

VERCOM

| Prezentacja inwestorska

2 września 2021



1 | Podsumowanie operacyjne

2 | Profil działalności Vercom

3 | Strategia rozwoju

: Podsumowanie operacyjne



: Wyniki Q2 2021

Marża brutto

11,7 mln zł

Dynamika r/r

+49%

Ebitda

8,7 mln zł

+47%

Klienci

18,4 tys.

+119%

VERCOM

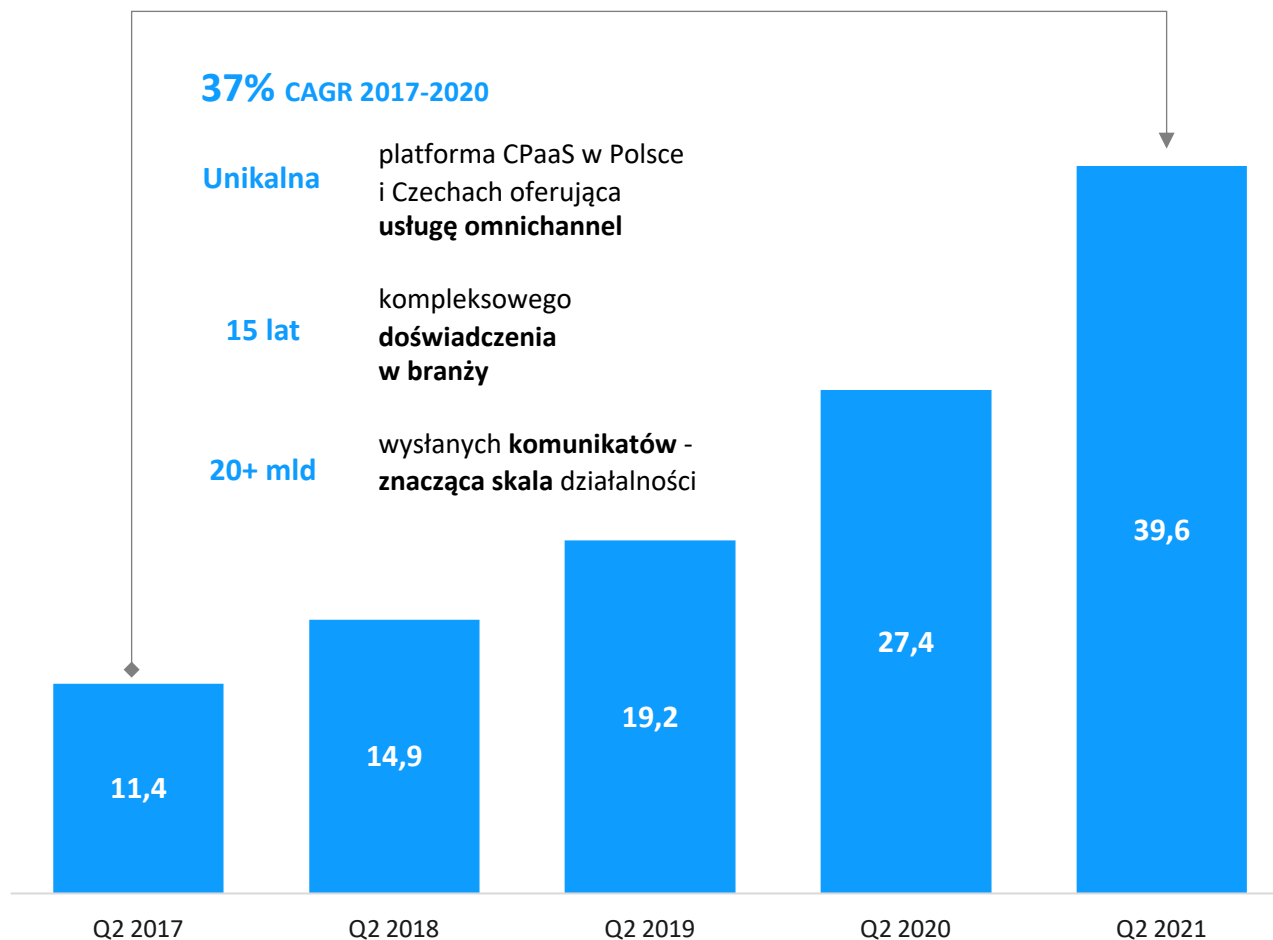
: Scale beyond



: Dynamiczny wzrost skali biznesu

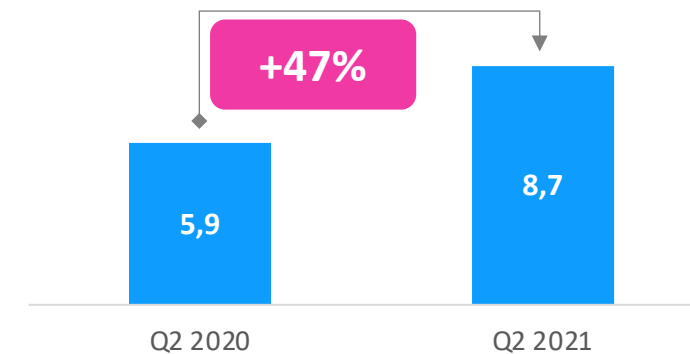
VERCOM

Przychody (mln zł)



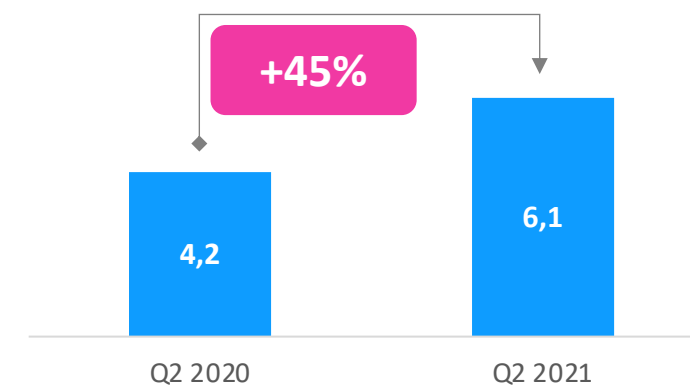
Skorygowana EBITDA (mln zł)

¹⁾



Skorygowany zysk netto (mln zł)

²⁾

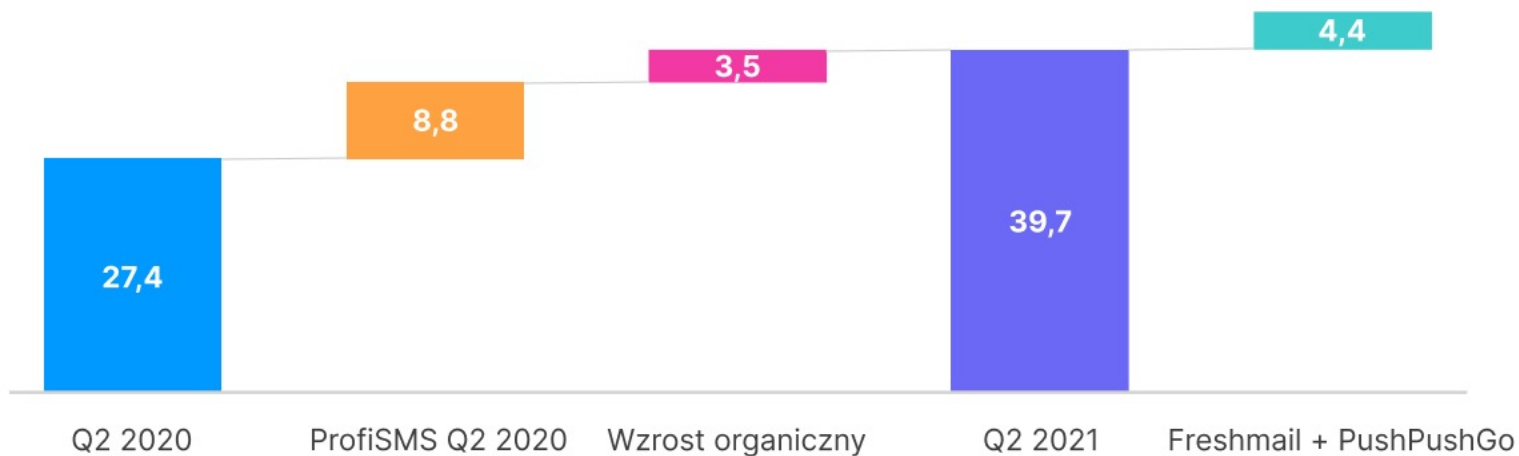


¹⁾ EBITDA skorygowana in plus o wycenę programu motywacyjnego w kwocie 449 tys. zł

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

: Wybrane KPI

Przychody



Komentarz

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

✓ **Wysoki wskaźnik wzrostu sprzedaży do istniejących klientów**

NER LTM Q2 2021 = 114%

Marża brutto



✓ **Znaczące zmniejszenie koncentracji klientów**

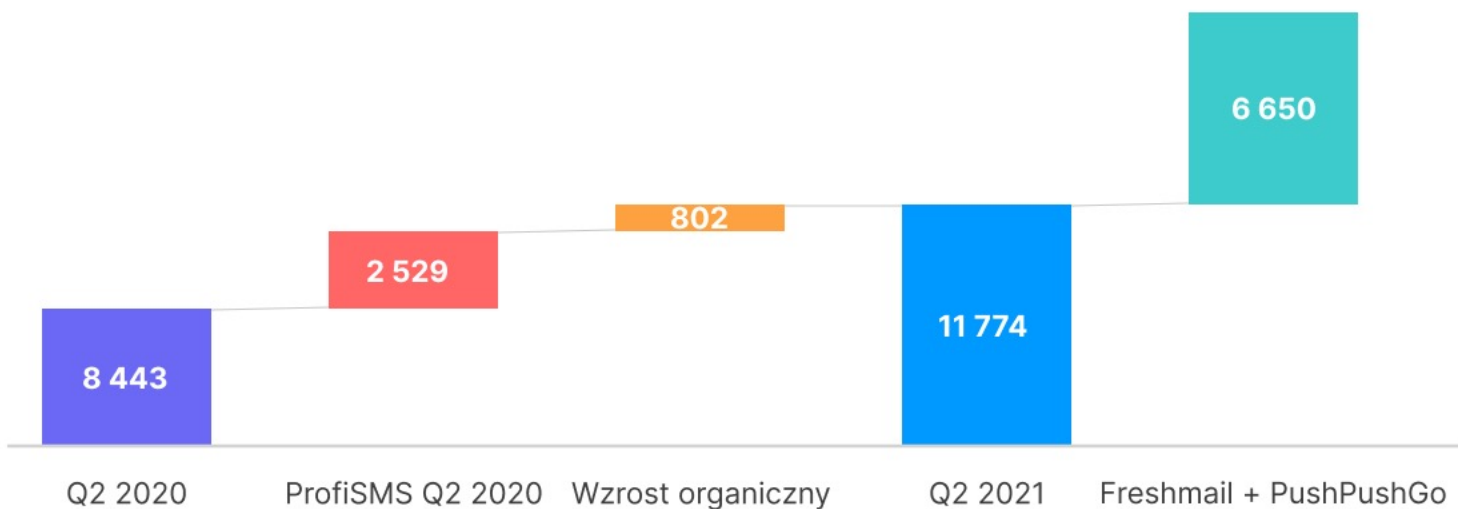
TOP10 klientów CPaaS wygenerowało
LTM Q2 2021 (vs. LTM Q1 2020)

27,1% przychodów (32%)

7,1% marży brutto (12%)

: Wybrane KPI

Liczba klientów



Komentarz

- ✓ **11 774 klientów w Q2 2021**
Wzrost organiczny +802
Wzrost dzięki przejęciu ProfiSMS +2 529
- ✓ **Podwojenie liczby klientów r/r**
(wraz z przejęciem Frashmail i PushPushGO)



FRESHMAIL

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

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

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

**VERCOM**

: Scale beyond



FRESHMAIL

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

Paweł Sala

Prezes Zarządu FreshMail





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

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

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



VERCOM

: Scale beyond



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

Dawid Mędrek

CEO PushPushGo



: Nasze inwestycje i ich dynamiczny rozwój

user.com

platforma marketing automation

*Przychody (mln zł)

+80%



Q2 2020

1,84

Q2 2021



appchance

platforma mobile marketing

*Przychody (mln zł)

+134%



Q2 2020

1,87

Q2 2021

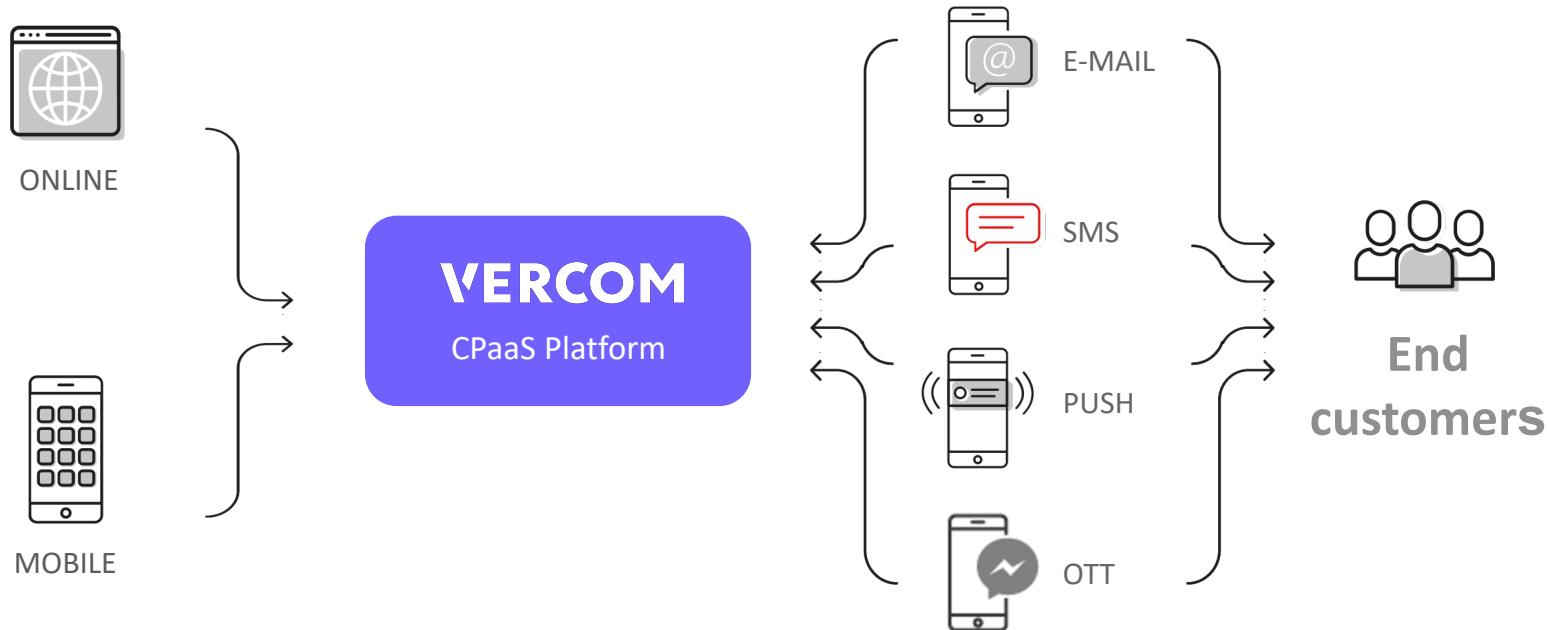
VERCOM

: Profil działalności Vercom



: Platforma CPaaS

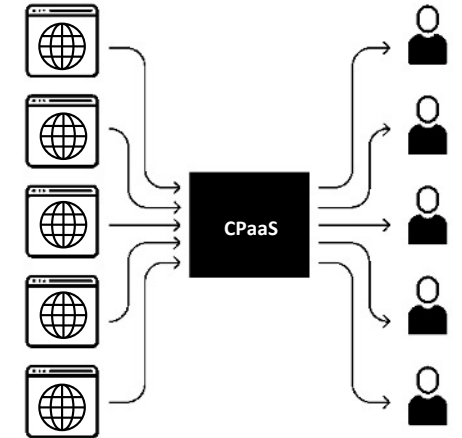
CPaaS: globalne platformy komunikacyjne w chmurze, które umożliwiają firmom budowanie i rozwijanie trwałych relacji z odbiorcami za pośrednictwem wielu kanałów komunikacji.



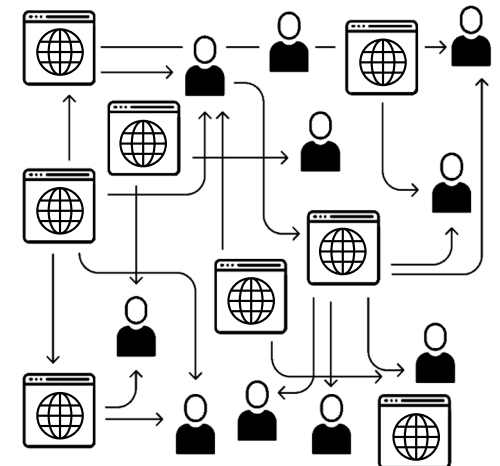
VERCOM



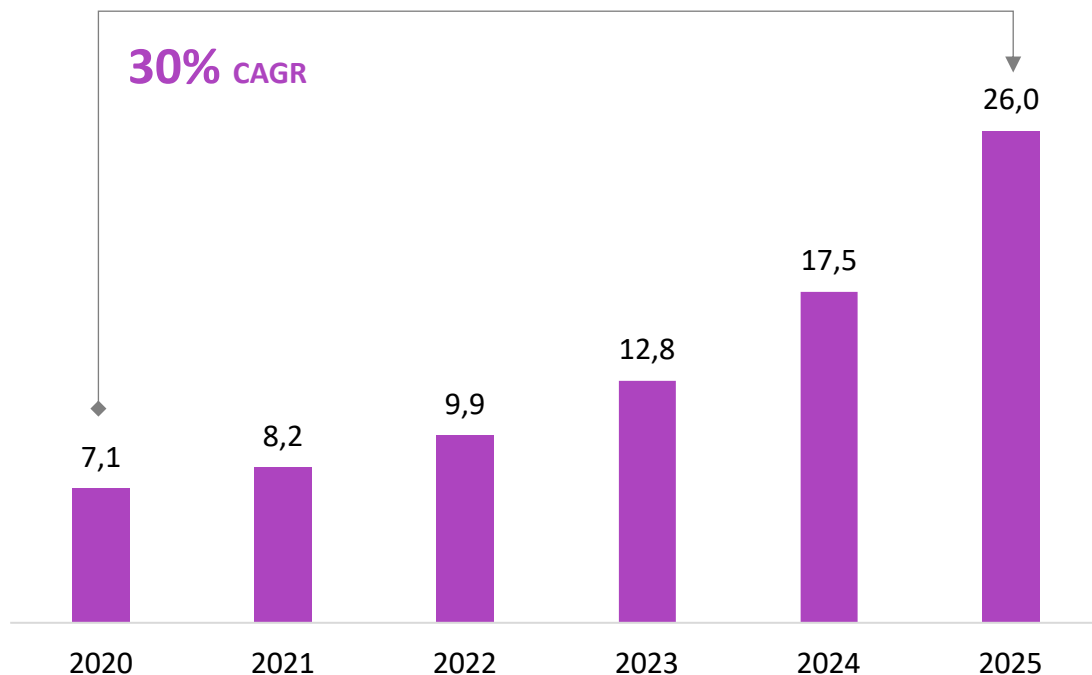
With CPaaS



Without CPaaS



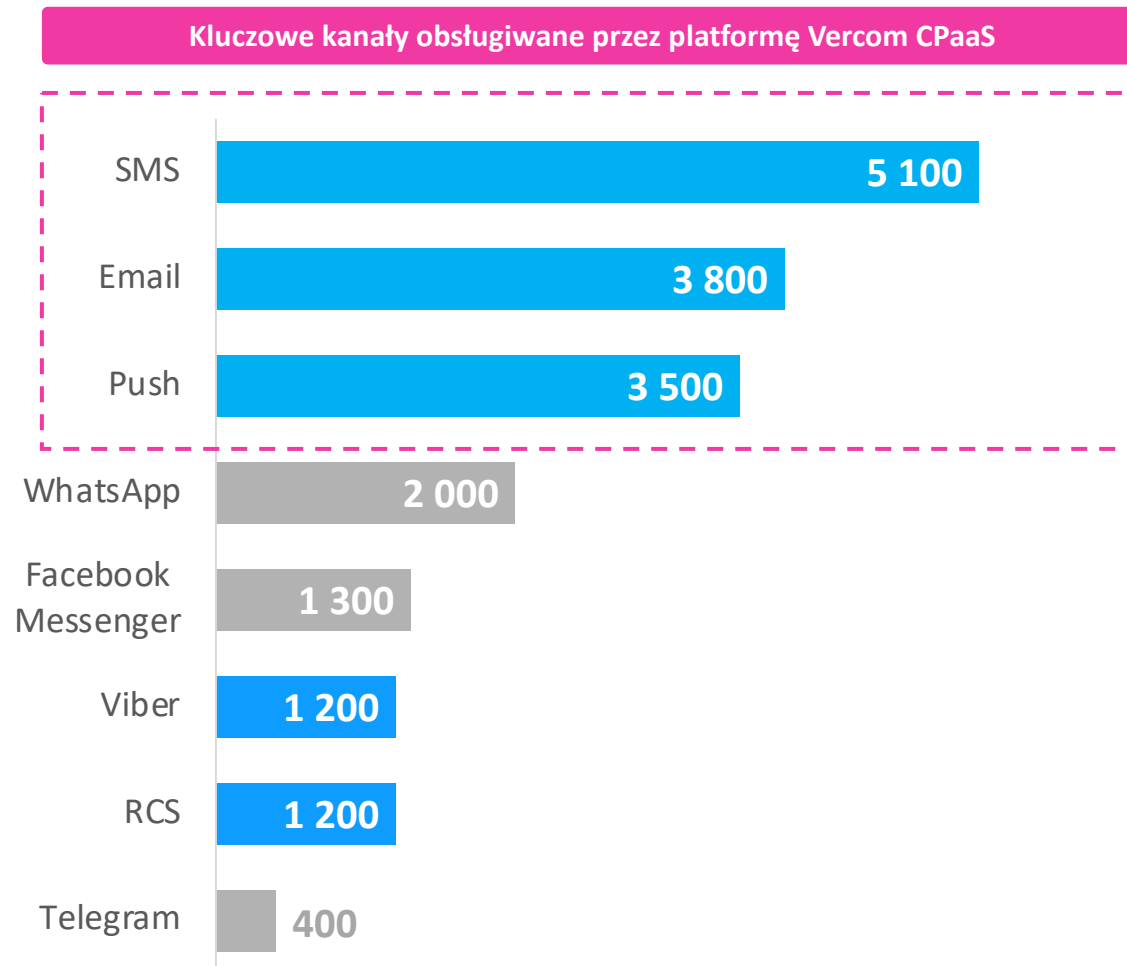
Wartość globalnego rynku CPaaS (mld USD)



Dynamiczny 30%+ wzrost rynku napędzany przez:

- Wzrost e-commerce
- Rozwój marketing automation
- Postępującą digitalizację

Globalny zasięg kanałów komunikacji (mln użytkowników)



: Platforma CPaaS

VERCOM

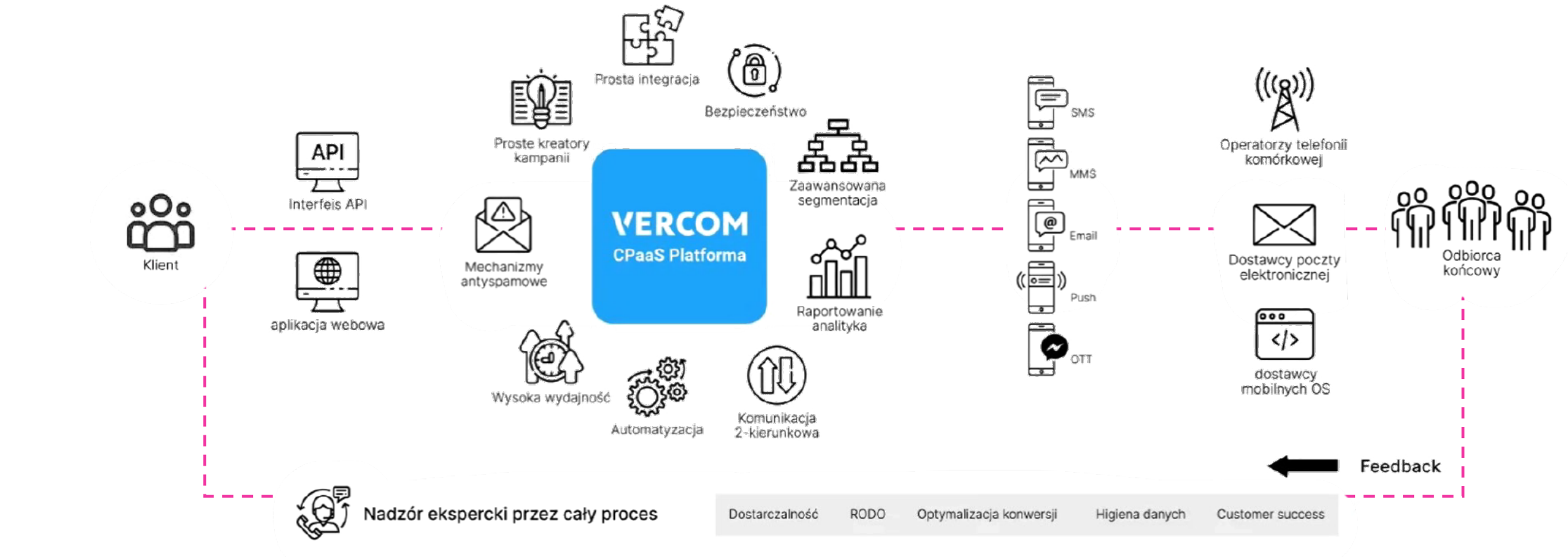
Elastyczny dostęp

+

Zintegrowane narzędzia komunikacyjne

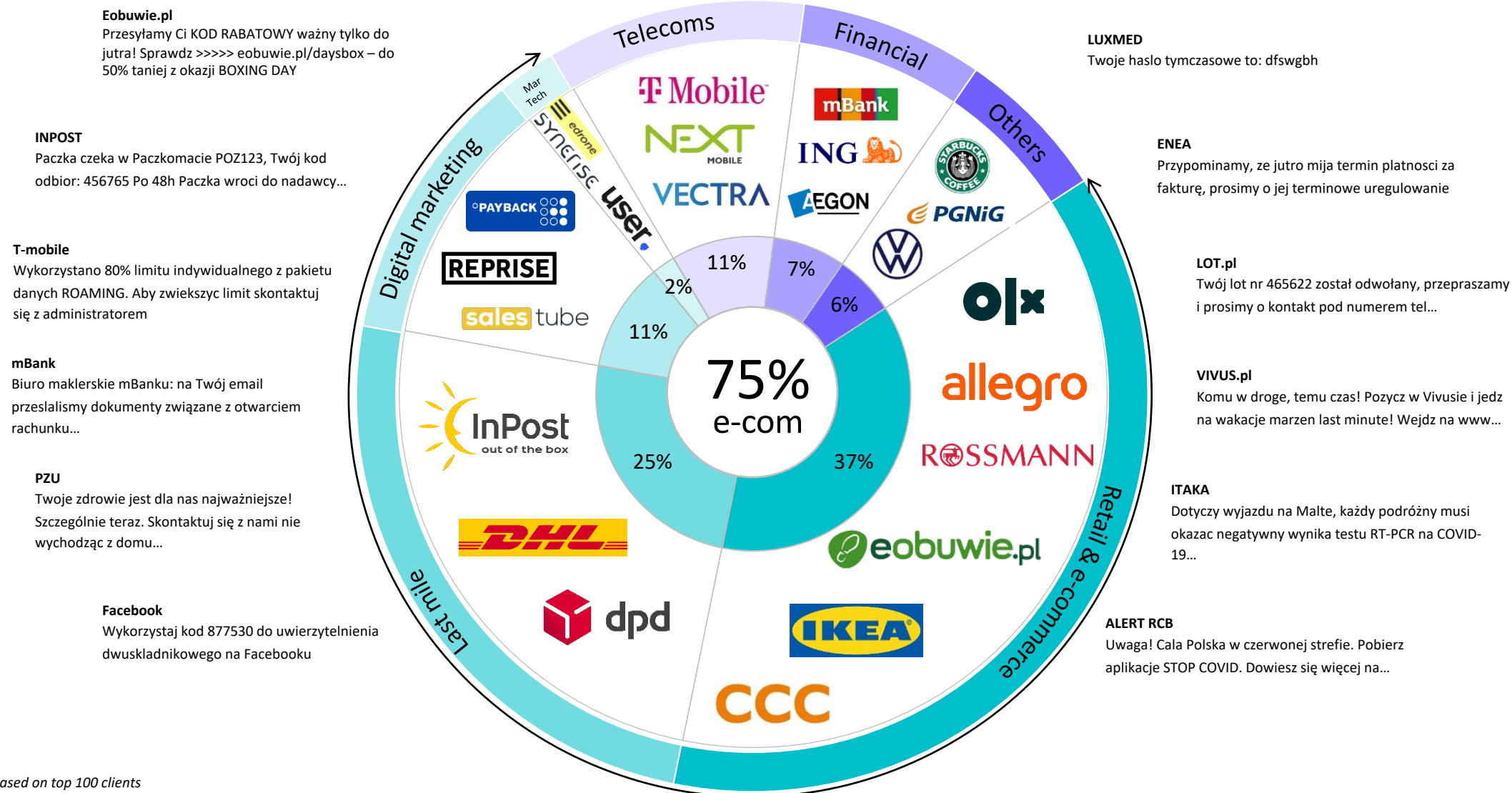
+

Prawdziwa wielokanałowość



: Struktura klientów w podziale na branże

75% przychodów wygenerowanych przez firmy związane z e-commerce ⁽¹⁾



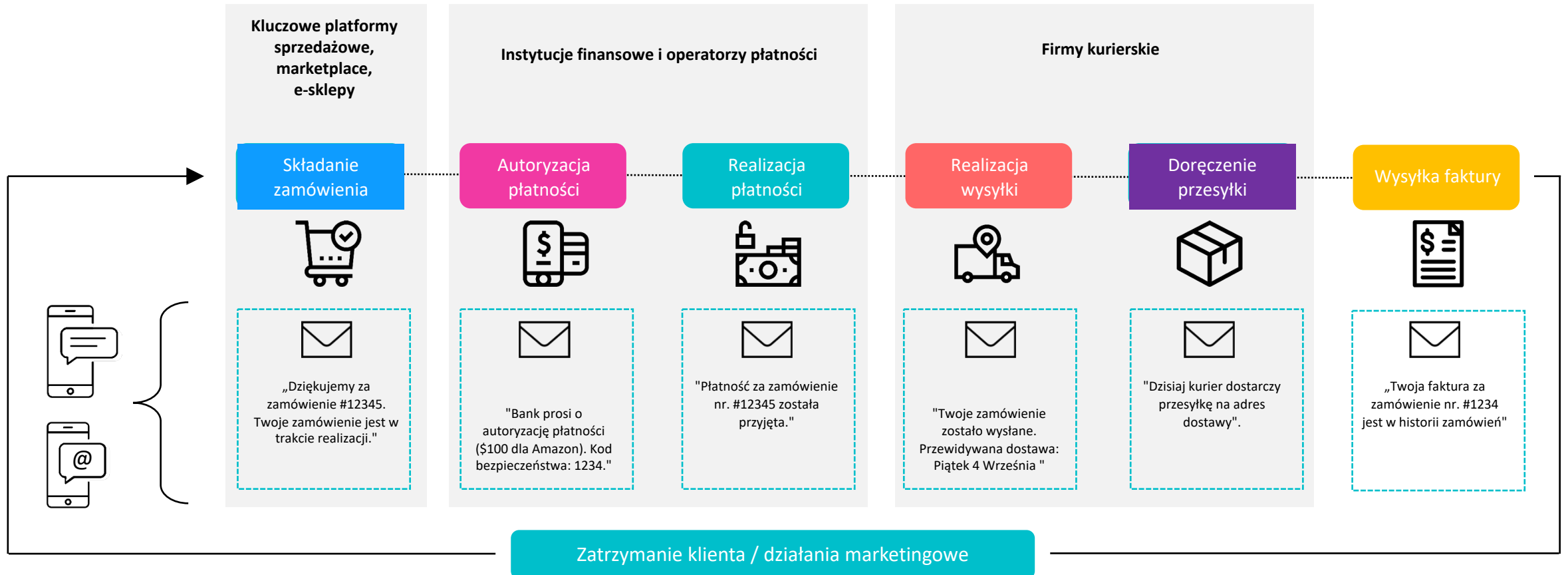
Notes:

(1) Structure based on top 100 clients

: Wzrost e-commerce zapewnia efekt dźwigni dla rynku CPaaS

VERCOM

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



VERCOM

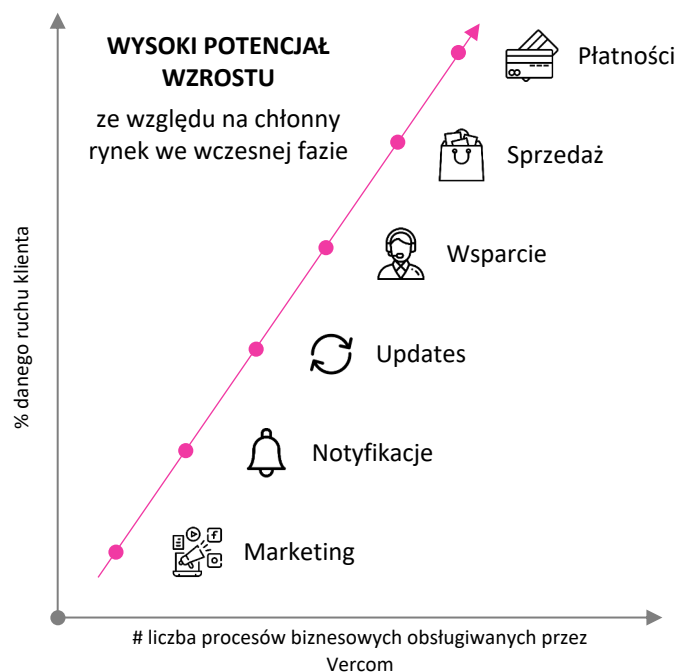
: Strategia
rozwoju



: Strategia rozwoju

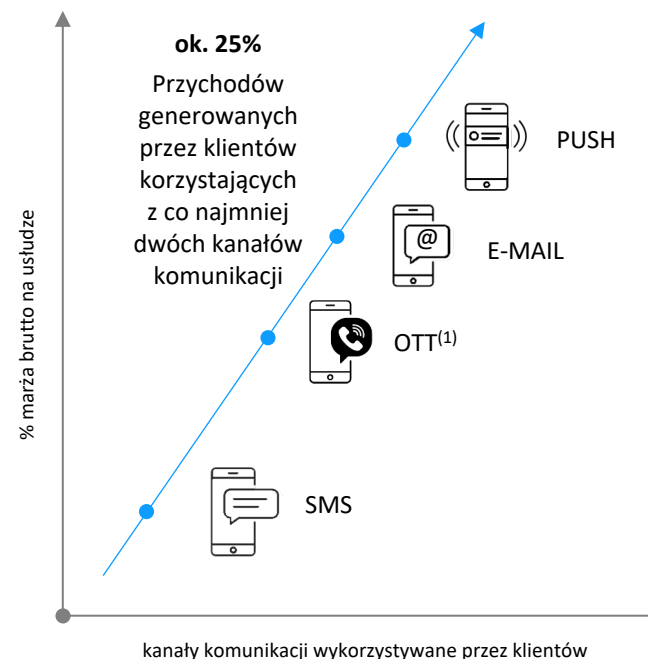
Skala

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



Cross-selling

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



Skalowalny rozwój razem z klientem

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

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

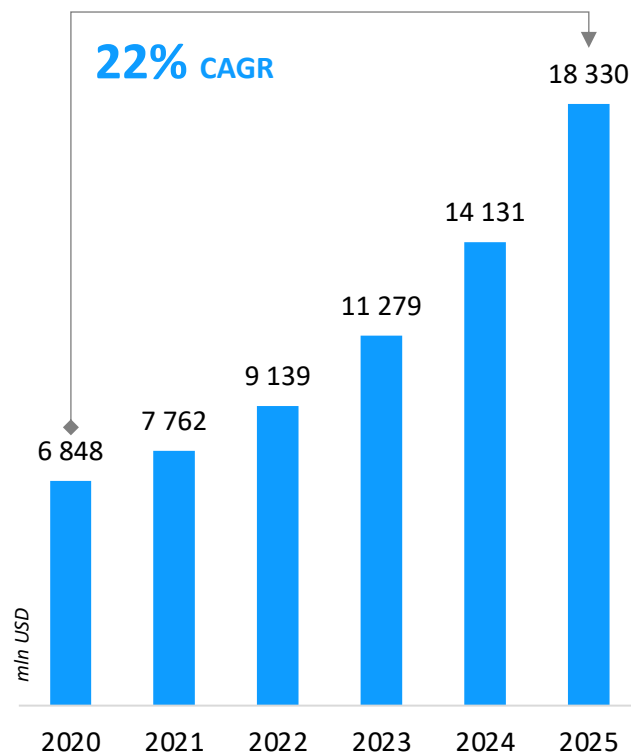
Uwagi:

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

: Wykorzystanie nowych trendów rynkowych

SMS

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



RCS

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

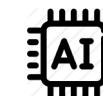
KATALIZATORY WZROSTU:



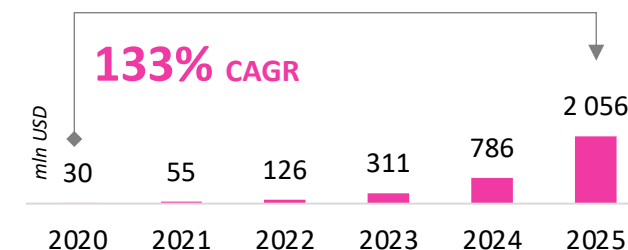
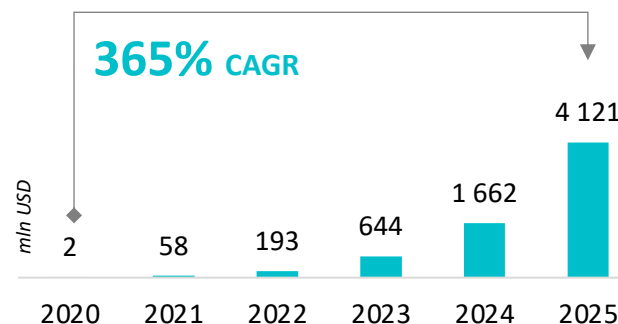
Technologiach
atbotów



Wdrożenie
5G



Malejące koszty
technologii AI



VERCOM

: Dziękujemy za
uwagę

