



# VERCOM

## Prezentacja inwestorska za Q1 2021

maj 2021

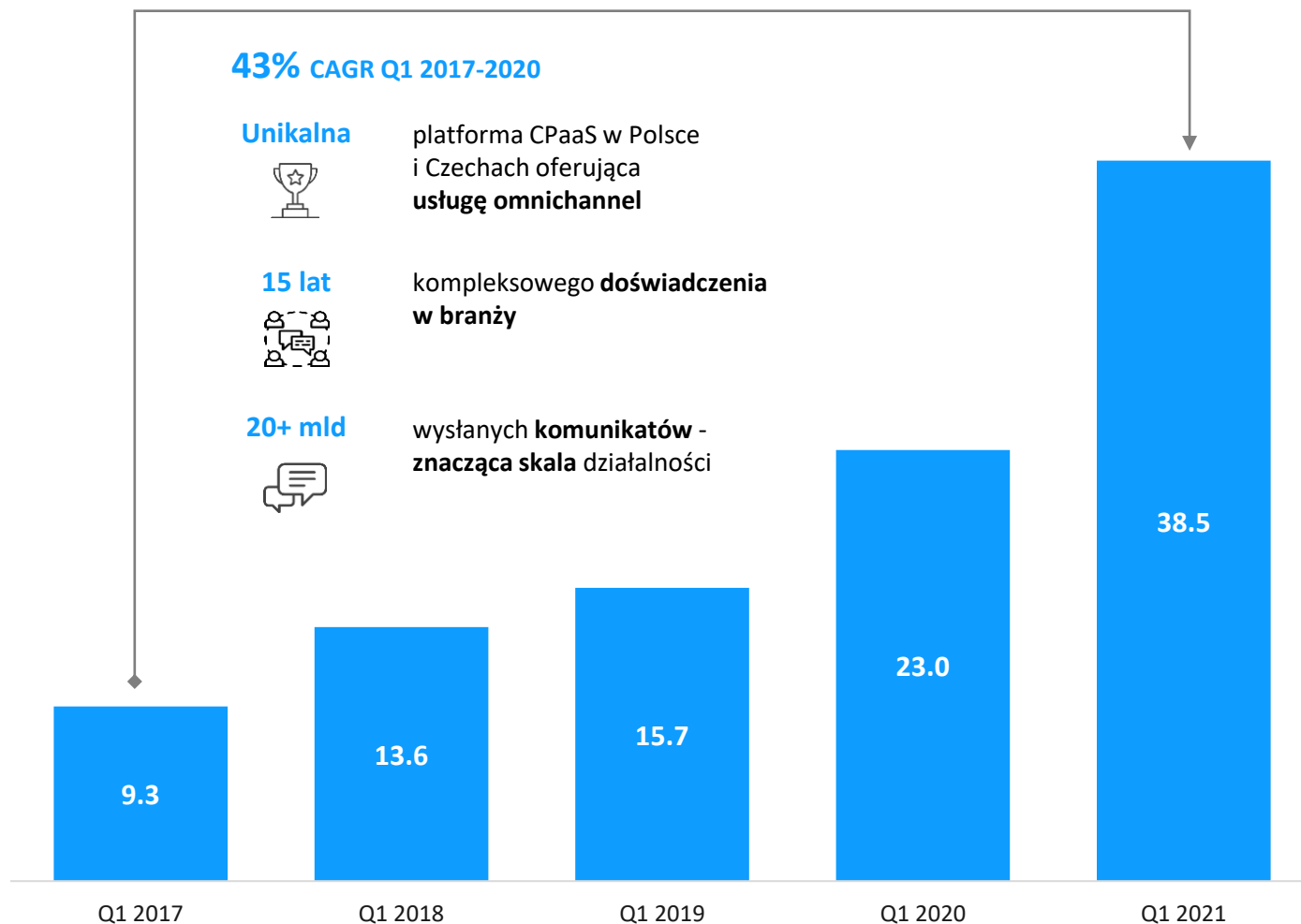


: Podsumowanie  
operacyjne

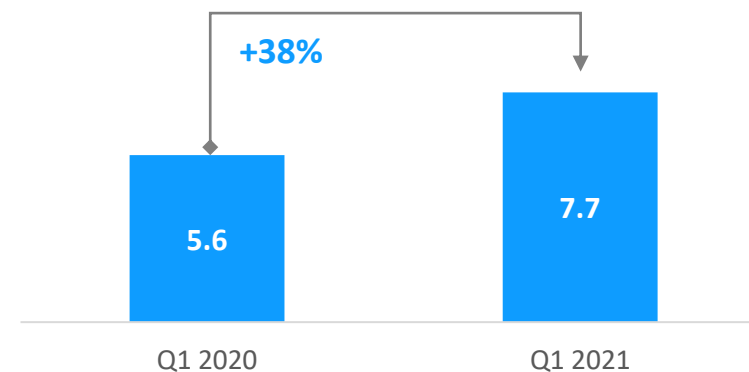


# : Dynamiczny wzrost skali biznesu

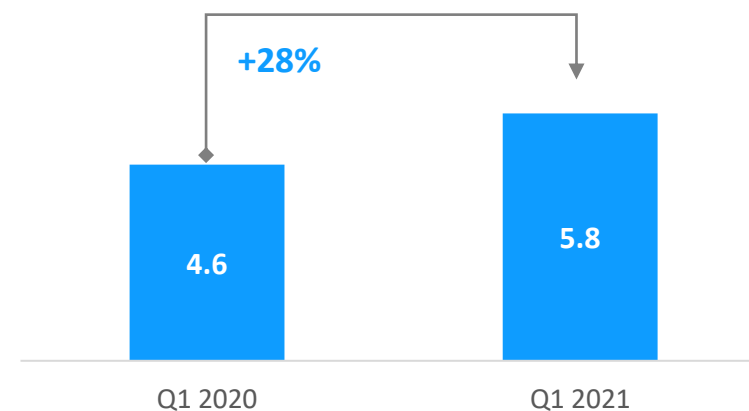
Przychody (mln zł)



EBITDA (mln zł)



Zysk Netto (mln zł)



# : Konsekwentna realizacja strategii



## **Akwizycje i wzrost organiczny driverami wzrostu**

Dobre wyniki w Q1 to zasługa wzrostu sprzedaży do dotychczasowych klientów, a także organiczne pozyskanie nowych oraz akwizycja ProfiSMS.



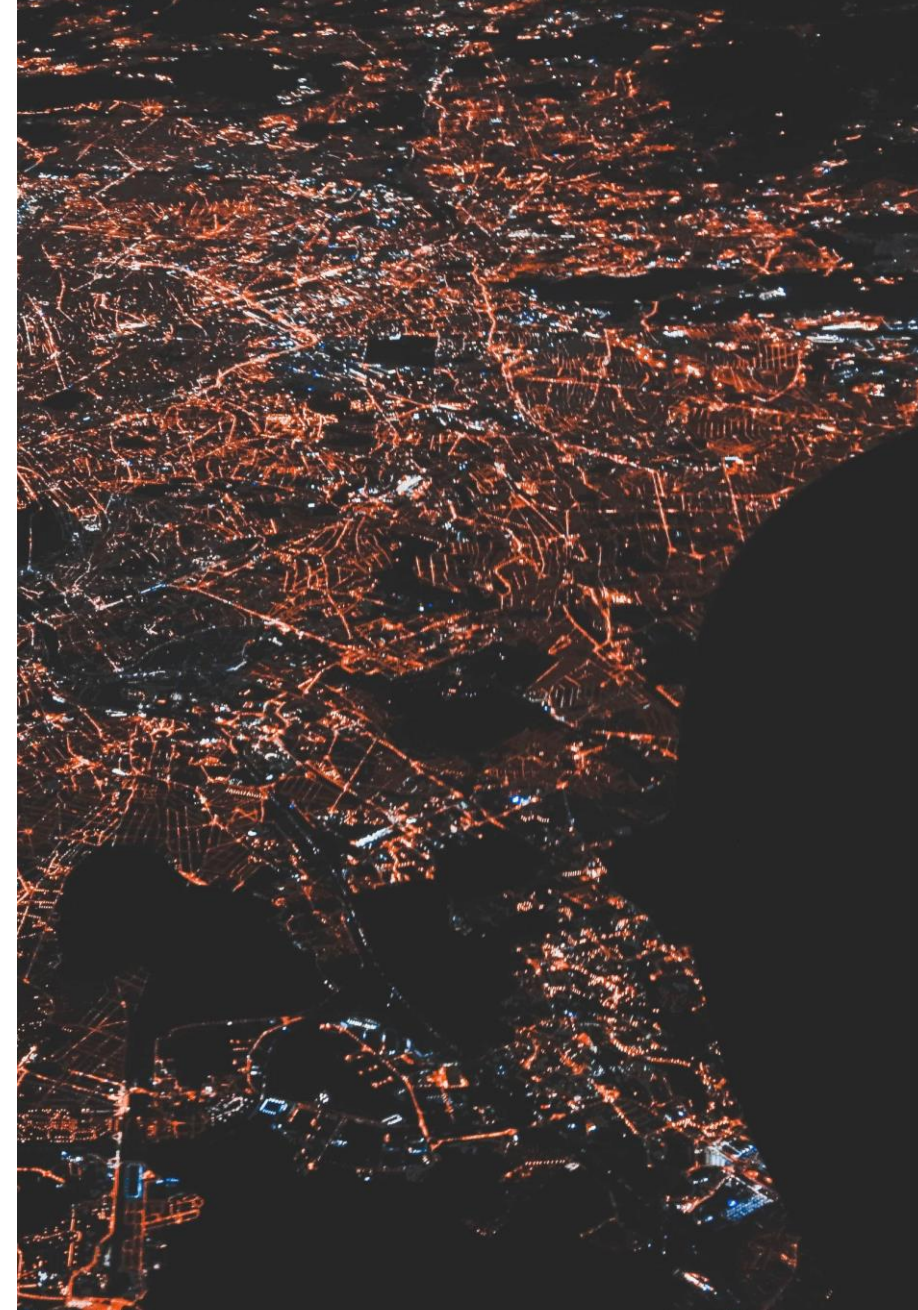
## **Rozpoczęcie testów RCS z siecią PLAY**

Umowa na testy komercyjnego wykorzystania rozwiązania RCS. Realizacja projektu nastąpi w drugim i trzecim kwartale, a w wypadku pozytywnych wyników, do wdrożenia RCS na komercyjną, szerszą skalę może dojść jeszcze w tym roku.



## **Debiut na głównym parkiecie GPW**

Udane IPO o wartości 225 mln zł. Dzięki emisji akcji Vercom pozyskał 180 mln zł, które przeznaczy na akwizycje. Debiut na głównym parkiecie odbył się 6 maja.





: CPaaS

VERCOM







Taksówka czeka MERCEDES  
E-KLASA CZARNY. Kontakt  
z kierowcą: +48 887 541 092



Twoja paczka czeka  
w paczkomacie WAW12AP.  
Kod odbioru: 672991



Informujemy, że kolejny  
harmonogram spłat  
jest już dostępny.



Letnie rabaty! -30% na WSZYSTKIE  
ubrania i buty do 3.08.2020.



Twoje zamówienie nr 135998  
zostało zrealizowane  
i oczekuje na odbiór

# : Platforma Vercom

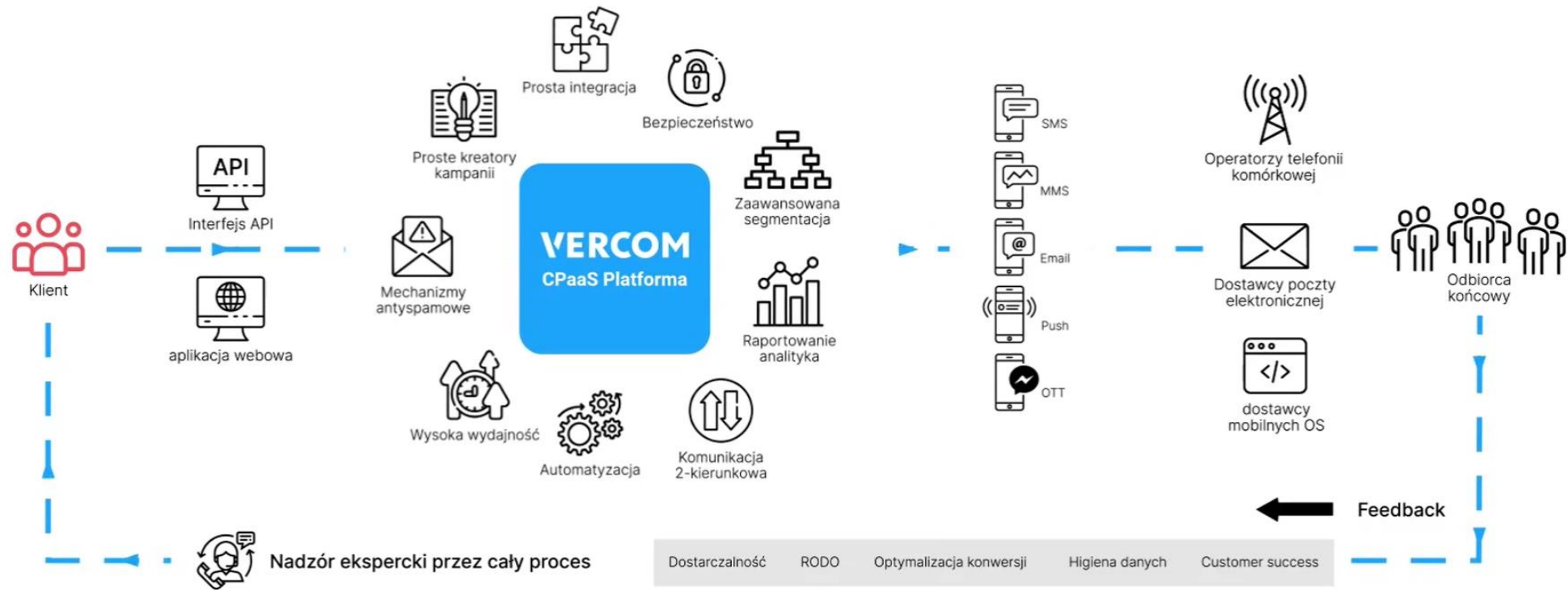
Elastyczny dostęp

+

Zintegrowane narzędzia komunikacyjne

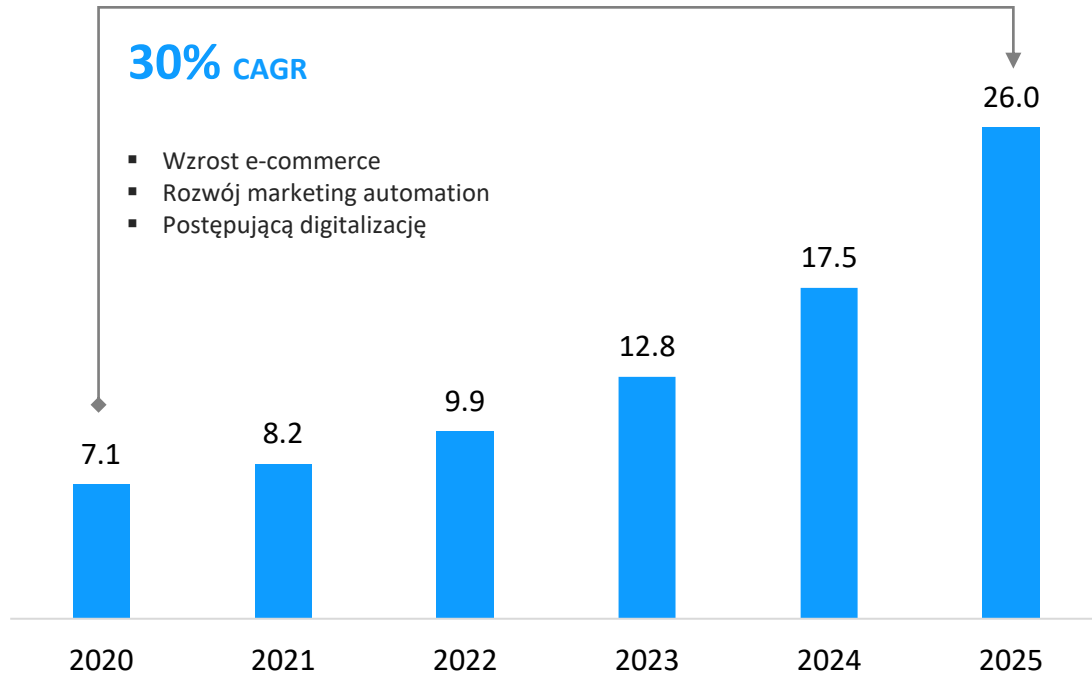
+

Prawdziwa wielokanałowość



# : Dynamicznie rosnący rynek

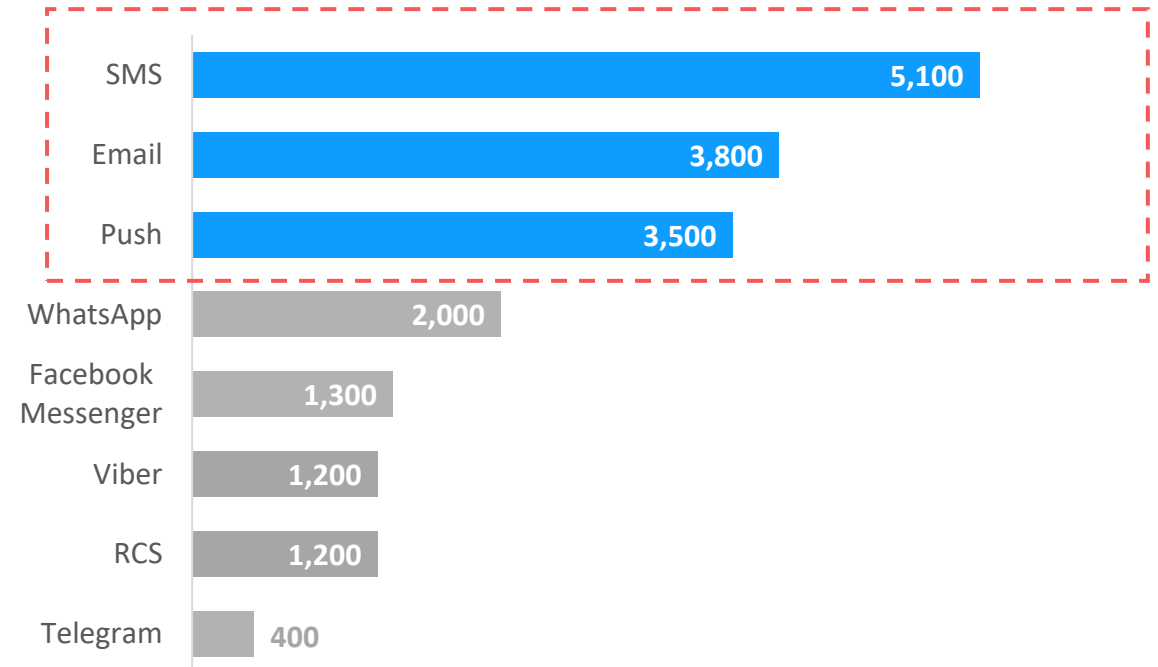
Wartość globalnego rynku CPaaS (mld USD)



Źródło: Juniper Research, Statista, Facebook, GSMA

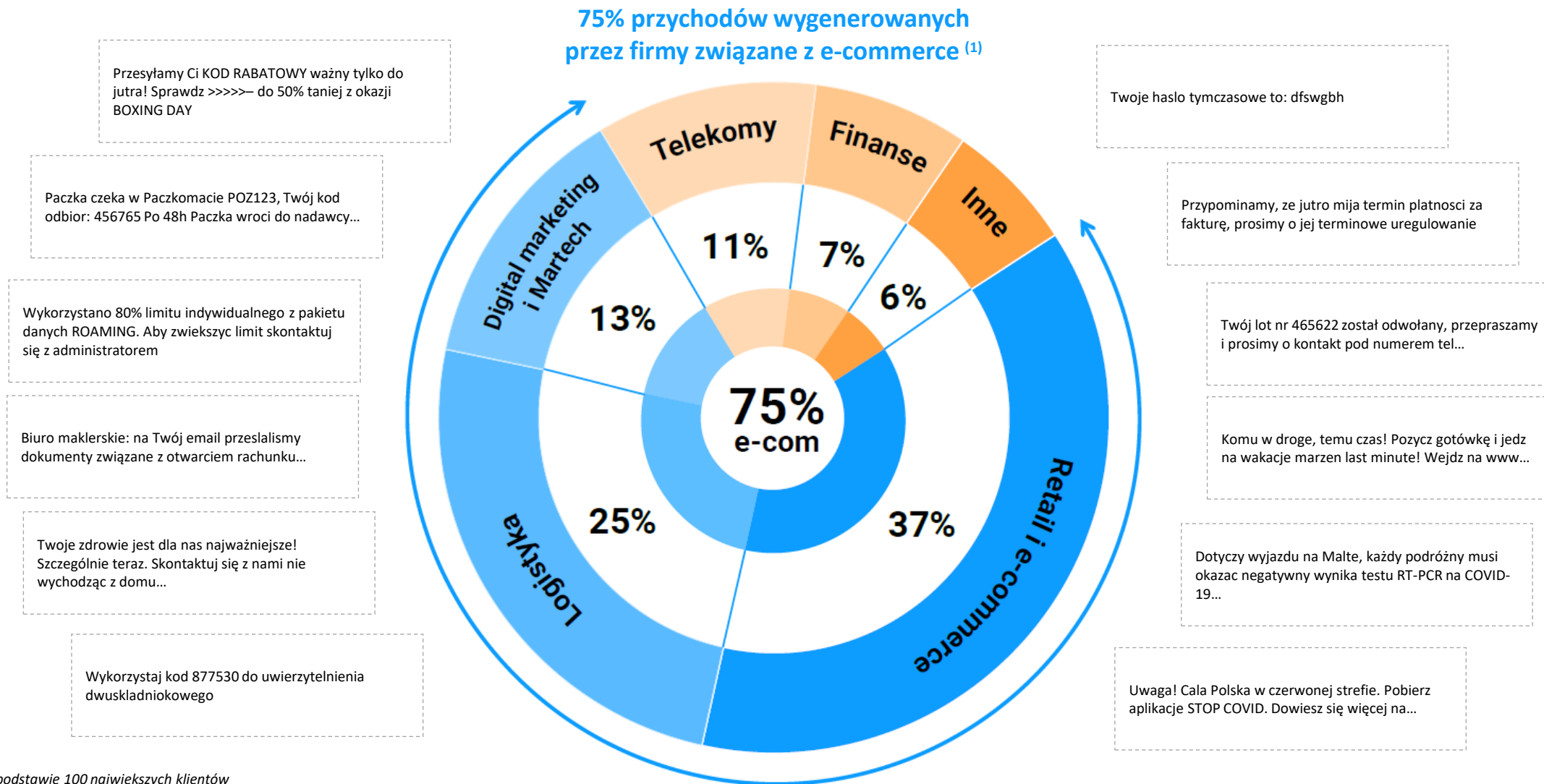
Globalny zasięg kanałów komunikacji (mln użytkowników)

Kluczowe kanały obsługiwane przez platformę Vercom CPaaS





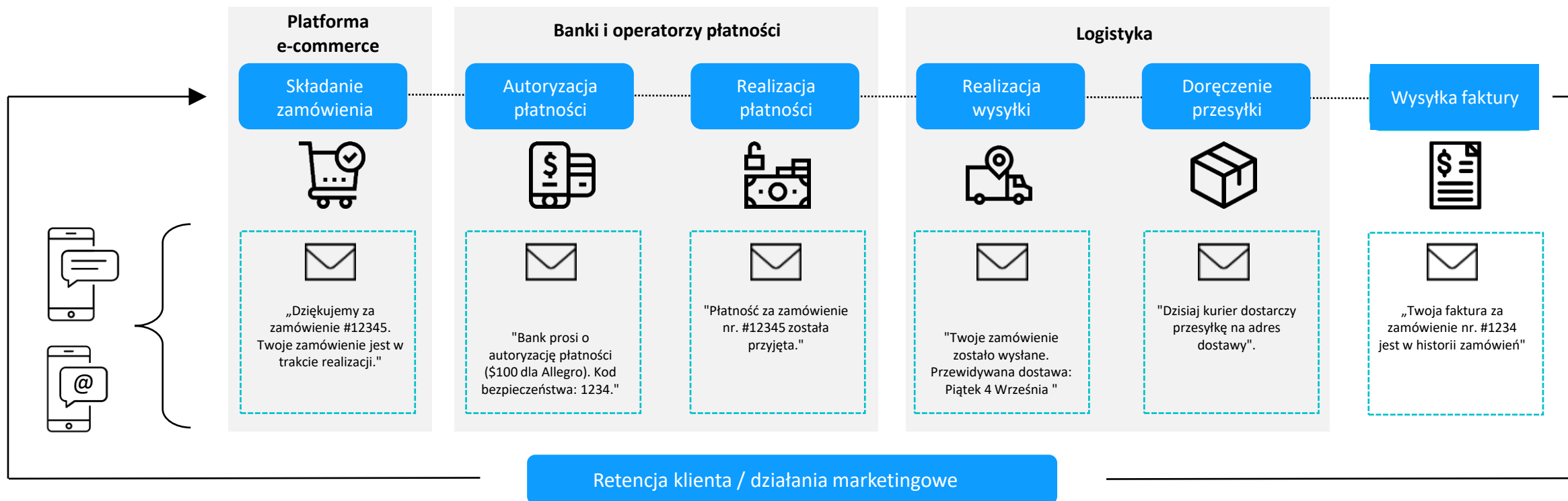
# : Struktura klientów w podziale na branże



Uwagi:  
 (1) Dane na podstawie 100 największych klientów

# : E-commerce motorem napędowym biznesu

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





: Dane finansowe  
i strategia rozwoju



# : Przychody napędzane rosnącym ARPU i poszerzaniem bazy klientów

Przychody CPaaS



- ✓ 20% organicznego wzrostu przychodów w Polsce
- ✓ 18% organicznego wzrostu przychodów w Czechach
- ✓ Wysoki wskaźnik wzrostu sprzedaży do istniejących klientów  
NER LTM Q1 2021 = 124%
- ✓ Zdywersyfikowana struktura sprzedaży

**TOP10 klientów CPaaS wygenerowało LTM Q1 2021**  
**32% przychodów**  
**12% marży brutto**

ARPU miesięczne	955	+61	+104	1 120
Liczba klientów	8 042	+879	+2 529	11 450

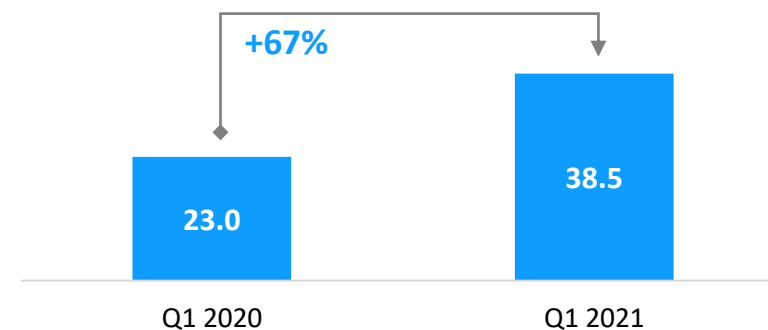


# : Dynamiczny wzrost przychodów i zysków

## Przychody CPaaS

(tys. zł)	Q1 2020	Q1 2021	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>23 033</b>	<b>38 518</b>	<b>67%</b>
Zysk brutto ze sprzedaży	7 391	10 342	40%
<i>Marża</i>	32,1%	26,8%	
EBIT	4 944	6 793	37%
Amortyzacja oraz odpisy	(655)	(933)	42%
<b>EBITDA</b>	<b>5 599</b>	<b>7 726</b>	<b>38%</b>
<i>Marża</i>	24,3%	20,1%	
CapEx	(395)	(809)	105%
CapEx%	1,7%	2,1%	
<b>Zysk netto</b>	<b>4 571</b>	<b>5 844</b>	<b>28%</b>
<i>Marża</i>	19,8%	15,2%	

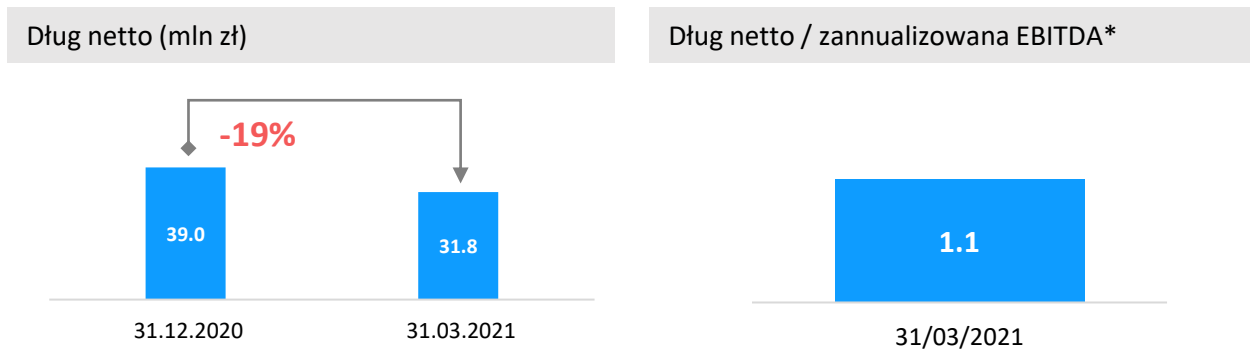
## Przychody ze sprzedaży (mln zł)



- ✓ Dynamiczny wzrost przychodów to efekt organicznego pozyskania nowych klientów, dosprzedaży nowych usług, wzrostu wykorzystania platform CPaaS oraz przejęcia ProfiSMS
- ✓ Przychody w Polsce: 25,9 mln zł (+20% r/r wzrostu organicznego)
- ✓ Przychody w Czechach: 8,3 mln zł (+18% wzrostu organicznego)
- ✓ Stabilne nakłady inwestycyjne na poziomie ok. 2% przychodów

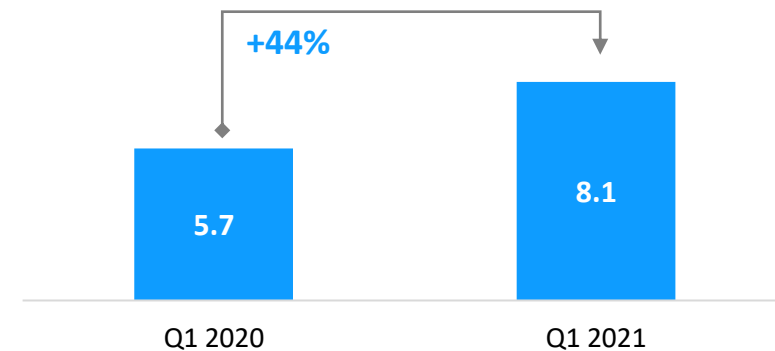
# : Wysoka zdolność generowania gotówki

(tys. zł)	Q1 2020	Q1 2021	Zmiana
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	5 658	8 135	44%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(395)	(529)	34%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	(176)	(234)	33%
<b>Unlevered FCF</b>	5 087	7 372	45%
Spłaty kredytów i pożyczek	(355)	(1 645)	363%
Odsetki zapłacone	(243)	(354)	46%
<b>Wolne środki (przepływy) pieniężne</b>	4 489	5 373	20%



\*EBITDA LTM Q1 2021 wyniosła 28,1 mln zł

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej (mln zł)



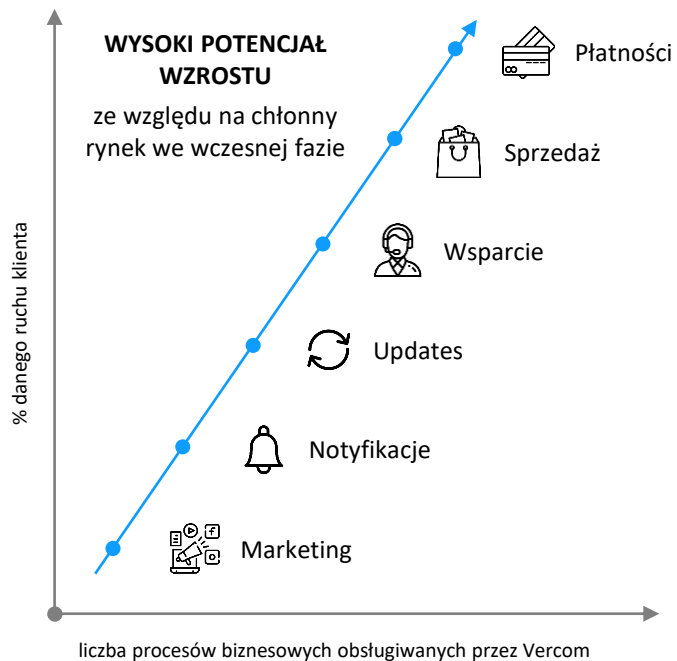
- ✓ Dynamiczny wzrost środków pieniężnych generowanych z działalności operacyjnej oraz zdelewarowanego FCF
- ✓ Zdolność generowania wysokiej nadwyżki gotówkowej. Wysoka efektywność nakładów inwestycyjnych
- ✓ Spadek zadłużenia.



# : „Land and expand” - strategia wzrostu organicznego

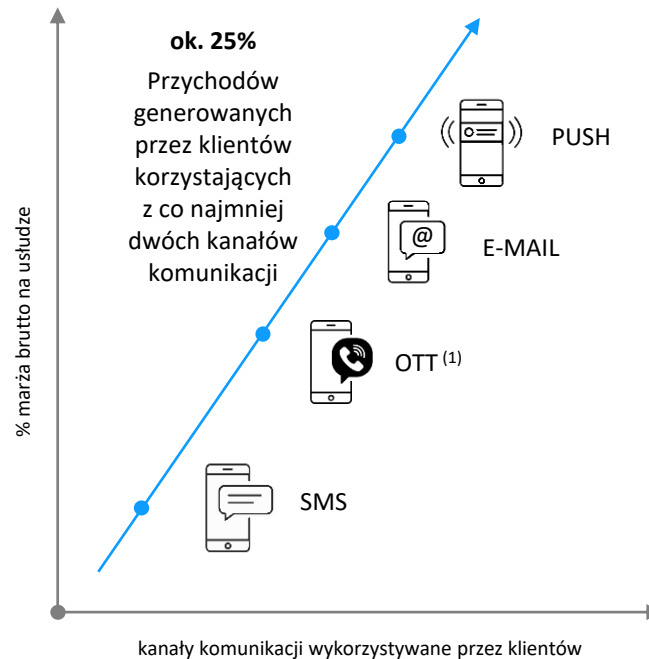
## Rozszerzenie zakresu współpracy

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



## Cross-sell

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

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

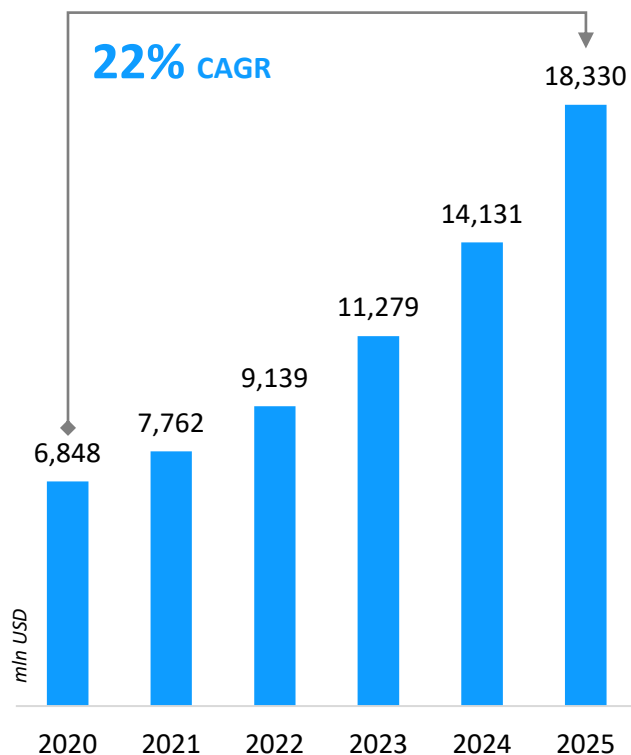
Uwagi:

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

# : Wykorzystanie nowych trendów rynkowych

## SMS

- ✓ Zdecydowanie najbardziej znaczący i efektywny kanał komunikacji A2P
- ✓ Rynek CEE rośnie w tempie ok. 22% CAGR



Źródło: Juniper Research

## RCS

- ✓ Obecnie w regionie CEE rynek RCS i OTT jeszcze się nie ukształtował
- ✓ **Znaczący potencjał wzrostu** (oczekuje się, że do 2025 roku będzie stanowił ok. 25% globalnego rynku)
- ✓ RCS i OTT jako uzupełnienie oferty CPaaS w obszarze conversational commerce

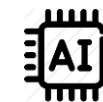
### KATALIZATORY WZROSTU:



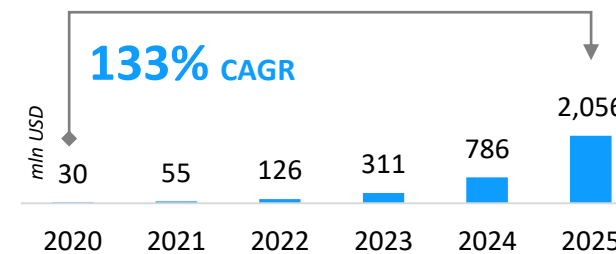
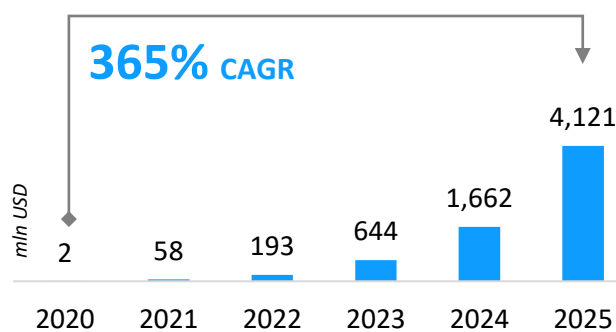
Technologia chatbotów



Wdrożenie 5G



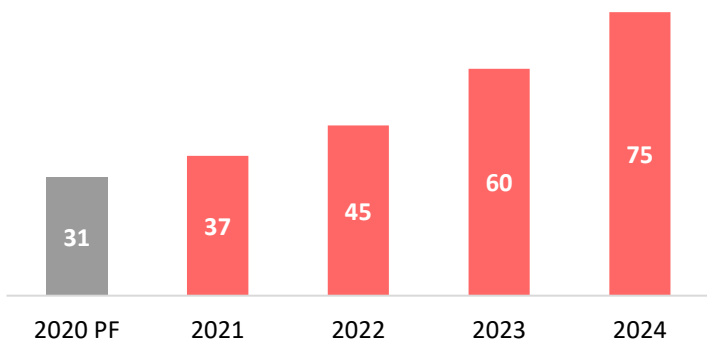
Malejące koszty technologii AI



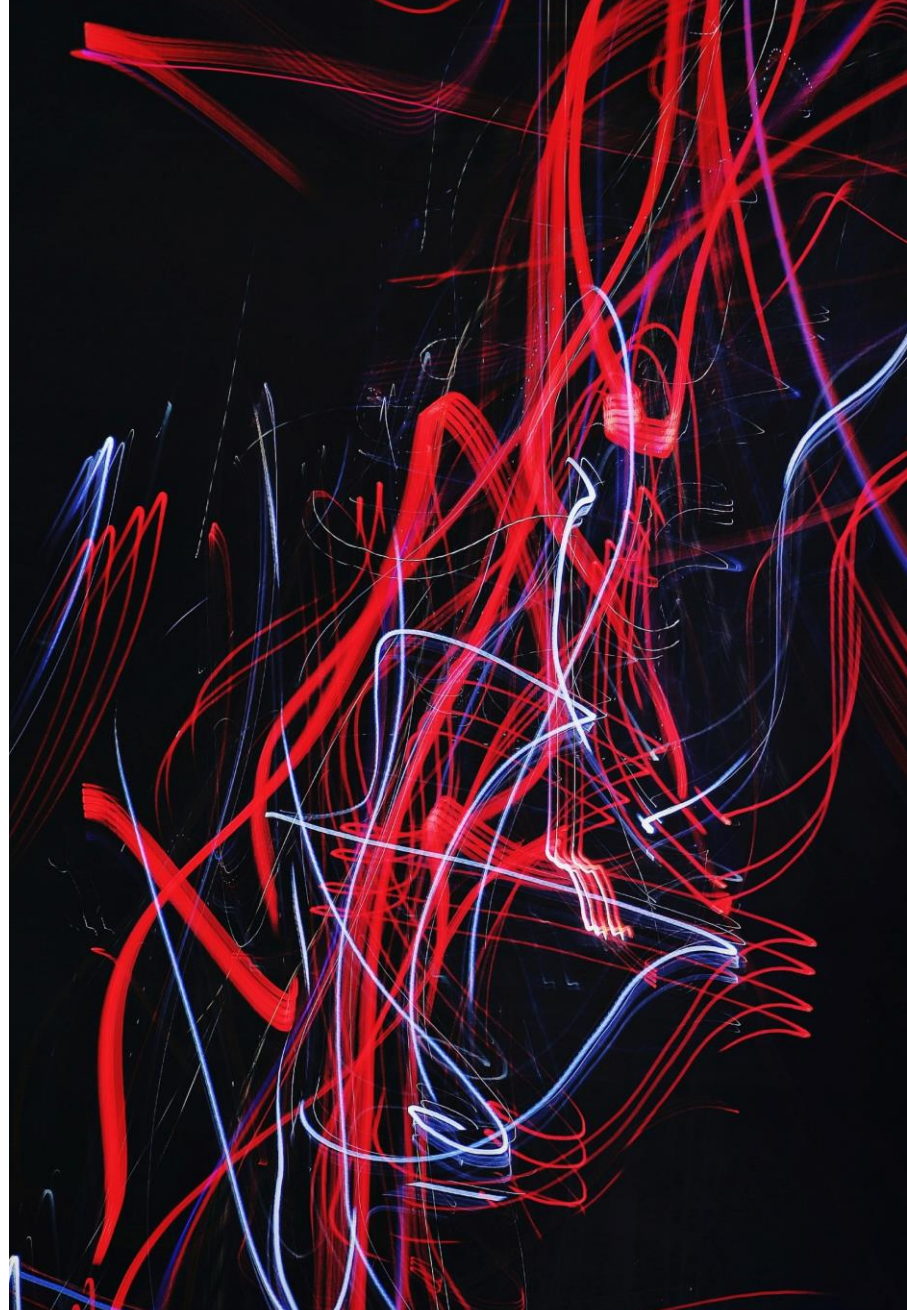
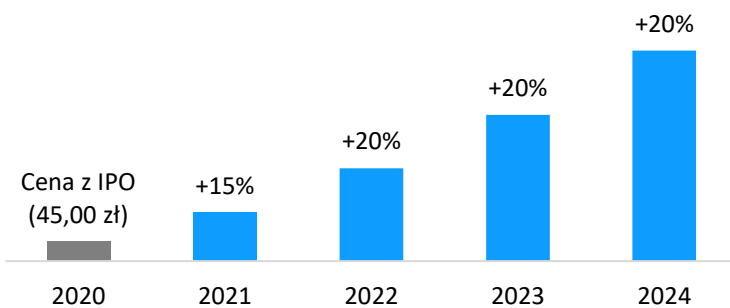
# : Program motywacyjny na lata 2021-2024

- ✓ Program skierowany do kluczowych menedżerów i pracowników
- ✓ Zakłada realizację celu: wynikowego (40%), rynkowego (20%) oraz indywidualnego (20%)
- ✓ Jego głównym celem jest budowa wartości Spółki oraz wzmocnienie więzi łączących Vercom z kluczowymi pracownikami.

Znormalizowana EBITDA (mln zł)



Kurs akcji





# : Podsumowanie



## Silna pozycja rynkowa

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



## Wysoka ekspozycja na e-commerce

Ok. 75% przychodów w 2020 r. pochodziło od e-commerce i biznesów współpracujących



## Kompleksowa oferta

Kanały: sms, e-mail, push, komunikatory OTT (Viber), duży potencjał cross-sellingu



## Dynamiczny wzrost

Błyskawiczne skalowanie biznesu dzięki wzrostowi organicznemu i akwizycjom



## Track-record na rynku M&A

Kompetencje w skutecznym przejmowaniu i integracji podmiotów



## Doświadczenie i know-how

Ponad 15 lat doświadczenia w rozwiązywaniu problemów klientów w obszarze komunikacji

: Dziękujemy  
za uwagę

Relacje inwestorskie i media  
Paweł Strzyżewski  
p.strzyzewski@innervalue.pl  
+48 506 229 863

