

Poznań, 29 marca 2021 r.

Vercom ogłasza zamiar debiutu na GPW

Vercom S.A., dynamicznie rosnąca spółka technologiczna, dostarczająca chmurowe rozwiązania w modelu CPaaS (Communication Platform-as-a-Service), finalizuje postępowanie prospektowe i przygotowuje się do rozpoczęcia pierwszej oferty publicznej.

Podstawowe informacje o Spółce:

- Grupa Vercom to wiodący w regionie CEE dostawca platform komunikacyjnych w chmurze (CPaaS), które umożliwiają firmom budowanie i rozwijanie trwałych relacji z odbiorcami za pośrednictwem wielu kanałów komunikacji.
- Rozwiązania Grupy pomagają jej klientom i partnerom przewyciężyć złożoność komunikacji, automatyzować oraz zwiększać jej skalę, zachowując przy tym wysoką dostarczalność i efektywność – a wszystko to w szybki, bezpieczny i niezawodny sposób. Wspierają wszystkie najpopularniejsze kanały komunikacji: sms, email, push oraz komunikatory (OTT).
- Grupa posiada zdywersyfikowany, rosnący portfel klientów obejmujący podmioty z różnych sektorów gospodarki. Dominującą grupę odbiorców, która w 2020 roku odpowiadała za ok. 75% przychodów Grupy, stanowią firmy e-commerce oraz podmioty wspierające ekosystem e-commerce (m.in. logistyka, płatności elektroniczne, digital marketing).
- Rosnąca liczba transakcji e-commerce wspiera dynamiczny wzrost skali działalności Grupy – każda transakcja zakupu w Internecie wiąże się z koniecznością wysyłki wielu komunikatów: od potwierdzenia zamówienia, przez autoryzację płatności, określenie statusu dostawy, po wystawienie elektronicznej faktury. Obsługując wiele wiodących marek obecnych na polskim rynku, takich jak: Allegro, OLX.pl, eobuwie.pl, Answear.com, Rossmann, Żabka, mBank, IKEA, każdego dnia Grupa Vercom dostarcza miliony wiadomości. Grupa obsługuje ponad 11,4 tys. podmiotów, które wysłały w 2020 r. ponad 20 mld wiadomości z wykorzystaniem technologii dostarczanych przez Grupę Vercom.
- Potwierdzona zdolność szybkiego wzrostu organicznego – skumulowany roczny wskaźnik wzrostu (CAGR) za lata 2018-2020 wyniósł 33% dla przychodów, 57% dla EBITDA Operacyjnej oraz 78% dla zysku netto. W ujęciu proforma, tj. z uwzględnieniem akwizycji czeskiej Grupy ProfiSMS, w 2020 roku przychody wyniosły 144 mln zł, a EBITDA Operacyjna 31 mln zł.
- Strategia Grupy zakłada umacnianie pozycji jednego z wiodących dostawców technologii CPaaS w regionie Europy Środkowowschodniej poprzez wzrost organiczny oraz selektywne przejęcia. Jednym z celów Grupy jest co najmniej podwojenie wartości znormalizowanego wyniku EBITDA Operacyjnej do końca roku 2023.

Podstawowe informacje na temat rynku CPaaS:

- CPaaS (Communication Platform as a Service) to rozwiązanie umożliwiające komunikację pomiędzy firmami a ich klientami za pośrednictwem jednej dedykowanej platformy.
- Platforma porządkuje komunikację w ramach uzupełniających się kanałów sms, e-mail, push oraz OTT (Viber).
- Dzięki integracji wszystkich kanałów i usług w jednym miejscu komunikacja z klientem jest spójna, w większym stopniu zautomatyzowana, a dzięki temu efektywniejsza i relatywnie tańsza.
- Platformy CPaaS szybko zdobywają popularność, a na co dzień korzystają z nich podmioty z praktycznie każdej branży, gdzie kontakt z klientami ma fundamentalne znaczenie (m.in. e-commerce, retail, finanse, logistyka, telekomunikacja, digital marketing, instytucje rządowe etc.).
- Rynek CPaaS dynamicznie się rozwija. Według analiz Juniper Research globalny rynek CPaaS wzrośnie z 7,1 mld USD w 2019 r. do 26,0 mld USD 2025 r., co implikuje wskaźnik CAGR na poziomie 30%.
- Głównymi stymulantami wzrostu tego rynku jest dynamiczny rozwój e-commerce, coraz powszechniejsze wykorzystywanie rozwiązań MarTech'owych oraz szeroko pojęta cyfryzacja społeczeństwa.

- Działamy w segmencie B2B, jednak na co dzień praktycznie każdy może dostrzec efekty naszej pracy m.in. podczas zakupów w Internecie, autoryzacji płatności, czy też zamawiania taxi lub jedzenia. Działamy na szeroką skalę, nasza oferta jest kompleksowa a technologia wszechobecna i występuje w praktycznie każdej branży, gdzie komunikacja pomiędzy firmą a klientem jest kluczowa. Jesteśmy fundamentem cyfrowego świata. Korzystamy z dynamicznego rozwoju e-commerce oraz cyfrowej transformacji w praktycznie wszystkich sektorach gospodarki. Dzięki temu mamy nieograniczoną przestrzeń do skalowania naszych rozwiązań opartych na modelu CPaaS. – mówi Krzysztof Szyszka, prezes zarządu Vercom.

Przesłanki wejścia na giełdę:

- Wzmocnienie wizerunku w Polsce i zagranicą.
- Łatwiejszy dostęp do finansowania.
- Możliwość wdrożenia programu motywacyjnego dla pracowników.

Szczegóły planowanego debiutu:

- Debiut Vercom na GPW będzie wiązał się z publiczną subskrypcją nowo emitowanych akcji oraz sprzedażą istniejących akcji.
- Wpływy z emisji Vercom przeznaczy na rozwój skali biznesu Grupy.
- R22 S.A. nie zamierza uczestniczyć w ofercie i zachowa swój pakiet akcji.
- Pekao Investment Banking S.A. pełni rolę Globalnego Koordynatora oraz Współprowadzącego Księgę Popytu. mBank pełni rolę Współkoordynatora oraz Współprowadzącego Księgę Popytu.

Bank Polska Kasa Opieki S.A. – Biuro Maklerskie Pekao pełni rolę Współprowadzącego Księgę Popytu. Haitong Bank S.A. Spółka Akcyjna Oddział w Polsce pełni rolę Współmenedżera.

- Skala naszej działalności rośnie bardzo szybko. Uważamy, że jesteśmy gotowi stać się samodzielną spółką na giełdzie. Liczymy na uwolnienie wartości Vercom zarówno po stronie naszej Grupy, jak i głównego akcjonariusza R22 S.A. Wejście na giełdę będzie wiązało się m.in. z nową emisją, dzięki której będziemy mogli jeszcze szybciej skalować nasz biznes i wzmocnić pozycję Grupy Vercom. – dodaje Krzysztof Szyszka, prezes zarządu Vercom.

Kluczowe przewagi Grupy Vercom:

Jeden z wiodących graczy na atrakcyjnym rynku CPaaS w Polsce oraz Czechach

- Wiodąca pozycja rynkowa pod względem skali prowadzonej działalności, kompleksowości oferty oraz jakości świadczonych usług.
- Oferta Grupy stanowi opcję pierwszego wyboru dla klientów oczekujących usług obejmujących komunikację w kanałach sms, email, push oraz komunikatory OTT (Viber).
- Ekspozycja na atrakcyjny rynek usług CPaaS, którego globalna wartość w latach 2020-2025 będzie rosła według Juniper Research w średniorocznym tempie CAGR na poziomie ok. 30%.

Szeroka baza klientów z dużą ekspozycją na rynek e-commerce

- Zdywersyfikowany portfel ponad 11,4 tys. klientów, począwszy od małych firm po duże przedsiębiorstwa.
- Wieloletnie relacje z liderami poszczególnych segmentów rynku, w tym Allegro, OLX.pl, eobuwie.pl, Answer.com, Rossmann, Żabka, mBank, IKEA. W 2020 r. udział przychodów od klientów e-commerce wyniósł ok. 75%.

Kompleksowa oferta

- Jeden z nielicznych podmiotów na rynku oferujący w ramach jednej platformy narzędzia umożliwiające automatyzację komunikacji w kilku kanałach, tj. sms, e-mail, push, komunikatory OTT (Viber).
- Możliwość rozszerzenia oferty o kolejne komunikatory OTT, takie jak: Messenger, WhatsApp oraz kanał RCS.
- Duży potencjał cross-sell usług – w 2020 roku jedynie ok. 25% przychodów z platform komunikacji pochodziło od klientów korzystających z przynajmniej dwóch kanałów komunikacji.

Ścisła współpraca z dostawcami technologii

- Bezpośrednia współpraca ze wszystkimi istotnymi dostawcami technologii w kanale sms, e-mail oraz push, zapewnia wysoką przepustowość i dostarczalność komunikatów oraz pozwala oferować zaawansowane funkcjonalności.
- Dostęp do najnowszych technologii na zasadzie „early adopter” pozwala szybciej wdrażać nowatorskie rozwiązania.

Specjalistyczne kompetencje potwierdzone trwałymi relacjami z klientami

- Zespół około 80 osób o wysokich i unikalnych kompetencjach w obszarze usług programistycznych, telekomunikacji oraz wsparcia rozwoju klienta.
- Ponad 15 lat doświadczenia w rozwiązywaniu problemów klientów w obszarze komunikacji.
- Trwałość relacji handlowych potwierdzona wysoką dynamiką wskaźnika NER, który informuje o sprzedaży do powtarzalnej grupy klientów (wskaźnik NER wynosił 120%, 124% oraz 126% odpowiednio w latach 2018, 2019 oraz 2020) oraz bardzo niskim poziomem churnu przychodów (średnio ok. 3% w latach 2018-2020).

Wysoka dynamika przychodów i powtarzalny cashflow

- Potwierdzona zdolność szybkiego wzrostu organicznego – skumulowany roczny wskaźnik wzrostu (CAGR) za lata 2018-2020 wyniósł 33% dla przychodów, 57% dla EBITDA Operacyjnej oraz 78% dla zysku netto.
- Ograniczone zapotrzebowanie na inwestycje w środki trwałe i wartości niematerialne oraz kapitał obrotowy pozwala generować znaczące, powtarzalne przepływy pieniężne: relacja przepływów z działalności operacyjnej netto do EBITDA Operacyjnej wyniosła w latach 2018-2020 - odpowiednio - 97%, 80% i 97%.

Kompetencje w skutecznym przejmowaniu podmiotów

- Grupa Vercom dokonała szeregu akwizycji, dzięki którym wypracowała kompetencje do skutecznej integracji produktowej i organizacyjnej przejmowanych podmiotów.
- Przykładem efektywnej integracji było przejęcie spółki SerwerSMS, której klienci w 2020 roku wygenerowali ponad dwukrotnie więcej przychodów w stosunku do roku przejęcia (2017).
- W 2020 roku Grupa przejęła ProfiSMS, tj. lidera czeskiego rynku CPaaS wyspecjalizowanego w kanale sms, co stanowi pierwszy krok w realizacji strategii ekspansji zagranicznej i stwarza korzystne perspektywy cross-sellingu usług.
- Grupa skutecznie realizowała również przejęcia mniejszych podmiotów oferujących usługi komplementarne lub zapewniające dostęp do nowych technologii (User.com, Appchance).

Strategia rozwoju Vercom:

Silna pozycja rynkowa

- Umacnianie pozycji jednego z wiodących dostawców technologii umożliwiającej automatyzację i integrację procesów komunikacji w formule CPaaS w regionie CEE, przy jednoczesnym zwiększaniu ekspozycji globalnej poprzez przejęcia kolejnych podmiotów.

Rozszerzenie zakresu współpracy z klientami

- Zwiększenie sprzedaży do obecnych klientów poprzez przejmowanie usług komunikacji w kolejnych obszarach ich działalności operacyjnej. Punktem startowym są często komunikaty marketingowe, do których z czasem dołączają inne komunikaty, aż po autoryzację transakcji i płatności.

Skalowanie dzięki cross-sell

- Cross-selling usług poprzez promowanie korzyści płynących z zastosowywania strategii komunikacji wielokanałowej. Możliwe uzupełnienie oferty produktowej o narzędzia i usługi bazujące na wykorzystaniu komunikatorów (Messenger, WhatsApp) oraz kanału RCS.

Skalowalny rozwój razem z klientem

- Grupa Vercom rośnie razem z klientem, który zwiększając sprzedaż i rynki swojej działalności, zwiększa wolumen wysyłanych komunikatów i liczbę wykorzystywanych kanałów komunikacji.

Podwojenie skali działalności do 2023 roku

- Przynajmniej podwojenie wartości znormalizowanego wyniku EBITDA Operacyjnej w roku 2023 w stosunku do 2020 roku, przy jednoczesnym utrzymaniu historycznego poziomu rentowności.

Skonsolidowane dane finansowe Grupy Vercom (w mln PLN):

	2018	2019	2020*	2020 wyniki pro-forma**
Przychody ze sprzedaży	58,5	77,9	116,6	143,6
Zysk brutto ze sprzedaży	16,3	24,9	35,5	41,8
Marża brutto	28%	32%	30%	29%
EBIT	8,1	16,5	23,3	28,0
Marża operacyjna	14%	21%	20%	19%
EBITDA operacyjna	10,2	19,0	26,0	31,2
Marża EBITDA operacyjna	17%	24%	22%	22%
Zysk netto	6,1	14,5	19,4	23,0
Marża zysku netto	10%	19%	17%	16%
Zadłużenie netto na koniec okresu	-0,3	14,1	39,0	35,1

* Uwzględniają wyniki finansowe Grupy ProfiSMS od daty konsolidacji, tj. 7 października 2020

** Uwzględniają wyniki finansowe Grupy ProfiSMS w 2020 r.

Niniejszy materiał stanowi ma charakter wyłącznie promocyjny (reklama) i w żadnym wypadku nie powinien stanowić podstawy do podejmowania decyzji o nabyciu papierów wartościowych spółki Vercom S.A. („Spółka”). Prospekt przygotowany w związku z ofertą publiczną akcji Spółki („Akcje”) na terytorium Polski i ich dopuszczeniem i wprowadzeniem do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. („Oferta”) będzie jedynym prawnie wiążącym dokumentem zawierającym

Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny (reklama) i w żadnym wypadku nie powinien stanowić podstawy do podejmowania decyzji o nabyciu papierów wartościowych spółki Vercom S.A. („Spółka”). Prospekt, wraz z innymi dokumentami wymaganymi przez przepisy prawa jak suplementy do prospektu, będzie jedynym prawnie wiążącym dokumentem zawierającym informacje o Spółce. Prospekt będzie opublikowany po jego zatwierdzeniu przez Komisję Nadzoru Finansowego na stronie internetowej Spółki pod adresem <http://www.vercom.pl>

informacje o Spółce oraz ofercie publicznej papierów wartościowych Spółki w Polsce („Prospekt”). Spółka będzie mogła przeprowadzić Ofertę w Polsce po zatwierdzeniu Prospektu przez Komisję Nadzoru Finansowego oraz jego publikacji. Żadna osoba nie może polegać w jakimkolwiek celu na informacjach zawartych w niniejszym ogłoszeniu ani na ich dokładności, rzetelności lub kompletności.

Zatwierdzenia Prospektu przez Komisję Nadzoru Finansowego nie należy rozumieć jako poparcia tego organu dla Akcji oferowanych lub dopuszczanych do obrotu na rynku regulowanym. Potencjalni inwestorzy powinni przeczytać Prospekt przed podjęciem decyzji inwestycyjnej w celu pełnego zrozumienia potencjalnych ryzyk i korzyści związanych z decyzją o zainwestowaniu w Akcje.

Prospekt, wraz z innymi dokumentami wymaganymi przez przepisy prawa jak suplementy do prospektu, będzie jedynym prawnie wiążącym dokumentem zawierającym informacje o Spółce. Prospekt będzie opublikowany po jego zatwierdzeniu przez Komisję Nadzoru Finansowego na stronie internetowej Spółki pod adresem <http://www.vercom.pl/>

Niniejszy materiał nie jest przeznaczony do publikacji i dystrybucji bezpośrednio lub pośrednio w Stanach Zjednoczonych Ameryki ani do podmiotów amerykańskich (ang. „U.S. persons”) (zgodnie z definicją tego terminu zawartą w Regulacji S wydanej na podstawie amerykańskiej Ustawy o Papierach Wartościowych z 1933 roku, z późniejszymi zmianami). Rozpowszechnianie tego materiału w niektórych państwach może być zabronione. Niedozwolona jest dystrybucja niniejszego materiału na terytorium Kanady, Japonii lub Australii. Informacje zawarte w materiale nie stanowią oferty sprzedaży ani zaproszenia do złożenia oferty nabycia papierów wartościowych w żadnej jurysdykcji w tym Kanadzie, Japonii lub Australii. Niniejszy dokument (oraz zawarte w nim informacje) nie zawiera ani nie stanowi oferty sprzedaży papierów wartościowych, ani też zaproszenia do składania ofert nabycia papierów wartościowych, w Stanach Zjednoczonych Ameryki, Australii, Kanadzie lub Japonii, ani w jakiegokolwiek innej jurysdykcji, w której taka oferta lub zaproszenie byłoby sprzeczne z prawem. Papiery wartościowe, o których mowa w niniejszym dokumencie nie zostały i nie zostaną zarejestrowane zgodnie z amerykańską Ustawą o Papierach Wartościowych z 1933 roku, z późniejszymi zmianami (U.S. Securities Act of 1933, „Ustawa o Papierach Wartościowych”) i nie będą oferowane ani sprzedawane w Stanach Zjednoczonych Ameryki. Nie będzie prowadzona żadna oferta publiczna papierów wartościowych w Stanach Zjednoczonych Ameryki.

Informacje tu zawarte mogą stanowić stwierdzenia dotyczące przyszłości. Stwierdzenia takie mogą być identyfikowane poprzez użycie określeń dotyczących przyszłości, takich jak np. „może”, „będzie”, „spodziewa się”, „jest oczekiwany”, „powinno”, „przewiduje się”, „uważać”, „sądzić”, „zakłada się”, a także ich zaprzeczeń, ich odmian lub zbliżonych terminów. Stwierdzenia dotyczące przyszłości wiążą się z szeregiem znanych i nieznanych ryzyk, niepewności oraz innych czynników, które mogą wpłynąć na wyniki, poziom działalności, osiągnięte cele Spółki i spowodować, że będą one istotnie różne od zakładanych przyszłych wyników. Z zastrzeżeniem obowiązujących przepisów prawa, Spółka nie zobowiązuje się do aktualizowania ani weryfikowania jakichkolwiek stwierdzeń dotyczących przyszłości, które mogą być tu zawarte w przypadku wystąpienia jakichkolwiek przyszłych zdarzeń, powzięcia nowych informacji czy wystąpienia jakichkolwiek innych okoliczności.