

VERCOM

| Raport Vercom S.A.

za I półrocze 2026

1 września 2026



: Scale beyond

03 List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

04 Podsumowanie

11 Profil działalności

37 Wyniki finansowe

51 Strategia

62 Dane finansowe

72 Władze Spółki

75 Informacje dodatkowe



: List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

VERCOM

Szanowni Państwo,

Z przyjemnością przedstawiam Państwu raport Grupy Vercom za pierwsze półrocze 2026 roku. Drugi kwartał potwierdził, że rosnąca baza klientów w połączeniu ze skutecznym wykorzystaniem sztucznej inteligencji przekłada się na coraz lepsze wyniki finansowe. Ale tak jak to mamy w naszym biznesowym DNA, nie poprzestajemy na tym, co działa tu i teraz, ale też konsekwentnie przekuwamy nasze przewagi konkurencyjne w kolejne źródła wzrostu.

W drugim kwartale marża brutto na sprzedaży wzrosła o 18% rok do roku, do 73 mln zł, skorygowana EBITDA o 18%, do blisko 39 mln zł, a zysk netto o 20%, do 27,2 mln zł. W naszym modelu to właśnie marża brutto najlepiej pokazuje jakość wzrostu, a jej przyspieszenie utrzymuje się drugi kwartał z rzędu. Na koniec czerwca obsługiwaliśmy już ponad 140 tys. płacących klientów, aż o 40 tys. więcej niż rok wcześniej! Każdy nowy klient to początek relacji, którą rozwijamy poprzez dosprzedaż kolejnych usług, co potwierdza wskaźnik NER na poziomie 118%. Ten wzrost obsługujemy praktycznie tymi samymi zasobami co przed rokiem, ponieważ najcięższą pracę w onboardingu i obsłudze klienta wspiera dziś automatyzacja oparta na AI. To pozwala nam reinwestować część marży w dalsze pozyskiwanie klientów.

W segmencie SME rozpoczęliśmy realizację wartości, którą konsekwentnie budowaliśmy poprzez rozwój usługi MailerLite. W lipcu wdrożyliśmy pierwszą od trzech lat aktualizację cennika, będącą naturalną konsekwencją nowych funkcjonalności, w tym narzędzi AI. Obniżyliśmy także limit liczby subskrybentów w darmowym planie. Poprzednia zmiana spowodowała trzykrotny wzrost średniej liczby pozyskiwanych klientów, dlatego liczymy, że efekty ostatnich zmian będą mocno widoczne w kolejnych okresach. Według wstępnych szacunków, aktualizacja cennika zwiększy nasze przychody na koniec roku o blisko 0,5 mln USD miesięcznie. Szczególnie jednak cieszy nas to, że systematycznie skracamy dystans do wieloletnich liderów rynku. To pokazuje, że potrafimy wsłuchać się w zmieniające się potrzeby klientów i sprawnie zamieniamy je w produkt.

Warto zauważyć, że coraz większą rolę w wyborze dostawcy komunikacji odgrywa dziś bezpieczeństwo. W segmencie Enterprise obsługujemy rosnącą liczbę klientów z mocno regulowanych sektorów gospodarki, w tym instytucje publiczne, banki oraz firmy z branży medycznej. Kompetencje potwierdzone certyfikatami ISO 27001 i niezależnymi audytami zgodności z DORA/NIS2 stały się jedną z naszych kluczowych przewag konkurencyjnych. Na kanwie tych doświadczeń zdecydowaliśmy się wejść na szybko rosnący, warty 220 mld USD rynek usług cyberbezpieczeństwa z nową marką OWNROOT, czyli z ekosystemem usług wspierających zarządzanie zgodnością i bezpieczeństwem. Celujemy w najbardziej atrakcyjne kategorie tego rynku, których liderzy zwiększają przychody w tempie przekraczającym 50% rocznie. Prace nad usługą trwają, a jej komercyjny start planujemy już na drugą połowę 2027 roku.

Za moment zaczynamy sezonowo najmocniejszy okres w roku. Liczymy, że w najbliższych miesiącach uda nam się nie tylko utrzymać pozytywne trendy z pierwszych dwóch kwartałów, ale jeszcze mocniej podkręcić tempo dzięki inicjatywom zrealizowanym na przestrzeni całego roku i tym samym komfortowo zrealizować nasze cele na ten rok. Dziękuję całemu zespołowi, naszym partnerom oraz Państwu, naszym akcjonariuszom, za dotychczasowe zaufanie i wsparcie.

Z poważaniem,

Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu Vercom



: Podsumowanie



: Nowi klienci napędzają
wzrost wyników
finansowych w Q2 2026

VERCOM



: Wyniki finansowe Q2 2026

Zysk brutto na sprzedaży

73 mln zł

Wzrost r/r

+18%

Skorygowana EBITDA

39 mln zł

+18%

Zysk netto

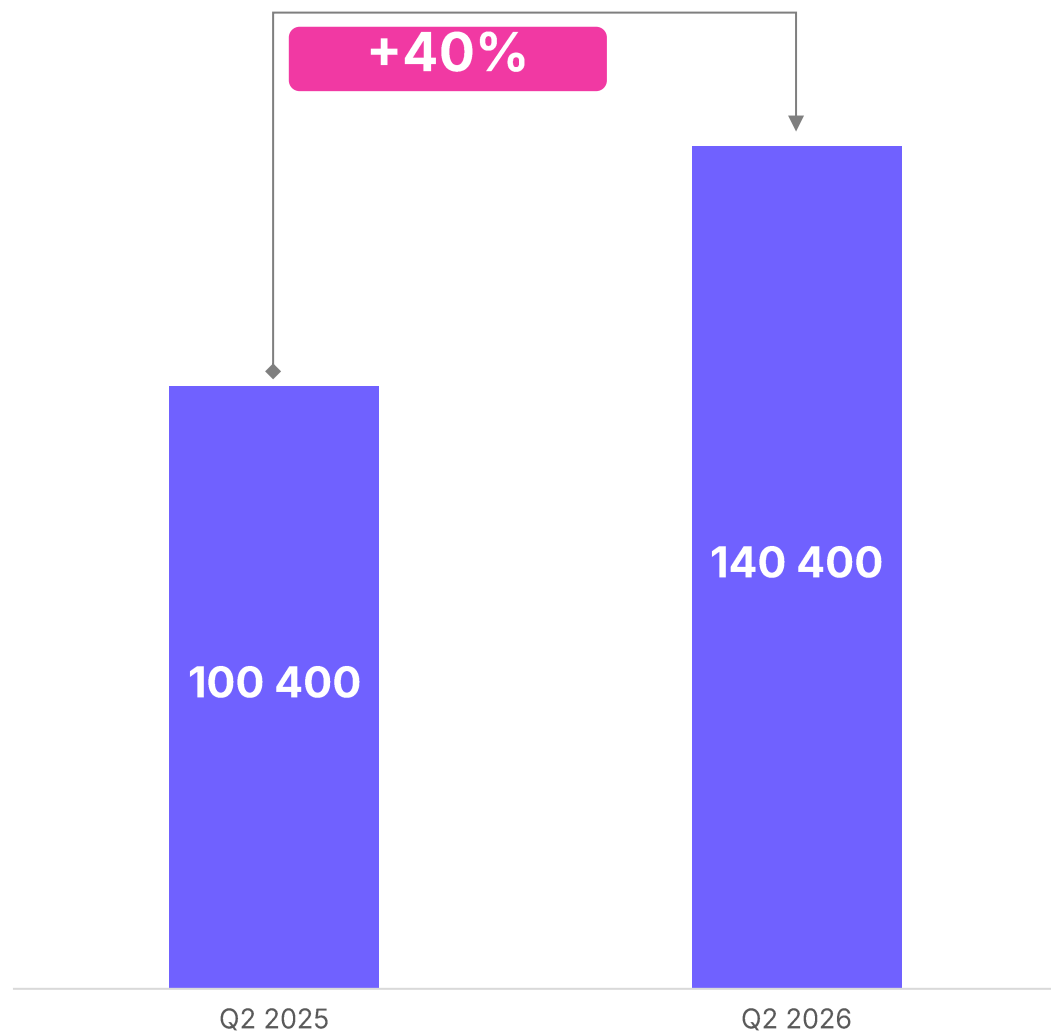
27 mln zł

+20%



: Liczba klientów wzrosła o 40 000

Liczba klientów



VERCOM

„**Czterdzieści tysięcy nowych klientów**, których pozyskaliśmy na przestrzeni ostatniego roku, to najlepszy dowód na to, że nasz silnik wzrostu pracuje na pełnych obrotach.

Nie poprzestajemy na tym, co działa tu i teraz, ale stale przekuwamy nasze przewagi w kolejne źródła wzrostu. Sprawniejsza monetyzacja usługi MailerLite powinna przełożyć się na **silną trakcję wynikową w drugim półroczu**, a inwestycja w OWNROOT to krok w kierunku **nowego źródła marży w perspektywie kolejnych lat.**”

Krzysztof Szyszka
Co-founder & CEO

: Scale beyond



: Najważniejsze wydarzenia Q2 2026

Przyspieszenie dynamiki wzrostu utrzymane w Q2 2026

- Zysk brutto na sprzedaży wzrósł o ok. 18% r/r do 73 mln zł, przekraczając poziom bardzo udanego IV kw. 2025
- Wzrost skorygowanej EBITDA o 18% r/r do 39 mln zł
- Wzrost zysku netto o 20% r/r do 27 mln zł

Kontynuacja wysokiej dynamiki pozyskiwania klientów

- Łączna liczba klientów wzrosła do 140,4 tys. (+40% r/r)
- W ostatnich 12 miesiącach Grupa pozyskała 40,0 tys. nowych odbiorców, utrzymując ponadprzeciętną dynamikę akwizycji
- W samym II kw. 2026 liczba klientów zwiększyła się o 9,2 tys. podmiotów, blisko trzykrotnie więcej od historycznej średniej

Przyspieszenie monetyzacji usługi MailerLite

- Wprowadzenie zmian w darmowym planie polegające na redukcji maksymalnej liczby subskrybentów z 500 do 250
- Wdrożenie aktualizacji cennika w celu odzwierciedlenia wartości nowych funkcjonalności (w tym narzędzi opartych o AI)
- Szacowany wzrost przychodów z aktualizacji cennika to ok. +0,5 mln USD w III kw. oraz ok. +1,2 mln USD w IV kw. 2026



VERCOM

: Najważniejsze wydarzenia Q2 2026

Umocnienie pozycji zaufanego dostawcy komunikacji

- Wygrana przetargu na usługi SMS dla Centralnego Ośrodka Informatyki (COI) na zlecenie Ministerstwa Cyfryzacji
- Rosnąca liczba klientów z sektorów o wysokich wymogach regulacyjnych (instytucje publiczne, bankowość, ochrona zdrowia), dla których certyfikaty bezpieczeństwa oraz zgodność z wymogami DORA i NIS2 stanowią kluczowe kryterium wyboru dostawcy

Wejście na szybko rosnący rynek cyberbezpieczeństwa

- 4 sierpnia 2026 Vercom objął 75% udziałów w nowo zawiązanej spółce Ownroot sp. z o.o. za wkład pieniężny w kwocie 4,0 mln zł
- OWNROOT tworzy ekosystem usług w obszarze bezpieczeństwa i zgodności oparty na AI i jest adresowany do średnich firm objętych wymogami DORA i NIS2
- Komercyjny start usługi planowany jest na drugą połowę 2027 roku

Wypłata rekordowej dywidendy

- 16 czerwca 2026, zgodnie z uchwałą WZA, Vercom wypłacił akcjonariuszom ponad 60 mln zł w formie dywidendy
- Wzrost dywidendy na akcję o ok. 34% do 2,73 zł
- Łączne dystrybucje do akcjonariuszy od IPO wyniosły blisko 200 mln zł, przekraczając wartość środków pozyskanych z IPO



: Profil działalności



: Pomagamy klientom
przezwyciężyć
złożoność komunikacji

VERCOM



: Model napędzający zaangażowanie klientów Vercom

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.

Testy 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



BNP PARIBAS

Your statement is ready to view
online. Go to <https://goo.lg/ak54f>
to view and manage your account.



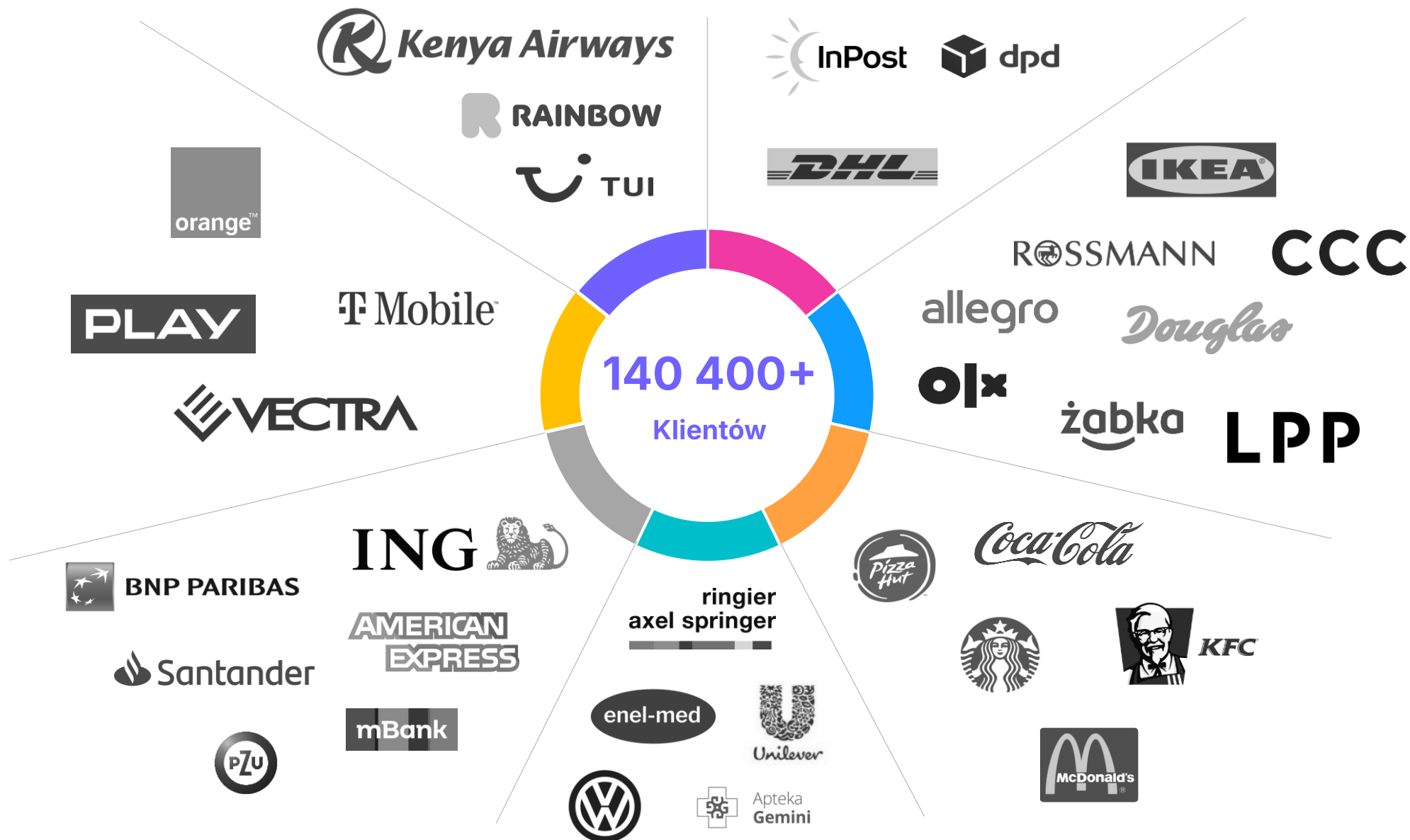
Hello, a hold has been placed on
your DHL parcel. Please review and
update your shipment information
below <https://dhl-update-id797475>

ROSSMANN

Your order #496862
has been completed
and is awaiting pickup

: 20 lat doświadczenia nagrodzone zaufaniem kluczowych partnerów

VERCOM



: Dynamiczny wzrost
na **globalnym rynku**

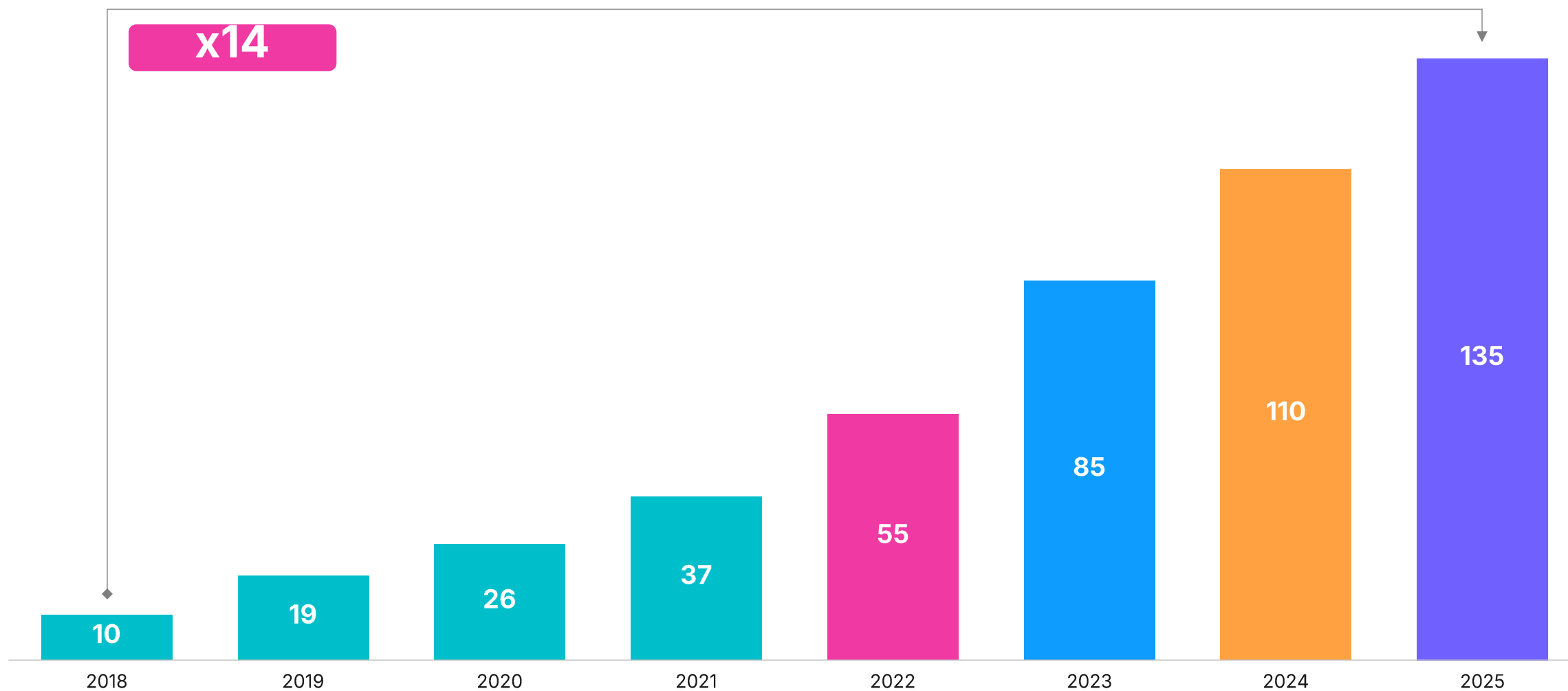
VERCOM



: Dynamiczny wzrost wyników napędzany rozwojem organicznym oraz przejęciami

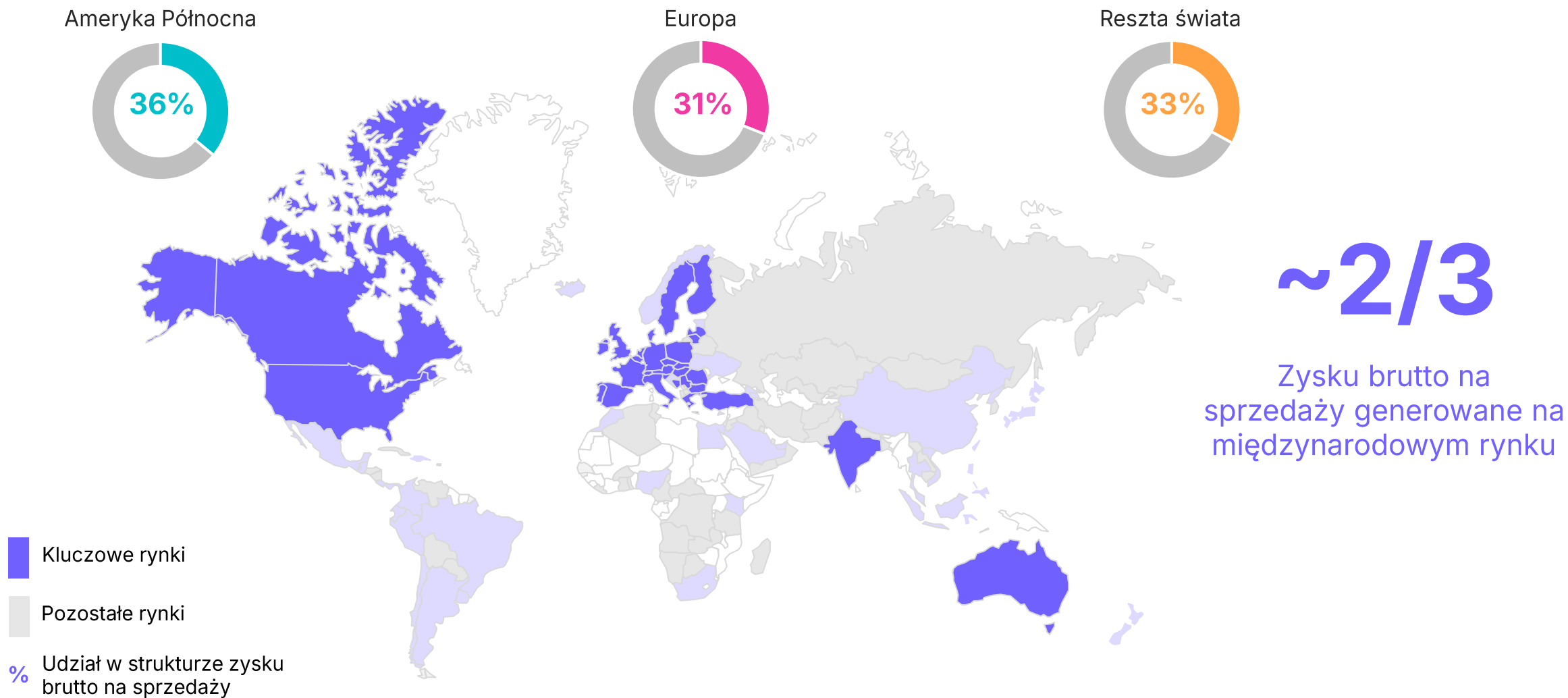
VERCOM

Skorygowana EBITDA (mln zł)



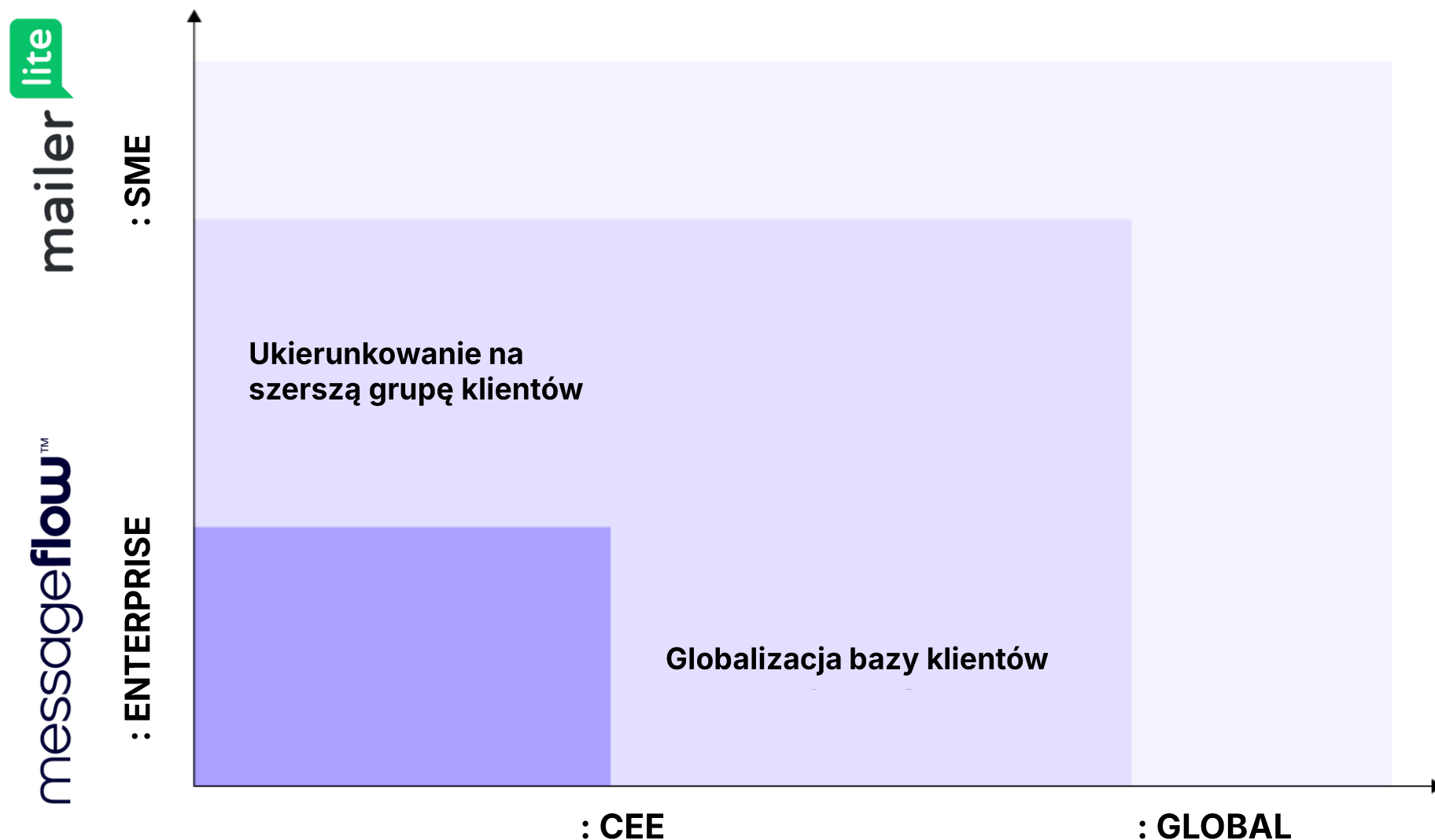
: Sprzedaż usług do ponad 140 tysięcy klientów na 180 rynkach globalnie

VERCOM



: Skalowalność jako fundament globalnego rozwoju

VERCOM



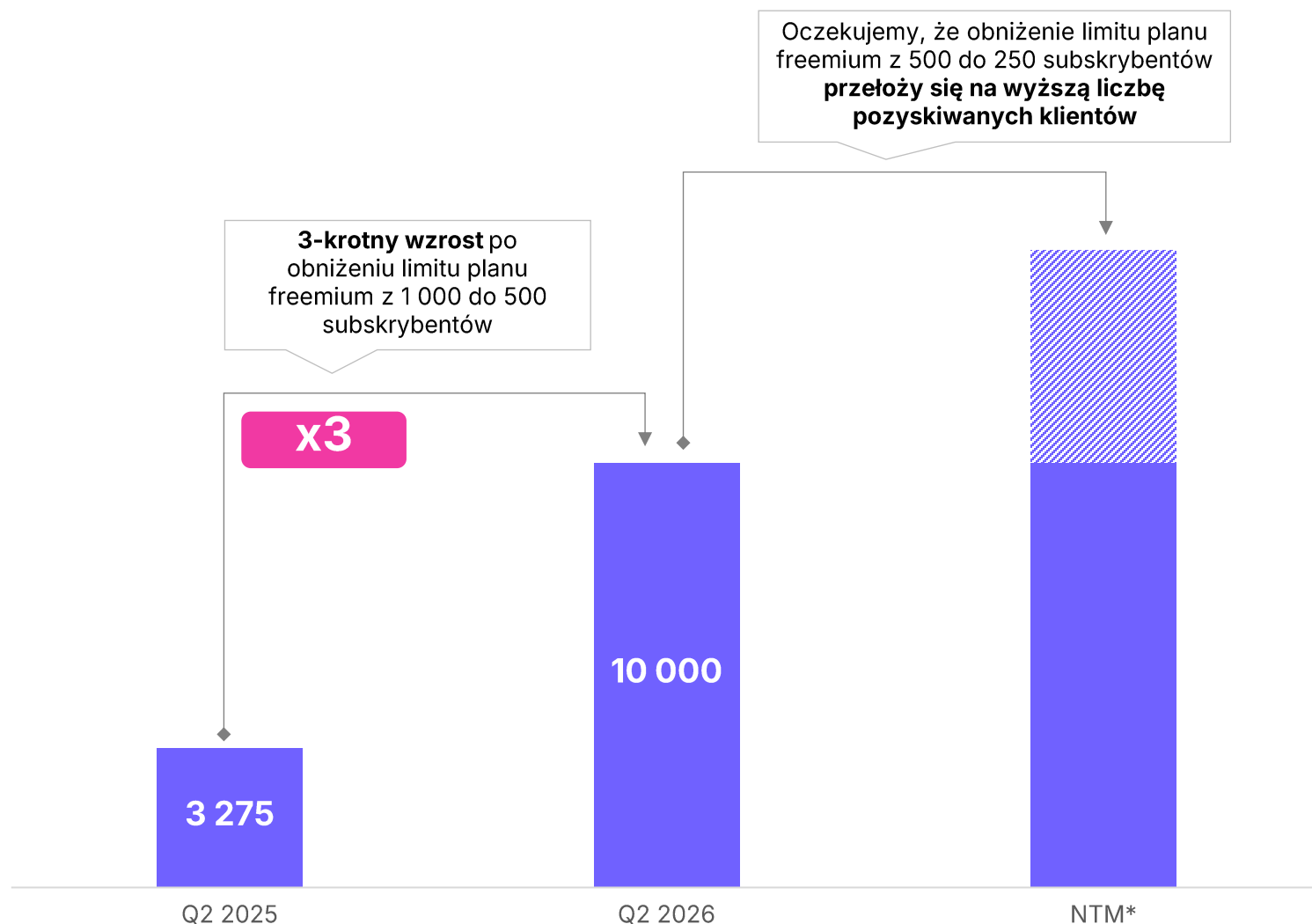
: Nowa strategia
cenowa **napędza**
wzrost MailerLite

VERCOM



: Przyspieszenie monetyzacji klientów freemium

Kwartalny przyrost netto płacących klientów (średnia LTM)



Komentarz



Zmiany limitów planu darmowego wprowadzone w III kw. 2025 istotnie przyspieszyły monetyzację użytkowników freemium



W III kw. 2026 limit planu freemium został ponownie obniżony z 500 do 250 subskrybentów, aby dostosować go do szerszych standardów rynkowych

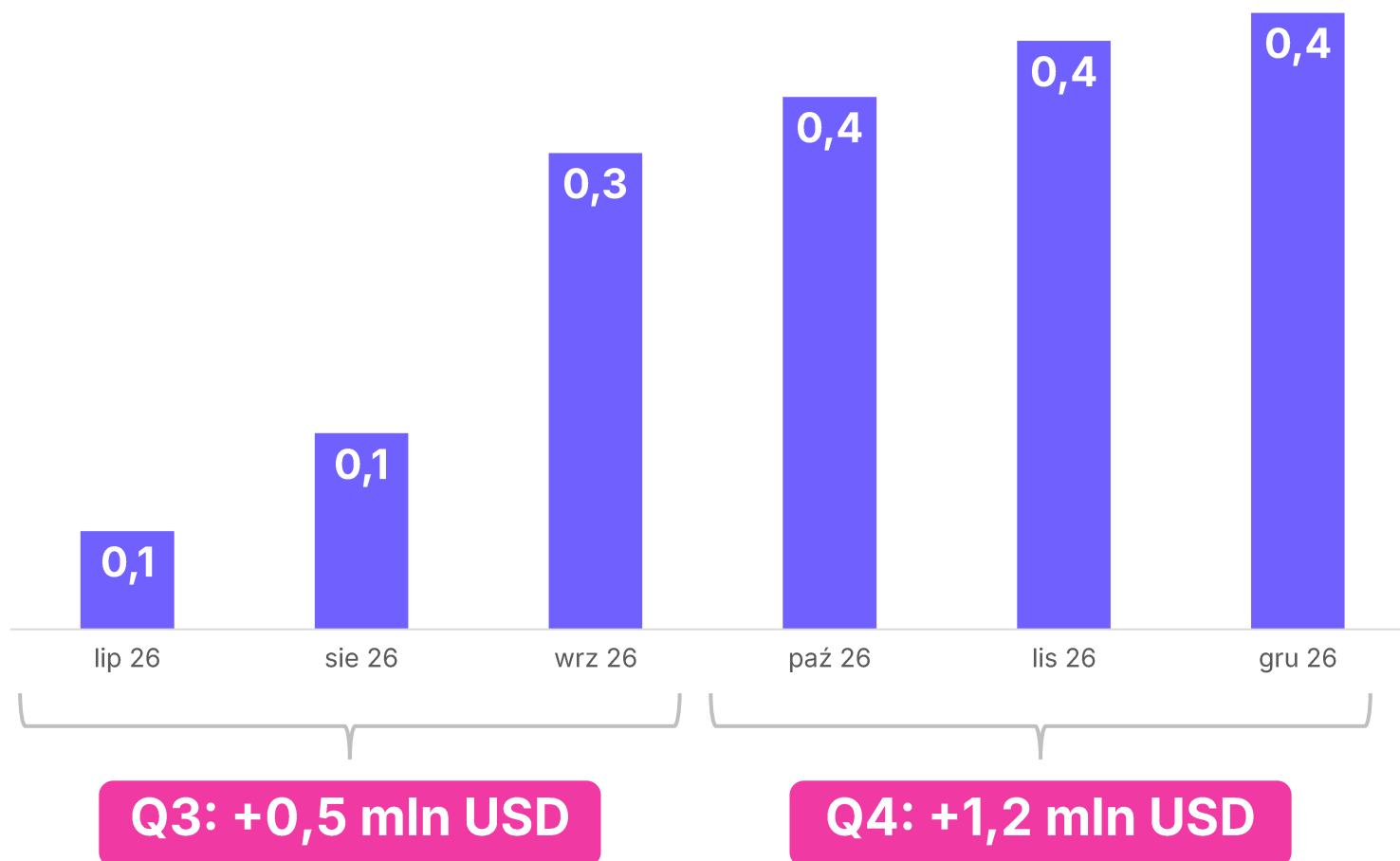


Oczekujemy, że zmiana zwiększy nasz potencjał monetyzacji – widoczny jest wzrost przyrostu netto płacących klientów do 7 tys. w lipcu bieżącego roku

Uwaga: wyłącznie w celach ilustracyjnych – wstępne szacunki na podstawie pierwszych dwóch miesięcy po zmianie planu freemium

: Oczekiwany wzrost przychodów MailerLite o +1,7 mln USD w II poł. 2026 r.

Szacowany wzrost przychodów* po wprowadzeniu nowego cennika w MailerLite (mln USD)



Komentarz

- ✓ Po intensywnym okresie rozwoju produktu struktura cenowa została zaktualizowana, aby odzwierciedlić wartość dodaną przez nowe funkcjonalności
- ✓ Wdrożenie nowej struktury cenowej rozpoczęło się w lipcu dla nowych klientów, natomiast zmiany dla obecnych klientów wejdą w życie w połowie sierpnia
- ✓ W efekcie oczekiwany wzrost przychodów wynosi ok. +0,5 mln USD w Q3 oraz ok. +1,2 mln USD po zakończeniu wdrożenia

VERCOM

„Przez ostatnie trzy lata intensywnie rozwijaliśmy MailerLite, odpowiadając na zmieniające się potrzeby klientów. Dziś oferujemy najlepszy stosunek wartości do ceny, a klienci chętnie polecają nasze usługi innym. Efekt widać po obu stronach lejka: w liczbie nowych rejestracji oraz **w rosnącej popularności MailerLite na globalnym rynku.**

W rezultacie **systematycznie skracamy dystans do liderów email marketingu**, i nie jest to przypadek. W tej kategorii wygrywa ten, kto potrafi uważniej słuchać klientów.”

Indrė Sizovaitė
COO SME

: Scale beyond

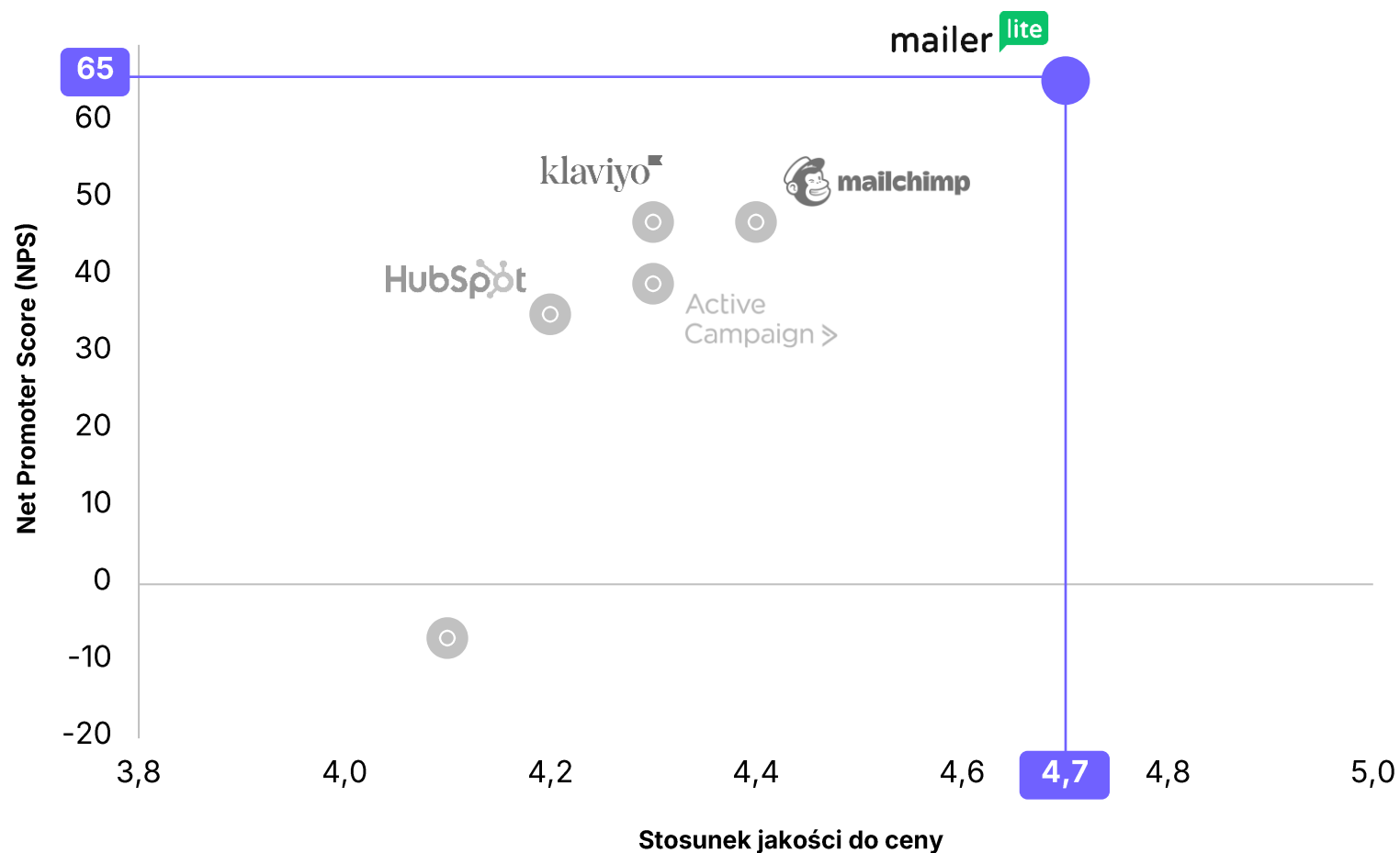


: MailerLite oferuje najlepszy stosunek jakości do ceny przy najwyższym wskaźniku NPS

VERCOM

Net Promoter Score (NPS) vs. ocena stosunku jakości do ceny

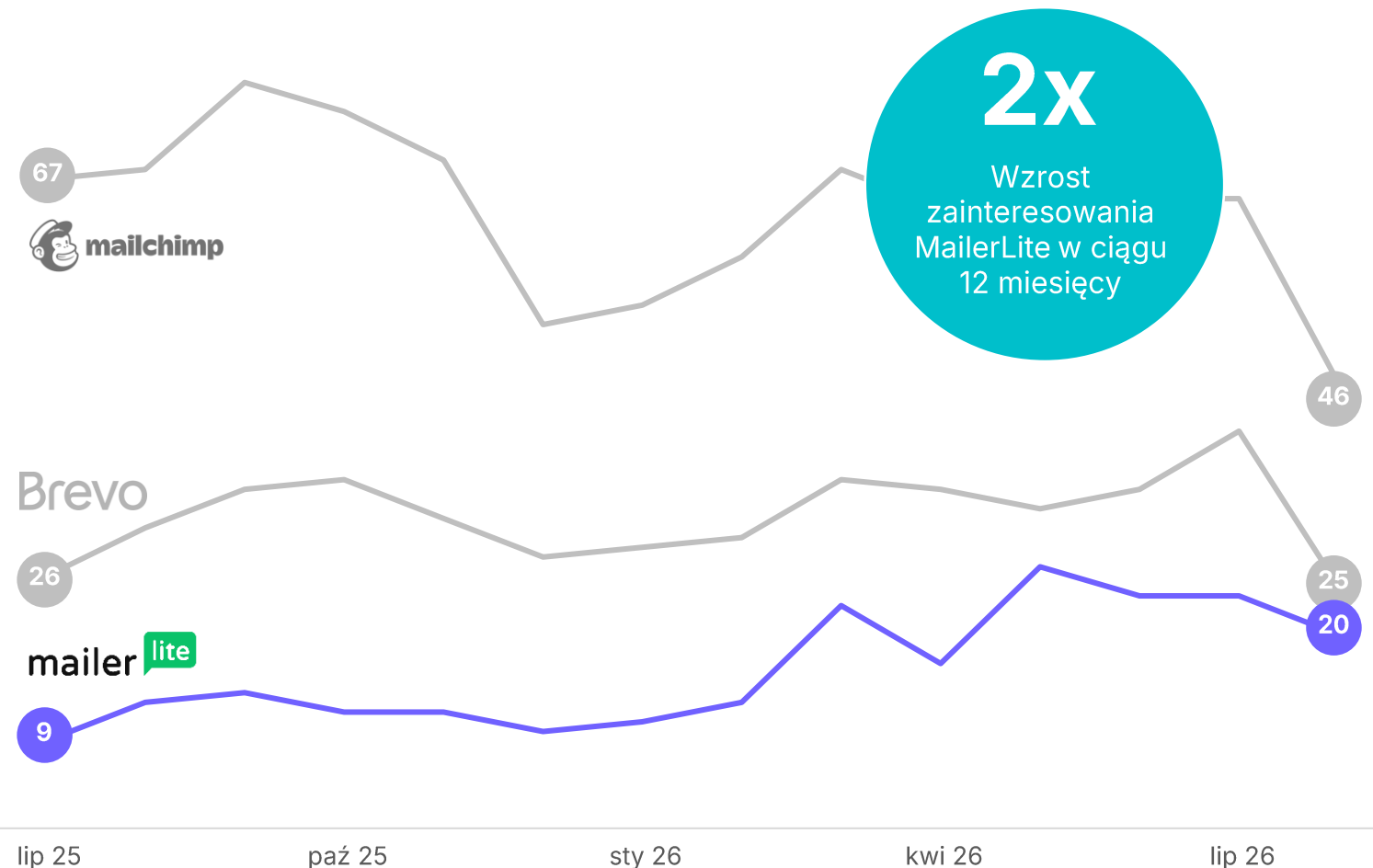
Komentarz



- ✓ MailerLite pozostaje jedną z najbardziej konkurencyjnych ofert wśród wiodących globalnych graczy, utrzymując jednocześnie doskonałe oceny satysfakcji klientów
- ✓ NPS na poziomie 65 jest znacznie wyższy niż u naszych najbliższych konkurentów. Oznacza to, że nasi klienci chętnie polecają nasze rozwiązanie innym, działając jako ambasadorzy marki
- ✓ Jednocześnie MailerLite oferuje najlepszą relację wartości do ceny w różnych planach subskrypcyjnych, co odzwierciedla najwyższa ocena stosunku jakości do ceny (4,7) w opinii naszych klientów

: Zmniejszamy dystans między MailerLite a wiodącymi globalnymi graczami

Relatywne zainteresowanie wyszukiwaniem, globalnie (Google Trends)



Komentarz

- ✓ Zainteresowanie wyszukiwaniem MailerLite wzrosło ponad dwukrotnie w ciągu ostatnich 12 miesięcy, wyprzedzając globalnych konkurentów
- ✓ Niedawno osiągnęliśmy blisko 50% poziomu zainteresowania Mailchimp, a dystans do Brevo niemal się zamknął
- ✓ Coraz większa liczba wyszukiwań świadczy o rosnącej rozpoznawalności marki i pozycjonuje MailerLite wśród liderów branży

: Bezpieczeństwo i zgodność regulacyjna odgrywają coraz większą rolę w procesie wyboru dostawcy

VERCOM

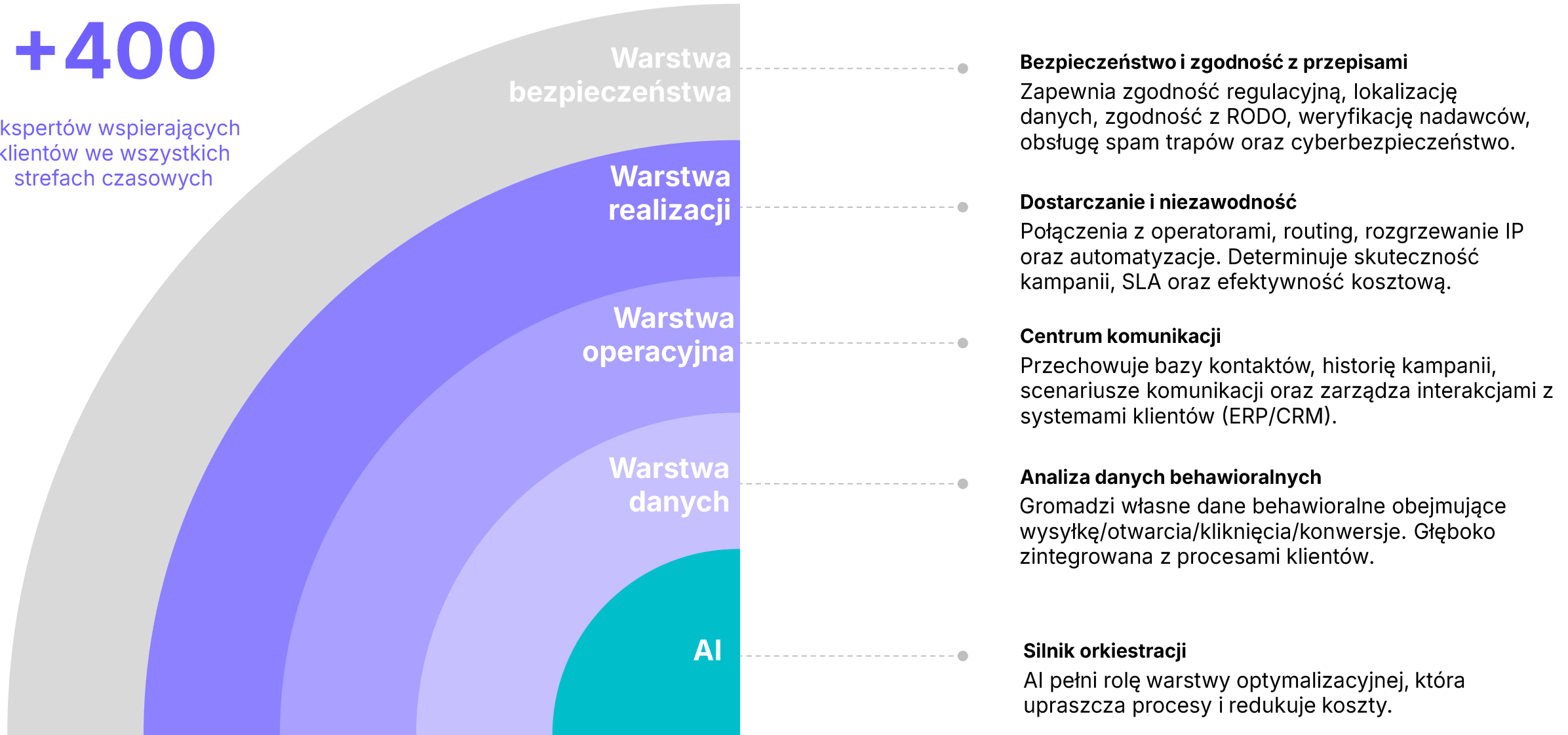


: Warstwa wykonawcza AI dla bezpiecznej, skalowalnej komunikacji z klientami

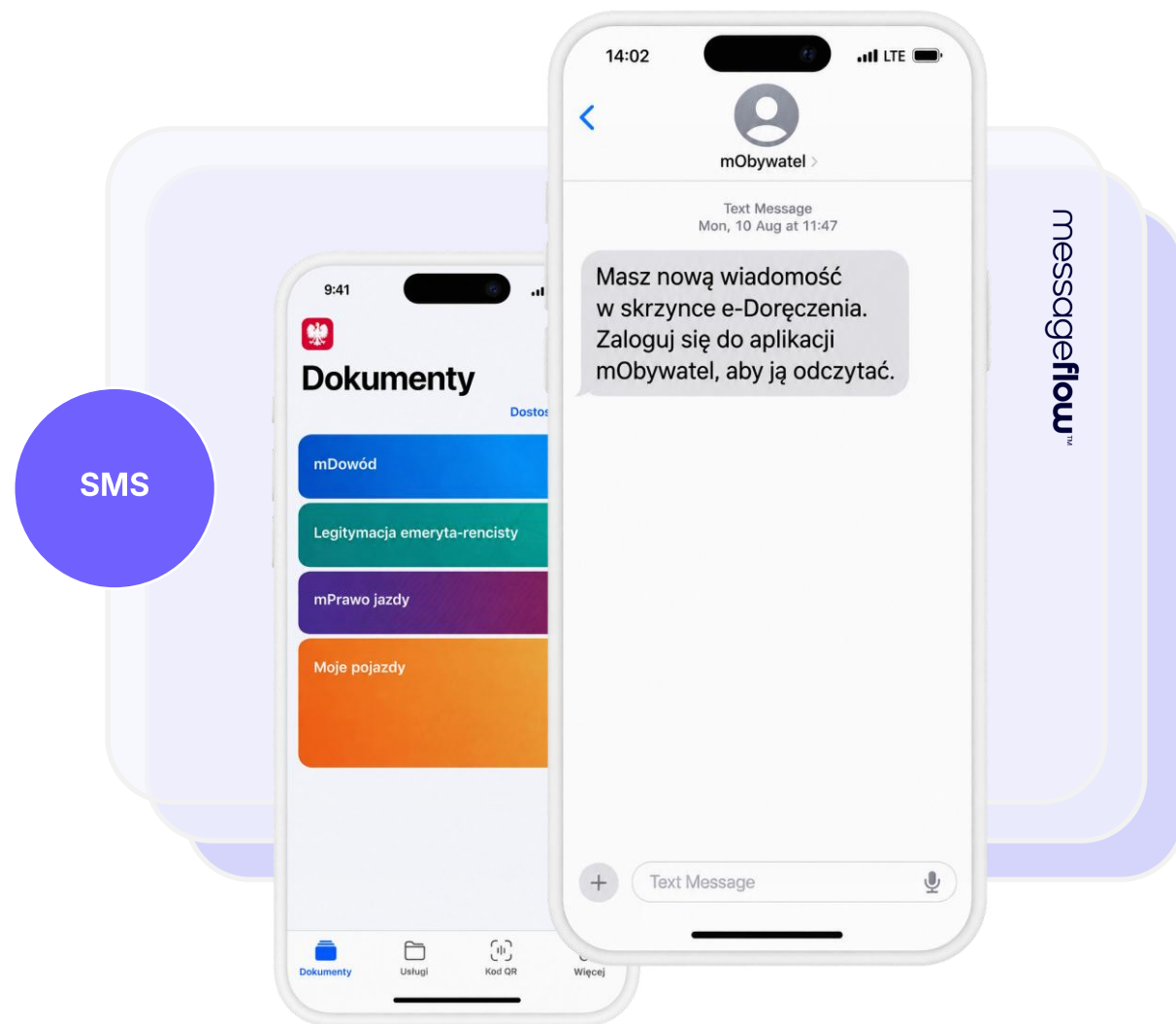
VERCOM

+400

Ekspertów wspierających
klientów we wszystkich
strefach czasowych

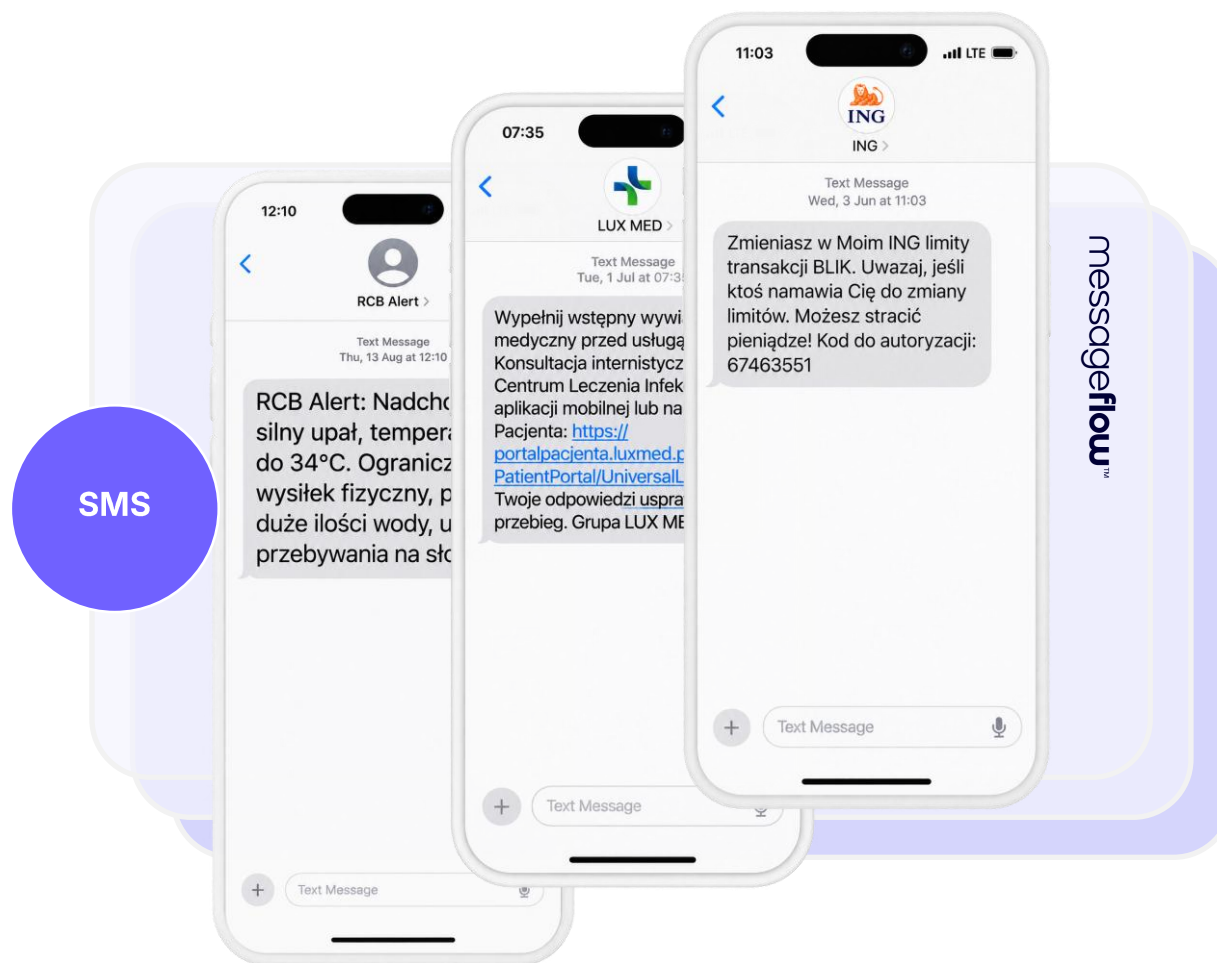


: Współpraca z COI potwierdza naszą gotowość obsługi systemów krytycznych



- ✓ W lipcu 2026 r. Vercom wygrał przetarg na usługi SMS dla Centralnego Ośrodka Informatyki (COI) organizowany przez Ministerstwo Cyfryzacji
- ✓ COI wymagał bezpieczeństwa klasy enterprise, w tym w pełni szyfrowanej transmisji, kontroli dostępu oraz wykrywania anomalii niemal w czasie rzeczywistym
- ✓ Standardy operacyjne wymagają SLA >99,5%, przyjmowania zgłoszeń 24/7/365, czasu przywrócenia usługi <4 godz. oraz dwóch równoległych kanałów dostarczania SMS
- ✓ Posiadane przez Vercom certyfikaty ISO 27001/27018 oraz zgodność z DORA/NIS2 pozwoliły nam spełnić rygorystyczne standardy bezpieczeństwa COI, co odegrało kluczową rolę w wyniku przetargu

: Bezpieczeństwo i compliance stają się nową warstwą złożoności w komunikacji



Lata doświadczenia na silnie regulowanym rynku europejskim pozwoliły nam zbudować przewagę w obszarze zgodności i bezpieczeństwa (ISO 27001/22301/27018, infrastruktura w UE)



Zdolność do spełnienia nowych wymogów stała się jednym z kluczowych elementów wyboru dostawcy, na równi z ceną i dostarczalnością, oraz barierą dla większości amerykańskich firm



MessageFlow staje się pierwszym wyborem dla instytucji publicznych oraz podmiotów prywatnych objętych nowymi regulacjami, przejmując przy tym część ich obowiązków związanych z DORA i NIS2



To tworzy naturalną przestrzeń dla Vercom, by rozszerzyć działalność horyzontalnie – od infrastruktury komunikacyjnej do wspierania klientów w zarządzaniu ryzykiem cyberbezpieczeństwa i zgodności regulacyjnej

VERCOM

„Rosnąca liczba regulacji to dla wielu naszych klientów wyzwanie, które w coraz większym stopniu obciąża ich wewnętrzne zasoby. W konsekwencji, standardy bezpieczeństwa i zgodność z regulacjami unijnymi **stają się ważnym kryterium wyboru dostawcy, na równi z ceną i dostarczalnością.**

Dla nas to dobra wiadomość, bo nie tylko spełniamy te wymogi, ale **zdejmujemy z klientów dużą część obciążenia regulacyjnego.** To właśnie ta przewaga otwiera nam drogę do współpracy z najbardziej wymagającymi klientami.”

Tomasz Pakulski
COO Enterprise

: Scale beyond



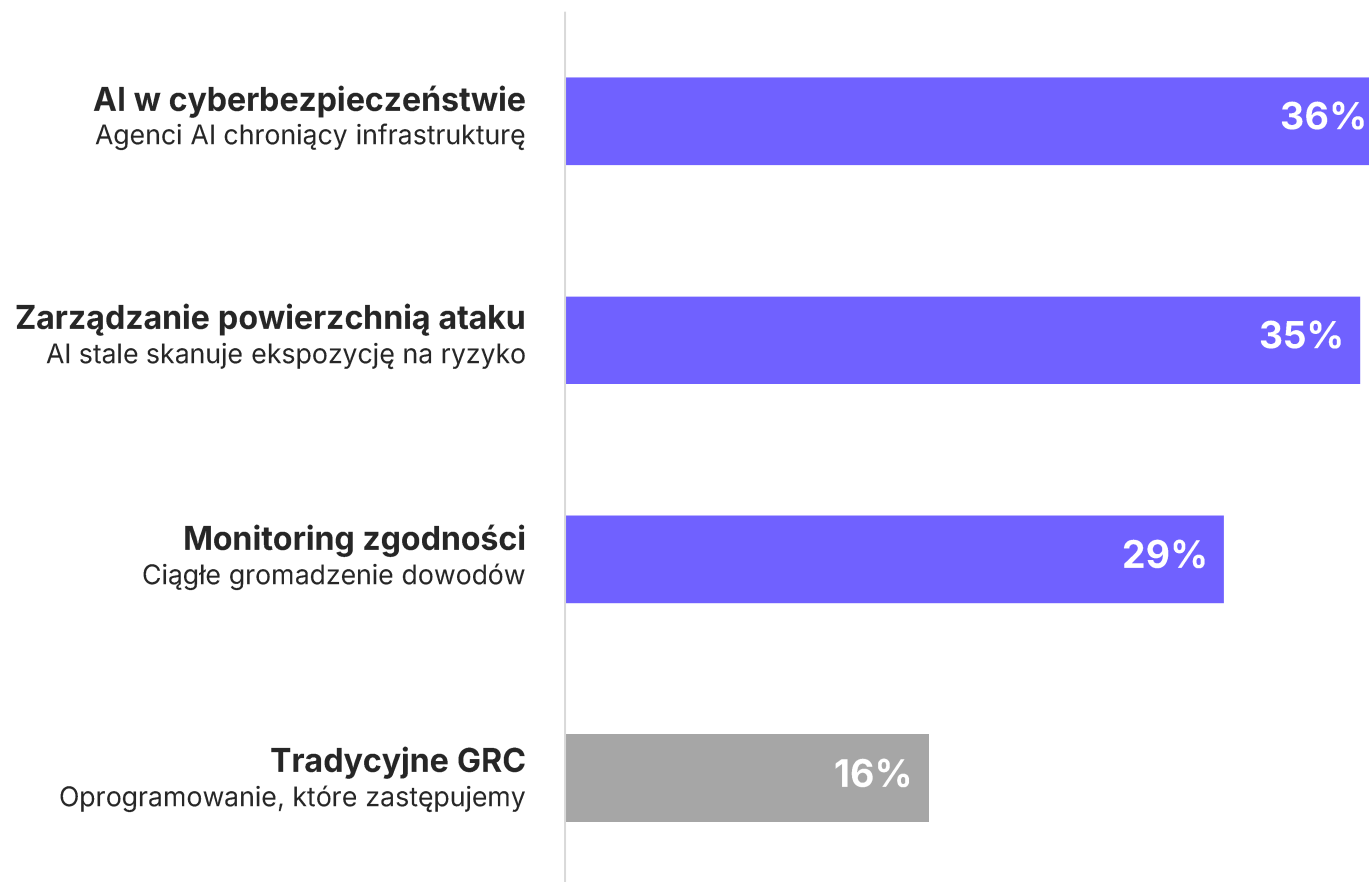
: Wchodzimy na
szybkorosnący rynek
cyberbezpieczeństwa z
nową marką OWNROOT

VERCOM



: Wchodzimy w najszybciej rosnące segmenty rynku wartego 220 mld USD...

Prognozowany CAGR dla podsegmentów rynku cyberbezpieczeństwa



Czynniki wzrostu rynku



PRESJA REGULACYJNA

NIS2 obejmuje 18 sektorów i dotyczy każdego dużego oraz średniego podmiotu, od 50 pracowników lub 10 mln EUR przychodów



ODPOWIEDZIALNOŚĆ OSOBISTA

NIS2 przenosi koszt zaniedbań na poziom zarządu. Górna granica kar nie niższa niż 10 mln EUR lub 2% przychodów, w zależności od tego, która wartość jest wyższa



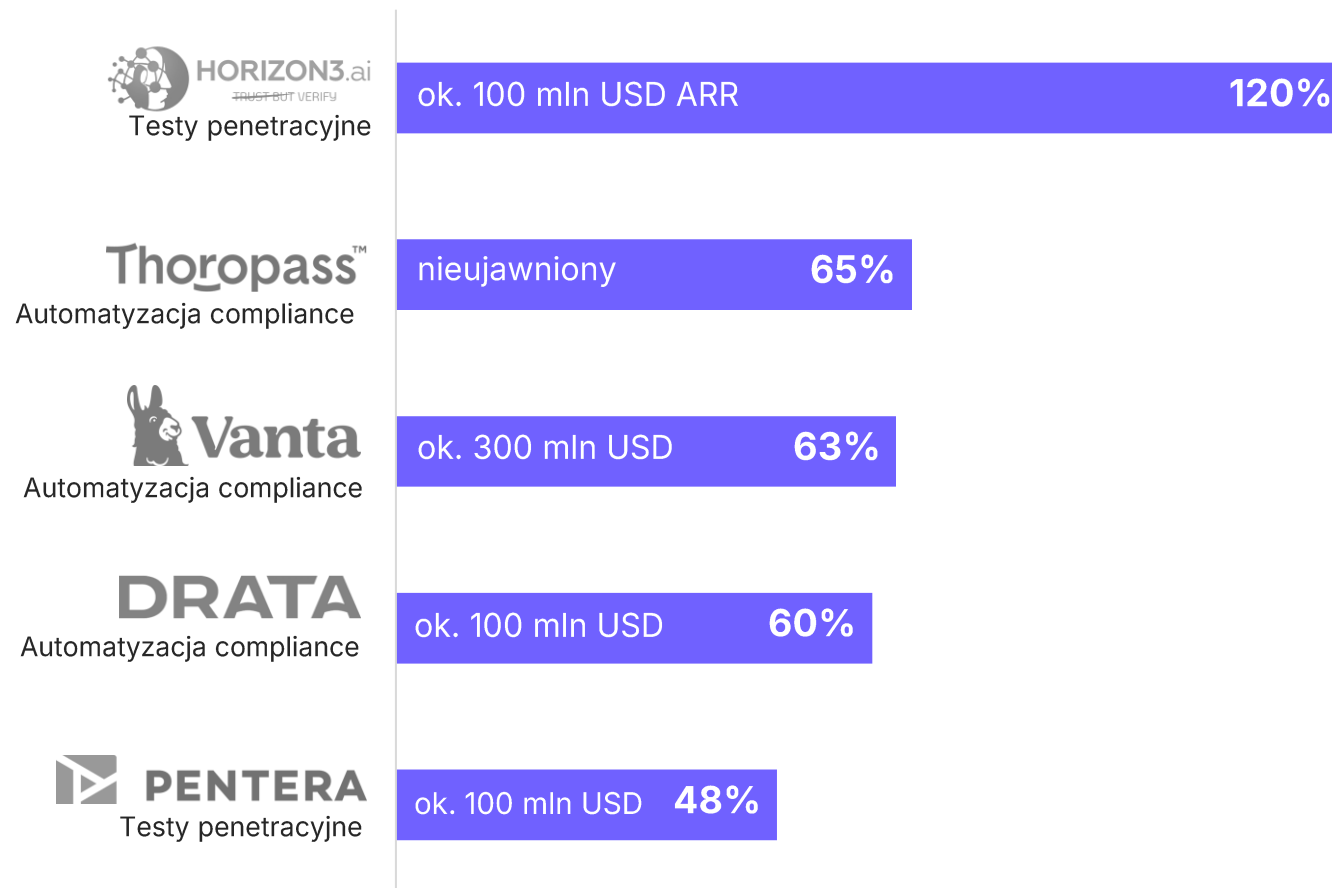
ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z AI

Ponad 80% obserwowanych ataków opartych o socjotechniki jest dziś wspieranych przez AI (ENISA). Naruszenia kosztują dodatkowo 670 tys. USD (IBM)

: ...gdzie liderzy poszczególnych kategorii rosną o ponad 45%

Wzrost przychodów wiodących platform bezpieczeństwa i zgodności regulacyjnej

Dlaczego te wydatki przenoszą się do software?



REALOKACJA BUDŻETÓW

Bezpieczeństwo odpowiada za ok. 11% zatrudnienia w IT, ale tylko za 9% budżetu IT, przy niedoborze blisko 300 tys. specjalistów w UE.



AI PRZEJMUJE WYDATKI

McKinsey oczekuje, że udział wydatków związanych z AI w budżetach cyberbezpieczeństwa wzrośnie z ok. 4% w 2026 r. do ok. 15% w 2029 r., czyli niemal czterokrotnie.



AI REDEFINIUJE ZAKRES ZGODNOŚCI

Szeroka adopcja AI tworzy całkowicie nowy obszar zgodności regulacyjnej – od AI Act po nadzór nad modelami i agentami. 63% organizacji nadal nie ma żadnej polityki dotyczącej AI (IBM)

: Sprzedajemy kompetencję zbudowaną dla własnych klientów

Nasza baza klientów napędza rozwój kompetencji, którą zamierzamy skomercjalizować

Know-how, które wnosimy do OWNROOT

Skala

Konieczność spełnienia wymogów regulacyjnych przez Vercom sprawia, że nasze kompetencje pozostają aktualne.

Kompetencje

OWNROOT automatyzuje dokładnie te kompetencje i działania, które musieliśmy wdrożyć w naszych usługach.

Zaufanie

Klienci z sektorów regulowanych współpracują wyłącznie z dostawcami, którzy potrafią to udowodnić, i weryfikują zgodność w sposób ciągły. Zaufanie klientów zdobywaliśmy latami.



KOMPETENCJE

ISO 27001, ISO 22301, ISO 27018.
Pełna zgodność z DORA/NIS2/DSA
potwierdzona niezależnymi audytami



DOŚWIADCZENIE

Ciągły reżim audytowy ze strony
podmiotów publicznych i prywatnych



KAPITAŁ LUDZKI

OWNROOT będzie prowadzony przez
zespół, który odpowiadał za
tworzenie standardów w Vercom



INFRASTRUKTURA

Dostęp do infrastruktury spełniającej
standardy ANSI/TIA-942 (rated 3)



JASNA ŚCIEŻKA DO PRZYCHODÓW

+10 tys. klientów enterprise i mid-
market Vercom mieszczących się w
rynku docelowym OWNROOT

VERCOM

„OWNROOT w pewnym sensie odtwarza nasz sprawdzony przepis na sukces. Wchodzimy w branżę, w której **podaż kompetencji strukturalnie nie nadąża za popytem** napędzanym rosnącą presją regulacyjną i atakami wykorzystującymi AI.

Szacuje się, że w samej Unii Europejskiej brakuje blisko 300 tysięcy specjalistów z obszaru cyberbezpieczeństwa. **My te kompetencje mamy. Musieliśmy je zdobyć, aby sprostać oczekiwaniom własnych klientów.**”

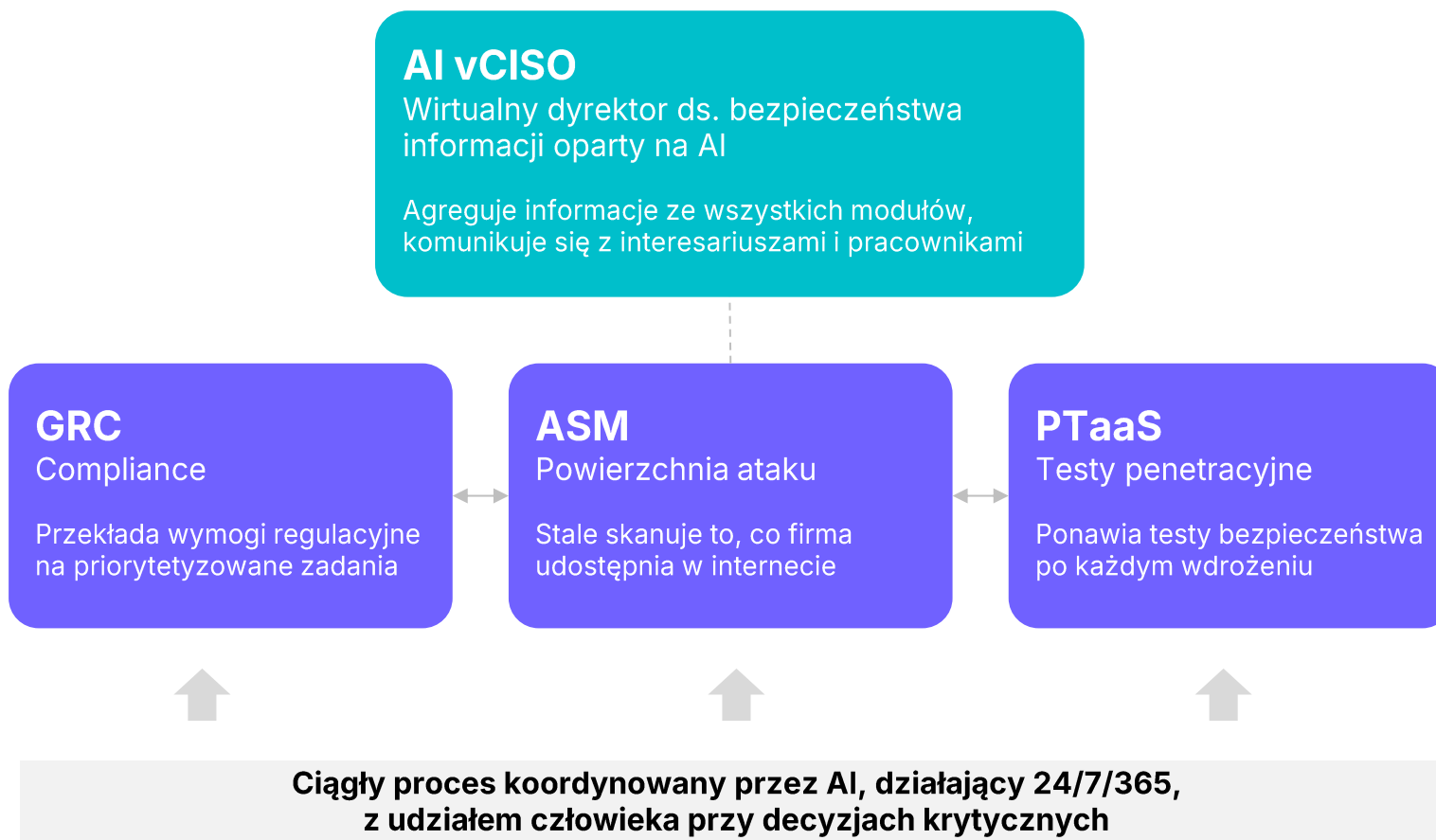
Adam Lewkowicz
Co-founder & CTO

: Scale beyond



: OWNROOT łączy trzy kategorie w jeden ekosystem oparty na AI

OWNROOT – moduły



Podstawowe informacje



MODEL CENOWY

Abonament miesięczny, modułowy. Cena zależna od wielkości infrastruktury oraz wykorzystania tokenów.



RYNEK

Klienci z Europy (produkt zbudowany wokół NIS2, DORA, AI Act i CRA).



KLIENT

Firmy z segmentu mid-market objęte nowymi regulacjami, nieposiadające własnego CISO.



HARMONOGRAM

Komercyjne uruchomienie planowane na II poł. 2027 r.

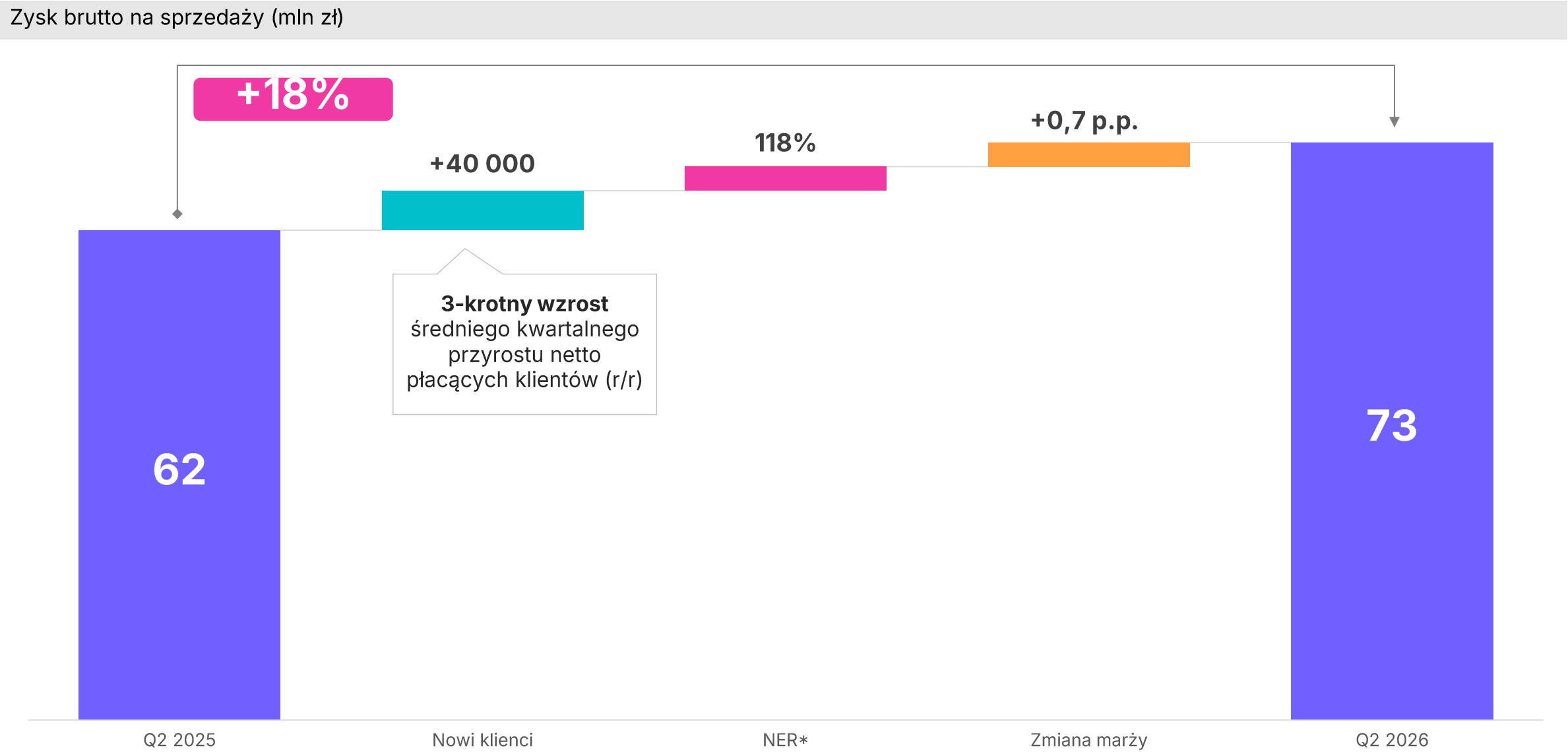
: Wyniki finansowe



: Przyspieszenie dynamiki
zysku brutto tworzy
**większą przestrzeń do
realizacji inicjatyw
wzrostowych**



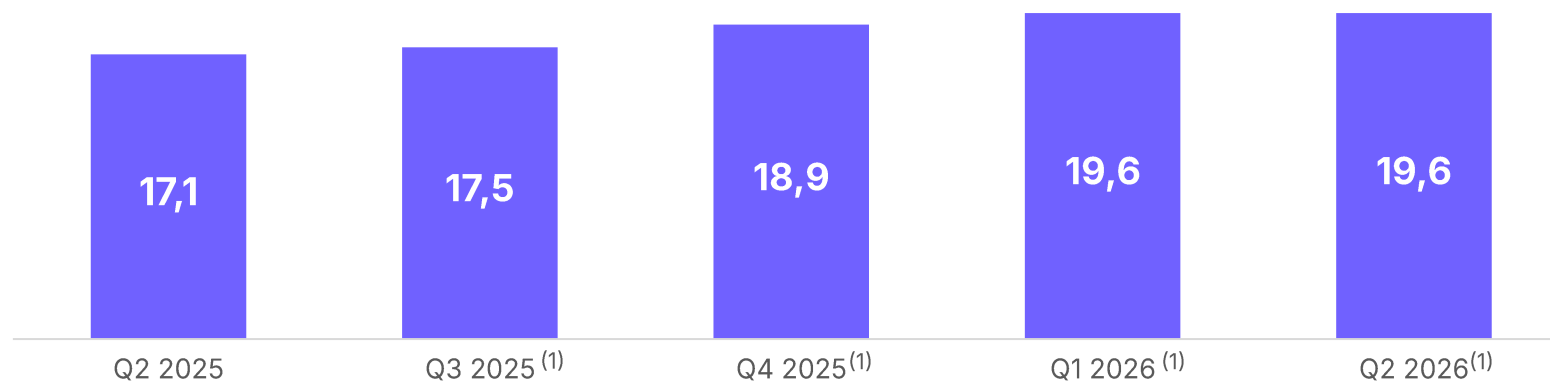
: Wzrost zysku brutto napędzany pozyskiwaniem klientów oraz dosprzedażą usług



* NER (Net Expansion Rate) – zmiana przychodów od klientów generujących przychody zarówno w bieżącym, jak i porównawczym okresie, z wyłączeniem ruchu hurtowego

: Reinwestujemy nadwyżki w akwizycje nowych klientów oraz promocję marki

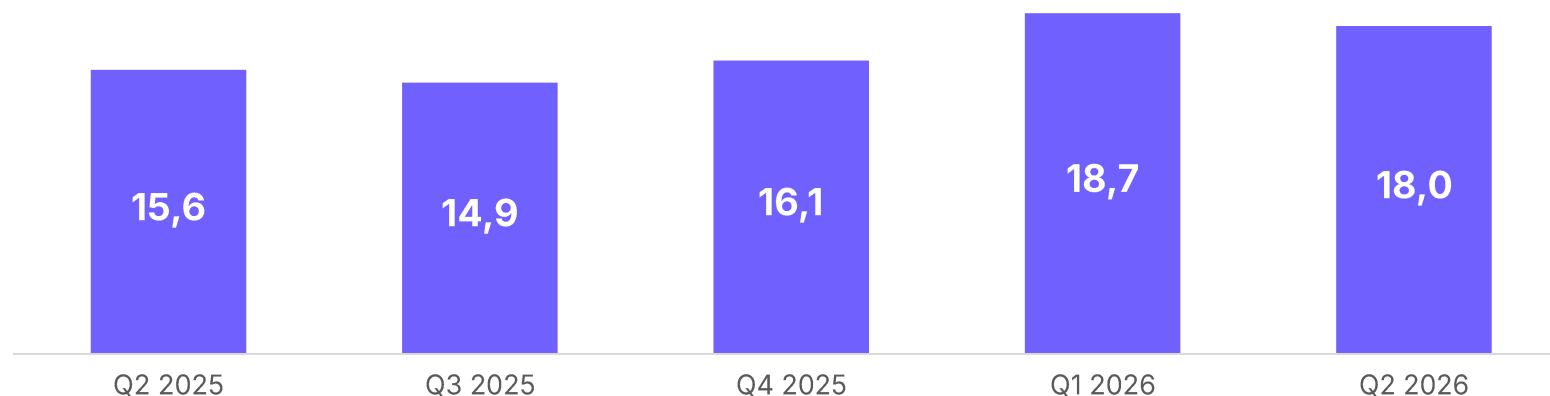
Skorygowane koszty ogólnego zarządu (mln zł)



Komentarz

- ✓ Stabilne koszty ogólnego zarządu w odniesieniu do poprzedniego kwartału
- ✓ Raportowane koszty ogólnego zarządu w Q2 2026 obejmowały 1,3 mln zł niegotówkowych kosztów ESOP

Koszty sprzedaży i marketingu (mln zł)



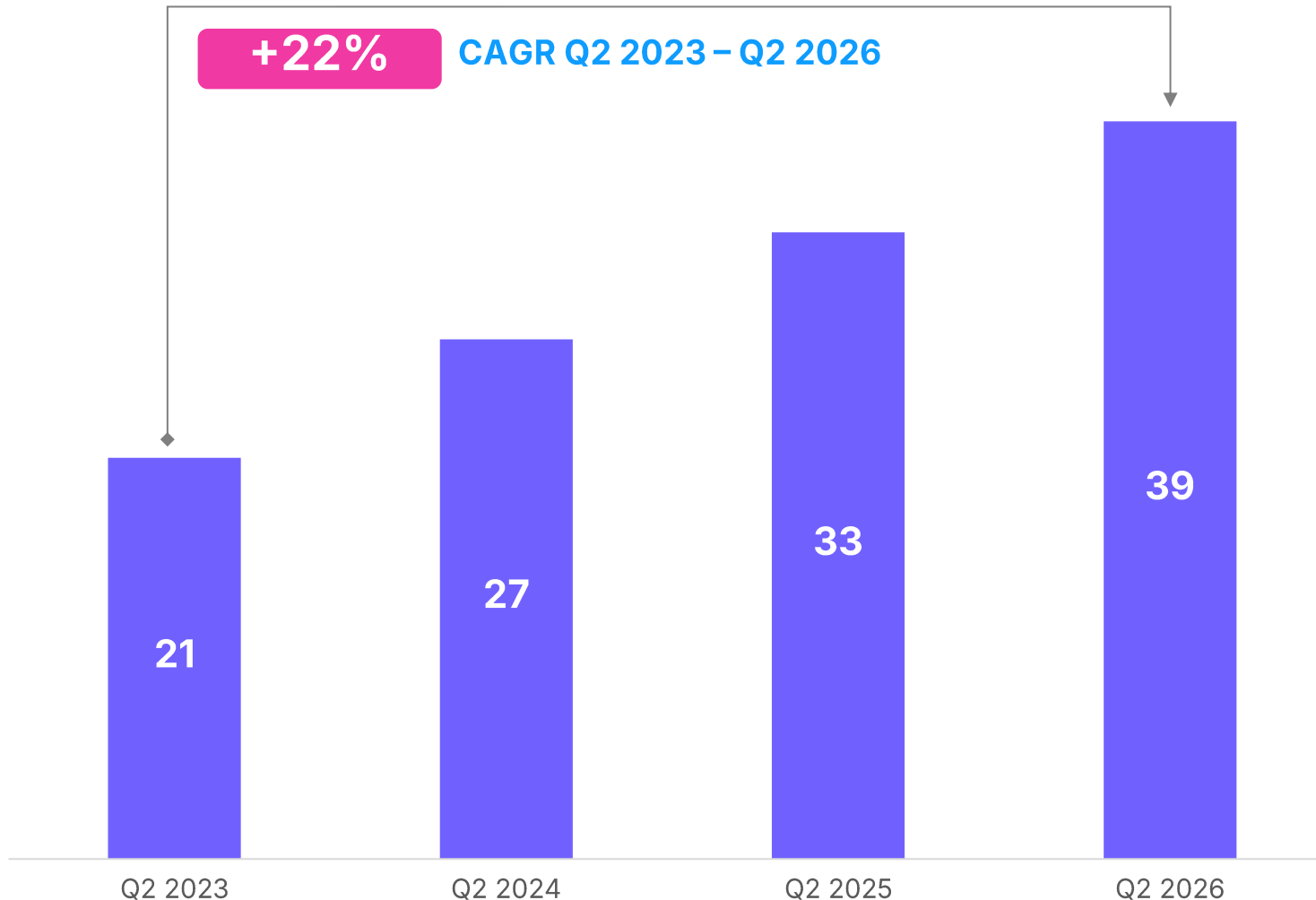
- ✓ Stabilizacja kosztów marketingu w Q2 2026
- ✓ Możliwy wzrost budżetu marketingowego w Q3 i Q4 w związku ze zbliżającym się szczytem sezonu sprzedażowego

(1) Skorygowane o niegotówkowe koszty ESOP w wysokości: 3,7 mln zł w Q3 i Q4 2025, 1,3 mln zł w Q1 i Q2 2026

: Dynamiczny wzrost EBITDA zgodny z naszym celem 165 mln zł w roku 2026

Skorygowana EBITDA (mln zł)

Komentarz



Skorygowana EBITDA wyniosła blisko 39 mln zł w Q2 2026



Tempo wzrostu organicznego na poziomie +18% r/r, napędzane silnym przyrostem klientów



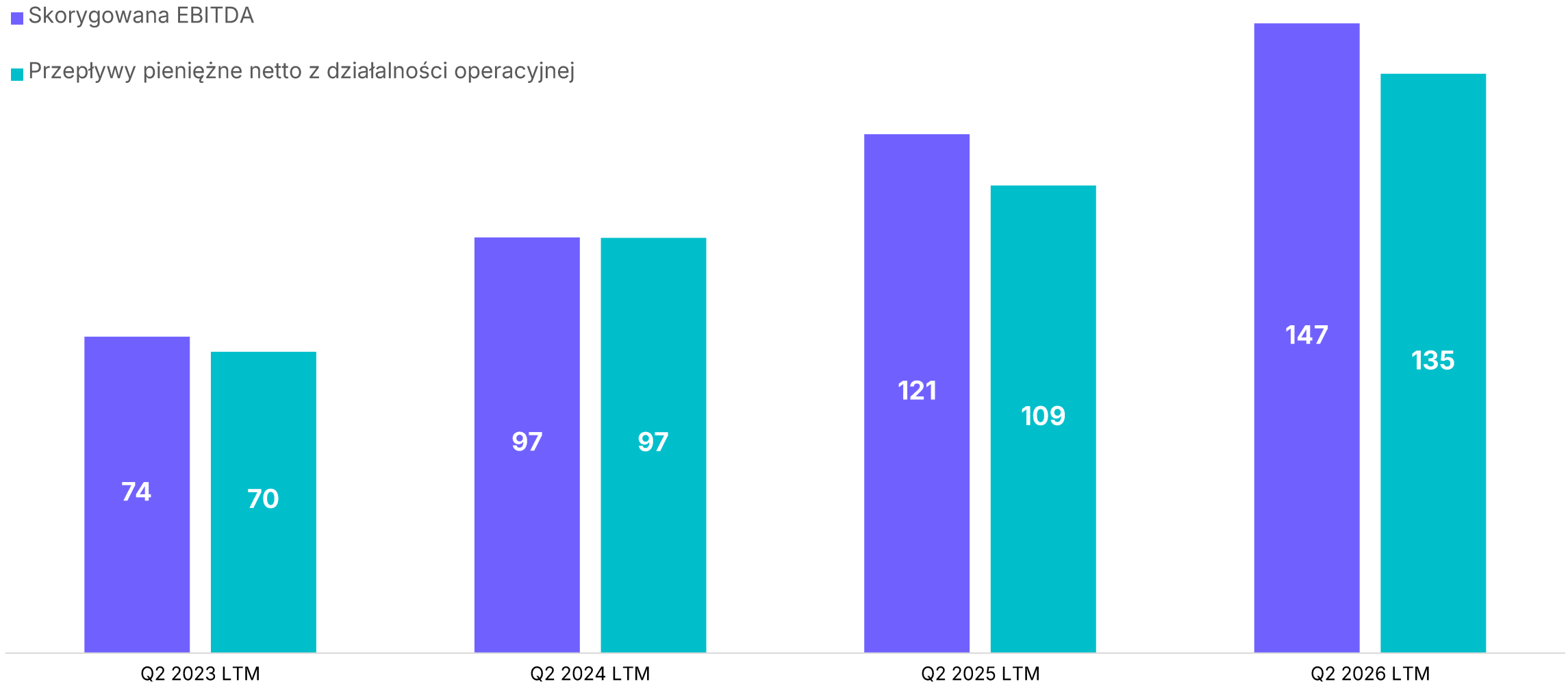
Wdrożenie nowego cennika w MailerLite w połączeniu z przyspieszoną monetyzacją klientów freemium powinno silnie wspierać wyniki finansowe w Q3 i Q4

**: Wysoka zdolność
generowania gotówki
potwierdzona
rosnącymi przepływami**



: Wysoki poziom konwersji EBITDA na przepływy operacyjne

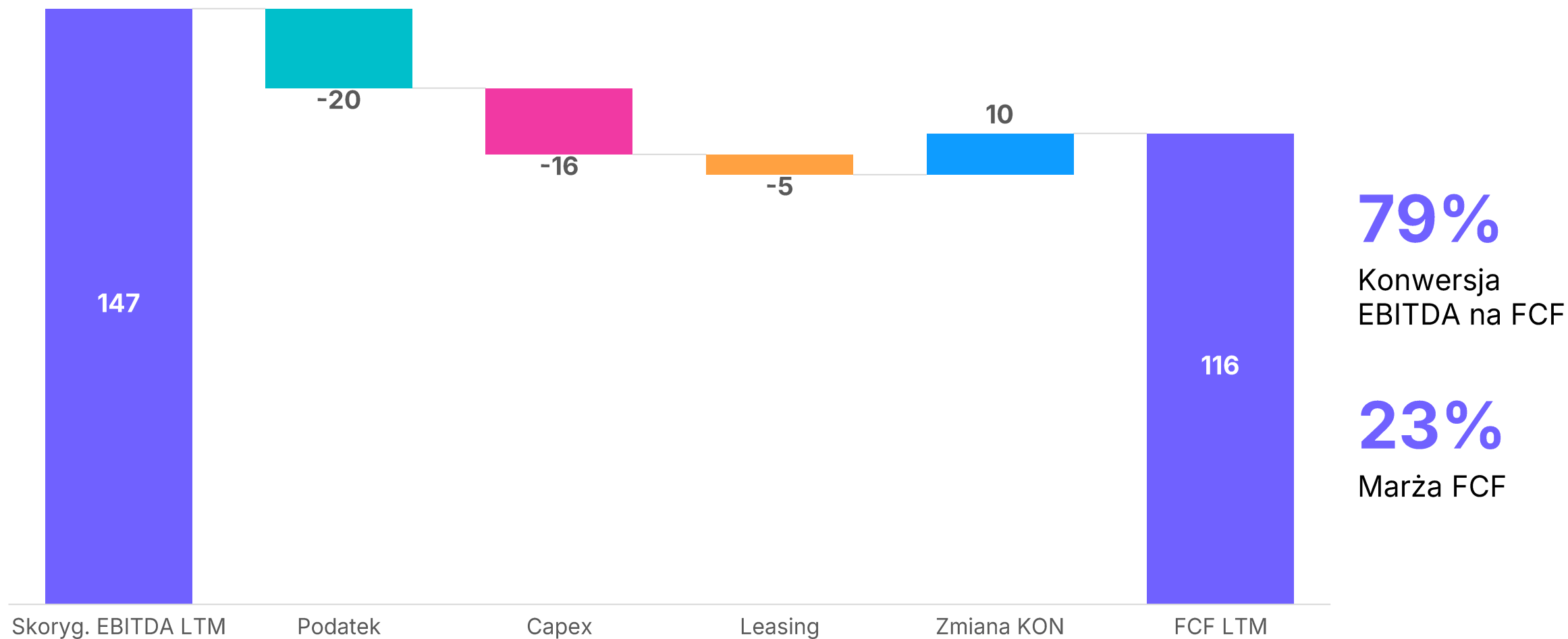
Skorygowana EBITDA i przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (mln zł)



: Silna generacja gotówki wsparta wzrostem FCF o ok. 32% r/r

VERCOM

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



: Wzrost zysku netto
wspierany redukcją
zadłużenia

VERCOM

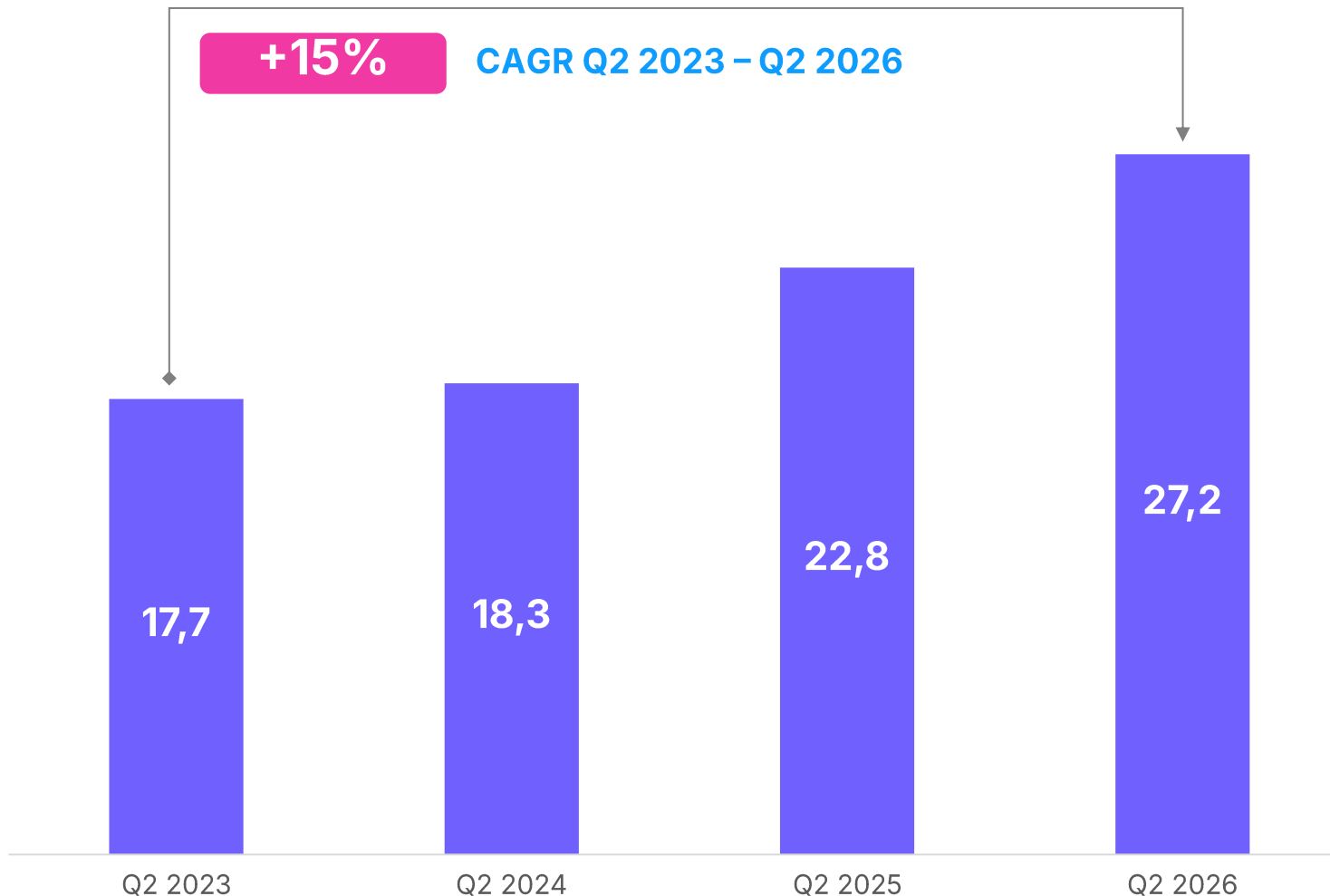


: Wzrost zysku netto dzięki dźwigni operacyjnej i niższym kosztom finansowym

VERCOM

Zysk netto (mln zł)

Komentarz



Zysk netto wyniósł 27,2 mln zł w Q2 2026 (+20% r/r)



Raportowany zysk netto obejmował ok. 1,3 mln zł niegotówkowych kosztów ESOP oraz 0,5 mln zł ujemnego wpływu różnic kursowych

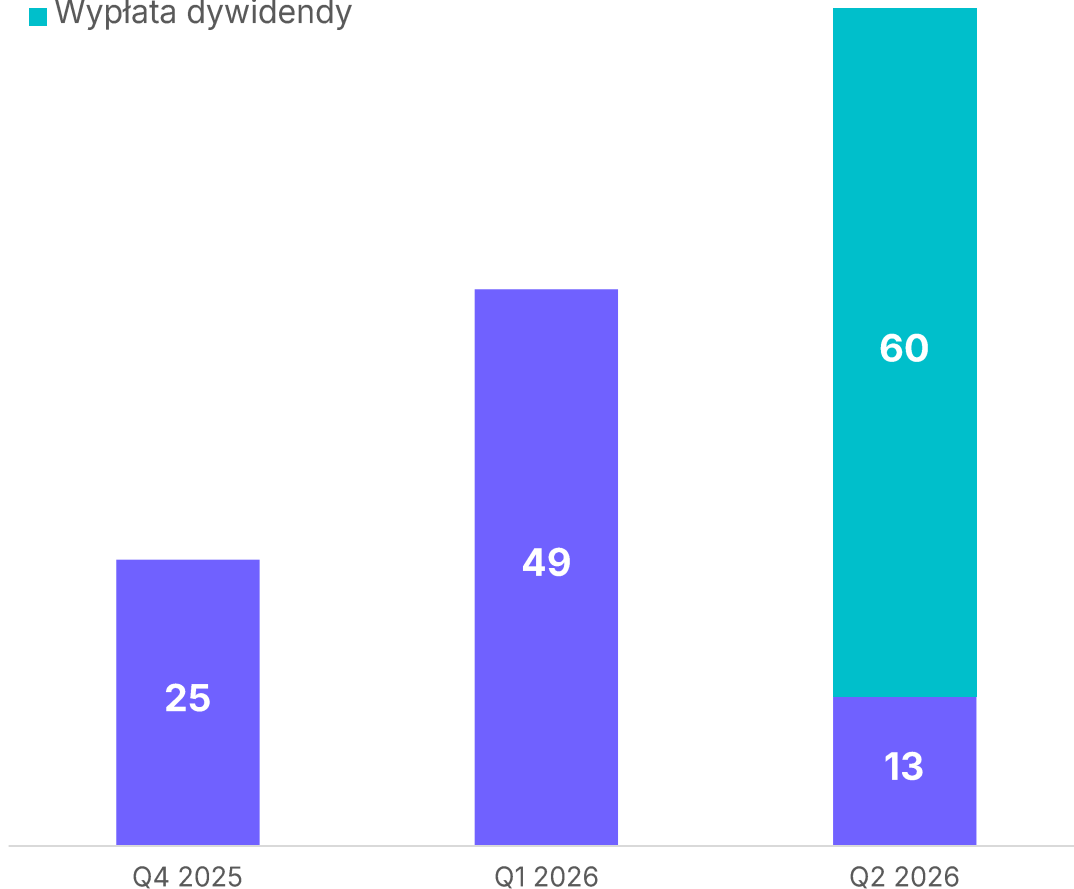


Oczekiwany spadek kosztów finansowych o ok. 0,2 mln zł kwartalnie począwszy od Q3 2026

: Dodatnia gotówka netto pomimo rekordowej dywidendy

Gotówka netto i wypłata dywidendy (mln zł)

■ Gotówka netto
■ Wypłata dywidendy



Komentarz



Pozycja gotówkowa netto na poziomie 13 mln zł wobec 49 mln zł w Q1 2026



Spadek pozycji gotówkowej netto był związany z rekordowo wysoką wypłatą dywidendy w Q2 2026 w kwocie 60 mln zł



Krótkoterminowa pożyczka w wysokości 6,0 mln EUR udzielona cyber_Folks S.A. została w całości spłacona w Q2 2026

: Naszym celem jest
utrzymanie **ambitnego**
tempa wzrostu na
poziomie 20%+ w
latach 2026–2028

VERCOM



VERCOM

„Zmiana polityki cenowej w MailerLite może wygenerować do końca roku **blisko 2 mln USD dodatkowych przychodów**, które niemal w całości przełożą się na wzrost marży bezpośredniej.

To wartość, która nie tylko przybliży nas do tegorocznego celu 165 mln zł skorygowanej EBITDA, ale również **pokrywa dużą część wzrostu potrzebnego do realizacji celu na 2027 rok.**”

Łukasz Szalaśnik
CFO

: Scale beyond

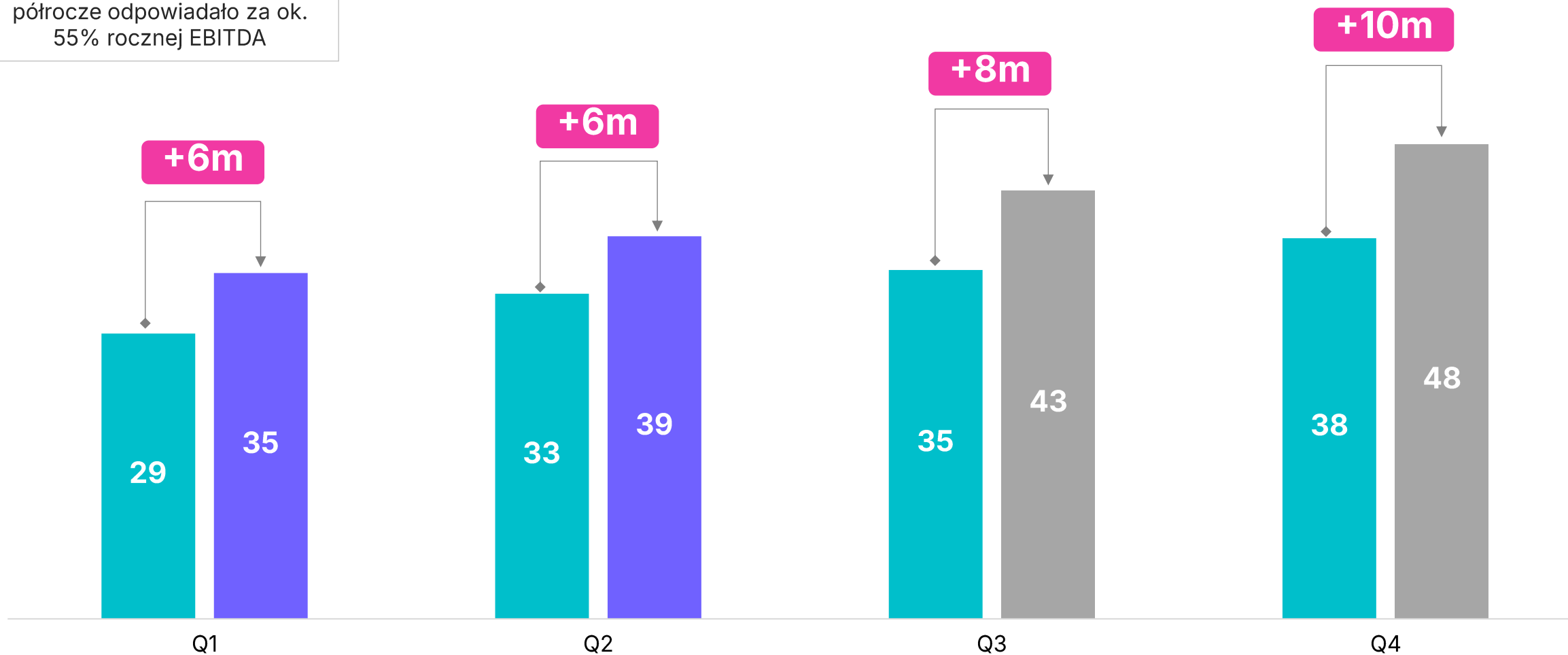


: Realizacja celu wzrostu na 2026 rok przebiega zgodnie z planem

Skorygowana EBITDA⁽¹⁾ (mln zł)

W latach 2023-2025, drugie półrocze odpowiadało za ok. 55% rocznej EBITDA

■ 2025 ■ 2026 ■ 2026P



(1) Cel na Q3-Q4 2026 oparty na historycznej sezonowości oraz oczekiwanym wpływie aktualizacji cennika w MailerLite

VERCOM

: Strategia



: Konsekwentna
realizacja strategii
**rozwoju na rynku
globalnym**

VERCOM



: Strategia długoterminowego wzrostu

VERCOM

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



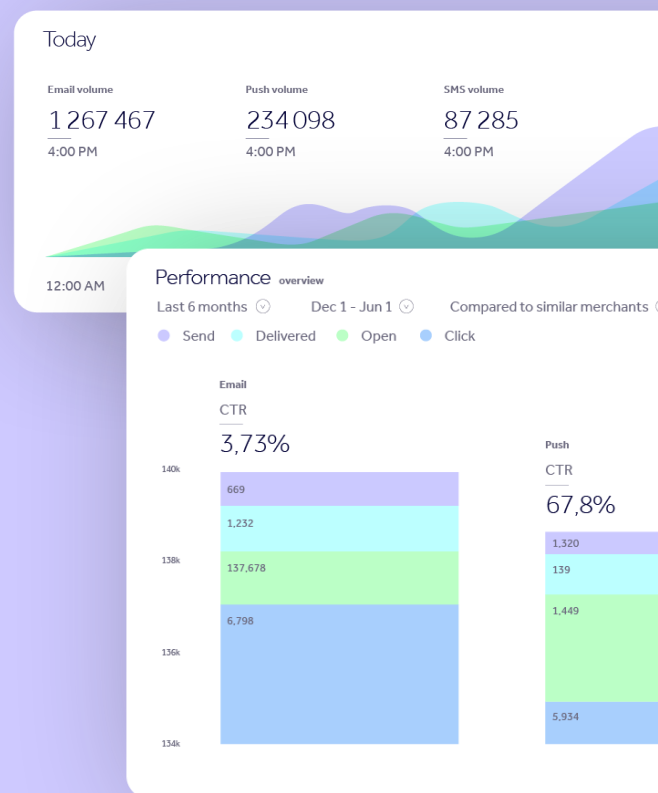
Najwyższe standardy bezpieczeństwa

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

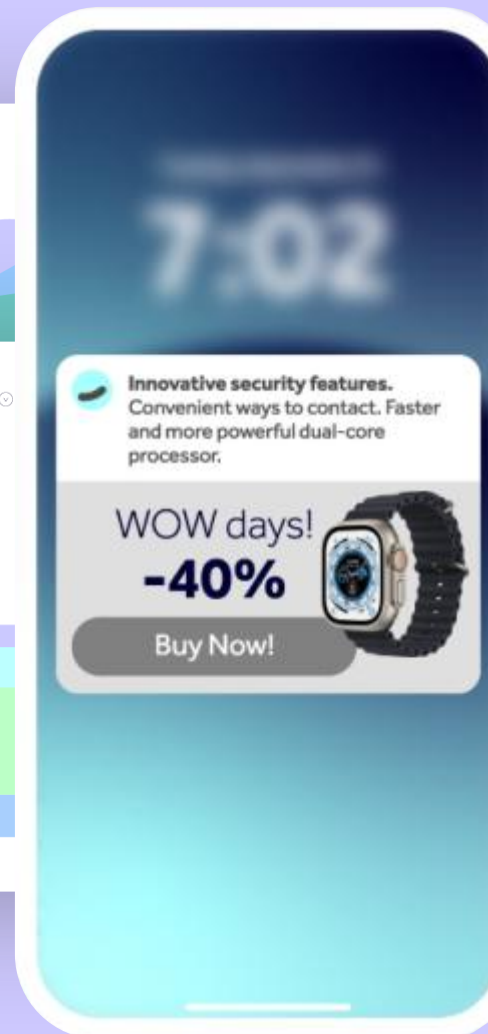


Zaawansowane narzędzia analityczne

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

VERCOM

Web APP

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



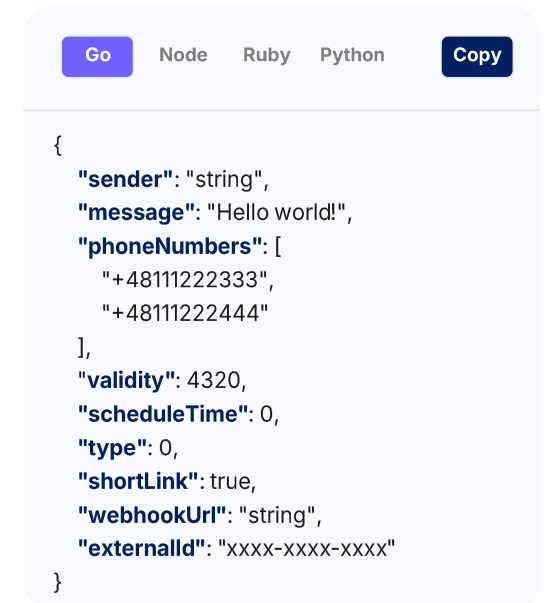
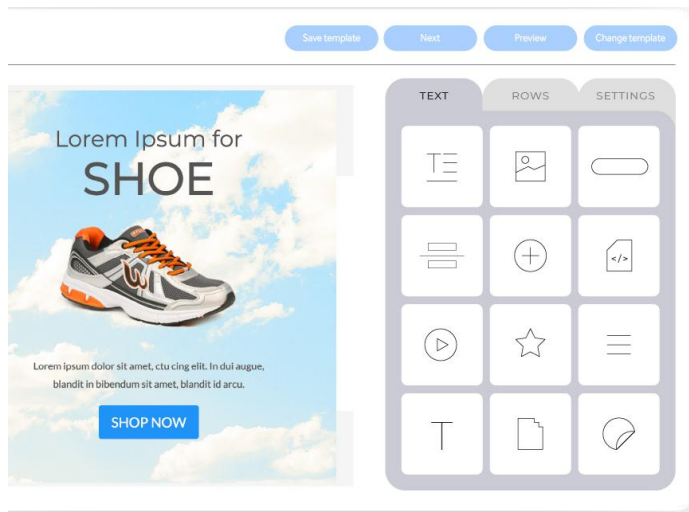
Integracje

Gotowe integracje z setkami najpopularniejszych platform SaaS



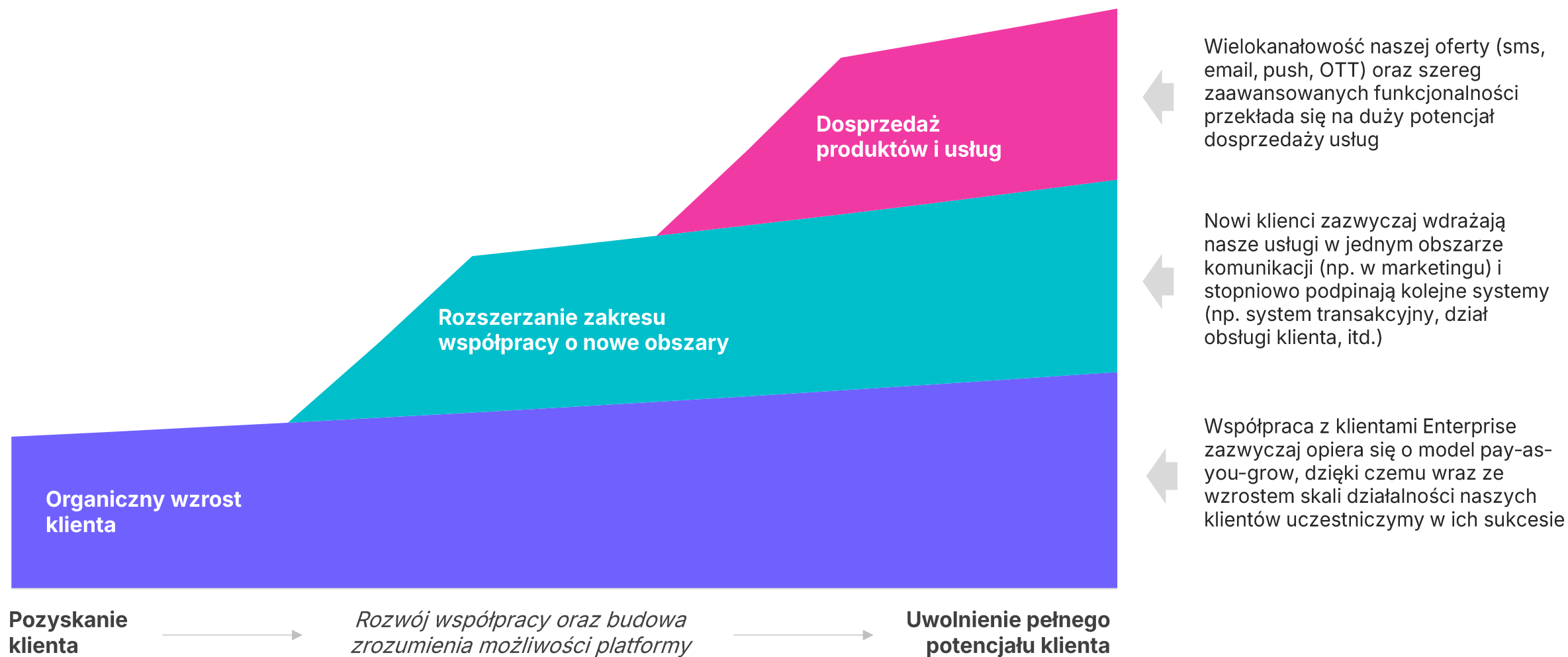
API

Nowoczesne i elastyczne API umożliwia bezpośrednią integrację z dowolnym systemem klienta



: 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



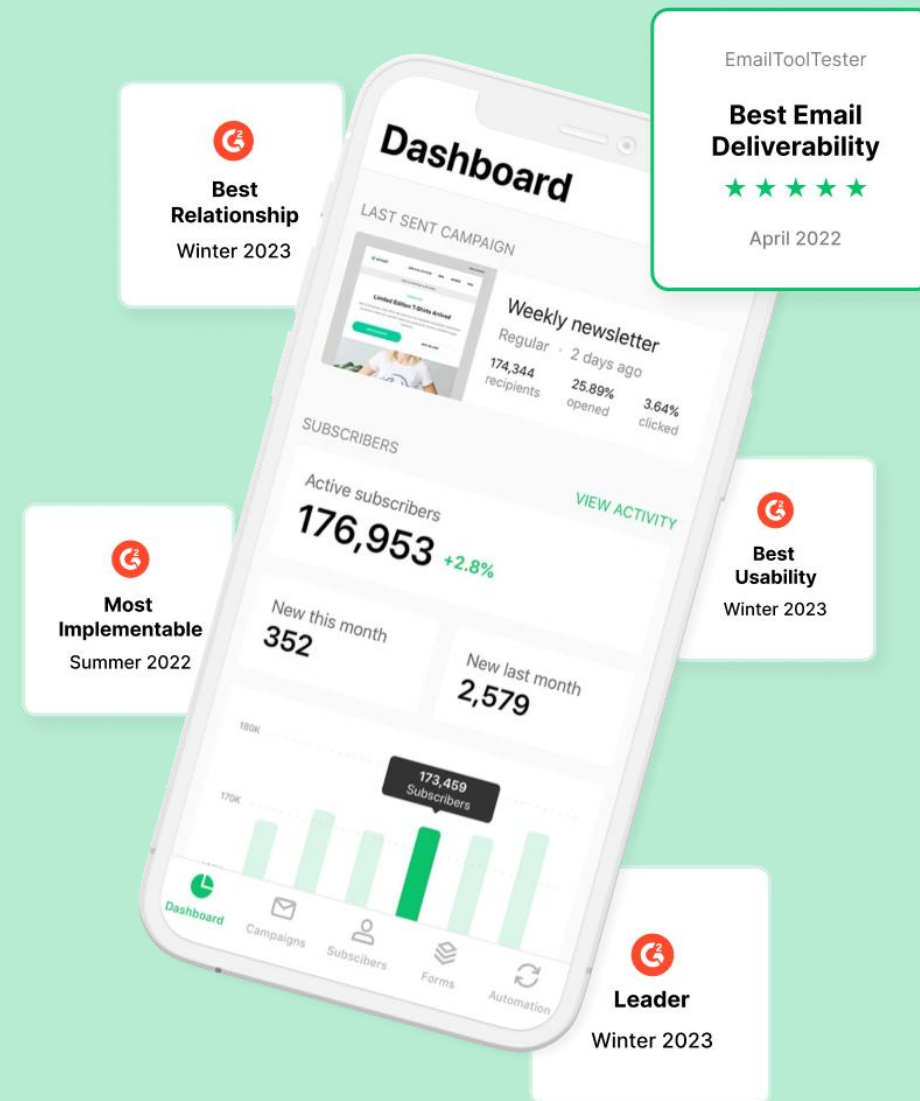
Łatwiejsza monetyzacja treści

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 efektownych stron internetowych oraz formularzy zapisu

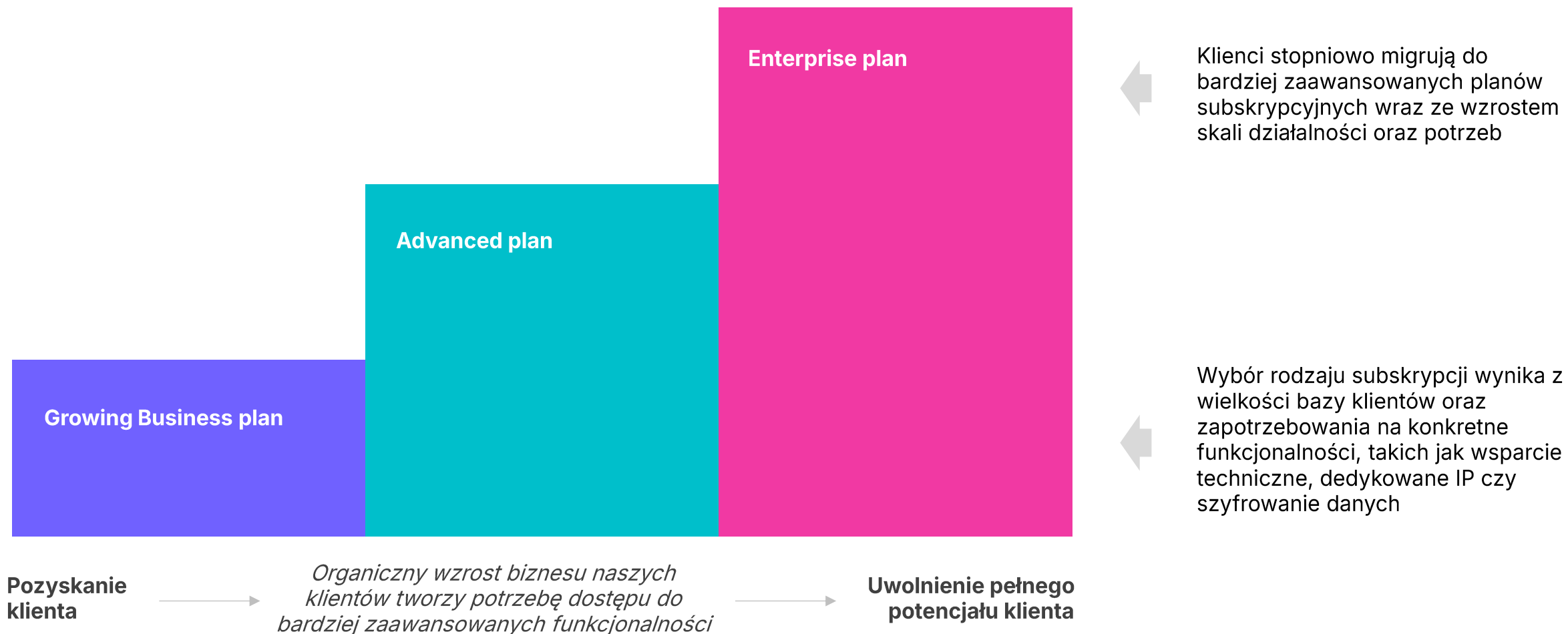


: Jedna z najlepiej ocenianych przez klientów usług email marketingu

 MailerLite VERCOM  Klaviyo  Mailchimp INTUIT.  HubSpot 				
 4,7 (2 322)	 4,6 (537)	 4,5 (17 676)	 4,5 (6 251)	Ocena
 4,6	 4,5	 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
\$12,00	\$20,00	\$13,00	\$15,00	Najtańszy pakiet

: Strategia rozwoju współpracy z klientami SME

Wzrost przychodów od klientów rozliczanych w modelu subskrypcyjnym



VERCOM

: Dane
finansowe



: Rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q2 2025	Q2 2026	Zmiana	H1 2025	H1 2026	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	114 073	132 917	17%	224 832	255 845	14%
Koszty wytworzenia usług	(52 521)	(60 306)	15%	(104 707)	(113 440)	8%
Zysk brutto na sprzedaży	61 552	72 611	18%	120 125	142 405	19%
Koszty sprzedaży i marketingu	(15 589)	(18 000)	15%	(31 703)	(36 750)	16%
Koszty ogólnego zarządu	(17 125)	(20 893)	22%	(34 995)	(41 841)	20%
Zysk na sprzedaży	28 838	33 718	17%	53 427	63 814	19%
Pozostałe przychody operacyjne	38	40	5%	102	189	85%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	1	46	4500%	(35)	86	-
Pozostałe koszty operacyjne	(158)	(167)	6%	(206)	(269)	31%
Odpisy z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych	26	0	-100%	26	0	-100%
Odpisy z tytułu utraty wartości należności	275	(200)	-	509	(415)	-
Zysk na działalności operacyjnej	29 018	33 437	15%	53 823	63 405	18%
Przychody finansowe	(1 264)	439	-	869	788	-9%
Koszty finansowe	(1 285)	(1 559)	21%	(2 726)	(3 327)	22%
Koszty finansowe netto	(2 549)	(1 120)	-56%	(1 857)	(2 539)	37%
Zysk przed opodatkowaniem	26 469	32 317	22%	51 966	60 866	17%
Podatek dochodowy	(3 688)	(5 088)	38%	(6 477)	(9 460)	46%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	22 781	27 229	20%	45 489	51 406	13%

: Rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q2 2025	Q2 2026	Zmiana	H1 2025	H1 2026	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	114 073	132 917	17%	224 832	255 845	14%
Pozostałe przychody operacyjne	38	40	5%	102	189	85%
Amortyzacja	(3 800)	(3 832)	1%	(7 752)	(7 446)	-4%
Usługi obce	(75 122)	(87 625)	17%	(151 354)	(168 936)	12%
Koszty świadczeń pracowniczych	(5 970)	(7 312)	22%	(11 530)	(14 794)	28%
Zużycie materiałów i energii	(294)	(356)	21%	(587)	(696)	19%
Podatki i opłaty	(51)	(74)	45%	(181)	(159)	-12%
Pozostałe koszty operacyjne	(158)	(167)	6%	(206)	(269)	31%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	1	46	4500%	(35)	86	-
Odpisy z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych	26	0	-100%	26	0	-100%
Pozostałe odpisy aktualizujące	274	(200)	-	509	(415)	-
Zysk na działalności operacyjnej	29 018	33 437	15%	53 823	63 405	18%
Koszty finansowe netto	(2 549)	(1 120)	-56%	(1 857)	(2 539)	37%
Zysk przed opodatkowaniem	26 469	32 317	22%	51 966	60 866	17%
Podatek dochodowy	(3 688)	(5 088)	38%	(6 477)	(9 460)	46%
Zysk netto	22 781	27 229	20%	45 489	51 406	13%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	22 568	27 161	20%	45 098	51 110	13%

: Sytuacja majątkowa – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2025	30.06.2026	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	16 625	16 769	1%
Prawa do korzystania z aktywów	7 095	8 359	18%
Wartości niematerialne i wartość firmy	410 071	425 775	4%
Pożyczki udzielone	16	173	981%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	478	414	-13%
Pozostałe aktywa	150	279	86%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku	4	39	875%
Aktywa trwałe	434 439	451 808	4%
Należności handlowe	50 556	46 872	-7%
Pożyczki udzielone	344	174	-49%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	179	182	2%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	105 519	88 411	-16%
Pozostałe aktywa	4 350	5 117	18%
Aktywa obrotowe	160 948	140 756	-13%
Aktywa ogółem	595 387	592 564	-
Kapitał własny	403 424	410 285	2%
Zobowiązania długoterminowe	71 963	68 920	-4%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	54 533	49 953	-8%
Zobowiązania krótkoterminowe	120 000	113 359	-6%
Zobowiązania razem	191 963	182 279	-5%
Kapitał własny i zobowiązania razem	595 387	592 564	-

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

(tys. zł)	Q2 2025	Q2 2026	Zmiana	H1 2025	H1 2026	Zmiana
Zysk netto za okres sprawozdawczy	22 781	27 229	20%	45 489	51 406	13%
Korekty razem	5 530	7 927	43%	6 853	23 146	238%
Środki pieniężne wygenerowane na działalności operacyjnej	28 311	35 156	24%	52 342	74 552	42%
Podatek zapłacony	(3 132)	(4 188)	34%	(9 133)	(13 855)	52%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	25 179	30 968	23%	43 209	60 697	40%
Odsetki otrzymane	155	593	283%	459	780	70%
Pożyczki udzielone	-	(148)	-	(151)	(25 836)	17010%
Spłaty udzielonych pożyczek	10	25 341	253310%	19	25 350	133321%
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	537	38	-93%	549	85	-85%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(3 896)	(3 503)	-10%	(7 890)	(7 994)	1%
Otrzymane płatności z tytułu leasingu	33	38	15%	60	73	22%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(3 161)	22 359	-	(6 954)	(7 542)	8%

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

(tys. zł)	Q2 2025	Q2 2026	Zmiana	H1 2025	H1 2026	Zmiana
Dywidendy	(44 991)	(60 090)	34%	(44 991)	(60 090)	34%
Spłaty kredytów i pożyczek	(3 649)	(3 797)	4%	(7 292)	(7 584)	4%
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytu w rachunku bieżącym	131	-	-100%	449	76	-83%
Odsetki zapłacone	(1 432)	(922)	-36%	(2 699)	(1 855)	-31%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	(1 226)	(1 350)	10%	(2 315)	(2 557)	10%
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(51 167)	(66 159)	29%	(56 848)	(72 010)	27%
Przepływy pieniężne netto ogółem	(29 149)	(12 832)	-56%	(20 593)	(18 855)	-8%
Wpływ zmian z tytułu różnic kursowych dotyczących środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(1 828)	867	-	(4 386)	1 747	-
Zwiększenie (zmniejszenie) stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(30 977)	(11 965)	-61%	(24 979)	(17 108)	-32%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	0	0	-	106 235	105 519	-1%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	(30 978)	(11 965)	-61%	81 256	88 411	9%

: Zmiany w kapitale własnym

	Kapitał zapasowy, w tym:				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
	Kapitał podstawowy	z nadwyżki ceny emisyjnej nad wartością nominalną	z odpisów z zysku	pozostały								
Stan na dzień 1 stycznia 2026 r.	444	289 062	34 770	3 533	11 458	34 651	(30 001)	(63 422)	121 204	401 699	1 725	403 424
Zysk netto	-	-	-	-	-	-	-	-	51 110	51 110	296	51 406
Inne całkowite dochody	-	-	-	-	-	-	-	12 941	-	12 941	-	12 941
Całkowite dochody w okresie	-	-	-	-	-	-	-	12 941	51 110	64 051	296	64 347
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym												
Podział zysku	-	-	20 794	-	-	-	-	-	(20 794)	-	-	-
Wypłata dywidendy	-	-	-	-	-	-	-	-	(60 090)	(60 090)	-	(60 090)
Kapitał z wyceny programu motywacyjnego	-	-	-	-	2 604	-	-	-	-	2 604	-	2 604
Sprzedaż akcji własnych	-	-	-	-	-	(5 239)	5 239	-	-	-	-	-
Razem zmiany w kapitale własnym	-	-	20 794	-	2 604	(5 239)	5 239	12 941	(29 774)	6 565	296	6 861
Stan na dzień 30 czerwca 2026 r.	444	289 062	55 564	3 533	14 062	29 412	(24 762)	(50 481)	91 430	408 264	2 021	410 285

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q2 2025	Q2 2026	Zmiana	H1 2025	H1 2026	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	59 253	67 277	14%	117 770	127 811	9%
Koszty wytworzenia usług	(30 298)	(35 188)	16%	(61 936)	(64 531)	4%
Zysk brutto na sprzedaży	28 955	32 089	11%	55 834	63 280	13%
Koszty sprzedaży i marketingu	(2 156)	(2 770)	28%	(4 247)	(5 279)	24%
Koszty ogólnego zarządu	(7 059)	(7 935)	12%	(14 755)	(16 275)	10%
Zysk na sprzedaży	19 739	21 384	8%	36 832	41 726	13%
Pozostałe przychody operacyjne	11	32	191%	71	45	-37%
Zysk na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	1	41	4000%	(33)	79	-
Pozostałe koszty operacyjne	(151)	(148)	-2%	(171)	(239)	40%
Pozostałe odpisy aktualizujące	236	(272)	-	623	(377)	-
Zysk na działalności operacyjnej	19 837	21 037	6%	37 322	41 234	10%
Przychody finansowe	7 666	18 392	140%	18 091	18 692	3%
Koszty finansowe	(1 251)	(896)	-28%	(2 602)	(2 710)	4%
Przychody/(Koszty) finansowe netto	6 415	17 496	173%	15 489	15 982	3%
Zysk przed opodatkowaniem	26 251	38 533	47%	52 811	57 216	8%
Podatek dochodowy	(2 356)	(3 238)	37%	(3 921)	(6 078)	55%
Zysk netto	23 895	35 295	48%	48 890	51 138	5%

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q2 2025	Q2 2026	Zmiana	H1 2025	H1 2026	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	59 253	67 277	14%	117 770	127 811	9%
Pozostałe przychody operacyjne	11	32	191%	71	45	-37%
Amortyzacja	(1 990)	(2 098)	5%	(3 969)	(3 996)	1%
Usługi obce	(34 837)	(39 671)	14%	(71 827)	(73 897)	3%
Koszty świadczeń pracowniczych	(2 500)	(3 862)	54%	(4 738)	(7 714)	63%
Zużycie materiałów i energii	(163)	(231)	42%	(354)	(421)	19%
Podatki i opłaty	(24)	(31)	29%	(50)	(57)	14%
Pozostałe koszty operacyjne	(151)	(148)	-2%	(171)	(239)	40%
Zysk/ (Strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	1	41	4000%	(33)	79	-
Pozostałe odpisy aktualizujące	236	(272)	-	623	(377)	-
Zysk na działalności operacyjnej	19 837	21 037	6%	37 322	41 234	10%
Przychody finansowe netto	6 415	17 496	173%	15 489	15 982	3%
Zysk przed opodatkowaniem	26 251	38 533	47%	52 811	57 216	8%
Podatek dochodowy	(2 356)	(3 238)	37%	(3 921)	(6 078)	55%
Zysk netto	23 895	35 295	48%	48 890	51 138	5%

: Jednostkowy bilans – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2025	30.06.2026	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	1 244	887	-29%
Prawa do korzystania z aktywów	3 851	5 117	33%
Wartości niematerialne	48 371	53 687	11%
Inwestycje w jednostki zależne	410 146	410 780	0%
Pożyczki udzielone	6 489	5 890	-9%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	631	547	-13%
Pozostałe aktywa	21	144	586%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku	-	22	-
Aktywa trwałe	470 753	477 074	1%
Należności handlowe	37 116	35 912	-3%
Pożyczki udzielone	1 862	1 501	-19%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	236	240	2%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	40 642	23 297	-43%
Pozostałe aktywa	662	1 633	147%
Aktywa obrotowe	80 518	62 583	-22%
Aktywa ogółem	551 271	539 657	-2%
Kapitał własny	430 030	423 699	-1%
Zobowiązania długoterminowe	66 785	63 914	-4%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	59 304	54 851	-8%
Zobowiązania krótkoterminowe	54 456	52 044	-4%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	16 992	15 648	-8%
Zobowiązania razem	121 241	115 958	-4%
Kapitał własny i zobowiązania razem	551 271	539 657	-2%

VERCOM

: Władze Spółki





Krzysztof Szyszka

CEO, Founder



Adam Lewkowicz

CTO, Founder



Tomasz Pakulski

Członek zarządu



Indrė Sizovaitė⁽²⁾

Członek zarządu

Lata w branży

>25

>25

>17

>11

Lata w Vercom

>20

>20

>17

>8⁽³⁾

Udział w kapitale
zakładowym⁽¹⁾

4,2%

5,7%

0,4%

0,1%

(1) Na dzień 30.06.2026, (2) Powołana do zarządu w dniu 09/04/25, (3) Lata w MailerLite

Robert Stasik – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Absolwent kierunku Zarządzanie i marketing na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, ze specjalizacją w finansach i rachunkowości. Pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu w Grupie cyber_Folks oraz w spółce Shoper. Z Grupą cyber_Folks związany jest od 2010 roku, a od 2014 r. pełni rolę Dyrektora Finansowego. Odpowiada za zarządzanie finansami, relacje inwestorskie, relacje z bankami oraz procesy akwizycyjne. Doświadczenie zdobywał w działach finansowych renomowanych firm, takich jak MAN, Good Food Products oraz Samsung Electronics. W 2014 roku uzyskał tytuły Associate Chartered Management Accountant (ACMA) oraz Chartered Global Management Accountant (CGMA), nadawane przez Chartered Institute of Management Accountants.

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.

: 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 140 000 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 istotne dla rozwoju Grupy oraz potencjalne ryzyka

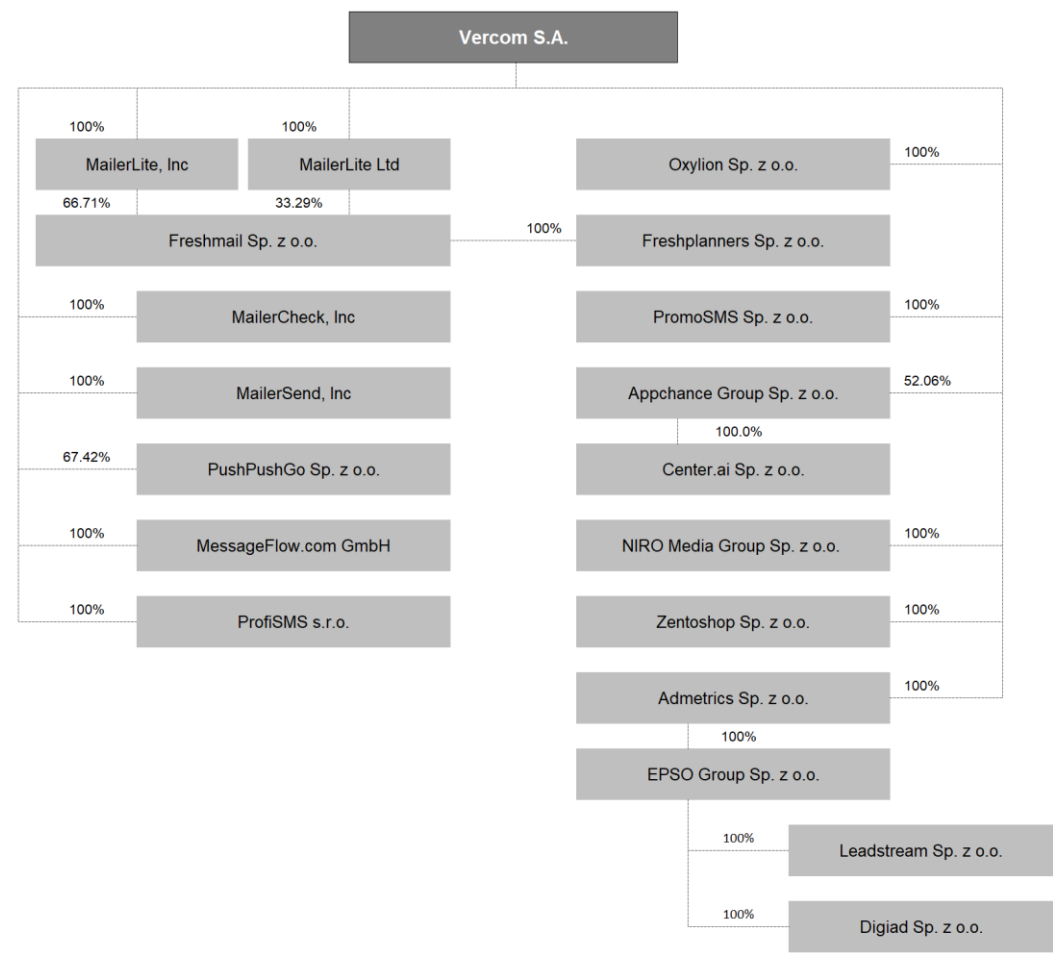
Wśród najważniejszych czynników i ryzyk mogących mieć wpływ na sytuację finansową i rynkową Grupy w perspektywie co najmniej jednego kwartału można wyróżnić:

Czynniki istotne dla rozwoju Grupy oraz potencjalne ryzyka

- Sytuacja na rynkach, na których prowadzą działalność klienci Grupy Vercom, w szczególności w branży e-commerce, w sektorze usług kurierskich oraz w innych sektorach, w których komunikacja elektroniczna jest wykorzystywana na szeroką skalę
- Ryzyko wzrostu kosztów zakupu wiadomości sms, dostępu do systemów poczty elektronicznej i możliwości wysyłki wiadomości push
- Ryzyko wprowadzenia ograniczeń w wysyłce wiadomości email oraz push
- Szanse i ryzyka związane z szybkim rozwojem sztucznej inteligencji (AI)
- Ryzyko ataków hakerskich na infrastrukturę własną i klientów Grupy
- Uzależnienie od dostawców, w szczególności operatorów sieci komórkowych, dostawców usług poczty elektronicznej oraz dostawców rozwiązań typu cloud
- 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 związane z przetwarzaniem na znaczną skalę danych osobowych przez Grupę i zgodność z przepisami RODO
- Ryzyko związane z prawami autorskimi do oprogramowania wykorzystywanego przez Grupę
- Ryzyko podatkowe dot. ulgi IP Box
- Ryzyko odpowiedzialności za zobowiązania kredytowe spółek z grupy Vercom

: Struktura Grupy Vercom

Struktura Grupy Vercom na dzień 30 czerwca 2026



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

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

Akcjonariusz	1 września 2026	
	Liczba akcji / głosów na WZ	Udział w kapitale zakładowym
Porozumienie: cyber_Folks S.A., p. Adam Lewkowicz, Patrimonium Fundacja Rodzinna, p. Krzysztof Szyszka, Cone Fundacja Rodzinna	9 144 186	41,15%
PTE Allianz Polska S.A.	1 516 888	6,83%
Fundusze zarządzane przez Nationale-Nederlanden PTE S.A.	1 460 736	6,57%
Vercom S.A. (akcje własne) **	171 645	0,77%
Pozostali	9 930 330	44,68%
SUMA	22 223 785	100,00%

Akcjonariusz	31 marca 2026		30 czerwca 2026	
	Liczba akcji / głosów na WZ	Udział w kapitale zakładowym	Liczba akcji / głosów na WZ	Udział w kapitale zakładowym
cyber_Folks S.A.	11 008 469	49,53%	6 920 690	31,14%
PTE Allianz Polska S.A.	1 516 888	6,83%	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⁾	1 401 325	6,31%	1 275 062	5,74%
Vercom S.A. (akcje własne)	233 727	1,05%	212 783	0,96%
Pozostali	6 602 640	29,71%	10 837 626	48,77%
SUMA	22 223 785	100,00%	22 223 785	100,00%

(1) Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu na dzień 30 czerwca 2026 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

Liczba akcji w posiadaniu Zarządu i Rady Nadzorczej

Akcjonariusz	Stanowisko	30 czerwca 2026	1 września 2026
Krzysztof Szyszka ⁽¹⁾	Prezes Zarządu	940 121	943 684
Adam Lewkowicz ⁽¹⁾	Wiceprezes Zarządu	1 275 062	1 279 812
Tomasz Pakulski	Członek Zarządu	94 950	99 950
Indrė Sizovaitė	Członek Zarządu	20 000	25 000
Aleksander Duch	Członek RN	17 950	17 950

Znaczące zmiany w Akcjonariacie

- 3 czerwca br. do Spółki wpłynęło zawiadomienie od Przewodniczącego Rady Nadzorczej Pana Roberta Stasika, o zbyciu przez akcjonariusza cyber_Folks S.A. 4 340 305 akcji. W wyniku transakcji, udział cyber_Folks S.A. w kapitale zakładowym Spółki spadł do 30,00% z 49,53% udziałów, o 19,53 p.p.
- 26 czerwca br. wpłynęło do Spółki zawiadomienie od Pana Krzysztofa Szyszki i Pana Adama Lewkowicza o zakupie przez akcjonariusza cyber_Folks S.A. 126 263 akcji od fundacji rodzinnej Patrimonium, powiązanej z Panem Adamem Lewkowiczem, 76 263 akcji od fundacji rodzinnej CONE, powiązanej z Panem Krzysztofem Szyszką, oraz 50 000 akcji od pani Joanny Szyszki. W wyniku transakcji, udział cyber_Folks S.A. w kapitale zakładowym Spółki wzrósł o 1,14 p.p. do 31,14%.
- Fundacja Rodzinna Patrimonium, powiązana z Panem Adamem Lewkowiczem, Fundacja Rodzinna CONE, powiązana z Panem Krzysztofem Szyszką oraz cyber_Folks S.A. zawiązały porozumienie akcjonariuszy, które posiada 9 135 873 akcji Spółki, co stanowi 41,11% udziału w Kapitale Zakładowym Vercom S.A.

(1) 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. Zarząd Vercom poinformował, że w związku z zakończeniem cyklu przejęć zapowiedzianych 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 kwietnia 2026 r. Zarząd Vercom zarekomendował przeznaczenie ponad 60 mln zł na wypłatę dywidendy z zysku za 2025 rok.

18 maja 2026 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku za 2025 r. i wypłaty dywidendy w wysokości 2,73 zł na akcję (łącznie 60,09 mln zł). Decyzja ZWZA była zgodna z rekomendacją Zarządu. Dywidenda została wypłacona w dniu 16 czerwca 2026 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
18.05.2026	60,1 mln zł



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)

Koszt programu motywacyjnego

2025	2026	2027	2028
7 454 tys. zł	5 208 tys. zł	2 542 tys. zł	1 023 tys. zł

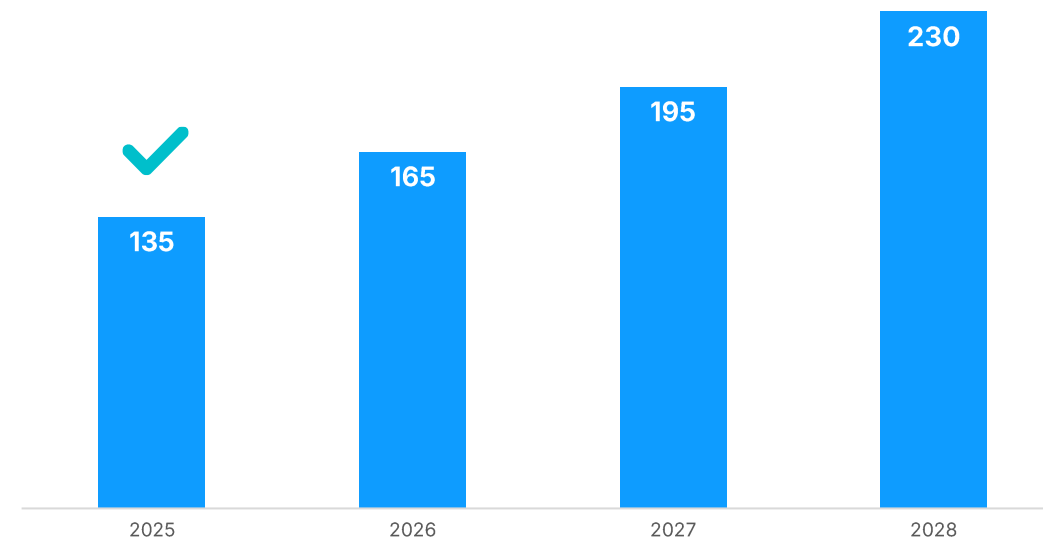
- Koszt programu motywacyjnego jest stały w poszczególnych kwartałach w trakcie ich obowiązywania, przy czym w pierwszych latach trwania programu w mocy pozostają ustalenia powiązane zarówno z celami w tych latach, jak też celami przypisanymi do lat kolejnych. Tym samym suma kosztów pul przypisanych do początkowych lat trwania programu, jest wyższa niż ich suma w latach kolejnych.
- W przypadku, w którym założenia przyjęte na potrzeby szacunku ulegną zmianie, rzeczywisty koszt programu motywacyjnego może być inny od przedstawionego

Cele programu motywacyjnego

Warunki realizacji:

- Osiągnięcie celu wynikowego (EBITDA Znormalizowana)
- Osiągnięcie celów indywidualnych
- Spełnienie kryterium lojalnościowego (co najmniej 12 miesięcy zatrudnienia)

■ Skorygowana EBITDA (mln zł)



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

Zatrudnienie

W okresie sprawozdawczym zakończonym rozpoczętym 1 stycznia 2026 r., a zakończonym 30 czerwca 2026 r. w Grupie Vercom zatrudnionych było średnio 171 pracowników.

Poręczenia i gwarancje

Poręczenia i gwarancje zostały opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Istotne transakcje z podmiotami powiązanymi

Transakcje z podmiotami powiązanymi 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 II kwartale 2026 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.

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Vercom za I półrocze 2026 r.

Zarząd Vercom S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, skonsolidowane sprawozdanie finansowe Vercom za I półrocze 2026 r. zakończone 30 czerwca 2026 r. zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy oraz jej wynik finansowy.

Zarząd oświadcza także, iż zaprezentowane dane odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy oraz jej wynik finansowy. Sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Krzysztof Szyszka	Adam Lewkowicz	Tomasz Pakulski	Indrè Sizovaitè
Prezes Zarządu	Wiceprezes Zarządu	Członek Zarządu	Członek Zarządu

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia jednostkowego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Vercom za I półrocze 2026 r.

Zarząd Vercom S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, jednostkowe sprawozdanie finansowe Vercom za I półrocze 2026 r. zakończone 30 czerwca 2026 r. zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy oraz jej wynik finansowy.

Zarząd oświadcza także, iż zaprezentowane dane odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową spółki oraz jej wynik finansowy. Sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Krzysztof Szyszka	Adam Lewkowicz	Tomasz Pakulski	Indrè Sizovaitè
Prezes Zarządu	Wiceprezes Zarządu	Członek Zarządu	Członek Zarządu

ul. Wierzbęcice 1B
61-569 Poznań

Sprawozdanie Zarządu z Działalności Vercom S.A. oraz
Grupy Kapitałowej zostało zatwierdzone 1 września 2026 r.

Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu

Adam Lewkowicz

Wiceprezes Zarządu

Tomasz Pakulski

Członek Zarządu

Indrė Sizovaitė

Członek Zarządu

VERCOM

: Scale beyond

