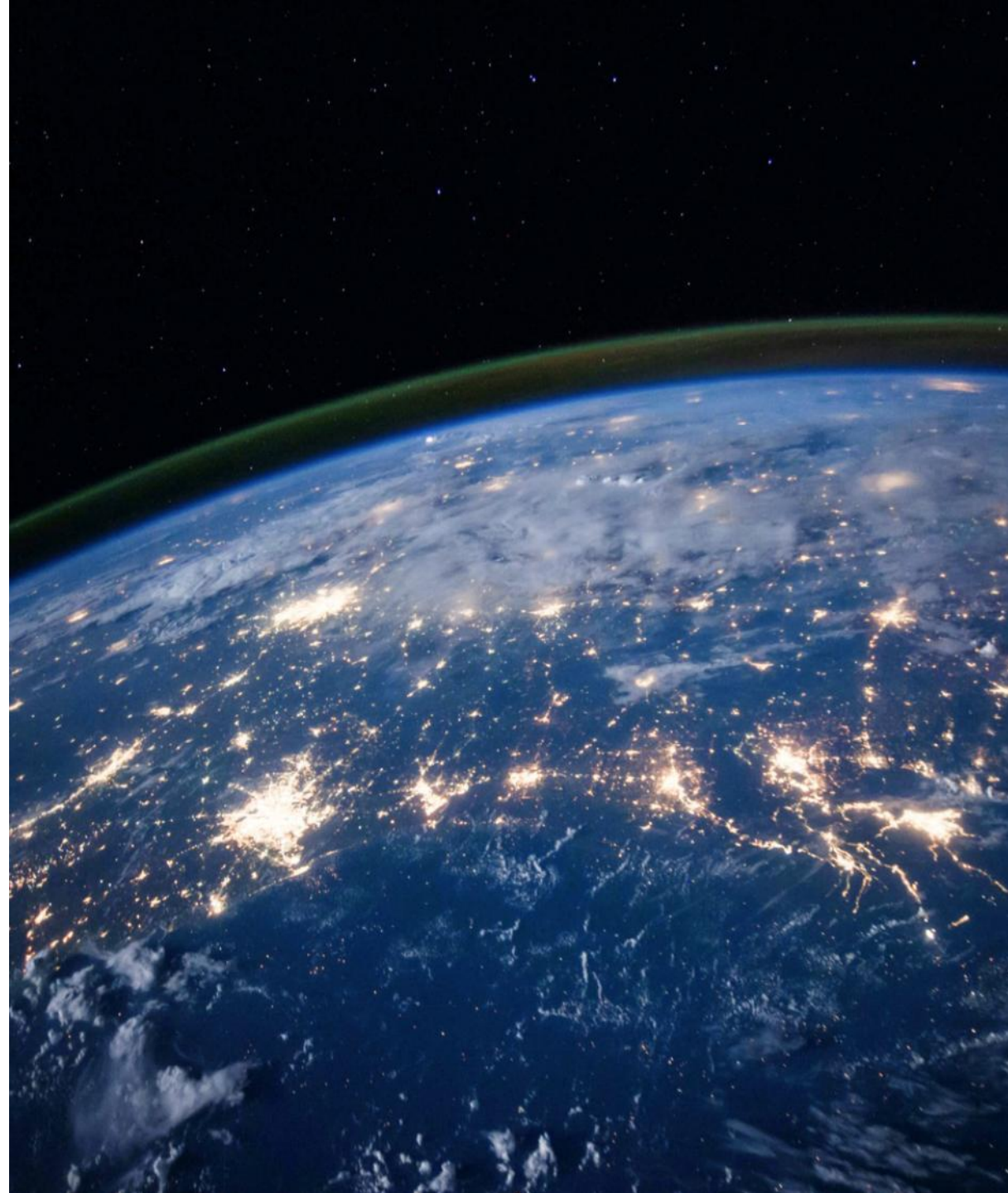
Akcje Vercom notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 6 maja 2021 r. Od 18 marca 2022 r. akcje Vercom weszły w skład indeksu sWIG80 zrzeszającego 80 spółek z warszawskiej giełdy (bez spółek z WIG20 i mWIG40) z najwyższą pozycją w rankingu wyznaczanym na podstawie obrotów oraz kapitalizacji.

### Polityka dywidendowa

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

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

Dzień uchwały	Wartość dywidendy
26.04.2019	8 mln zł
12.05.2020	10,3 mln zł
08.04.2021	15,1 mln zł
23.06.2023	25,0 mln zł
16.05.2024	35,4 mln zł





## Kluczowe założenia programu motywacyjnego (ESOP)

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

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

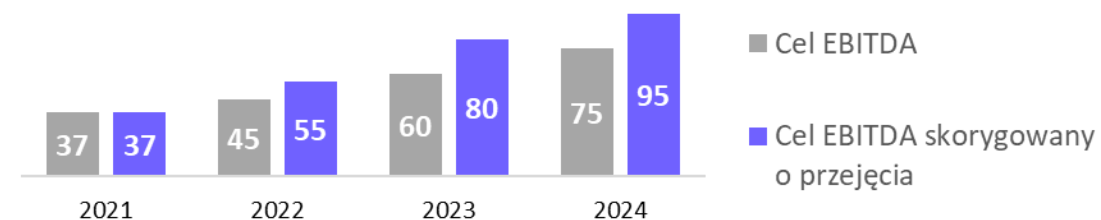
Całkowity koszt programu zostanie rozpoznany w okresie jego trwania – w latach obrotowych 2021-2024.

## Cele programu motywacyjnego

### Znormalizowana EBITDA (mln zł)

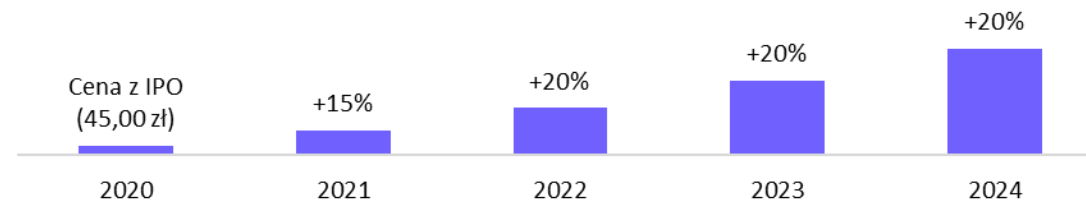
Cel EBITDA odnosi się do znormalizowanej EBITDA - skorygowanej o koszt wyceny ESOP, pozycji nadzwyczajnych lub jednorazowych oraz historycznej EBITDA przejmowanych spółek

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



### Kurs akcji

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



## : Inne informacje

### Zasady zarządzania Spółką i Grupą

W okresie sprawozdawczym nie nastąpiły inne istotne zmiany w podstawowych zasadach zarządzania 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.

### Zatrudnienie

W okresie sprawozdawczym zakończonym 31 marca 2024 r. w Grupie Vercom zatrudnionych było średnio 163 pracowników.

### Poręczenia i gwarancje

Poręczenia i gwarancje zostały opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

### Istotne transakcje z podmiotami powiązanymi

Transakcje z podmiotami powiązanymi były zawierane na warunkach rynkowych. Transakcje zostały przedstawione w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym (nota nr 24).

### Prognoza finansowa

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych.

### Istotne umowy

W I kwartale 2024 r. Vercom nie zawarł nowych istotnych umów.

### Możliwość realizacji zamierzeń inwestycyjnych

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

**Roosvelta 22**  
**60-829 Poznań**

Sprawozdanie Zarządu z Działalności Vercom S.A. oraz  
Grupy Kapitałowej zostało zatwierdzone 20 maja 2024 r.

**Krzysztof Szyszka**  
Prezes Zarządu

**Adam Lewkowicz**  
Wiceprezes Zarządu

**Tomasz Pakulski**  
Członek Zarządu



**VERCOM**

**: Scale beyond**

