

**VERCOM**

# | Raport kwartalny Grupy Kapitałowej Vercom za Q2 2021

31 sierpnia 2021



# : Komentarz Prezesa Zarządu

VERCOM

Szanowni Państwo,

Z przyjemnością przedstawiam Państwu raport Spółki Vercom za II kw. 2021 r. Miniony okres to dla nas kontynuacja dynamicznego wzrostu. **Nasze przychody wzrosły o ponad 44 proc. rdr. do 39,6 mln zł.** Podobną dynamikę odnotowaliśmy na poziomach zyskowności. **Skorygowana EBITDA urosła o 47 proc. rdr.** osiągając wartość 8,7 mln zł, **a zysk netto zwiększył się o 36 proc.** do 5,7 mln zł. Warto podkreślić, iż wyniki w II kw. 2021 r. charakteryzują się wysoką bazą. Miniony rok charakteryzował się zwiększonym wolumenem wysyłek, będącym wynikiem ogromnej potrzeby komunikacji naszych klientów wynikającą z szybkiego wprowadzenia kolejnych restrykcji, w szczególności ograniczeń w handlu stacjonarnym.

Jednocześnie, osiągnięte wyniki utwierdzają nas w dążeniu do realizacji zapisanego w programie motywacyjnym celu EBITDA na ten rok **w wysokości 37 mln zł.** Jesteśmy niezmiernie szczęśliwi, że w maju br. z sukcesem zadebiutowaliśmy na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Przełożyło się to nie tylko na efektywne skalowanie naszych rozwiązań, ale również na pozyskanie nowych klientów oraz kontrahentów oraz zdobyte zaufanie. Jako organizacja, w ostatnich miesiącach bardzo dojrzeliliśmy, jednak duchem wciąż pozostajemy młodą, dynamicznie rozwijającą się firmą i taką też kulturę organizacji pragniemy kontynuować w Grupie Vercom.

W ostatnim czasie kluczowymi dla nas wydarzeniami były dwie inwestycje. Pierwszą z nich był zakup 100 proc. udziałów w spółce FreshMail – najbardziej rozpoznawalny dostawca usług e-mail marketingu w Polsce. Transakcja umożliwi niemal podwojenie liczby obsługiwanych klientów przez Grupę Vercom z dużym potencjałem dosprzedaży w pozostałych kanałach (SMS, push, OTT). Drugą transakcją była **inwestycja w nową technologię web push, poprzez zakup 67,42 proc. udziałów w spółce PushPushGo.** Transakcja rozszerza skalę działalności Grupy Vercom o kolejny kanał komunikacji. Wierzymy, że inwestycje te z pewnością pozwolą nam przyspieszyć budowanie pozycji lidera wśród rozwiązań CPaaS w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. W najbliższym czasie absolutnie nie zamierzamy zwalniać tempa, a do połowy 2022 r. planujemy przeznaczyć na akwizycje jeszcze ponad 200 mln zł, tym samym aktywnie konsolidując rynek jednokanałowych firm.

Dziękuję wszystkim tym, którzy w ostatnim czasie mieli swój wkład w rozwój Vercom. To dzięki docenieniu przez Państwa naszych działań i obdarzeniu nas zaufaniem, jesteśmy dzisiaj w tym miejscu i wciąż możemy rosnąć, pisząc kolejny rozdział historii na rynku CPaaS.

Z poważaniem,

Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu Vercom



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



# : Podsumowanie operacyjne





# : Wyniki Q2 2021

Marża brutto

**11,7 mln zł**

Dynamika r/r

**+49%**

Ebitda

**8,7 mln zł**

**+47%**

Klienci

**18,4 tys.**

**+119%**

VERCOM

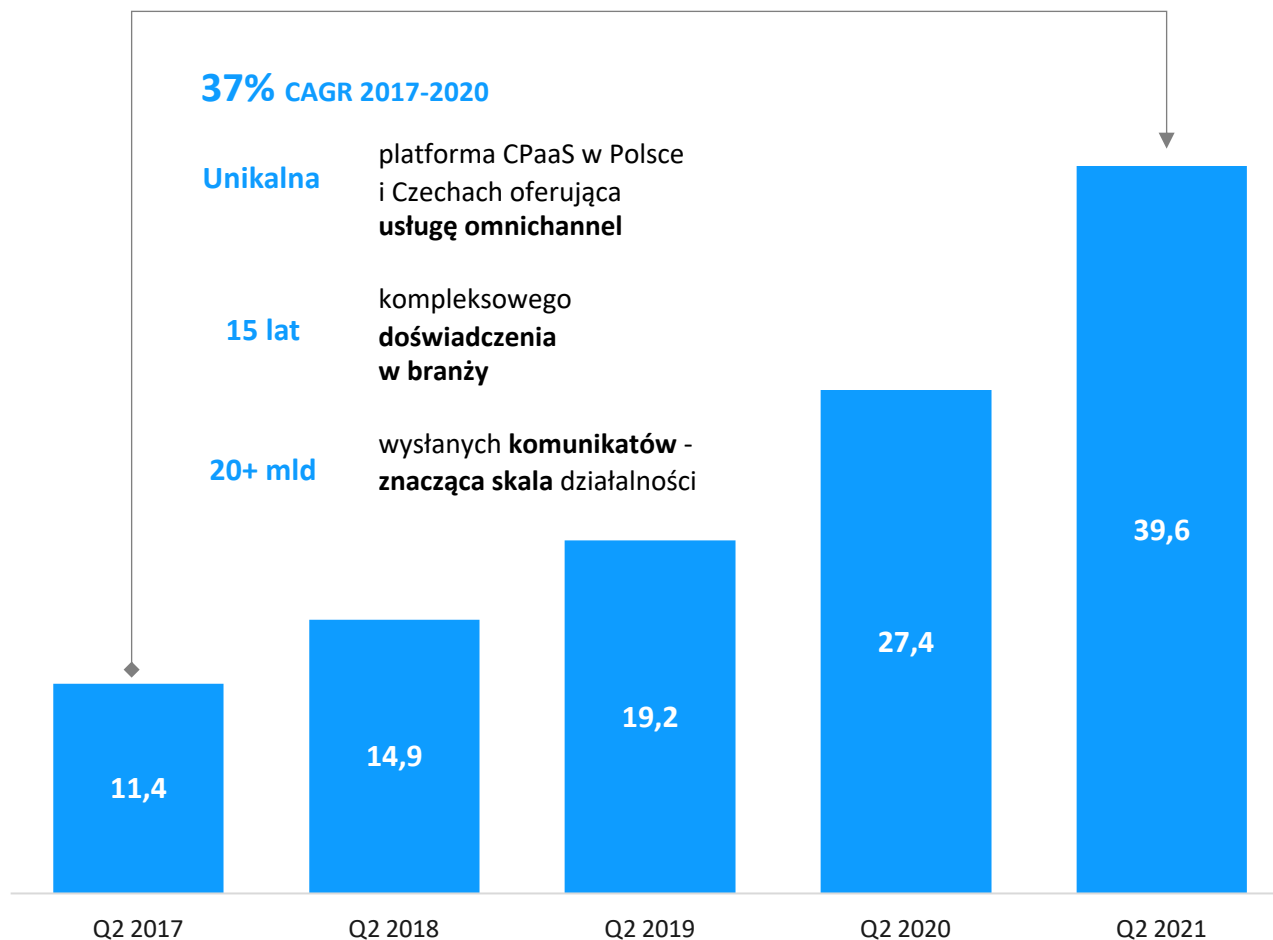
: Scale beyond



# : Dynamiczny wzrost skali biznesu

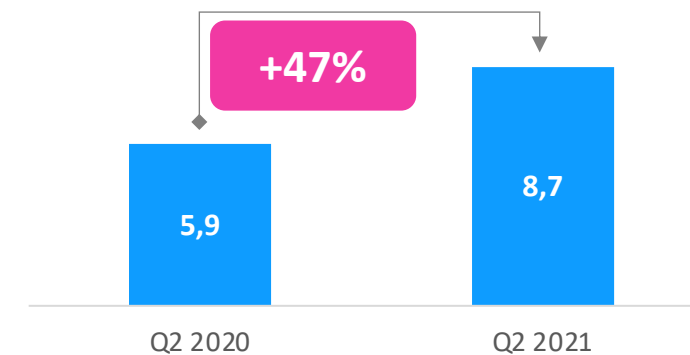
VERCOM

Przychody (mln zł)



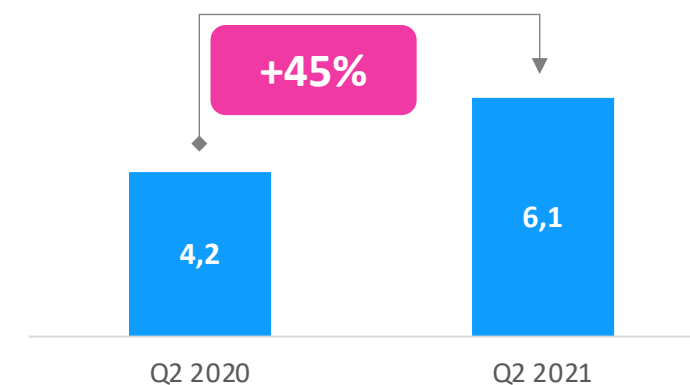
Skorygowana EBITDA (mln zł)

<sup>1)</sup>



Skorygowany zysk netto (mln zł)

<sup>2)</sup>



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

<sup>2)</sup> Zysk netto skorygowany in plus o wycenę programu motywacyjnego przy uwzględnieniu 12,2 proc. efektywnej stopy procentowej w kwocie 394 tys. zł





# FRESHMAIL

Na początku lipca Vercom sfinalizował zakup **100% udziałów FreshMail**, wartość transakcji z uwzględnieniem earn-out wyniesie nie więcej niż **27 mln zł**

FreshMail **to czołowy dostawca usług e-mail marketingu w Polsce**, współpracuje z grupą ponad **6,5 tys. klientów**, którymi są zarówno duże firmy enterprise, jak i dynamicznie rosnące małe i średnie firmy.

Transakcja umożliwi niemal **podwojenie liczby obsługiwanych klientów** przez Grupę Vercom z **dużym potencjałem dosprzedaży** w pozostałych kanałach (SMS, push, OTT)



# VERCOM

: Scale beyond





# FRESHMAIL

W przeprowadzonej transakcji dostrzegamy synergie dla każdej ze stron. Z naszej perspektywy jest to duża szansa na osiągnięcie niedostępnej wcześniej skali działalności na poziomie nowych kanałów komunikacji, których wcześniej nie było w naszej ofercie oraz możliwość dotarcia do klientów na rynkach zagranicznych.

**Paweł Sala**

Prezes Zarządu Freshmail





Na początku lipca Vercom sfinalizował zakup **67,42% udziałów PushPushGo**, wartość transakcji wyniosła **9,4 mln zł**

PushPushGo jest **liderem w obszarze komunikacji web push** (powiadomienia w przeglądarkach internetowych) w Polsce z mocną ekspozycją na rynki Europy Środkowo-Wschodniej.

Transakcja **rozszerza skalę działalności Grupy Vercom** o kolejny kanał komunikacji web push, co naturalnie będzie generowało synergie sprzedażowe

The Vercom logo, consisting of the word "VERCOM" in a bold, white, sans-serif font, positioned in the upper right corner of the image.

VERCOM

A long-exposure photograph of a mountain road at night. The road is illuminated by its own lights, creating a bright, winding path that leads the eye from the bottom right towards the top left. The surrounding landscape is dark, with the silhouettes of mountains and trees. The sky is filled with numerous long, parallel streaks of light, likely from stars or distant galaxies, creating a sense of vastness and scale.

: Scale beyond





Cieszę się, że nasze działania zostały zauważone i że wspólnie z zespołem Vercom będziemy pracować nad jeszcze efektywniejszym rozwojem naszej technologii i biznesu. Aktualnie jesteśmy liderem w obszarze web push, a dzięki inwestycji Vercomu zyskamy kolejne kanały komunikacji, co naturalnie będzie generowało synergie sprzedażowe. Pozyskując tak doświadczonego partnera będziemy w stanie rosnąć jeszcze szybciej i skalować nasz biznes na nowe rynki.

**Dawid Mędrek**

CEO PushPushGo

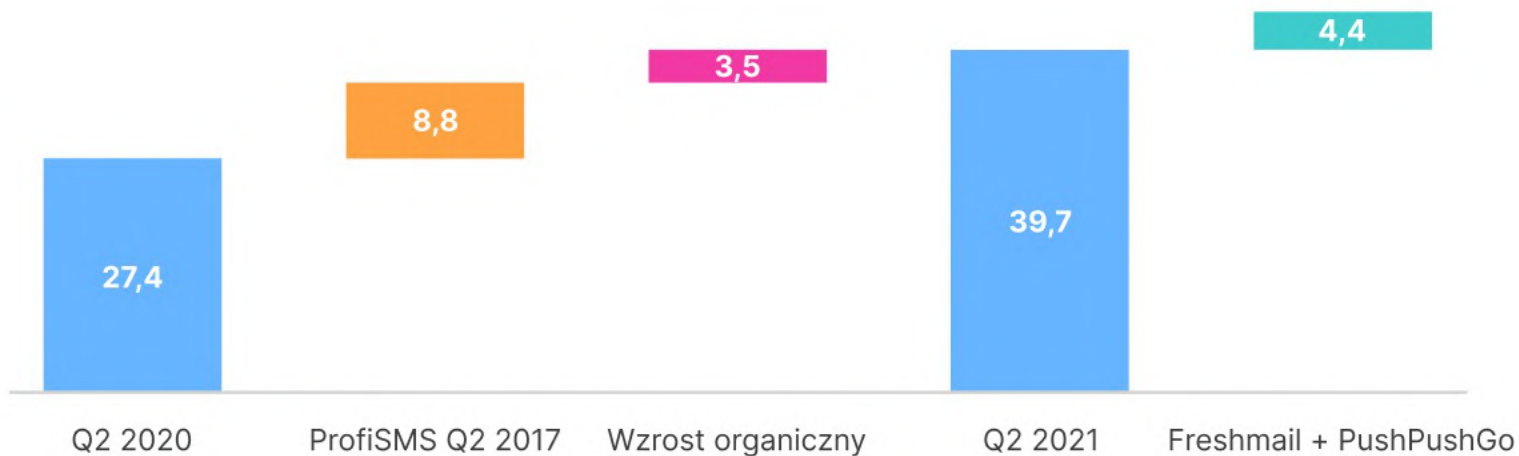




# : Wybrane KPI

VERCOM

## Przychody



## Komentarz

**27,5% wzrost organiczny marży brutto**

**Wysoki wskaźnik wzrostu sprzedaży do istniejących klientów**

NER LTM Q2 2021 = 114%

## Przychody



**Znaczące zmniejszenie koncentracji klientów**

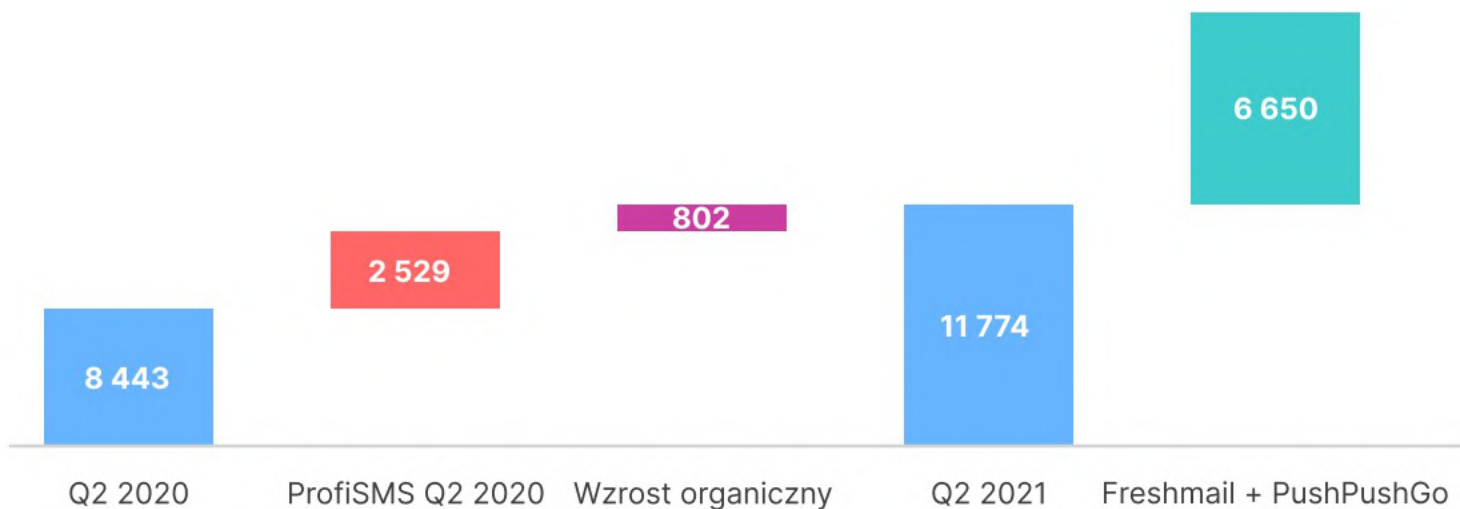
TOP10 klientów CPaaS wygenerowało  
LTM Q2 2021 (vs. LTM Q1 2020)

**27,1% przychodów (32%)**

**7,1% marży brutto (12%)**

# : Wybrane KPI

## Przychody



## Komentarz

11 774 klientów w Q2 2021  
Wzrost organiczny +802  
Wzrost dzięki przejęciu ProfiSMS +2 529

Podwojenie liczby klientów r/r  
(wraz z przejęciem Frashmail i PushPushGO)

# : Nasze inwestycje i ich dynamiczny rozwój

**user.com**

platforma marketing automation

\*Przychody (mln zł)

+80%

1,84

1,03

Q2 2020

Q2 2021

 **appchance**

platforma mobile marketing

\*Przychody (mln zł)

+134%

1,87

0,80

Q2 2020

Q2 2021



VERCOM

# : Profil działalności Vercom





# : Profil działalności Vercom

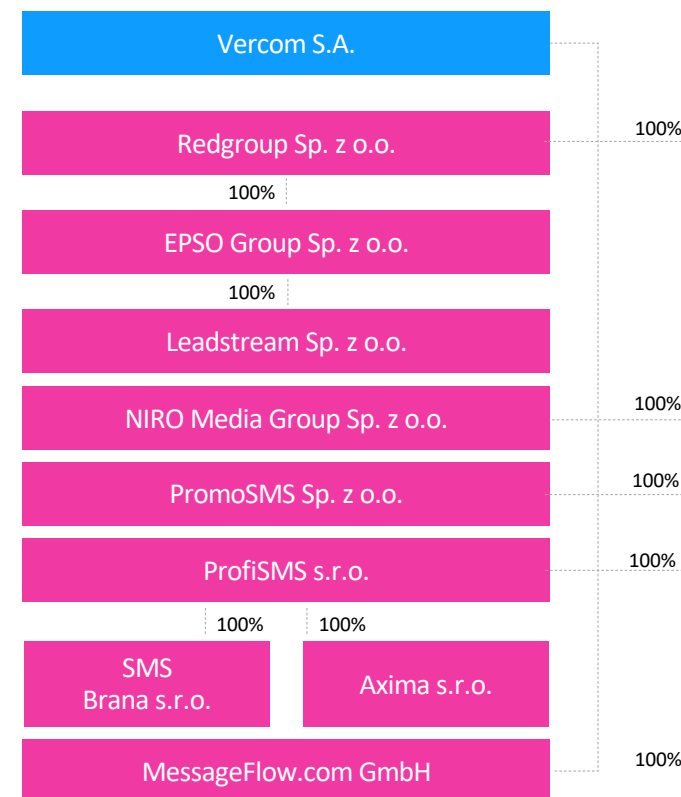
Vercom Spółka Akcyjna powstała w wyniku przekształcenia VERCOM „SPIDER” Sp. z o.o. S.K.A. na mocy aktu notarialnego z dnia 12/11/2014. Spółka uzyskała osobowość prawną dnia 17/12/2014 na podstawie wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000535618. Kapitał zakładowy spółki na dzień sporządzenia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

## Podstawowe informacje

Vercom to wiodąca w regionie CEE wielokanałowa platforma komunikacyjna CPaaS, dzięki której firmy mogą w sposób skalowalny, niezawodny oraz elastyczny komunikować się ze swoimi klientami. Rozwiązania Spółki obejmują usługi wykorzystujące powszechnie stosowane kanały komunikacji, taki jak SMS, email oraz push. Klientami Vercom są podmioty z różnych sektorów gospodarki, w szczególności przeważają firmy e-commerce oraz oferujące usługi wspierające e-commerce m.in. Logistyka płatności elektroniczne. Istotną grupę klientów stanowią również podmioty z sektora finansowego.

## : Scale beyond

### Struktura Grupy Kapitałowej

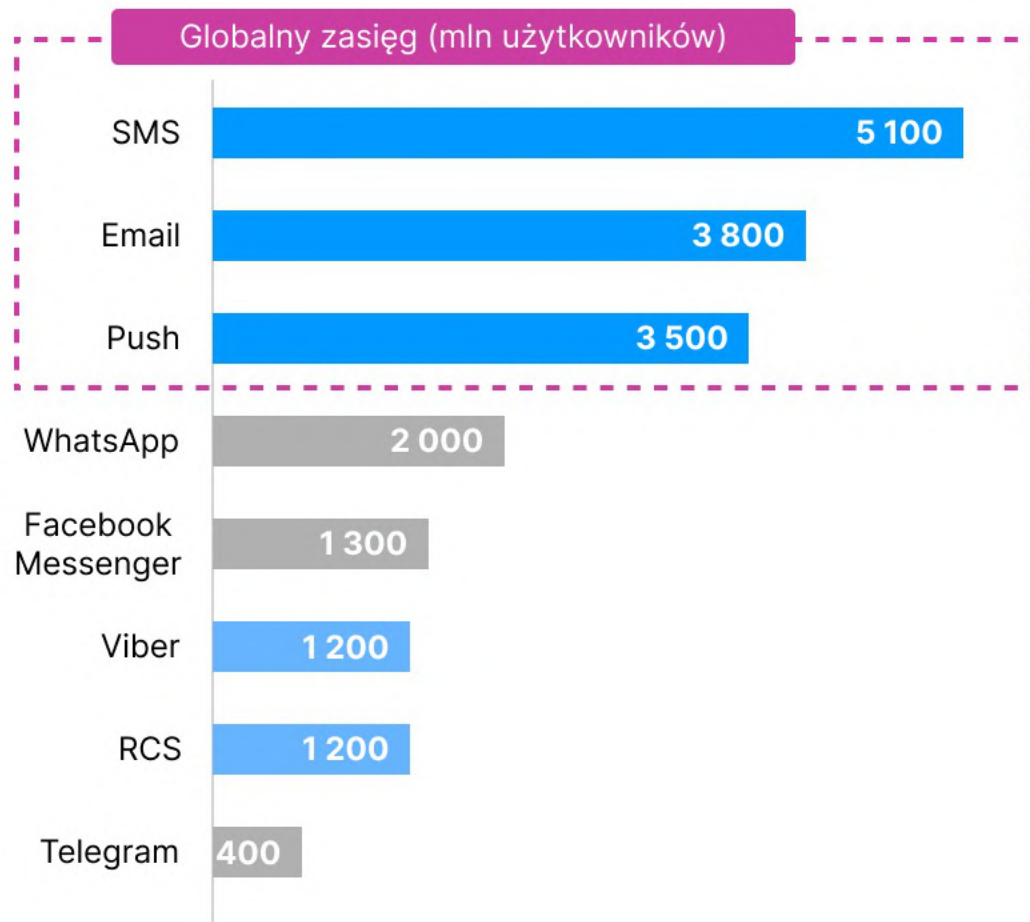


# : Rynek CPaaS

CPaaS to rozwiązanie umożliwiające komunikację pomiędzy firmami a ich klientami za pośrednictwem jednej scentralizowanej platformy.

Platforma porządkuje komunikację w ramach uzupełniających się kanałów (SMS, e-mail, push, OTT, a także głosowych oraz wideo. W komunikacji B2C, każdy z tych kanałów ma określone zastosowanie. Kluczem do efektywnej komunikacji jest odpowiednie połączenie poszczególnych kanałów, dzięki którym możliwe jest jak najbardziej efektywne przekazanie informacji transakcyjnych oraz marketingowych.

## : Scale beyond



Źródło: GSMA.com, Statista, Facebook



# : Rynek CPaaS

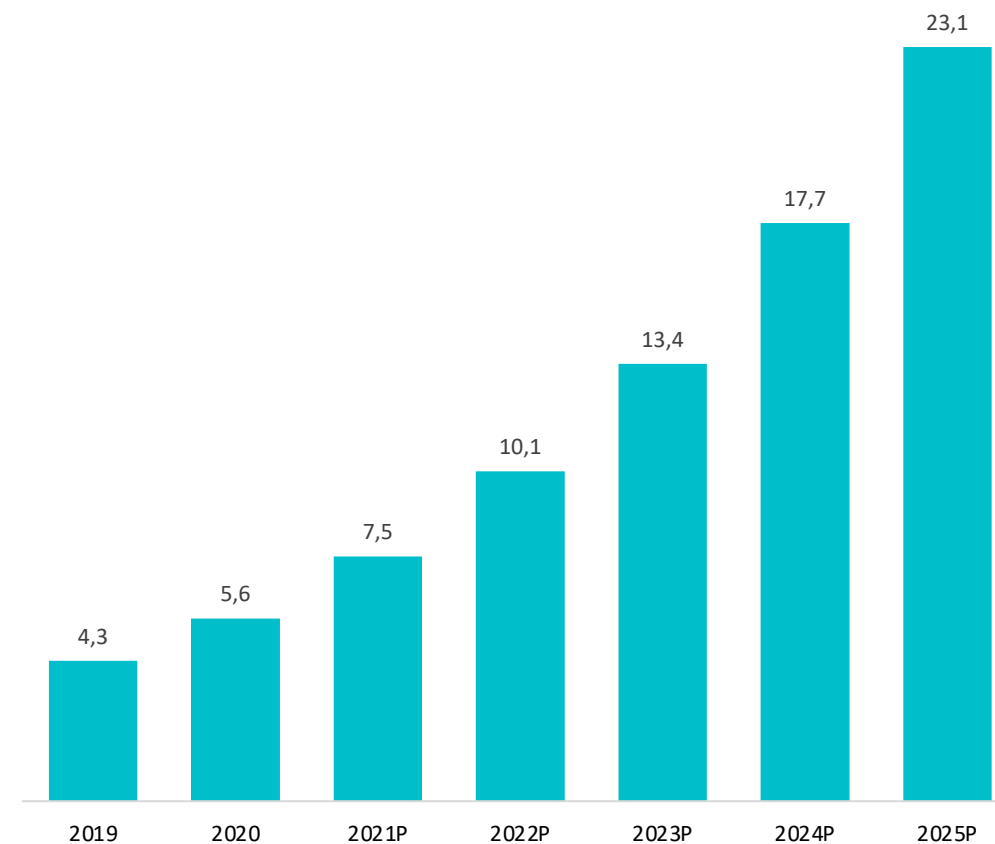
Głównymi stymulantami tego rynku jest dynamiczny rozwój e-commerce oraz szeroko pojęta cyfryzacja społeczeństwa (bankowość, telekomunikacja, administracja, instytucje rządowe etc.). Pandemia COVID-19 przyspieszyła zachodzące zmiany.

W szczególności należy podkreślić wzrost rynku e-commerce i tym samym całego ekosystemu wspierającego jego działanie (logistyka, płatności, MarTech). Dla każdej pojedynczej transakcji w Internecie, platforma CPaaS odpowiada za dostarczenie kilkunastu informacji i komunikatów dla podmiotów uczestniczącym w tym procesie.

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

## : Scale beyond

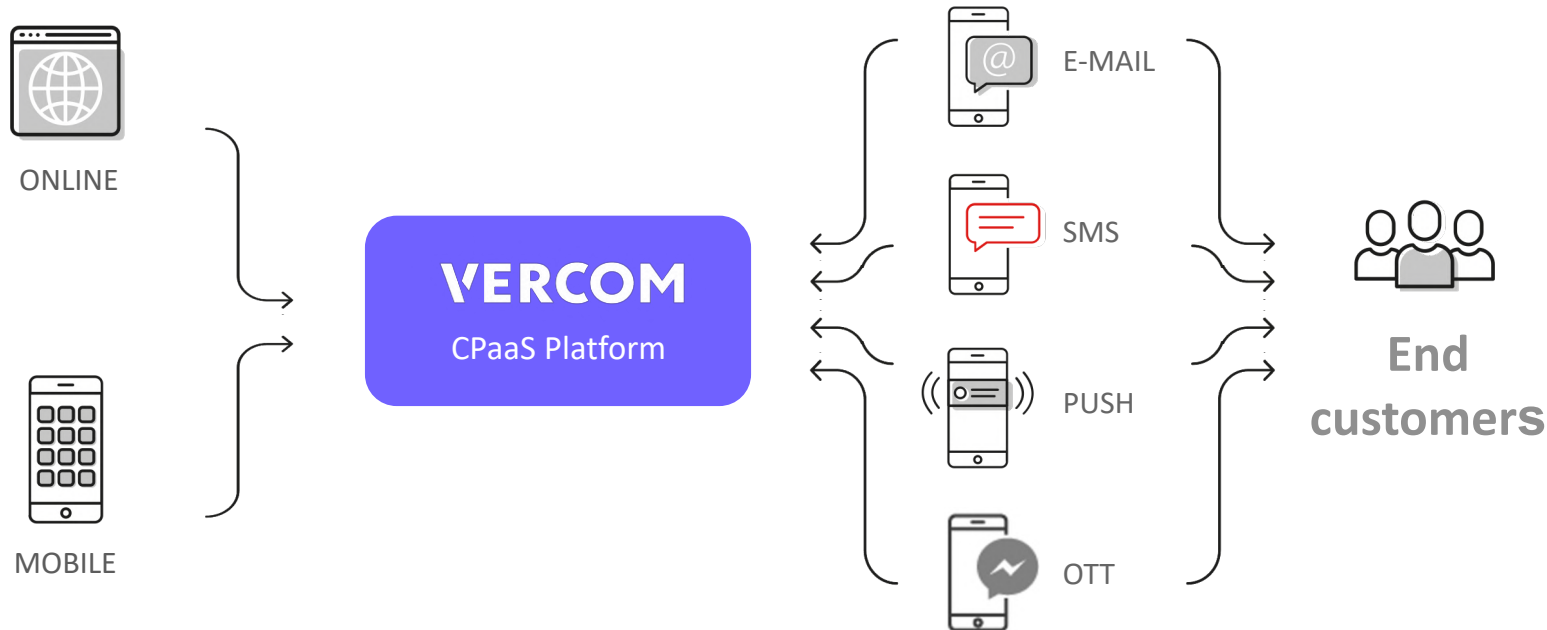
WARTOŚĆ GLOBALNEGO RYNKU CPAAS (W MLD USD)



Źródło: IDC Worldwide

# : Platforma CPaaS

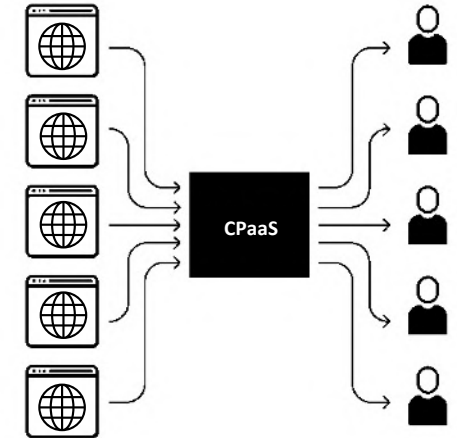
**CPaaS:** globalne platformy komunikacyjne w chmurze, które umożliwiają firmom budowanie i rozwijanie trwałych relacji z odbiorcami za pośrednictwem wielu kanałów komunikacji.



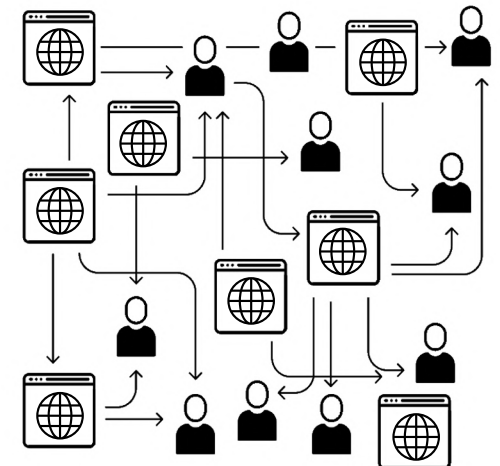
VERCOM



With CPaaS



Without CPaaS



# : Platforma CPaaS

VERCOM

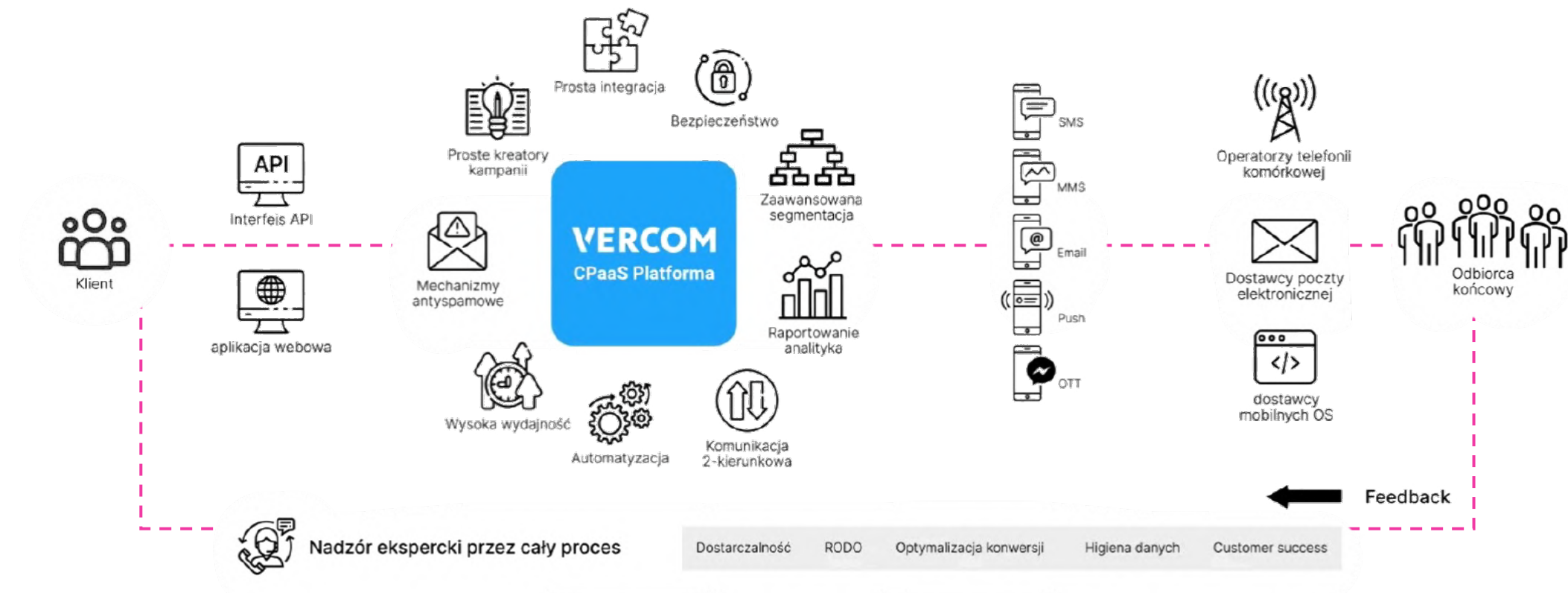
Elastyczny dostęp

+

Zintegrowane narzędzia komunikacyjne

+

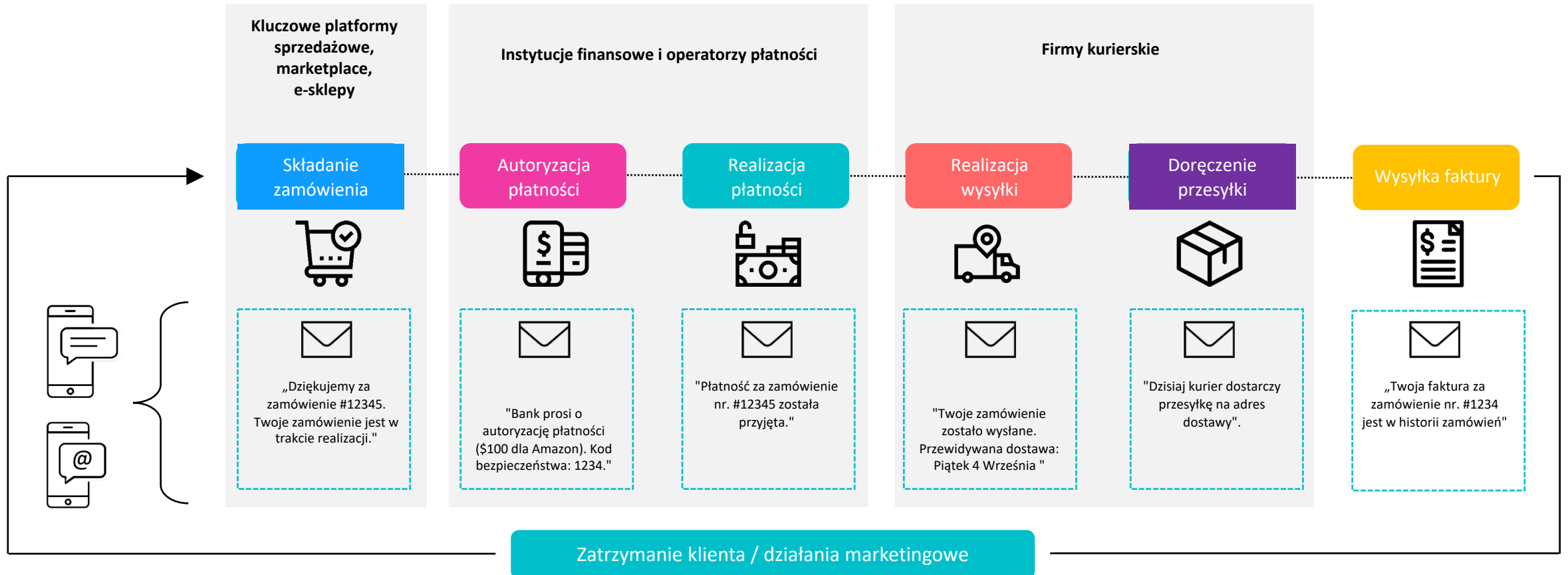
Prawdziwa wielokanałowość



# : Wzrost e-commerce zapewnia efekt dźwigni dla rynku CPaaS

VERCOM

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





VERCOM

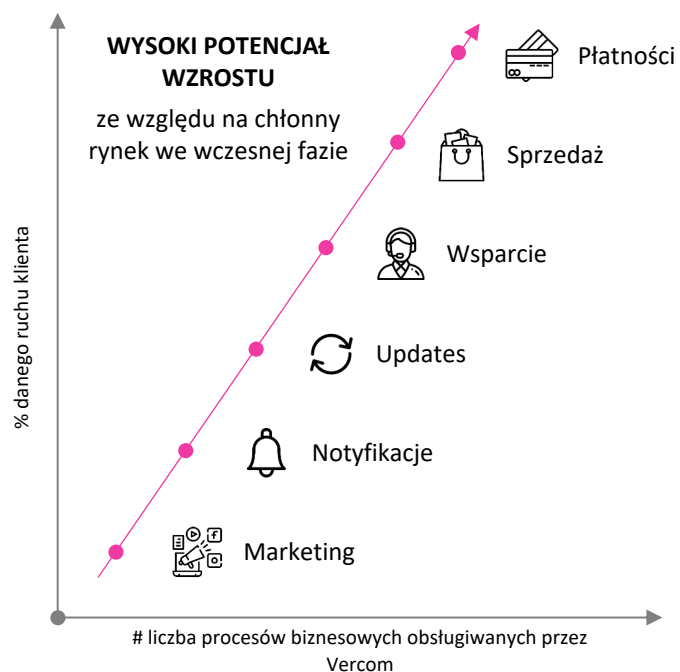
: Strategia  
rozwoju



# : Strategia rozwoju

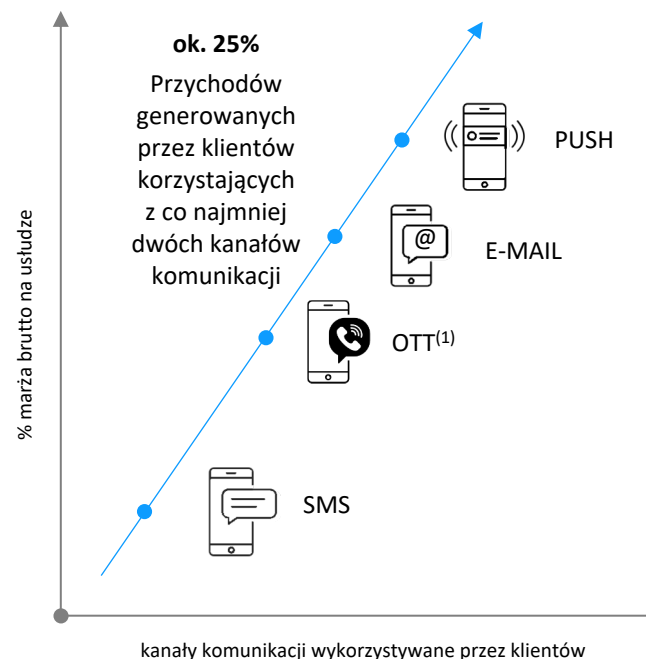
## Skala

- ✓ Rozszerzenie współpracy od jednej usługi na nowe obszary działalności
- ✓ Przesuwanie klienta po krzywej wznoszącej



## Cross-selling

- ✓ Dostarczanie najbardziej efektywnych rozwiązań
  - ✓ Komplementarne kanały cross-sellingu
- ✓ Wykorzystywanie wyższych marż strukturalnych



## Skalowalny rozwój razem z klientem

- ✓ Wzrost wraz z biznesem klienta
- ✓ Ekspansja geograficzna i rozpoznawalność marki
- ✓ Wzrost udziału w portfelach klientów

<b>SKALA</b>	Rosnąca liczba komunikatów napędzana rosnącą skalą operacji
<b>NOWE RYNKI</b>	Możliwość udziału w ekspansji zagranicznej naszych klientów, wspólne wejście na nowe rynki
<b>KNOW-HOW</b>	Transfer nowych rozwiązań wśród całej bazy klientów
<b>MARKETING</b>	Potężny marketing - historie sukcesu naszych klientów pomagają generować nowy biznes.

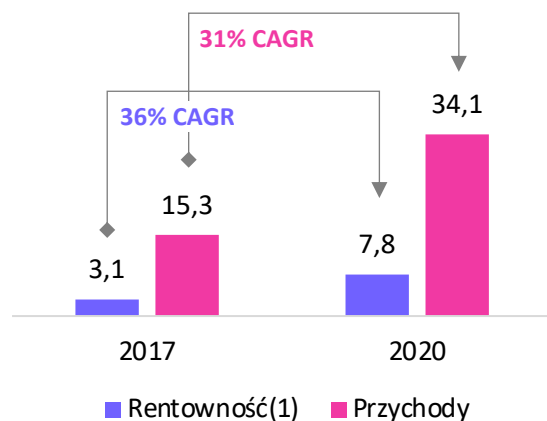
Uwagi:

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

# : Strategia rozwoju

## Rozbudowa bazy klientów

Serwer SMS.pl



- ok. 4.250 pozyskanych klientów



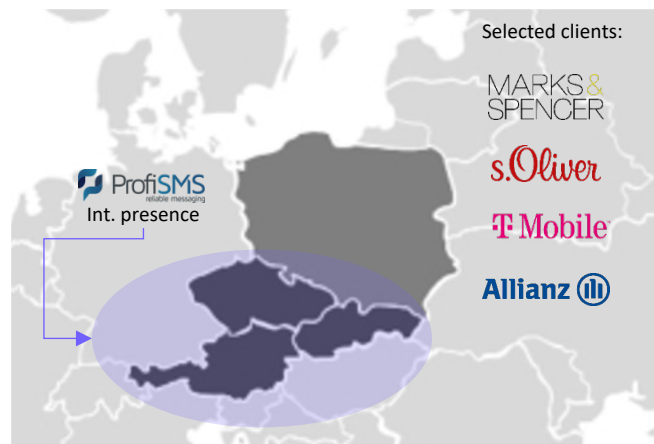
- Znaczące synergie kosztowe



- Silny upselling usług

## Dostęp do nowych rynków

ProfiSMS



- Lider rynku czeskiego z działalnością na Słowacji i w Austrii



- 2,500 pozyskanych kont użytkowników



- Znaczący potencjał cross-selling + dostęp do nowych rynków

## Nabycie know-how

appchance

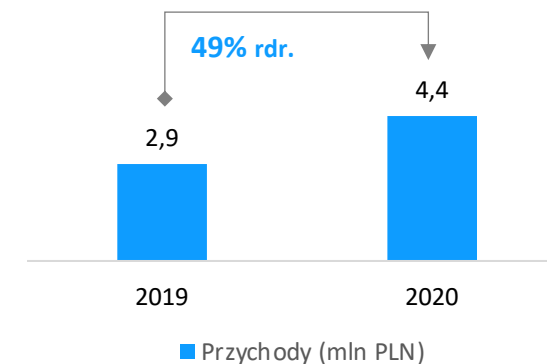
rozwiązanie mobile commerce



Udane przejęcie technologii push

user.com

narzędzia marketing automation



(1) Szacunkowa rentowność operacyjna związana z usługami dla klientów SerwerSMS



# : Strategia rozwoju

## Rozwój produktów

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

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

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

## : Scale beyond

VERCOM

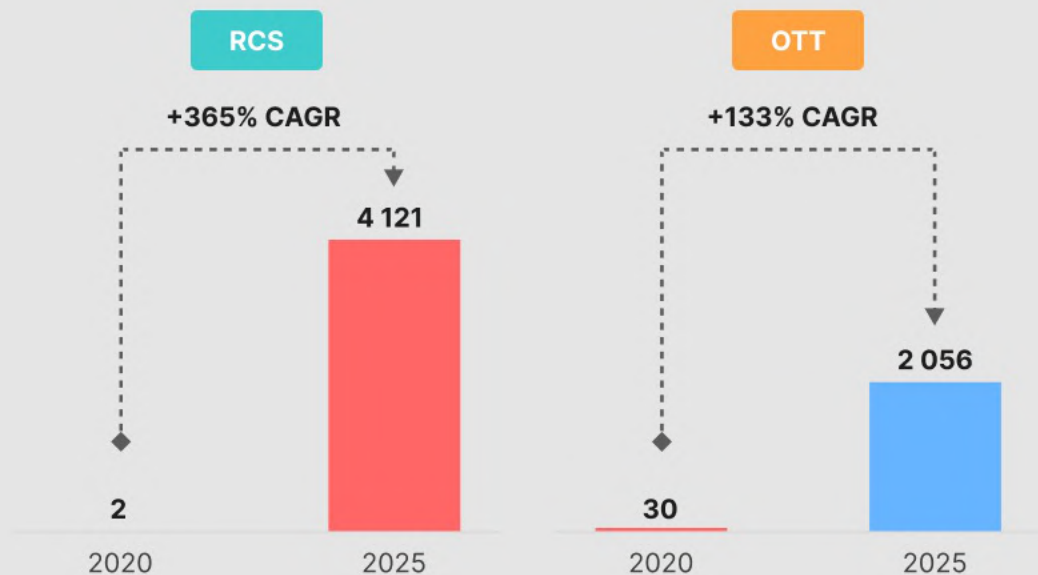
Komercyjne wykorzystanie kanału push łapie trącję

Wdrożenie wszystkich kanałów komunikacyjnych

RCS & OTT gotowe do wdrożenia

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

# : Strategia rozwoju



\*RCS & OTT wartość globalnego rynku (mln USD)

**24%**

Oczekiwany udział w rynku  
RCS & OTT do 2025

: Scale beyond

VERCOM

## RCS & OTT KATALIZATORZY WZROSTU



Wprowadzenie 5G



Spadek kosztów  
technologii AI



Technologiach  
atbot



VERCOM

: Dane  
finansowe



## : Sytuacja majątkowa – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2020	30.06.2021	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	556	599	8%
Prawa do korzystania z aktywów	2 378	2 182	-8%
Wartości niematerialne i wartość firmy	54 800	54 812	0%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	9 601	9 511	-1%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	55	75	36%
Pozostałe aktywa	627	618	-1%
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>68 017</b>	<b>67 797</b>	<b>0%</b>
Należności handlowe	23 262	22 458	-3%
Pożyczki udzielone	705	409	-42%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	11 684	174 845	1396%
Pozostałe aktywa	784	1 704	117%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>36 435</b>	<b>199 416</b>	<b>447%</b>
<b>Aktywa ogółem</b>	<b>104 452</b>	<b>267 213</b>	<b>156%</b>
<b>Kapitał własny</b>	<b>25 741</b>	<b>192 864</b>	<b>649%</b>
Zobowiązania długoterminowe	47 283	43 725	-8%
Zobowiązania krótkoterminowe	31 428	30 624	-3%
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>78 711</b>	<b>74 349</b>	<b>-6%</b>
<b>Kapitał własny i zobowiązania razem</b>	<b>104 452</b>	<b>267 213</b>	<b>156%</b>

### Komentarz

- Wzrost posiadanych środków pieniężnych oraz kapitału własnego w wyniku przeprowadzenia IPO
- Zmniejszenia salda pożyczek udzielonych w efekcie spłat pożyczek przez jednostkę stowarzyszoną
- Obniżenie zadłużenia oprocentowanego, w wyniku czego dług netto na dzień 31.03.2021 wyniósł 31,8 mln zł
- Zmiany w obszarze kapitałów własnych szczegółowo zostały omówione w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.



# : Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q2 2020	Q2 2021	Zmiana	H1 2020	H1 2021	Zmiana
<b>Zysk netto za okres sprawozdawczy</b>	<b>8 744</b>	<b>5 658</b>	<b>-35%</b>	<b>8 744</b>	<b>11 502</b>	<b>32%</b>
Korekty razem	1 513	3 025	100%	2 560	4 929	93%
Zmiana stanu zapasów, należności, zobowiązań i pozostałych aktywów - razem	7 369	(1 325)	-118%	7 879	(354)	-104%
Środki pieniężne wygenerowane na dział. operacyjnej	13 055	7 358	-44%	19 183	16 077	-16%
Podatek zapłacony	(410)	(2 265)	452%	(880)	(2 849)	224%
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>12 645</b>	<b>5 093</b>	<b>-60%</b>	<b>18 303</b>	<b>13 228</b>	<b>-28%</b>
Odsetki otrzymane	31	(1)	-103%	42	2	-95%
Pożyczki udzielone	4 867	0	-100%	(183)	0	-100%
Spląty udzielonych pożyczek	68	0	-100%	2 134	303	-86%
Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	(260)	0	-100%	(450)	0	-100%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(358)	(843)	135%	(753)	(1 372)	82%
<b>Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>	<b>2 348</b>	<b>(839)</b>	<b>-136%</b>	<b>(1 210)</b>	<b>(1 062)</b>	<b>-12%</b>
Spląty kredytów i pożyczek	(354)	(1 661)	369%	(709)	(3 306)	366%
Odsetki zapłacone	(156)	(461)	196%	(399)	(815)	104%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	(178)	(221)	24%	(354)	(455)	29%
<b>Środki pieniężne netto z działalności finansowej</b>	<b>(11 016)</b>	<b>153 228</b>	<b>-1491%</b>	<b>(11 790)</b>	<b>150 995</b>	<b>-1381%</b>
<b>Przepływy pieniężne netto ogółem</b>	<b>3 977</b>	<b>157 482</b>	<b>3860%</b>	<b>5 303</b>	<b>163 161</b>	<b>2977%</b>
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	3 990	17 363	335%	2 664	11 684	339%
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu</b>	<b>7 967</b>	<b>174 845</b>	<b>2095%</b>	<b>7 967</b>	<b>174 845</b>	<b>2095%</b>

## Komentarz

- Wysoka konwersja EBITDA na cash flow operacyjny
- Zdolność generowania wysokiej nadwyżki gotówkowej. Wysoka efektywność nakładów inwestycyjnych
- W okresie porównywalnym z uwagi na dużą niepewność co do rozwoju sytuacji pandemicznej, płynnością i wypłacalnością klientów grupa mocno akumulowała gotówkę, w szczególności tymczasowo mocno wydłużyła terminy płatności do operatorów telekomunikacyjnych
- Po IPO Grupa miała 170 mln zł wolnej gotówki, która w połączeniu z potencjalnym długiem bankowym umożliwia przeznaczenie co najmniej 250 mln zł na przejęcia. Z czego w Q3 zrealizowano już przejęcia za 34,4 mln zł Freshmail i PushPushGo
- W Q2 2021 Spółka zapłaciła jednorazowy podatek CIT za 2020 r. w kwocie 1 mln zł

# : Zmiany w kapitale własnym

	Kapitał zapasowy, w tym:				Kapitał rezerwowy	Akcje własne	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Zyski zatrzymane	Kapitał własny
	Kapitał podstawowy	z nadwyżki ceny emisyjnej nad wartością nominalną	z odpisów z zysku	pozostały					
Stan na dzień 1 stycznia 2021 r.	299	132	249	3 532	9 052	(4 410)	217	16 670	25 741
Zysk netto								11 502	11 502
Inne całkowite dochody							57		57
<b>Całkowite dochody w okresie</b>							<b>57</b>	<b>11 502</b>	<b>11 559</b>
<b>Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym</b>									
Podział zysku			2 339					(2 339)	
Wypłata dywidendy								(15 061)	(15 061)
Umorzenie akcji własnych	(10)				(3 430)	3 440			
Pierwsza publiczna emisja akcji	80	170 096							170 176
Kapitał z wyceny programu motywacyjnego				449					449
Stan na dzień 30 czerwca 2021 r.	369	170 228	2 588	3 981	5 622	(970)	274	10 772	192 864

# : Jednostkowy rachunek wyników

(tys. zł)	Q2 2020	Q2 2021	Zmiana	H1 2020	H1 2021	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>25 349</b>	<b>24 485</b>	<b>-3%</b>	<b>47 054</b>	<b>48 101</b>	<b>2%</b>
Pozostałe przychody operacyjne	48	2	-96%	58	3	-95%
Amortyzacja	(633)	(778)	23%	(1 272)	(1 535)	21%
Usługi obce	(19 528)	(18 371)	-6%	(35 013)	(36 405)	4%
Koszty świadczeń pracowniczych	(533)	(1 093)	105%	(1 092)	(1 685)	54%
Zużycie materiałów i energii	(17)	(40)	135%	(51)	(64)	25%
Podatki i opłaty	(1)	(11)	1000%	(2)	(13)	550%
Pozostałe koszty operacyjne	(23)	0	-100%	(23)	0	-100%
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>4 537</b>	<b>4 183</b>	<b>-8%</b>	<b>9 416</b>	<b>8 272</b>	<b>-12%</b>
Przychody finansowe netto	898	4 084	355%	714	3 664	413%
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>5 435</b>	<b>8 267</b>	<b>52%</b>	<b>10 130</b>	<b>11 936</b>	<b>18%</b>
Podatek dochodowy	(752)	(491)	-35%	(939)	(727)	-23%
<b>Zysk netto</b>	<b>4 683</b>	<b>7 776</b>	<b>66%</b>	<b>9 191</b>	<b>11 209</b>	<b>22%</b>
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	4 683	7 776	66%	9 191	11 209	22%



# : Jednostkowy bilans – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2020	30.06.2021	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	512	547	7%
Prawa do korzystania z aktywów	2 114	1 955	-8%
Wartości niematerialne	15 863	16 151	2%
Inwestycje w jednostki zależne	41 809	41 809	0%
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	10 175	10 175	0%
Pozostałe aktywa	527	518	-2%
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>71 000</b>	<b>71 155</b>	<b>0%</b>
Należności handlowe	14 510	13 030	-10%
Pożyczki udzielone	702	386	-45%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3 695	169 310	4482%
Pozostałe aktywa	561	1 491	166%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>19 468</b>	<b>184 217</b>	<b>846%</b>
<b>Aktywa ogółem</b>	<b>90 468</b>	<b>255 372</b>	<b>182%</b>
<b>Kapitał własny</b>	<b>23 046</b>	<b>189 819</b>	<b>724%</b>
Zobowiązania długoterminowe	45 546	42 160	-7%
Zobowiązania krótkoterminowe	21 876	23 393	7%
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>67 422</b>	<b>65 553</b>	<b>-3%</b>
<b>Kapitał własny i zobowiązania razem</b>	<b>90 468</b>	<b>255 372</b>	<b>182%</b>

# : Akcje i akcjonariat



# : Akcje i akcjonariat

Struktura akcjonariatu na 25 maja 2021 r.

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

\* w tym Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny



# : Program motywacyjny

## Kluczowe założenia

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

Łączny koszt programu motywacyjnego w latach 2021-2024 wyceniony na 30.04.2021 r. (dzień przyznania zdefiniowany w MSSF 2 „Płatności w formie akcji”) szacuje się na 2.857 tys. zł.

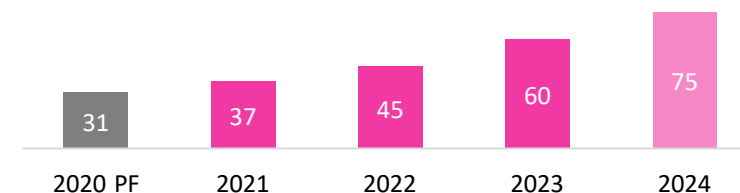
Całkowity koszt programu zostanie rozpoznany w okresie jego trwania – w latach obrotowych 2021-2024.

## Cele programu motywacyjnego

### Znormalizowana EBITDA (mln zł)

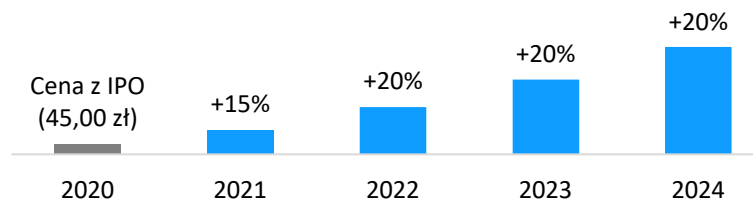
Cel EBITDA odnosi się do znormalizowanej EBITDA - skorygowanej o koszt wyceny ESOP, pozycji nadzwyczajnych lub jednorazowych oraz historycznej EBITDA przejmowanych spółek

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



### Kurs akcji

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



# : Akcje i akcjonariat

VERCOM

## Vercom na GPW

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

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

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

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

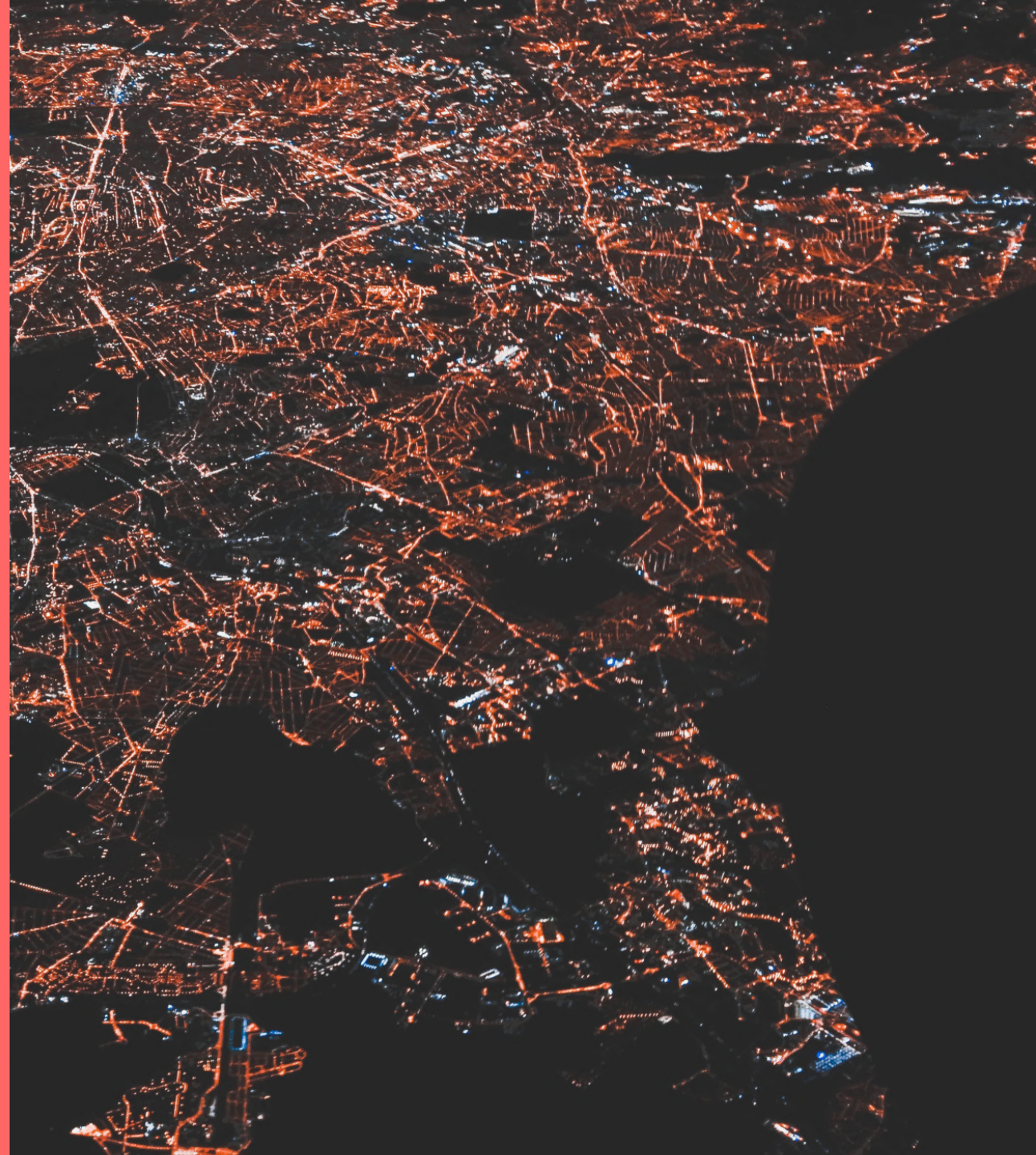
## Polityka dywidendowa

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

## Historyczna dywidenda

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

: Władze  
spółki







Krzysztof Szyszka

CEO, Founder



Adam Lewkowicz

CTO, Founder



Tomasz Pakulski

COO

Lata w branży

**>20**

**>20**

**>12**

Lata w Vercom

**>15**

**>15**

**>12**

# : Rada Nadzorcza

VERCOM

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

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

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

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

## **Katarzyna Juskiewicz – Członek Rady Nadzorczej**

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

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

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

## **Jakub Woźny – Członek Rady Nadzorczej**

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

VERCOM

: Inne  
informacje





# : Najważniejsze wydarzenia po Q2 2021

VERCOM

6 lipca 2021

## **Zakup 100 proc. udziałów w spółce FreshMail**

Transakcja umożliwi niemal podwojenie liczby obsługiwanych klientów przez Grupę Vercom z dużym potencjałem dosprzedaży w pozostałych kanałach (SMS, push, OTT), ugruntowanie pozycji wiodącej Grupy w segmencie CPaaS w regionie Europy Środkowo-Wschodniej oraz dalszą realizację strategii rozwoju. FreshMail to czołowy dostawca usług e-mail marketingu w Polsce. Firma, którą zna znakomita większość polskich i nie tylko marketerów. Współpracuje z grupą ponad 6,5 tys. klientów, którymi są zarówno duże firmy enterprise, jak i dynamicznie rosnące małe i średnie firmy. Wśród nich można wymienić m.in.: Onet, Decathlon, Orange czy Multikino. W minionym roku FreshMail wypracował przychód na poziomie 14 mln zł. Vercom kupił 100 % udziałów FreshMail, wartość transakcji z uwzględnieniem earn-out wyniesie nie więcej niż 27 mln zł.

8 lipca 2021

## **Zakup 67,42 proc. udziałów w spółce PushPushGo**

Transakcja rozszerza skalę działalności Grupy Vercom o kolejny kanał komunikacji – web push. PushPushGo jest liderem w obszarze komunikacji web push (powiadomienia w przeglądarkach internetowych) w Polsce z mocną ekspozycją na rynki Europy Środkowo-Wschodniej. Współpracuje z ponad 150 klientami w Polsce i na całym świecie. Są to przede wszystkim duzi klienci enterprise m.in. Pandora, TUI Group oraz McDonald's. Inwestycja w technologię web push powiększa portfolio usług Vercom o nowy kanał, dzięki czemu oferta platform CPaaS jest jeszcze bardziej kompletna i dopasowana do potrzeb najbardziej wymagających klientów. Dodatkowo, spółka pozyskuje nieoceniony know-how oraz doświadczonych ekspertów specjalizujących się w tym obszarze. Wartość transakcji wyniosła 9,4 mln zł.

# : Czynniki istotne dla rozwoju Vercom oraz zagrożenia i ryzyka

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

Z racji specyfiki działalności Vercom Zarząd identyfikuje następujące ryzyka biznesowe:

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

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

# : Inne informacje

## Zasady zarządzania Spółką i Grupą

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

## Opis istotnych postępowań toczących się przed sądem

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

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 karę 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

Na 30 czerwca 2021 r. w Grupie Vercom, w przeliczeniu na pełne etaty, było zatrudnione 71 osób. W trakcie II kwartału 2021 r. średnie zatrudnienie wyniosło 70 osoby.

## Poręczenia i gwarancje

Poręczenia i gwarancje zostały opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

## Istotne transakcje z podmiotami powiązanymi

Transakcje z podmiotami powiązanymi były zawierane na warunkach rynkowych. Transakcje zostały przedstawione w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym (nota nr 23.).

## Prognoza finansowa

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych.

## Istotne umowy

W II kwartale 2021 r. Vercom nie zawarł nowych istotnych umów.



Roosvelta 22  
60-829 Poznań

Sprawozdanie Zarządu z Działalności Vercom S.A. oraz Grupy  
Kapitałowej zostało zatwierdzone w dniu 31 sierpnia 2021 r.

**Krzysztof Szyszka**  
Prezes Zarządu

**Adam Lewkowicz**  
Wiceprezes Zarządu

**Tomasz Pokulski**  
Członek Zarządu

**VERCOM**

**: Scale beyond**

