

VERCOM

| Raport kwartalny
Grupy Kapitałowej
Vercom za Q1 2023

23 maja 2023



: Scale beyond

03 List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

04 Podsumowanie

07 Profil działalności

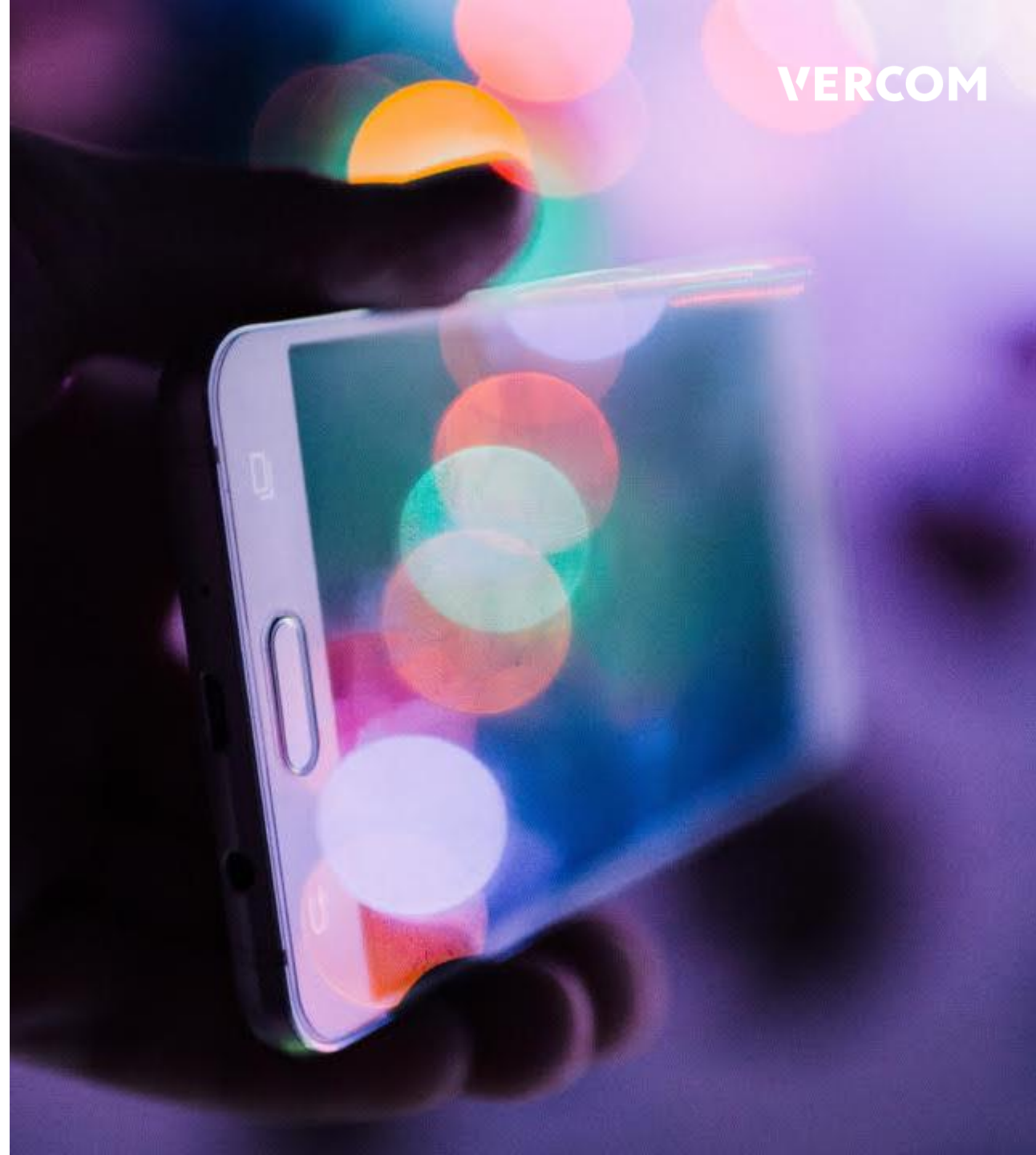
15 Wyniki finansowe

34 Strategia

42 Dane finansowe

52 Władze Spółki

55 Informacje dodatkowe



: List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

Szanowni Państwo,

Z wielką przyjemnością przedstawiam Państwu raport Grupy Vercom za Q1 2023. Dzięki przemyślanym inwestycjom oraz konsekwentnej realizacji strategii możemy kontynuować dynamiczny rozwój na globalnym rynku, któremu towarzyszy dalszy wzrost kluczowych parametrów finansowych.

Na uwagę zasługuje przede wszystkim wzrost zysku brutto na sprzedaży z 16,4 do 40,3 mln zł rdr, co było możliwe między innymi dzięki skokowemu wzrostowi liczby klientów. Dużą część z nich to klienci SME z atrakcyjnych rynków Stanów Zjednoczonych oraz Europy Zachodniej. Obserwujemy przy tym rosnący udział wysokomarżowych usług, które jednocześnie charakteryzują się największą dynamiką wzrostu spośród naszych produktów. W rezultacie marża zysku brutto na sprzedaży wzrosła o ok. 21 p.p. rdr.

Warto podkreślić, że od lat skutecznie łączymy dynamiczny rozwój z generowaniem wysokich przepływów pieniężnych. W minionym kwartale EBITDA wyniosła 17,6 mln zł, co oznacza blisko dwukrotny wzrost rdr. Dzięki dalszej poprawie efektywności operacyjnej, marża EBITDA zwiększyła się o ok. 5 p.p. rdr. Rosnące przepływy pieniężne pozwalają nam komfortowo obsługiwać zobowiązania i akumulować znaczne ilości środków pieniężnych, którymi zgodnie z przyjętą polityką dywidendową zamierzamy dzielić się z naszymi akcjonariuszami. W tym roku na dywidendę przeznaczymy rekordowe 25 mln zł i będziemy dążyć do tego, aby z roku na rok była ona coraz wyższa.

Dzięki konsekwentnej realizacji strategii związanej z rozwojem na międzynarodowym rynku, Grupa Vercom jest obecnie bardziej zdywersyfikowana niż kiedykolwiek wcześniej. W minionym kwartale pozyskaliśmy blisko 5 tysięcy nowych klientów, których łączna liczba przekroczyła 70 tysięcy. Udział sprzedaży zagranicznej w przychodach Grupy osiągnął rekordowe 58%, co oznacza jeszcze mniejszą zależność od czynników gospodarczych specyficznych dla naszego regionu.

Aktualnie koncentrujemy się na dalszej integracji przejętych podmiotów oraz realizacji kluczowych inicjatyw wynikających ze strategii rozwoju na globalnym rynku. W Q1 2023 uruchomiliśmy pilotażowy dostęp do platformy MessageFlow przeznaczonej dla klientów mid-market. Jednocześnie pracujemy nad integracją produktów przeznaczonych dla klientów SME, wykorzystując w tym celu potencjał marki MailerLite. To dla nas bardzo intensywny czas, w którym chcemy dobrze przygotować się do dalszego dynamicznego rozwoju w kolejnych latach.

Z poważaniem,

Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu Vercom



VERCOM

: Podsumowanie



: Najważniejsze wydarzenia Q1 2023

Kontynuacja dynamicznego wzrostu

- Wzrost przychodów o 51% rdr. do 74,9 mln zł
- Wzrost marży brutto o 145% rdr. do 40,3 mln zł
- Wzrost skorygowanej EBITDA o 95 proc. rdr. do 17,6 mln zł

Wzrost efektywności operacyjnej

- Wzrost marży brutto o ok. 21 p.p. poprzez zwiększenie udziału wysokomarżowych, szybko rosnących usług
- Wzrost marży EBITDA o 5 p.p. do ok. 23%
- Konwersja EBITDA na przepływy pieniężne netto na poziomie 98%

Dalszy wzrost dywersyfikacji działalności

- Ponad 4,6 tysięcy nowych użytkowników – wzrost bazy klientów do blisko 71 tysięcy podmiotów na 180 rynkach
- Wzrost udziału sprzedaży zagranicznej do ok. 58%
- Dalszy spadek koncentracji przychodów oraz marży brutto



: Najważniejsze wydarzenia Q1 2023

Rekordowa kwota przeznaczona na dywidendę

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

Rozpoczęcie realizacji nowych inicjatyw rozwojowych

- Uruchomienie nowej platformy MessageFlow, wokół której będą rozwijane usługi dla klientów mid-market
- Zaawansowane przygotowania do udostępnienia nowych lokalizacji językowych systemu MailerLite
- Integracja usług email marketingu w ramach marki MailerLite

Nowa serwerownia w Berlinie i drugie data center w Poznaniu

- Dywersyfikacja geograficzna infrastruktury (zwiększenie bezpieczeństwa i niezawodności usług)
- Bezpośrednie połączenia z zagranicznymi dostawcami usług Cloud
- Standardy bezpieczeństwa spełniające ANSI/TIA-942 – rated 3



VERCOM

VERCOM

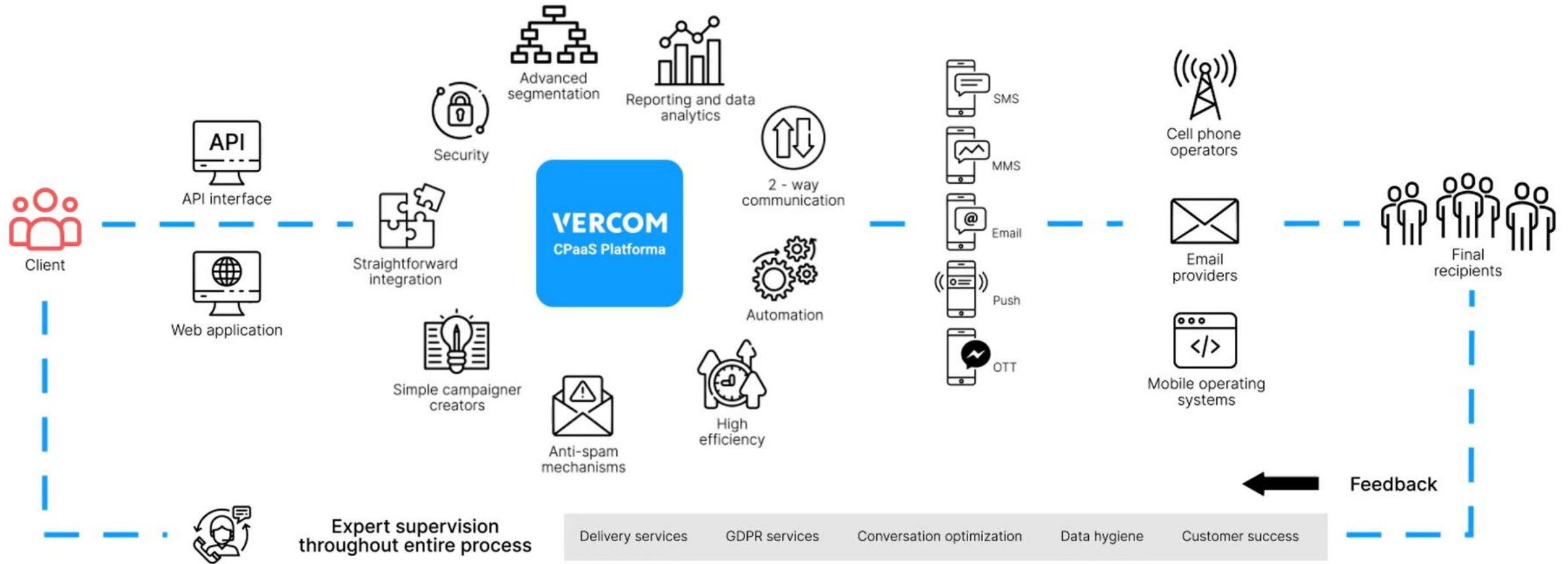
: Profil działalności



: 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.

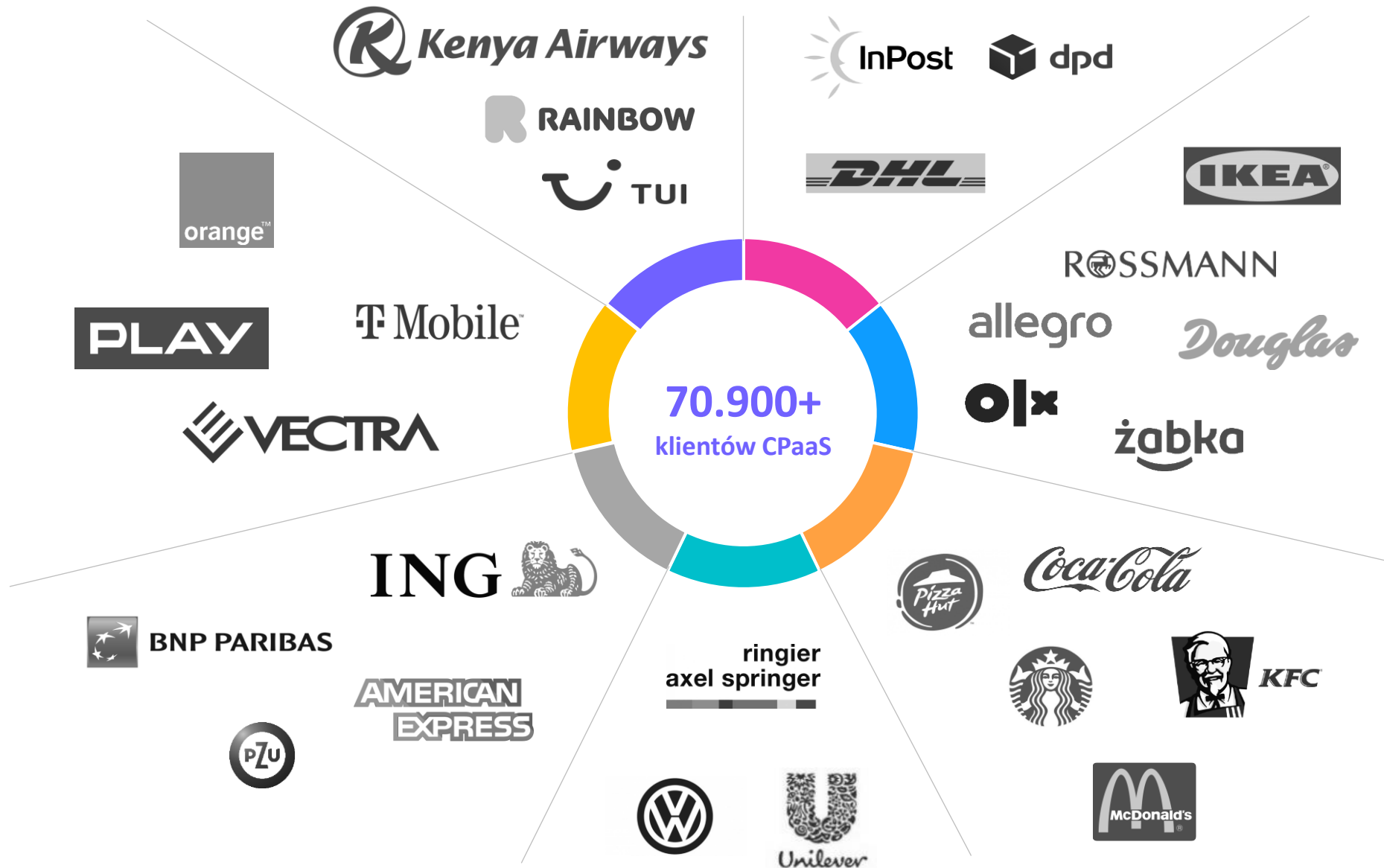


Hello, a hold has been placed on
your DHL parcel. Please review and
update your shipment information
below <https://dhl-update-id797475>



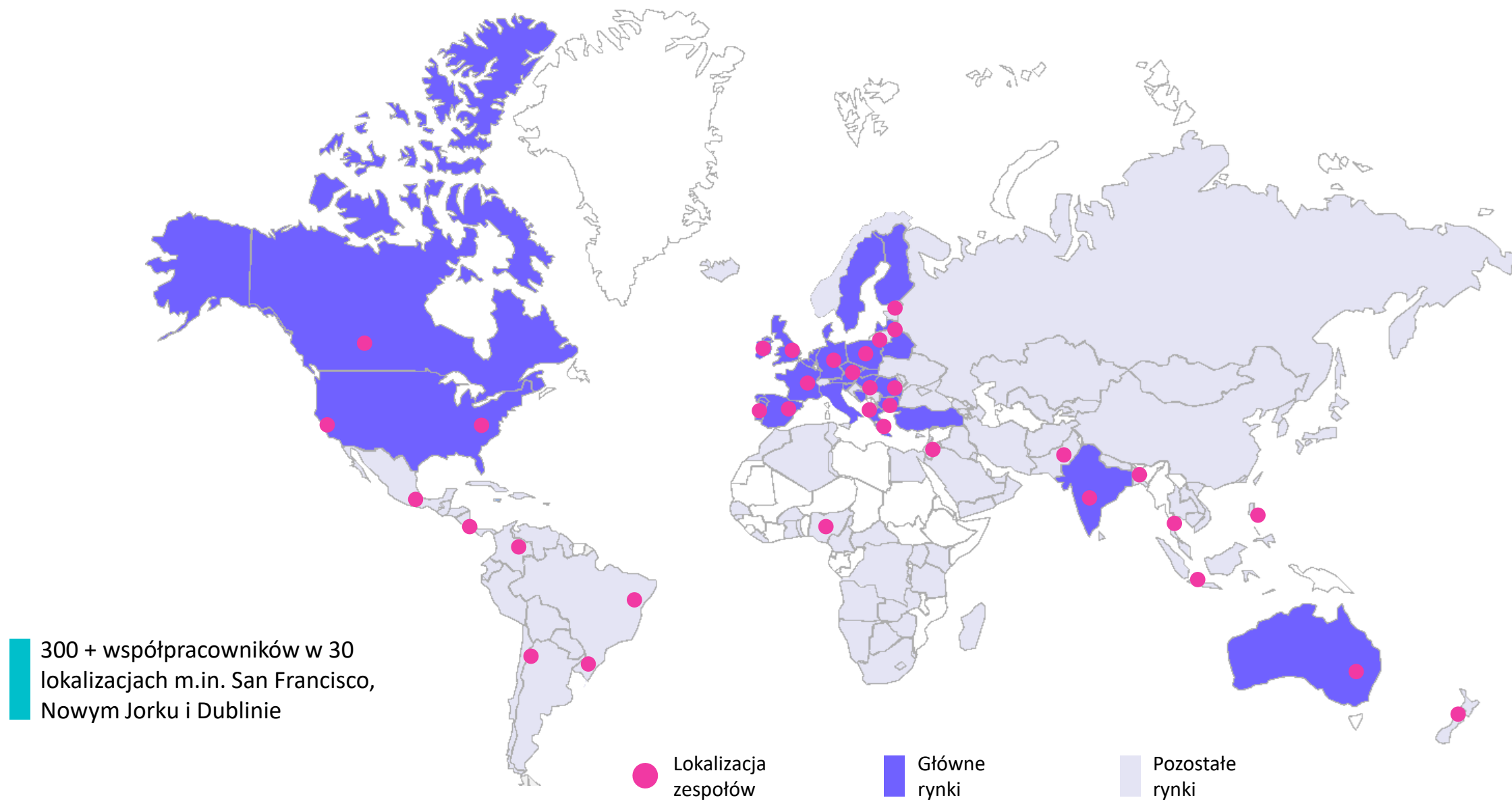
Your order #496862
has been completed
and is awaiting pickup

: 20 lat doświadczenia nagrodzone zaufaniem wyjątkowych klientów



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

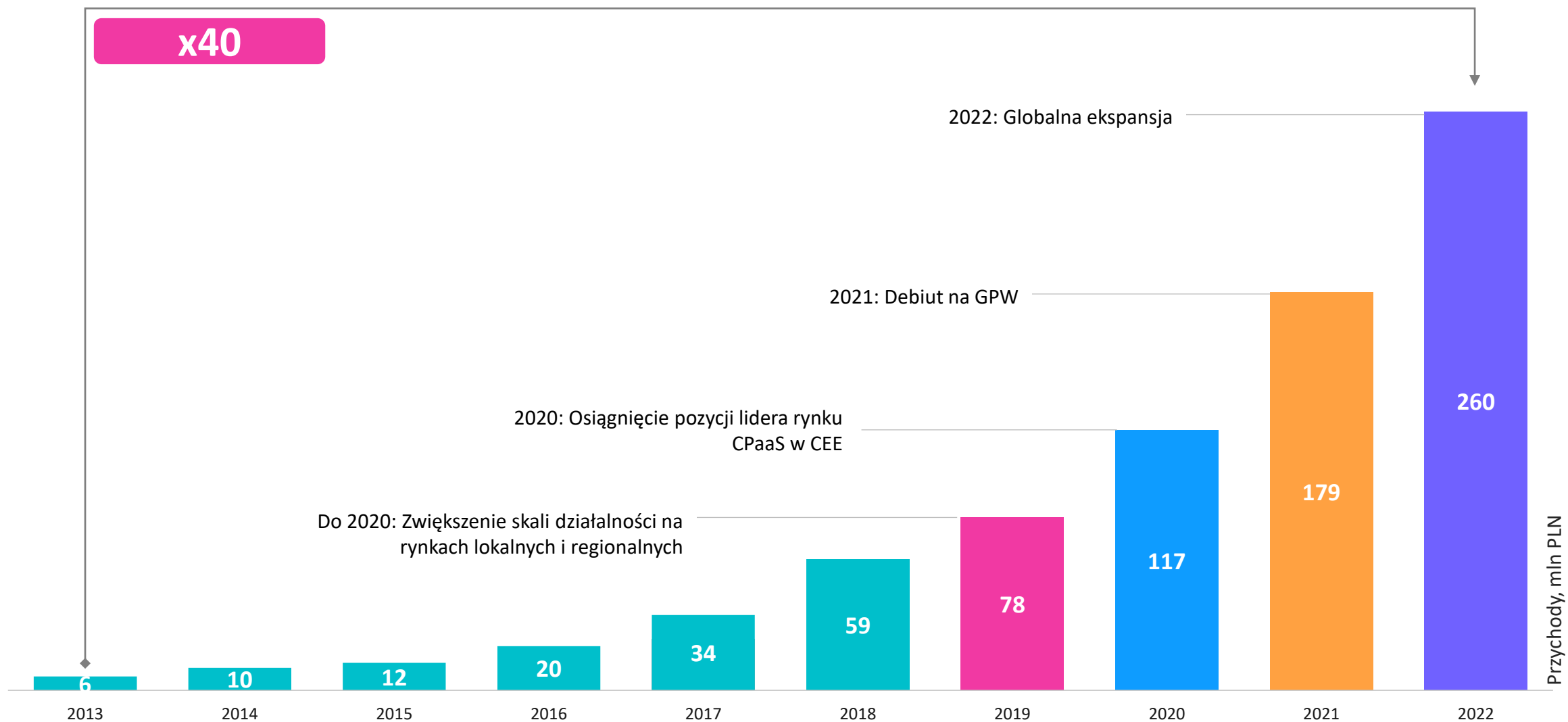
VERCOM



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



: Dynamiczny wzrost skali działalności poprzez rozwój organiczny oraz akwizycje



: Wyniki finansowe



: Kontynuujemy
dynamiczny wzrost
skali działalności



: Wyniki finansowe za Q1 2023

Przychód

75 mln zł

Dynamika rdr.

+51%

Marża brutto

40 mln zł

+145%

EBITDA*

18 mln zł

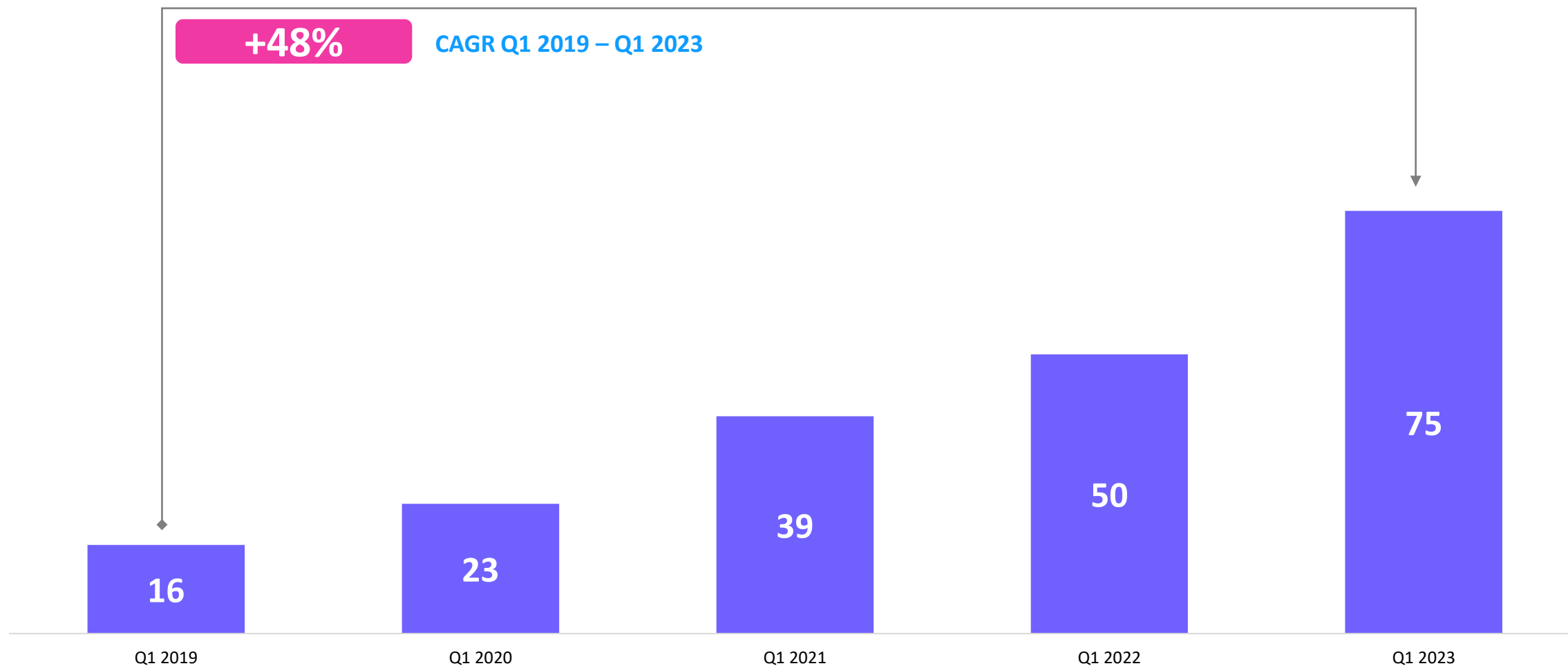
+95%

*EBITDA znormalizowana o wycenę ESOP



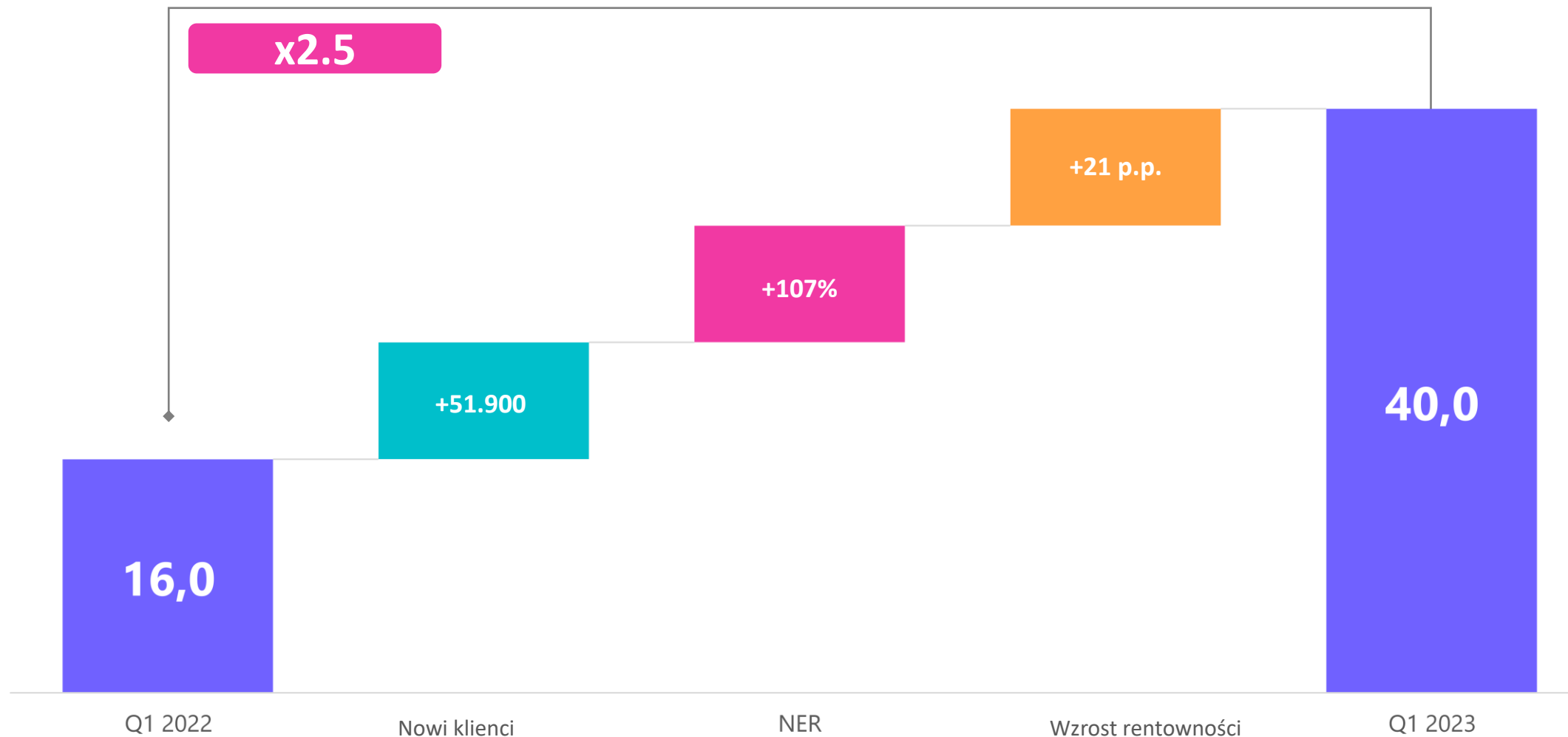
: Konsekwentny rozwój działalności i wzrost skali biznesu

Przychody ze sprzedaży (mln zł)



: Wzrost marży brutto napędzany nowymi klientami oraz wzrostem rentowności

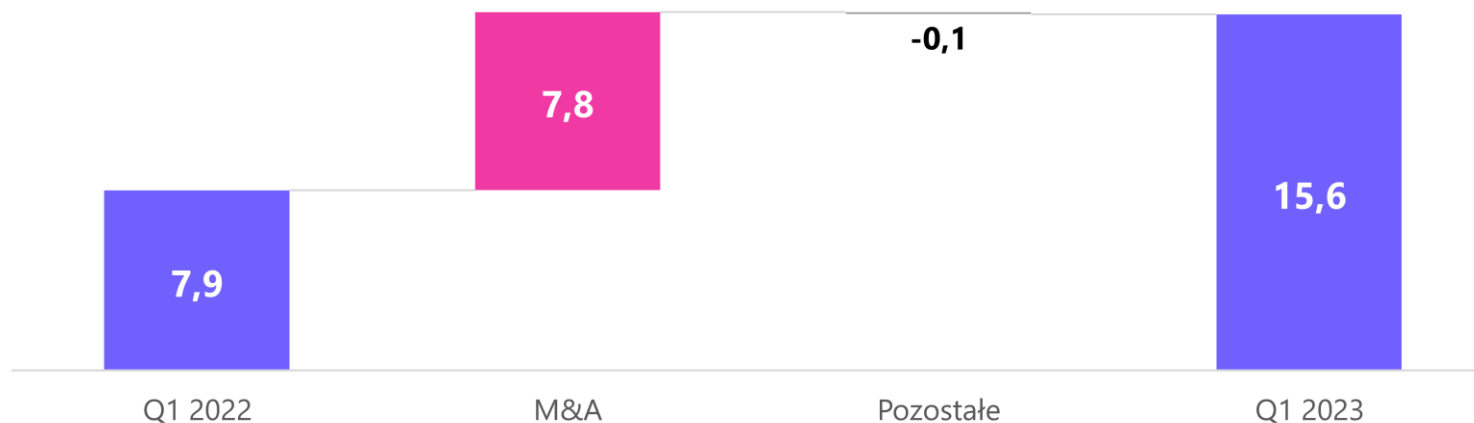
Marża brutto (mln zł)



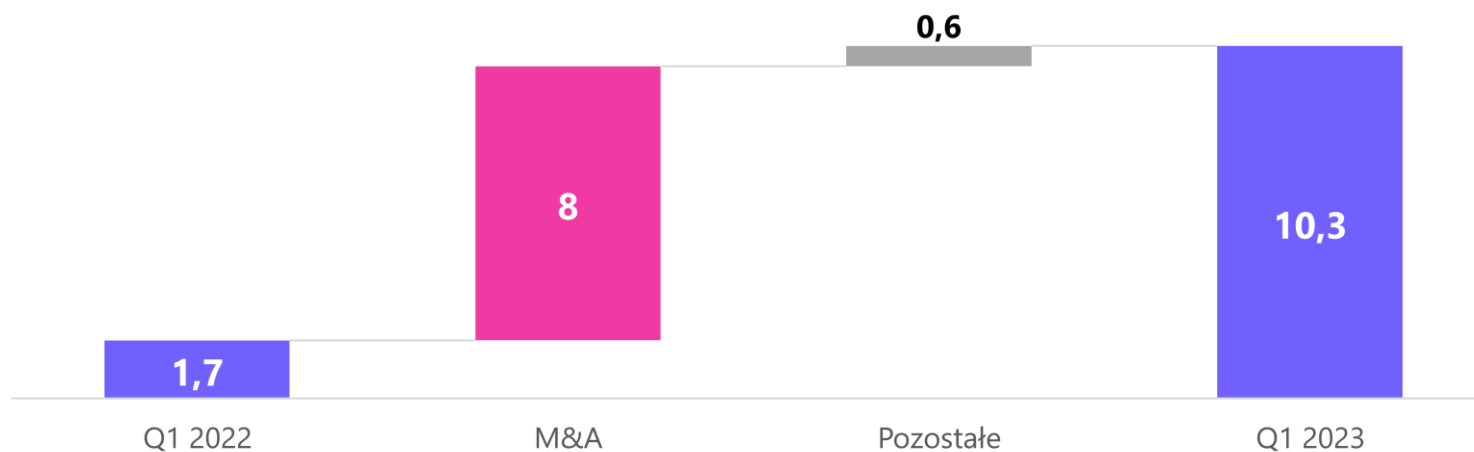
(1) NER (ang. Net Expansion Rate): wzrost sprzedaży do powtarzalnej grupy klientów, tj. podmiotów które były klientami Grupy w okresie dla którego obliczany jest wskaźnik oraz w okresie porównawczym. Dotyczy przychodów z segmentu CPaaS.

: 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 spółek przejętych w 2022 r., tj:
Konsolidowanych od lipca 22 r:
(i) MailerLite (ok. 6,3 mln zł)
(ii) Oxylion (ok. 1,5 mln zł)
- ✓ Stabilna baza pozostałych kosztów ogólnego zarządu
- ✓ Wzrost kosztów sprzedaży i marketingu wynikał głównie z konsolidacji wyników spółek przejętych w 2022 r., tj:
Konsolidowanych od lipca 22 r:
(i) MailerLite (ok. 7,8 mln zł)
(ii) Oxylion (ok. 0,2 mln PLN)

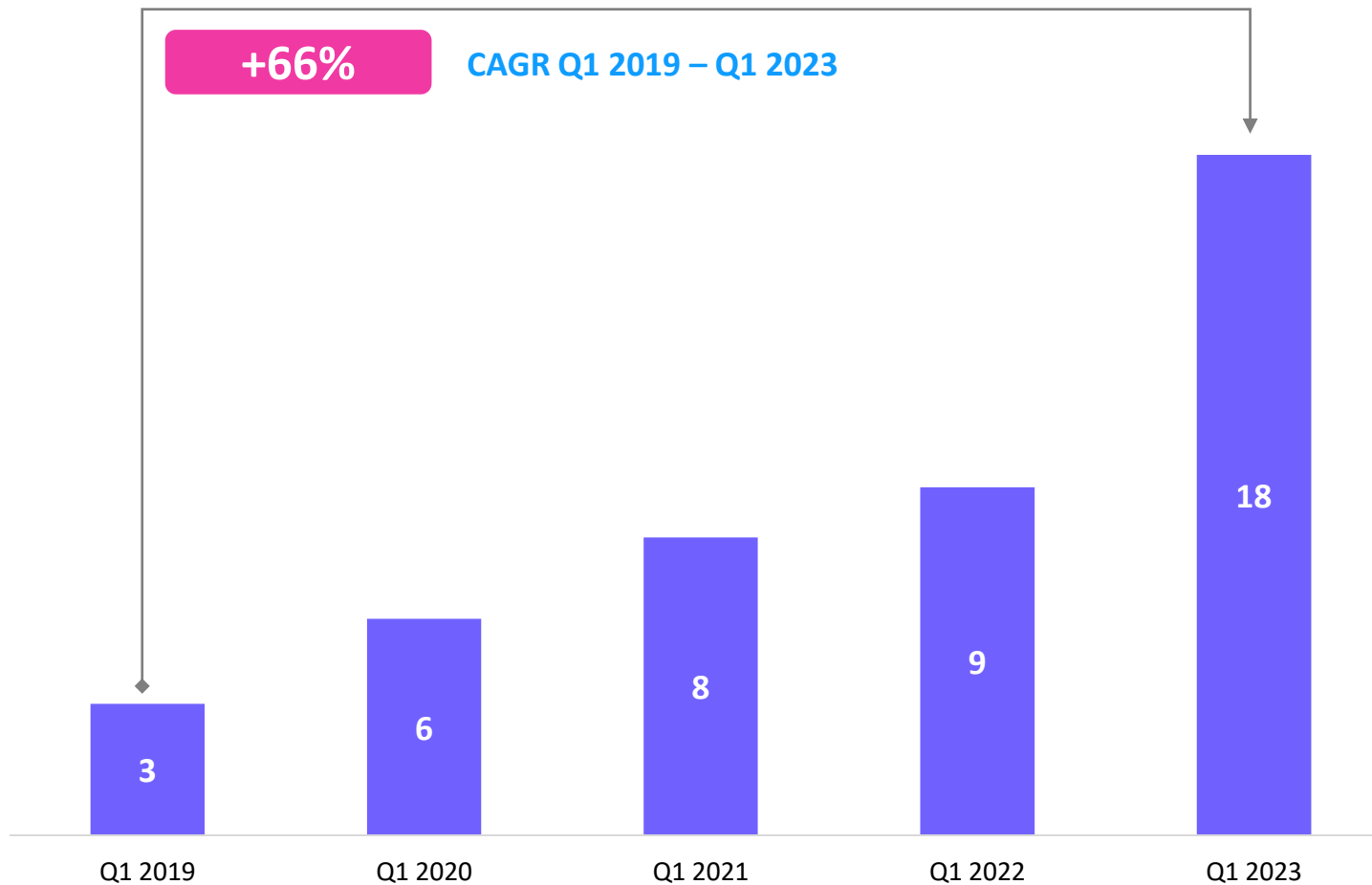
* Koszty M&A obejmują koszty związane z nabytymi spółkami, które nie były objęte pełną konsolidacją w poprzednim okresie sprawozdawczym

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



: Dynamiczny wzrost EBITDA zgodny z docelową trajekcją wzrostu

EBITDA (mln zł)



Komentarz

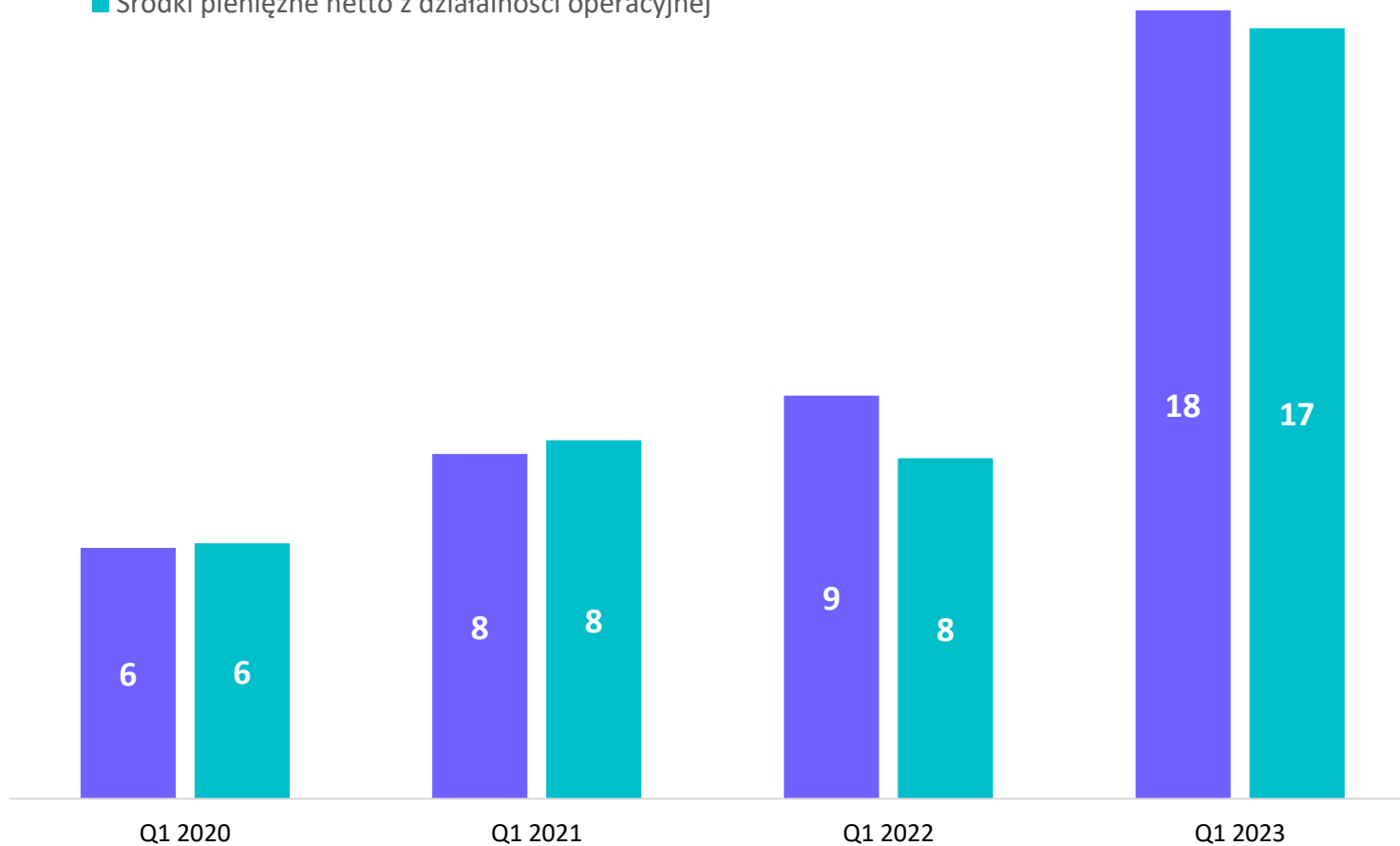
- ✓ Dwukrotny wzrost EBITDA rdr.
- ✓ Wysoki poziom marży EBITDA wynoszący ok. 23% w Q1 2023
- ✓ Wzrost marży EBITDA o +5 p.p. rdr. dzięki poprawie miksu produktowego oraz korzyściom wynikającym z dźwigni operacyjnej

Q1 2023 skorygowany o niegotówkowy koszt ESOP w wysokości 117 tys. zł

: Wysoki poziom konwersji EBITDA na przepływy operacyjne

EBITDA skorygowana oraz środki pieniężne netto z działalności operacyjnej (mln zł)

- Skorygowana EBITDA
- Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej



Komentarz



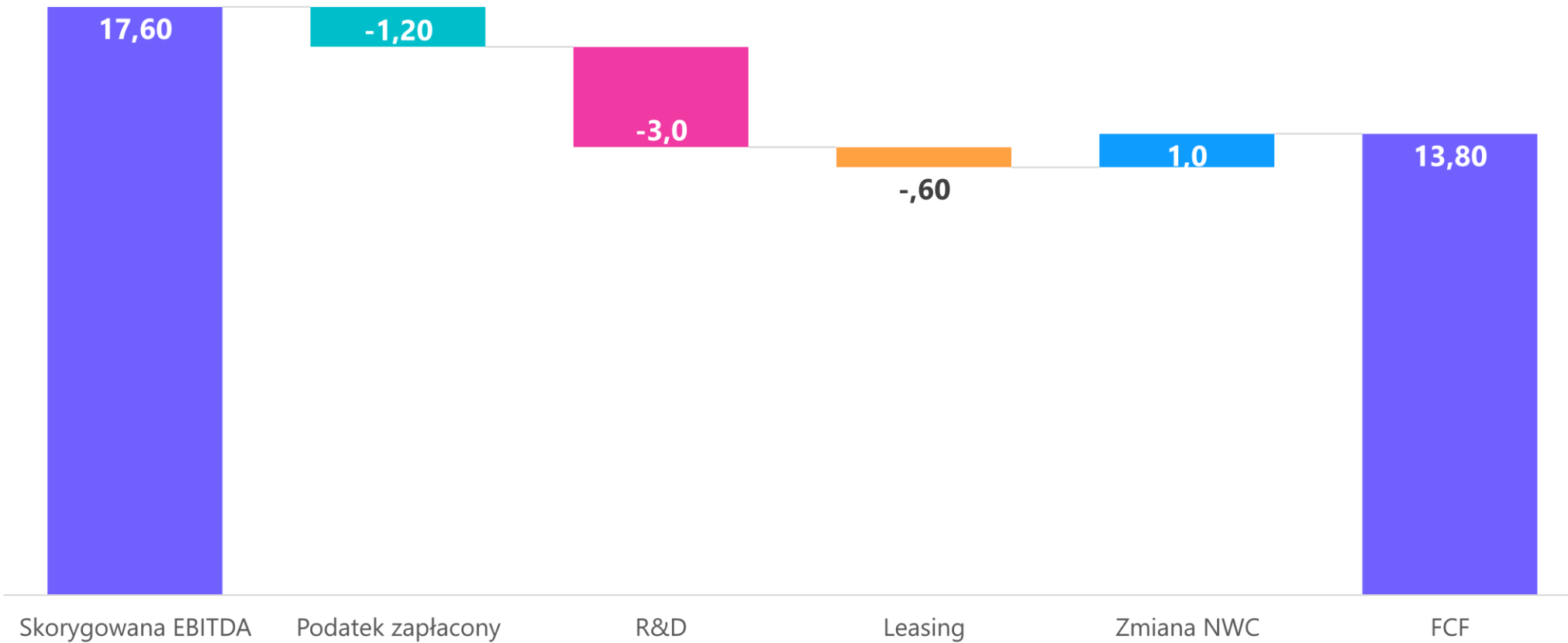
Wysoka jakość wyniku potwierdzona ponad 90% poziomem konwersji EBITDA na przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej



Udowodniona zdolność do generowania powtarzalnych przepływów pieniężnych

: Wysoka zdolność do generowania gotówki

Wskaźnik EBITDA do FCF (mln PLN)



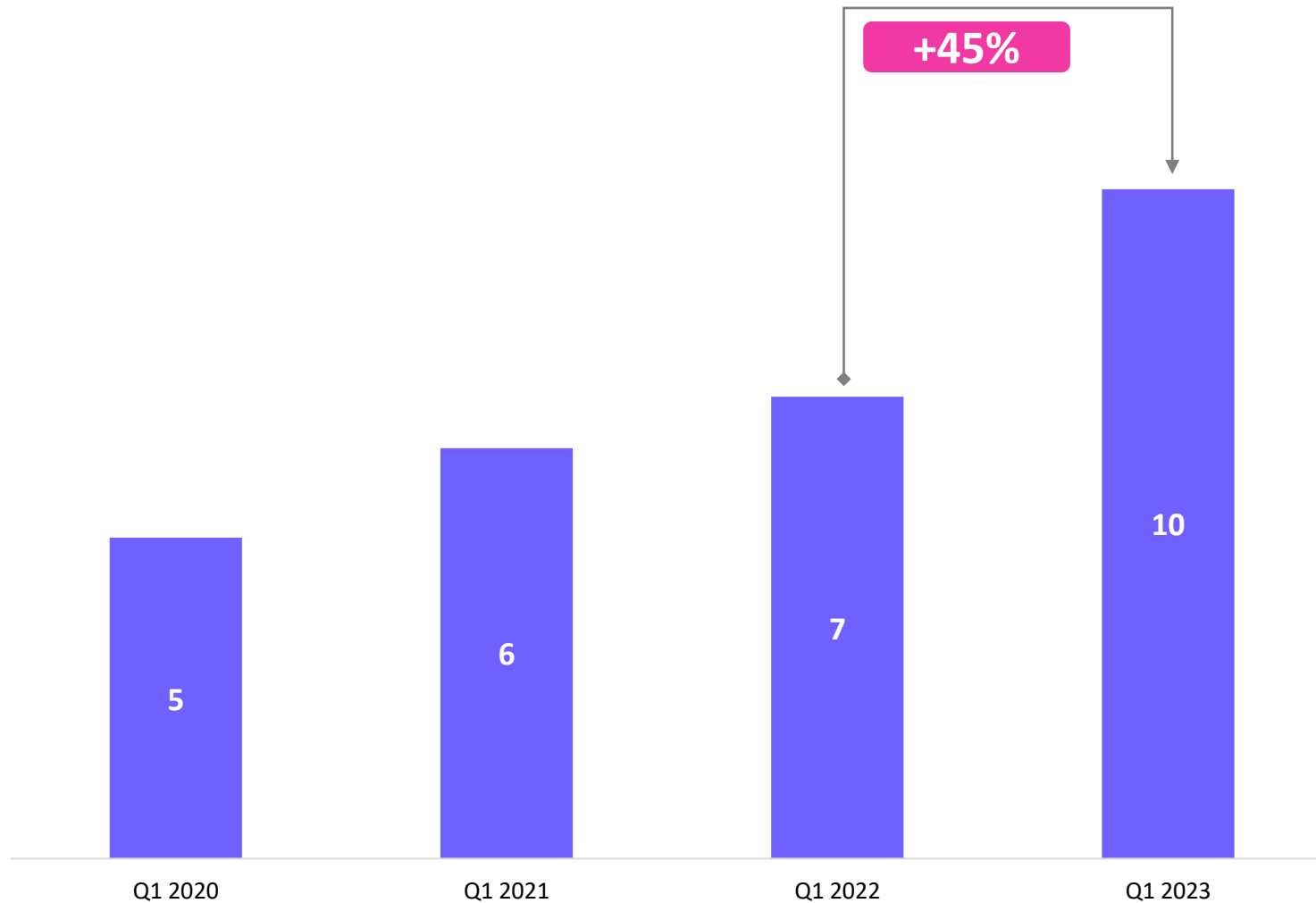
78%
Konwersja
EBITDA na FCF

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



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

Zysk netto (mln zł)



Komentarz



Wzrost zysku netto o 45% rdr.



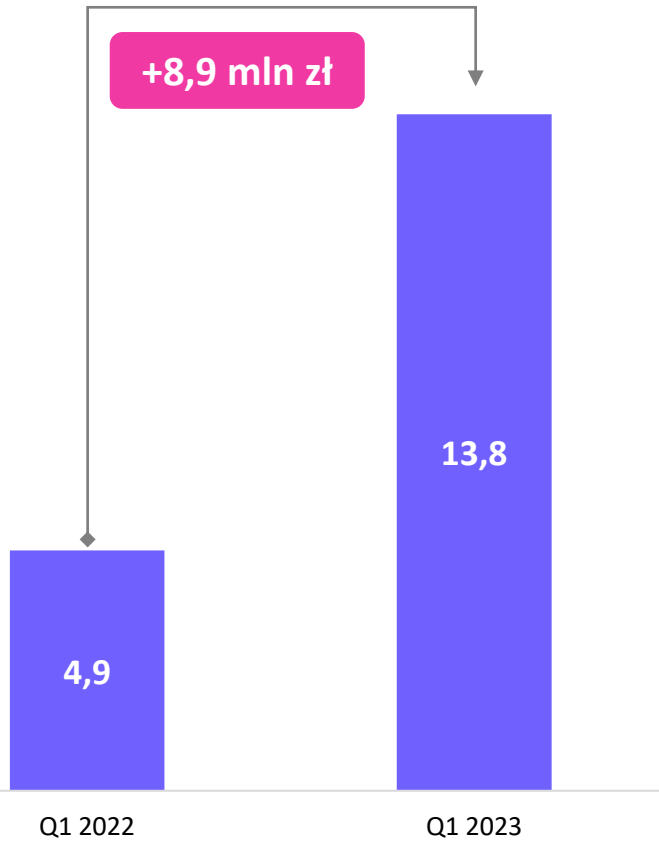
Stabilna marża zysku netto na poziomie ok. 13% pomimo wyższych kosztów finansowych (efekt netto ok. 3 mln PLN w porównaniu z 1Q 2022)



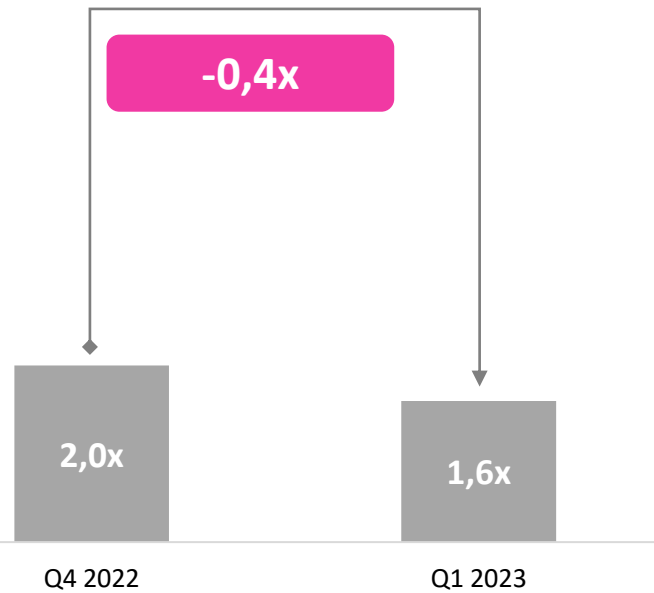
Wzrost niegotówkowej amortyzacji alokacji ceny nabycia znaków towarowych i bazy klientów o ok. 0,5 mln PLN

: Wysokie przepływy pieniężne i zmniejszający się wskaźnik dług netto / EBITDA

FCF (mln zł)



Dług netto / LTM EBITDA*



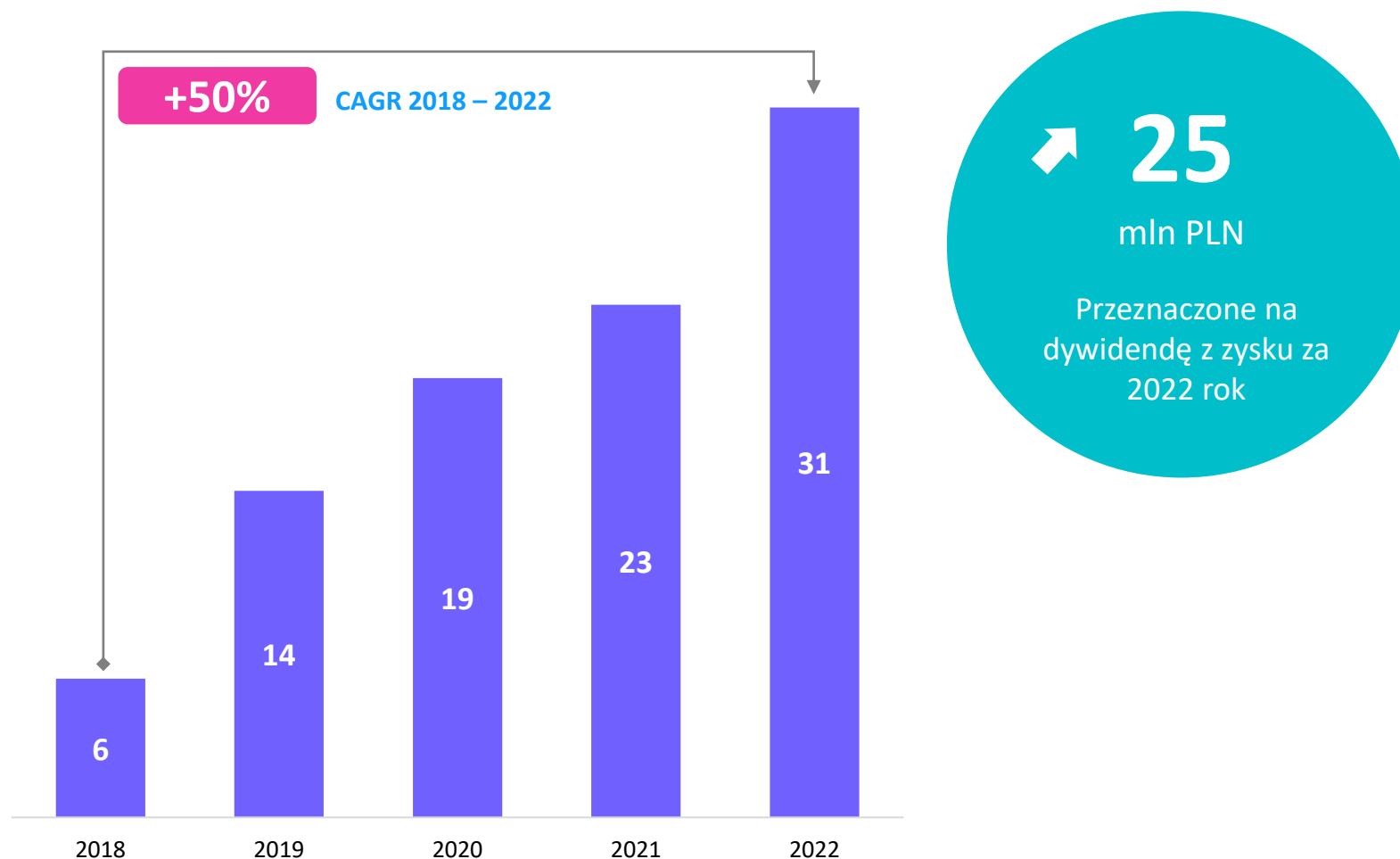
Komentarz

- ✓ Prawie 3-krotny wzrost FCF rdr.
- ✓ Bezpieczny i malejący poziom wskaźnika zadłużenia netto do LTM EBITDA (1,6x)
- ✓ Wzrost FCF w ujęciu rdr. istotnie przewyższa wzrost kosztów obsługi zadłużenia (odpowiednio 8,9 mln zł vs 5,7 mln zł)

* LTM EBITDA – EBITDA za okres ostatnich 12 miesięcy

: Chęć wypłaty hojnej dywidenda z zysku netto za 2022 rok

Zysk netto (mln zł)



Komentarz

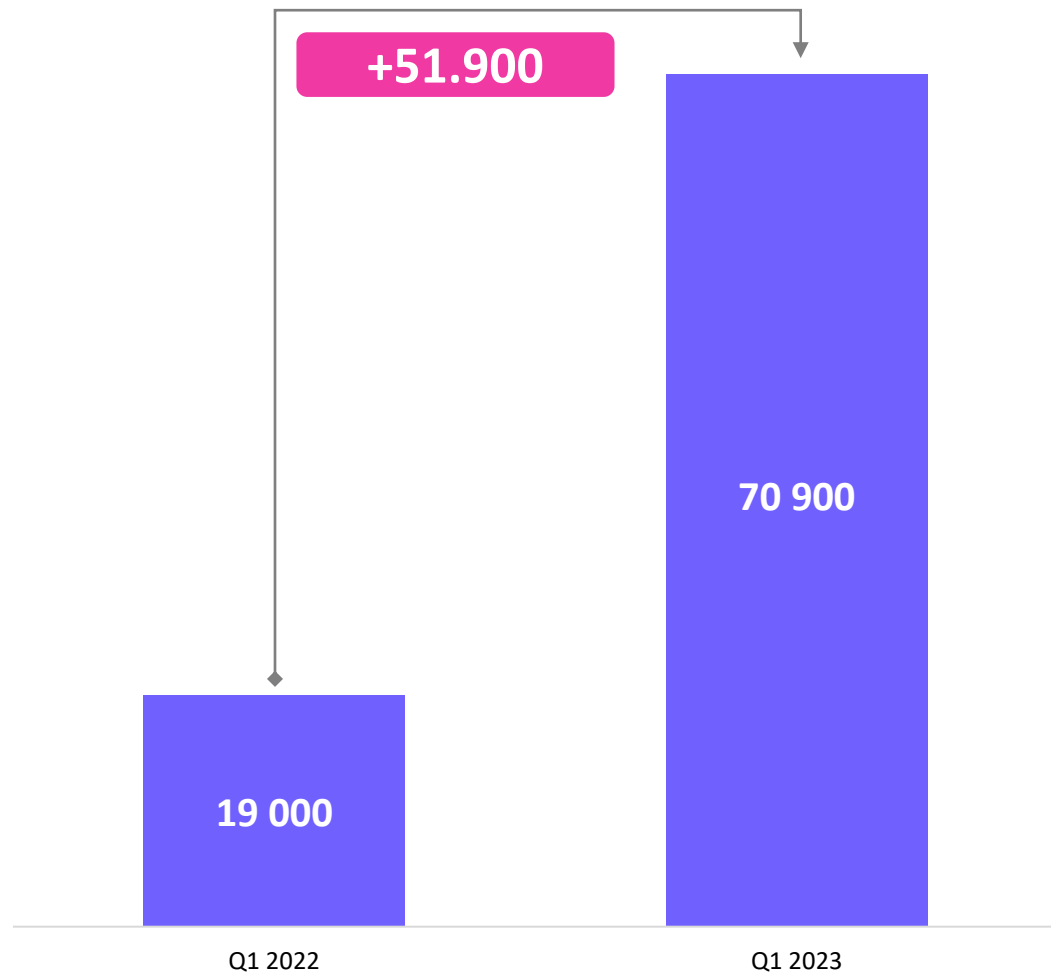
- ✓ 25 mln zł przeznaczone na dywidendę z zysku netto za 2022 rok (ok. 80% skonsolidowanego zysku netto)
- ✓ Polityka dywidendowa ogłoszona w marcu 2023 zakłada wypłatę minimum 50% skonsolidowanego zysku netto w formie dywidendy
- ✓ Silna dynamika wyniku netto w połączeniu z ograniczonymi potrzebami kapitałowymi przekłada się na atrakcyjną perspektywę rosnących dywidend w nadchodzących latach

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



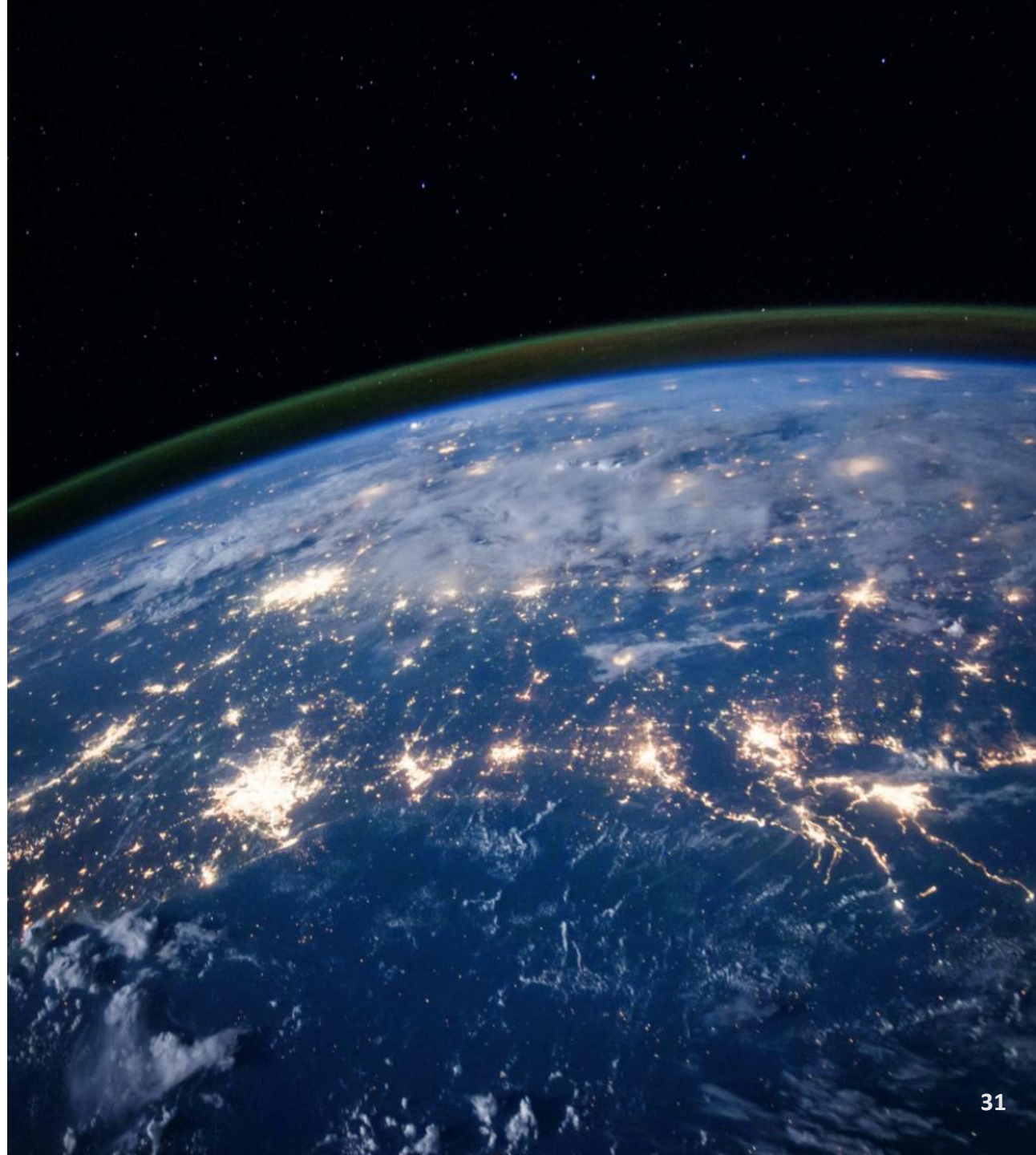
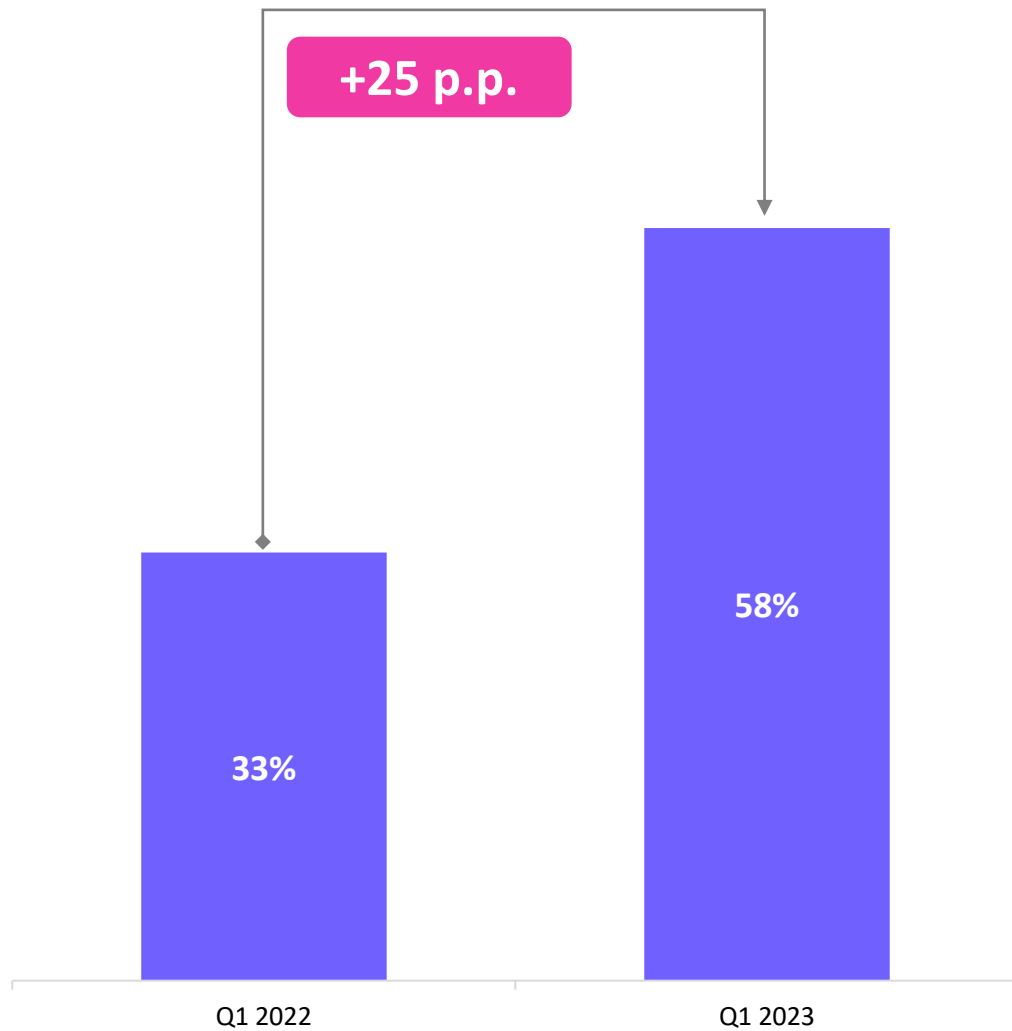
: 3x wzrost liczby klientów

Liczba klientów CPaaS



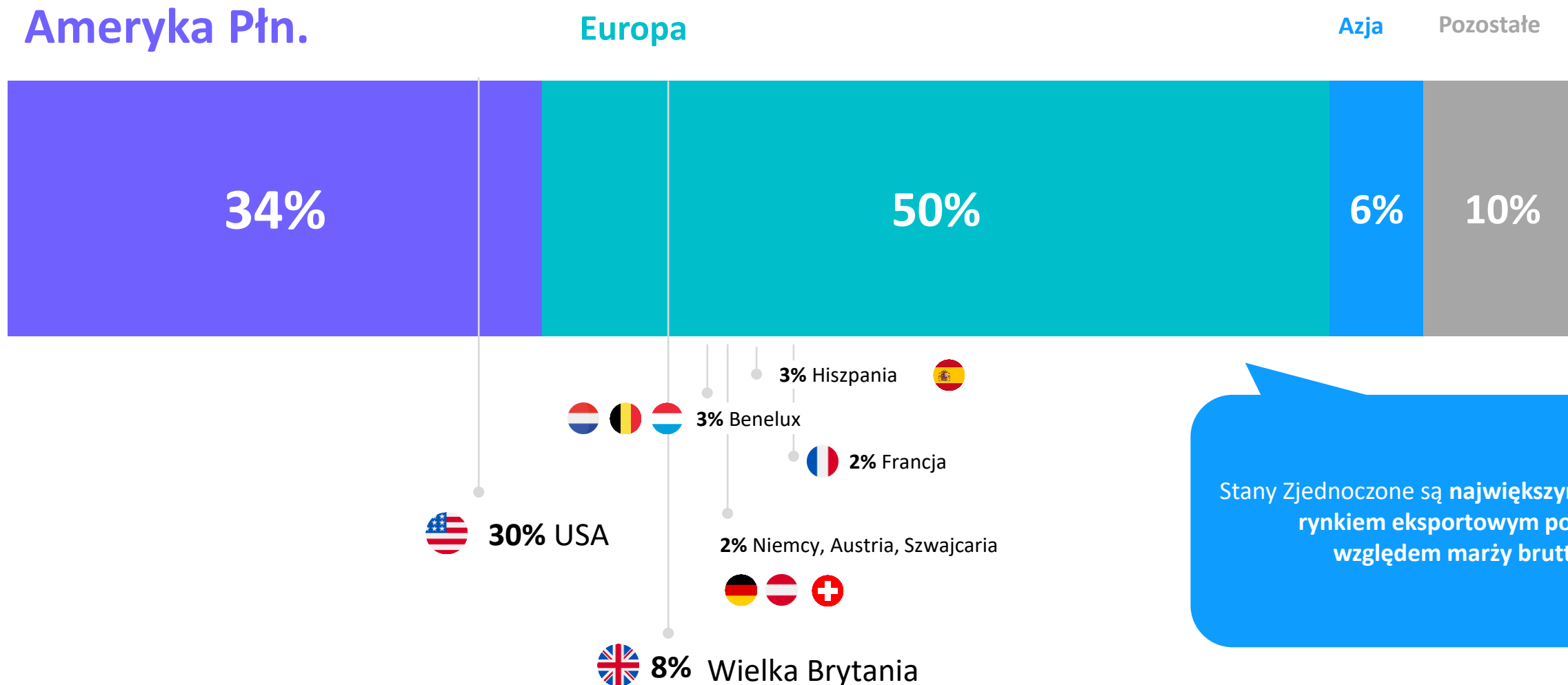
: 2.5x wzrost sprzedaży zagranicznej

Udział sprzedaży zagranicznej w przychodach z platform komunikacji



: Blisko 35% marży brutto generowana na rynku Ameryki Północnej

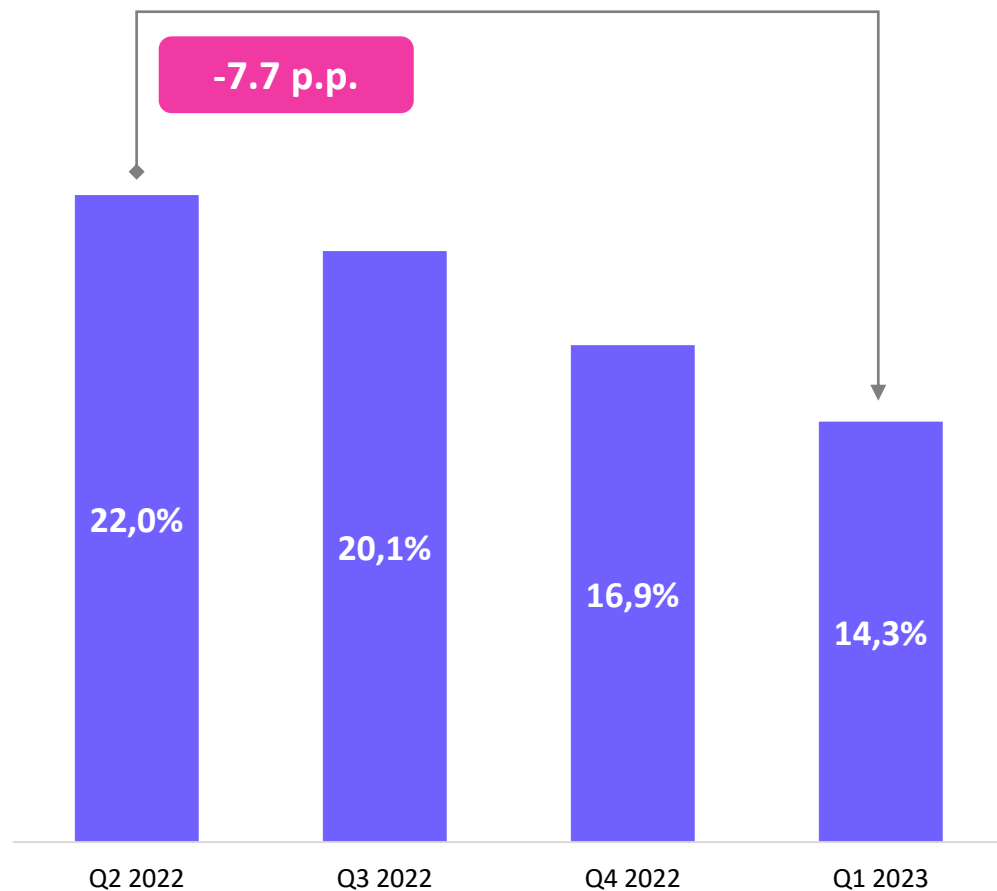
Szacunkowa struktura marży brutto generowanej na klientach zagranicznych (dane proforma za 2022)



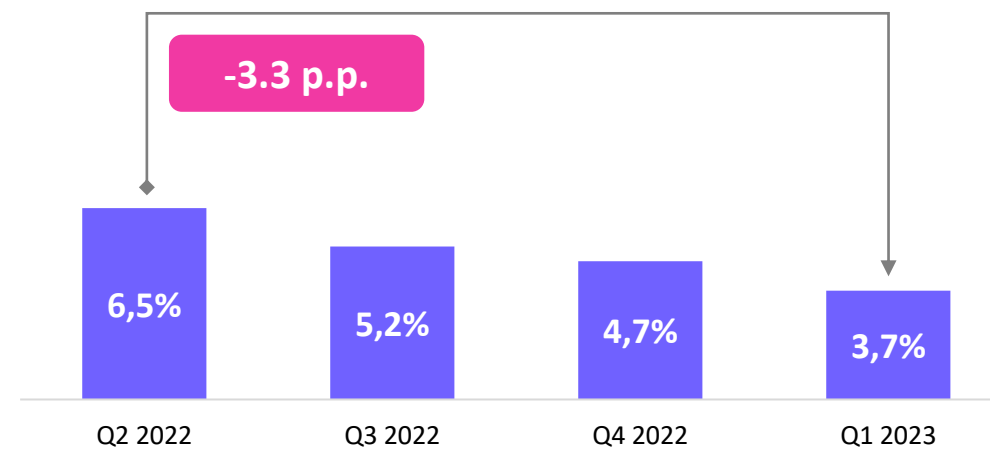
Stany Zjednoczone są **największym** rynkiem eksportowym pod względem marży brutto

: Zmniejszająca się koncentracja klientów spowodowana rosnącą bazą klientów

Udział top 10 klientów w przychodach ze sprzedaży ogółem
(mniej = lepiej)



Udział top 10 klientów w zysku brutto na sprzedaży ogółem
(mniej = lepiej)



VERCOM

: Strategia



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

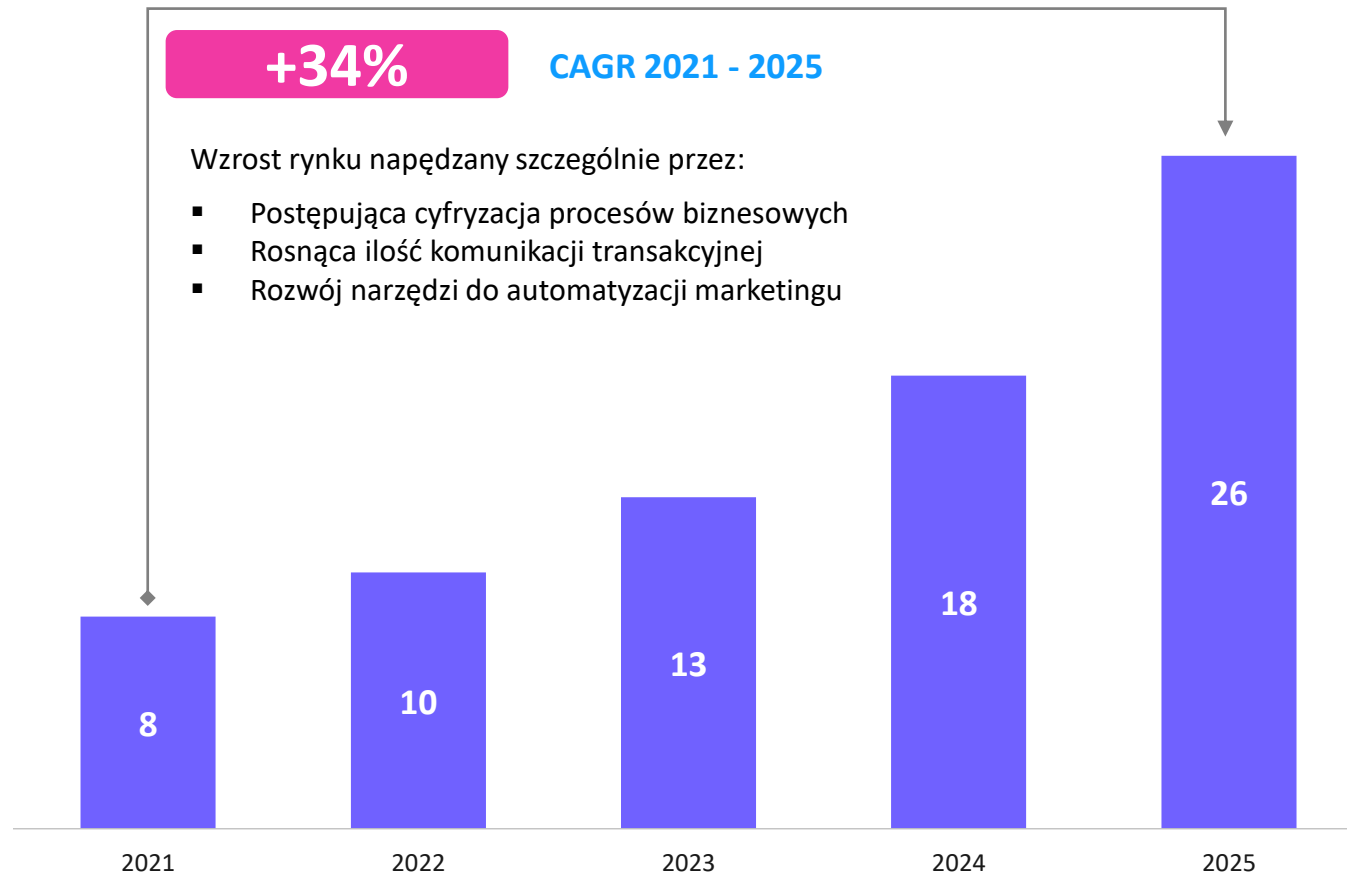
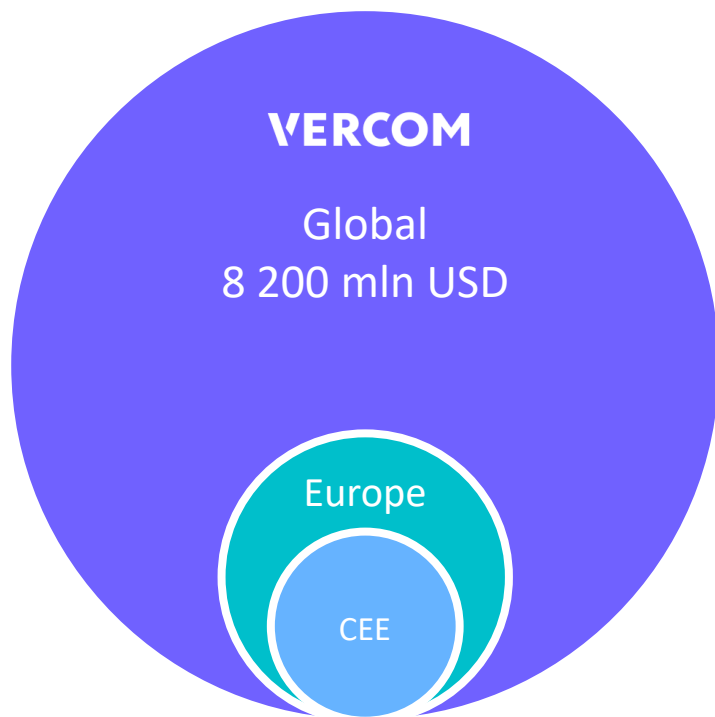


: Dynamiczny wzrost globalnego rynku CPaaS

Rynek docelowy (TAM)

Wartość globalnego rynku CPaaS (mld USD)

14x wzrost TAM



: Integracja usług wokół MailerLite (SME) oraz MessageFlow (mid-market)

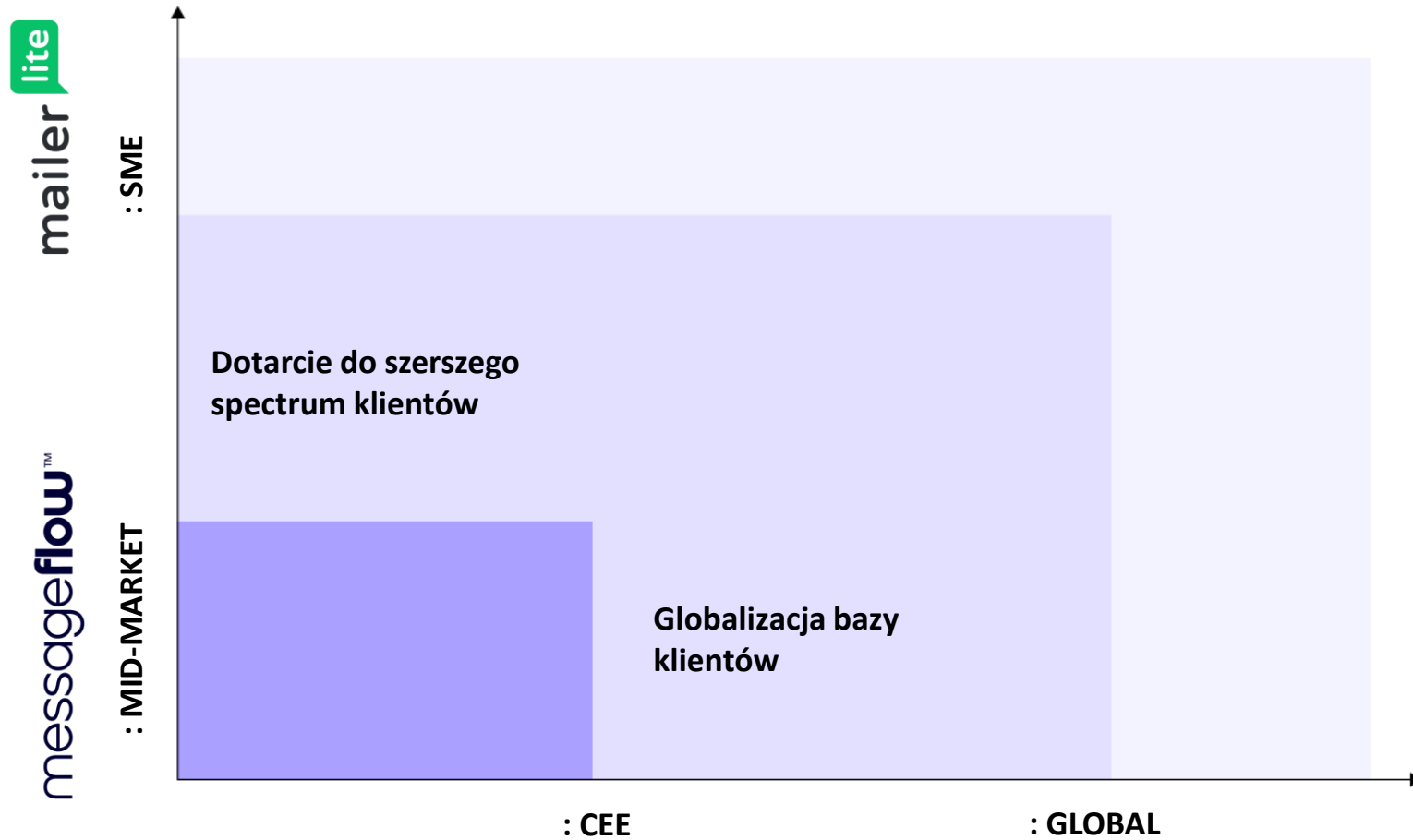
MaileLite: usługi dla klientów SME

The screenshot shows the MailerLite website. At the top, there is a navigation bar with the MailerLite logo and links for Features, Pricing, Gallery, Why Lite, and Resources. Below the navigation, a section titled "Email campaigns" describes the service as an intuitive drag & drop email editor. On the left, an analytics dashboard displays "New" subscribers (14,046) and "Unsubscribed" users (8,139) for the last 30 days, along with a line graph showing subscriber trends. A "Track your results" section encourages monitoring performance. The main content area features the "mag" logo and a photograph of three women sitting on steps outdoors.

MessageFlow: usługi dla klientów mid-market

The screenshot shows the MessageFlow website. The navigation bar includes the MessageFlow logo, links for Products and About, and a "Get a demo" button. The main headline reads "Infrastructure for cross-channel communication". Below this, a paragraph states: "MessageFlow is your trusted expert in unlimited cross-channel communication. Level up your customer journey with our world-class solutions." A prominent "Get a demo" button is located at the bottom of the main text area. On the right side, a mobile app interface is displayed, showing a dashboard with metrics for "Email volume" (1,267), "Push volume", and "SMS volume" (872). A notification card on the app says "WOW days! -40% Buy now!".

: Koncentracja na zwiększeniu obecności na rynkach międzynarodowych



Strategia rozwoju w segmencie SMB:

- ✓ Wykorzystanie potencjału 2 milionów klientów freemium
- ✓ Poprawa monetyzacji 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

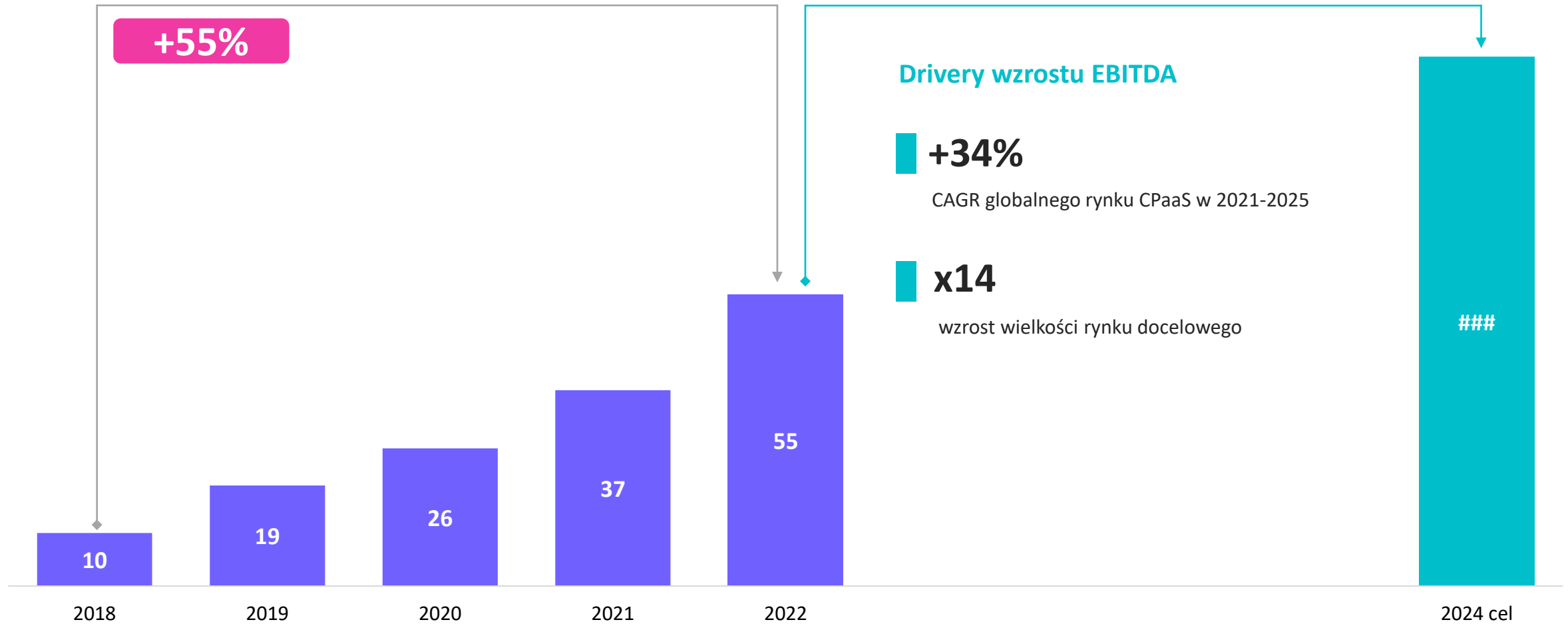


: Jesteśmy na
dobrej drodze do
realizacji celów



: Znaczący potencjał wzrostu EBITDA w kolejnych latach

Skorygowana EBITDA (mln PLN)



VERCOM

: Dane
finansowe



: Rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q1 2022	Q1 2023	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	49 504	74 863	51%
Koszty wytworzenia usług	(33 084)	(34 590)	5%
Zysk brutto na sprzedaży	16 420	40 273	145%
Koszty sprzedaży i marketingu	(1 727)	(10 346)	499%
Koszty ogólnego zarządu	(7 875)	(15 632)	99%
Zysk na sprzedaży	6 818	14 295	110%
Pozostałe przychody operacyjne	23	28	22%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	224	2	-99
Pozostałe koszty operacyjne	(37)	(65)	76%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(194)	(294)	52%
Zysk na działalności operacyjnej	6 834	13 966	104%
Przychody finansowe	1 619	703	-57%
Koszty finansowe	(643)	(2 786)	333%
Koszty finansowe netto	976	(2 083)	-313%
Udział w stratach jednostek wycenianych metodą praw własności	167	(23)	-113%
Zysk przed opodatkowaniem	7 977	11 860	49%
Podatek dochodowy	(1 403)	(2 308)	65%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	6 574	9 552	45%

: Rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q1 2022	Q1 2023	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	49 504	74 863	51%
Pozostałe przychody operacyjne	23	28	22%
Amortyzacja	(1 567)	(3 499)	123%
Usługi obce	(37 431)	(51 277)	37%
Koszty świadczeń pracowniczych	(4 160)	(5 471)	32%
Zmian stanu produktów	784	-	
Zużycie materiałów i energii	(206)	(241)	17%
Podatki i opłaty	(106)	(81)	-24%
Pozostałe koszty operacyjne	(37)	(65)	76%
Zysk/(strata) na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	224	2	-99%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(194)	(294)	52%
Zysk na działalności operacyjnej	6 834	13 965	104%
Koszty finansowe netto	976	(2 083)	-313%
Udział w zyskach/(stratach) jednostek wycenianych metodą praw własności	167	(23)	-114%
Zysk przed opodatkowaniem	7 977	11 859	49%
Podatek dochodowy	(1 403)	(2 308)	65%
Zysk netto	6 574	9 551	45%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	6 626	9 536	44%

: Sytuacja majątkowa – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2022	31.03.2023	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	14 816	15 824	7%
Prawa do korzystania z aktywów	5 032	4 750	-6%
Wartości niematerialne i wartość firmy	465 253	455 898	-2%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	12 849	12 826	0%
Instrumenty pochodne	382	229	-40%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	285	76	-73
Pozostałe aktywa	419	103	-75%
Aktywa trwałe	499 036	489 706	-2%
Należności handlowe	31 915	26 063	-18%
Instrumenty pochodne	240	371	55%
Pożyczki udzielone	4 169	4 326	4%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	690	751	9%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	49 040	55 294	13%
Pozostałe aktywa	1 854	3 774	104%
Aktywa obrotowe	87 908	90 579	3%
Aktywa ogółem	586 944	580 285	-1%
Kapitał własny	356 906	358 376	0%
Zobowiązania długoterminowe	152 546	146 406	-4%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	134 763	128 982	-4%
Zobowiązania krótkoterminowe	77 492	75 503	-3%
Zobowiązania razem	230 038	221 909	-4%
Kapitał własny i zobowiązania razem	586 944	580 285	-1%

: Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q1 2022	Q1 2023	Zmiana
Zysk netto za okres sprawozdawczy	6 574	9 551	144%
Korekty razem	2 246	8 775	-42%
Środki pieniężne wygenerowane na dział. operacyjnej	8 820	18 326	51%
Podatek zapłacony	(1 183)	(1 154)	11%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	7 637	17 172	56%
Odsetki otrzymane	110	200	-112%
Pożyczki udzielone	(300)	(110)	-4306%
Spłaty udzielonych pożyczek	0	18	
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	(3)	0	
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	224	6	-3%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(1 557)	(3 221)	-3%
Otrzymane płatności z tytułu leasingu	0	159	
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(1 526)	(2 948)	-434%

: Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q1 2022	Q1 2023	Zmiana
Splaty kredytów i pożyczek	(1 657)	(5 238)	216%
Odsetki zapłacone	(549)	(2 656)	384%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	(435)	(635)	46%
Wpływy z tytułu otrzymanych dotacji	0	351	-
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(2 641)	(8 178)	210%
Przepływy pieniężne netto ogółem	3 470	6 046	74%
Wpływ zmian z tytułu różnic kursowych dotyczących środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	0	208	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	116 799	49 040	-58%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	120 269	55 294	-54%

: Zmiany w kapitale własnym

	Kapitał zapasowy, w tym:				Kapitał z tytułu płaćności w formie akcji	Kapitał rezerwow	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	-	-	-	-	-	-	-	-	9 536	9 536	15	9 551
Inne całkowite dochody	-	-	-	-	-	-	-	(8 198)	-	(8 198)	-	(8 198)
Całkowite dochody w okresie	-	-	-	-	-	-	-	(8 198)	9 536	1 338	15	1 353
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym												
Kapitał z tytułu płaćności w formie akcji	-	-	-	-	117	-	-	-	-	117	-	117
Sprzedaż akcji własnych w ramach programu motywacyjnego	-	-	-	-	-	(106)	106	-	-	-	-	-
Razem zmiany w kapitale własnym	-	-	-	-	117	(106)	106	(8 198)	9 536	1 455	15	1 470
Stan na dzień 31 marca 2023 r.	444	289 166	18 391	3 532	2 843	5 390	(738)	(8 742)	47 208	357 494	882	358 376

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q1 2022	Q1 2023	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	27 557	34 323	25%
Koszty wytworzenia usług	(20 208)	(18 016)	-11%
Zysk brutto na sprzedaży	7 349	16 307	122%
Koszty sprzedaży i marketingu	(337)	(799)	137%
Koszty ogólnego zarządu	(3 650)	(5 622)	54%
Zysk na sprzedaży	3 362	9 886	194%
Pozostałe przychody operacyjne	9	11	22%
Zysk na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	224	-	-
Pozostałe koszty operacyjne	(19)	(16)	--16%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(64)	(183)	186%
Zysk na działalności operacyjnej	3 512	9 698	176%
Przychody finansowe	1 705	539	-68%
Koszty finansowe	(610)	(2 583)	323%
Przychody/(Koszty) finansowe netto	1 095	(2 044)	-287%
Zysk przed opodatkowaniem	4 607	7 654	66%
Podatek dochodowy	(703)	(1 602)	128%
Zysk netto	3 904	6 052	55%

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q1 2022	Q1 2023	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	27 557	34 323	25%
Pozostałe przychody operacyjne	9	11	22%
Amortyzacja	(996)	(1 563)	57%
Usługi obce	(22 072)	(21 270)	-4%
Koszty świadczeń pracowniczych	(1 042)	(1 513)	45%
Zużycie materiałów i energii	(46)	(71)	54%
Podatki i opłaty	(39)	(20)	-49%
Pozostałe koszty operacyjne	(19)	(16)	-16%
Zysk/ (Strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	224	-	-
Pozostałe odpisy aktualizujące	(64)	(183)	186%
Zysk na działalności operacyjnej	3 512	9 698	176%
Przychody finansowe netto	1 095	(2 044)	-287%
Zysk przed opodatkowaniem	4 607	7 654	66%
Podatek dochodowy	(703)	(1 602)	128%
Zysk netto	3 904	6 052	55%

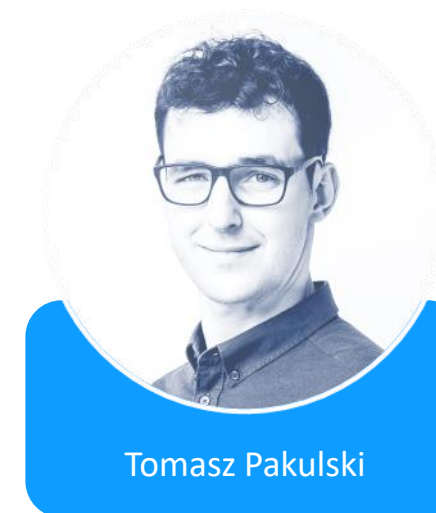
: Jednostkowy bilans – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2022	31.03.2023	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	562	1 749	211%
Prawa do korzystania z aktywów	3 085	3 109	1%
Wartości niematerialne	36 013	36 322	1%
Inwestycje w jednostki zależne	436 040	435 578	0%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	12 625	12 625	0%
Instrumenty pochodne	382	229	-40%
Pozostałe aktywa	394	142	-64%
Aktywa trwałe	489 101	489 754	0%
Należności handlowe	17 732	17 695	0%
Pożyczki udzielone	12 477	12 650	1%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	11 717	10 824	-8%
Instrumenty pochodne	240	372	55%
Pozostałe aktywa	1 289	3 020	134%
Aktywa obrotowe	43 455	44 561	3%
Aktywa ogółem	532 556	524 315	-2%
Kapitał własny	351 565	357 734	2%
Zobowiązania długoterminowe	137 243	132 107	-4%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	132 274	126 780	-4%
Zobowiązania krótkoterminowe	43 748	44 475	2%
Zobowiązania razem	180 991	176 582	-2%
Kapitał własny i zobowiązania razem	532 556	534 316	0%

VERCOM

: Władze
Spółki





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 31.03.2023

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



: Podstawowe informacje

Profil działalności

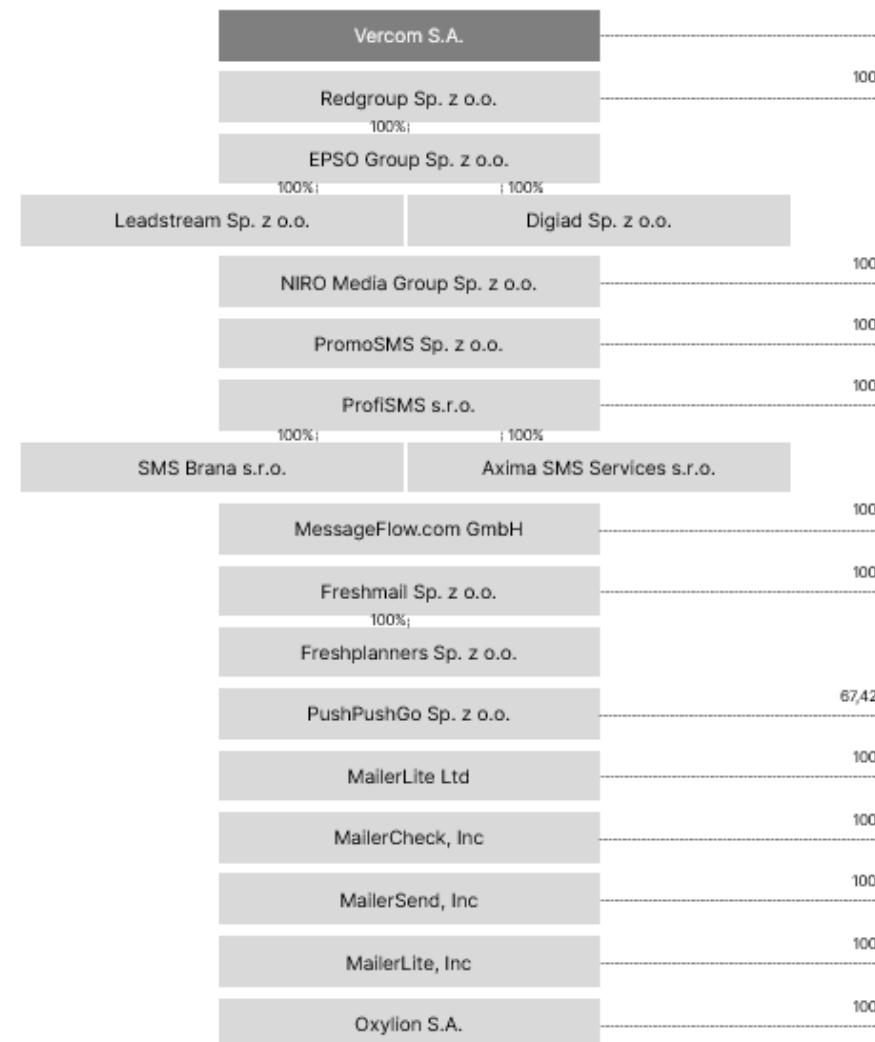
Vercom tworzy globalne platformy komunikacyjne w chmurze (CPaaS), które umożliwiają firmom budowanie i rozwijanie trwałych relacji z odbiorcami za pośrednictwem wielu kanałów komunikacji.

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

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



Struktura akcjonariatu na 31 marca 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
R22 S.A.*	11 016 935	0,02	220 339	49,79%	49,79%
cyber_folks	97 445	0,02	1 949	0,44%	0,44%
Adam Lewkowicz	1 603 750	0,02	32 075	7,25%	7,25%
Krzysztof Szyszka	1 414 605	0,02	28 292	6,39%	6,39%
Itema Ventures UAB	2 377 000	0,02	47 540	10,74%	10,74%
PTE Allianz Polska S.A. **	1 355 728	0,02	27 115	6,13%	6,13%
Vercom S.A. (akcje własne)	96 559	0,02	1 931	-	-
Pozostali	4 261 763	0,02	85 235	19,26%	19,26%
SUMA	22 223 785		444 476	100,00%	100,00%

* R22 S.A. posiada pośrednio poprzez akcje posiadane przez cyber_Folks S.A. udział 50,23%

** W tym Allianz OFE, Allianz DFE, 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

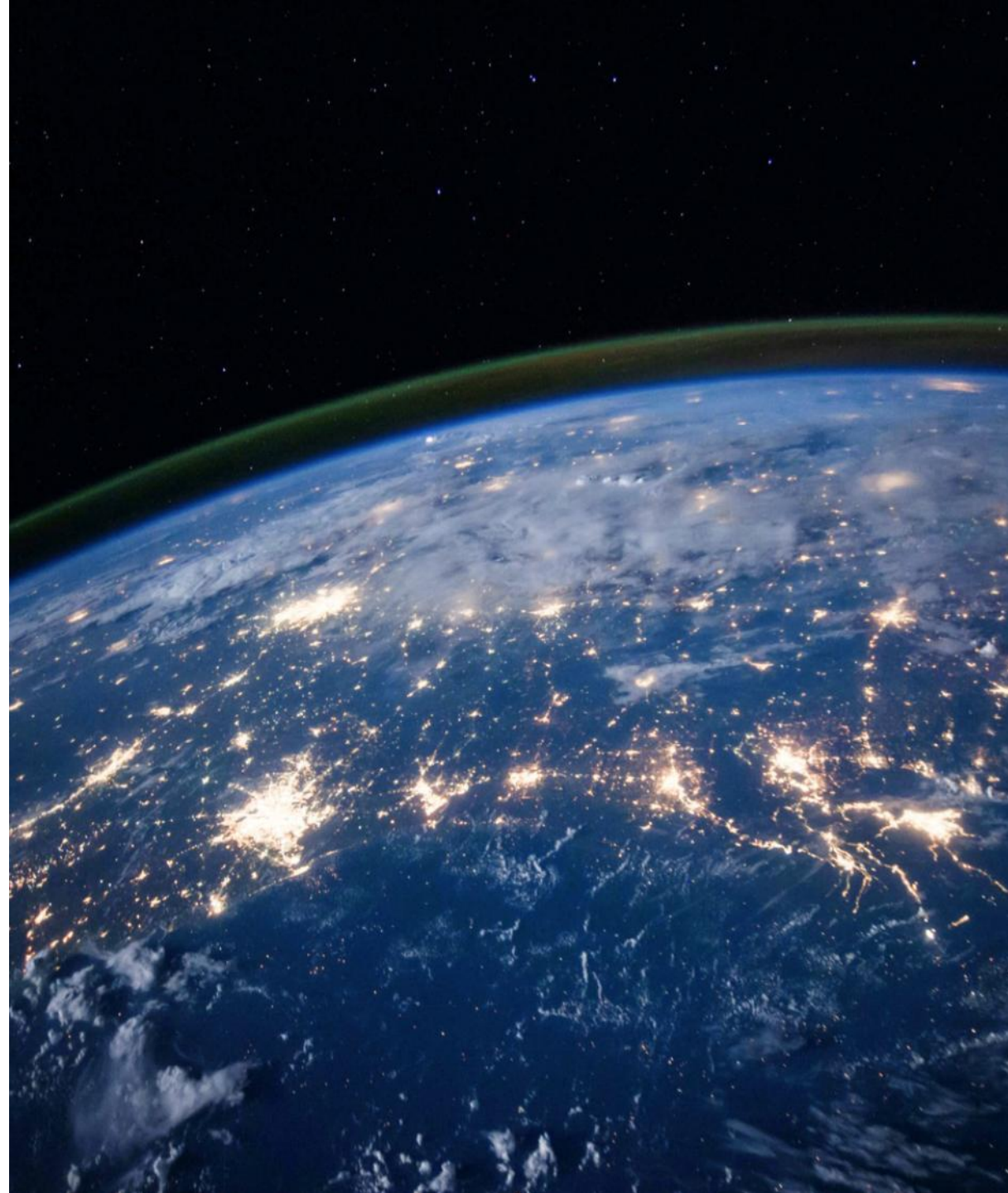
Polityka dywidendowa

6 marca 2023 r. 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.

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.

Według rekomendacji Zarządu 25 mln zł (1,13 zł za akcję) ma być przeznaczony na dywidendę. Ostateczną decyzję dotyczącą wypłaty dywidendy podejmie Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki.

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



: Program motywacyjny

Kluczowe założenia

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

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

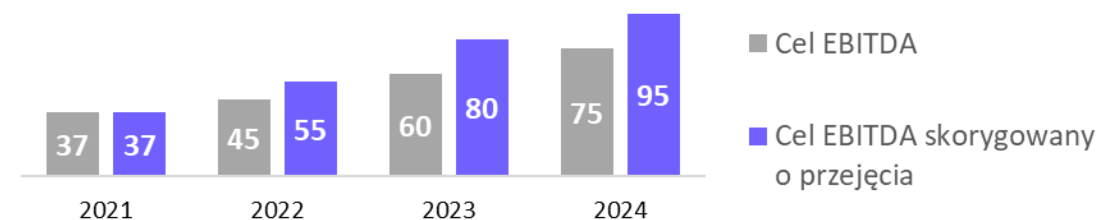
Całkowity koszt programu zostanie rozpoznany w okresie jego trwania – w latach obrotowych 2021-2024.

Cele programu motywacyjnego

Znormalizowana EBITDA (mln zł)

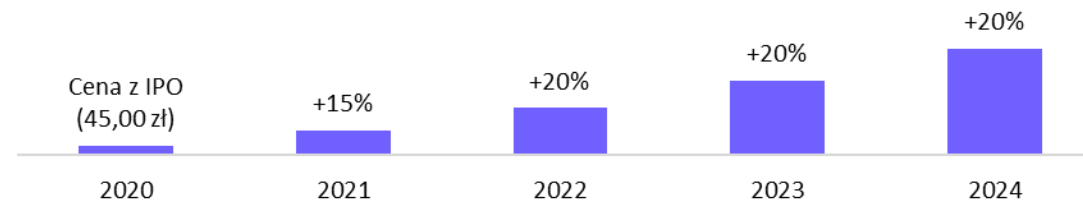
Cel EBITDA odnosi się do znormalizowanej EBITDA - skorygowanej o koszt wyceny ESOP, pozycji nadzwyczajnych lub jednorazowych oraz historycznej EBITDA przejmowanych spółek

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



Kurs akcji

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



: 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 wspólników 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 31 marca 2023 r. w Grupie Vercom zatrudnionych było średnio 170 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 23).

Prognoza finansowa

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych.

Istotne umowy

W I kwartale 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.

Roosvelta 22
60-829 Poznań

Sprawozdanie Zarządu z Działalności Vercom S.A. oraz
Grupy Kapitałowej zostało zatwierdzone 23 maja 2023 r.

Krzysztof Szyszka
Prezes Zarządu

Adam Lewkowicz
Wiceprezes Zarządu

Tomasz Pakulski
Członek Zarządu

VERCOM

: Scale beyond

