

VERCOM

| Raport Vercom S.A.

za I półrocze 2025

1 września 2025



: Scale beyond

03 List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

04 Podsumowanie

13 Profil działalności

34 Wyniki finansowe

45 Strategia

60 Dane finansowe

70 Władze Spółki

73 Informacje dodatkowe



: List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

VERCOM

Szanowni Państwo,

Z przyjemnością przedstawiamy Państwu raport Grupy Vercom za II kw. 2025 roku. Był to dla nas szczególny okres, w którym osiągnęliśmy ważny kamień milowy w postaci przekroczenia liczby 100 000 tysięcy płacących klientów. To kolejny duży krok w drodze do realizacji naszego celu strategicznego, którym niezmiennie pozostaje budowanie zdywersyfikowanego, globalnego biznesu.

W II kw. 2025 r. odnotowaliśmy wzrost zysku brutto na sprzedaży o 14% rdr. do 62 mln zł oraz wzrost skorygowanej EBITDA o 21% rdr. do 33 mln zł. Tym samym, jest to kolejny kwartał, w którym realizujemy nasze cele wynikowe pomimo niekorzystnych kursów walut, w których generujemy ponad połowę marży brutto na sprzedaży. Warto podkreślić, że od dłuższego czasu skutecznie redukujemy poziom kosztów ogólnych poprzez upraszczanie struktury organizacyjnej oraz wykorzystanie rosnącego potencjału sztucznej inteligencji. Pozwoliło nam to znacząco zwiększyć efektywność działań w wielu ważnych obszarach biznesowych, a efekt dźwigni operacyjnej pozytywnie przekłada się na nasze wyniki finansowe.

Ważnym wydarzeniem w kontekście strategii rozwoju na rynku globalnym w segmencie Enterprise było rozpoczęcie współpracy z Microsoft. Zaledwie kilka miesięcy od osadzenia usługi MessageFlow w Azure Marketplace udało nam się pozyskać płacących klientów ze Stanów Zjednoczonych oraz Europy. Pierwsze udane wdrożenia oraz rosnąca liczba zapytań, które otrzymujemy od potencjalnych klientów, potwierdzają duży potencjał współpracy z Microsoft. Tym samym, z dużym optymizmem patrzymy na dalsze perspektywy rozwoju MessageFlow na globalnym rynku i mocno liczymy na to, że efekty tych działań będą coraz bardziej widoczne również w naszych wynikach finansowych.

W minionym kwartale kontynuowaliśmy także kluczowe inicjatywy związane z rozwojem produktowym. W segmencie Enterprise zbliżamy się do ukończenia prac nad platformą RCS Flow Studio. Jest to dla nas bardzo ważny projekt, który znacząco uprości nie tylko korzystanie z podstawowych funkcjonalności RCS, ale również umożliwi tworzenie złożonych scenariuszy komunikacji. Możliwość integracji tzw. „agentów AI” otworzy naszym klientom drogę do zastosowania komunikacji konwersacyjnej, która pozwala jeszcze skuteczniej angażować odbiorców dzięki wysokiej interaktywności oraz personalizacji treści. Potencjał nowej usługi najlepiej obrazuje lawinowy wzrost liczby rejestracji RCS ze strony wiodących marek konsumenckich przed zbliżającym się szczytem sezonu sprzedażowego.

Rozwój produktowy w segmencie SME od dłuższego czasu jest ukierunkowany na realizację naszego długofalowego celu, jakim jest osiągnięcie poziomu miliona płacących klientów. Aby zrealizować ten cel, konsekwentnie rozwijamy usługi poszerzające grono docelowych odbiorców. Po wprowadzeniu polskiej i hiszpańskiej lokalizacji MailerLite oraz wdrożeniu szeregu narzędzi opartych o sztuczną inteligencję, w II kwartale br. uruchomiliśmy platformę sprzedaży cyfrowych produktów. Dzięki temu zyskaliśmy jeszcze większą ekspozycję na szybko rosnący rynek twórców. Przemysłana strategia produktowa oraz skuteczne działania marketingowe przełożyły się w minionym kwartale na blisko dwukrotny wzrost liczby rejestracji nowych użytkowników w usłudze MailerLite, co powinno wkrótce zaowocować przyspieszeniem dynamiki liczby płacących klientów.

Dzięki pracy wykonanej przez cały zespół Vercom czujemy się bardzo dobrze przygotowani do szczytu sezonu sprzedażowego przypadającego tradycyjnie na drugą połowę roku. Jestem przekonany, że nadchodzące miesiące przyniosą kolejne rekordowe rezultaty i przełożą się na dalszy wzrost wartości Grupy Vercom.

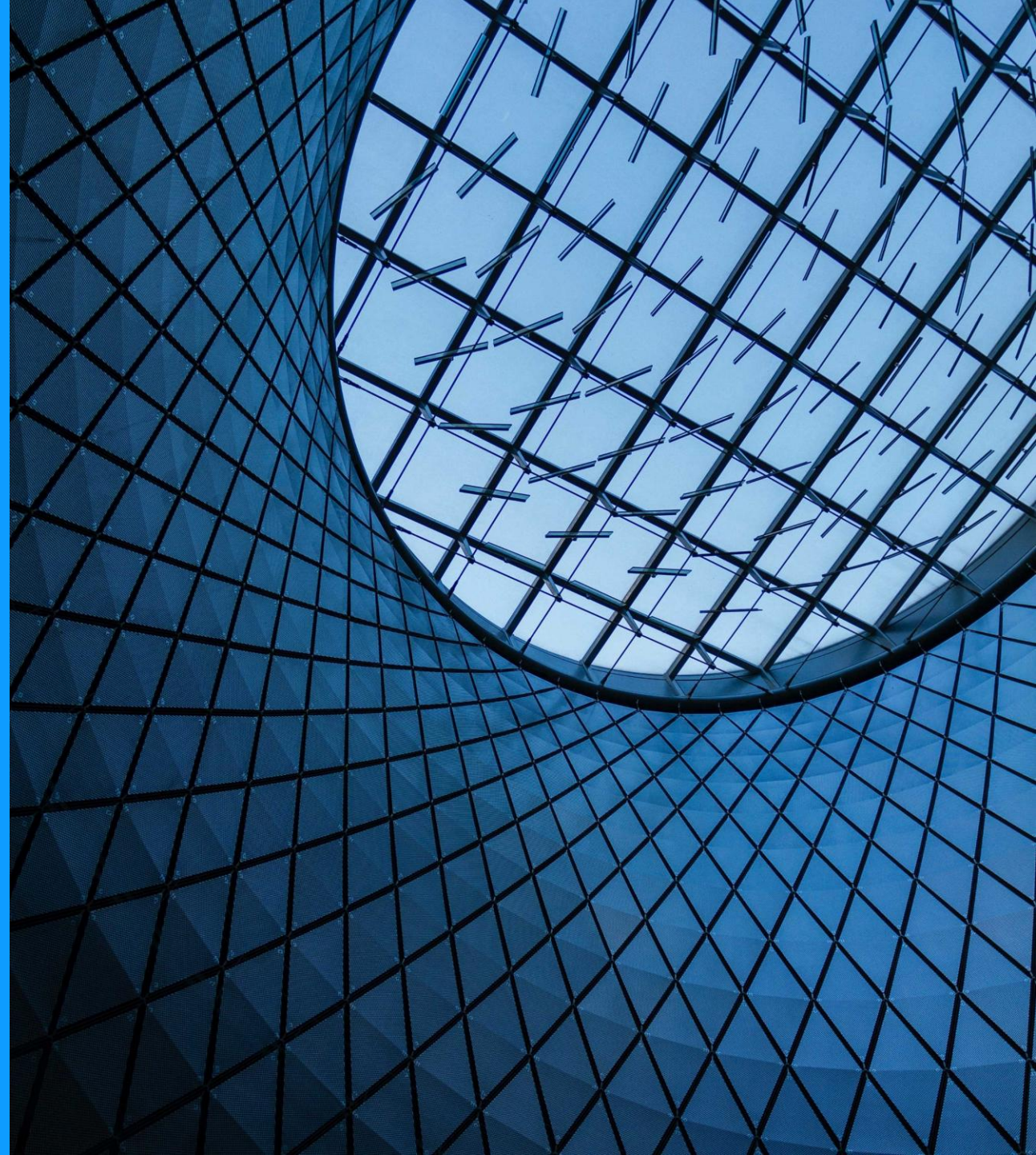
Z poważaniem,

Krzysztof Szyszka

Prezes Zarządu Vercom



: Podsumowanie



: Wysoka dynamika
organicznego wzrostu,
zgodna z celami na 2025



VERCOM

: Wyniki finansowe Q2 2025

Zysk brutto na sprzedaży

62 mln zł

Dynamika r/r

+14%

Skorygowana EBITDA

33 mln zł

+21%

Zysk netto

23 mln zł

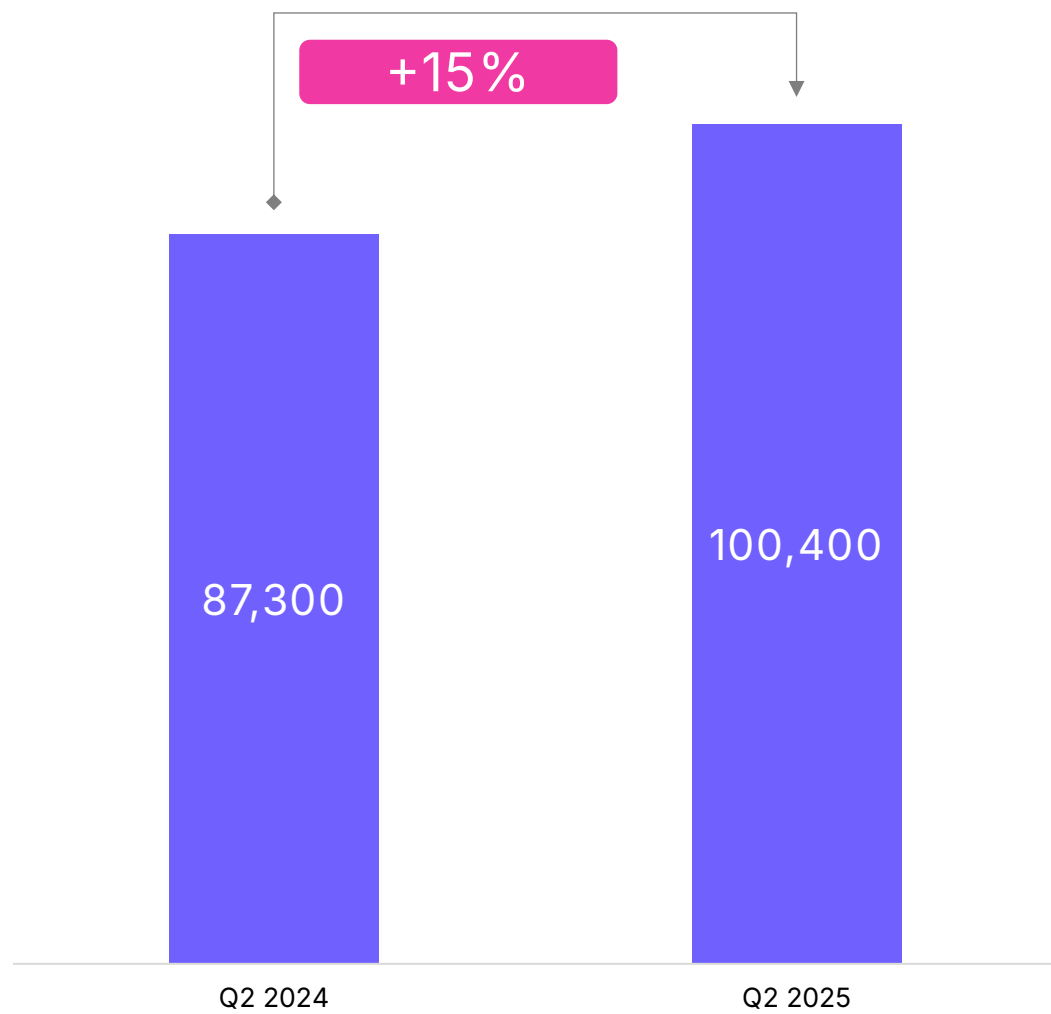
+24%

VERCOM



: Przekroczenie liczby 100 000 klientów!

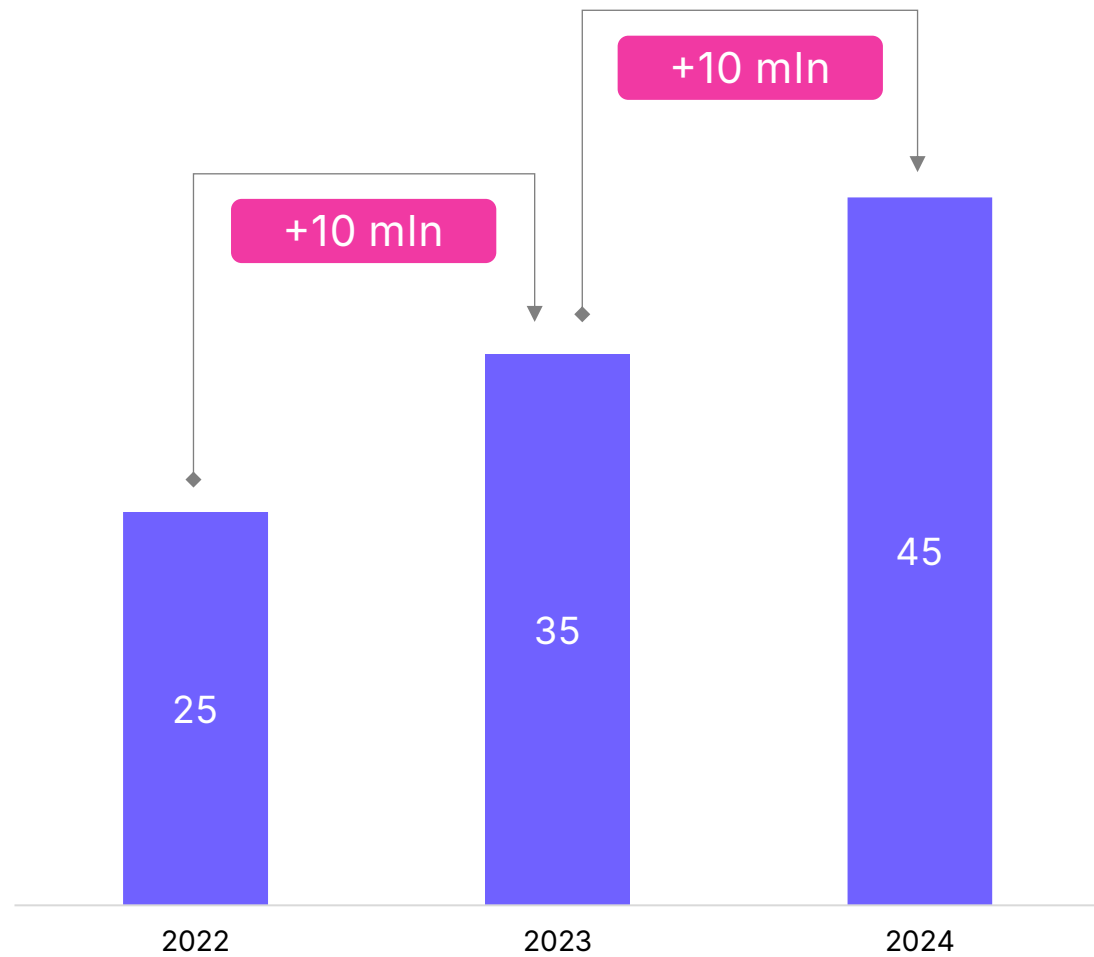
Liczba klientów



VERCOM

: Konsekwentny wzrost wartości dywidend

Wypłata dywidendy (mln zł)



: Skup akcji własnych z premią 25%

Kurs akcji Vercom (zł za akcję)



* Średnia cena ważona wolumen obrotu



: Rekordowe dystrybucje dla akcjonariuszy

Łączna wartość wypłaty dywidendy i skupu akcji własnych

45 mln zł

Dywidenda z zysku netto
za 2024

75 mln zł

30 mln zł

Skup akcji

VERCOM



: Najważniejsze wydarzenia Q2 2025

Dynamika wzrostu w Q2 2025 zbieżna z oczekiwaniami na 2025

- Wzrost zysku brutto na sprzedaży o 14% rdr. do 62 mln zł
- Wzrost skorygowanej EBITDA o 21% rdr. do 33 mln zł

Przekroczenie 100 000 klientów

- Wzrost liczby klientów o 15% rdr. do ponad 100 400 podmiotów
- Pozyskanie pierwszych klientów enterprise w ramach partnerstwa z Microsoft
- Blisko dwukrotny wzrost liczby zakładanych kont w MailerLite

Rosnące zainteresowanie usługą RCS wśród klientów Enterprise

- Ponad 100 klientów zarejestrowanych w usłudze RCS, w tym wiodące marki konsumenckie w Polsce takie jak Blik, AliExpress, Reserved czy Samsung
- Rosnące zainteresowanie klientów usługą RCS w przygotowaniu do szczytu sezonu sprzedażowego w Q3-Q4
- Kontynuacja prac nad platformą RCS Flow Studio, która znacząco uprości wdrożenie oraz projektowanie scenariuszy komunikacji opartych o RCS



VERCOM

: Najważniejsze wydarzenia Q2 2025

■ Uruchomienie nowej usługi dla klientów SME w MailerLite

- Uzupełnienie funkcjonalności MailerLite o platformę do sprzedaży cyfrowych produktów takich jak e-booki, poradniki, kursy online czy newslettery
- Zwiększenie atrakcyjności usługi MailerLite wśród szybko rosnącej społeczności twórców i indywidualnych przedsiębiorców

■ Rekordowe dystrybucje i rosnący potencjał dywidendowy

- Wypłata dywidendy z zysku za 2024 rok w wysokości 45 mln zł
- Ogłoszenie skupu akcji własnych o wartości do 30 mln zł po cenie 150 zł za akcję, co oznacza ok. 25% premii do średniej ceny rynkowej z ostatnich tygodni
- Wzrost zysku netto o +24% rdr.



: Profil działalności



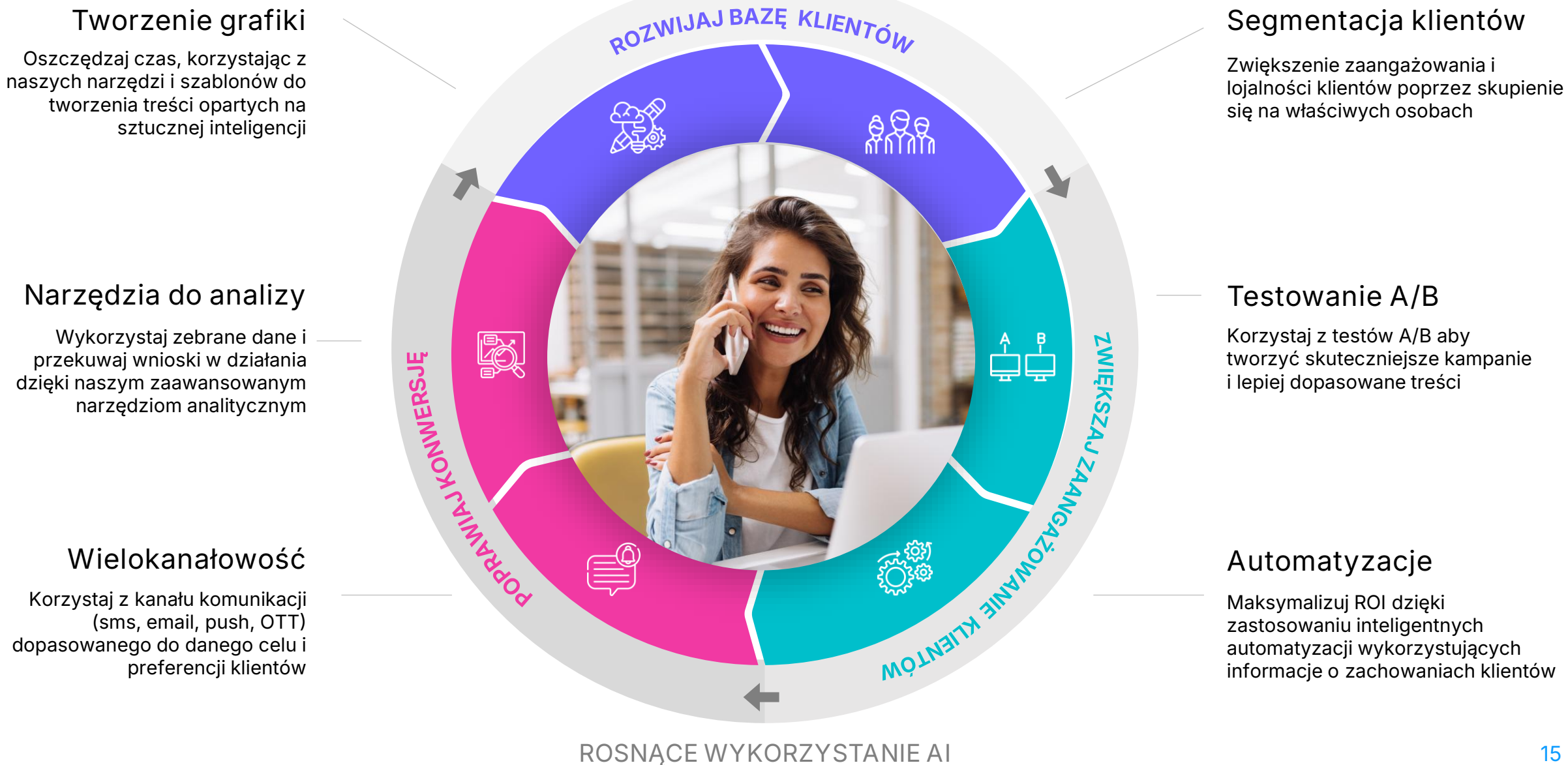
: Pomagamy klientom
przezwyciężyć
złożoność komunikacji

VERCOM



: Usługi oferowane przez Vercom pozwalają skutecznie angażować klientów

VERCOM



: 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



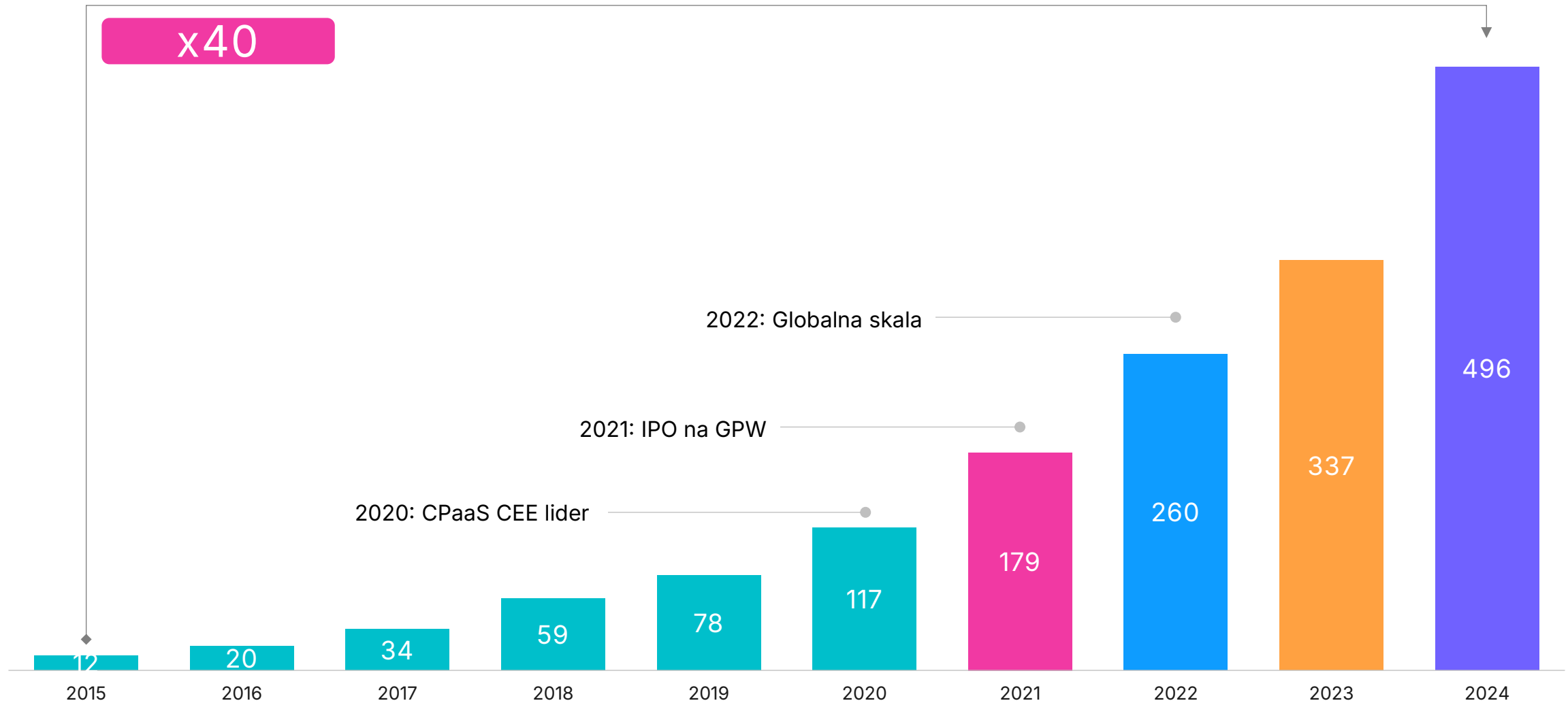
: Jesteśmy szybko
rosnącą spółką SaaS



: Dynamiczny wzrost napędzany rozwojem organicznym oraz przejęciami

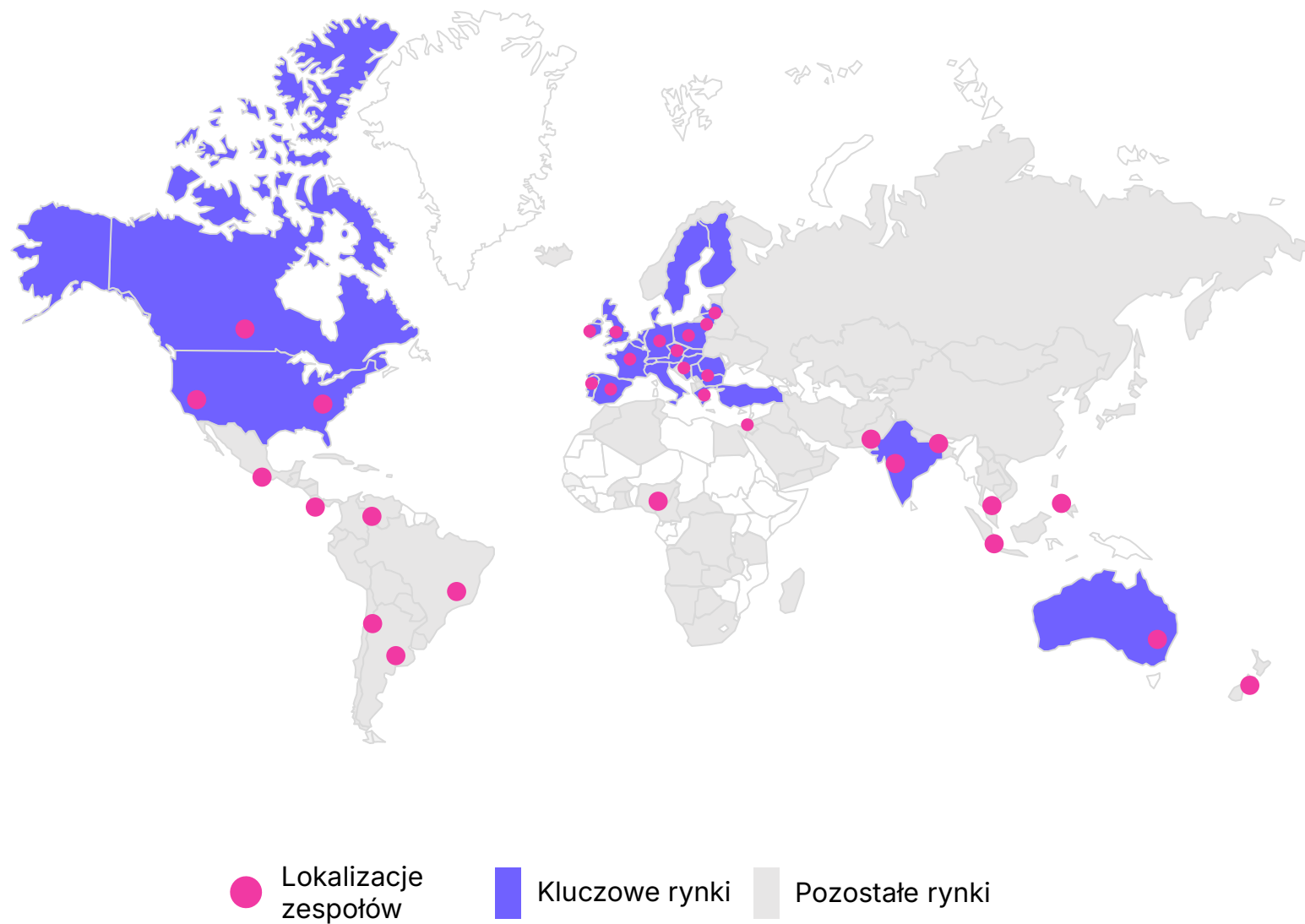
VERCOM

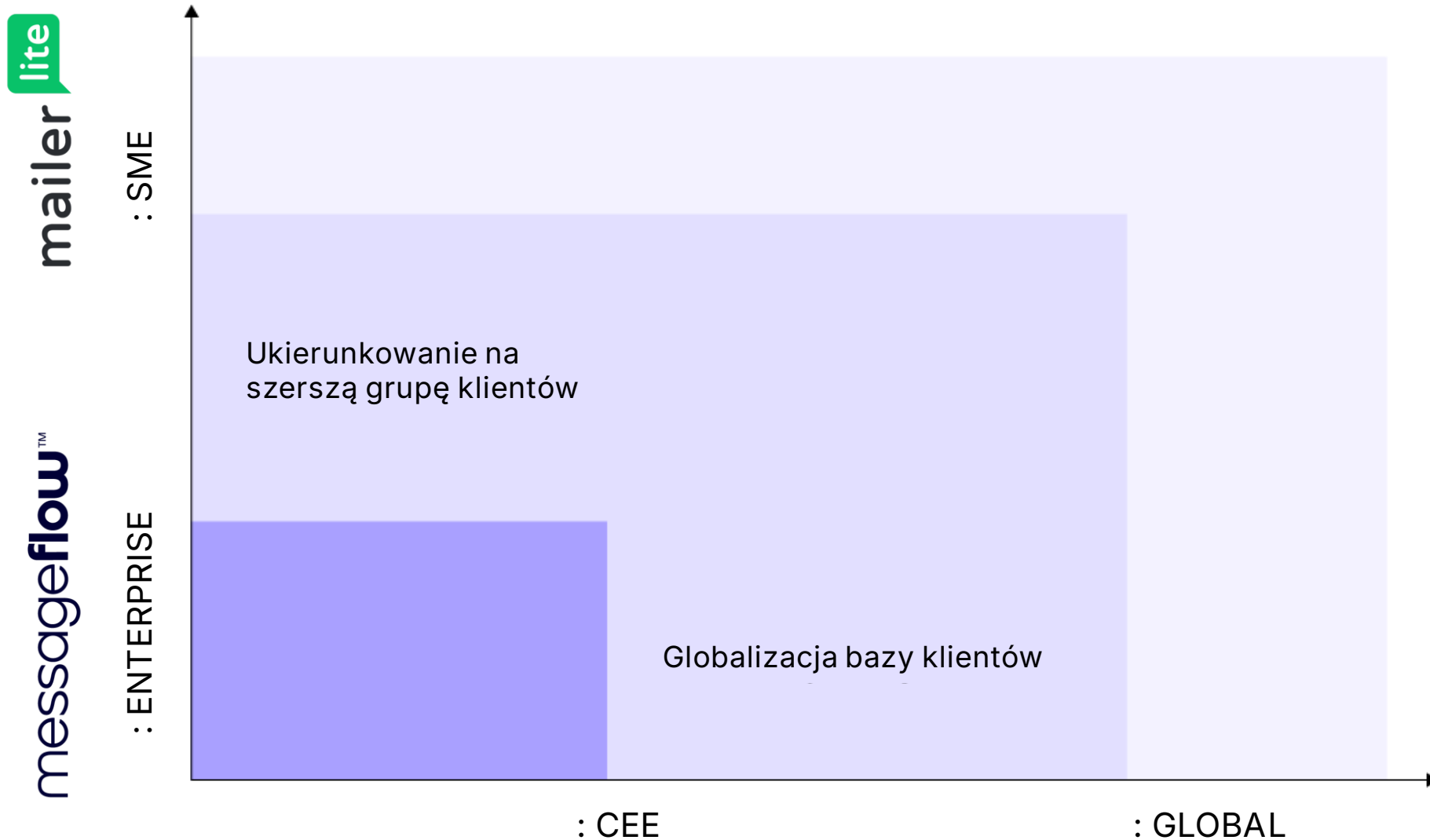
Przychody (mln zł)



: Sprzedaż usług do klientów w 180 krajach na świecie

VERCOM





: RCS zdobywa
popularność wśród
wiodących marek
konsumenckich

VERCOM



: Rosnąca liczba rejestracji RCS wśród wiodących marek konsumenckich

VERCOM



100+

Klienci zarejestrowani
w usłudze RCS

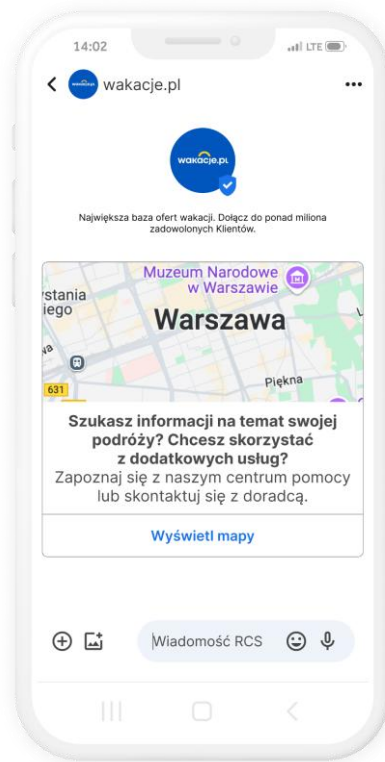
: Rozwiązania RCS znacząco zwiększają zaangażowanie klientów

VERCOM

Wideo/Grafika



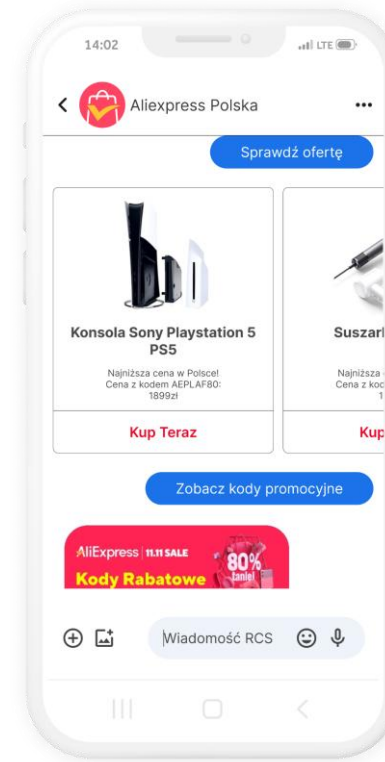
Odnosiniki map



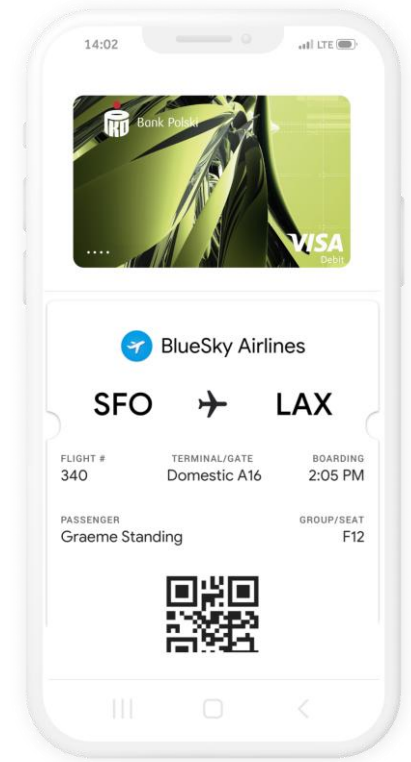
Multimedia



Karuzela

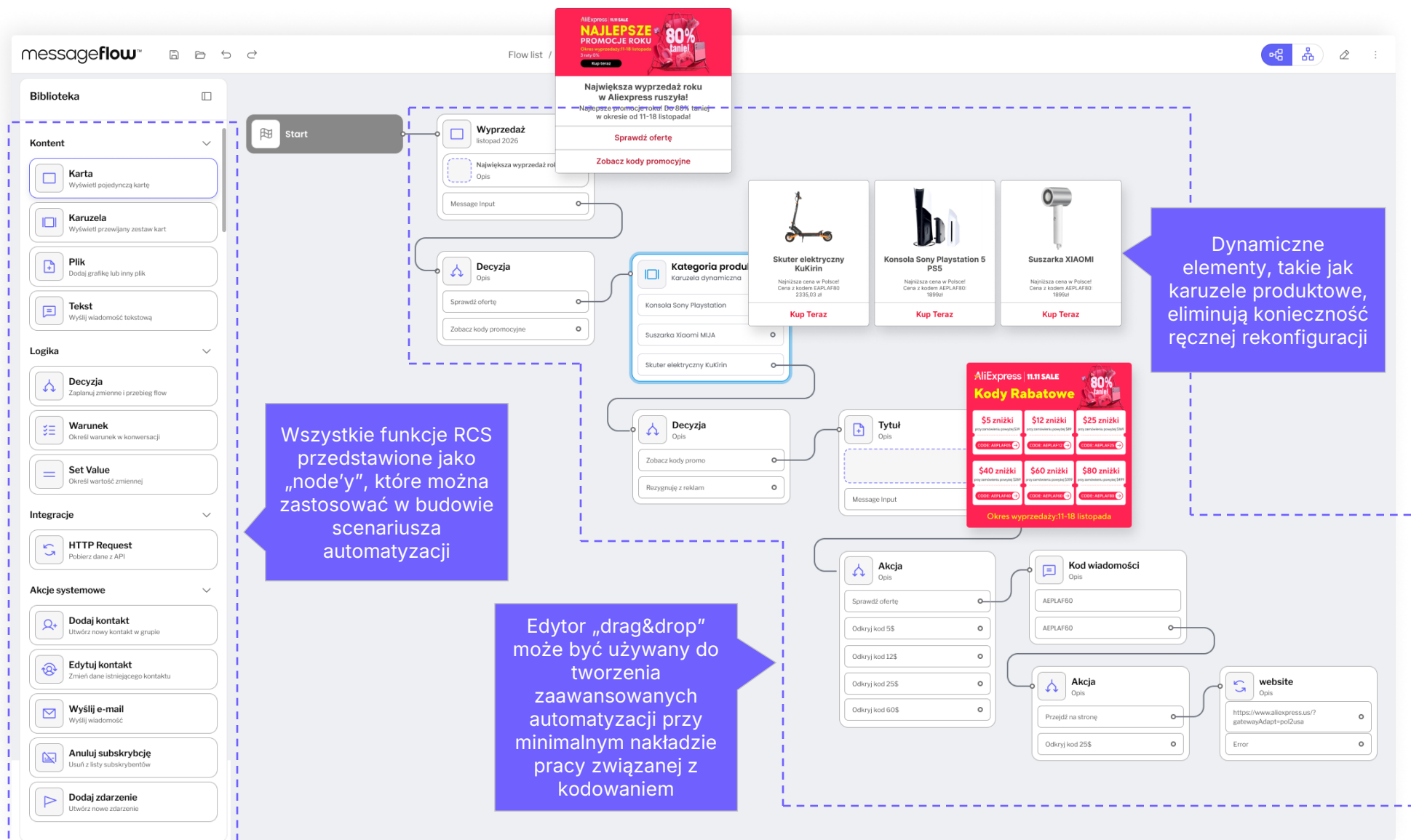


Portfel Google



: MessageFlow RCS Flow Studio uprości korzystanie z usługi RCS

VERCOM



MessageFlow RCS Flow Studio jest na zaawansowanym etapie rozwoju i zostanie udostępniony klientom w Q4 2025



Narzędzie znacząco ułatwi wdrożenie komunikacji RCS, ograniczając potrzebę złożonego kodowania



W przyszłości usługa zostanie rozbudowana o możliwość zastosowania agentów AI oraz integracji innych kanałów komunikacji, takich jak SMS, e-mail, push oraz OTT

: MessageFlow
pozyskał pierwszych
klientów w ramach
współpracy z Microsoft



: Strategiczne partnerstwo z Microsoft

messageflow™



Microsoft
Azure

+350,000

Klientów globalnie



Microsoft®



: MessageFlow pozyskał pierwszych klientów enterprise poprzez Microsoft Azure

VERCOM

Klienci korzystający z MessageFlow poprzez Azure Marketplace

Gordon®
FOOD SERVICE

Przychody: +21 mld USD
Wyoming, USA

Tjip

Przychody: +1.5 mld USD
Holandia

Melaleuca
The Wellness Company™

Przychody: +2 mld USD
Idaho Falls, USA

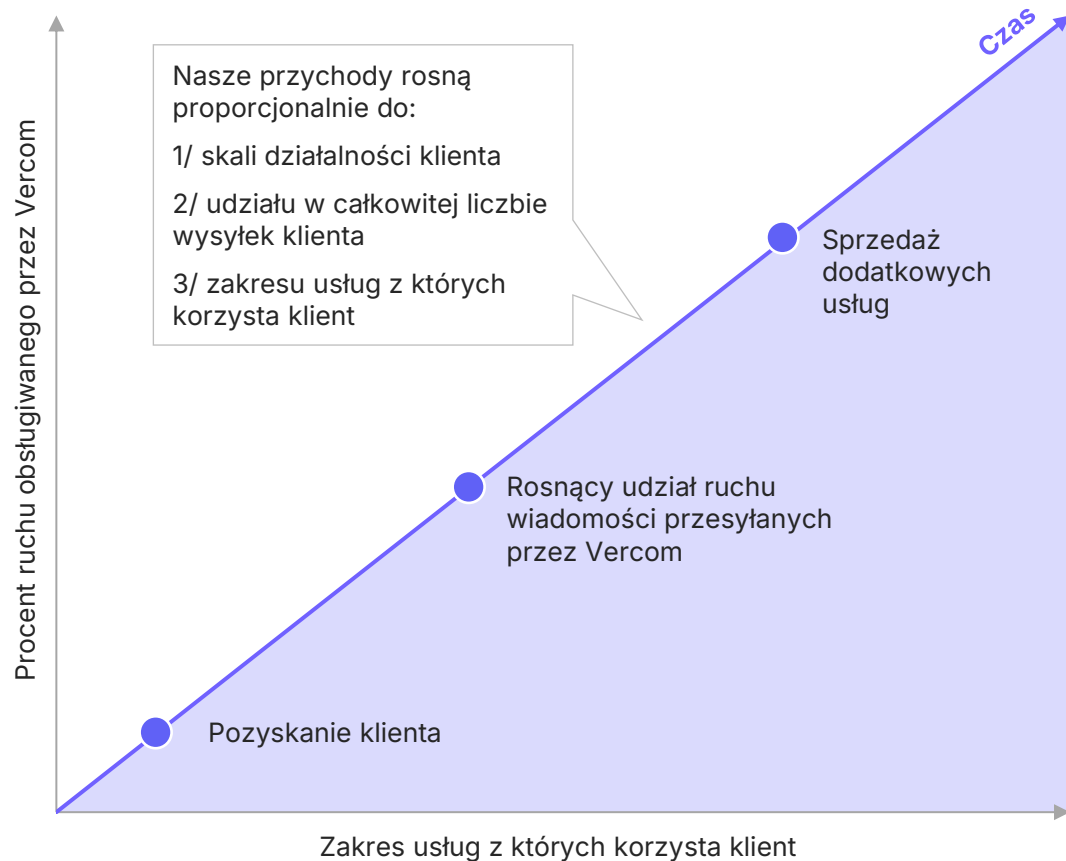
 Microsoft®

100+
Leadów
miesięcznie

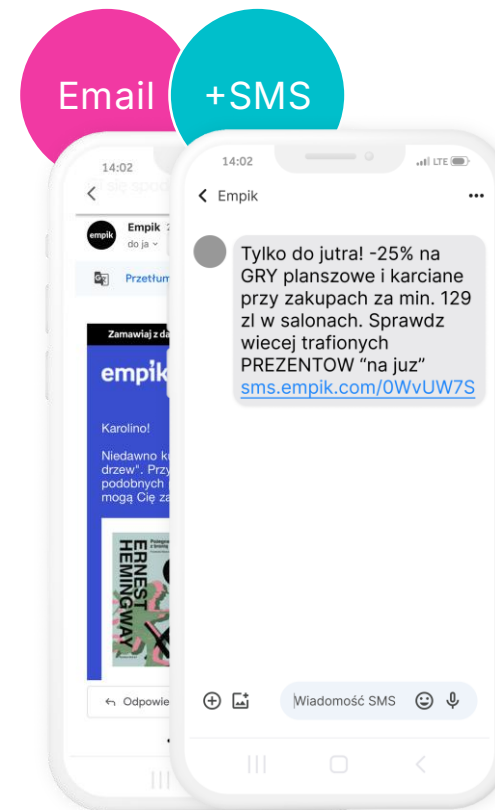
: Klienci korzystający z Azure Marketplace wpisują się w strategię „land & expand”

VERCOM

Strategia współpracy z klientami Enterprise: land & expand



Wyższe wykorzystanie usług Azure Marketplace = więcej korzyści



empik

Kontrakt przez Microsoft

- ✓ Większe wykorzystanie usług Azure Marketplace = większe korzyści dla klientów Microsoft (np. tańsze podstawowe usługi)
- ✓ Klienci Microsoft, którzy decydują się na usługę MessageFlow, mają większą skłonność do kompleksowego wdrożenia wielu kanałów komunikacji na wczesnym etapie współpracy

: Nowe funkcje
MailerLite powiększają
rynek docelowy

VERCOM

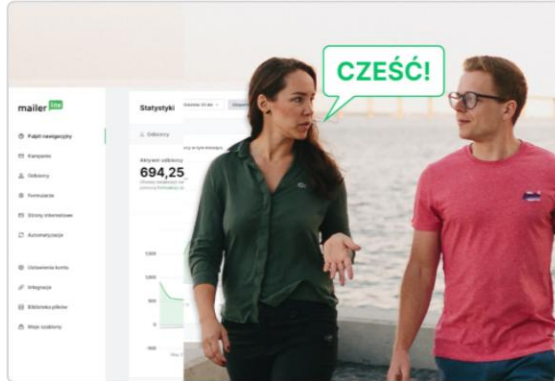


: Rozwój MailerLite ukierunkowany na poszerzanie grona potencjalnych klientów

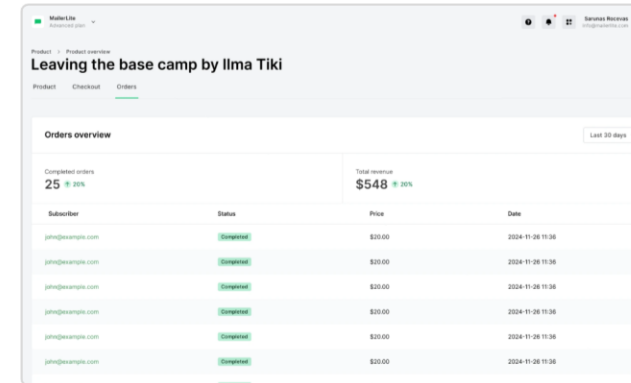
VERCOM

Polska oraz hiszpańska lokalizacja

Lokalne wersje MailerLite pozwalają skuteczniej docierać do klientów w wybranych regionach

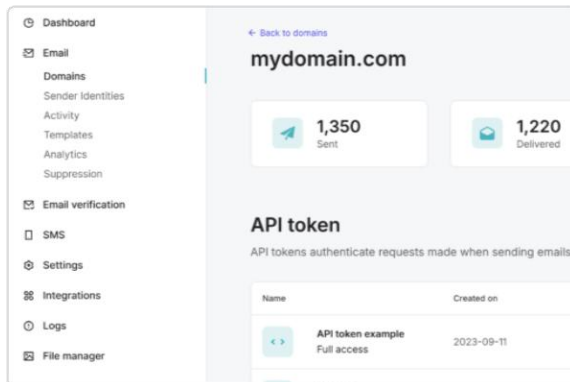


Sprzedaż cyfrowych produktów



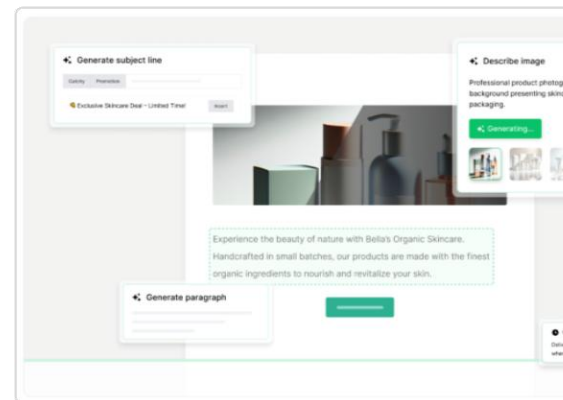
Nowa platforma umożliwi klientom MailerLite sprzedaż cyfrowych produktów, znacząco zwiększając atrakcyjność usługi dla grona twórców

Wiadomości transakcyjne



Maile transakcyjne są skierowane do rozwijających się firm z sektora MŚP i stanowią usługę komplementarną do email marketingu

Funkcje AI



Funkcje oparte na sztucznej inteligencji znacząco upraszczają korzystanie z platformy MailerLite, obniżając tym samym bariery wejścia

: MailerLite wprowadza platformę do sprzedaży cyfrowych produktów

Platforma sprzedaży cyfrowych produktów

mailerlite

Dashboard

Campaigns

Products

Subscribers

Forms

Sites

Automation

Account settings

Integrations

File manager

My templates

Need help? · Refer a friend

Products

2

Orders

12

Marketing MailerLite

marketing@mailerrite.com

Products

Create product

Orders overview

Search product

Last 30 days

Export

Completed orders

12

20%

Total revenue

\$214

20%

Subscriber	Status	Product	Price	Date
john@example.com	Completed	Leaving the Basecamp by Ilma Tiki	\$20.00	2025-06-02 11:36
richard@example.com	Completed	Yoga Handbook	\$16.00	2025-05-30 10:22
harry@example.com	Pending	Leaving the Basecamp by Ilma Tiki	\$20.00	2025-05-30 10:02
simon@example.com	Completed	Yoga Handbook	\$16.00	2025-05-29 10:48
harriet@example.com	Pending	Leaving the Basecamp by Ilma Tiki	\$20.00	2025-05-29 08:30
andrew@example.com	Canceled	Leaving the Basecamp by Ilma Tiki	\$20.00	2025-05-29 07:16
matthew@example.com	Completed	Leaving the Basecamp by Ilma Tiki	\$20.00	2025-05-26 13:14

Komentarz

- Klienci MailerLite, tacy jak autorzy, trenerzy personalni czy też freelancerzy mogą sprzedawać produkty cyfrowe poprzez dedykowaną platformę w MailerLite
- Doskonała integracja z całym ekosystemem MailerLite pozwala w prosty sposób promować produkty cyfrowe za pomocą kampanii email marketingowych, landing page'y czy stron internetowych, wszystko w ramach jednej subskrypcji
- Dzięki platformie sprzedaży cyfrowych produktów MailerLite zyskuje większą ekspozycję na dynamicznie rosnący rynek twórców

Osiągnęliśmy rekordową liczbę rejestracji!

Liczba kwartalnych rejestracji w MailerLite

+80%

Wzrost liczby rejestracji
w MailerLite, r/r

Przemysłana strategia
produktowa oraz
skuteczne działania
marketingowe
przełożyły się na
rekordową liczbę
rejestracji nowych
użytkowników w
usłudze MailerLite



: Wyniki finansowe

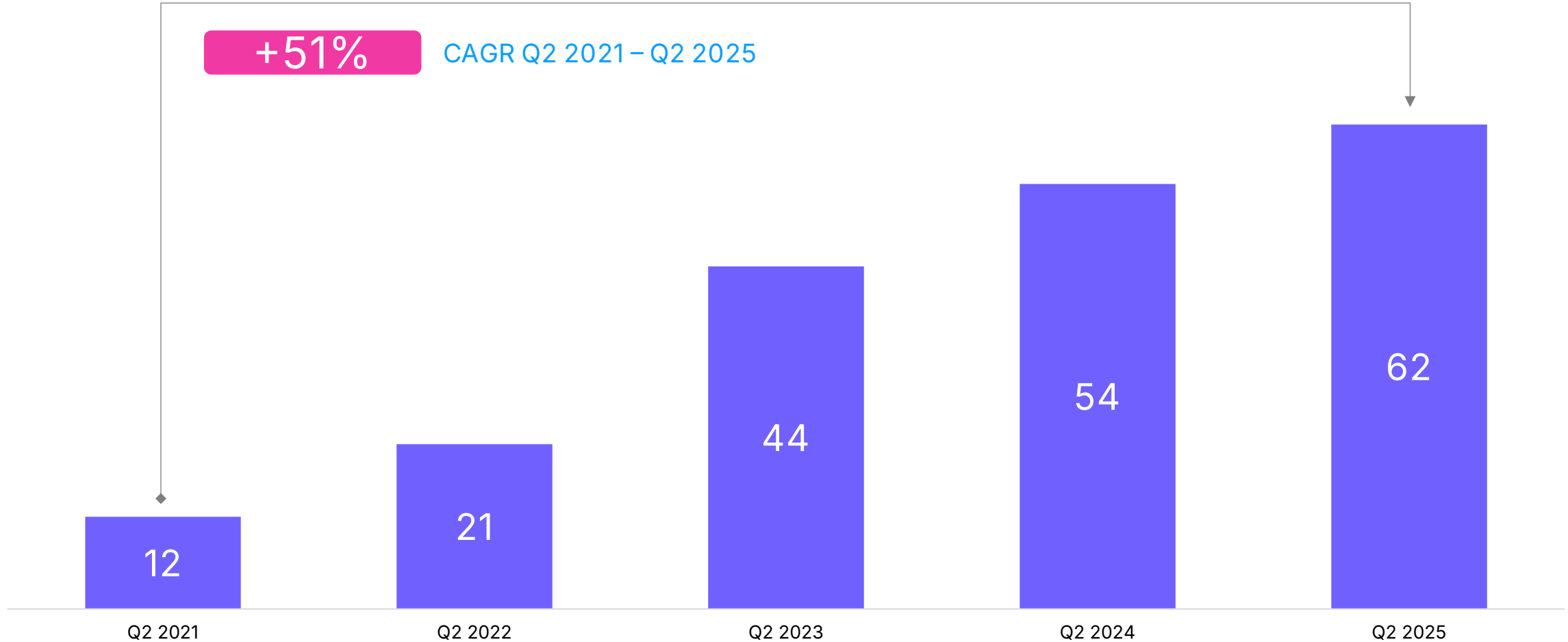


: Zdrowa struktura
wzrostu oparta o
nowych klientów oraz
dosprzedaż usług



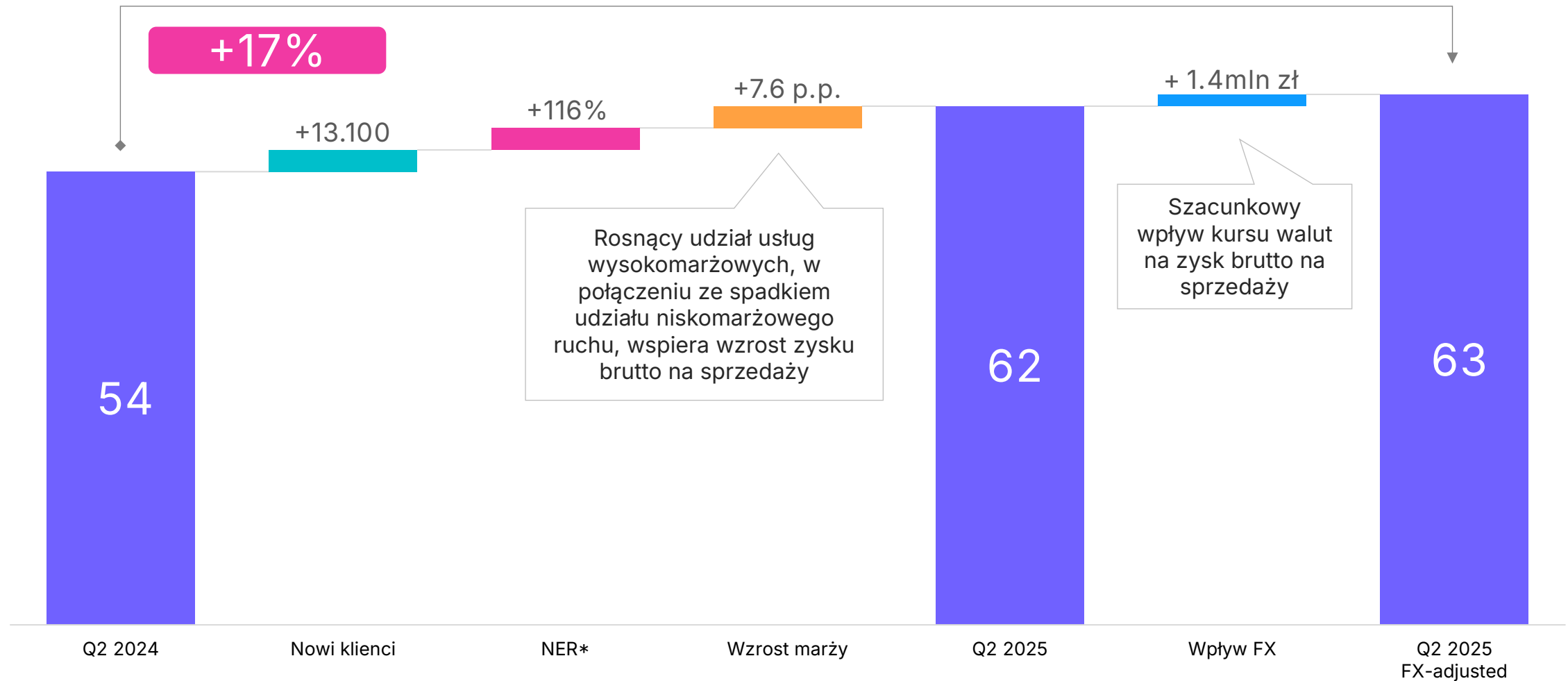
: Konsekwentny wzrost skali działalności

Zysk brutto na sprzedaży (mln zł)



: Wzrost marży brutto napędzany pozyskiwaniem klientów oraz dosprzedażą usług

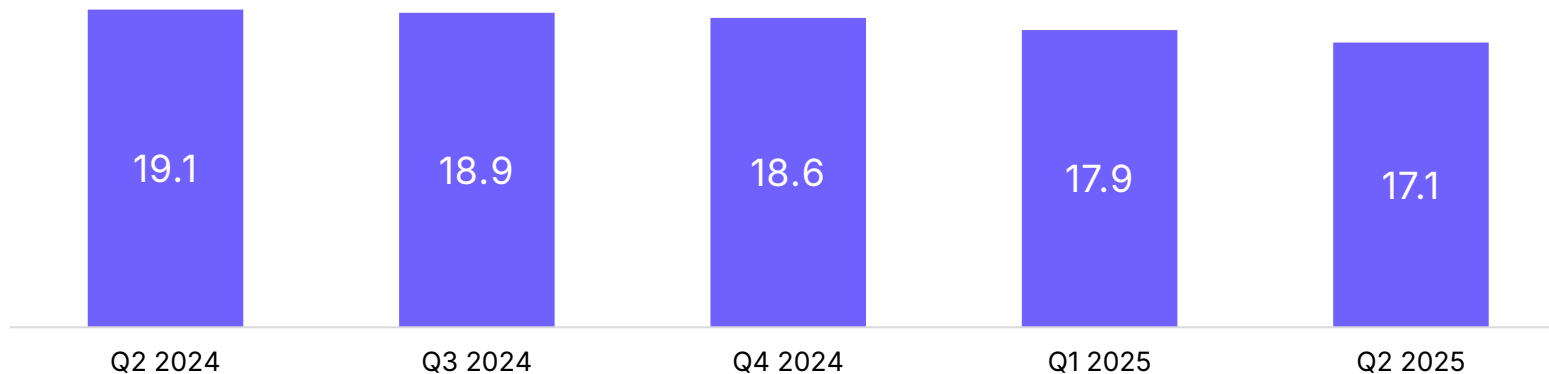
Zysk brutto na sprzedaży (mln zł)



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

: Stabilny poziom kosztów SG&A wzmacnia efekt dźwigni operacyjnej

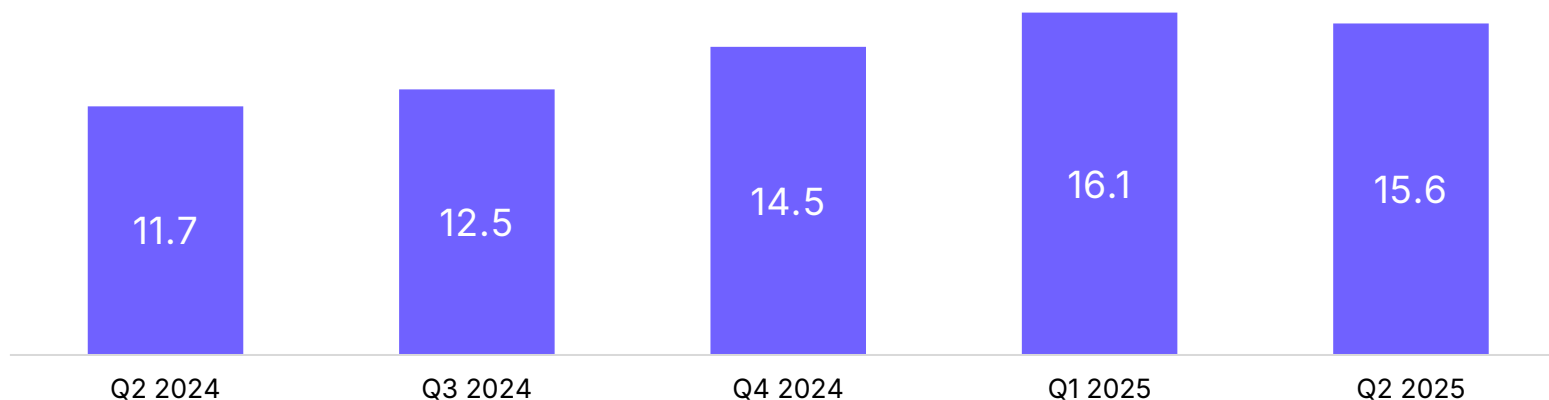
Koszty ogólnego zarządu (mln zł)



Komentarz

- ✓ Konsekwentna redukcja bazy kosztowej G&A wspierana przez uproszczenie struktury korporacyjnej, synergie kosztowe między Freshmail i MailerLite oraz rosnącą efektywność narzędzi AI
- ✓ Skuteczna kontrola kosztów wspiera efekt dźwigni operacyjnej

Koszty sprzedaży i marketingu (mln zł)

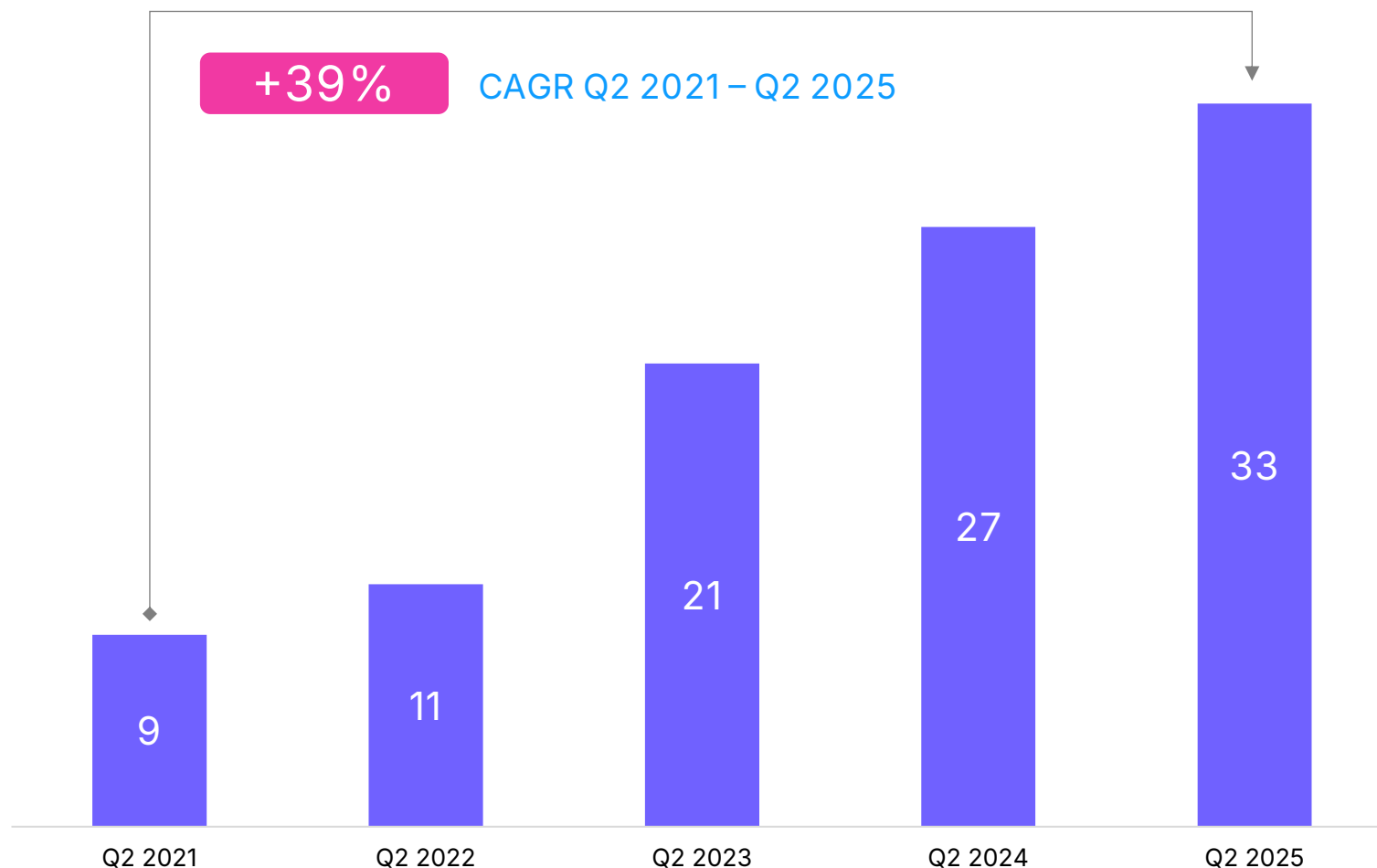


- ✓ Ustabilizowanie poziomu wydatków marketingowych w Q2 2025
- ✓ Możliwy wzrost budżetu marketingowego w Q3 i Q4 ze względu na nadchodzący szczyt sezonu sprzedażowego

: Dynamiczny wzrost EBITDA zgodny z docelową trajektorią wzrostu

Skorygowana EBITDA (mln zł)

Komentarz



Dynamika EBITDA w Q2 2025 zgodna z oczekiwaną ścieżką wzrostu w 2025



Wzrost organiczny na poziomie ok. 21% r/r wspierany przez pozyskiwanie nowych klientów, dosprzedaż i silny efekt dźwigni operacyjnej



Wzrost marży EBITDA o ok. 5 p.p. – efekt mniejszego udziału wysokowolumenowego, niskomarżowego ruchu

: Wysoka zdolność
generowania gotówki
potwierdzona
rosnącymi przepływami

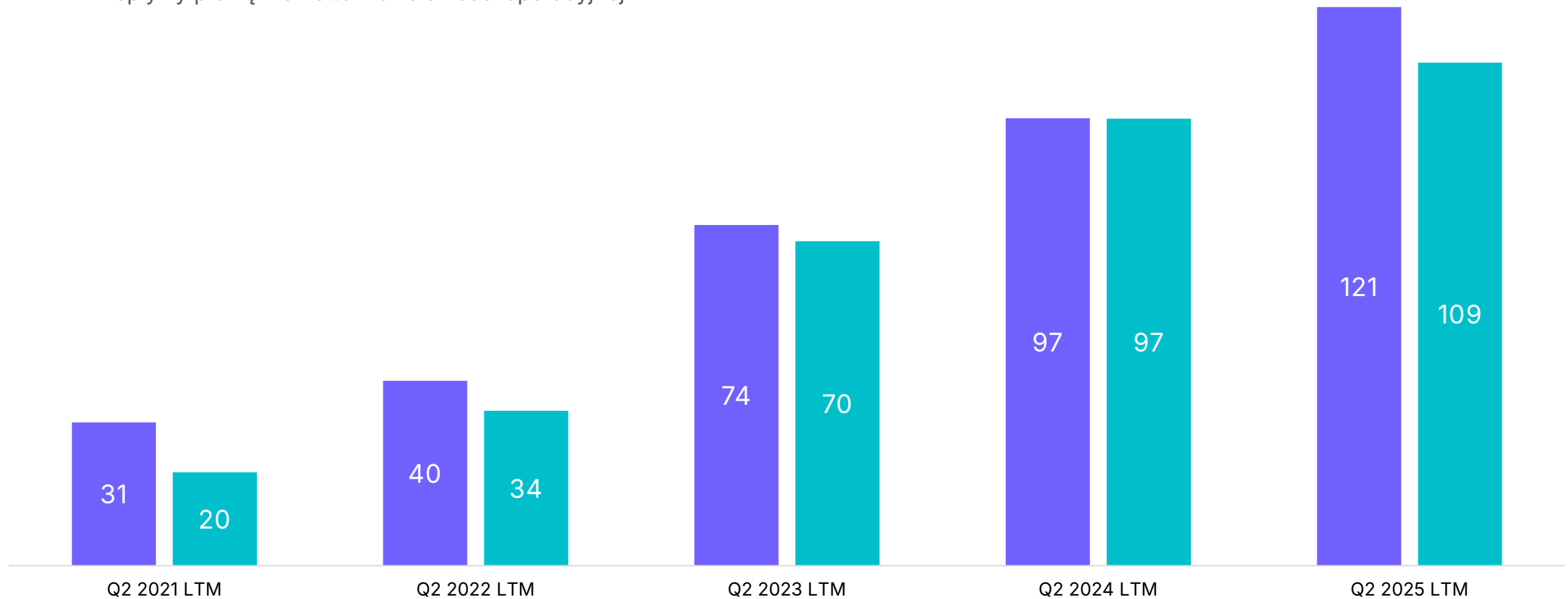


: Wysoki poziom konwersji EBITDA na przepływy operacyjne

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

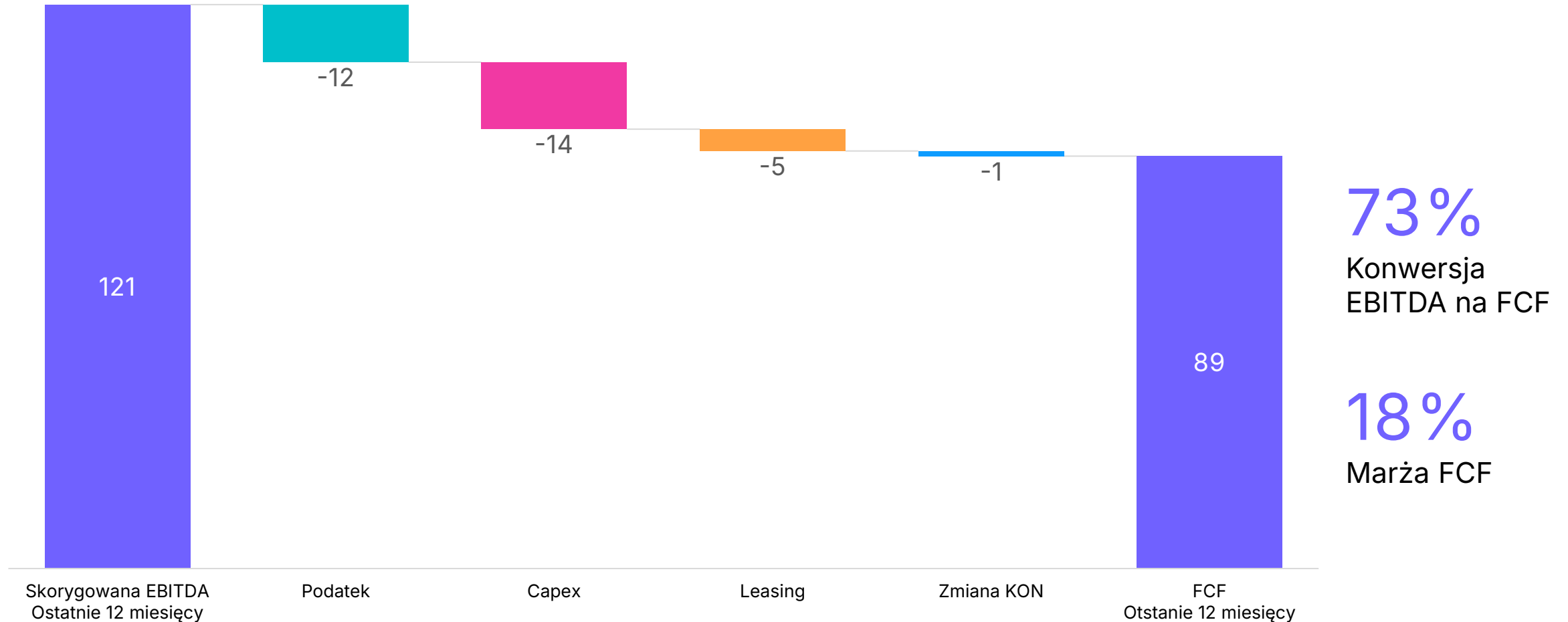
■ Skorygowana EBITDA

■ 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 (LTM) (mln zł)



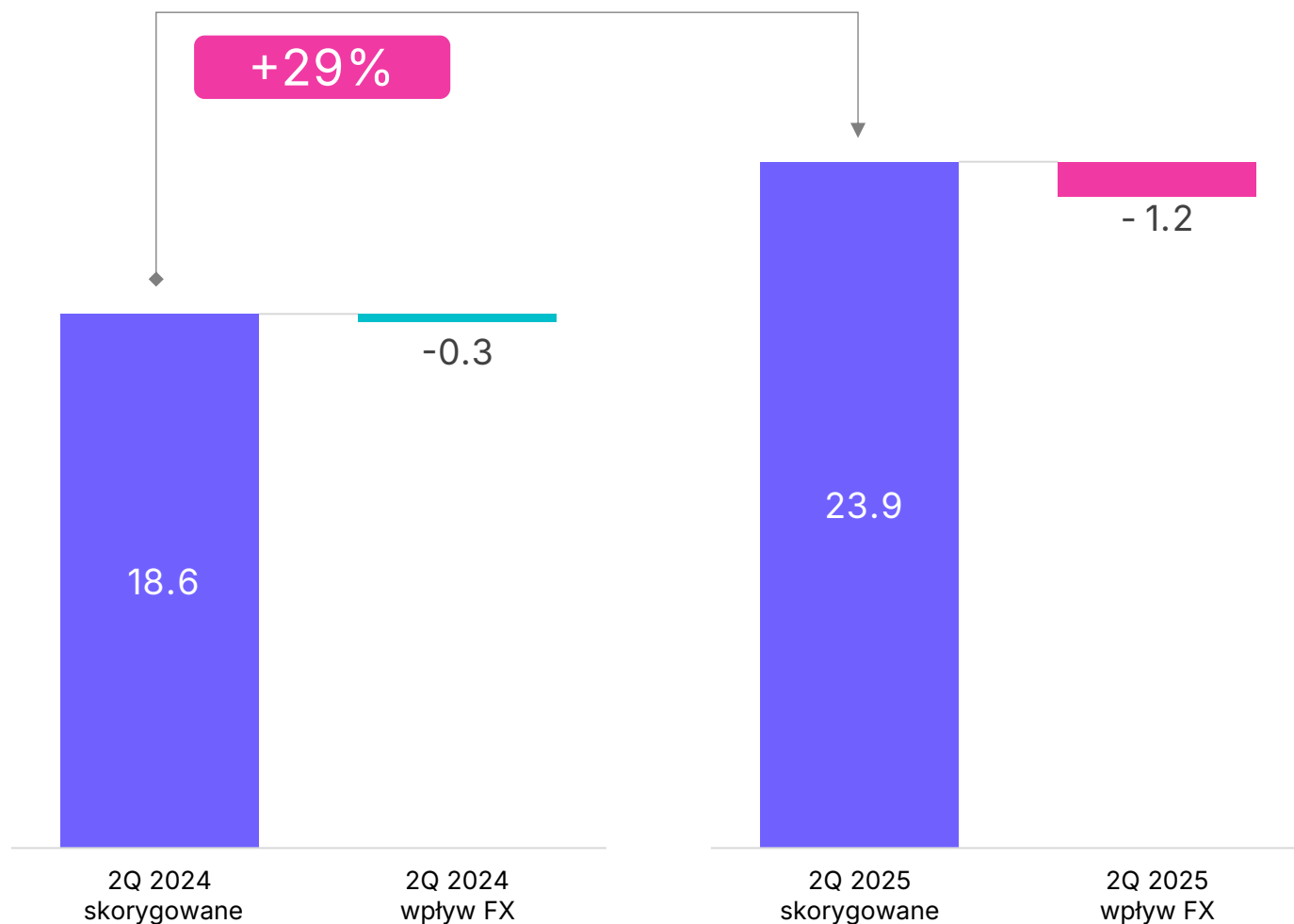
: Wzrost zysku netto
wspierany redukcją
zadłużenia

VERCOM



: Wzrost zysku netto napędzany dźwignią operacyjną

Zysk netto skorygowany o FX (mln zł)



Komentarz



Wzrost zysku netto skorygowanego o różnice kursowe o 29% r/r do ok. 24 mln zł



Marża zysku netto wzrosła o 4,2 p.p. do ponad 20% w Q2 2025



Zysk netto wspierany przez:

- Silny efekt dźwigni operacyjnej dzięki niższym kosztom SG&A
- Spadające koszty finansowania wynikające ze stopniowej spłaty kredytów oraz malejącego poziomu stóp procentowych EURIBOR
- Relatywnie niską efektywną stopę podatkową na poziomie ok. 14% w Q2 2025

VERCOM

: Strategia



: Konsekwentna
realizacji 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



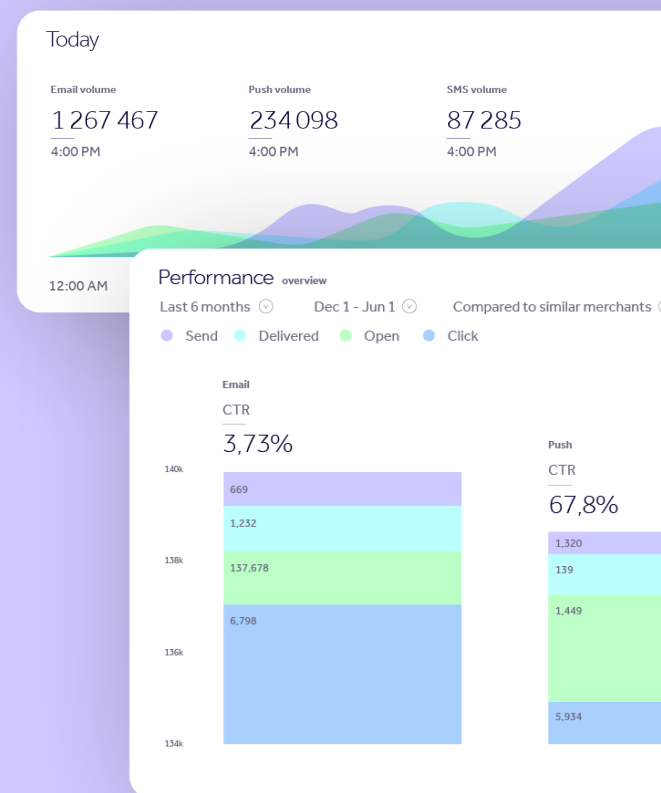
: MessageFlow

Platforma komunikacji
marketingowej zapewniająca
dostęp do wszystkich kanałów
poprzez wspólne API

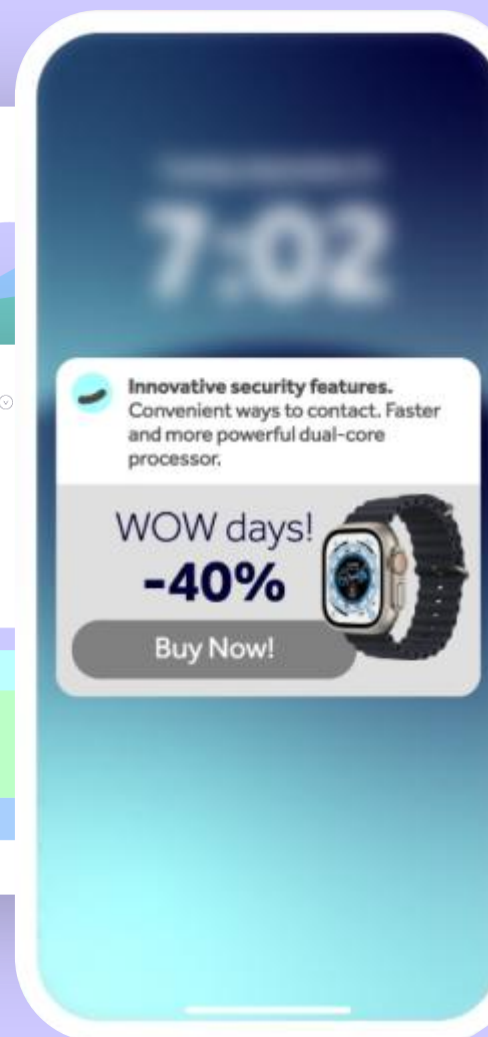


: MessageFlow – platforma dla klientów Enterprise

- ✓ 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

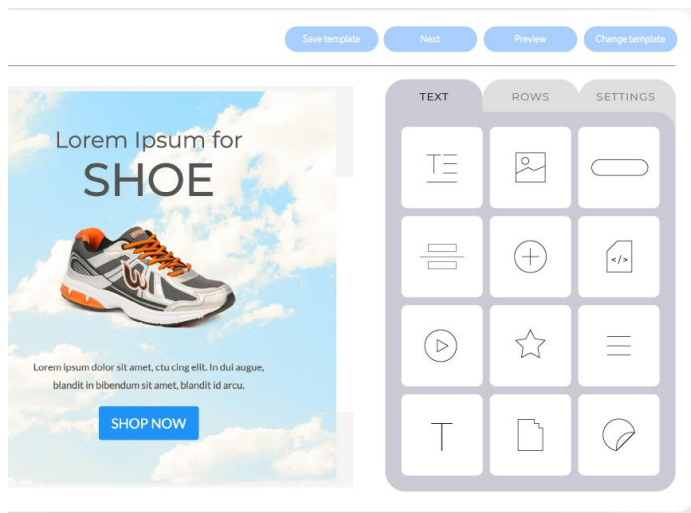


: Prosta i szybka integracja dopasowana do potrzeb danego klienta

VERCOM

Web APP

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



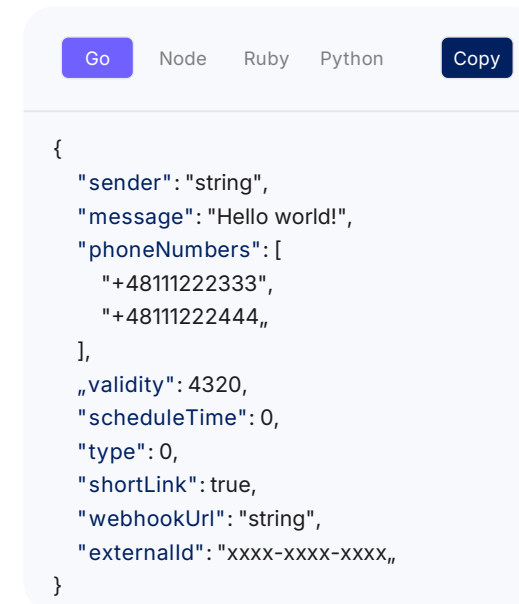
Integracje

Gotowe integracje z setkami najpopularniejszych platform SaaS



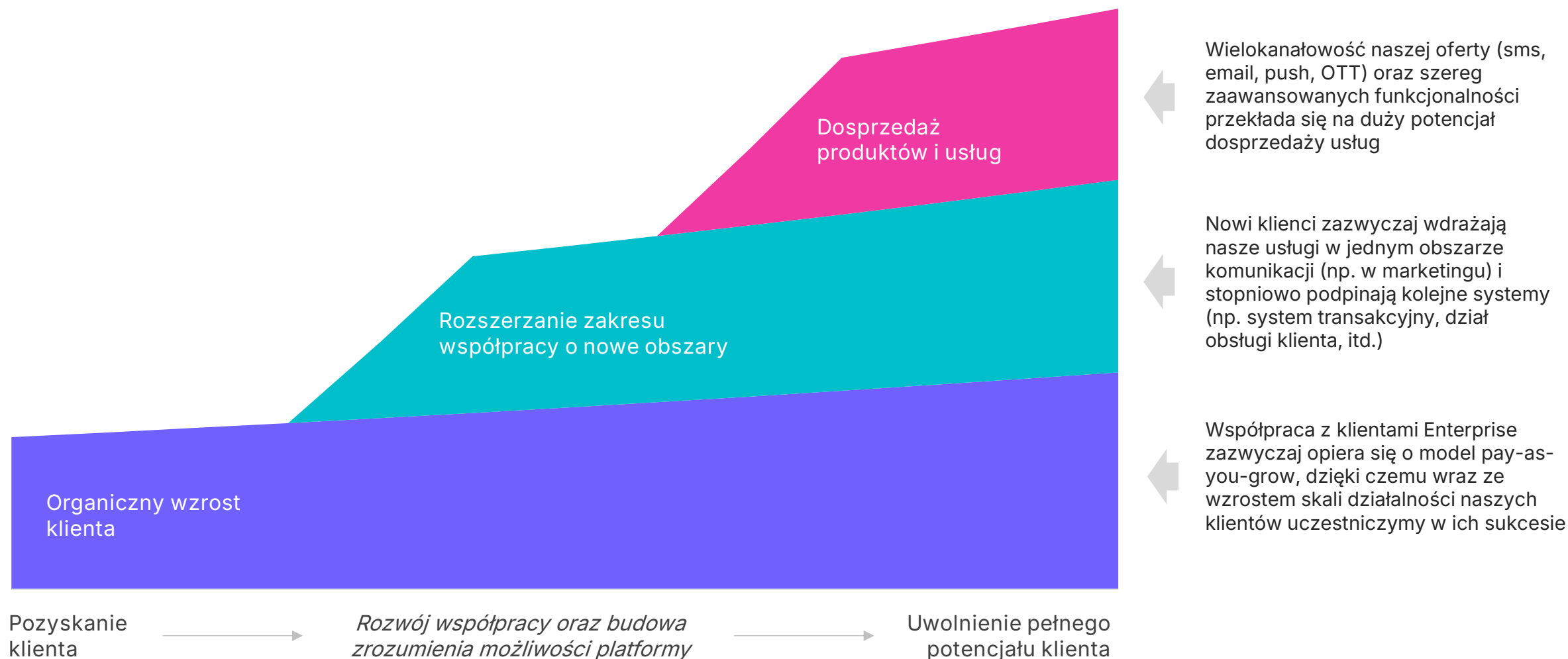
API

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

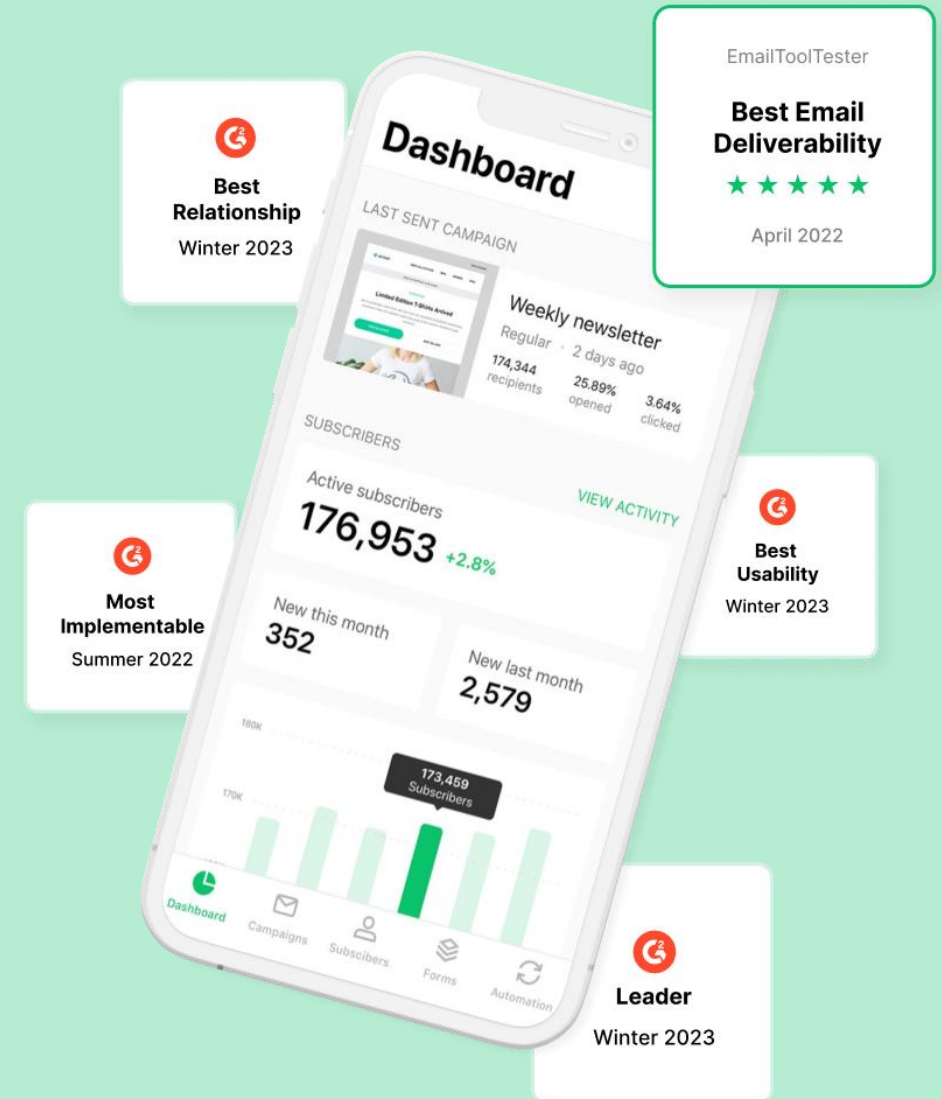
Usługi digital marketingu dzięki
którym szybciej pozyskasz
klientów i skuteczniej
zwiększysz przychody



: MailerLite – platforma dla klientów SME oraz twórców

VERCOM

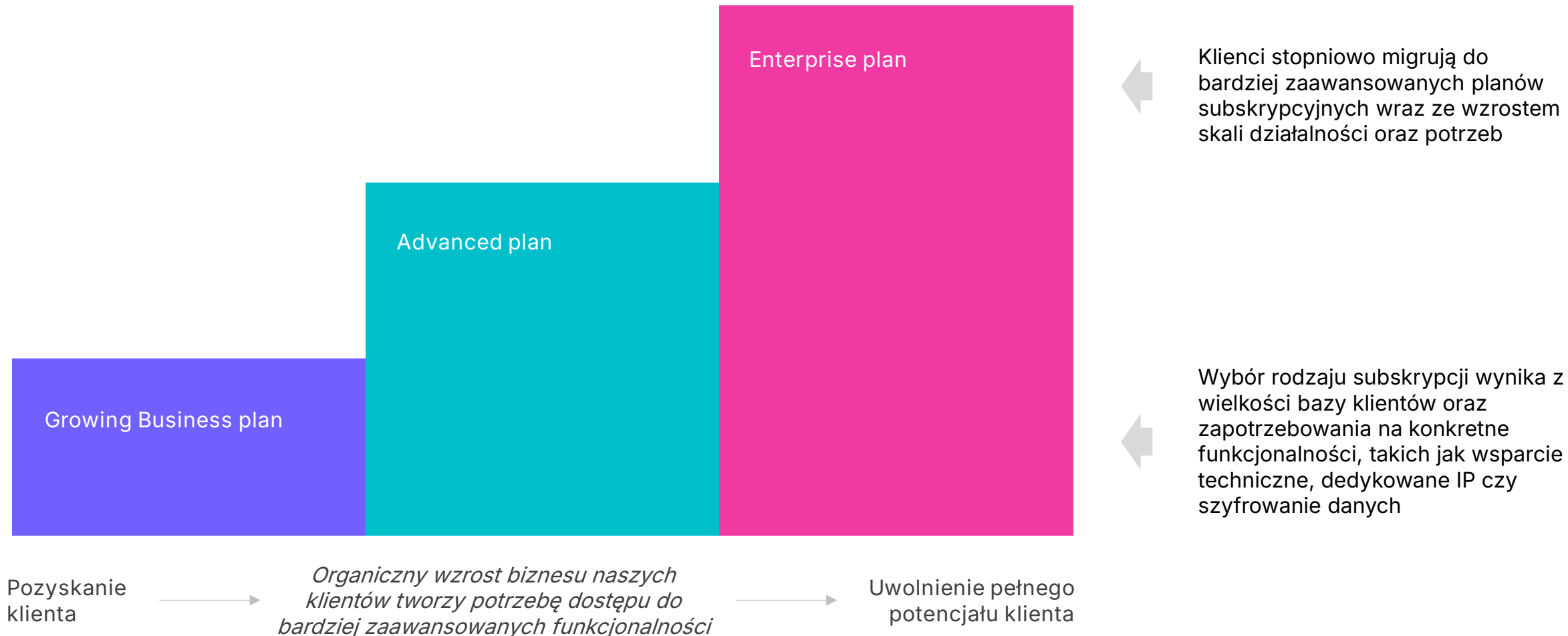
- ✓ **Przejrzysty i funkcjonalny design**
Tworzymy produkty o zaawansowanej funkcjonalności jednocześnie koncentrując się na tym, aby nasze narzędzia były łatwe w użyciu
- ✓ **Potrzeby klientów zawsze na pierwszym miejscu**
Zapewniamy klientom całodobowe wsparcie oraz inwestujemy w nowe funkcjonalności, 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

lite MailerLite VERCOM Klaviyo Mailchimp INTUIT. HubSpot Capterra				
4,7 (2 148)	4,6 (503)	4,5 (17 598)	4,5 (6 208)	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
\$10,00	\$20,00	\$13,00	\$20,00	Najtańszy pakiet

Wzrost przychodów od klientów rozliczanych w modelu subskrypcyjnym



: Jesteśmy na dobrej
drodze do osiągnięcia
celu EBITDA na 2025

VERCOM

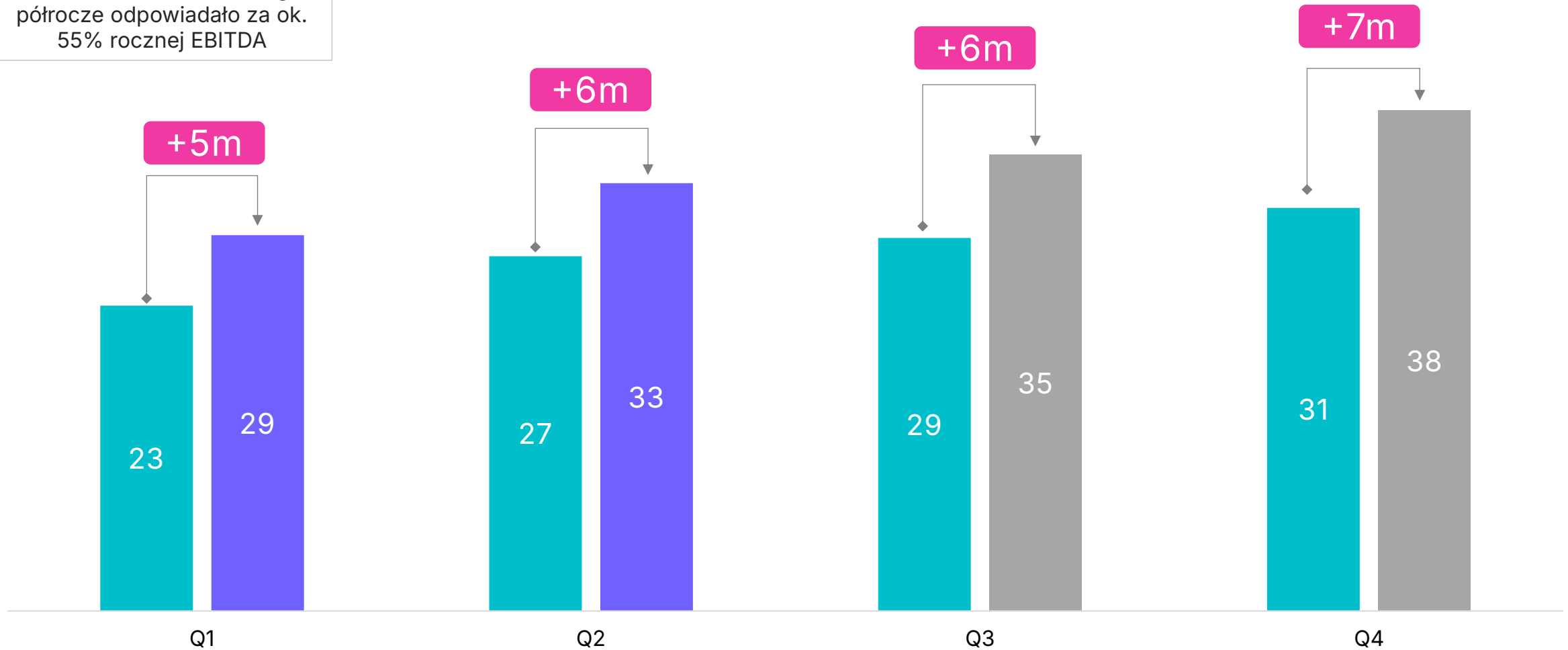


: Wzrost zgodny z wyznaczoną trajektorią rozwoju w 2025 roku

Skorygowana EBITDA⁽¹⁾ (mln zł)

■ 2024 ■ 2025 ■ 2025E

W latach 2023-2024. Drugie półrocze odpowiadało za ok. 55% rocznej EBITDA



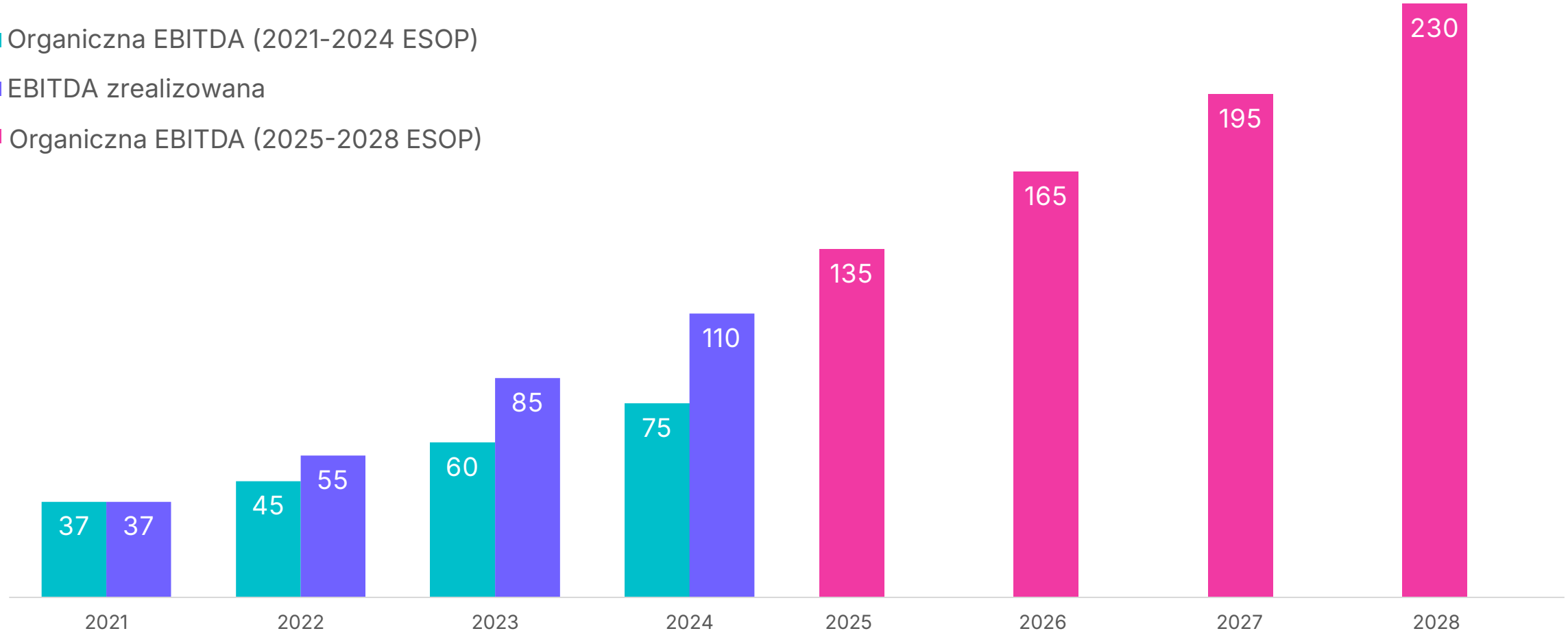
(1) Cel na III-IV kw. 2025 oparty na bieżących trendach oraz historycznej sezonowości

: 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 Q2 2025

- Wzrost EBITDA o 21% rdr zgodny z docelową trajektorią wzrostu na 2025 rok pomimo niekorzystnego wpływu różnic kursowych

- Przekroczenie poziomu 100 000 płacących klientów (wzrost o ok. 15% rdr) stanowi istotny kamień milowy i potwierdza zdolność zwiększania skali działalności na globalnym rynku oraz rosnącą dywersyfikację biznesu

- Pozyskanie pierwszych globalnych klientów enterprise w ramach partnerstwa z Microsoft potwierdza skuteczność przyjętej strategii rozwoju na rynkach międzynarodowych

- Skuteczne poszerzanie rynku docelowego w obszarze SME oraz rosnąca świadomość marki MailerLite przełożyły się na blisko 2x wzrost liczby zakładanych kont w ujęciu rdr.

- Rekordowe dystrybucje do akcjonariuszy w wysokości 75 mln zł, w tym 45 mln zł dywidendy z zysku za 2024 rok oraz skup akcji własnych o wartości do 30 mln zł po cenie 150 zł za akcję (ok. 25% premii do ceny rynkowej)

VERCOM



VERCOM

: Dane
finansowe



: Rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q2 2024	Q2 2025	Zmiana	H1 2024	H1 2025	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	115 906	114 073	-2%	220 474	224 832	2%
Koszty wytworzenia usług	(62 130)	(52 521)	-15%	(116 069)	(104 707)	-10%
Zysk brutto na sprzedaży	53 776	61 552	14%	104 405	120 125	15%
Koszty sprzedaży i marketingu	(11 673)	(15 589)	34%	(23 149)	(31 703)	37%
Koszty ogólnego zarządu	(19 057)	(17 125)	-10%	(38 607)	(34 995)	-9%
Zysk na sprzedaży	23 046	28 838	25%	42 649	53 427	25%
Pozostałe przychody operacyjne	89	38	-57%	200	102	-49%
Odpisy z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych	(116)	26	122%	(116)	26	-122%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	1	1	0%	4	(35)	-975%
Pozostałe koszty operacyjne	(18)	(158)	778%	(92)	(206)	124%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(53)	275	619%	(482)	509	206%
Zysk na działalności operacyjnej	22 950	29 018	26%	42 163	53 823	28%
Przychody finansowe	15	(1 264)	-8 527%	1 354	869	-36%
Koszty finansowe	(1 942)	(1 285)	-34%	(4 082)	(2 726)	-33%
Koszty finansowe netto	(1 927)	(2 549)	32%	(2 728)	(1 857)	-32%
Zysk przed opodatkowaniem	21 022	26 469	26%	39 435	51 966	32%
Podatek dochodowy	(2 688)	(3 688)	37%	(4 639)	(6 477)	40%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	18 334	22 781	24%	34 796	45 489	31%

: Rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q2 2024	Q2 2025	Zmiana	H1 2024	H1 2025	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	115 906	114 073	-2%	220 474	224 832	2%
Pozostałe przychody operacyjne	89	38	-57%	200	102	-49%
Amortyzacja	(4 047)	(3 800)	-6%	(7 936)	(7 752)	-2%
Usługi obce	(83 547)	(75 122)	-10%	(156 833)	(151 354)	-3%
Koszty świadczeń pracowniczych	(4 929)	(5 970)	21%	(12 263)	(11 530)	-6%
Zużycie materiałów i energii	(299)	(294)	-2%	(618)	(587)	-5%
Podatki i opłaty	(37)	(51)	38%	(174)	(181)	4%
Pozostałe koszty operacyjne	(18)	(158)	778%	(92)	(206)	124%
Zysk/(strata) na sprzedaży i likwidacji rzeczowych aktywów trwałych	1	1	0%	4	(35)	-975%
Odpisy z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych	(116)	26	-122%	(116)	26	-122%
Pozostałe odpisy aktualizujące	(53)	274	-617%	(482)	509	-206%
Zysk na działalności operacyjnej	22 950	29 018	26%	42 163	53 823	28%
Koszty finansowe netto	(1 927)	(2 549)	32%	(2 728)	(1 857)	-32%
Zysk przed opodatkowaniem	21 022	26 469	26%	39 435	51 966	32%
Podatek dochodowy	(2 688)	(3 688)	37%	(4 639)	(6 477)	40%
Zysk netto	18 334	22 781	24%	34 796	45 489	31%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	18 243	22 568	24%	34 742	45 098	30%

: Sytuacja majątkowa – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2024	30.06.2025	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	15 201	15 843	4%
Prawa do korzystania z aktywów	7 368	7 375	0%
Wartości niematerialne i wartość firmy	444 006	408 845	-8%
Pożyczki udzielone	41	28	-32%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	-	548	-
Pozostałe aktywa	111	147	32%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	-	220	
Aktywa trwałe	466 727	433 006	-7%
Należności handlowe	51 221	40 966	-20%
Pożyczki udzielone	340	502	48%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	6	180	2 900%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	106 235	81 256	-24%
Pozostałe aktywa	1 846	3 116	69%
Aktywa obrotowe	159 648	126 020	-21%
Aktywa ogółem	626 375	559 026	-11%
Kapitał własny	421 678	384 063	-9%
Zobowiązania długoterminowe	92 212	83 167	-10%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	73 059	64 984	-11%
Zobowiązania krótkoterminowe	112 485	91 797	-18%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	14 689	15 305	4%
Zobowiązania razem	204 697	174 964	-15%
Kapitał własny i zobowiązania razem	626 375	559 026	-11%

: Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q2 2024	Q2 2025	Zmiana	H1 2024	H1 2025	Zmiana
Zysk netto za okres sprawozdawczy	18 335	22 781	24%	34 796	45 489	31%
Korekty razem	10 979	5 530	-50%	19 054	6 853	-64%
Środki pieniężne wygenerowane na dział. operacyjnej	29 314	28 311	-3%	53 850	52 342	-3%
Podatek zapłacony	(5 809)	(3 132)	-46%	(7 240)	(9 133)	26%
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	23 505	25 179	7%	46 610	43 209	-7%
Odsetki otrzymane	303	155	-49%	524	459	-12%
Pożyczki udzielone	(1 998)	-	-100%	(1 998)	(151)	-92%
Spłaty udzielonych pożyczek	16	10	-38%	25	19	-24%
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	2	537	26750%	4	549	13625%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(3 282)	(3 896)	19%	(5 382)	(7 890)	47%
Otrzymane płatności z tytułu leasingu	120	33	-73%	287	60	-79%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(4 839)	(3 161)	-35%	(6 540)	(6 954)	6%

: Sytuacja pieniężna – rachunek cash flow

(tys. zł)	Q2 2024	Q2 2025	Zmiana	H1 2024	H1 2025	Zmiana
Dywidendy	(35 438)	(44 991)	27%	(35 438)	(44 991)	27%
Dywidendy wypłacone udziałowcom niekontrolującym	(527)	-	-100%	(527)	-	-100%
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	346	-	-100%	365	-	-100%
Splaty kredytów i pożyczek	(4 216)	(3 649)	-13%	(8 432)	(7 292)	-14%
Odsetki zapłacone	(1 768)	(1 432)	-19%	(3 537)	(2 699)	-24%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	(1 116)	(1 226)	10%	(2 278)	(2 315)	2%
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytu w rachunku bieżącym	-	131	-	-	449	-
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(42 719)	(51 167)	20%	(49 847)	(56 848)	14%
Przepływy pieniężne netto ogółem	(24 053)	(29 149)	21%	(9 777)	(20 593)	111%
Wpływ zmian z tytułu różnic kursowych dotyczących środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	403	(1 828)	-554%	251	(4 386)	-1847%
Zwiększenie (zmniejszenie) stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(23 650)	(30 977)	31%	(9 526)	(24 979)	162%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	-	-	-	63 261	106 235	68%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	(23 650)	(30 977)	31%	53 735	81 256	51%

: Zmiany w kapitale własnym



	Kapitał zapasowy, w tym:				Kapitał z tytułu płatności w formie akcji	Kapitał rezerwowy	Akcje własne	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Zyski zatrzymane	Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	Kapitał własny
	Kapitał podstawowy	z nadwyżki ceny emisyjnej nad wartością nominalną	z odpisów z zysku	pozostały								
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	-	-	-	-	-	-	-	-	45 098	45 098	391	45 489
Inne całkowite dochody	-	-	-	-	-	-	-	(38 108)	-	(38 108)	-	(38 108)
Całkowite dochody w okresie	-	-	-	-	-	-	-	(38 108)	45 098	6 990	391	7 381
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym												
Podział zysku	-	-	17 972	-	-	-	-	-	(17 972)	-	-	-
Wypłata dywidendy właścicielom	-	-	-	-	-	-	-	-	(44 991)	(44 991)	-	(44 991)
Wypłata dywidendy udziałom niekontrolującym	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utworzenie kapitału rezerwowego	-	-	(29 535)	-	-	29 535	-	-	-	-	-	-
Sprzedaż akcji własnych	-	-	-	-	-	(109)	109	-	-	-	-	-
Inne	-	-	-	-	-	-	-	-	(6)	(6)	-	(6)
Razem zmiany w kapitale własnym	-	-	(11 563)	-	-	29 426	109	(38 108)	(17 871)	(38 007)	391	(37 616)
Stan na dzień 30 czerwca 2025 r.	444	289 162	34 770	3 533	4 004	34 651	(466)	(62 572)	78 360	381 886	2 177	384 063

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q2 2024	Q2 2025	Zmiana	H1 2024	H1 2025	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	65 094	59 253	-9%	120 332	117 770	-2%
Koszty wytworzenia usług	(41 838)	(30 298)	-28%	(76 165)	(61 936)	-19%
Zysk brutto na sprzedaży	23 256	28 955	25%	44 167	55 834	26%
Koszty sprzedaży i marketingu	(1 176)	(2 156)	83%	(2 448)	(4 247)	73%
Koszty ogólnego zarządu	(7 281)	(7 059)	-3%	(16 139)	(14 755)	-9%
Zysk na sprzedaży	14 800	19 739	33%	25 580	36 832	44%
Pozostałe przychody operacyjne	18	11	-39%	21	71	238%
Odpisy z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych	(68)	-	-100%	(68)	-	-100%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	1	1	0%	3	(33)	-1200%
Pozostałe koszty operacyjne	-	(151)	-	(6)	(171)	2750%
Odpisy z tytułu utraty wartości należności	56	236	321%	(76)	623	-920%
Zysk na działalności operacyjnej	14 807	19 837	34%	25 454	37 322	47%
Przychody finansowe	17 280	7 666	-56%	18 475	18 091	-2%
Koszty finansowe	(2 141)	(1 251)	-42%	(4 269)	(2 602)	-39%
Przychody/(Koszty) finansowe netto	15 139	6 415	-58%	14 206	15 489	9%
Zysk przed opodatkowaniem	29 946	26 251	-12%	39 660	52 811	33%
Podatek dochodowy	(1 865)	(2 356)	26%	(2 420)	(3 921)	62%
Zysk netto	28 081	23 895	-15%	37 241	48 890	31%

: Jednostkowy rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q2 2024	Q2 2025	Zmiana	H1 2024	H1 2025	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	65 094	59 253	-9%	120 332	117 770	-2%
Pozostałe przychody operacyjne	18	11	-39%	21	71	238%
Amortyzacja	(1 867)	(1 990)	7%	(3 538)	(3 969)	12%
Usługi obce	(46 937)	(34 837)	-26%	(85 898)	(71 827)	-16%
Koszty świadczeń pracowniczych	(1 380)	(2 500)	81%	(5 116)	(4 738)	-7%
Zużycie materiałów i energii	(83)	(163)	96%	(145)	(354)	144%
Podatki i opłaty	(27)	(24)	-11%	(55)	(50)	-9%
Pozostałe koszty operacyjne	0	(151)	-	(6)	(171)	2750%
Zysk/ (Strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	1	1	0%	3	(33)	-1200%
Odpisy aktualizujące środki trwałe i wartości niematerialne	(68)	-	100%	(68)	-	100%
Pozostałe odpisy aktualizujące	56	236	321%	(76)	623	-920%
Zysk na działalności operacyjnej	14 807	19 837	34%	25 454	37 322	47%
Przychody finansowe netto	15 139	6 415	-58%	14 206	15 489	9%
Zysk przed opodatkowaniem	29 946	26 251	-12%	39 660	52 811	33%
Podatek dochodowy	(1 865)	(2 356)	26%	(2 420)	(3 921)	62%
Zysk netto	28 081	23 895	-15%	37 241	48 890	31%

: Jednostkowy bilans – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2024	30.06.2025	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	833	952	14%
Prawa do korzystania z aktywów	5 356	4 719	-12%
Wartości niematerialne	41 587	44 571	7%
Inwestycje w jednostki zależne	438 612	438 612	0%
Pożyczki udzielone	6 143	5 729	-7%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	-	723	-
Pozostałe aktywa	23	22	-4%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	-	212	-
Aktywa trwałe	492 554	495 540	1%
Należności handlowe	39 830	30 480	-23%
Pożyczki udzielone	836	860	3%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	8	237	2 863%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	31 092	13 905	-55%
Pozostałe aktywa	1 713	2 424	42%
Aktywa obrotowe	73 479	47 906	-35%
Aktywa ogółem	566 034	543 446	-4%
Kapitał własny	416 326	420 217	1%
Zobowiązania długoterminowe	84 958	77 045	-9%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	76 813	69 149	1%
Zobowiązania krótkoterminowe	64 752	46 184	-29%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	14 041	14 123	-1%
Zobowiązania razem	149 709	123 229	-18%
Kapitał własny i zobowiązania razem	566 034	543 446	-4%

: Władze Spółki





Krzysztof Szyszka

CEO, Founder



Adam Lewkowicz

CTO, Founder



Tomasz Pakulski

Członek zarządu



Indre Sizovaite⁽²⁾

Członek zarządu

Lata w branży

>25

>25

>17

>11

Lata w Vercom

>20

>20

>17

>8⁽³⁾

Udział w kapitale
zakładowym⁽¹⁾

4,6%

6,3%

0,4%

0,1%

1) Na dzień 30.06.2025, (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 S.A. Grupa świadczy kompleksowe usługi dla przedsiębiorstw w zakresie obecności w Internecie, automatyzacji i cyfryzacji procesów biznesowych, w szczególności komunikacji, marketingu oraz sprzedaży. Jakub Dwernicki jest głównym autorem strategii akwizycji biznesów hostingowych. W ciągu ostatnich 5 lat Grupa zrealizowała ich około dwudziestu, zarówno w Polsce, jak i w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Doświadczenie zawodowe zdobywał zasiadając w organach i będąc założycielem spółek łączonych ze spółkami należącymi obecnie do Grupy cyber_Folks S.A.

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 100 000 firm oraz prywatnych przedsiębiorców na 180 rynkach, w tym takie podmioty jak IKEA, Rossman, American Express, DHL, Coca-Cola oraz BNP Paribas.

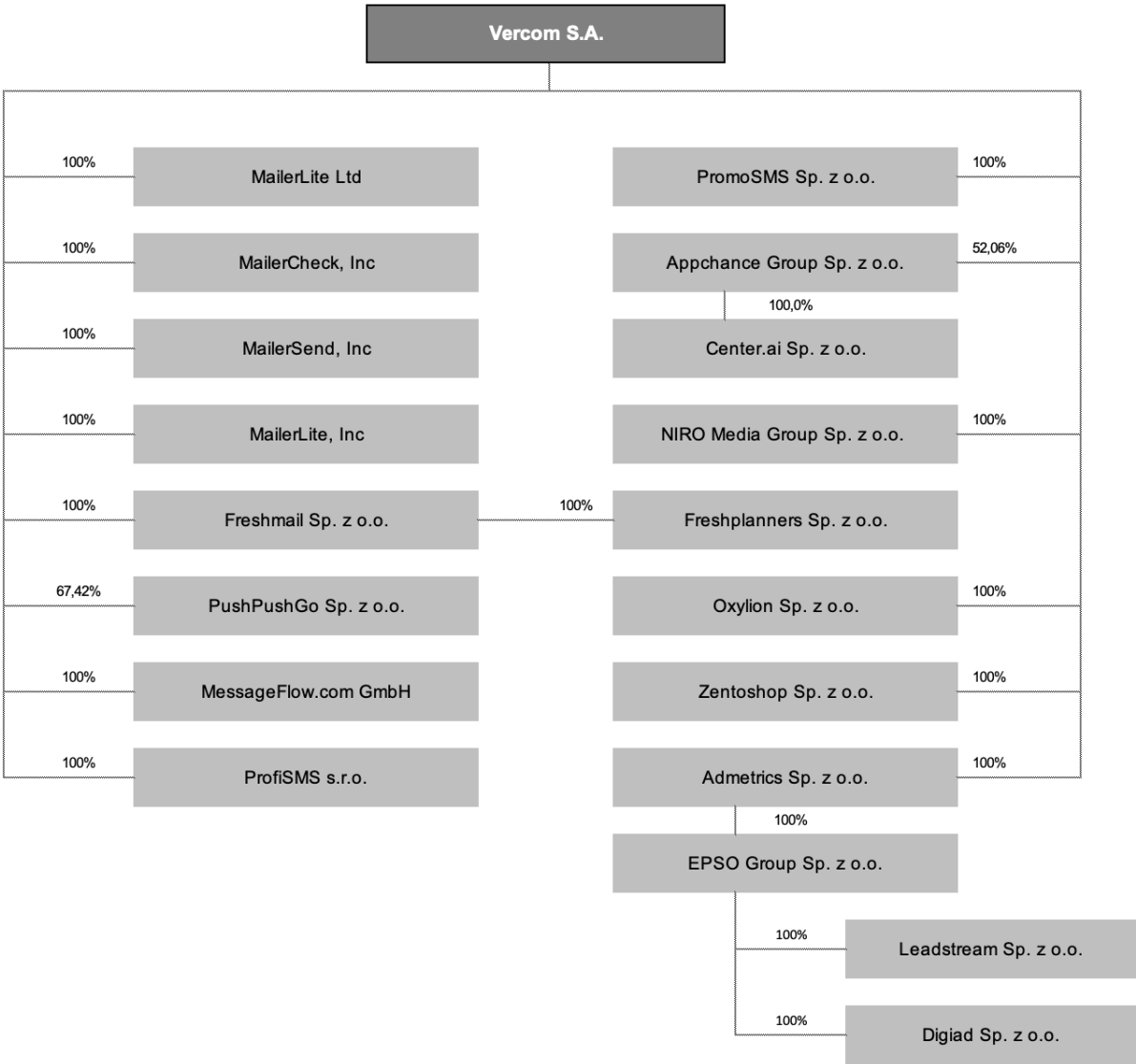
Zespół Vercom obejmuje 400 osób skupionych w 30 lokalizacjach na całym świecie, m.in. w San Francisco, Nowym Jorku, Berlinie, Pradze, Poznaniu oraz Warszawie.



Czynniki istotne dla rozwoju Grupy oraz potencjalne ryzyka

Wśród najważniejszych czynników mogących mieć wpływ na sytuację finansową Grupy w perspektywie co najmniej jednego kwartału oraz potencjalnych ryzyk związanych z dalszym rozwojem można wyróżnić:

- 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



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	30 czerwca 2025		1 września 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.	1 516 888	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⁾	1 404 750	6,32%	1 404 750	6,32%
Vercom S.A. (akcje własne)	60 907	0,27%	60 907	0,27%
Pozostali	6 666 124	30,00%	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	30 czerwca 2025	1 września 2025
Krzysztof Szyszka	Prezes Zarządu	1 020 105	1 020 105
Adam Lewkowicz ⁽²⁾	Wiceprezes Zarządu	1 408 750	1 408 750
Tomasz Pakulski	Członek Zarządu	88 803	88 803
Indre Sizovaite	Członek Zarządu	20 000	20 000
Aleksander Duch	Członek RN	15 129	15 129

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

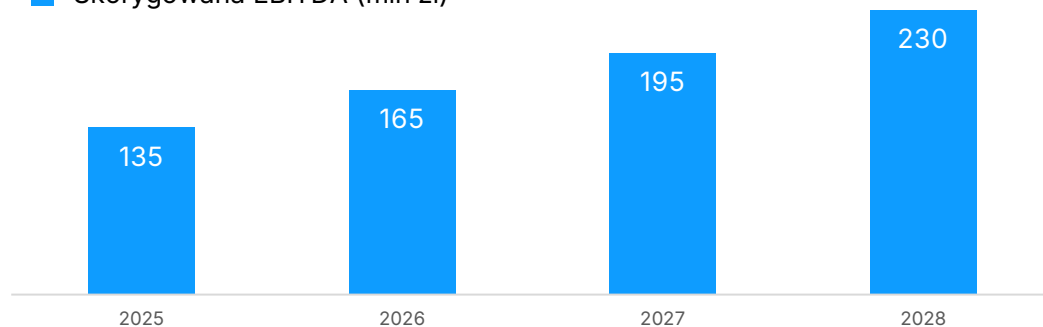
Kluczowe założenia programu motywacyjnego (ESOP)

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

■ Skorygowana EBITDA (mln zł)



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 zł 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

Zasady zarządzania Spółką i Grupą

W okresie sprawozdawczym nie nastąpiły inne istotne zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółki i jej Grupy Kapitałowej.

Opis istotnych postępowań toczących się przed sądem

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 zł, 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 współników SOPOL Solewodzińscy sp. j. Ponadto Grupa Vercom posiada wpisaną hipotekę przymusową w kwocie 1 396 208 04 zł na nieruchomości będącej własnością SOPOL Sowoledzińscy sp. j. tytułem zabezpieczenia roszczeń z tytułu powyższej kary umownej.

Zatrudnienie

W okresie sprawozdawczym zakończonym 30 czerwca 2025 r. w Grupie Vercom zatrudnionych było średnio 181 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 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.

: Oświadczenie Zarządu

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Vercom za I półrocze 2025 r.

Zarząd Vercom S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, skonsolidowane sprawozdanie finansowe Vercom za I półrocze 2025 r. zakończone 30 czerwca 2025 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	Indre Sizovaite
Prezes Zarządu	Wiceprezes Zarządu	Członek Zarządu	Członek Zarządu

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia jednostkowego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Vercom za I półrocze 2025 r.

Zarząd Vercom S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, jednostkowe sprawozdanie finansowe Vercom za I półrocze 2025 r. zakończone 30 czerwca 2025 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	Indre Sizovaite
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 2025 r.

Krzysztof Szyszka
Prezes Zarządu

Adam Lewkowicz
Wiceprezes Zarządu

Tomasz Pakulski
Członek Zarządu

Indre Sizovaite
Członek Zarządu

VERCOM

: Scale beyond

