

VERCOM

| Raport kwartalny Grupy Kapitałowej Vercom za Q1 2025

19 maja 2025



: Scale beyond

03 List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

04 Podsumowanie

12 Profil działalności

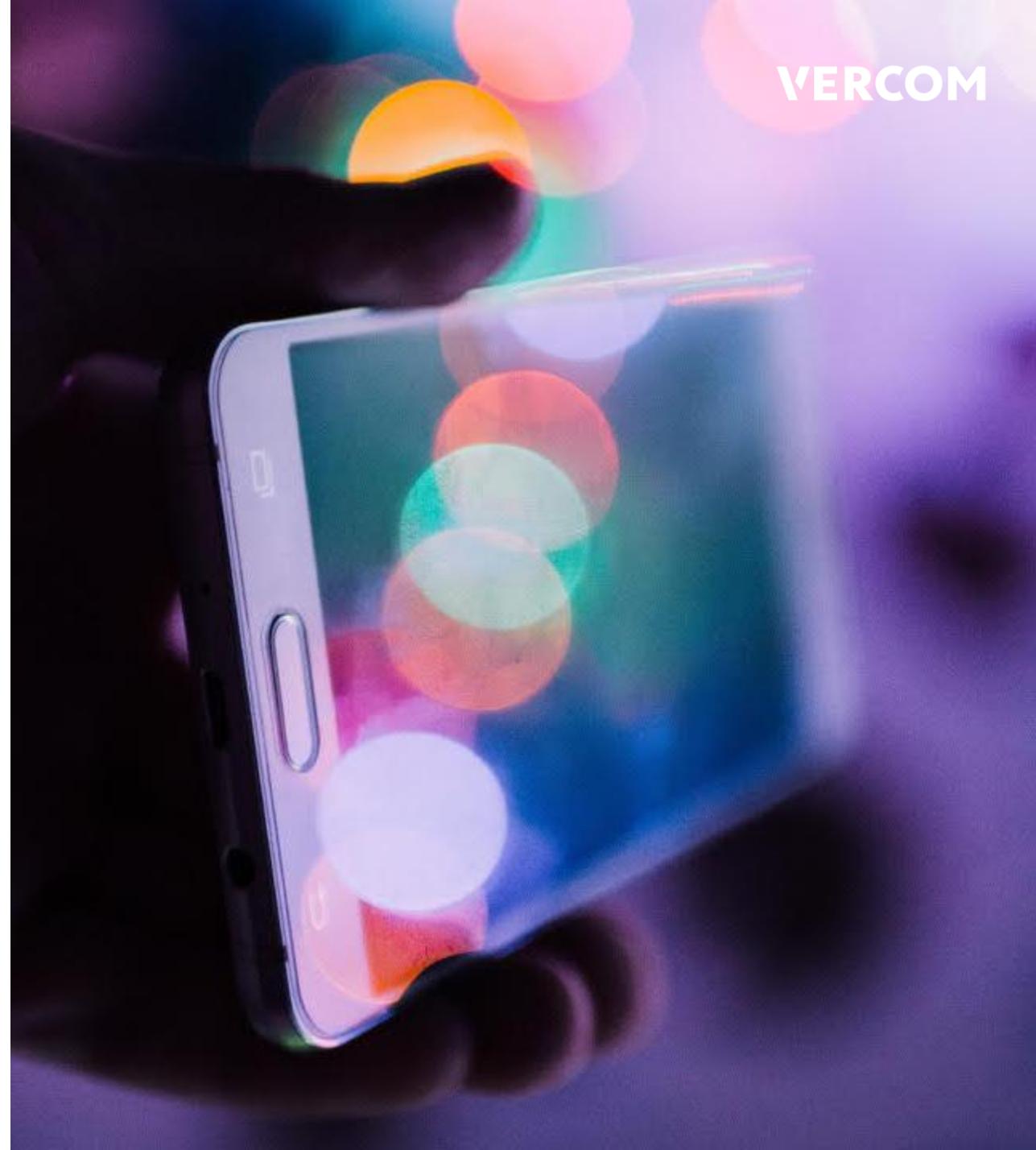
29 Wyniki finansowe

42 Strategia

55 Dane finansowe

65 Władze Spółki

68 Informacje dodatkowe



: List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

Szanowni Państwo,

Z przyjemnością przedstawiam Państwu raport Grupy Vercom za I kwartał 2025 roku. Był to dla nas udany czas, w którym koncentrowaliśmy się na wykorzystaniu potencjału jaki dają nowe technologie takie jak komunikacja RCS czy sztuczna inteligencja, a także na dalszym rozwoju współpracy ze strategicznymi partnerami, czyli Microsoft oraz Google.

Co istotne, dzięki ponad 3 tysiącom nowych klientów oraz skutecznej dosprzedaży usług, kończymy I kwartał bardzo dobrymi wynikami finansowymi. Skorygowana EBITDA wyniosła w tym okresie blisko 29 mln zł, co oznacza wzrost zbieżny z oczekiwaną przez nas ścieżką wzrostu w 2025 roku na poziomie ok. 23%. Warto zauważyć, że pomimo wzrostu skali działalności zachowujemy wysoką dyscyplinę w zakresie kosztów ogólnych. Dzięki temu korzystamy z silnego efektu dźwigni operacyjnej, a zaoszczędzone środki możemy przeznaczyć na promocję naszych marek na globalnym rynku.

Na szczególną uwagę zasługuje także poziom wypracowanego zysku netto. W I kwartale wyniósł on blisko 23 mln zł, co przekłada się na wzrost o 38% rdr. Tak wysoka dynamika to zasługa przede wszystkim konsekwentnej redukcji zadłużenia oraz malejących stóp procentowych, co powinno sprzyjać nam również w kolejnych kwartałach. Rosnący poziom zysku netto pozwala również systematycznie zwiększać wartość dywidendy. Z zysku za 2024 r. wypłacimy aż 45 mln zł, czyli o 10 mln zł więcej niż w ubiegłym roku. Dodatkowo planujemy przeznaczyć do 30 mln zł na skup akcji własnych. To oznacza, że łączne dystrybucje do akcjonariuszy mogą w tym roku osiągnąć rekordowy poziom 75 mln zł!

I kwartał to także okres intensywnej pracy nad wykorzystaniem fali popytu na nowe kanały komunikacji. Po kilkunastu wdrożeniach RCS dla wiodących marek konsumenckich w Polsce takich jak LPP, BLIK czy IKEA, postanowiliśmy zainwestować w dalszy rozwój tej technologii oferowanej w ramach marki MessageFlow. Jeszcze w tym roku chcemy udostępnić klientom nowoczesną platformę RCS z intuicyjnym interfejsem i zaawansowanym silnikiem automatyzacji umożliwiającym tworzenie złożonych scenariuszy komunikacji. Liczymy, że to pozwoli jeszcze lepiej wykorzystać potencjał RCS również mniejszym firmom o skromniejszym zapleczu technologicznym. Tym samym, znacząco zwiększy się skalowalność samej usługi jak i grupa docelowych odbiorców.

Ważnym osiągnięciem w minionym kwartale była również finalizacja umowy partnerskiej pomiędzy MailerLite oraz Google. W wyniku tej współpracy, usługi komunikacji transakcyjnej, czyli oparte o tzw. API, są oferowane w ramach platformy Google Cloud. Tym samym, stały się one dostępne dla globalnej bazy klientów SME korzystającej z chmury Google. To oczywiście oznacza jeszcze lepszą widoczność marki MailerLite, podnosi naszą wiarygodność oraz upraszcza proces wdrożenia. To kolejny kamień milowy w umacnianiu naszej pozycji na globalnym rynku.

Chciałbym podziękować przy tym naszym pracownikom za ich wkład w rozwój produktowy oraz bardzo dobre wyniki. Wierzę, że praca, którą wspólnie wykonaliśmy, przyczyni się do dalszego dynamicznego wzrostu wartości Grupy Vercom.

Z poważaniem,

Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu Vercom



VERCOM

: Podsumowanie



: Wysoka dynamika
organicznego wzrostu,
zgodna z celami na 2025



: Wyniki finansowe Q1 2025

Marża brutto

PLN 59m

Dynamika r/r

+16%

Skorygowana EBITDA

PLN 29m

+23%

Zysk netto

PLN 23m

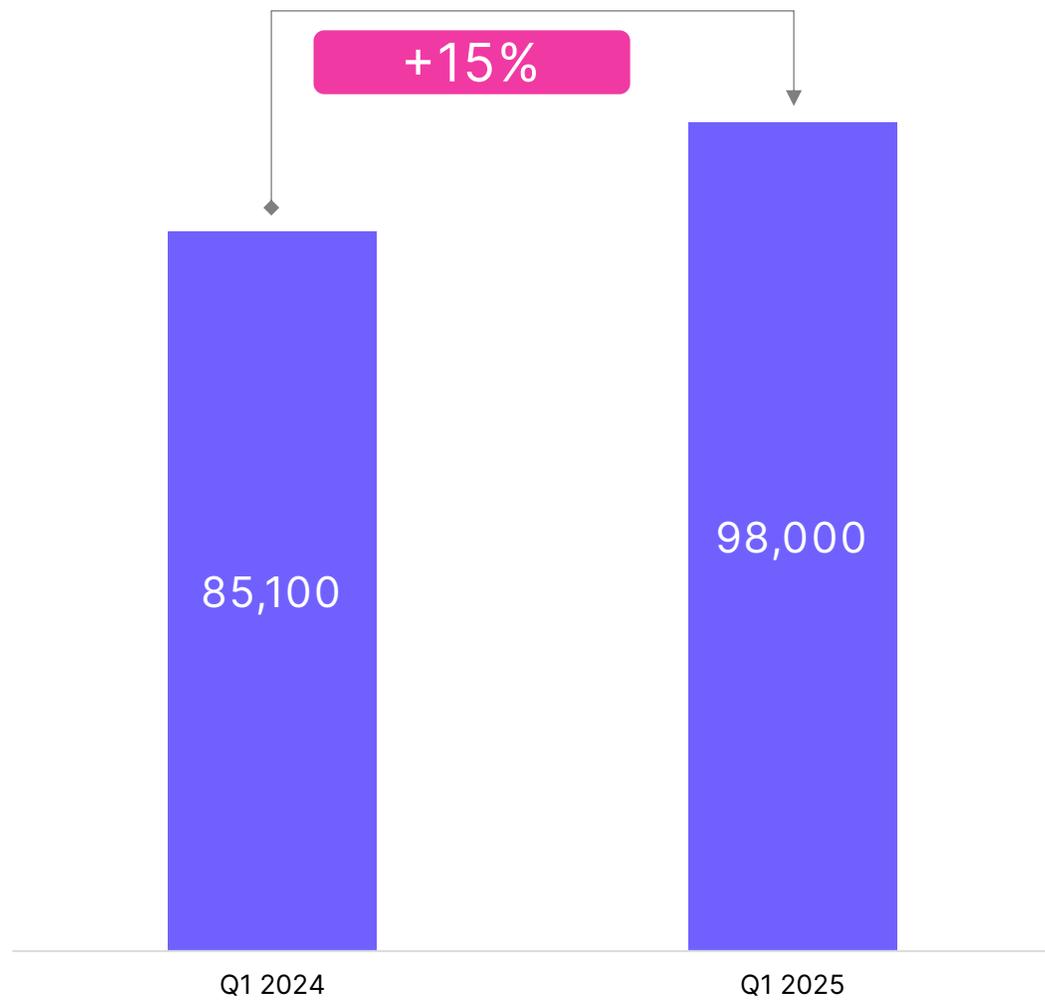
+38%

VERCOM



: Ponad 15% wzrost liczby klientów rdr

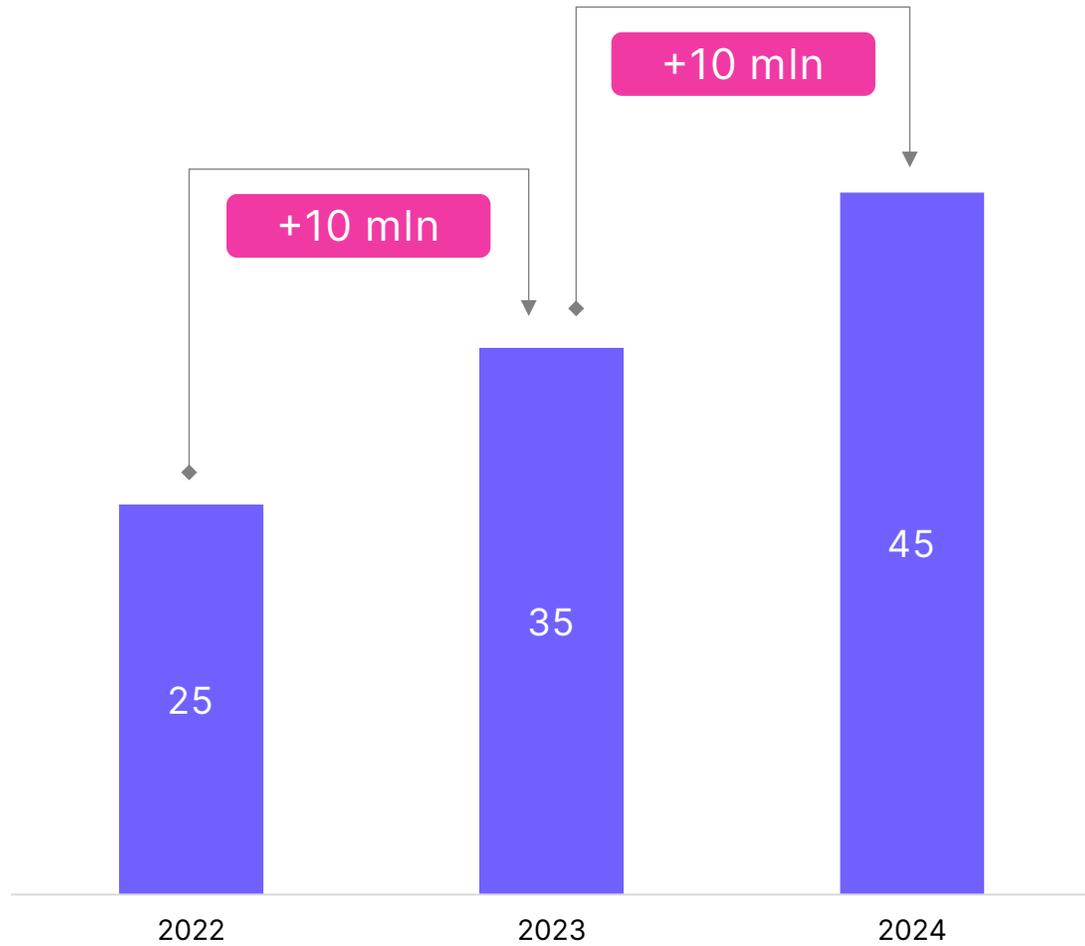
Liczba klientów



VERCOM

: Rosnąca dywidenda

Wypłata dywidendy (mln PLN)



: Skup akcji własnych do 30 mln PLN

Skup akcji własnych

Skup akcji
<30 mln
PLN
Do 150 PLN / akcję

VERCOM



: Najważniejsze wydarzenia Q1 2025

Dynamika wzrostu w Q1 zbieżna z celami na 2025

- Wzrost skorygowanej EBITDA o 23% rdr. do 29 mln PLN
- Wzrost zysku netto o 38% rdr. do 23 mln PLN
- Wzrost liczby klientów o 15% rdr. do 98 000 oraz skuteczna dosprzedaż usług potwierdzona wskaźnikiem NER na poziomie 118% (z wyłączeniem największego klienta)

Rozwój usług opartych o technologię RCS

- Dynamiczny rozwój usługi RCS potwierdzony kolejnymi wdrożeniami dużych klientów Enterprise np. IKEA
- Rozpoczęcie prac nad platformą RCS z intuicyjnym interfejsem i zaawansowanym silnikiem automatyzacji umożliwiającym tworzenie złożonych scenariuszy komunikacji

Rozwój współpracy z partnerami

- Rozwój współpracy z Microsoft w celu wykorzystania potencjału obecności MessageFlow w Azure Marketplace
- Rozpoczęcie współpracy z Google - usługi komunikacji transakcyjnej dla klientów SME stały się dostępne w Google Cloud
- Rozpoczęcie prac nad integracją pomiędzy MailerLite oraz Shoper w celu dotarcia do 20 000 potencjalnych klientów e-commerce



: Najważniejsze wydarzenia Q1 2025

Uchwalenie rekordowej dywidendy w kwocie 45 mln PLN

- 45 mln zł (2,03 PLN na akcję), zgodnie z uchwałą WZA, będzie wypłacone 22 maja 2025 w formie dywidendy
- Wzrost dywidendy o ok. 27% rdr. z 1,60 zł do 2,03 zł na akcję

Uchwalenie skupu akcji własnych do 30 mln PLN

- Do 30 mln zł, zgodnie z uchwałą WZA, zostanie przeznaczony na skup akcji własnych po cenie do 150 PLN za akcję
- Akcje własne mogą być przeznaczone na utworzenie programu motywacyjnego, umorzenie, odsprzedaż lub finansowanie przejęć

Wprowadzenie nowego programu motywacyjnego na 2025-2028

- Uchwałą WZA, w Spółce został ustanowiony nowy program motywacyjny na lata 2025-2028
- Program przewiduje możliwość przyznania maksymalnie 211 900 akcji stanowiących ok. 0,9% kapitału zakładowego
- Głównym warunkiem przyznania akcji jest osiągnięcie celów wynikowych opartych o EBITDA: 135 mln PLN w 2025, 165 mln PLN w 2026, 195 mln PLN w 2027 oraz 230 mln PLN w 2028



: Profil
działalności



: Pomagamy klientom
przezwyciężyć
złożoność komunikacji



: Model napędzający zaangażowanie klientów Vercom

Projektowanie i szablony

Oszczędność czasu korzystając z naszych narzędzi do tworzenia treści i szablonów.

Inteligentna analityka

Zamiana liczb w działania dzięki zaawansowanym narzędziom analitycznym.

Omnichannel

Różne kanały: (sms, email, push, OTT), odpowiednie dla danych klientów



Segmentacja

Zwiększenie zaangażowania i lojalności klientów poprzez koncentrowanie się na właściwych odbiorcach.

Testownie A/B

Użycie testów A/B i analityki, celem tworzenia wysoce skutecznych kampanii marketingowych.

Automatyzacja

Zwiększenie zwrotu z inwestycji (ROI), tworząc automatyzacje oparte na zachowaniu klientów.

Większa adopcja funkcji 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.

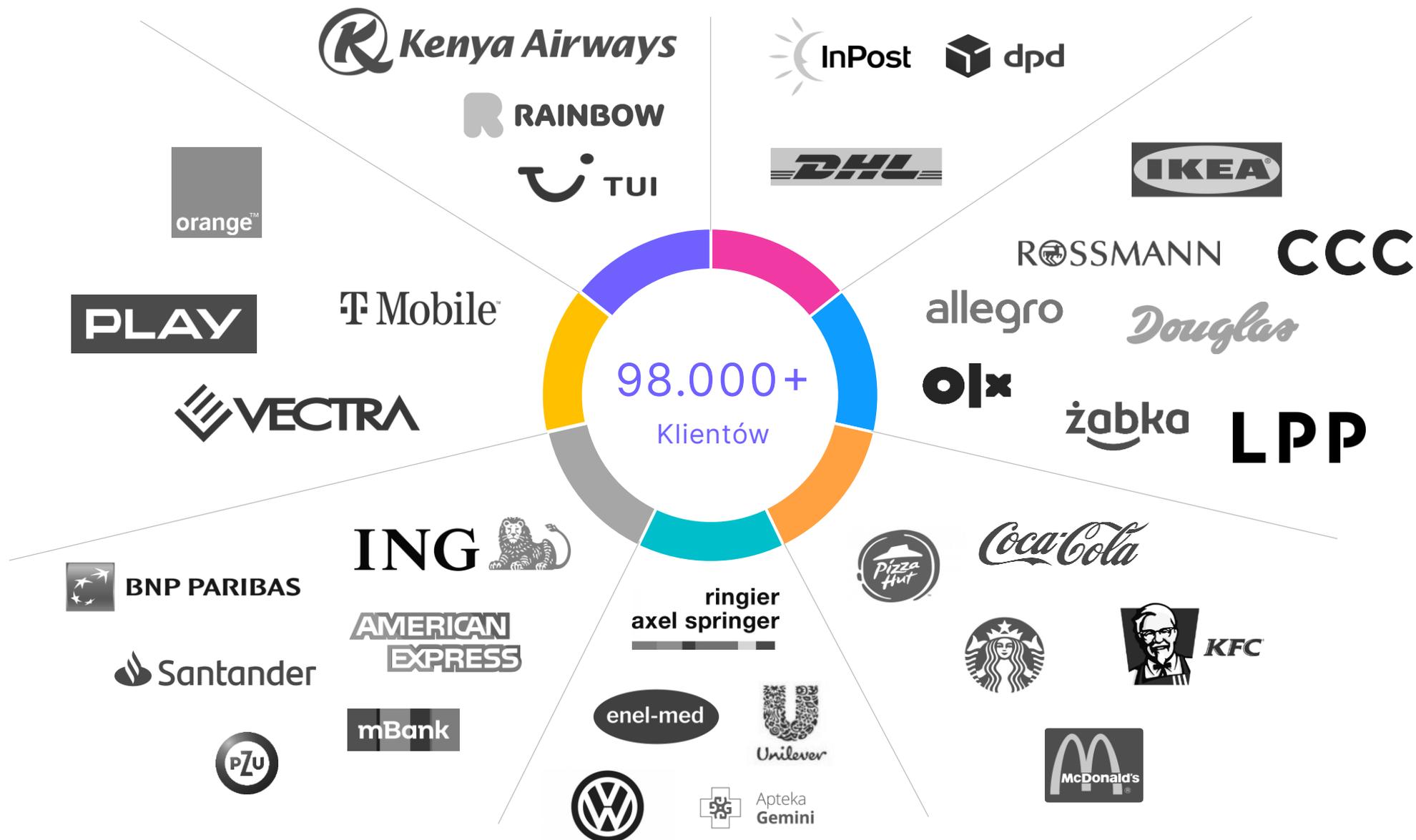


Hello, a hold has been placed on
your DHL parcel. Please review and
update your shipment information
below <https://dhl-update-id797475>



Your order #496862
has been completed
and is awaiting pickup

: 20 lat doświadczenia nagrodzone zaufaniem kluczowych partnerów

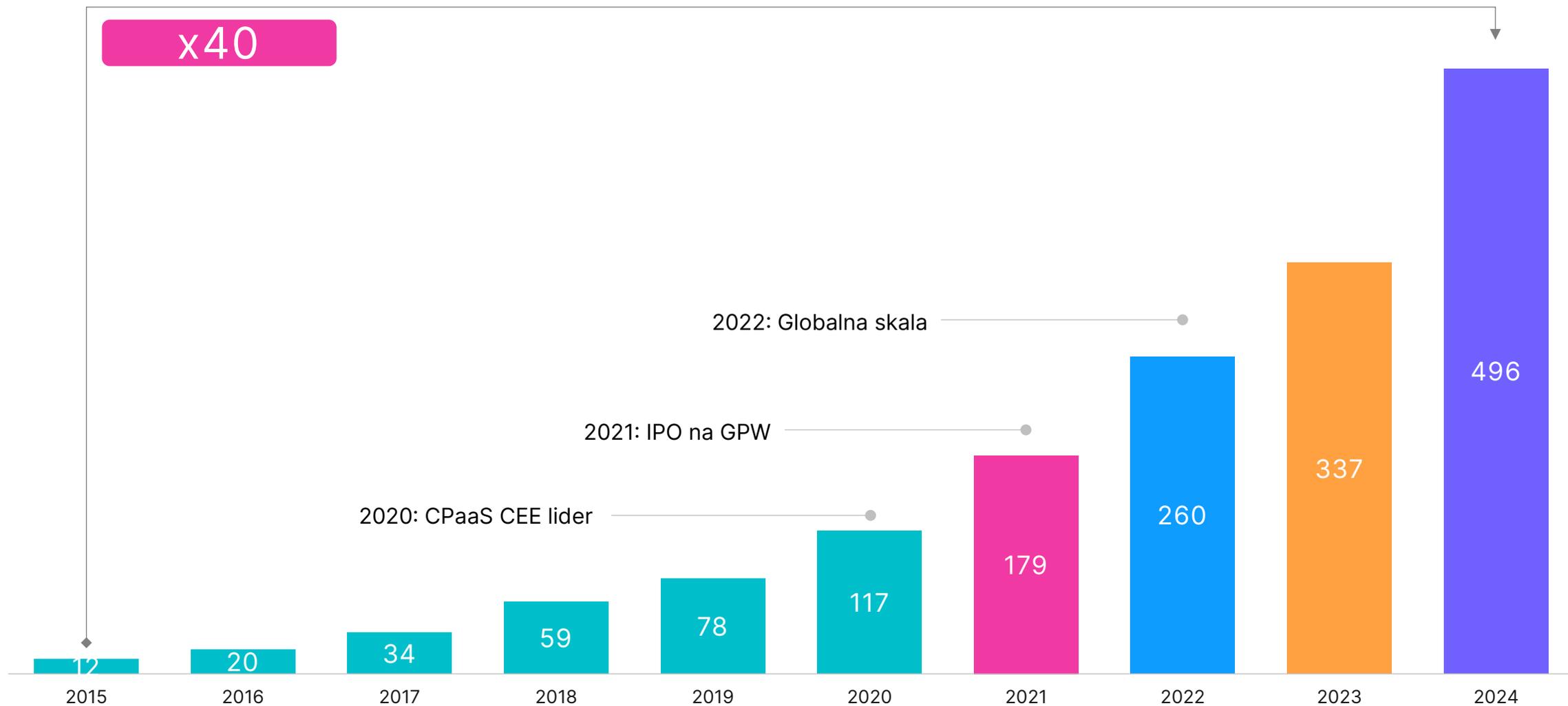


: Dynamiczny wzrost
na globalnym rynku

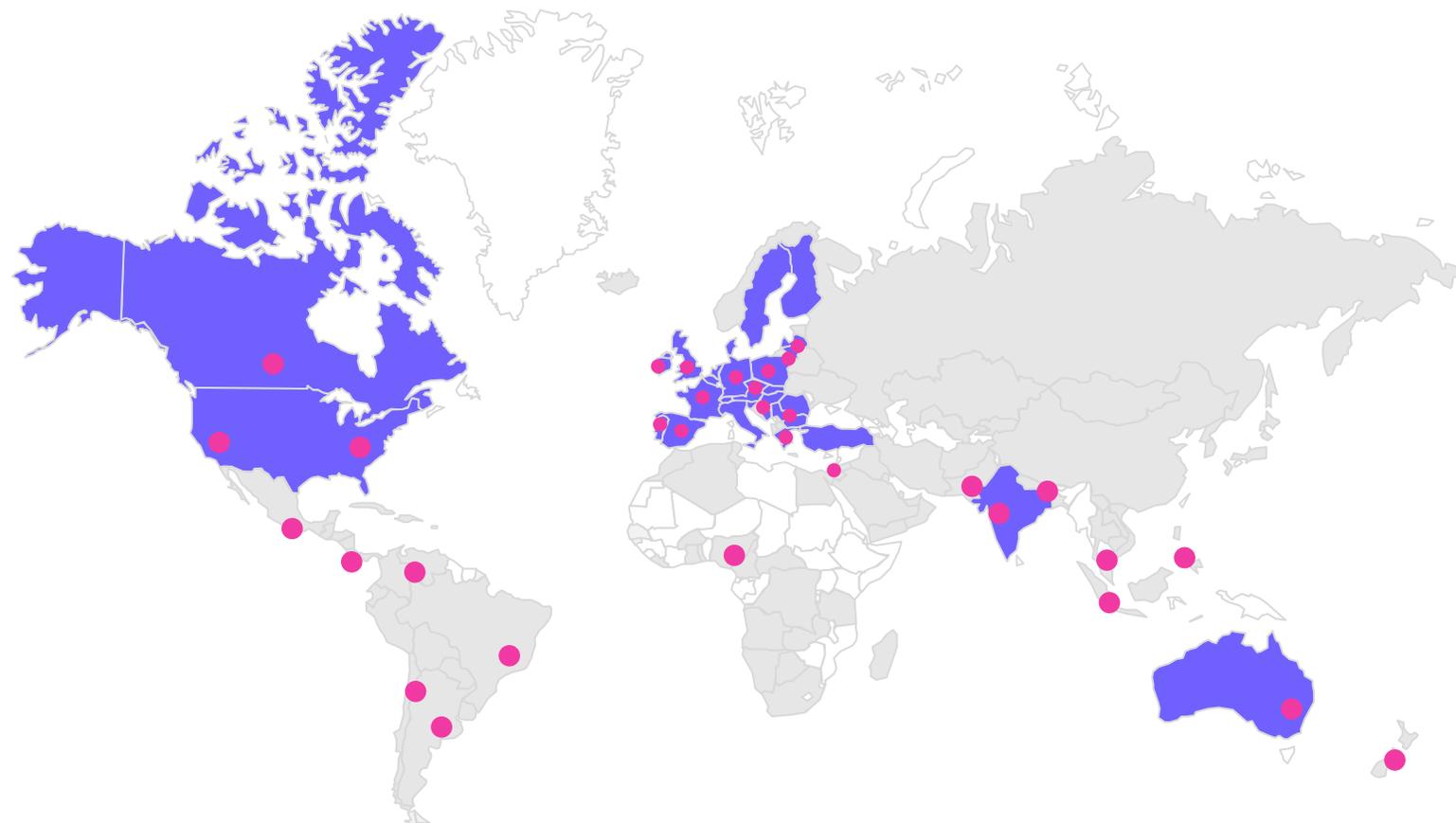


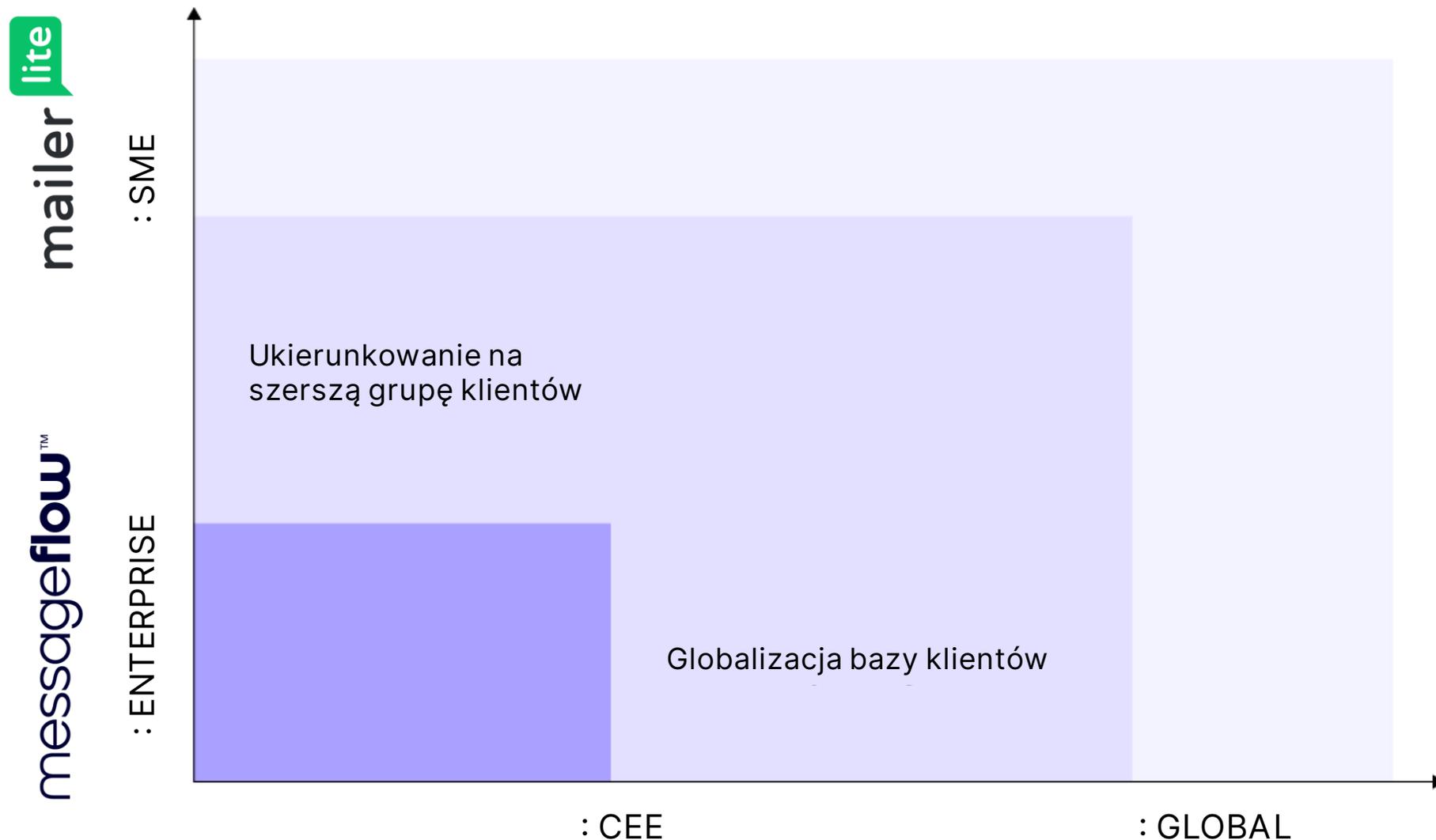
: Dynamiczny wzrost napędzany rozwojem organicznym oraz przejęciami

Przychody (mIn PLN)



: Sprzedaż usług do klientów w 180 krajach na świecie





↑ +1 mln

Długoterminowy cel:
Płacących klientów

: Zwiększamy nakłady na rozwój kluczowych technologii z wysokim potencjałem wzrostu

VERCOM



: Zapewniamy zintegrowane rozwiązania dla wszystkich kanałach komunikacji

Kontakt z klientami

Dowolny przekaz informacyjny do obecnych klientów



Email

Zwiększenie zaangażowania

Zwiększenie zaangażowania dzięki zaawansowanej automatyzacji



SMS

Budowanie relacji

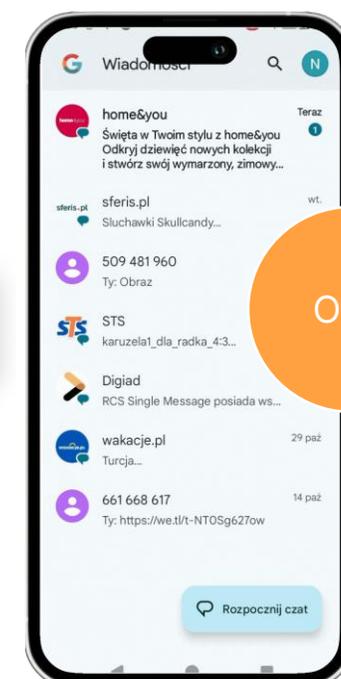
Utrzymywanie kontaktu celem wzmacniania relacji z klientami



PUSH

Zwiększenie up-sellu

Większy up-sell poprzez dostarczenie spersonalizowanych treści



OTT

: RCS oferuje naszym klientom znacznie więcej niż tradycyjne SMS-y

Wideo/Grafika



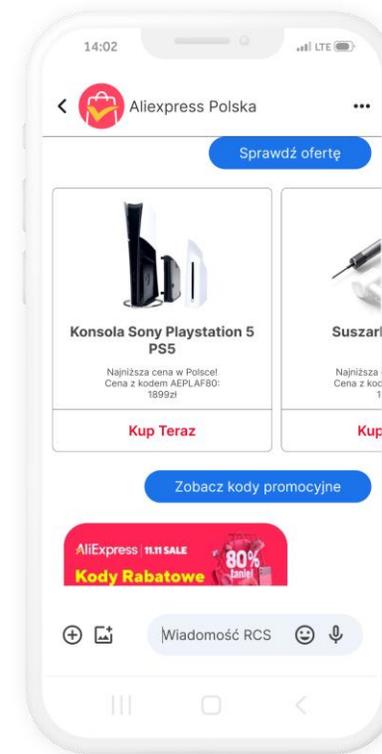
Odnosiniki map



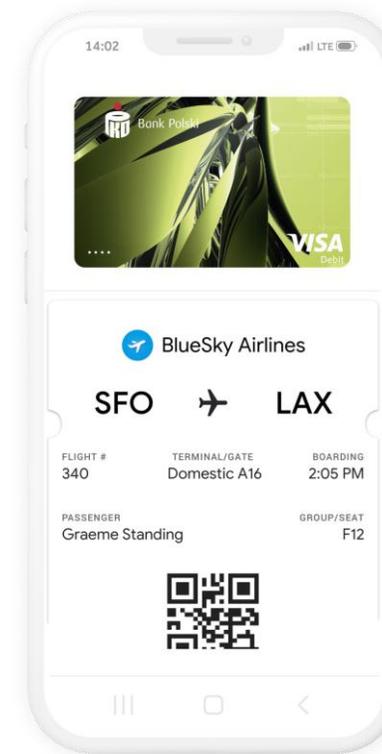
Multimedia



Karuzela

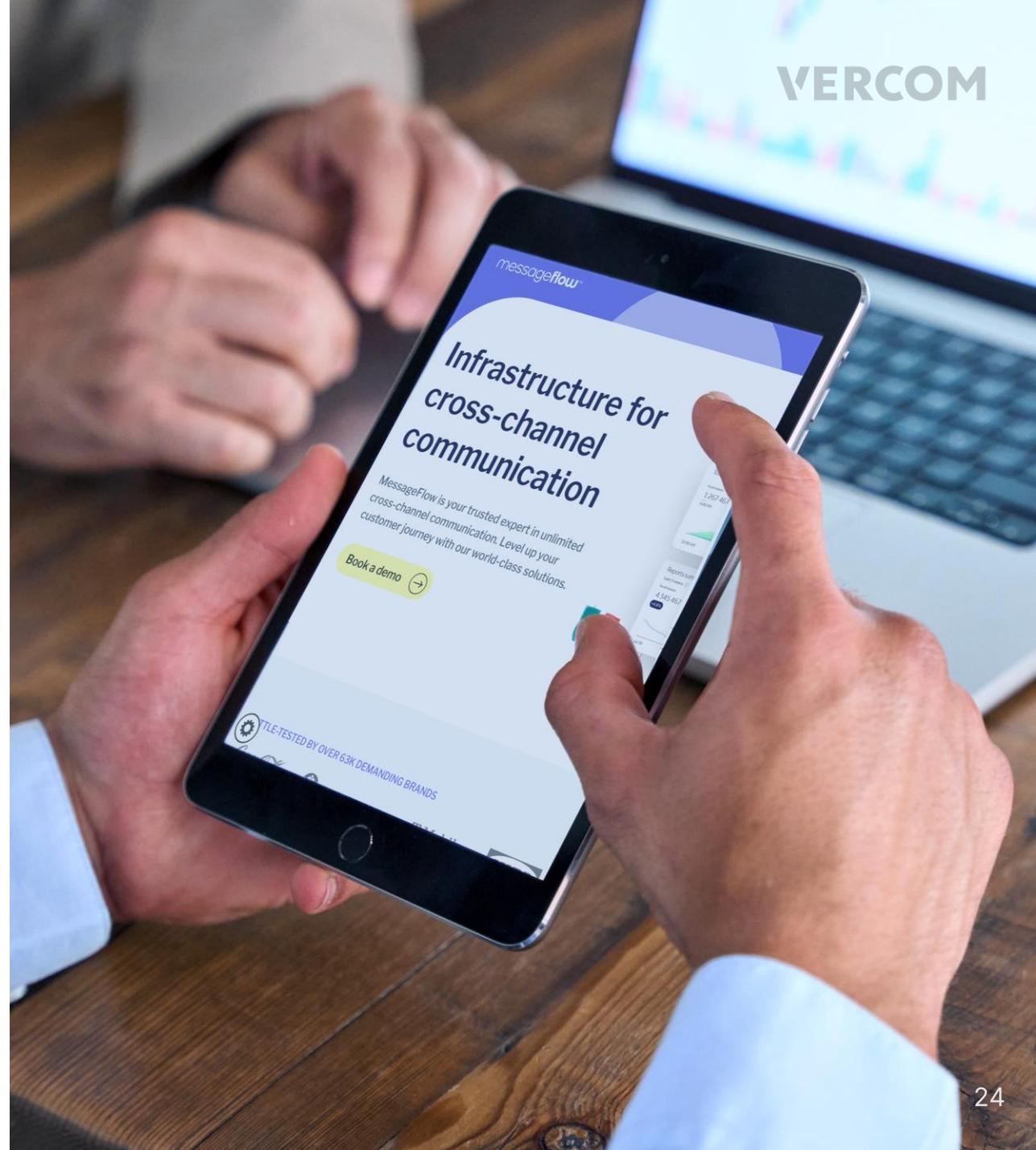
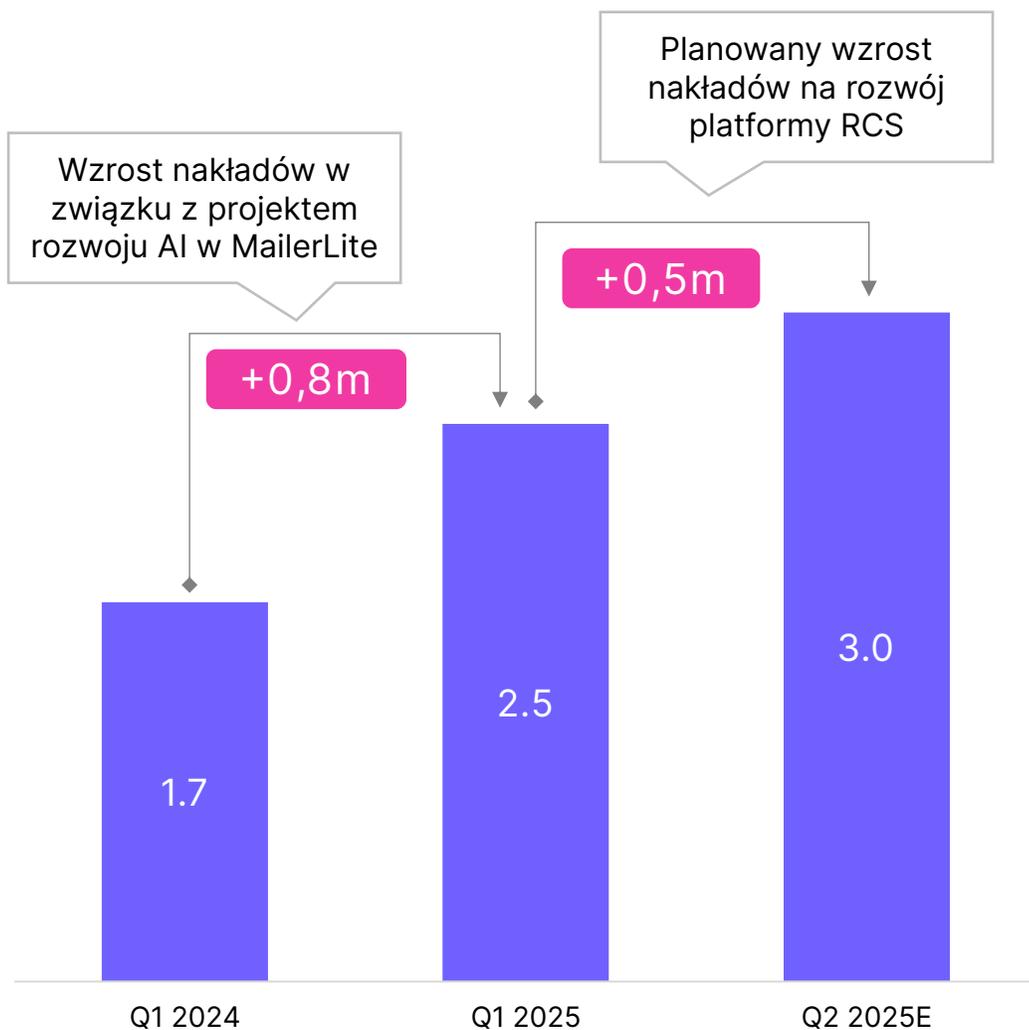


Portfel Google

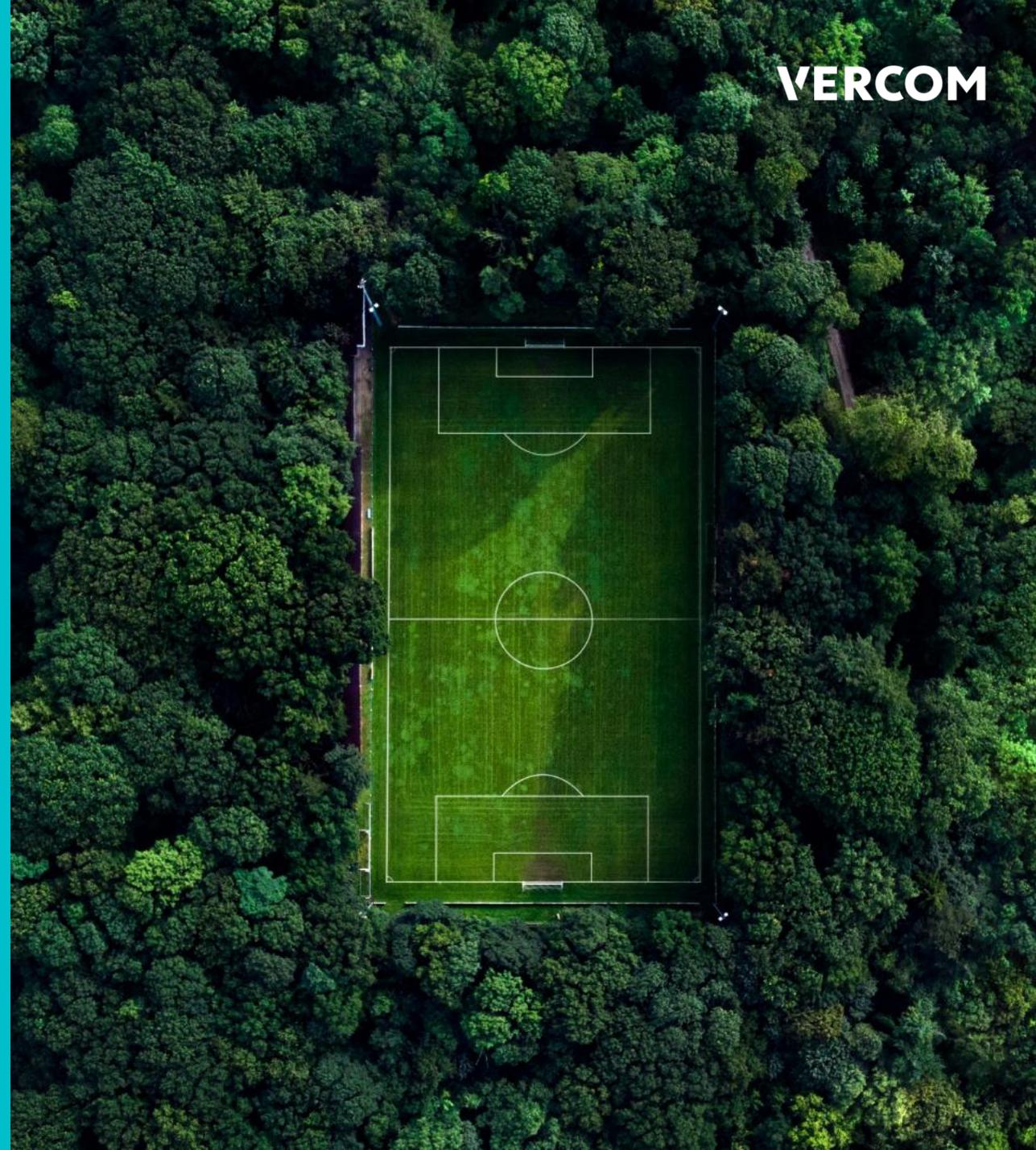


: Wzrost nakładów na rozwój technologii

Nakłady na prace rozwojowe (mln PLN)



: Rozwijamy współpracę
ze strategicznymi
partnerami



: MessageFlow dostępny w Azure Marketplace

Komentarz

- ✓ Umowa partnerska z Microsoft została podpisana w I kwartale 2025 roku – MessageFlow będzie dostępny na Azure Marketplace.
- ✓ MessageFlow zyska natychmiastową widoczność wśród potencjalnych międzynarodowych klientów korzystających z infrastruktury Microsoft Azure i skorzysta z wsparcia marketingowego Azure Marketplace.
- ✓ Microsoft Azure zapewnia dostęp do ponad 130 000 potencjalnych klientów w regionie EMEA i 350 000 klientów na całym świecie.
- ✓ Możliwość wykorzystania platformy generowania popytu Microsoftu z rosnącą intensywnością działań marketingowych, proporcjonalnie do popularności i wyników MessageFlow.
- ✓ Microsoft wesprze platformę technologiczną Vercom oraz inicjatywy rozwoju sztucznej inteligencji.

messageflow™



: MailerLite dostępny w Google Cloud

Komentarz

- ✓ Umowa partnerska z Google Cloud została podpisana na początku II kwartału 2025 roku
- ✓ Dzięki dostępności w Google Cloud, MailerLite zyska dodatkowe, darmowe źródło „leadów” w postaci klientów B2B korzystających z Google Cloud
- ✓ Klienci korzystający z Google Cloud mają możliwość wykorzystania prostej i intuicyjnej integracji usługi komunikacji transakcyjnej poprzez API
- ✓ Partnerstwo z Google dodatkowo zwiększa wiarygodność marki MailerLite oraz potwierdza dojrzałość technologiczną naszych usług
- ✓ Współpraca zakłada rozliczenie w modelu prowizyjnym na warunkach atrakcyjnych dla obu stron

mailer lite



Google

: Rozpoczęcie współpracy z Shoper

Komentarz

- ✓ Współpraca stwarza możliwość dotarcia z usługami Grupy Vercom do 20 000 potencjalnych klientów e-commerce korzystających z usług Shoper
- ✓ W najbliższym czasie MailerLite oraz MessageFlow staną się domyślnymi dostawcami narzędzi do komunikacji email oraz sms dla klientów Shoper
- ✓ Rozpoczęcie prac nad dedykowaną integracją, która umożliwi obsługę powiadomień sms oraz email generowanych przez automatyzacje wykorzystujące informacje o porzuconych koszykach, historii zakupowej czy zachowaniach klientów
- ✓ Planowane zakończenie prac nad integracją techniczną przewidziane na Q3/Q4 2025
- ✓ Współpraca biznesowa zakłada również wspólny udział w eventach branżowych w celu promocji obu marek oraz edukacji klientów w zakresie komplementarności rozwiązań

VERCOM



shoper

: Wyniki
finansowe

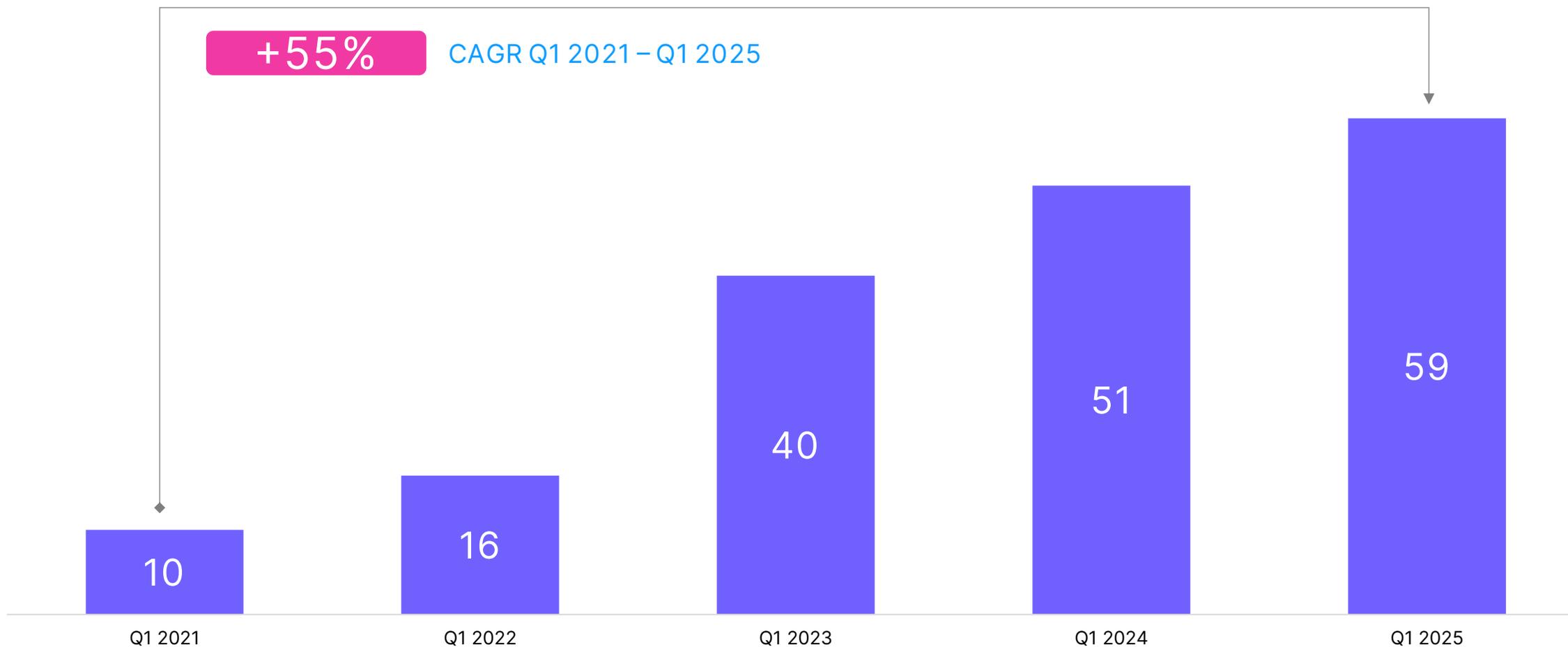


: Zdrowa struktura
wzrostu oparta o
nowych klientów oraz
dosprzedaż usług



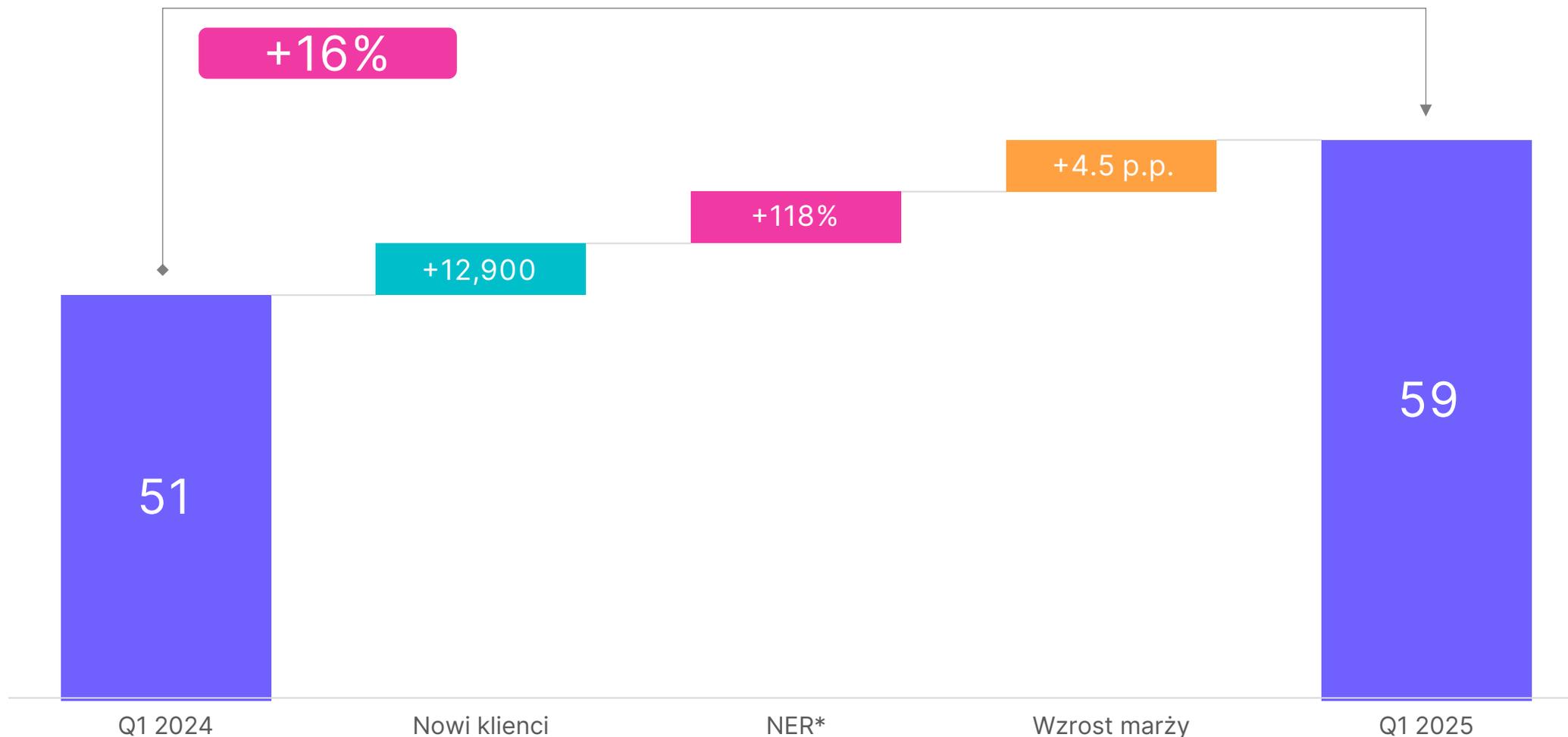
: Konsekwentny wzrost skali działalności

Zysk brutto na sprzedaży (mln PLN)



: Wzrost marży brutto napędzany pozyskiwaniem klientów oraz dosprzedażą usług

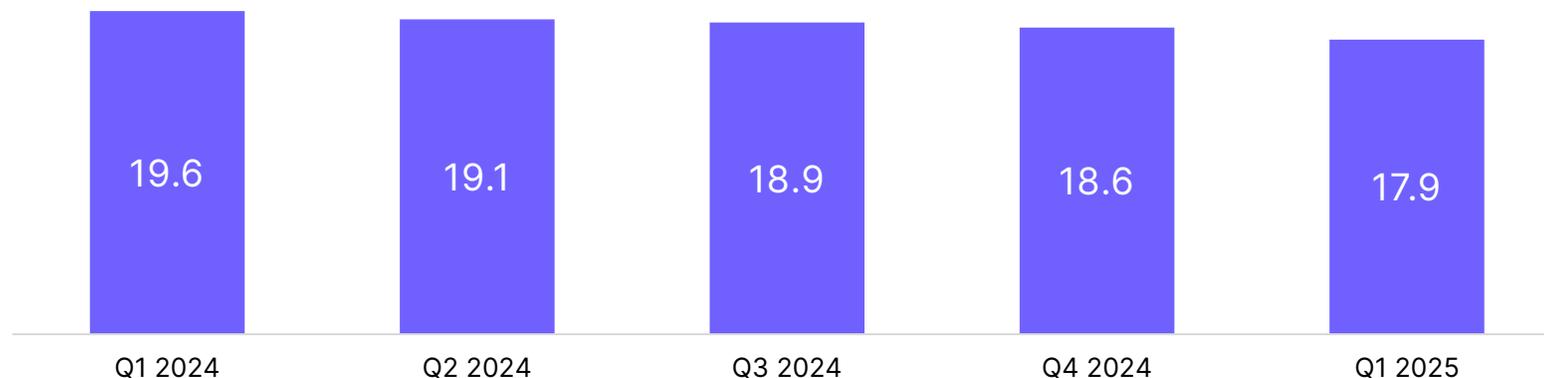
Zysk brutto na sprzedaży (mIn PLN)



* NER (Net Expansion Rate) – Zmiana przychodów od klientów CPaaS generujących przychody zarówno w bieżącym, jak i porównawczym okresie, z wyłączeniem największego klienta.

: Stabilna baza kosztów ogólnego zarządu i kosztów sprzedaży (wzrost <10% rdr.)

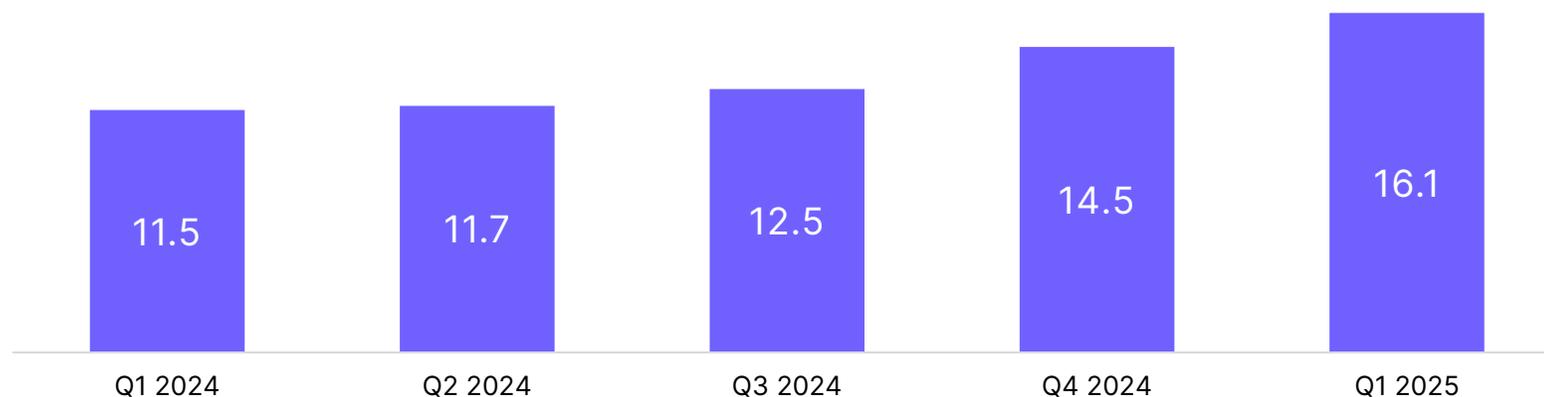
Koszty ogólnego zarządu (mln PLN)



Komentarz

- ✓ Stabilny poziom kosztów ogólnego zarządu wspierany dalszą optymalizacją struktury organizacyjnej oraz synergiami z migracji klientów Freshmail do MailerLite
- ✓ Skuteczna kontrola kosztów wspiera efekt dźwigni operacyjnej

Koszty sprzedaży i marketingu (mln PLN)

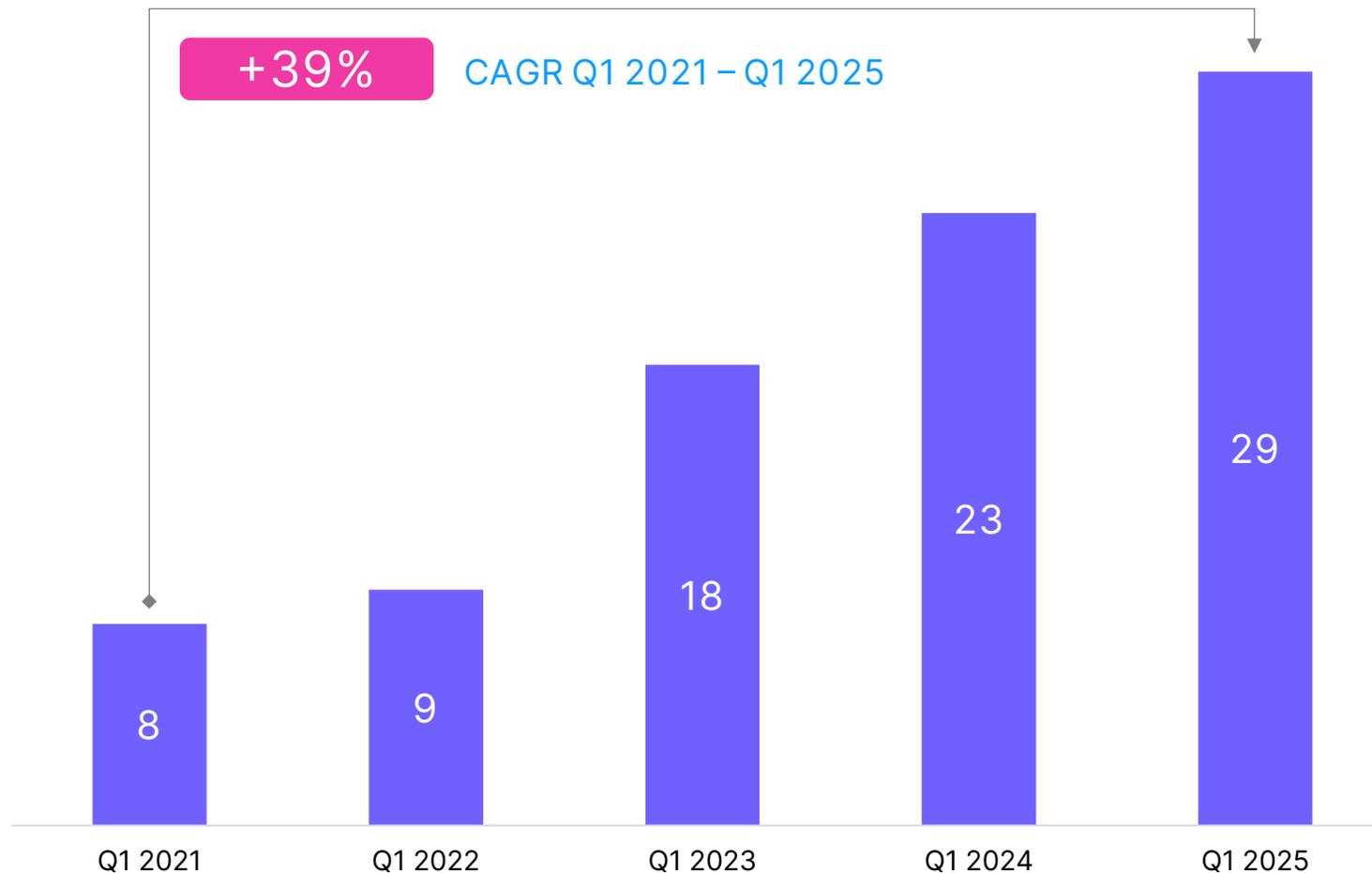


- ✓ Wzrost kosztów sprzedaży i marketingu o 1,6 mln zł w stosunku do poprzedniego kwartału wynikał ze zwiększenia wydatków reklamowych na promocję marki MailerLite oraz MessageFlow

: Dynamiczny wzrost EBITDA zgodny z docelową trajekcją wzrostu

Skorygowana EBITDA (mln PLN)

Komentarz



- ✓ Dynamika EBITDA w Q1 2025 zgodna z oczekiwaną ścieżką wzrostu w 2025
- ✓ Wzrost organiczny na poziomie ok. 23% r/r wspierany przez silny efekt dźwigni operacyjnej
- ✓ Wzrost marży skorygowanej EBITDA o ok. 4 p.p. wynikający z mniejszego udziału niskomarżowej sprzedaży do największego klienta

: Wysoka zdolność
generowania gotówki
potwierdzona rosnącymi
przepływami

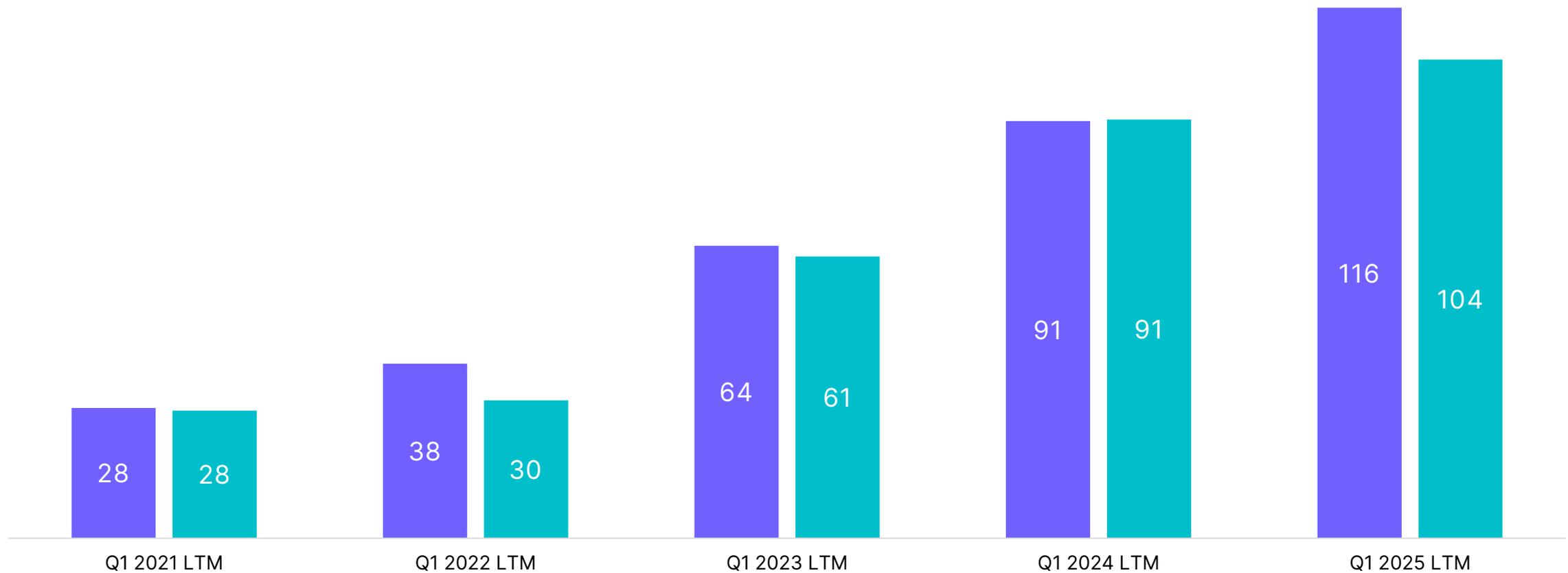


: Wysoki poziom konwersji EBITDA na przepływy operacyjne

Skorygowana EBITDA i przepływy netto z działalności operacyjnej za okres ostatnich 12 miesięcy (mln PLN)

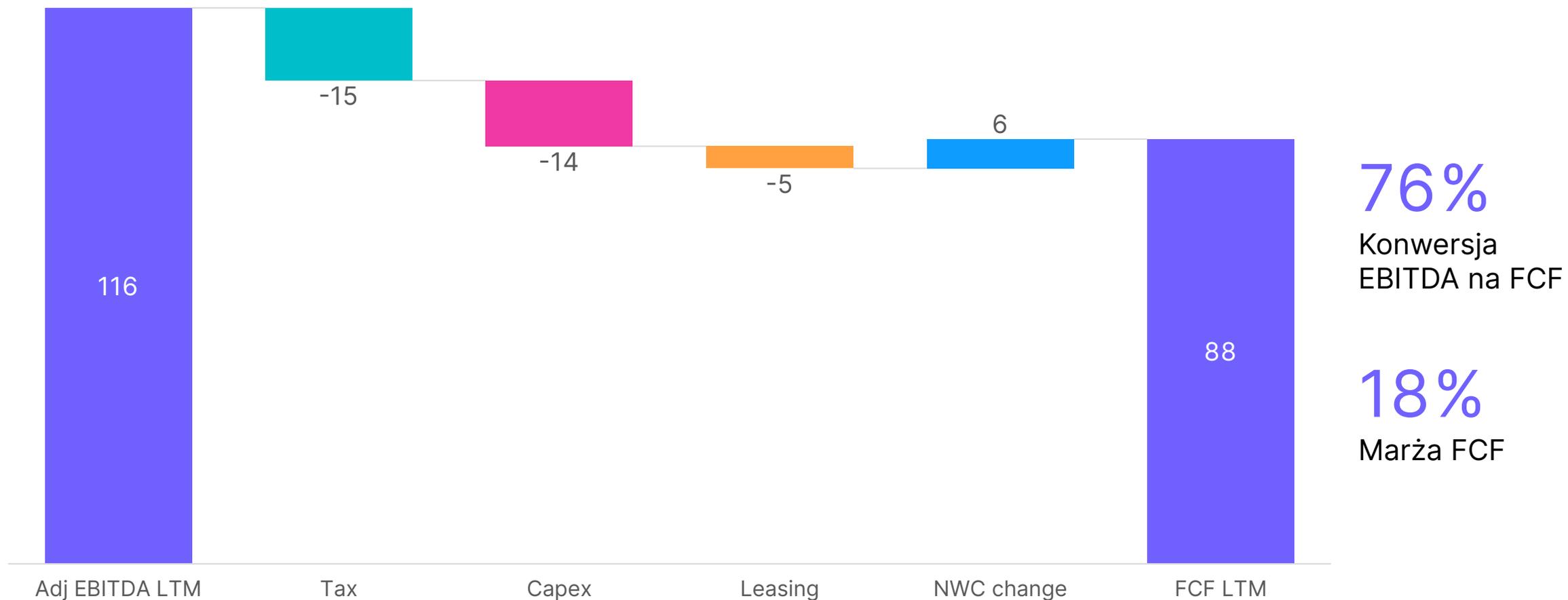
■ Skorygowana EBITDA

■ Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej



: Silna generacja gotówki wspierana przez marżę FCF na poziomie ~18%

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



: Wzrost zysku netto
wspierany redukcją
zadłużenia



: Wzrost zysku netto napędzany dźwignią operacyjną i niższymi kosztami finansowymi

Zysk netto (mln PLN)

Komentarz



Dynamiczny wzrost zysku netto o 38% rdr do blisko 23 mln PLN



Marża zysku netto wynosi około 21% w Q1 2025

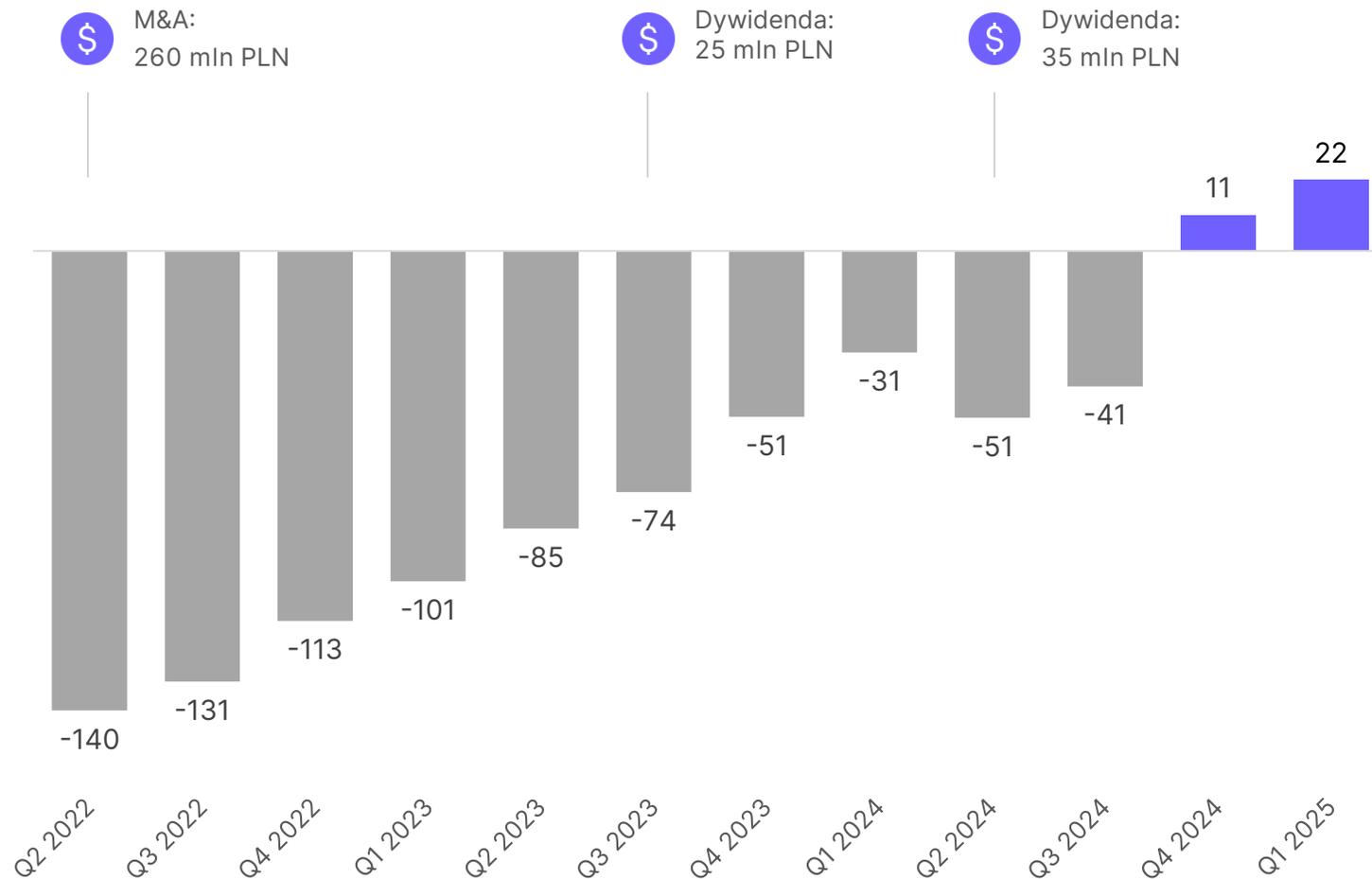


Zysk netto wspierany przez:

- Silny efekt dźwigni operacyjnej dzięki stabilnej bazie kosztów SG&A
- Spadające koszty finansowania wynikające ze stopniowej spłaty kredytów oraz malejącego poziomu stóp procentowych
- Relatywnie niską efektywną stopę podatkową na poziomie ok. 11% w Q1 2025

: Rosnący poziom gotówki netto

Gotówka netto (mIn PLN)



Komentarz

- ✓ Dodatnia pozycja gotówkowa netto w wysokości 22 mln PLN
- ✓ Ujemny wskaźnik długu netto netto / EBITDA (-0,2x), spadek z 3,0x po przejęciu MailerLite w 2. kwartale 2022 r.
- ✓ Silniejsza pozycja gotówkowa oznacza więcej miejsca na realizację inicjatyw rozwojowych oraz planowane przejęcia

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



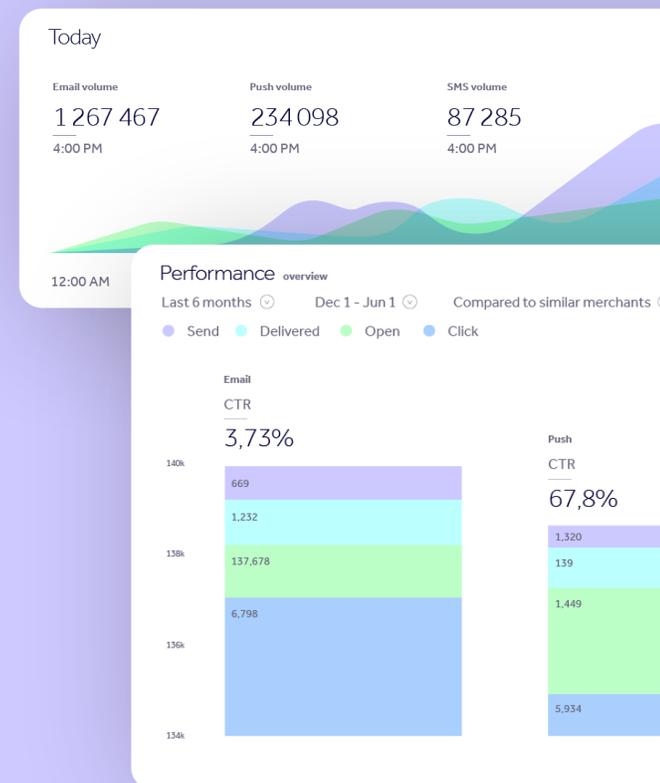
: MessageFlow

Platforma komunikacji marketingowej zapewniająca dostęp do wszystkich kanałów poprzez wspólne API

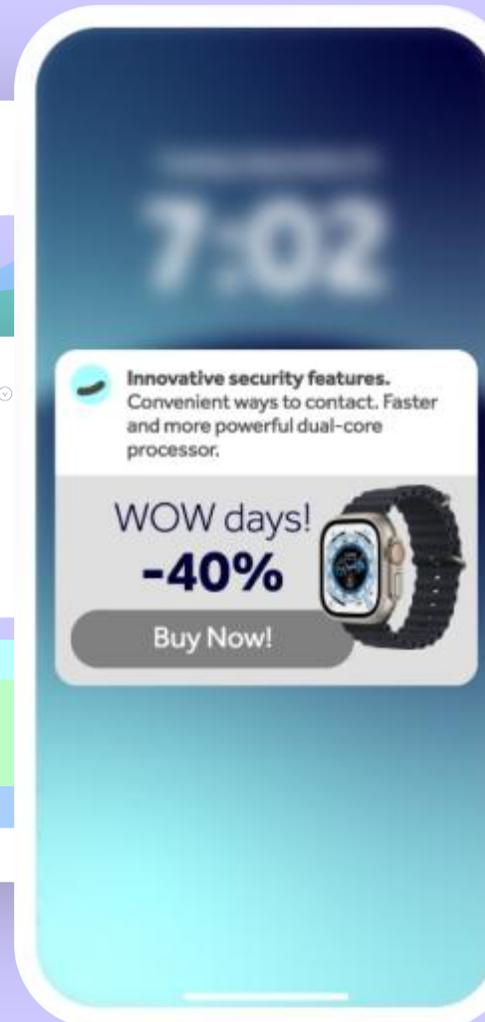


: MessageFlow – platforma dla klientów Enterprise

- ✓ 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



VERCOM



: Prosta i szybka integracja dopasowana do potrzeb danego klienta

Web APP

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



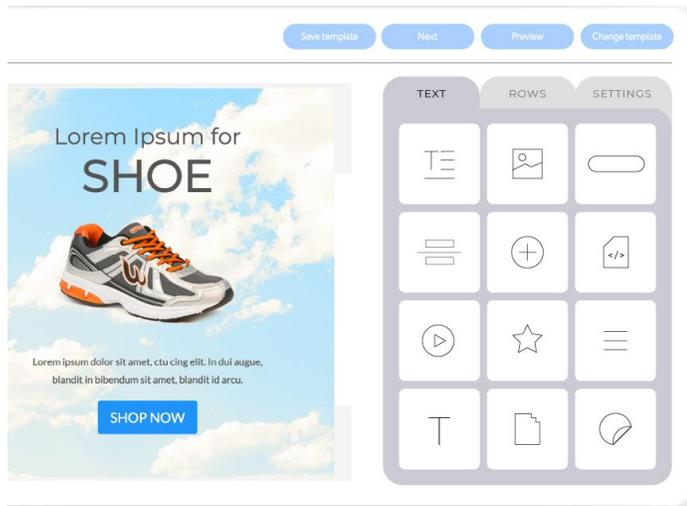
Integracje

Gotowe integracje z setkami najpopularniejszych platform SaaS



API

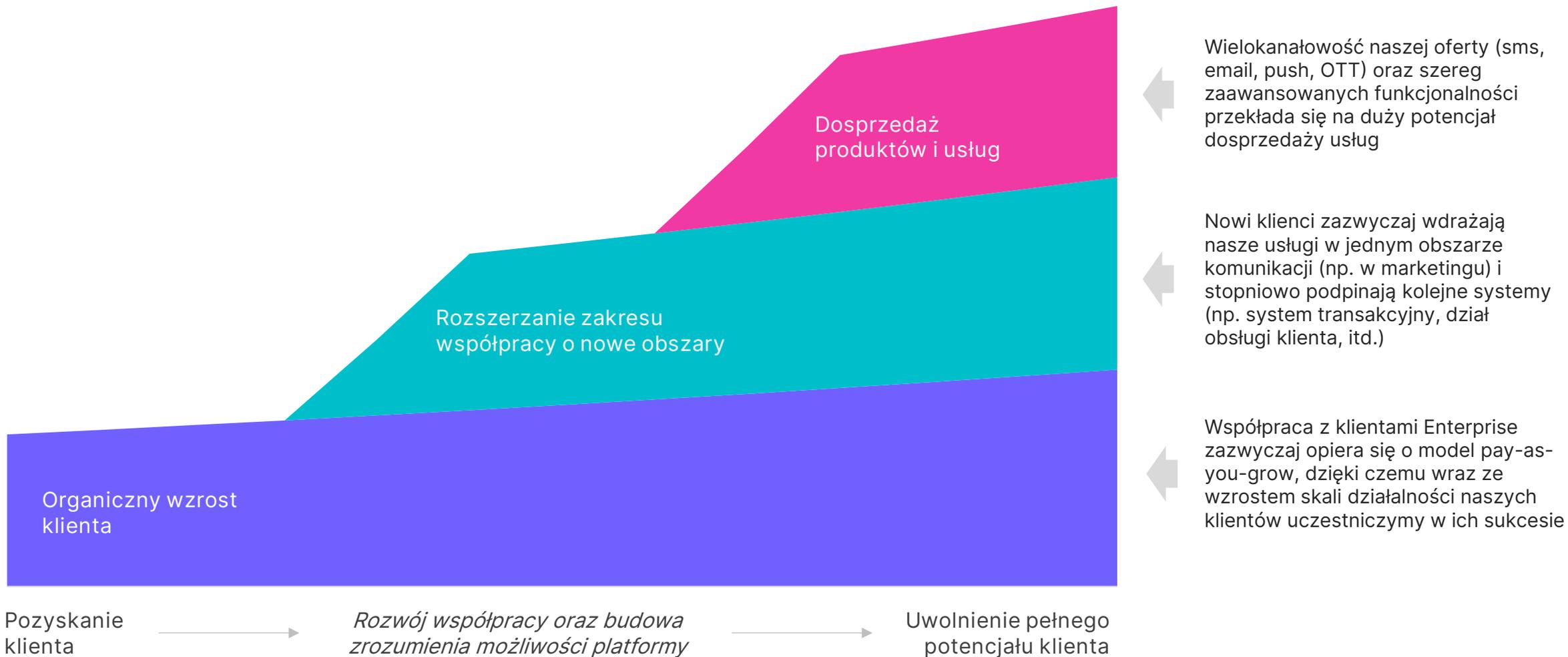
Nowoczesne i elastyczne API umożliwia bezpośrednią integrację z dowolnym systemem klienta



```
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",
}
```

: Strategia rozwoju współpracy z klientami Enterprise

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



: MailerLite

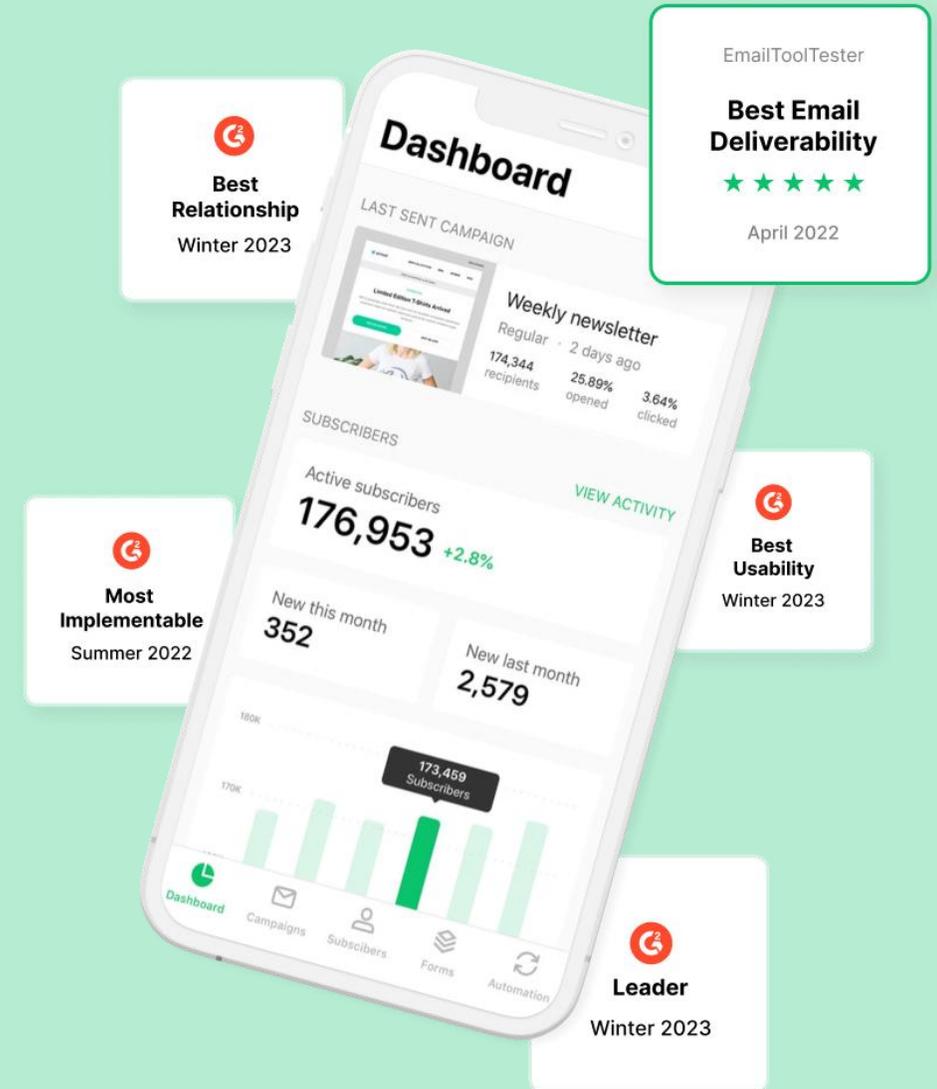
Usługi digital marketingu dzięki
którym szybciej pozyskasz
klientów i skuteczniej
zwiększysz przychody



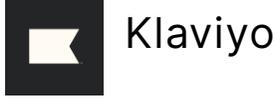
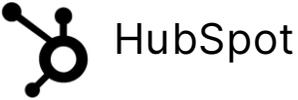
: MailerLite – platforma dla klientów SME oraz twórców

VERCOM

- ✓ 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

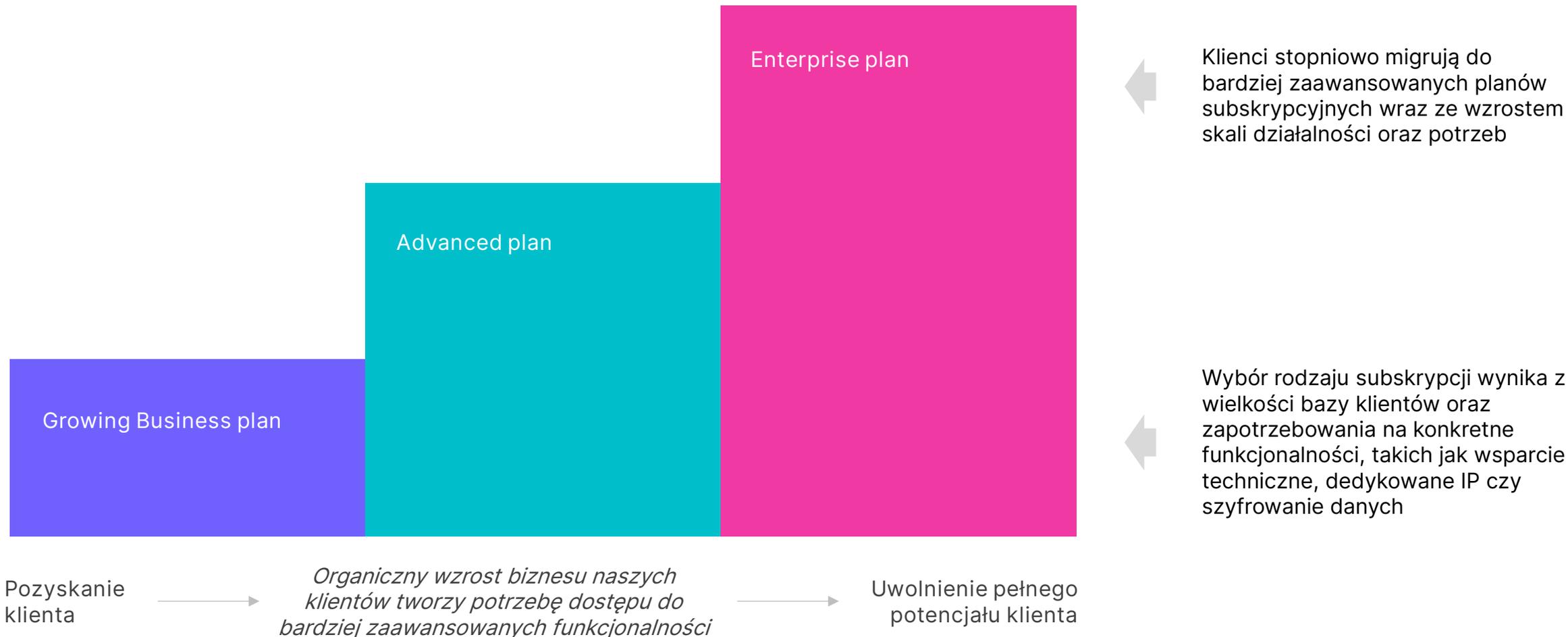


: Jedna z najlepiej ocenianych przez klientów usług email marketingu

				
 4,7 (2 138)	 4,6 (490)	 4,5 (17 498)	 4,5 (6 192)	Ocena
★ 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	\$20,00	\$13,00	\$20,00	Najtańszy pakiet

: Strategia rozwoju współpracy z klientami SME

Wzrost przychodów od klientów rozliczanych w modelu subskrypcyjnym



: Naszym celem jest
utrzymanie ponad 20%
dynamiki organicznego
wzrostu w latach
2025-2028

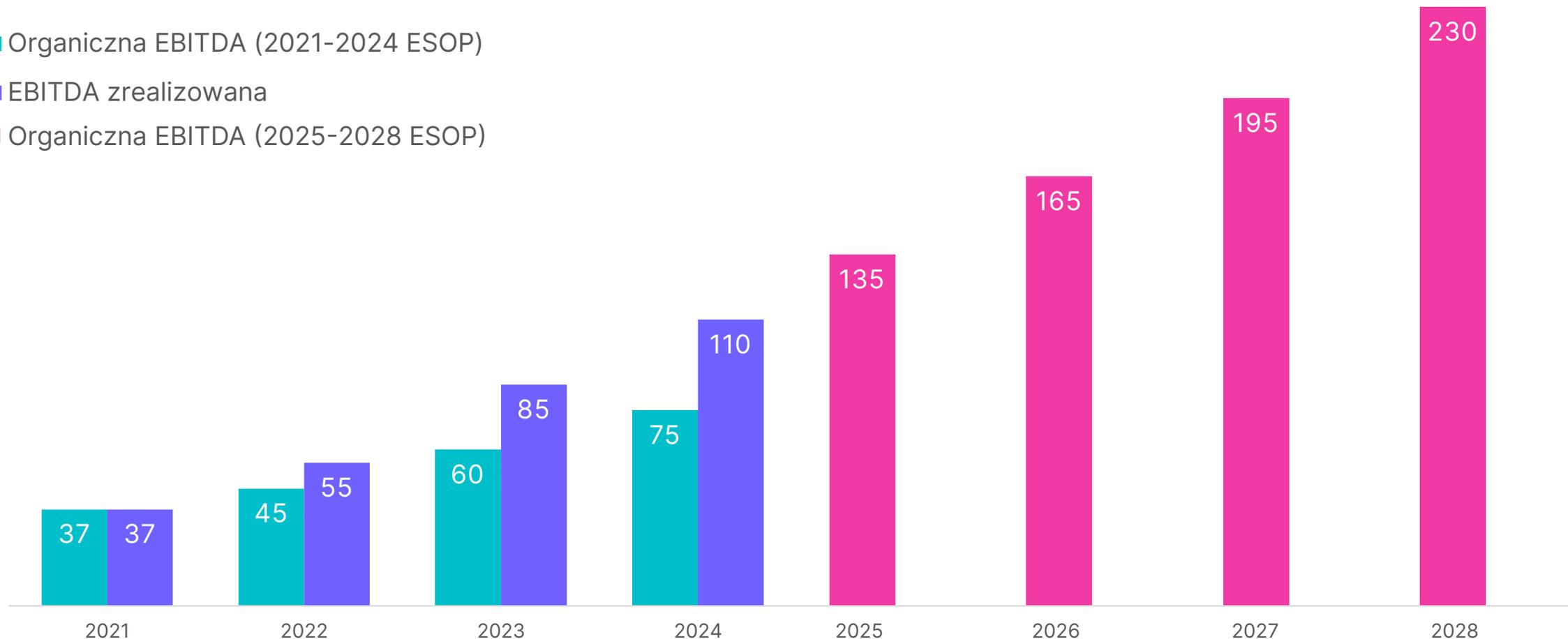


: Cele EBITDA w nowym programie motywacyjnym (ESOP) na lata 2025-2028

Cele EBITDA w zakończonym ESOP na lata 2021-2024

Cele EBITDA w nowym ESOP na lata 2025-2028

- Organiczna EBITDA (2021-2024 ESOP)
- EBITDA zrealizowana
- Organiczna EBITDA (2025-2028 ESOP)



: Podsumowanie wyników Q1 2025

- W pełni organiczny wzrost EBITDA wynoszący 23% rdr, zgodny z docelową trajektorią wzrostu na 2025 rok, oraz wysoka dynamika zysku netto na poziomie 38% rdr
- Zdrowa struktura wzrostu napędzana pozyskaniem nowych klientów (+12 900 klientów, ok. 15% r/r) oraz cross-sellingiem do klientów korporacyjnych (NER +118% z wyłączeniem największego klienta).
- Rozpoczęcie prac nad nowoczesną platformą RCS z intuicyjnym interfejsem i zaawansowanym silnikiem automatyzacji umożliwiającym tworzenie złożonych scenariuszy komunikacji
- Nowa umowa partnerska między MailerLite a Google zwiększy widoczność usług komunikacji transakcyjnej wśród globalnej bazy klientów SME korzystających z Google Cloud
- Rekordowe dystrybucje do akcjonariuszy, w tym 45 mln PLN w formie dywidendy oraz uchwalenie skupu akcji własnych o wartości do 30 mln PLN przy cenie maksymalnej 150 PLN za akcję



VERCOM

: Dane
finansowe



: Rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q1 2024	Q1 2025	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	104 568	110 759	6%
Koszty wytworzenia usług	(53 939)	(52 186)	3%
Zysk brutto na sprzedaży	50 629	58 573	16%
Koszty sprzedaży i marketingu	(11 477)	(16 114)	40%
Koszty ogólnego zarządu	(19 550)	(17 870)	-9%
Zysk na sprzedaży	19 603	24 590	25%
Pozostałe przychody operacyjne	111	64	-42%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	2	(36)	-
Pozostałe koszty operacyjne	(74)	(48)	-35%
Odpisy z tytułu utraty wartości należności	(429)	234	-
Zysk na działalności operacyjnej	19 213	24 805	29%
Przychody finansowe	1 340	2 133	59%
Koszty finansowe	(2 140)	(1 441)	-33%
Koszty finansowe netto	(800)	692	-
Zysk przed opodatkowaniem	18 413	25 497	38%
Podatek dochodowy	(1 951)	(2 789)	43%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	16 461	22 708	38%

: Rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q1 2024	Q1 2025	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	104 568	110 759	6%
Pozostałe przychody operacyjne	111	64	-42%
Amortyzacja	(3 890)	(3 952)	2%
Usługi obce	(73 286)	(76 233)	4%
Koszty świadczeń pracowniczych	(7 334)	(5 561)	-24%
Zużycie materiałów i energii	(320)	(293)	-8%
Podatki i opłaty	(136)	(131)	-4%
Pozostałe koszty operacyjne	(74)	(48)	-35%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	2	(36)	-
Pozostałe odpisy aktualizujące	(429)	234	-
Zysk na działalności operacyjnej	19 213	24 805	29%
Koszty finansowe netto	(800)	692	-
Zysk przed opodatkowaniem	18 413	25 497	38%
Podatek dochodowy	(1 951)	(2 789)	43%
Zysk netto	16 461	22 708	38%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	16 500	22 530	37%

: Sytuacja majątkowa – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2024	31.03.2025	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	15 201	16 189	6%
Prawa do korzystania z aktywów	7 368	7 054	-4%
Wartości niematerialne i wartość firmy	444 006	426 311	-4%
Pożyczki udzielone	41	34	-17%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	-	616	-
Pozostałe aktywa	111	111	0%
Aktywa trwałe	466 727	450 314	-4%
Należności handlowe	51 221	37 320	-27%
Pożyczki udzielone	340	499	47%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	6	135	2148%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	106 235	112 234	6%
Pozostałe aktywa	1 846	2 583	40%
Aktywa obrotowe	159 648	152 770	-4%
Aktywa ogółem	626 375	603 084	-4%
Kapitał własny	421 678	425 456	1%
Zobowiązania długoterminowe	92 212	85 983	-7%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	73 059	67 843	-7%
Zobowiązania krótkoterminowe	112 485	91 645	-19%
Zobowiązania razem	204 697	177 628	-13%
Kapitał własny i zobowiązania razem	626 375	603 084	-4%

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

(tys. zł)	Q1 2024	Q1 2025	Zmiana
Zysk netto za okres sprawozdawczy	16 461	22 708	38%
Korekty razem	8 075	1 323	-84%
Środki pieniężne wygenerowane na działalności operacyjnej	24 536	24 031	-2%
Podatek zapłacony	(1 431)	(6 001)	319%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	23 105	18 030	-22%
Odsetki otrzymane	221	304	38%
Pożyczki udzielone	-	(151)	-
Spłaty udzielonych pożyczek	9	9	0%
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	2	12	500%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(2 100)	(3 994)	90%
Otrzymane płatności z tytułu leasingu	167	27	-84%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(1 701)	(3 793)	123%

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

(tys. zł)	Q1 2024	Q1 2025	Zmiana
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	19	-	-
Spłaty kredytów i pożyczek	(4 216)	(3 643)	-14%
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytu w rachunku bieżącym	-	318	-
Odsetki zapłacone	(1 769)	(1 267)	-28%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	(1 162)	(1 089)	-6%
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(7 128)	(5 681)	-20%
Przepływy pieniężne netto ogółem	14 276	8 556	-40%
Wpływ zmian z tytułu różnic kursowych dotyczących środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(152)	(2 558)	1584%
Zwiększenie (zmniejszenie) stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	14 124	5 998	-58%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	63 261	106 235	68%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	77 385	112 234	45%

: 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 rezerwo wy	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 2025 r.	444	289 162	46 333	3 533	4 004	5 225	(575)	(24 464)	96 230	419 892	1 786	421 678
Zysk netto	-	-	-	-	-	-	-	-	22 530	22 530	178	22 708
Inne całkowite dochody	-	-	-	-	-	-	-	(18 925)	-	(18 925)	-	(18 925)
Całkowite dochody w okresie	-	-	-	-	-	-	-	(18 925)	22 530	3 605	178	3 783
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym												
Sprzedaż akcji własnych w ramach programu motywacyjnego	-	-	-	-	-	(109)	109	-	-	-	-	-
Inne	-	-	-	-	-	-	-	-	(6)	(6)	-	(6)
Razem zmiany w kapitale własnym	-	-	-	-	-	(109)	109	(18 925)	22 524	3 599	178	3 777
Stan na dzień 31 marca 2025 r.	444	289 162	46 333	3 533	4 004	5 116	(466)	(43 389)	118 754	423 491	1 964	425 456

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q1 2024	Q1 2025	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	55 238	58 517	6%
Koszty wytworzenia usług	(34 327)	(31 638)	-8%
Zysk brutto na sprzedaży	20 911	26 879	29%
Koszty sprzedaży i marketingu	(1 272)	(2 091)	64%
Koszty ogólnego zarządu	(8 858)	(7 696)	-13%
Zysk na sprzedaży	10 780	17 093	59%
Pozostałe przychody operacyjne	3	60	1894%
Zysk na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	2	(34)	-
Pozostałe koszty operacyjne	(6)	(20)	236%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(132)	387	-
Zysk na działalności operacyjnej	10 647	17 485	64%
Przychody finansowe	1 195	10 425	772%
Koszty finansowe	(2 128)	(1 351)	-37%
Przychody/(Koszty) finansowe netto	(933)	9 074	-
Zysk przed opodatkowaniem	9 714	26 560	173%
Podatek dochodowy	(555)	(1 565)	182%
Zysk netto	9 159	24 995	173%

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant porównawczy

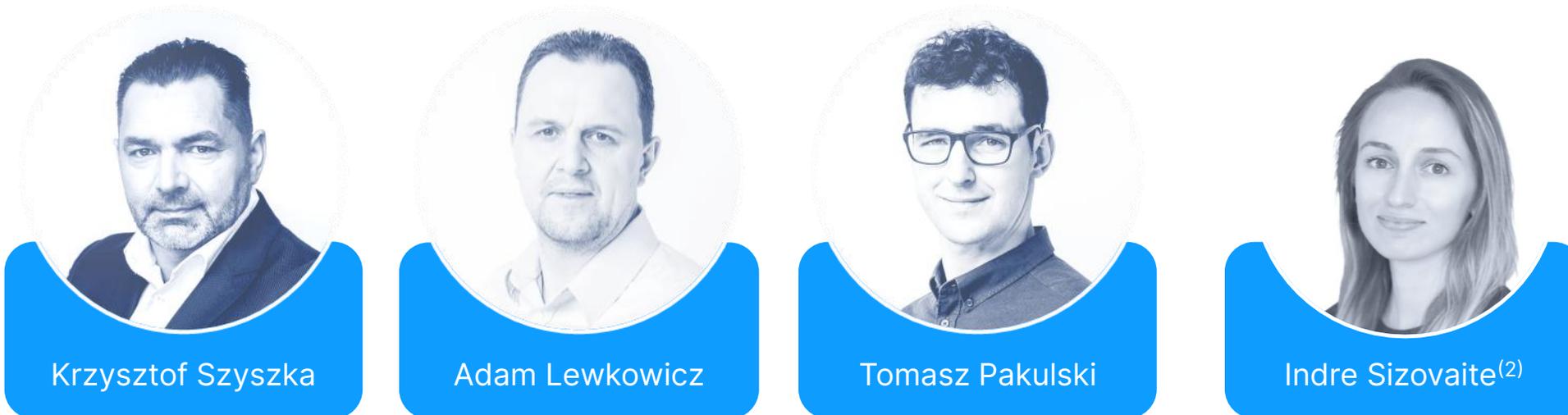
(tys. zł)	Q1 2024	Q1 2025	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	55 238	58 517	6%
Pozostałe przychody operacyjne	3	60	1894%
Amortyzacja	(1 671)	(1 979)	18%
Usługi obce	(38 961)	(36 990)	-5%
Koszty świadczeń pracowniczych	(3 736)	(2 239)	-40%
Zużycie materiałów i energii	(62)	(192)	209%
Podatki i opłaty	(28)	(26)	-8%
Pozostałe koszty operacyjne	(6)	(20)	236%
Zysk/ (Strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	2	(34)	-
Pozostałe odpisy aktualizujące	(132)	387	-
Zysk na działalności operacyjnej	10 647	17 485	64%
Przychody finansowe netto	(933)	9 074	-
Zysk przed opodatkowaniem	9 714	26 560	173%
Podatek dochodowy	(555)	(1 565)	182%
Zysk netto	9 159	24 995	173%

: Jednostkowy bilans – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2024	31.03.2025	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	833	1 631	96%
Prawa do korzystania z aktywów	5 356	5 124	-4%
Wartości niematerialne	41 587	42 678	3%
Inwestycje w jednostki zależne	438 612	438 612	0%
Pożyczki udzielone	6 143	6 222	1%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	-	813	-
Pozostałe aktywa	23	23	-2%
Aktywa trwałe	492 554	495 103	1%
Należności handlowe	39 830	27 107	-32%
Pożyczki udzielone	836	848	1%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	8	178	2126%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	31 092	41 388	33%
Pozostałe aktywa	1 713	1 103	-36%
Aktywa obrotowe	73 479	70 624	-4%
Aktywa ogółem	566 034	565 727	0%
Kapitał własny	416 326	441 307	6%
Zobowiązania długoterminowe	84 958	79 740	-6%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	76 813	71 698	-7%
Zobowiązania krótkoterminowe	64 752	44 679	-31%
Zobowiązania razem	149 709	124 420	-17%
Kapitał własny i zobowiązania razem	566 034	565 727	0%

: Władze
Spółki





Krzysztof Szyszka

Adam Lewkowicz

Tomasz Pakulski

Indre Sizovaite⁽²⁾

CEO, Founder

CTO, Founder

Członek zarządu

Członek zarządu

Lata w branży

>25

>25

>17

>11

Lata w Vercom

>20

>20

>17

>8⁽³⁾

Udział w kapitale
zakładowym⁽¹⁾

4,59%

6,32%

0,65%

0,09%

1) Na dzień 31.03.2025, (2) Powołana do zarządu w dniu 09/04/25, (3) Lata w MailerLite

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 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

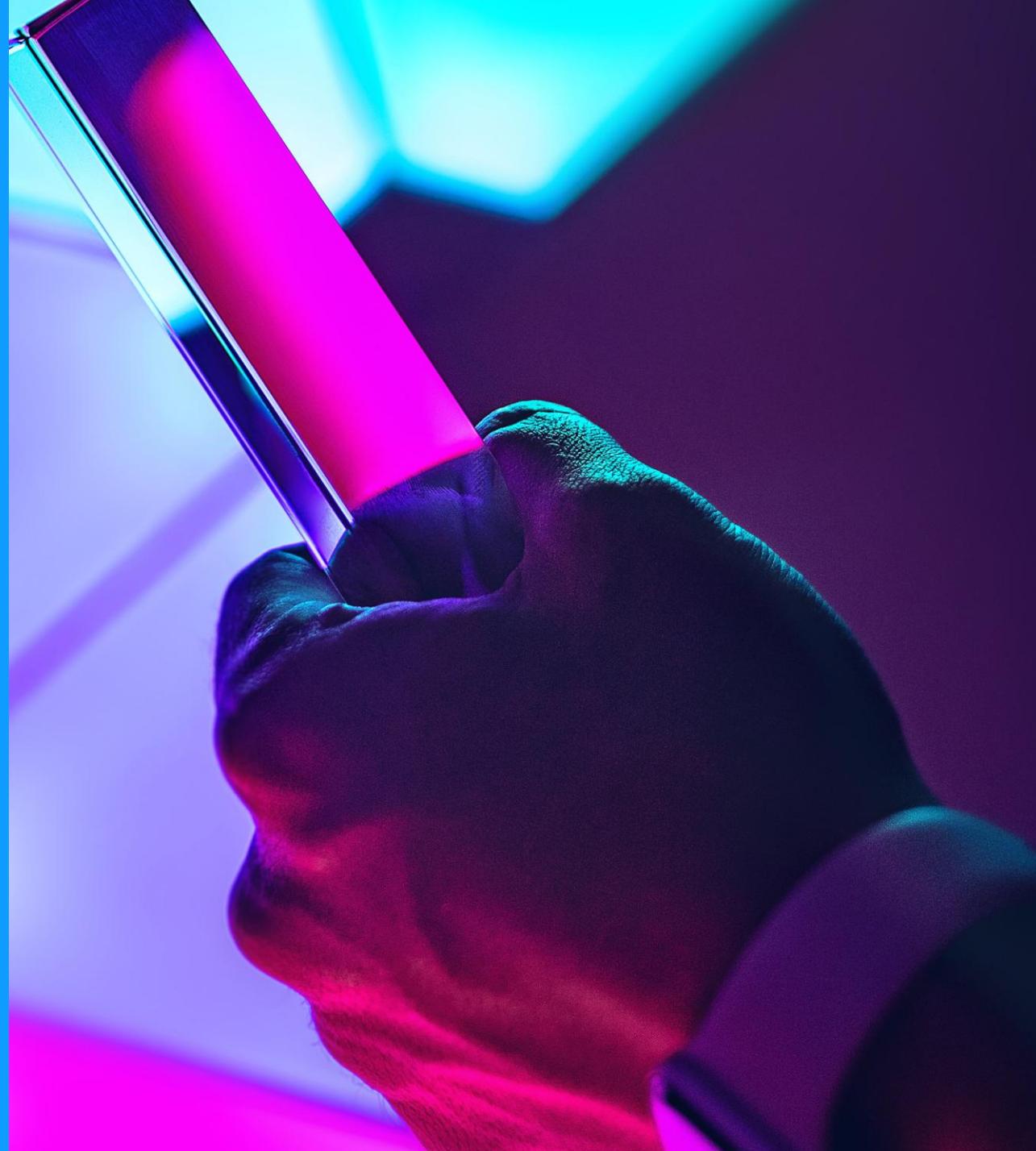
Absolwent University of North Carolina na kierunku Business Administration oraz studiów podyplomowych na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu w zakresie rachunkowości. Od 2011 r. posiada uprawnienia biegłego rewidenta. Doświadczenie zawodowe zdobywał jako Asystent Biegłego Rewidenta w BDO sp. z o.o., Asystent 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 usługi komunikacji w modelu SaaS, które umożliwiają klientom budowanie trwałych relacji z odbiorcami za pośrednictwem wielu kanałów komunikacji.

Rozwiązania Spółki od 20 lat pomagają klientom automatyzować oraz skalować procesy komunikacji, zachowując przy tym wysoką dostarczalność i efektywność.

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

Obecnie z usług Vercom korzysta ponad 98 000 firm oraz prywatnych przedsiębiorców na 180 rynkach, w tym takie podmioty jak IKEA, Rossmann, American Express, DHL, Coca-Cola oraz BNP Paribas.

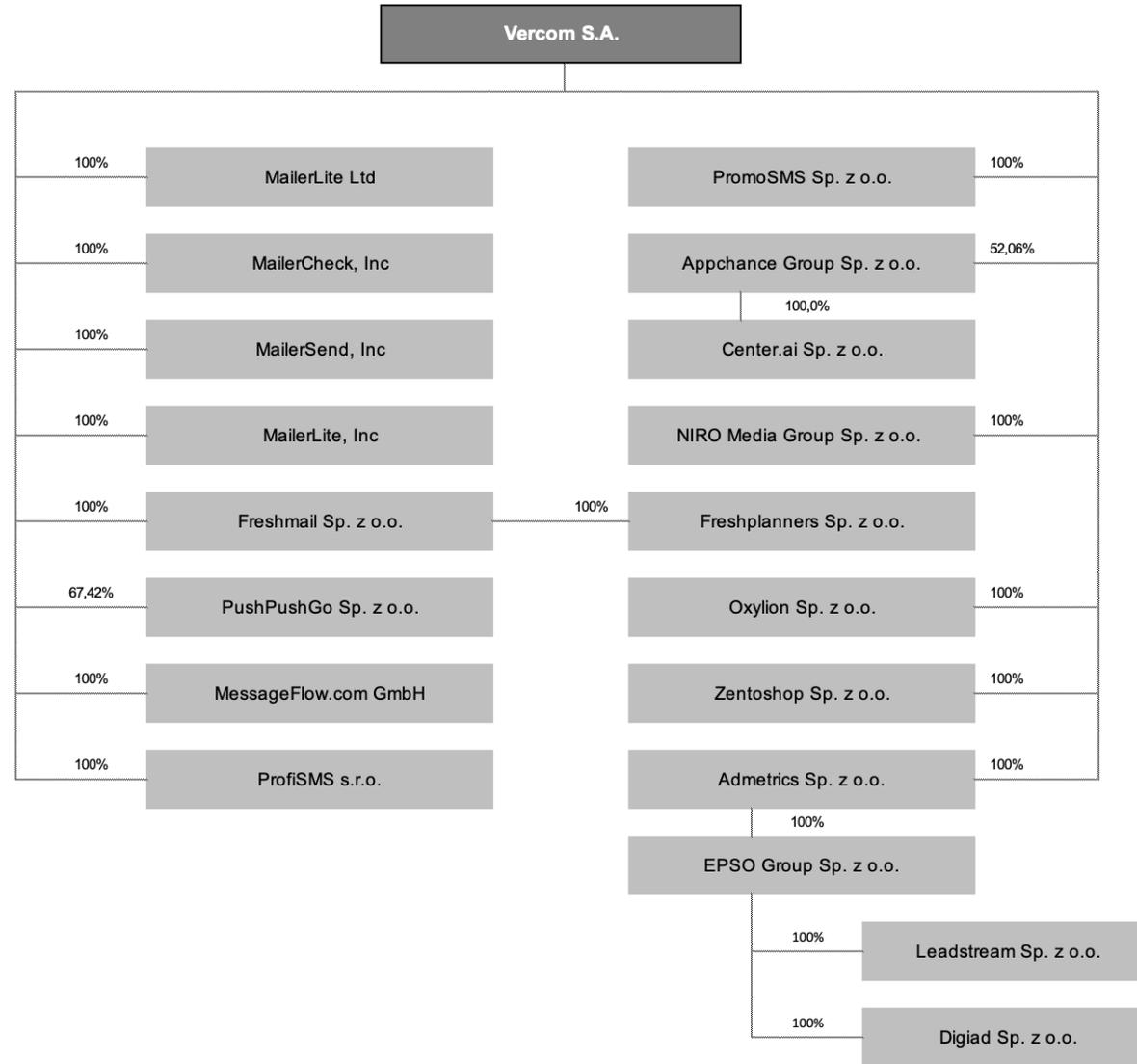
Zespół Vercom obejmuje 400 osób skupionych w 30 lokalizacjach na całym świecie, m.in. w San Francisco, Nowym Jorku, Berlinie, Pradze, Poznaniu oraz Warszawie.



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
- Wpływ sytuacji makroekonomicznej
- Ryzyko podatkowe dot. ulgi IP Box
- Ryzyko odpowiedzialności za zobowiązania kredytowe spółek z grupy Vercom

: Struktura Grupy Vercom



: Akcje i akcjonariat

Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu⁽¹⁾

Na dzień niniejszego raportu Kapitał zakładowy Spółki wynosi 444 476 PLN i dzieli się na 22 223 785 akcji o wartości nominalnej 0,02 PLN każda.

Akcjonariusz	31 marca 2025		19 maja 2025	
	Liczba akcji / głosów na WZ	Udział w kapitale zakładowym	Liczba akcji / głosów na WZ	Udział w kapitale zakładowym
cyber_Folks S.A.	11 114 380	50,01%	11 114 380	50,01%
PTE Allianz Polska S.A.	1 341 888	6,04%	1 516 888	6,83%
Fundusze zarządzane przez Nationale-Nederlanden PTE S.A.	1 460 736	6,57%	1 460 736	6,57%
Adam Lewkowicz ⁽²⁾	1 404 750	6,32%	1 404 750	6,32%
Vercom S.A. (akcje własne)	60 907	0,27%	60 907	0,27%
Pozostali	6 841 124	30,78%	6 666 124	30,00%
SUMA	22 223 785	100,00%	22 223 785	100,00%

Liczba akcji w posiadaniu Zarządu i Rady Nadzorczej

Akcjonariusz	Stanowisko	17 marca 2025	19 maja 2025
Krzysztof Szyszka	Prezes Zarządu	1 020 105	1 020 105
Adam Lewkowicz ⁽²⁾	Wiceprezes Zarządu	1 404 750	1 404 750
Tomasz Pakulski	Członek Zarządu	148 803	148 803
Indre Sizovaite	Członek Zarządu	20 000	20 000
Aleksander Duch	Członek RN	15 049	15 049

(1) Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu na dzień 31 marca 2025 r. oraz na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu (według informacji przekazanych Spółce w zawiadomieniach o zmianie stanu posiadania lub w trybie art. 19 MAR) (2) z podmiotami zależnymi

: Vercom na GPW

Notowania

Akcje Vercom notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 6 maja 2021 r. Od marca 2025 r. akcje Vercom wchodzi w skład prestiżowego indeksu mWIG40, który skupia 40 średnich spółek notowanych na warszawskiej giełdzie.

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.

7 maja 2025 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku za 2024 r. i wypłaty dywidendy w wysokości 2,03 zł na akcję (łącznie 44,99 mln zł). Decyzja ZWZA była zgodna z rekomendacją Zarządu. Dzień dywidendy ustalono na 20 maja 2025 r., a dzień wypłaty dywidendy na 22 maja 2025 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
07.05.2025	45,0 mln zł



: Program motywacyjny oraz skup akcji własnych

Kluczowe założenia programu motywacyjnego (ESOP)

W dniu 7 maja 2025 Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki dominującej podjęło uchwałę w sprawie wprowadzenia nowego programu motywacyjnego:

- Okres realizacji programu: lata obrotowe 2025-2028
- Osoby uprawnione: pracownicy pozostający w stosunku zatrudnienia z Vercom S.A. lub innymi spółkami z grupy Vercom (maksymalnie 149 osób)
- Liczba uprawnień: maksymalnie 211 900, z czego pula podstawowa obejmuje 184 900 uprawnień a pula dodatkowa 27 000 uprawnień
- Cena nabycia akcji: wartość nominalna (1 uprawnienie = 1 akcja)
- Warunki realizacji:
 - Osiągnięcie celu wynikowego (EBITDA Znormalizowana)
 - Osiągnięcie celów indywidualnych
 - Spełnienie kryterium lojalnościowego (co najmniej 12 miesięcy zatrudnienia)

Cele programu motywacyjnego



Skup akcji

W dniu 7 maja 2025 Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki dominującej podjęło uchwałę w sprawie utworzenia kapitału rezerwowego na sfinansowanie nabywania akcji własnych:

- Wysokość kapitału rezerwowego (Budżet Skupu): 29 535 000 PLN pochodzące z kapitału zapasowego utworzonego z zysków z lat poprzednich oraz z zysku osiągniętego w 2024 roku
- Okres skupu: od dnia uchwały do 30 września 2025 r.
- Maksymalna liczba nabywanych akcji: 196 900
- Nominalna maksymalna wartość nabywanych akcji: 3 938 zł (196 900 *0,02zł)
- Cena nabycia jednej akcji: nie mniej niż 0,01 zł i nie więcej niż 150 zł
- Dopuszczalne przeznaczenie akcji własnych: utworzenie programu motywacyjnego, umorzenie, odsprzedaż, finansowanie przejęć

: 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

W dniu 25 marca 2025 r. Sąd Okręgowy w Warszawie zatwierdził ugodę między Spółką a Polkomtel sp. z o.o. oraz umorzył postępowanie sądowe. Tym samym zakończył się spór trwający od lutego 2021 r., w którym Spółka domagała się zapłaty kary umownej w wysokości 4,8 mln zł za niewykonywanie przez Polkomtel zobowiązań związanych z obsługą wiadomości SMS/MMS. Spółka i Polkomtel ustaliły, że w ramach ugody, strony zobowiążą się do zawarcia aneksu do umowy o współpracy obowiązującego przez okres 24 miesięcy, na mocy którego część kwoty roszczenia objętego ww. postępowaniem sądowym, tj. kwota 4.080.000 PLN, zostanie rozliczona przez strony poprzez realizację przez Polkomtel na rzecz Spółki usług podobnych do tych świadczonych na podstawie umowy, z której wyniknęło roszczenie Spółki.

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 wysyłek wiadomości SMS zgodnie z postanowieniami umowy. Postępowanie o wydaniu nakazu zapłaty zostało wszczęte 2 lipca 2018 r. Kara umowna nie została rozpoznana jako przychód do czasu uprawdopodobnienia możliwości jej odzyskania. Tytułem pokrycia roszczeń z tytułu powyżej kary umownej Komornik Sądowy przy Sądzie Rejonowym w Mikołowie wszczął postępowanie egzekucyjne z nieruchomości będących własnością wspólników SOPOL 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 31 marca 2025 r. w Grupie Vercom zatrudnionych było średnio 185 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 24).

Prognoza finansowa

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych.

Istotne umowy

W I kwartale 2025 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.

ul. Wierzbicice 1B
61-569 Poznań

Sprawozdanie Zarządu z Działalności Vercom S.A. oraz
Grupy Kapitałowej zostało zatwierdzone 19 maja 2025 r.

Krzysztof Szyszka
Prezes Zarządu

Adam Lewkowicz
Wiceprezes Zarządu

Tomasz Pakulski
Członek Zarządu

Indre Sizovaite
Członek Zarządu

VERCOM

: Scale beyond

