

VERCOM

# | Raport kwartalny Grupy Kapitałowej Vercom za Q3 2024

13 listopada 2024



: Scale beyond

03 List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

04 Podsumowanie

12 Profil działalności

27 Wyniki finansowe

39 Strategia

53 Dane finansowe

63 Władze Spółki

66 Informacje dodatkowe





# : List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

Szanowni Państwo,

Z wielką przyjemnością przedstawiam Państwu raport Grupy Vercom za III kwartał 2024 roku, który można śmiało uznać za kolejny kamień milowy w historii Vercom. Dzięki konsekwentnej realizacji strategii rozwoju na globalnym rynku, po raz pierwszy w historii EBITDA za okres ostatnich dwunastu miesięcy przekroczyła poziom 100 mln PLN. Jesteśmy tym samym bardzo blisko realizacji wszystkich celów, które postawiliśmy przed sobą debiutując na GPW. Osiągane wyniki potwierdzają, że nasza technologia stanowi unikalną wartość dla naszych klientów i pozwala nam skutecznie konkurować na globalnym rynku.

Miniony kwartał był dla nas udany zarówno pod względem dynamiki pozyskiwania klientów, jak również rozwoju współpracy z dotychczasowymi odbiorcami. W III kwartale pozyskaliśmy ponad 4.300 nowych klientów, co przełożyło się na wzrost o 21% rdr. do ponad 91.600 podmiotów. Jednocześnie obserwowaliśmy znaczący wzrost sprzedaży do obecnych klientów, co przełożyło się na rekordowy wzrost NER (Net Expansion Rate) do 156%. Wysoka efektywność dosprzedaży to także zasługa kolejnych wdrożeń usługi RCS, na co zdecydowały się m.in. takie marki jak LPP, Jeronimo Martins, Media Expert, Ziaja, Wakacje.pl czy Home&You.

Efektom dobrego sentymentu zarówno wśród klientów SME jak i Enterprise był wzrost przychodów o 71% rdr. do 145 mln PLN. Pomimo dalszego osłabienia dolara oraz euro względem złotówki, w których generujemy ok. 60% marży, zysk brutto ze sprzedaży wzrósł o 18% r/r do 56 mln PLN. W minionym kwartale po raz kolejny potwierdziliśmy umiejętność zachowania wysokiej dyscypliny kosztowej, co pozwoliło nam skutecznie wykorzystać efekt dźwigni operacyjnej. Dzięki temu skorygowana EBITDA wzrosła o 28% rdr. do 29 mln PLN, a zysk netto osiągnął poziom 20 mln PLN, co stanowi wzrost o 52% r/r.

W perspektywie kolejnych kwartałów warto podkreślić duży potencjał marki MessageFlow wynikający z możliwości integracji wielu kanałów komunikacji, w tym RCS. Zainteresowanie usługą RCS rośnie w zawrotnym tempie, a globalny rynek tej technologii ma według prognoz wzrosnąć dziewięciokrotnie do 2028 roku. Warto podkreślić, że komunikacja oparta o RCS to zupełnie nowa usługa, która otwiera przed nami szanse na dodatkowe marże i jeszcze szybszy wzrost, a naszym klientom pozwoli jeszcze skuteczniej docierać do swoich odbiorców, co idealnie wpisuje się w okres wzmoczonej aktywności zakupowej w IV kwartale.

Przed nami ostatni kwartał roku, który historycznie przynosi najwyższe wyniki ze względu na sezonowość. To szczególnie intensywny czas, kiedy koncentrujemy się na wsparciu naszych klientów i ich potrzebach. Jestem przekonany, że zakończymy ten okres bardzo dobrymi wynikami, które pozwolą nam podzielić się z naszymi akcjonariuszami kolejną rekordową dywidendą.

Z poważaniem,

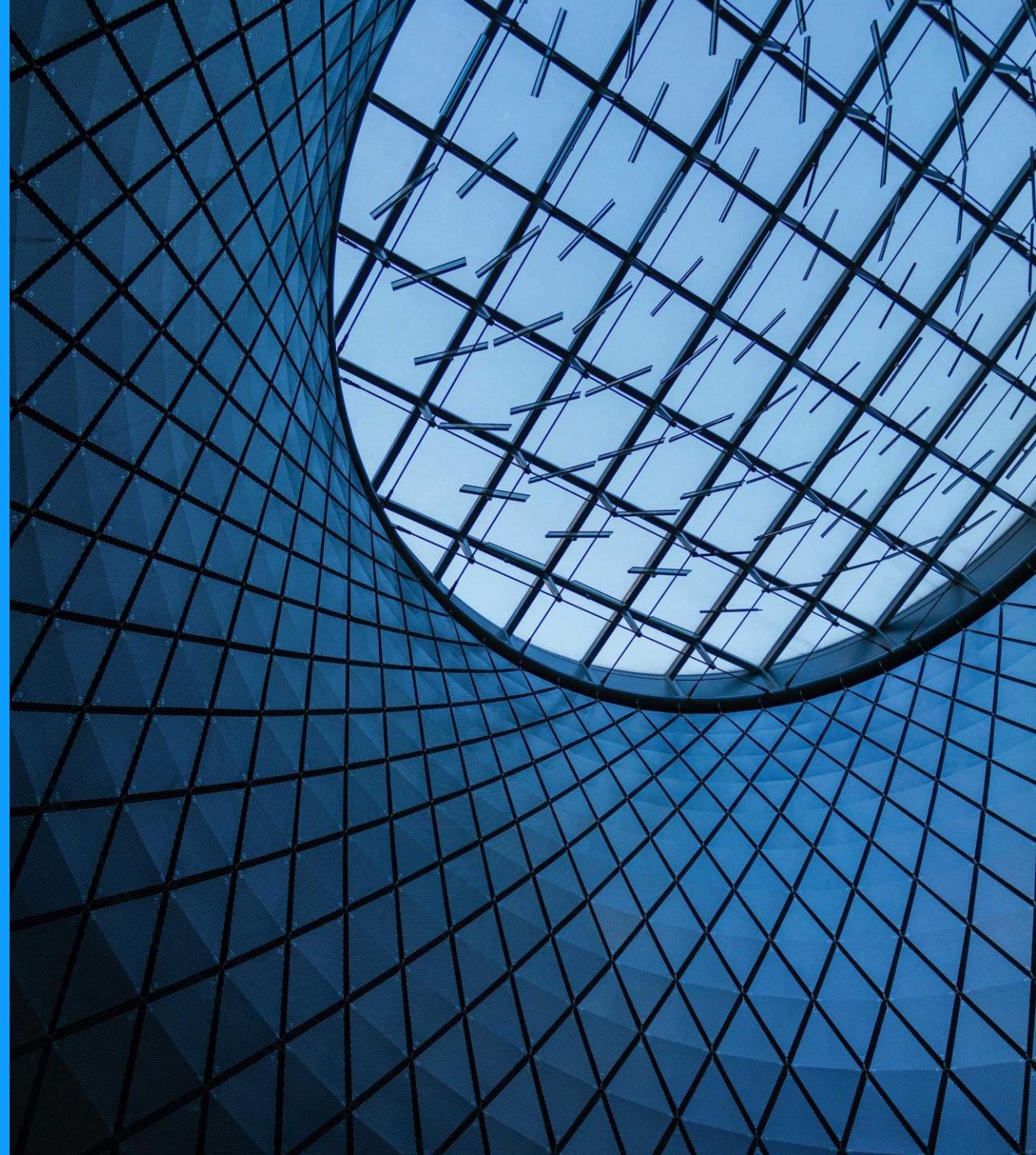
Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu Vercom





# : Podsumowanie





: Kontynuacja  
zyskowego wzrostu  
w Q2 2024

VERCOM





: Wyniki finansowe Q3 2024

Marża brutto

PLN 56m

Dynamika r/r

**+18%**

Skorygowana EBITDA

PLN 29m

**+28%**

Zysk netto

PLN 20m

**+52%**

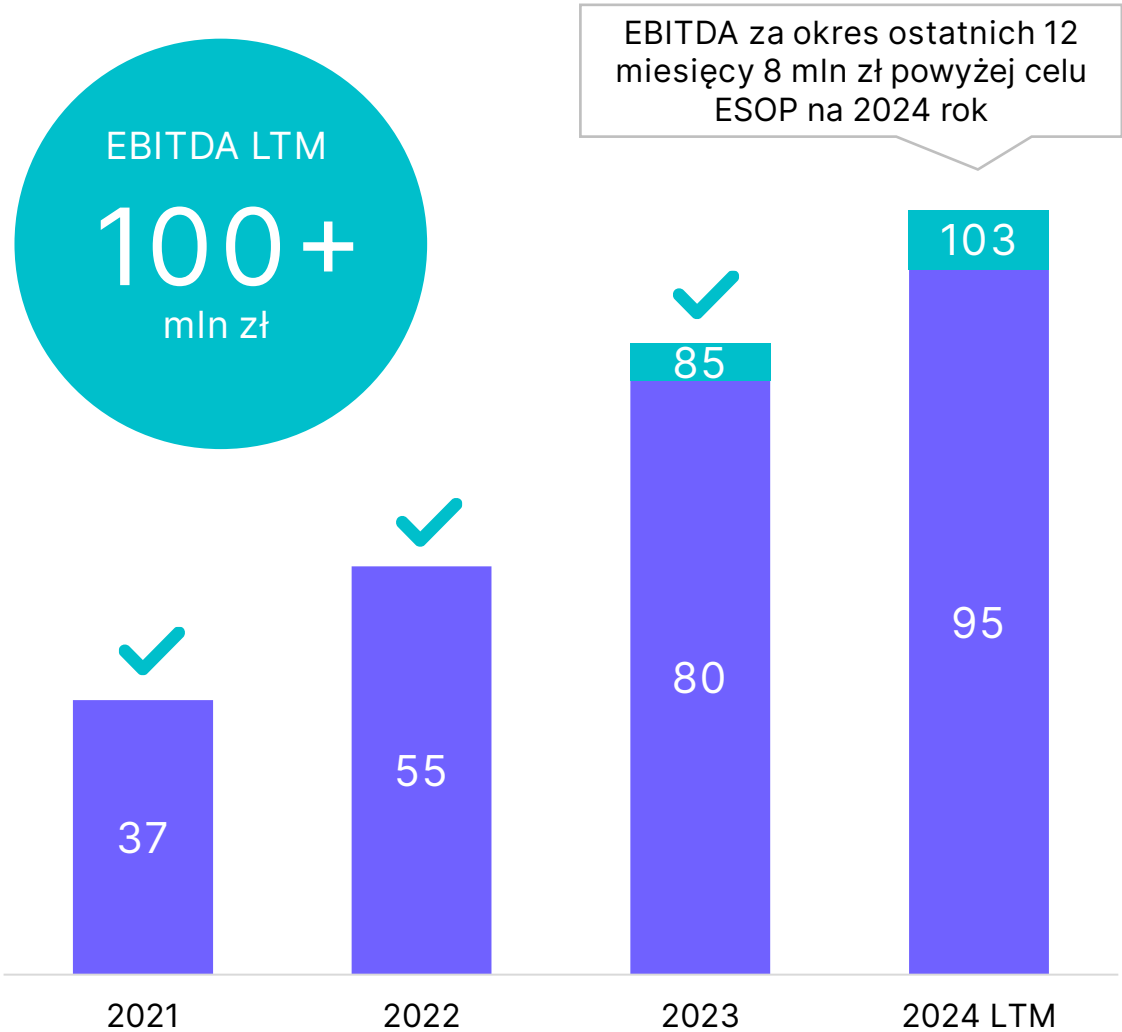
VERCOM





# : EBITDA LTM powyżej celu na 2024 rok

Cel finansowy ESOP - skorygowana EBITDA (mln zł)





: 3x wzrost kapitalizacji od IPO

Kapitalizacja rynkowa (mln PLN)



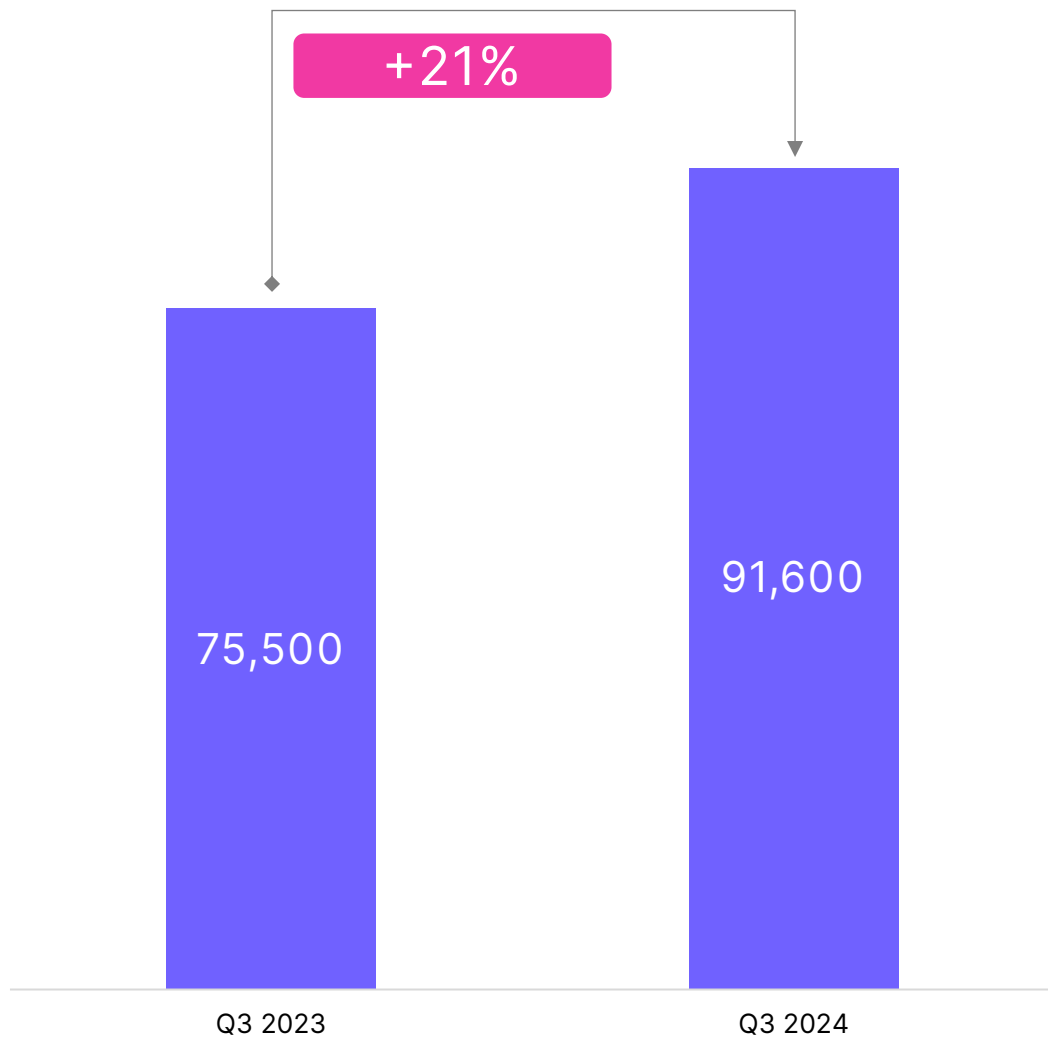
VERCOM





: Ponad 20% wzrost liczby klientów rdr

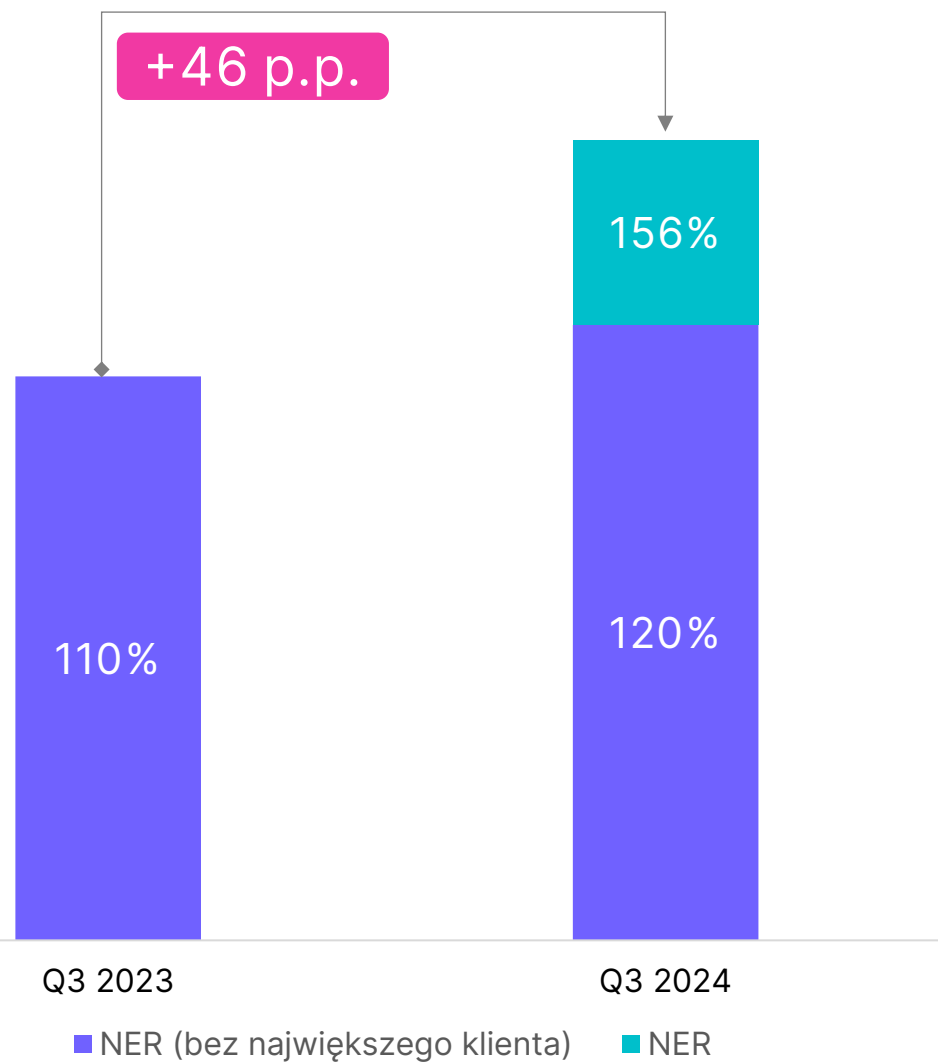
Liczba klientów





## : Wzrost sprzedaży do obecnych klientów

Net Expansion Rate (NER)





## : Najważniejsze wydarzenia Q3 2024

Dynamika wzrostu w Q3 zbieżna z oczekiwaniami na 2024

- Wzrost zysku brutto na sprzedaży o 18% rdr. do 56 mln zł
- Wzrost skorygowanej EBITDA o 28% rdr. do 29 mln zł
- Skorygowana EBITDA za 12 miesięcy wyniosła 103 mln zł, 8 mln zł powyżej celu finansowego ESOP na 2024 rok

Wykorzystanie korzystnego sentymentu rynkowego

- Znaczący wzrost sprzedaży do klientów Enterprise potwierdzony wzrostem przychodów Grupy o 71% rdr.
- Wzrost liczby klientów o 21% rdr. do ponad 91.600 podmiotów
- Kontynuacja sprzyjającego sentymentu oraz efektywna dosprzedaż usług potwierdzona wzrostem wskaźnika NER do 156%

Przyspieszenie tempa adopcji technologii RCS

- Podpisanie umowy na obsługę RCS z operatorem P4, ogłoszenie wsparcia dla technologii RCS w systemie iOS
- Rozpoczęcie wdrożeń komunikacji RCS dla wiodących marek konsumenckich w Polsce takich jak LPP, Jeronimo Martins, Media Expert, Ziaja, Wakacje.pl oraz Home&You



VERCOM

VERCOM

: Profil  
działalności



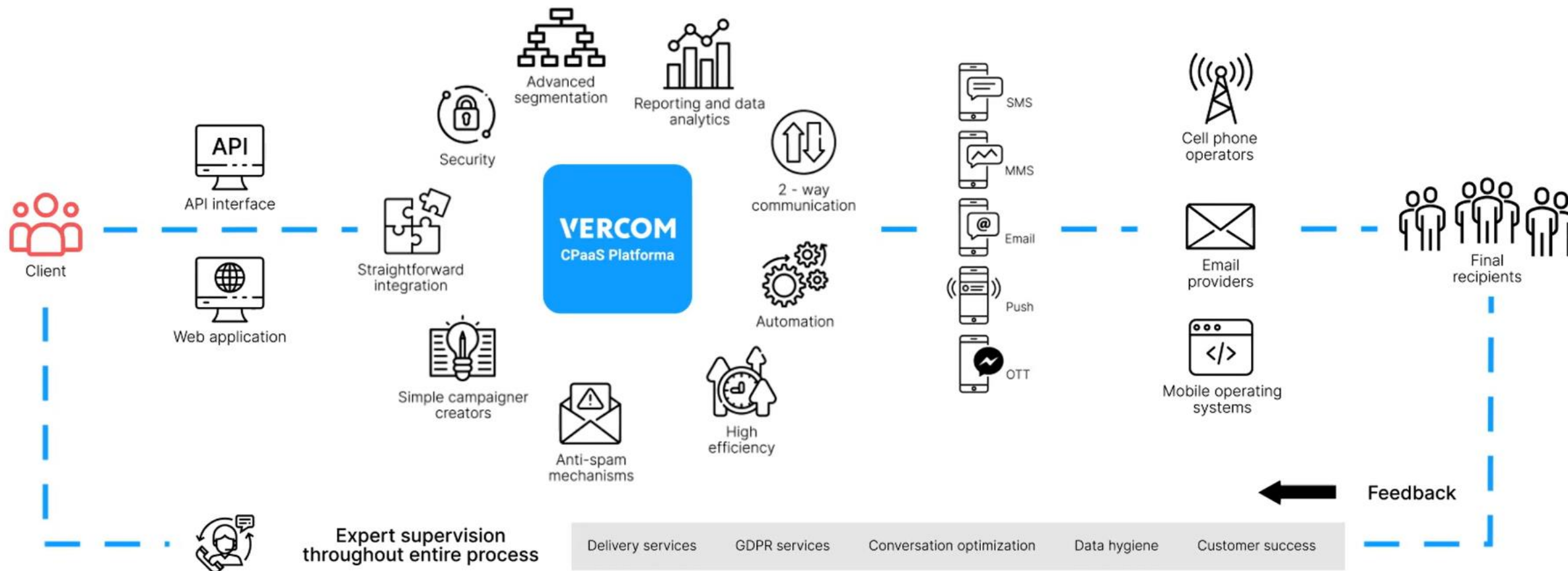


: Pomagamy klientom  
przezwyciężyć  
złożoność komunikacji





# : Platforma CPaaS umożliwia wielokanałową komunikację





# : Usługi oferowane przez Vercom pozwalają skutecznie angażować klientów

### Tworzenie grafiki

Oszczędzaj czas, korzystając z naszych narzędzi i szablonów do tworzenia treści opartych na sztucznej inteligencji

### Narzędzia do analizy

Wykorzystaj zebrane dane i przekuwaj wnioski w działania dzięki naszym zaawansowanym narzędziom analitycznym

### Wielokanałowość

Korzystaj z kanału komunikacji (sms, email, push, OTT) dopasowanego do danego celu i preferencji klientów

### Segmentacja klientów

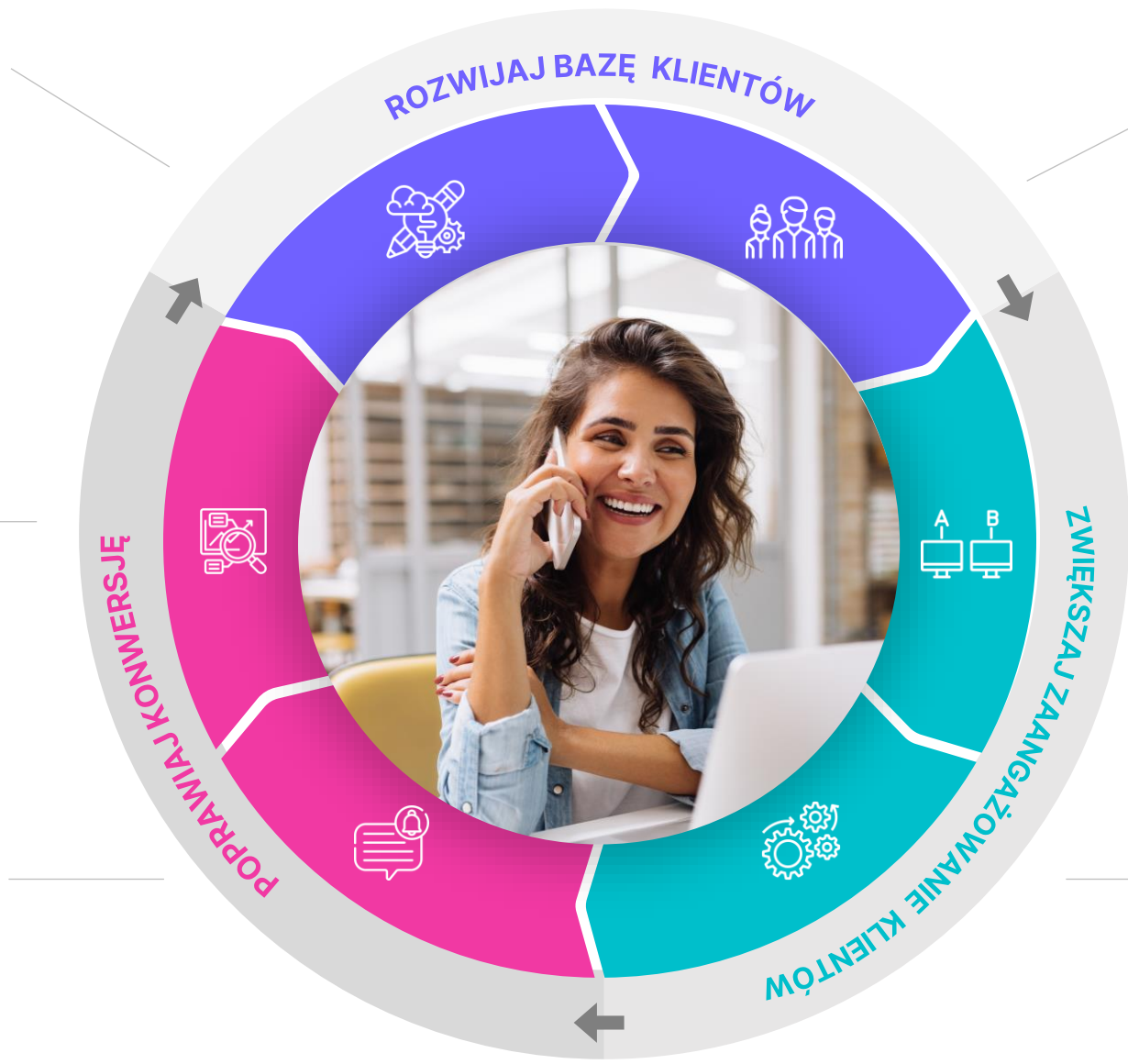
Zwiększenie zaangażowania i lojalności klientów poprzez skupienie się na właściwych osobach

### Testowanie A/B

Korzystaj z testów A/B aby tworzyć skuteczniejsze kampanie i lepiej dopasowane treści

### Automatyzacje

Maksymalizuj ROI dzięki zastosowaniu inteligentnych automatyzacji wykorzystujących informacje o zachowaniach klientów



ROSNĄCE WYKORZYSTANIE AI



: 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.



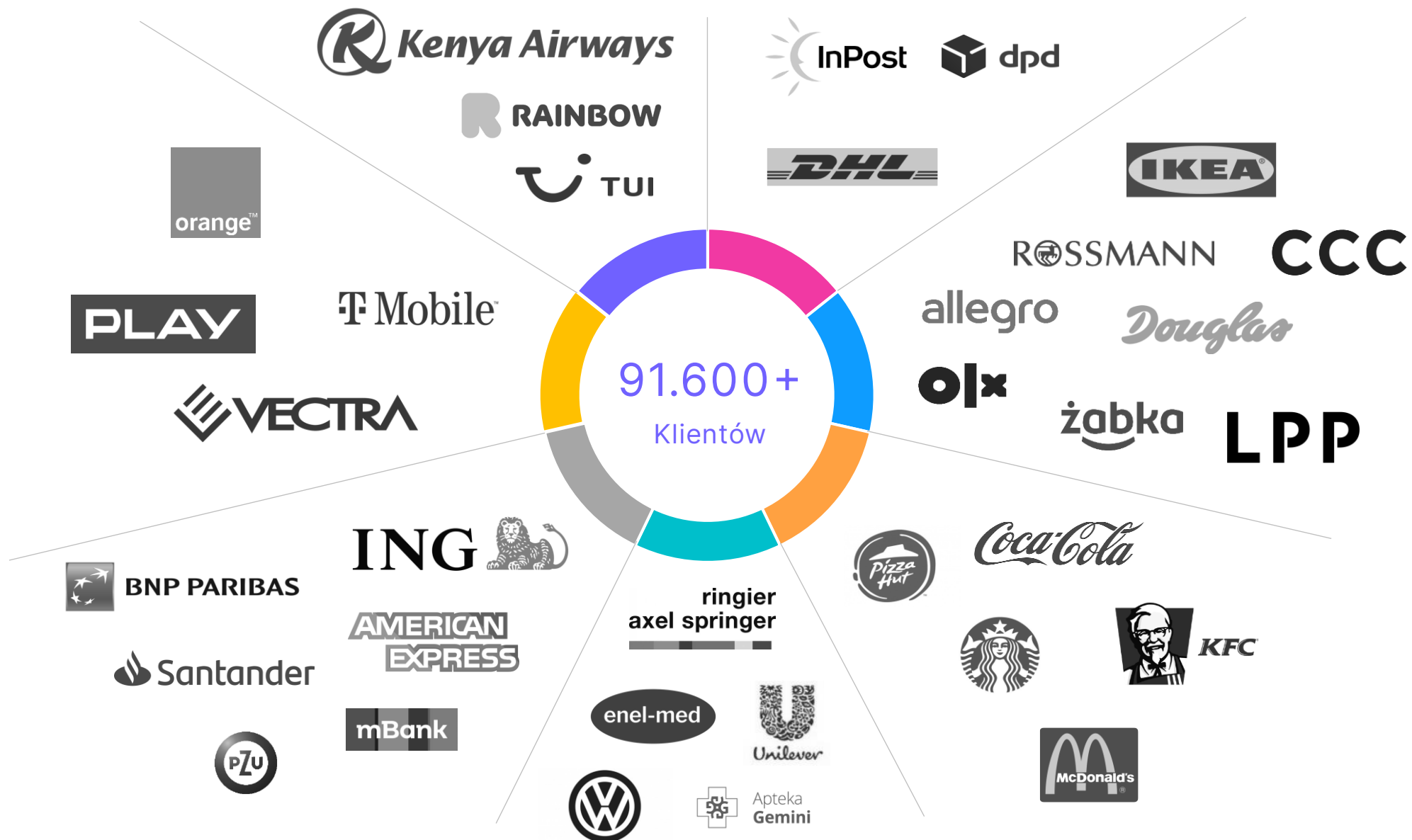
Hello, a hold has been placed on  
your DHL parcel. Please review and  
update your shipment information  
below <https://dhl-update-id797475>



Your order #496862  
has been completed  
and is awaiting pickup



: 20 lat doświadczenia nagrodzone zaufaniem wyjątkowych klientów



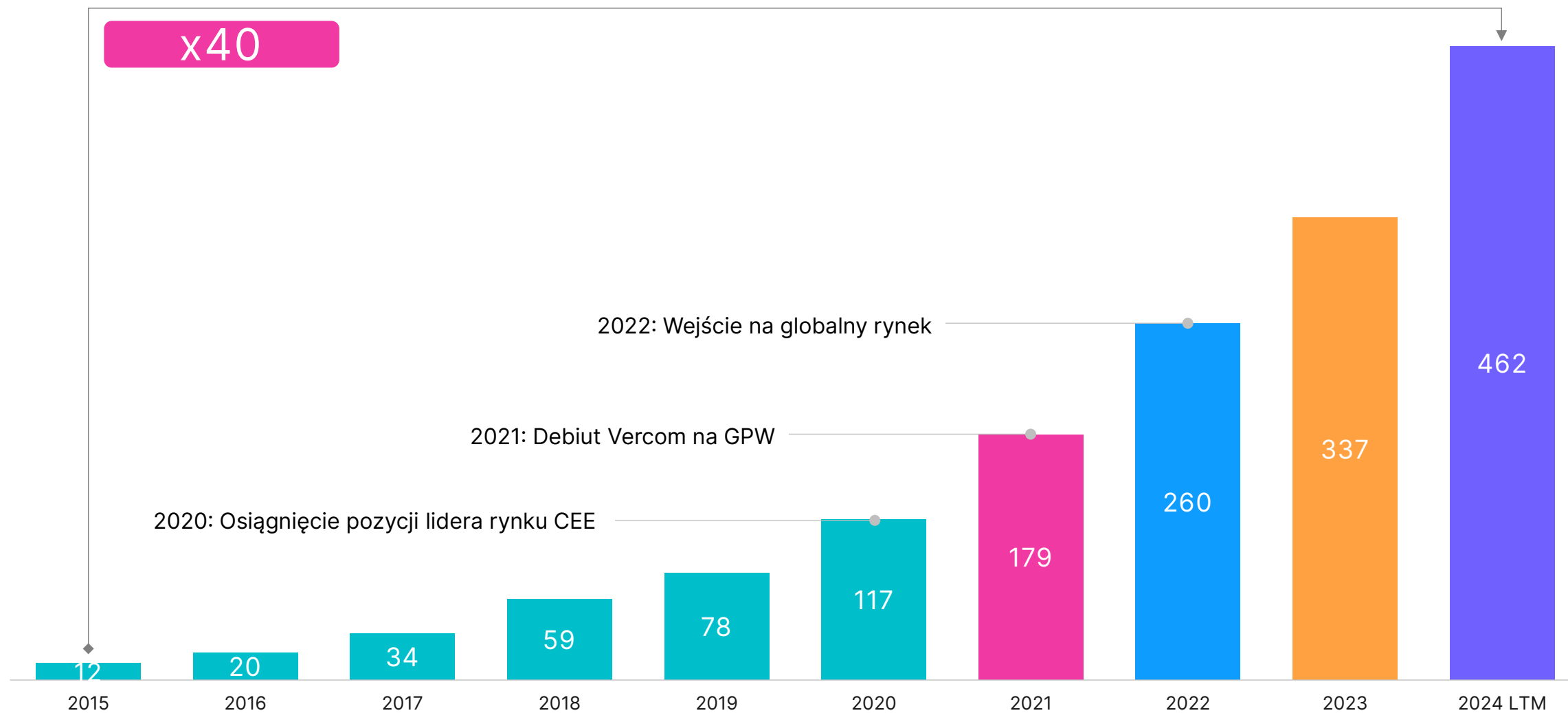
: Dynamiczny wzrost  
na globalnym rynku



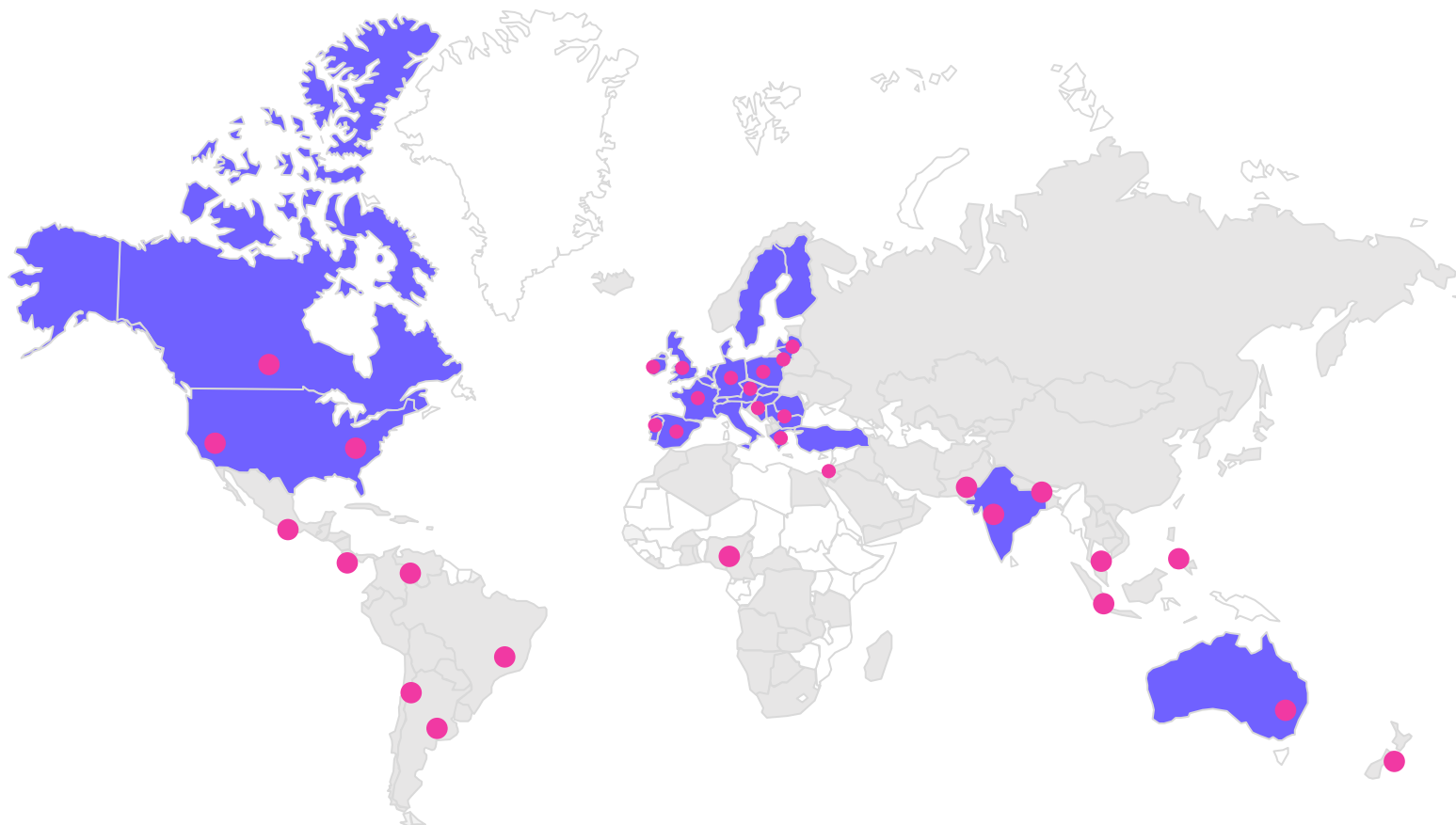


# : Dynamiczny wzrost skali działalności poprzez rozwój organiczny oraz akwizycje

Przychody (PLNm)



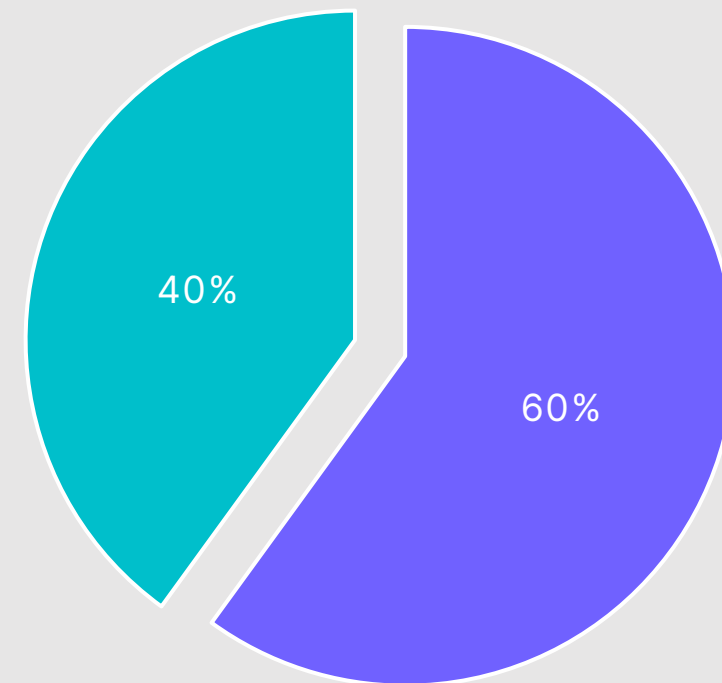
: Sprzedaż do klientów na 180 rynkach na całym świecie



● Lokalizacja zespołów   ■ Główne rynki   ■ Pozostałe rynki

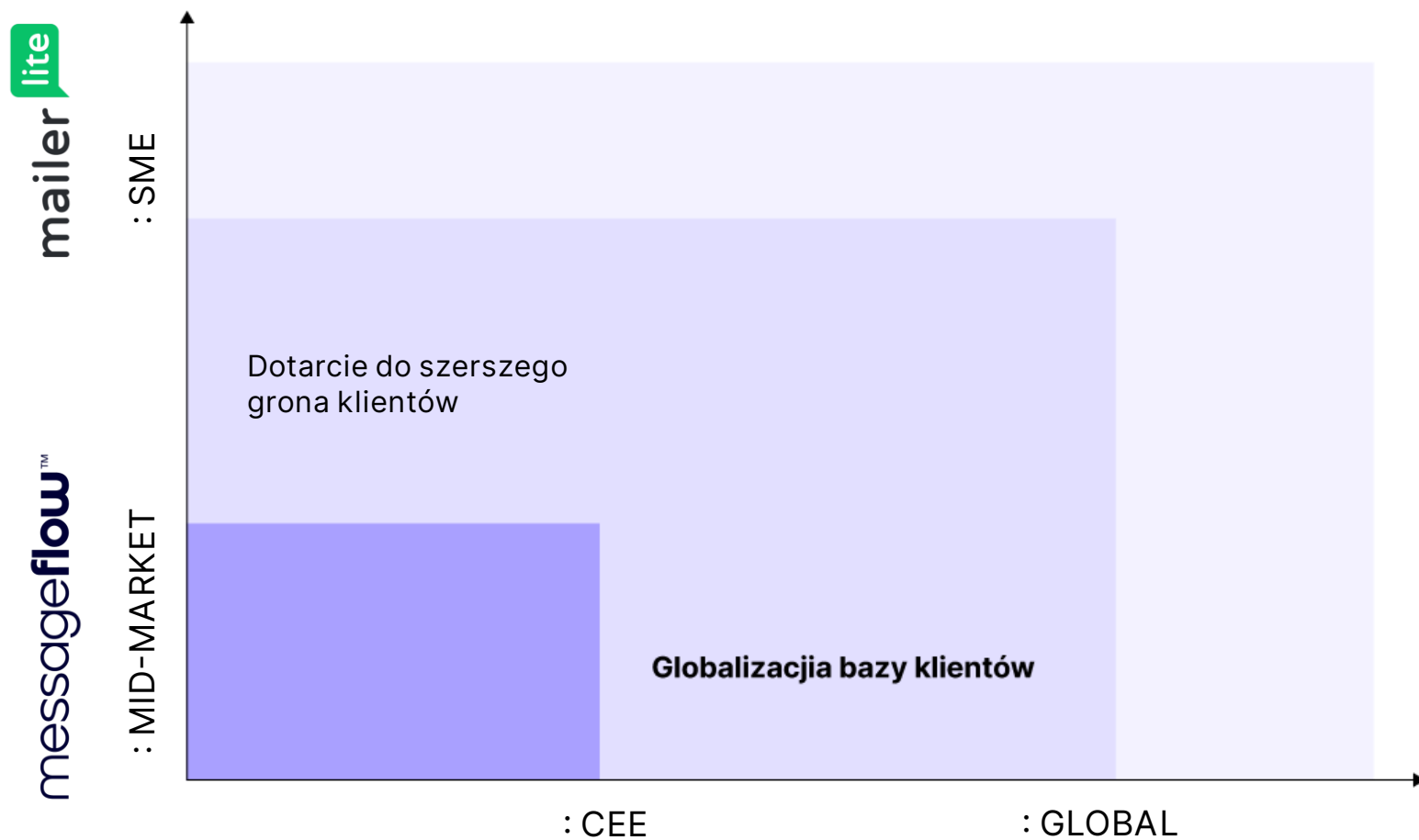
Szacunkowa struktura walutowa marży brutto (%)

■ Waluty obce (USD, EUR, CZK)   ■ PLN





: Skalujemy działalność na rynku globalnym poprzez MessageFlow oraz MailerLite



↗ +1 mln  
Długoterminowy cel:  
Płacący klienci

: Przyspieszenie adopcji  
RCS tworzy nowy obszar  
do dalszego wzrostu

VERCOM





: RCS łączy w sobie zalety SMS oraz OTT (np. WhatsApp, Viber)

VERCOM



- ✗ Niska interaktywność
- ✗ Brak brandingu
- ✓ Natywne wsparcie

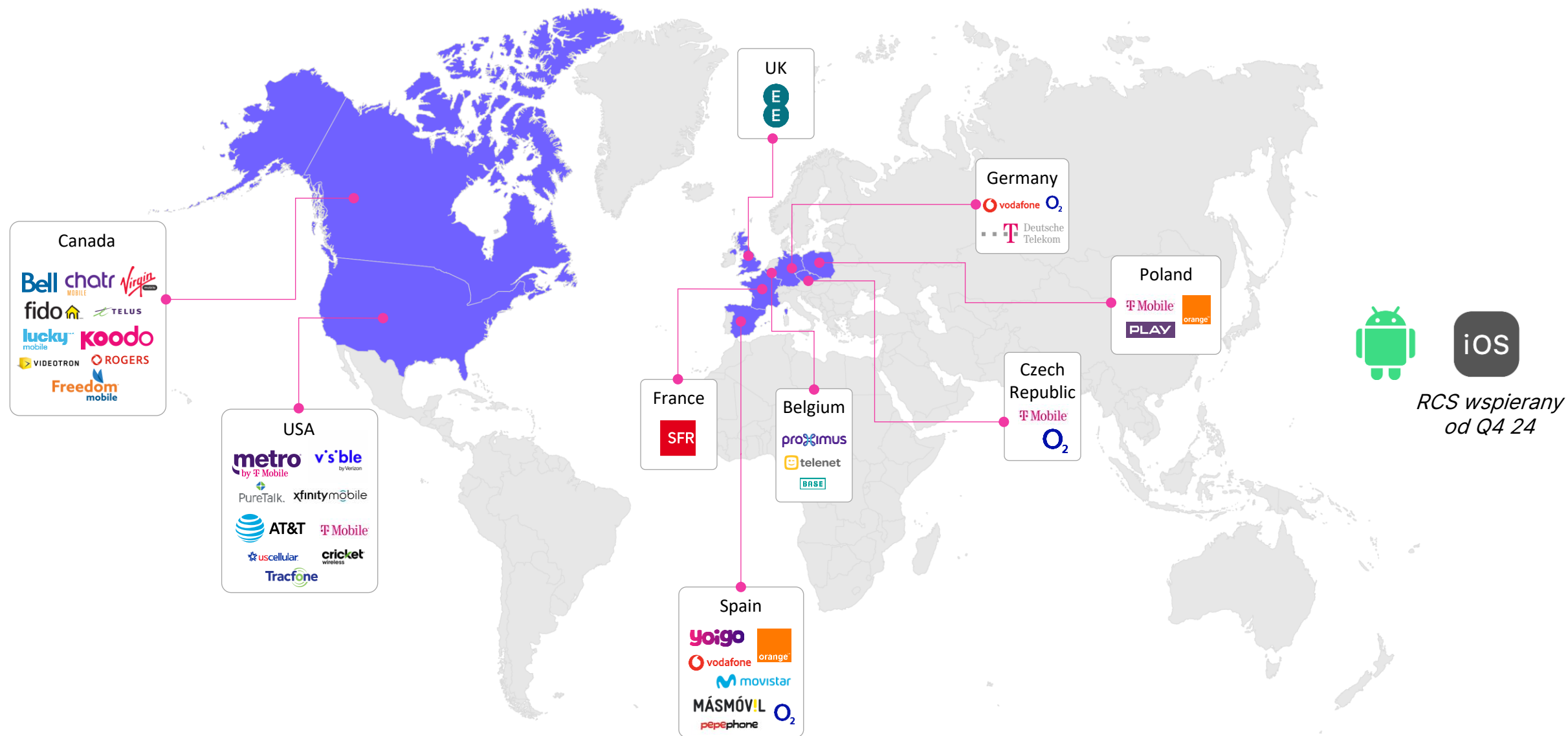


- ✓ Wysoka interaktywność
- ✓ Widoczny branding
- ✓ Natywne wsparcie



- ✓ Wysoka interaktywność
- ✓ Widoczny branding
- ✗ Wymaga instalacji aplikacji

# : Duże zainteresowanie kanałem RCS przyspieszyło adopcję w USA i Europie





# : RCS jest na dobrej drodze aby zrewolucjonizować rynek komunikacji A2P

Wartość rynku RCS (mld USD)

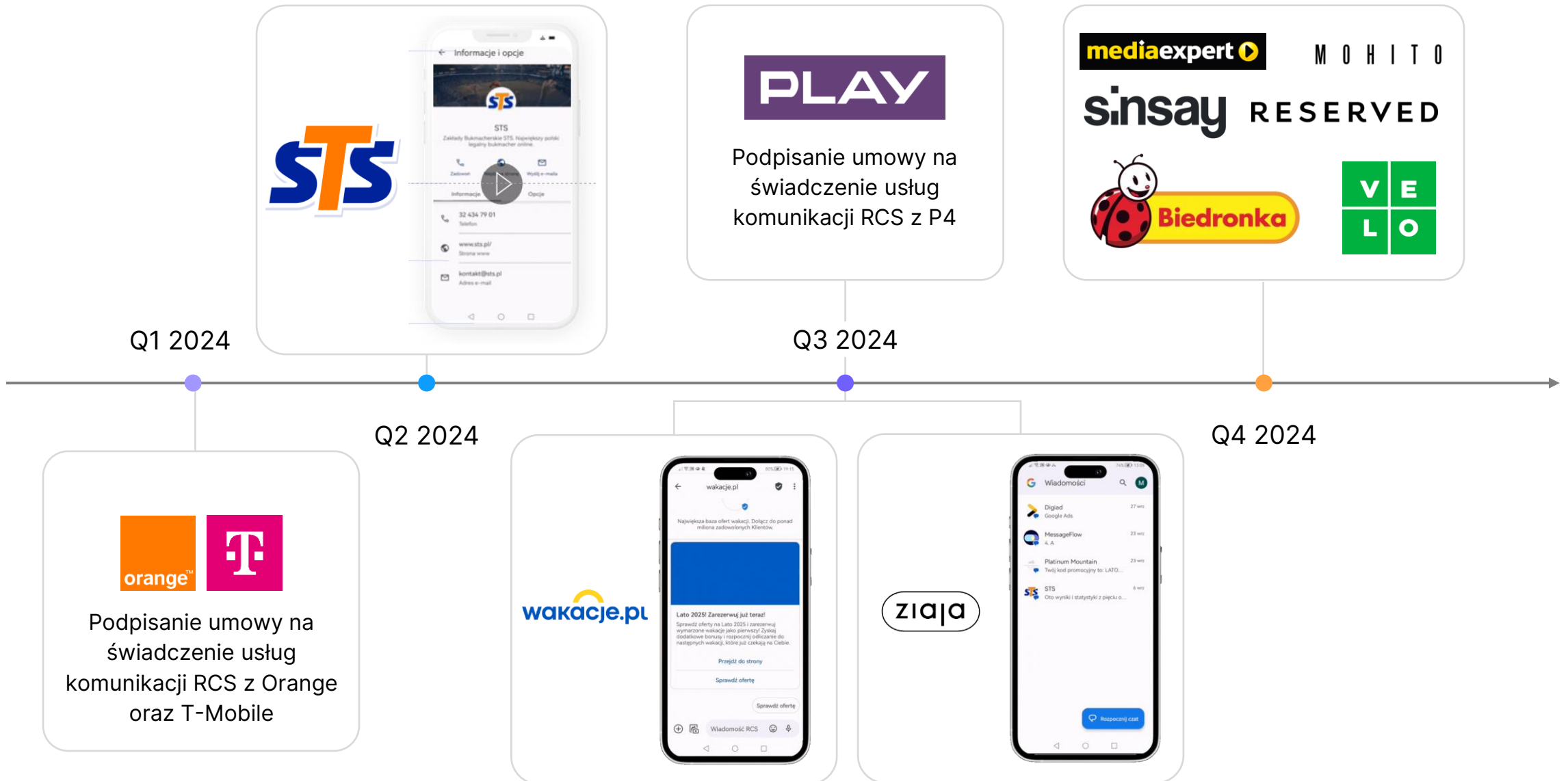


Source: MobileSquared 2024

Komentarz

- ✓ Wartość rynku RCS ma osiągnąć 3 mld USD do 2028 roku, co oznacza 9-krotny wzrost w porównaniu do obecnych 300 milionów USD
- ✓ Operatorzy mobilni w Ameryce Północnej oraz w Europie znacząco przyspieszyli wdrażanie RCS
- ✓ Wdrożenie RCS na urządzeniach iOS dodatkowo zwiększy bazę obsługiwanych użytkowników, dynamizując tym samym rozwój rynku
- ✓ Oczekuje się, że RCS będzie dostępny na 3,6 miliarda urządzeń na całym świecie do 2028 roku
- ✓ Do 2028 roku udział RCS w przychodach operatorów przekroczy udział kanału SMS

# : Wdrażamy komunikację RCS dla wiodących klientów Enterprise





: Wyniki  
finansowe





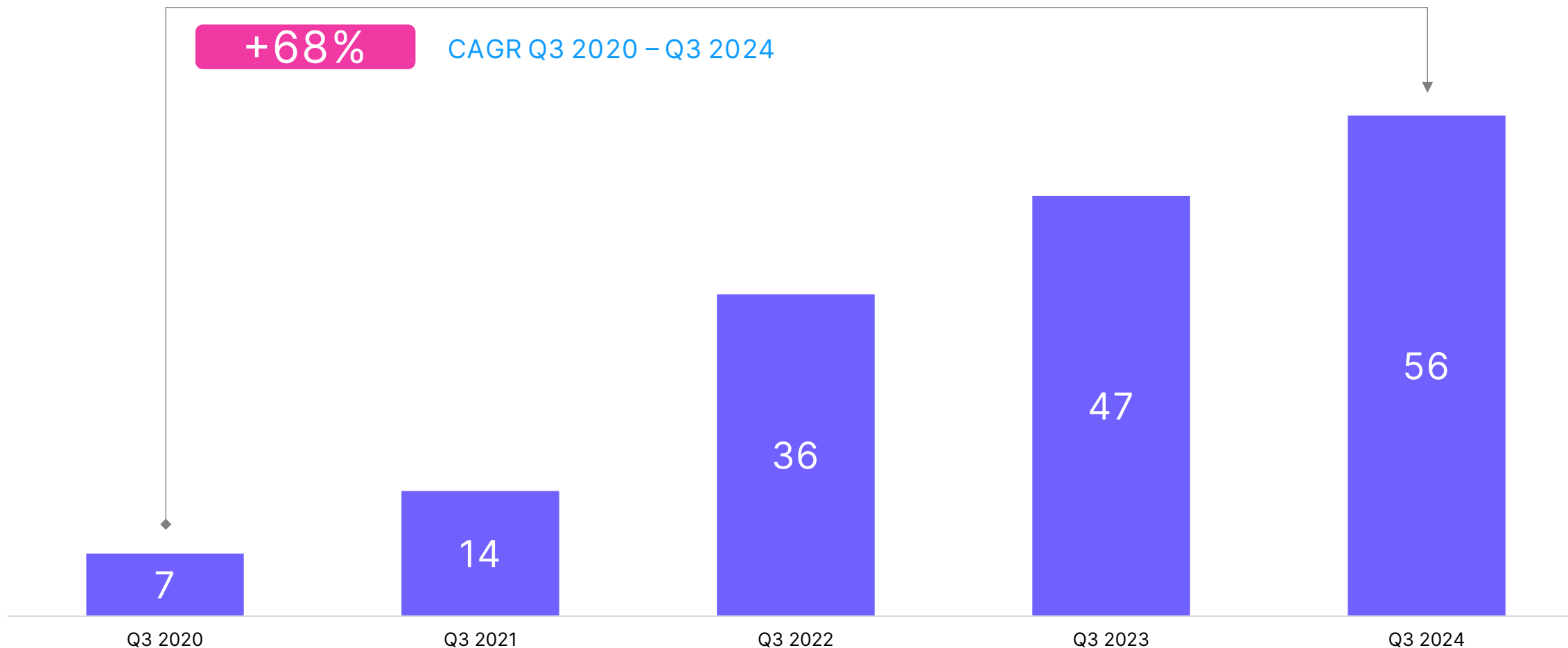
: Zdrowa struktura  
wzrostu napędzana  
dynamiką klientów  
oraz cross-sellingiem





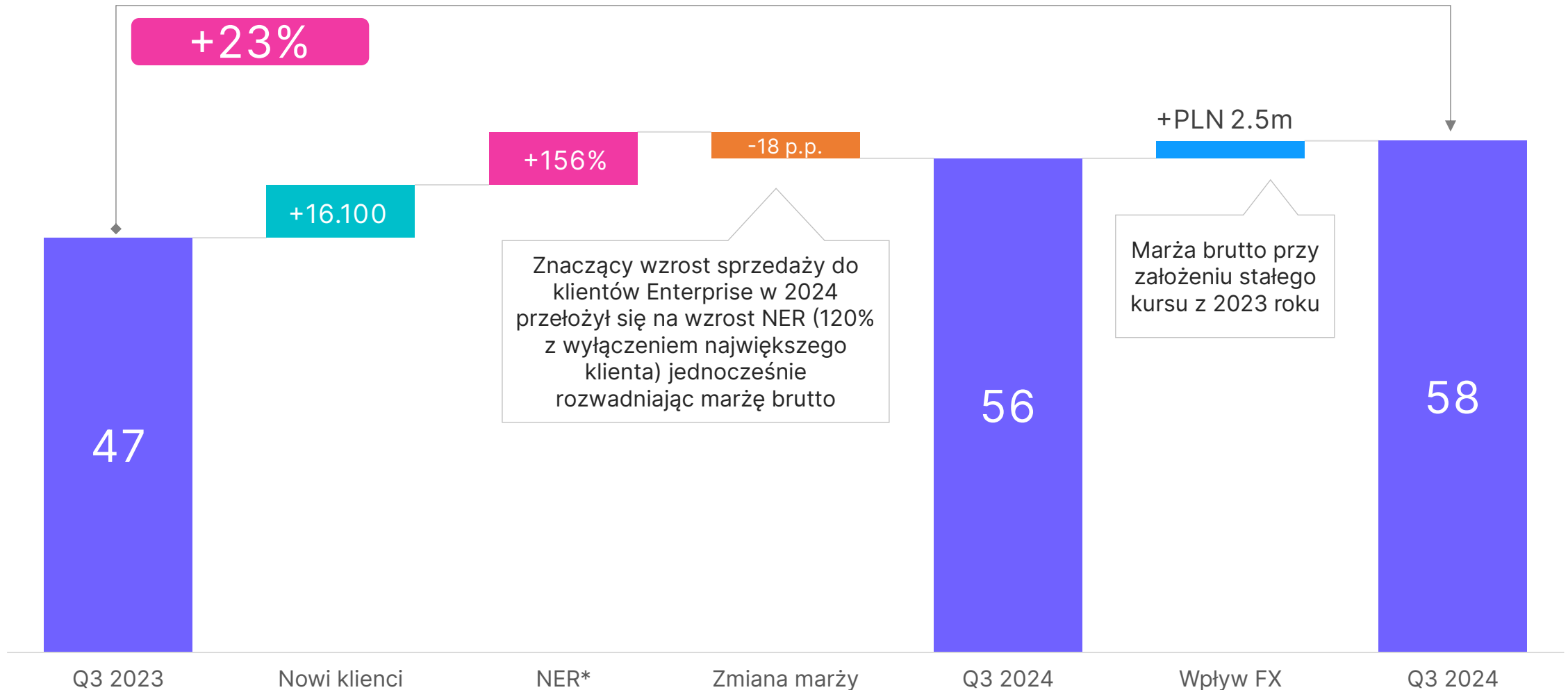
# : Konsekwentny wzrost skali działalności

Zysk brutto ze sprzedaży (mln zł)



: Wzrost marży brutto napędzany pozyskiwaniem klientów oraz dosprzedażą usług

Zysk brutto ze sprzedaży (mln zł)

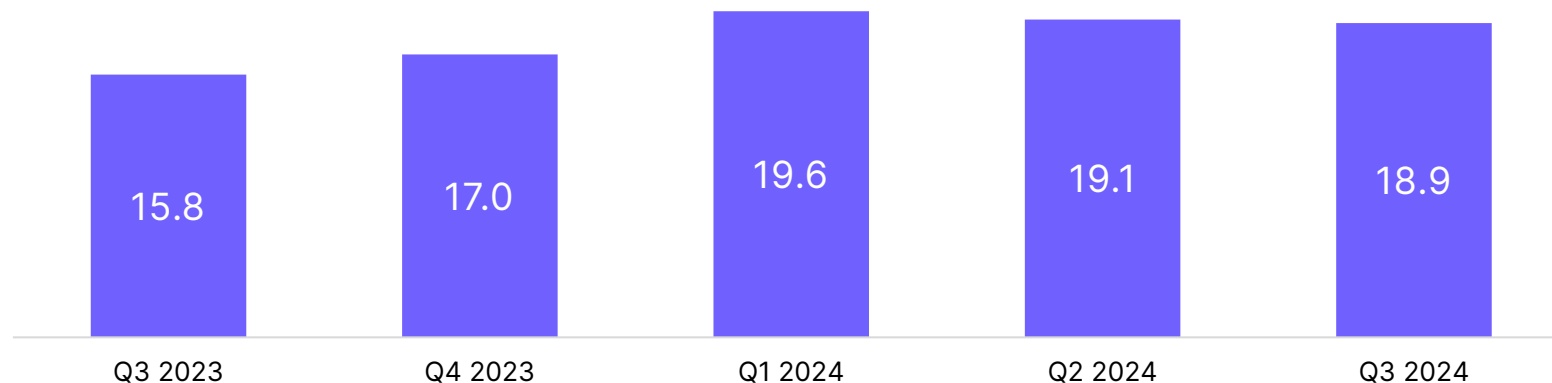


\* NER (Net Expansion Rate) – wzrost sprzedaży do powtarzalnej grupy klientów, tj. podmiotów które były klientami Grupy w okresie dla którego obliczany jest wskaźnik oraz w okresie porównawczym, z wyłączeniem ruchu hurtowego



## : Stabilny poziom kosztów ogólnego zarządu i kosztów sprzedaży w 2024

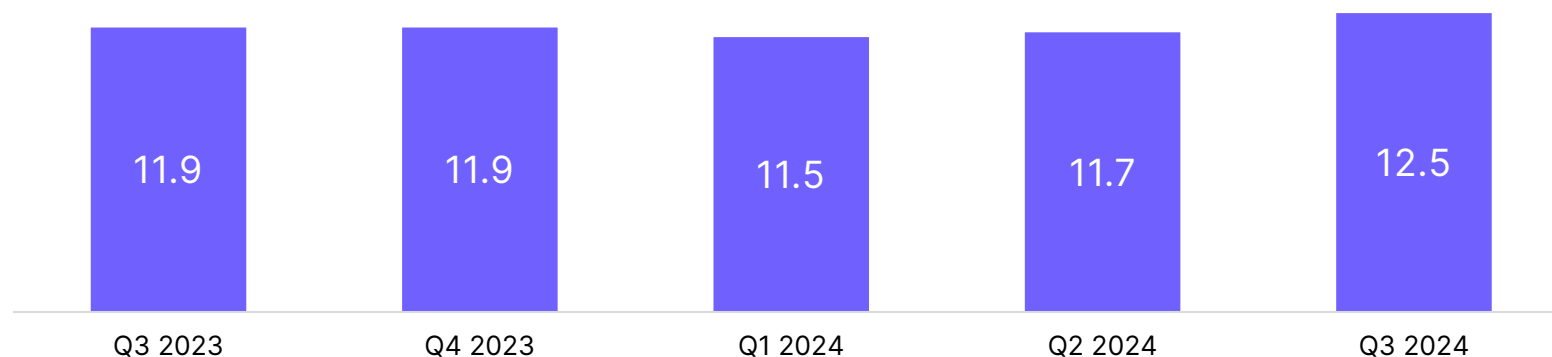
Koszty ogólnego zarządu (mln zł)



Komentarz

- ✓ Stabilizacja kosztów ogólnego zarządu w 2024 roku
- ✓ Wzrost kosztów ogólnego zarządu o 3,0 mln zł w ujęciu rdr. wynikał ze wzrostu skali działalności Grupy

Koszty sprzedaży i marketingu (mln zł)

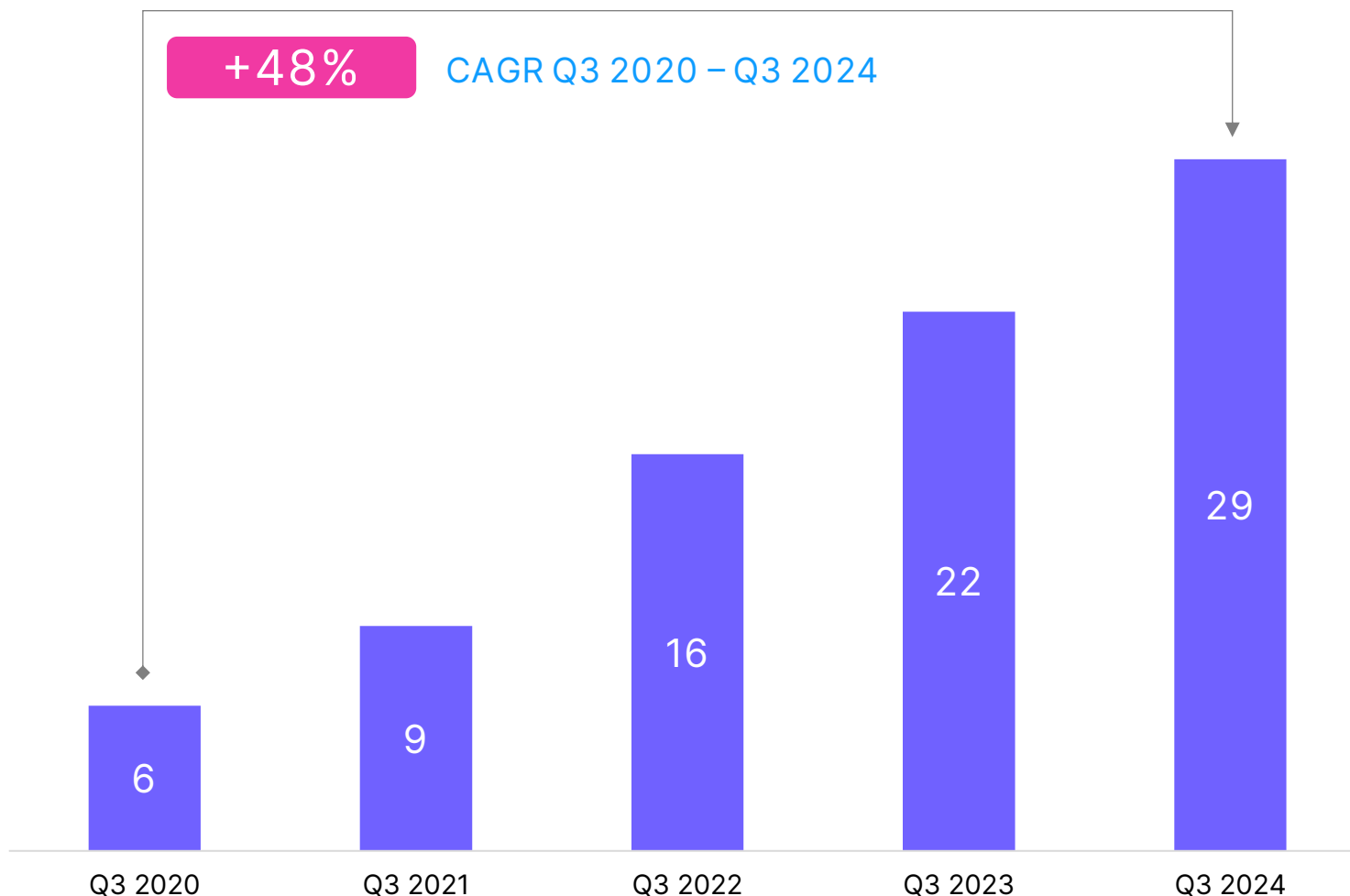


- ✓ Wzrost kosztów sprzedaży i marketingu o 0,8 mln zł w stosunku do poprzedniego kwartału wynikał ze wzrostu wydatków reklamowych związanych z promocją marki MailerLite oraz MessageFlow

## : Dynamiczny wzrost EBITDA zgodny z docelową trajekcją wzrostu

Skorygowana EBITDA (mln zł)

Note



EBITDA w Q3 2024 zgodna z oczekiwaną ścieżką wzrostu



Wysoki wzrost organiczny na poziomie 28% rdr.



Spadek marży EBITDA spowodowany znaczącym wzrostem sprzedaży do klientów Enterprise w Q3 2024 (wzrost przychodów Grupy o 71% rdr.)



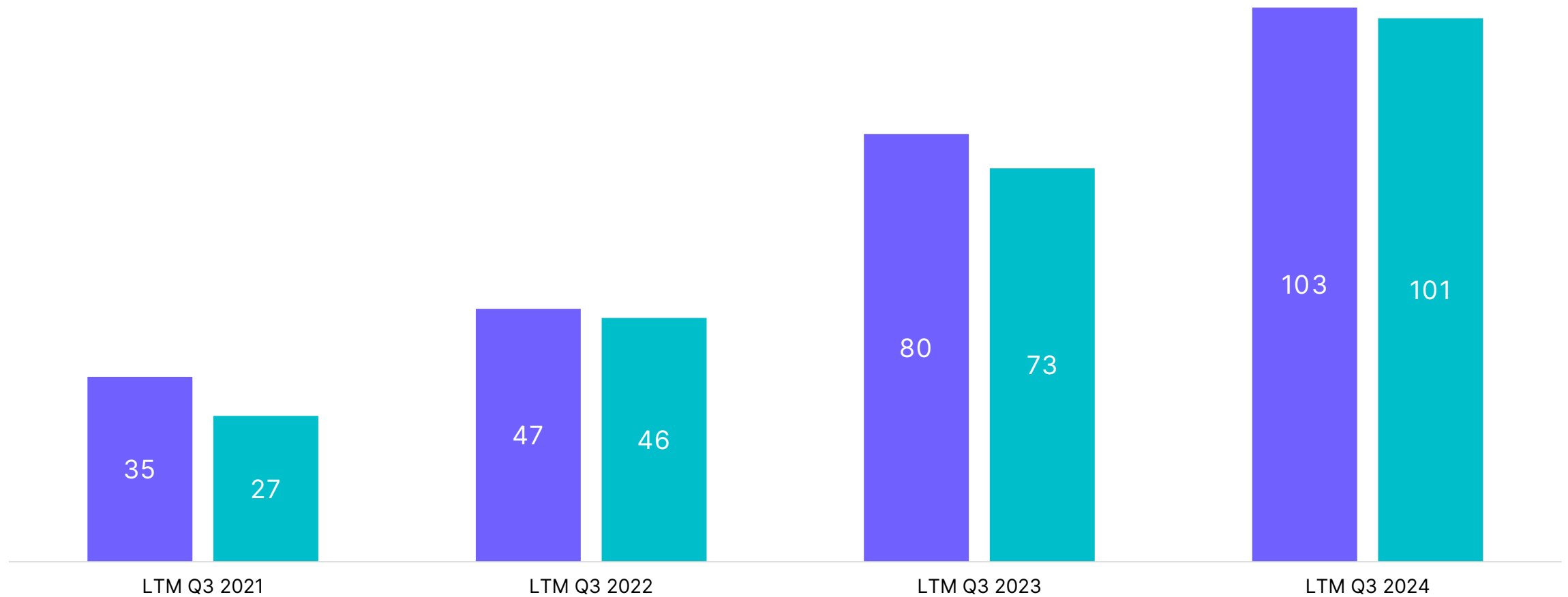
: Wysoka zdolność  
generowania gotówki  
potwierdzona rosnącymi  
przepływami



## : Wysoki poziom konwersji EBITDA na przepływy operacyjne

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

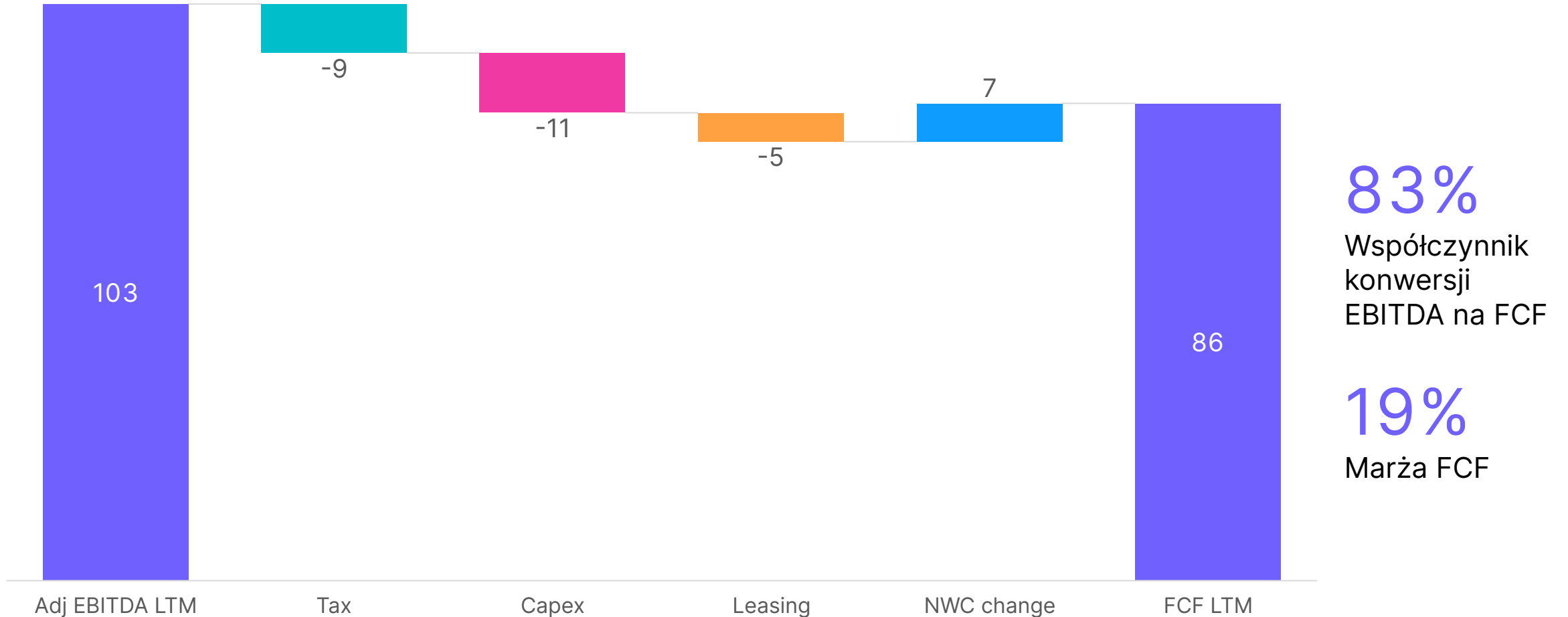
■ Skorygowana EBITDA ■ Przepływy netto z działalności operacyjnej





: Zdolność do generowania gotówki potwierdzona marżą FCF na poziomie ok. 20%

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



: Wzrost zysku netto  
wspierany redukcją  
zadłużenia

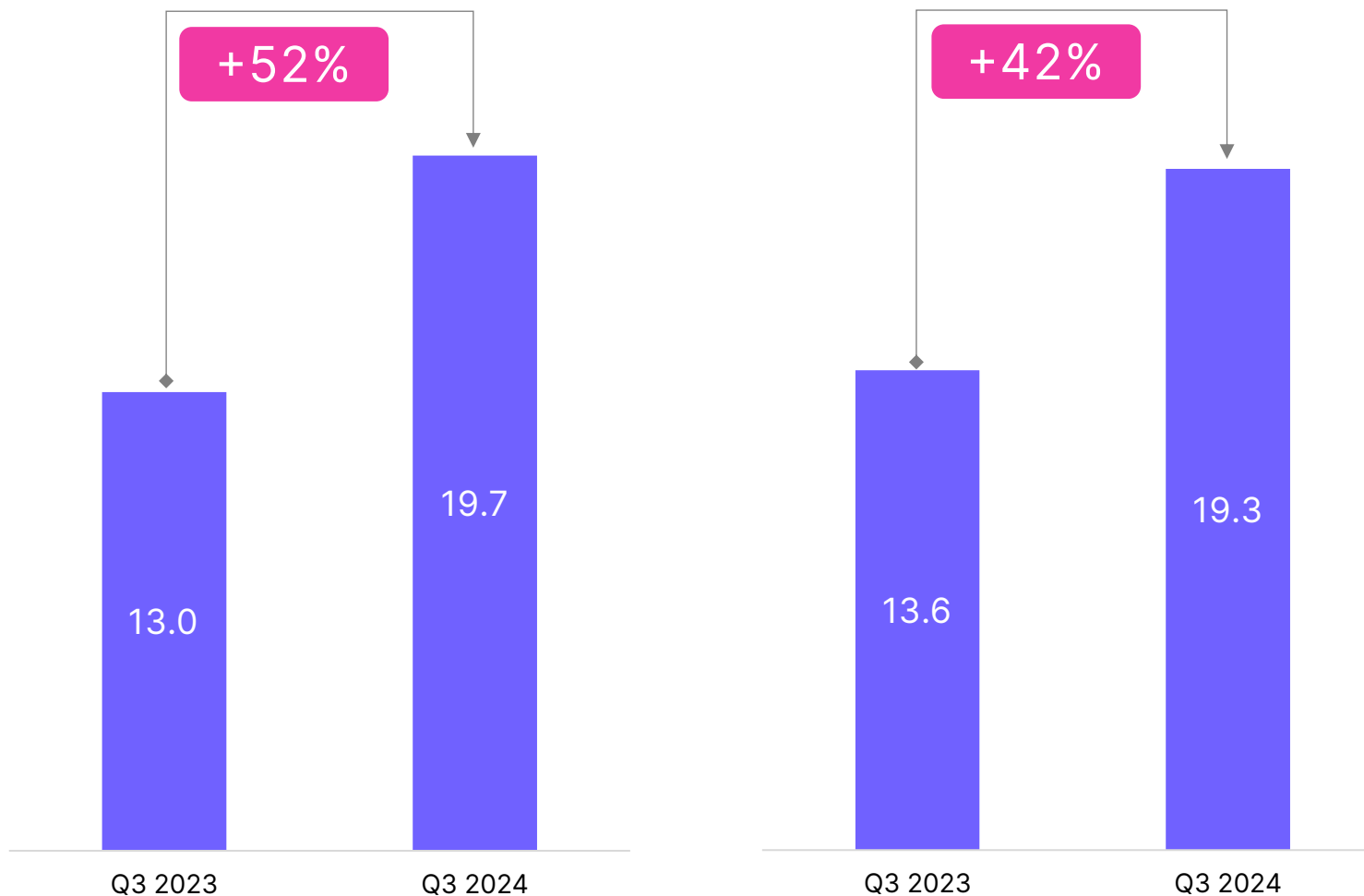


# : Wzrost zysku netto napędzany dźwignią operacyjną oraz spadkiem zadłużenia

Zysk netto (mln zł)

Zysk netto skorygowany o FX<sup>(1)</sup> (mln zł)

Komentarz



Wzrost zysku netto skorygowanego o różnice kursowe (FX) 42% rdr.



Zysk netto wspierany przez:

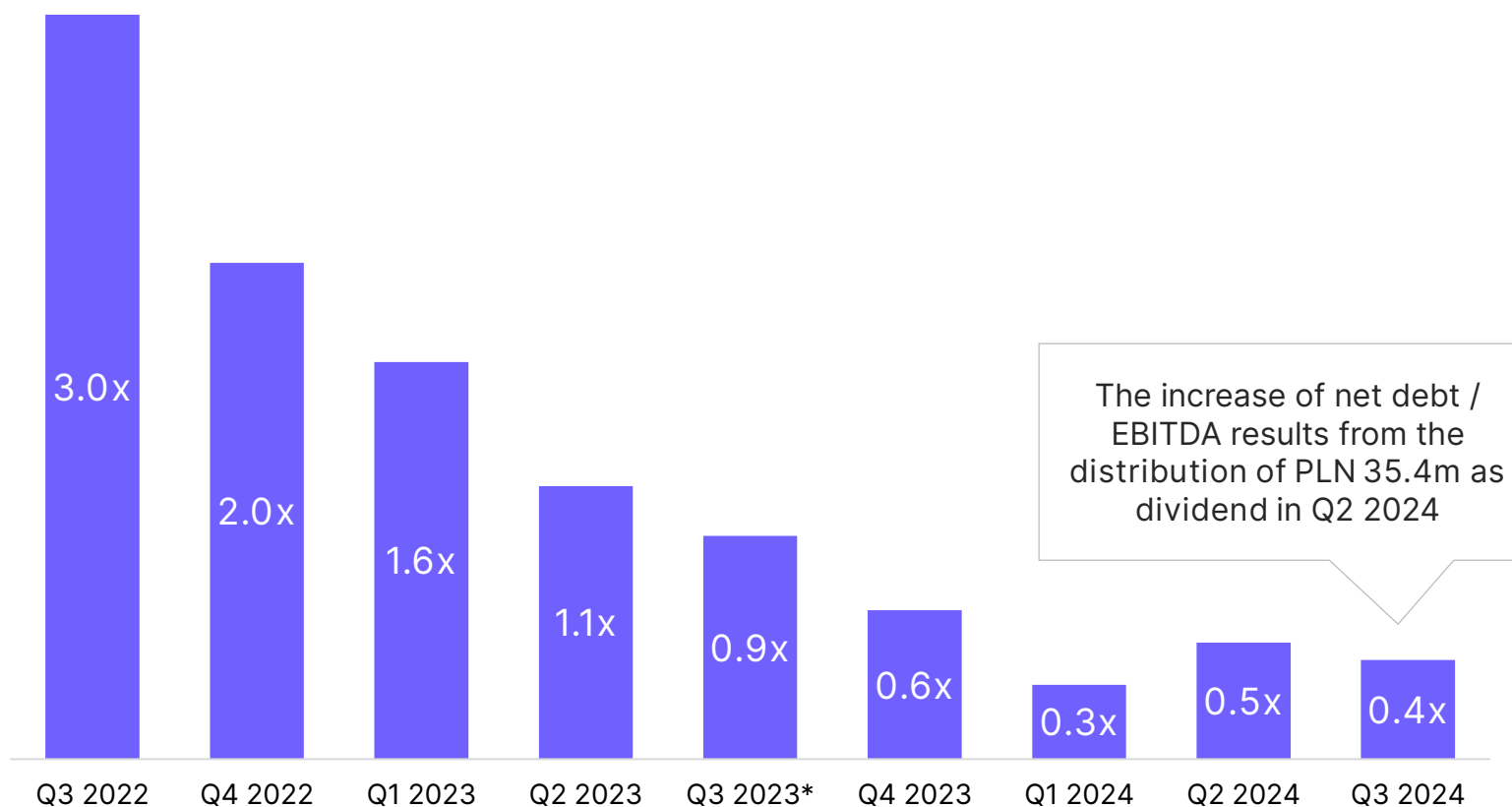
- Dźwignię operacyjną
- Spadek kosztów finansowania w wyniku spadku zadłużenia oraz obniżenia marży kredytowej
- Obniżenie efektywnej stopy podatkowej w wyniku:
  - Obniżającego się poziomu płatności odsetkowych
  - Rozliczenia ulg podatkowych

(1) Zysk netto w Q3 2023 skorygowany o wycenę kredytu w EUR oraz podatek (+PLN 0.6m), w Q3 2024 zysk netto skorygowany o wycenę kredytu w EUR (-PLN 0.4m)



: Oczekujemy dodatniej pozycji gotówkowej netto w 2024 r.

Dług netto / EBITDA LTM



Komentarz

- ✓ Dług netto na koniec Q3 2024 wynosił 41 mln zł
- ✓ Malejący trend wskaźnika dług netto / EBITDA zaburzony przez wypłatę 35 mln zł dywidendy w Q2 2024
- ✓ Zdrowa struktura bilansu przekłada się na większą przestrzeń do wypłaty dywidendy oraz realizacji inicjatyw rozwojowych, w tym potencjalnych przejęć

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

VERCOM

: Strategia



: Konsekwentna  
realizacji strategii  
rozwoju na rynku  
globalnym





# : Strategia długoterminowego wzrostu

## Rozwój usług

01

Dopasowanie usługi do potrzeb klientów

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

## Pozyskiwanie klientów

02

Budowa rozpoznawalności marki

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

## Rozwój współpracy z klientami

03

Rozwój współpracy z klientami

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



# : MessageFlow

Platforma komunikacji  
marketingowej zapewniająca  
dostęp do wszystkich kanałów  
poprzez wspólne API





## : MessageFlow – platforma dla klientów Enterprise

- ✓ Jedno API, wiele kanałów komunikacji

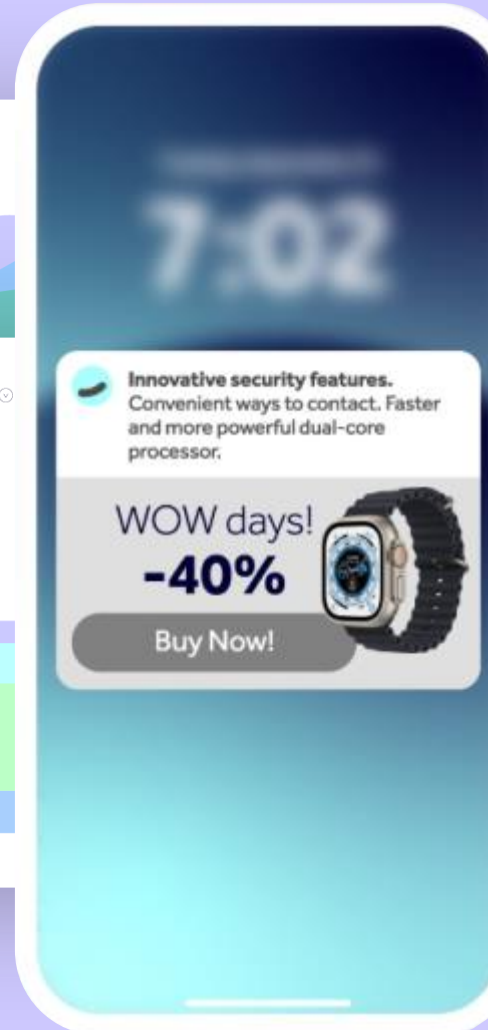
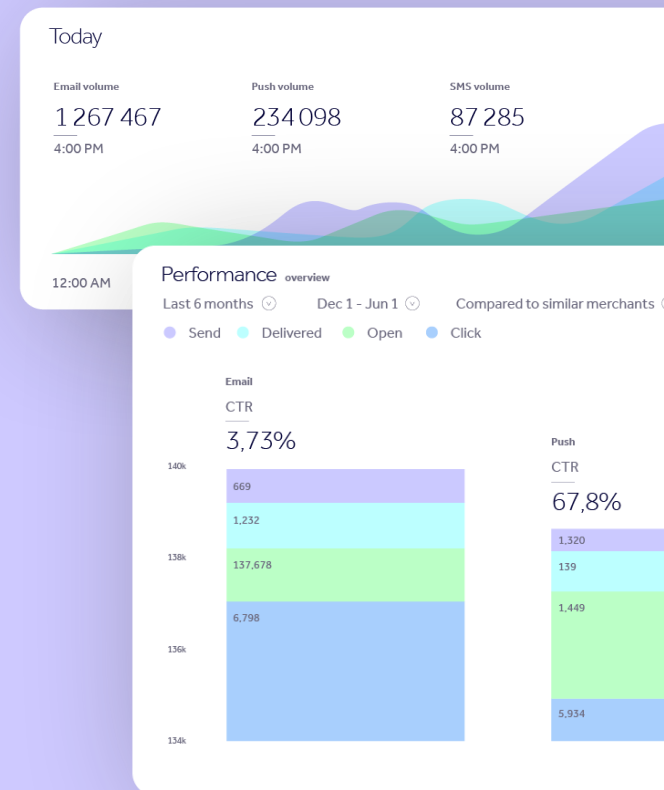
Dostęp do kanałów sms, email, push i OTT poprzez jedno API umożliwia realizację zaawansowanych strategii komunikacji
- ✓ Nieograniczona skalowalność usługi

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

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

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

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

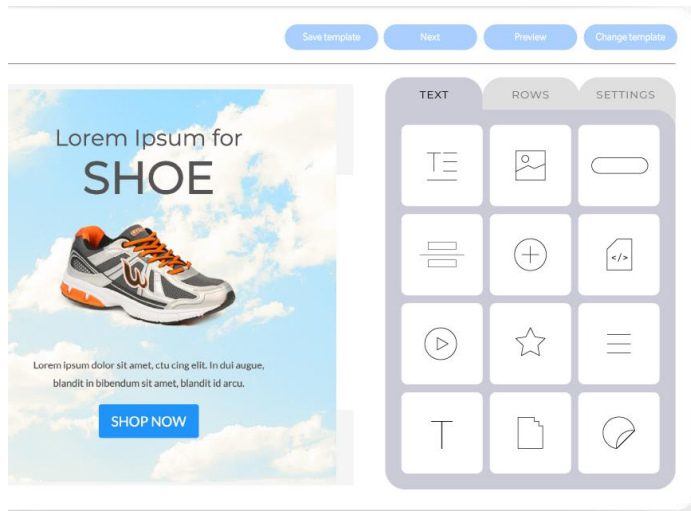




# : Prosta i szybka integracja dopasowana do potrzeb danego klienta

## Web APP

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



## Integracje

Gotowe integracje z setkami najpopularniejszych platform SaaS



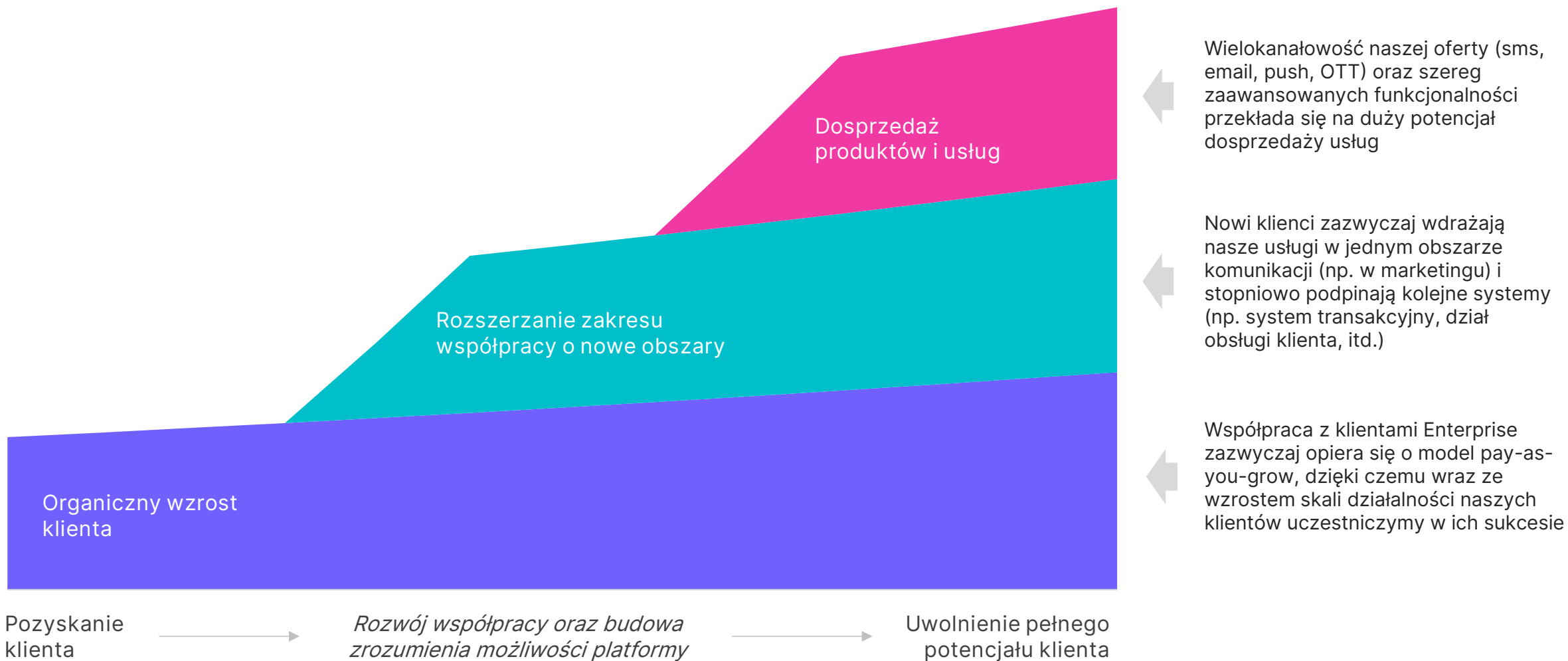
## API

Nowoczesne i elastyczne API umożliwia bezpośrednią integrację z dowolnym systemem klienta



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

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



## : MailerLite

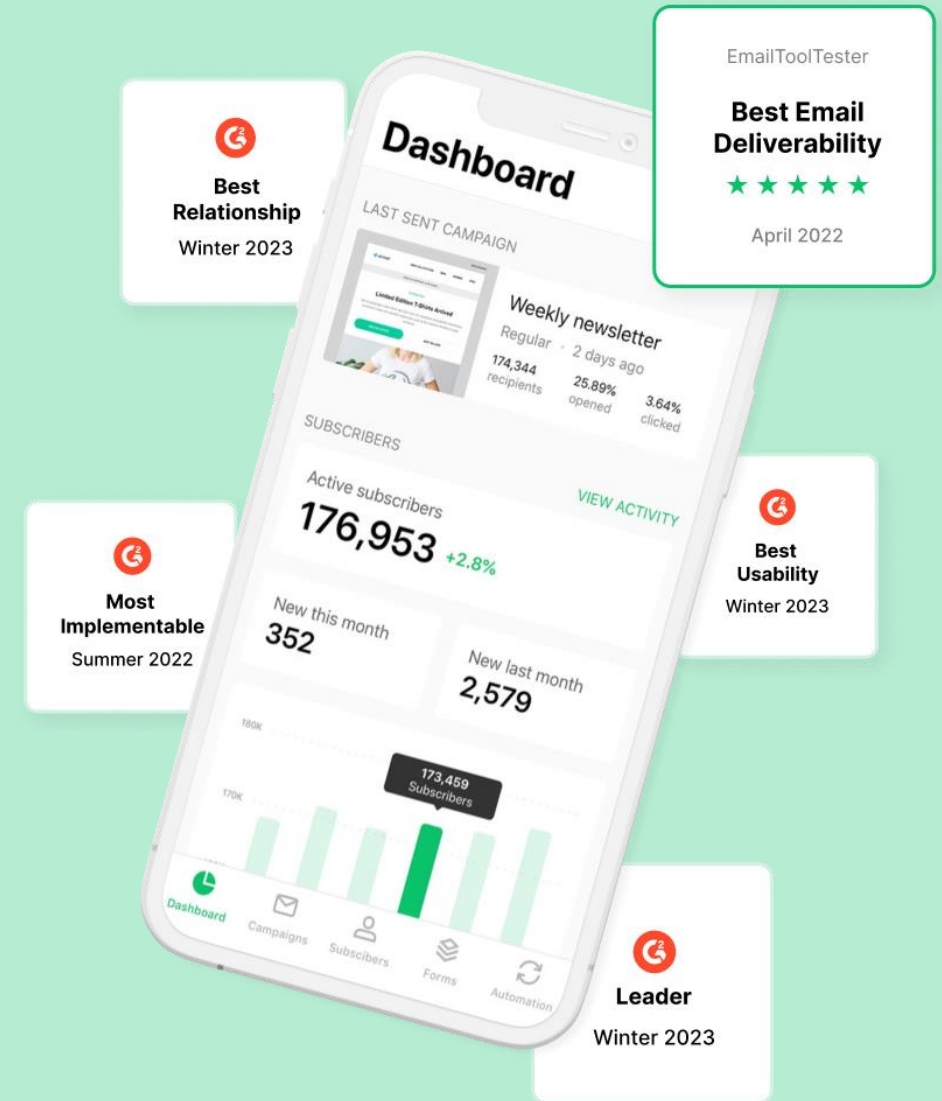
Usługi digital marketingu dzięki  
którym szybciej pozyskasz  
klientów i skuteczniej  
zwiększysz przychody














## : MailerLite – platforma dla klientów SME oraz twórców

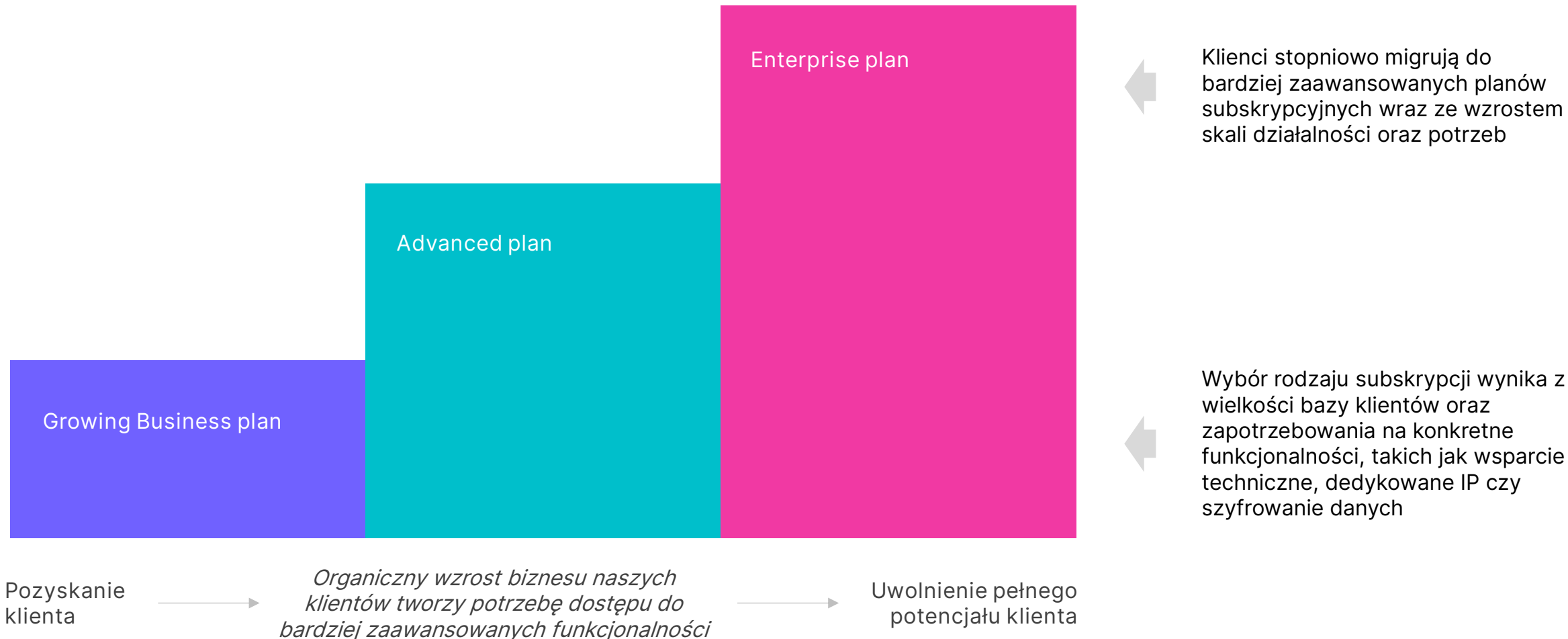
- ✓ Przejrzysty i funkcjonalny design  
Tworzymy produkty o zaawansowanej funkcjonalności jednocześnie koncentrując się na tym, aby nasze narzędzia były łatwe w użyciu
- ✓ Potrzeby klientów zawsze na pierwszym miejscu  
Zapewniamy klientom całodobowe wsparcie oraz inwestujemy w nowe funkcjonalności, których ludzie potrzebują aby odnieść sukces i rozwijać biznes
- ✓ Szeroki zakres dostępnych integracji  
Dajemy możliwość integracji usługi MailerLite z zewnętrznymi aplikacjami aby ułatwić wymianę danych oraz zapewnić większe możliwości automatyzacji
- ✓ Łatwiejsza monetyzacja treści  
Dzięki przyjaznej konfiguracji płatności dajemy klientom możliwość zarabiania na tworzonych przez nich treściach
- ✓ Szeroki zakres dodatkowych funkcjonalności  
Pozyskiwanie nowych klientów może być jeszcze efektywniejsze dzięki możliwości szybkiego tworzenia efektywnych stron internetowych oraz formularzy zapisu



: Jedna z najlepiej ocenianych przez klientów usług email marketingu

 MailerLite VERCOM  4.7 (2076)	 Klaviyo  4.7 (455)	 Mailchimp intuit.  4.5 (17222)	 HubSpot  4.5 (6102)	 Capterra Ocena na portalu Capterra
★ 4.6	★ 4.4	★ 4.4	★ 4.3	Łatwość korzystania
★ 4.8	★ 4.3	★ 4.2	★ 4.4	Obsługa klienta
★ 4.5	★ 4.6	★ 4.4	★ 4.4	Zakres usług
★ 4.7	★ 4.3	★ 4.4	★ 4.2	Stosunek jakości do ceny
\$10.00	\$45.00	\$13.00	\$15.00	Najtańszy pakiet

Wzrost przychodów od klientów rozliczanych w modelu subskrypcyjnym



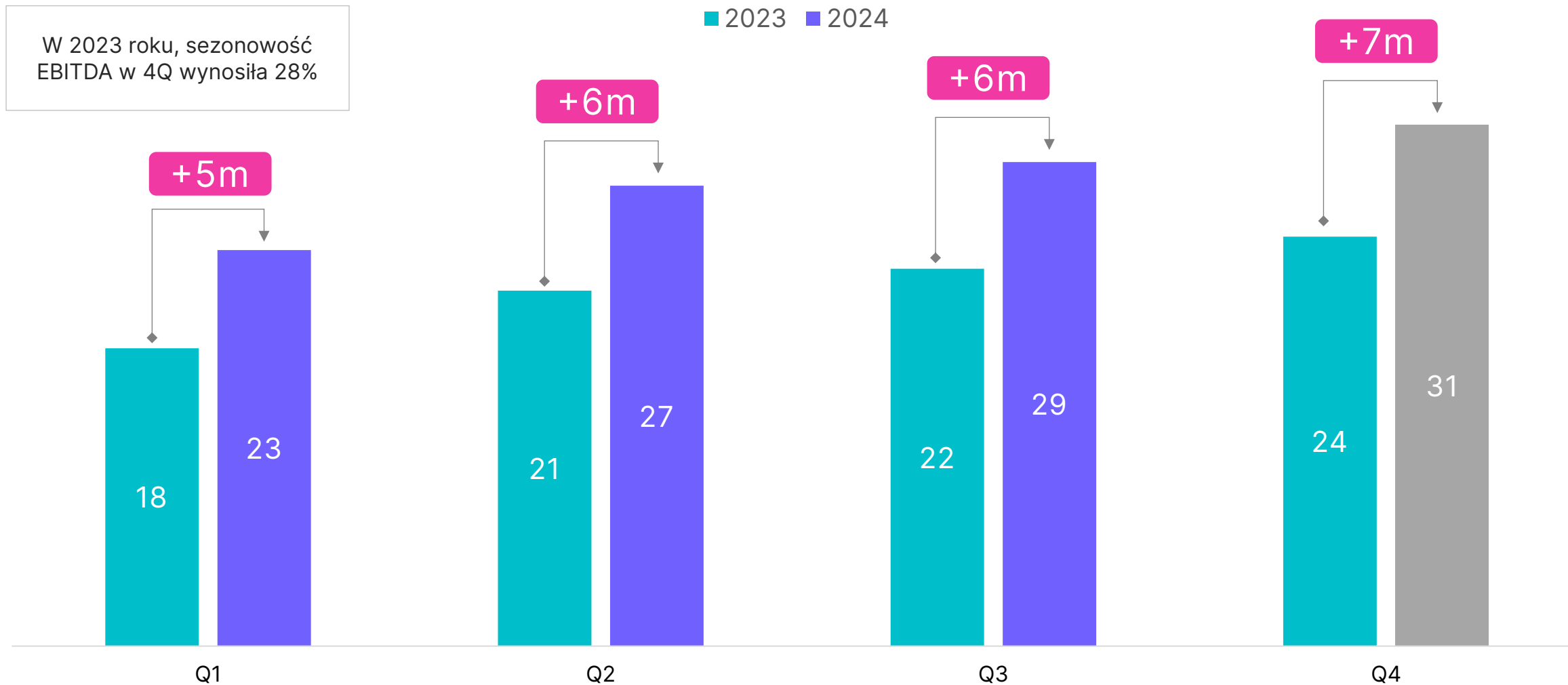


: Jesteśmy na  
dobrej drodze do  
realizacji celów



# : Jesteśmy na dobrej drodze do realizacji celu EBITDA na 2024

## Skorygowana EBITDA<sup>(1)</sup> (PLNm)



(1) Cel na Q4 2024 bazujący na obecnych trendach oraz historycznej sezonowości



## : Podsumowanie wyników Q3 2024

- Przekroczenie poziomu 100 mln PLN EBITDA LTM przy wzroście w 3 kwartale na poziomie +28% rdr, zgodnie z zakładaną trajektorią wzrostu na 2024 rok
- Zdrowa struktura wzrostu oparta o nowych klientów (+16 100 klientów, ok. 21% rdr) oraz skuteczną dosprzedaż usług do klientów Enterprise (wskaźnik NER +156%)
- Przyspieszenie adopcji technologii RCS z wieloma wdrożeniami dla wiodących klientów korporacyjnych, w tym LPP, Jeronimo Martins, Media Expert, Ziaja, Wakacje.pl oraz Home&You
- Potencjalna kontynuacja aprecjacji USD i EUR względem PLN będzie wspierać dynamikę marży brutto (w Q3 2024 szacujemy, że efekt ten obniżył dynamikę marży brutto o niemal 5 p.p.).
- Wzrost zysku netto skorygowanego o różnice kursowe o +42% rdr, napędzany dźwignią operacyjną i niższymi kosztami finansowania, wskazuje na rosnący potencjał dywidendowy oraz daje większe możliwości realizacji inicjatyw rozwojowych





VERCOM

: Dane  
finansowe



## : Rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q3 2023	Q3 2024	Zmiana	9M 2023	9M 2024	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	84 928	145 112	71%	240 890	365 586	52%
Koszty wytworzenia usług	(37 623)	(89 503)	138%	(109 772)	(205 572)	87%
Zysk brutto na sprzedaży	47 305	55 609	18%	131 118	160 014	22%
Koszty sprzedaży i marketingu	(11 914)	(12 516)	5%	(32 487)	(35 666)	10%
Koszty ogólnego zarządu	(15 834)	(18 910)	19%	(47 892)	(57 517)	20%
Zysk na sprzedaży	19 557	24 183	24%	50 739	66 831	32%
Pozostałe przychody operacyjne	(5)	43	-	201	243	21%
Odpisy aktualizujące ŚT i WN	-	-	-	(116)	-	-
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	1	16	1 469%	99	19	-80%
Pozostałe koszty operacyjne	(102)	(40)	-61%	(211)	(132)	-37%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(1 110)	336	-	(1 366)	(146)	-89%
Zysk na działalności operacyjnej	18 341	24 537	34%	49 462	66 700	35%
Przychody finansowe	(3 840)	813	-	2 981	2 168	-27%
Koszty finansowe	(2 956)	(1 705)	-42%	(8 758)	(5 787)	-34%
Koszty finansowe netto	(6 796)	(891)	-87%	(5 777)	(3 619)	-37%
Udział w stratach jednostek wycenianych metodą praw własności	260	-	-100%	458	-	-100%
Zysk przed opodatkowaniem	11 805	23 646	100%	44 143	63 081	43%
Podatek dochodowy	1 153	(3 921)	-	(3 976)	(8 560)	115%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	12 958	19 724	52%	40 167	54 520	36%

## : Rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q3 2023	Q3 2024	Zmiana	9M 2023	9M 2024	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	84 928	145 112	71%	240 890	365 586	52%
Pozostałe przychody operacyjne	(5)	43	-961%	201	243	21%
Amortyzacja	(3 877)	(4 010)	3%	(11 193)	(11 946)	7%
Usługi obce	(55 891)	(110 873)	98%	(160 901)	(267 706)	66%
Koszty świadczeń pracowniczych	(5 335)	(5 723)	7%	(17 188)	(17 986)	5%
Zużycie materiałów i energii	(243)	(240)	-1%	(732)	(858)	17%
Podatki i opłaty	(25)	(85)	240%	(137)	(259)	89%
Pozostałe koszty operacyjne	(102)	(40)	-61%	(211)	(132)	-37%
Zysk/(strata) na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	1	16	1 469%	99	19	-80%
Odpisy aktualizujące ŚT i WN	-	-	-	-	(116)	-
Pozostałe odpisy aktualizujące	(1 110)	336	-130%	(1 366)	(146)	-89%
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	18 341	24 536	34%	49 462	66 699	35%
Koszty finansowe netto	(6 796)	(891)	-87%	(5 777)	(3 619)	-37%
Udział w zyskach/(stratach) jednostek wycenianych metodą praw własności	260	-	-100%	458	-	-100%
Zysk przed opodatkowaniem	11 805	23 646	100%	44 143	63 080	43%
Podatek dochodowy	1 153	(3 921)	-	(3 976)	(8 560)	115%
<b>Zysk netto</b>	12 958	19 724	52%	40 167	54 520	36%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	13 046	19 395	49%	40 174	54 137	35%



## : Sytuacja majątkowa – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2023	30.09.2024	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	14 817	14 897	1%
Prawa do korzystania z aktywów	7 933	6 926	-13%
Wartości niematerialne i wartość firmy	431 990	422 682	-2%
Pożyczki udzielone	73	200	173%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	347	-	-
Pozostałe aktywa	663	656	-1%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	180	182	1%
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>456 003</b>	<b>445 542</b>	<b>-2%</b>
Należności handlowe	33 669	73 658	119%
Pożyczki udzielone	3 543	191	-95%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	688	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	63 261	73 315	16%
Pozostałe aktywa	1 891	2 241	19%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>103 052</b>	<b>149 405</b>	<b>45%</b>
<b>Aktywa ogółem</b>	<b>559 055</b>	<b>594 948</b>	<b>6%</b>
<b>Kapitał własny</b>	<b>367 642</b>	<b>377 114</b>	<b>3%</b>
Zobowiązania długoterminowe	108 520	95 017	-12%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	88 706	76 776	-13%
Zobowiązania krótkoterminowe	82 893	122 817	48%
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>191 413</b>	<b>217 834</b>	<b>14%</b>
<b>Kapitał własny i zobowiązania razem</b>	<b>559 055</b>	<b>594 948</b>	<b>6%</b>

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

(tys. zł)	Q3 2023	Q3 2024	Zmiana	9M 2023	9M 2024	Zmiana
Zysk netto za okres sprawozdawczy	12 959	19 724	52%	40 168	54 520	36%
Korekty razem	8 649	6 387	-26%	21 105	25 440	21%
Środki pieniężne wygenerowane na dział. operacyjnej	21 608	26 110	21%	61 273	79 960	36%
Podatek zapłacony	(926)	(1 014)	10%	(5 701)	(8 254)	45%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	20 682	25 096	21%	55 572	71 706	29%
Odsetki otrzymane	253	376	49%	787	900	14%
Pożyczki udzielone	-	(152)	-	(190)	(2 150)	1 032%
Spląty udzielonych pożyczek	40	5 310	13 175%	70	5 335	7 521%
Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	-	-	-	525	-	-
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	148	15	-90%	253	19	-92%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(2 815)	(3 064)	9%	(6 833)	(8 446)	24%
Otrzymane płatności z tytułu leasingu	235	-	-	558	287	-49%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(2 139)	2 485	-	(4 803)	(4 055)	-16%

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

(tys. zł)	Q3 2023	Q3 2024	Zmiana	9M 2023	9M 2024	Zmiana
Dywidendy	(25 006)	0	-	(25 006)	(35 438)	42%
Dywidendy wypłacone udziałowcom niekontrolującym	(611)	(527)	-14%	(611)	(527)	-14%
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	(55)	100	-	(135)	465	-
Splaty kredytów i pożyczek	(5 238)	(4 216)	-20%	(15 714)	(12 648)	-20%
Odsetki zapłacone	(2 930)	(1 659)	-43%	(8 241)	(5 196)	-37%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	(619)	(1 103)	78%	(2 677)	(3 381)	26%
Wpływy z tytułu otrzymanych dotacji	134	-	-	350	-	-
<b>Środki pieniężne netto z działalności finansowej</b>	<b>(33 714)</b>	<b>(6 878)</b>	<b>-80%</b>	<b>(52 034)</b>	<b>(56 725)</b>	<b>9%</b>
Przepływy pieniężne netto ogółem	(15 171)	20 703	-	(1 265)	10 926	-
Wpływ zmian z tytułu różnic kursowych dotyczących środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	1 041	(1 123)	-	(254)	(872)	244%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	-	-	-	49 040	63 261	29%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	(14 130)	19 580	-	47 521	73 315	54%



# : Zmiany w kapitale własnym

Kapitał zapasowy, w tym:

	Kapitał podstawowy	z nadwyżki ceny emisyjnej nad wartością nominalną	z odpisów z zysku	pozostały	Kapitał z tytułu płatności w formie akcji	Kapitał rezerwowy	Akcje własne	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Zyski zatrzymane	Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	Kapitał własny
--	--------------------	---	-------------------	-----------	---	-------------------	--------------	--	------------------	--	---	----------------

Stan na dzień 1 stycznia 2024 r.	444	289 166	20 791	3 533	3 402	5 375	(725)	(36 626)	80 555	365 911	1 731	367 642
Zysk netto	-	-	-	-	-	-	-	-	54 137	54 137	383	54 520
Inne całkowite dochody	-	-	-	-	-	-	-	(9 656)	-	(9 656)	-	(9 656)
Całkowite dochody w okresie	-	-	-	-	-	-	-	(9 656)	54 137	44 481	383	44 864
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym												
Podział zysku	-	-	25 542	-	-	-	-	-	(25 540)	2	-	2
Wypłata dywidendy właścicielom	-	-	-	-	-	-	-	-	(35 438)	(35 438)	-	(35 438)
Wypłata dywidendy udziałom niekontrolującym	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(527)	(527)
Kapitał z tytułu płatności w formie akcji	-	-	-	-	499	-	-	-	-	499	-	499
Sprzedż akcji własnych w ramach programu motywacyjnego	-	-	-	-	-	(150)	150	-	-	-	-	-
Aktywa netto przypadające udziałom niekontrolującym nabytych jednostek zależnych	-	-	-	-	-	-	-	-	3	3	(3)	-
Inne	-	-	-	-	-	-	-	-	72	72	-	72
Razem zmiany w kapitale własnym	-	-	25 542	-	499	(150)	150	(9 656)	(6 766)	9 619	(147)	9 472
Stan na dzień 30 września 2024 r.	444	289 162	46 333	3 533	3 901	5 225	(575)	(46 282)	73 789	375 530	1 584	377 114

## : Jednostkowy rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q3 2023	Q3 2024	Zmiana	9M 2023	9M 2024	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	38 770	93 440	141%	110 020	213 772	94%
Koszty wytworzenia usług	(18 589)	(69 319)	273%	(55 724)	(145 484)	161%
Zysk brutto na sprzedaży	20 181	24 122	20%	54 296	68 288	26%
Koszty sprzedaży i marketingu	(995)	(1 508)	52%	(2 726)	(3 955)	45%
Koszty ogólnego zarządu	(6 523)	(8 515)	31%	(17 993)	(24 654)	37%
Zysk na sprzedaży	12 663	14 099	11%	33 577	39 679	18%
Pozostałe przychody operacyjne	4	32	711%	21	53	154%
Odpisy aktualizujące ŚT i WN	-	-	-	-	(68)	-
Zysk na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	1	2	118%	50	6	-89%
Pozostałe koszty operacyjne	(101)	(20)	-80%	(131)	(26)	-80%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(493)	311	-	(703)	234	-
Zysk na działalności operacyjnej	12 074	14 424	19%	32 814	39 878	22%
Przychody finansowe	2 961	686	-77%	16 914	19 161	13%
Koszty finansowe	(2 748)	(1 711)	-38%	(8 091)	(5 980)	-26%
Przychody/(Koszty) finansowe netto	213	(1 025)	-	8 823	13 181	49%
Zysk przed opodatkowaniem	12 287	13 399	9%	41 637	53 059	27%
Podatek dochodowy	1 967	(2 168)	-	(1 884)	(4 588)	144%
Zysk netto	14 254	11 231	-21%	39 753	48 471	22%

## : Jednostkowy rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q3 2023	Q3 2024	Zmiana	9M 2023	9M 2024	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	38 770	93 440	141%	110 020	213 772	94%
Pozostałe przychody operacyjne	4	32	711%	21	53	154%
Amortyzacja	(1 651)	(1 894)	15%	(4 853)	(5 432)	12%
Usługi obce	(22 168)	(75 190)	239%	(65 655)	(161 088)	145%
Koszty świadczeń pracowniczych	(2 198)	(2 132)	-3%	(5 654)	(7 249)	28%
Zużycie materiałów i energii	(72)	(90)	25%	(224)	(235)	5%
Podatki i opłaty	(18)	(36)	98%	(57)	(91)	59%
Pozostałe koszty operacyjne	(101)	(20)	-80%	(131)	(26)	-80%
Zysk/ (Strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	1	2	118%	50	6	-89%
Odpisy aktualizujące ŚT i WN	-	-	-	-	(68)	-
Pozostałe odpisy aktualizujące	(493)	311	-	(703)	234	-
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>12 074</b>	<b>14 424</b>	<b>19%</b>	<b>32 814</b>	<b>39 878</b>	<b>22%</b>
Przychody finansowe netto	213	(1 025)	-	8 823	13 181	49%
Zysk przed opodatkowaniem	12 287	13 399	9%	41 637	53 059	27%
Podatek dochodowy	1 967	(2 168)	-	(1 884)	(4 588)	114%
<b>Zysk netto</b>	<b>14 254</b>	<b>11 231</b>	<b>-21%</b>	<b>39 753</b>	<b>48 471</b>	<b>22%</b>



## : Jednostkowy bilans – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2023	30.09.2024	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	920	519	-44%
Prawa do korzystania z aktywów	4 300	4 948	15%
Wartości niematerialne	37 797	40 464	7%
Inwestycje w jednostki zależne	438 885	438 607	0
Pożyczki udzielone	8 227	6 063	-26%
Pozostałe aktywa	618	504	-19%
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>490 747</b>	<b>491 104</b>	<b>0,1%</b>
Należności handlowe	22 182	64 303	190%
Pożyczki udzielone	3 611	634	-82%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	20 207	18 944	-6%
Pozostałe aktywa	582	2 194	277%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>46 582</b>	<b>86 075</b>	<b>85%</b>
<b>Aktywa ogółem</b>	<b>537 329</b>	<b>577 180</b>	<b>7%</b>
<b>Kapitał własny</b>	<b>388 212</b>	<b>401 732</b>	<b>3%</b>
Zobowiązania długoterminowe	99 062	88 068	-11%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	91 822	80 323	-13%
Zobowiązania krótkoterminowe	50 055	87 380	75%
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>149 117</b>	<b>175 448</b>	<b>18%</b>
<b>Kapitał własny i zobowiązania razem</b>	<b>537 329</b>	<b>577 180</b>	<b>7%</b>

: Władze  
Spółki





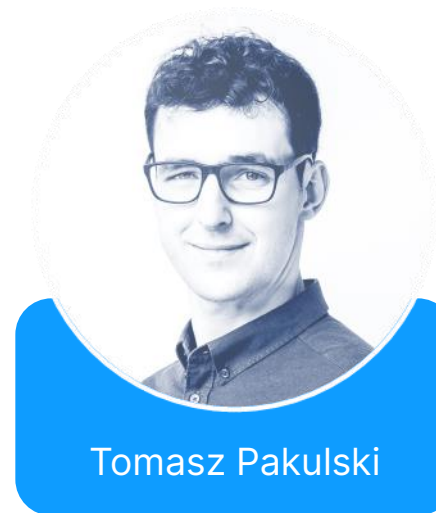
Krzysztof Szyszka

CEO, Founder



Adam Lewkowicz

CTO, Founder



Tomasz Pakulski

COO

Lata w branży

>24

>24

>16

Lata w Vercom

>19

>19

>16

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

5,47%

7,22%

0,65%

<sup>1)</sup> Na dzień 30.09.2024



## Jakub Dwernicki – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Założyciel i główna osoba zarządzająca Grupą Cyber\_folks. 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 Cyber\_folks.

## Franciszek Szyszka – Członek Rady Nadzorczej

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

## Aleksander Duch – Członek Rady Nadzorczej

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

## Jakub Juskowiak – Członek Rady Nadzorczej

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

## Joanna Drabent – Członek Rady Nadzorczej

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

VERCOM

: Informacje  
dodatkowe



# : Profil działalności Grupy Vercom

## Profil działalności

Vercom tworzy globalne 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 przewyciężyć złożoność komunikacji, automatyzować oraz zwiększać jej skalę, zachowując przy tym wysoką dostarczalność i efektywność – a wszystko to w szybki, bezpieczny i niezawodny sposób.

Aktualnie Grupa Vercom oferuje możliwość przesyłania wiadomości i komunikatów w oparciu o wszystkie powszechnie stosowane kanały komunikacji elektronicznej, w tym w szczególności sms, email, push, komunikatory OTT oraz voice.

Poza realizacją wysyłek wiadomości, w każdym ze wskazanych kanałów komunikacji Grupa zapewnia dodatkowe funkcjonalności obejmujące, między innymi personalizację i weryfikację danych, optymalizację ścieżki przesyłu, szyfrowanie oraz zaawansowane raportowanie.

Narzędzia oferowane przez Grupę Kapitałową Vercom są stosowane zarówno do automatyzacji komunikacji transakcyjnej, obejmującej np. potwierdzenia zamówień, autentykację płatności, powiadomienia o statusie dostawy, jak również do obsługi komunikacji marketingowej.

Rozwiązania Grupy Kapitałowej Vercom są oferowane w formie usługi komunikacji w chmurze („Communication Platform as a Service”, „CPaaS”). W zależności od indywidualnych potrzeb klientów i planowanego kontekstu wykorzystania, dostęp do Platformy Vercom jest realizowany przez autorski interfejs API („Application Programming Interface”) lub aplikacje webowe udostępniane poprzez jeden z dedykowanych paneli klienta.

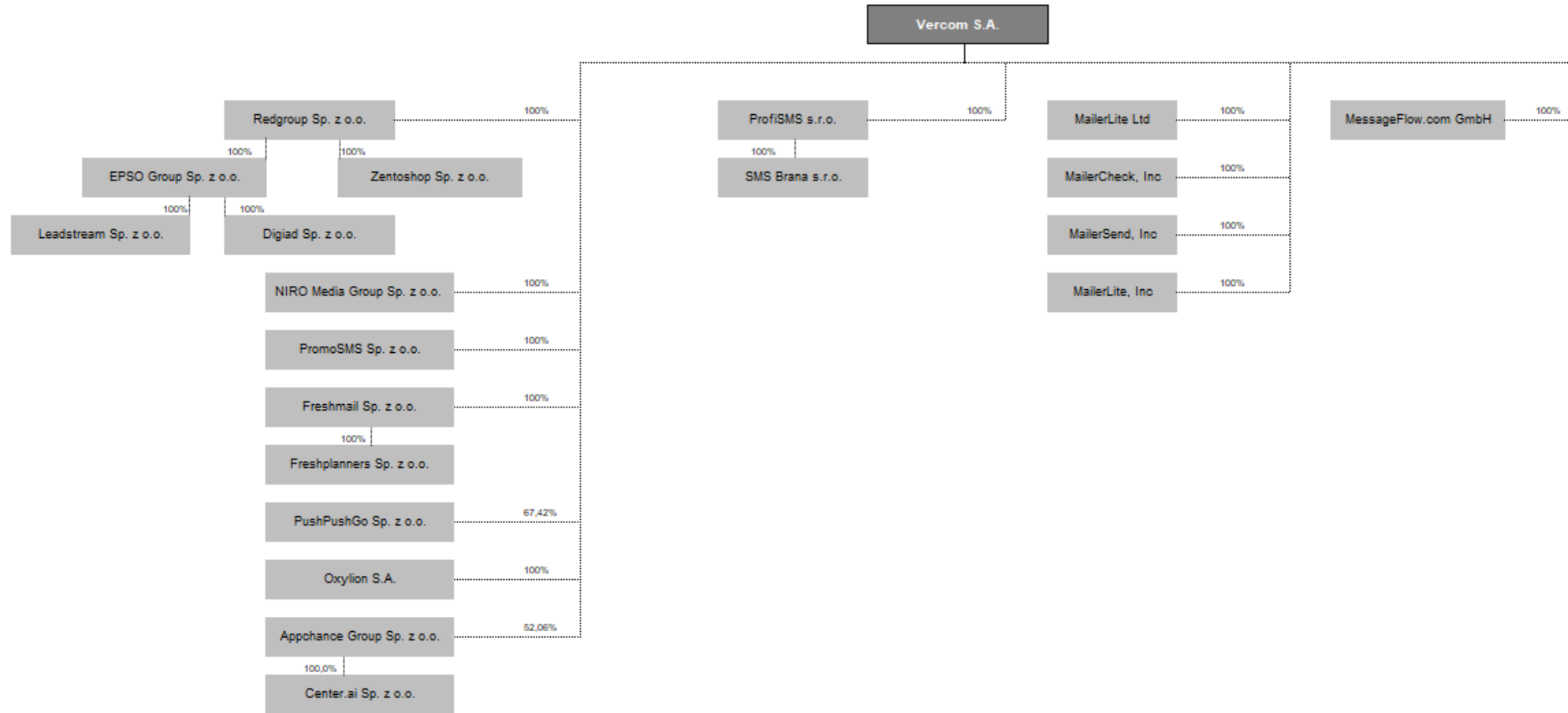




### Czynniki ryzyka

- Ryzyko wzrostu kosztów zakupu wiadomości sms oraz dostępu do systemów poczty elektronicznej i możliwości wysyłki wiadomości push
- Ryzyko wprowadzenia ograniczeń w wysyłce wiadomości email oraz push
- Ryzyko związane z ograniczeniem współpracy lub pogorszeniem warunków współpracy z istotnymi klientami
- Ryzyko związane z przejęciami realizowanymi przez Grupę
- Ryzyko popełnienia błędów lub wystąpienia nieoczekiwanych trudności związanych z szybkim rozwojem Grupy i realizacją strategii
- Ryzyko zachowania konkurencyjności oferty usług
- Ryzyka związane z zespołem ludzkim
- Ryzyko związane z awarią urządzeń i systemów informatycznych
- Ryzyko ataków na infrastrukturę własną i klientów Grupy
- Ryzyko związane z przetwarzaniem na znaczną skalę danych osobowych przez Grupę
- Ryzyko związane z prawami autorskim do oprogramowania wykorzystywanego przez Grupę
- Ryzyka związane z wpływem pandemii COVID-19 na działalność Grupy
- Wpływ sytuacji makroekonomicznej
- Ryzyko podatkowe dot. ulgi IP Box
- Ryzyko odpowiedzialności za zobowiązania kredytowe spółek z grupy Vercom

# : Struktura Grupy Vercom



## Struktura akcjonariatu na dzień 30 września 2024 r.

	Liczba akcji serii A, B, D, E i F	Wartość nominalna 1 akcji (w zł)	Kapitał podstawowy (w zł)	% głosów na Walnym Zgromadzeniu	Udział w kapitale zakładowym
cyber_folks S.A.	11 114 380	0,02	222 288	50,18%	50,01%
Adam Lewkowicz	1 604 750	0,02	32 095	7,25%	7,22%
Krzysztof Szyszka	1 216 105	0,02	24 322	5,49%	5,47%
Itema Ventures UAB	2 377 000	0,02	47 540	10,73%	10,70%
PTE Allianz Polska S.A.	1 341 888	0,02	26 838	6,06%	6,04%
Vercom S.A. (akcje własne)	75 208	0,02	1 504	-	0,34%
Pozostali	4 494 454	0,02	89 889	20,29%	20,22%
SUMA	22 223 785		444 476	100,00%	100,00%



# : 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 przejść zapowiadanych w ramach IPO, w Spółce została ustanowiona polityka dywidendy. Zakłada ona wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy w wysokości nie niższej niż 50% skonsolidowanego zysku netto za rok 2022 i kolejne.

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

Dzień uchwały	Wartość dywidendy
---------------	-------------------

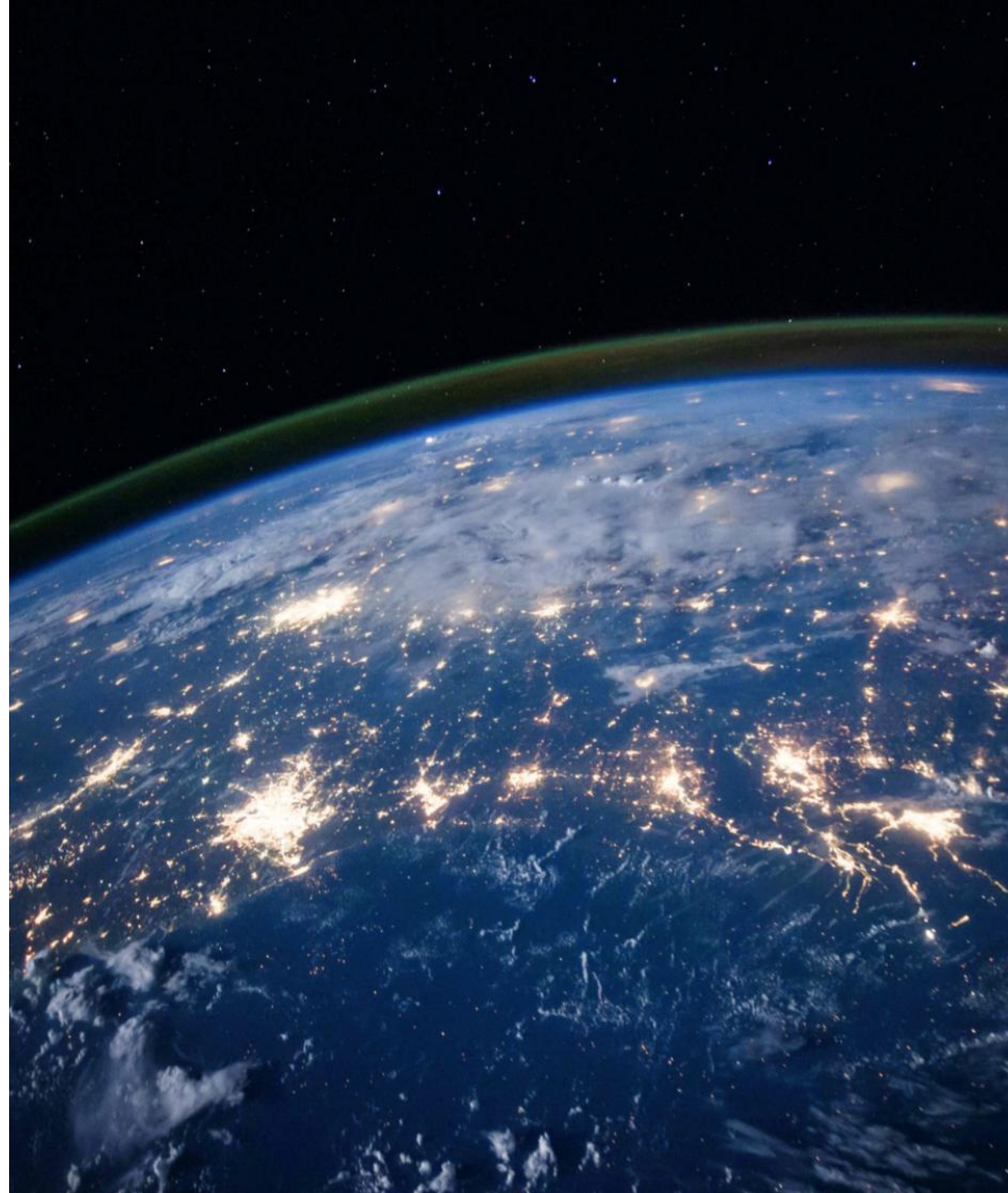
26.04.2019	8 mln zł
------------	----------

12.05.2020	10,3 mln zł
------------	-------------

08.04.2021	15,1 mln zł
------------	-------------

23.06.2023	25,0 mln zł
------------	-------------

16.05.2024	35,4 mln zł
------------	-------------



## Kluczowe założenia programu motywacyjnego (ESOP)

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

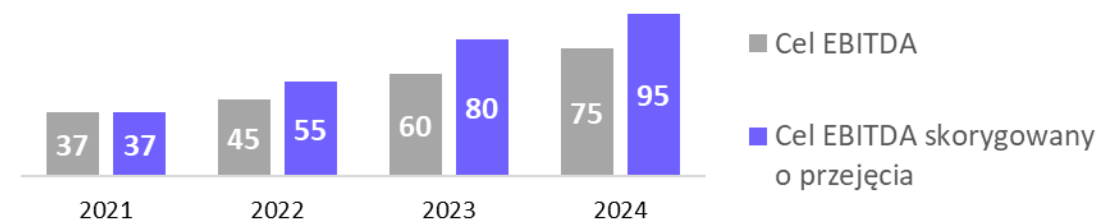
Całkowity koszt programu zostanie rozpoznany w okresie jego trwania – w latach obrotowych 2021-2024.

## Cele programu motywacyjnego

Znormalizowana EBITDA (mln zł)

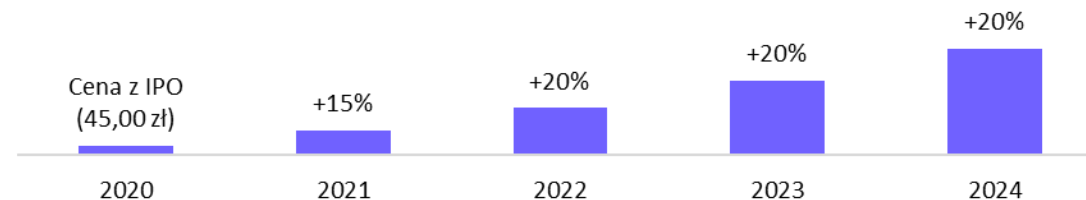
Cel EBITDA odnosi się do znormalizowanej EBITDA - skorygowanej o koszt wyceny ESOP, pozycji nadzwyczajnych lub jednorazowych oraz historycznej EBITDA przejmowanych spółek

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 Spółki 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 Solewodziński sp. j. w kwocie 517 tys. zł z tytułu umowy o świadczenie usług. Grupa Vercom zgodnie z umową o świadczenie usług zawartą z SOPOL Solewodziński sp. j. naliczyła SOPOL Solewodziński karę umowną w wysokości 1 100 000 zł z tytułu niezapewnienia przez SOPOL Solewodziński sp. j. minimalnej dziennej przepustowości wysyłki 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 Solewodziński sp. j. Ponadto Grupa Vercom posiada wpisaną hipotekę przymusową w kwocie 1 396 208 04 zł na nieruchomości będącej własnością SOPOL Sowoledziński sp. j. tytułem zabezpieczenia roszczeń z tytułu powyższej kary umownej.

### Zatrudnienie

W okresie sprawozdawczym zakończonym 30 września 2024 r. w Grupie Vercom zatrudnionych było średnio 163 pracowników.

### Poręczenia i gwarancje

Poręczenia i gwarancje zostały opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

### Istotne transakcje z podmiotami powiązаныmi

Transakcje z podmiotami powiązаныmi były zawierane na warunkach rynkowych. Transakcje zostały przedstawione w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym (nota nr 25).

### Prognoza finansowa

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych.

### Istotne umowy

W III kw. 2024 r. Vercom nie zawarł nowych istotnych umów.

### Możliwość realizacji zamierzeń inwestycyjnych

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



Wierzbicice 1B

61-569 Poznań

Sprawozdanie Zarządu z Działalności Vercom S.A. oraz  
Grupy Kapitałowej zostało zatwierdzone 13 listopada 2024 r.

Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu

Adam Lewkowicz

Wiceprezes Zarządu

Tomasz Pakulski

Członek Zarządu

**VERCOM**

**: Scale beyond**

