

VERCOM

# | Raport kwartalny Grupy Kapitałowej Vercom za Q1 2026

18 maja 2026



: Scale beyond

03 List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

04 Podsumowanie

11 Profil działalności

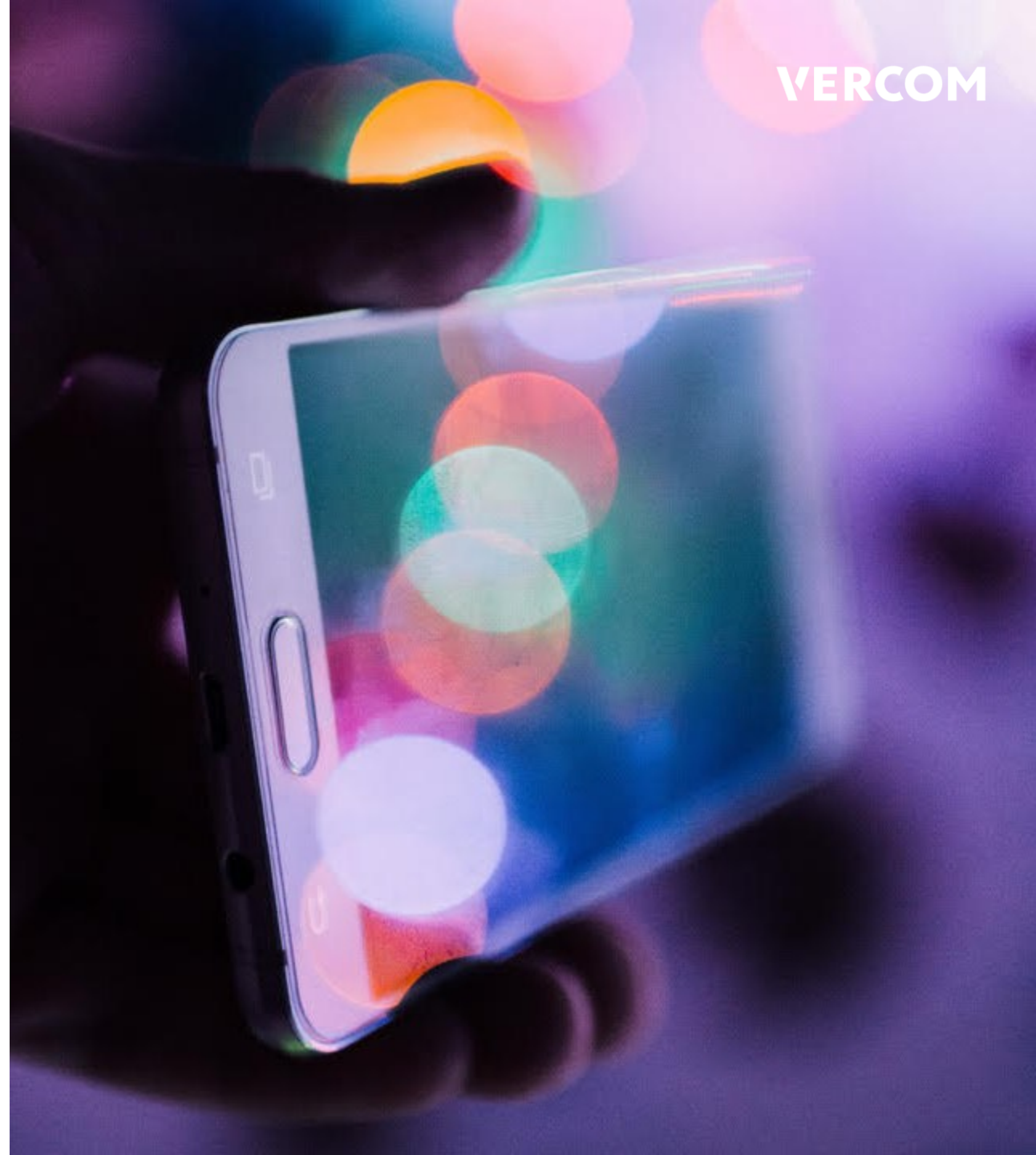
32 Wyniki finansowe

46 Strategia

57 Dane finansowe

67 Władze Spółki

70 Informacje dodatkowe



# : List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

**Szanowni Państwo,**

Z przyjemnością przedstawiam Państwu raport Grupy Vercom za I kwartał 2026 roku. Był to dla nas kolejny okres dynamicznego rozwoju, w którym konsekwentnie przekładaliśmy strategiczne inicjatywy na wyniki finansowe. Szczególnie cieszy mnie to, że obserwujemy wyraźne przyspieszenie kluczowych wskaźników wzrostu, co potwierdza skuteczność wybranego przez nas kierunku rozwoju oraz pokazuje rosnący wpływ sztucznej inteligencji na skalę i jakość naszego biznesu.

W I kw. 2026 r. odnotowaliśmy przyspieszenie dynamiki zysku brutto na sprzedaży do ponad 19% rdr. oraz wzrost skorygowanej EBITDA o ponad 21% rdr. do 35 mln zł. Liczba płacących klientów wzrosła o 34% rdr. do 131,2 tys. podmiotów. Co istotne, przyspieszenie dynamiki zysku brutto na sprzedaży pozwoliło nam przeznaczyć część nadwyżki na jeszcze szybsze pozyskiwanie klientów i budowanie świadomości naszych marek. Jednocześnie wskaźnik NER osiągnął poziom ok. 118%, co potwierdza, że klienci nie tylko zostają z nami dłużej, ale też zwiększają skalę wykorzystania naszych usług.

Motorem napędowym tych rezultatów była rosnąca adopcja rozwiązań opartych o sztuczną inteligencję, zarówno po naszej stronie, jak i po stronie naszych klientów. W usłudze MailerLite osiągnęliśmy rekordową liczbę nowych rejestracji, która zwiększyła się o 34% rdr. AI wyraźnie wspiera ten wzrost skracając klientom drogę do wykorzystania pełni możliwości MailerLite. Szczególnym potwierdzeniem tego trendu jest chociażby rosnące użycie MCP w MailerLite, które tylko w ostatnim miesiącu wzrosło niemal trzykrotnie, a także ponad dwukrotny wzrost liczby klientów korzystających z email API na przestrzeni ostatniego roku.

W segmencie Enterprise kontynuowaliśmy wzmocnianie pozycji MessageFlow w obszarze nowoczesnych kanałów komunikacji. Uruchomienie RCS API otwiera naszym klientom drogę do wdrażania zaawansowanych scenariuszy z wykorzystaniem AI. Równolegle, istotnie wzmocniliśmy nasze kompetencje w kanale Viber, podpisując bezpośrednią umowę z twórcą aplikacji, firmą Rakuten. Dzięki współpracy z firmą Meta, nasza oferta wkrótce poszerzy się także o najpopularniejszą aplikację do komunikacji konwersacyjnej w tej części Europy, czyli komunikator WhatsApp. To ważne kamienie milowe, które umacniają pozycję MessageFlow jako wielokanałowej platformy komunikacji i otwierają nas na nowe grupy potencjalnych klientów.

Bardzo dobre wyniki pozwalają nam także konsekwentnie dzielić się efektami wzrostu z naszymi akcjonariuszami. Wartość dywidendy z zysku za 2025 rok przekroczy 60 mln zł, co odpowiada 2,73 zł na akcję – o ok. 34% więcej niż w roku ubiegłym. W rezultacie, łączne dystrybucje do akcjonariuszy od debiutu giełdowego osiągną blisko 200 mln zł, przekraczając wartość środków pozyskanych podczas debiutu. To dla nas potwierdzenie, że jesteśmy w stanie skutecznie łączyć dynamiczny wzrost organiczny z atrakcyjnym zwrotem z kapitału dla naszych akcjonariuszy.

Pozytywne trendy widoczne zarówno w segmencie Enterprise, jak i SME, w połączeniu z coraz głębszą integracją AI w naszych usługach oraz procesach wewnętrznych, tworzą mocne fundamenty do realizacji celów strategicznych, w tym ambitnego celu wypracowania 165 mln zł EBITDA w 2026 roku.

Z poważaniem,

**Krzysztof Szyszka**

**Prezes Zarządu Vercom**



VERCOM

# : Podsumowanie



**: Przyspieszanie dynamiki  
wzrostu napędzane  
rosnącą liczbą klientów**



## : Wyniki finansowe Q1 2026

Zysk brutto na sprzedaży

**70 mln zł**

---

Wzrost r/r

**+19%**

Skorygowana EBITDA

**35 mln zł**

---

**+21%**

Skorygowany zysk netto<sup>(1)</sup>

**26 mln zł**

---

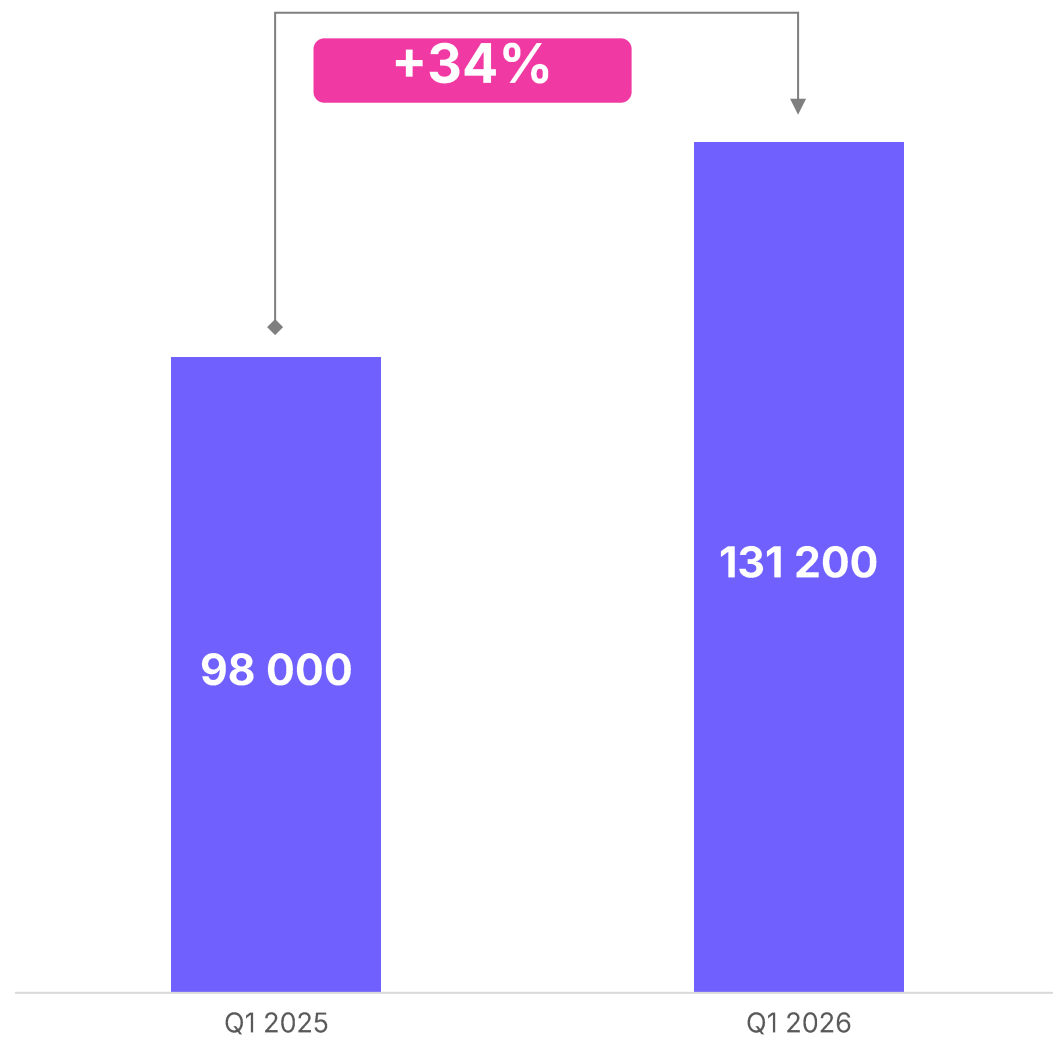
**+23%**

(1) Zysk netto skorygowany o 1,3 mln zł niegotówkowych kosztów ESOP oraz 0,6mln zł ujemnych różnic kursowych netto



## : Liczba klientów wzrosła o ponad 33 200

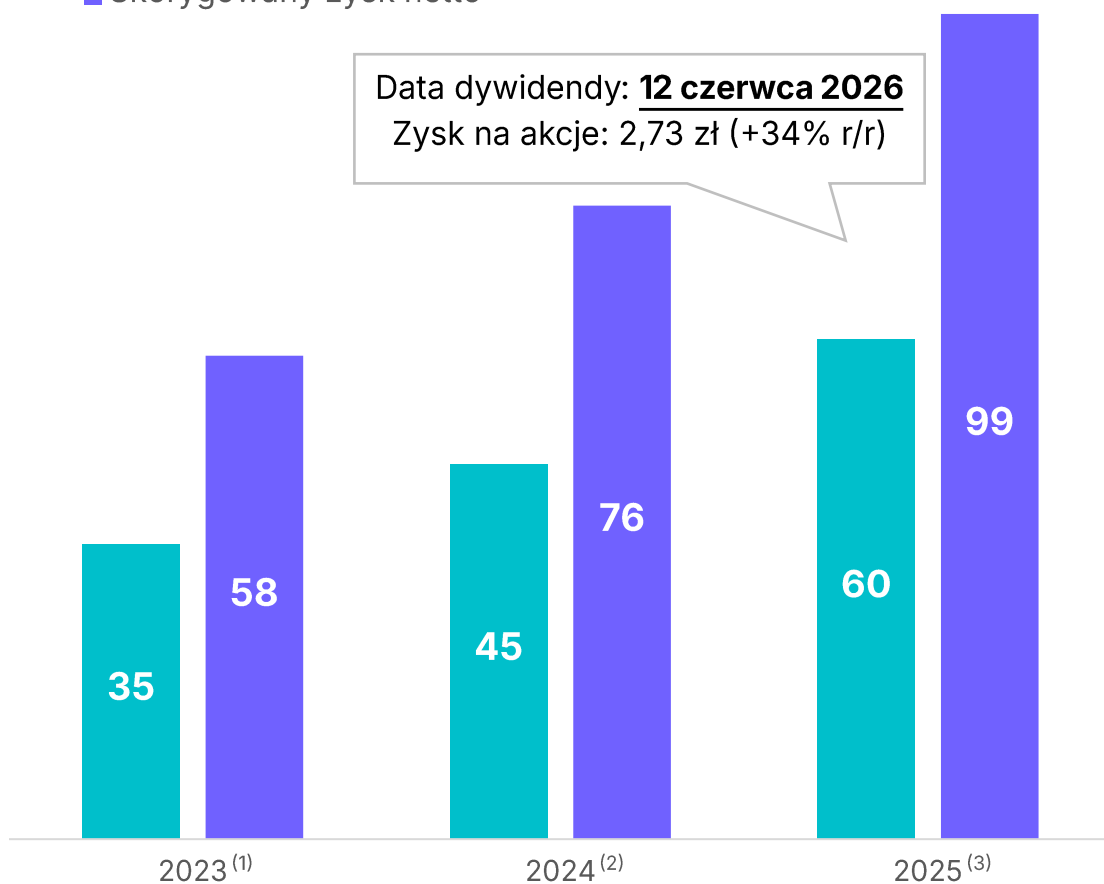
Liczba klientów



## : 34% wzrostu dywidendy na akcje

Skorygowany zysk netto oraz wartość dywidendy (mln zł)

- Wartość dywidendy
- Skorygowany zysk netto



(1) skorygowany o 13 mln zł zysku ze sprzedaży udziałów w User.com

(2) skorygowany o 0,6 mln zł ESOP oraz +1,3 mln zł różnic kursowych netto

(3) skorygowany o 7,5 mln zł ESOP oraz -0,2 mln zł różnic kursowych netto



## : Najważniejsze wydarzenia Q1 2026

### Przyspieszenie dynamiki wzrostu w Q1 2026

- Marża brutto na sprzedaży wzrosła o ok. 19% r/r do 70 mln zł, osiągając poziom zbliżony do bardzo udanego IV kw. 2025 mimo typowo słabszej sezonowości początku roku
- Wzrost skorygowanej EBITDA o 21% r/r. do 35 mln zł
- Wzrost skorygowanego zysku netto o 23% r/r. do 26 mln zł

### Kontynuacja wysokiej dynamiki pozyskiwania klientów

- Łączna liczba klientów wzrosła do 131,2 tys. (+34% r/r)
- W ostatnich 12 miesiącach Grupa pozyskała 33,2 tys. nowych odbiorców, utrzymując ponadprzeciętną dynamikę akwizycji
- W samym I kw. 2026 liczba klientów zwiększyła się o 8,1 tys. podmiotów, ponad dwukrotnie więcej od historycznej średniej

### Reinwestycja nadwyżek w budowanie świadomości marki

- Przyspieszenie dynamiki marży brutto pozwoliło na reinwestycję nadwyżki w pozyskiwanie klientów oraz rozpoznawalność marki
- Zwiększenie inwestycji w marketing (+2,5 mln zł) przełożyło się na rekordowe rejestracje w MailerLite, przy jednoczesnym utrzymaniu EBITDA na poziomie zgodnym ze ścieżką wzrostu w 2026 roku



## : Najważniejsze wydarzenia Q1 2026

### AI staje się dodatkowym kanałem pozyskiwania klientów MailerLite

- Rekordowa liczba rejestracji w usłudze MailerLite (+34% r/r)
- Trzykrotny wzrost wykorzystania MCP z niecałych 100k zapytań dziennie w marcu do blisko 300k zapytań dziennie w kwietniu
- Wzrost liczby klientów korzystających z email API z 3,0 tys. na koniec I kw. 2025 do 7,3 tys. na koniec I kw. 2026

### Wzmocnienie warstwy wykonawczej MessageFlow

- Podpisanie umowy z Meta otwiera drogę do wdrożenia WhatsApp, najpopularniejszego komunikatora w tej części Europy
- Bezpośrednia umowa z Rakuten wzmacnia dostęp do kanału Viber, poprawiając skalowalność, stabilność oraz warunki zakupowe
- Udostępnienie RCS API zmienia RCS w programowalny kanał komunikacji, co oznacza kolejny krok do komunikacji konwersacyjnej

### Rekomendowana wypłata rekordowej dywidendy

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



VERCOM

# : Profil działalności



: Pomagamy klientom  
przezwyciężyć  
złożoność komunikacji



# : Model napędzający zaangażowanie klientów Vercom

## Projektowanie i szablony

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

ATTRACT NEW CUSTOMERS



## Segmentacja

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

## Inteligentna analityka

Zamiana liczb w działania dzięki zaawansowanym narzędziom analitycznym.



## Testownie A/B

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

## Omnichannel

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



## Automatyzacja

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



Większa adopcja funkcji AI

: Nasze rozwiązania są nieodłączną częścią codziennego życia

VERCOM



Shopping with the FAMILY card  
is always a good choice.  
You get 30% discount!



Your package is waiting  
in parcel WAW12AP.  
Pickup code 67843



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



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



Your order #496862  
has been completed  
and is awaiting pickup

: 20 lat doświadczenia nagrodzone zaufaniem kluczowych partnerów

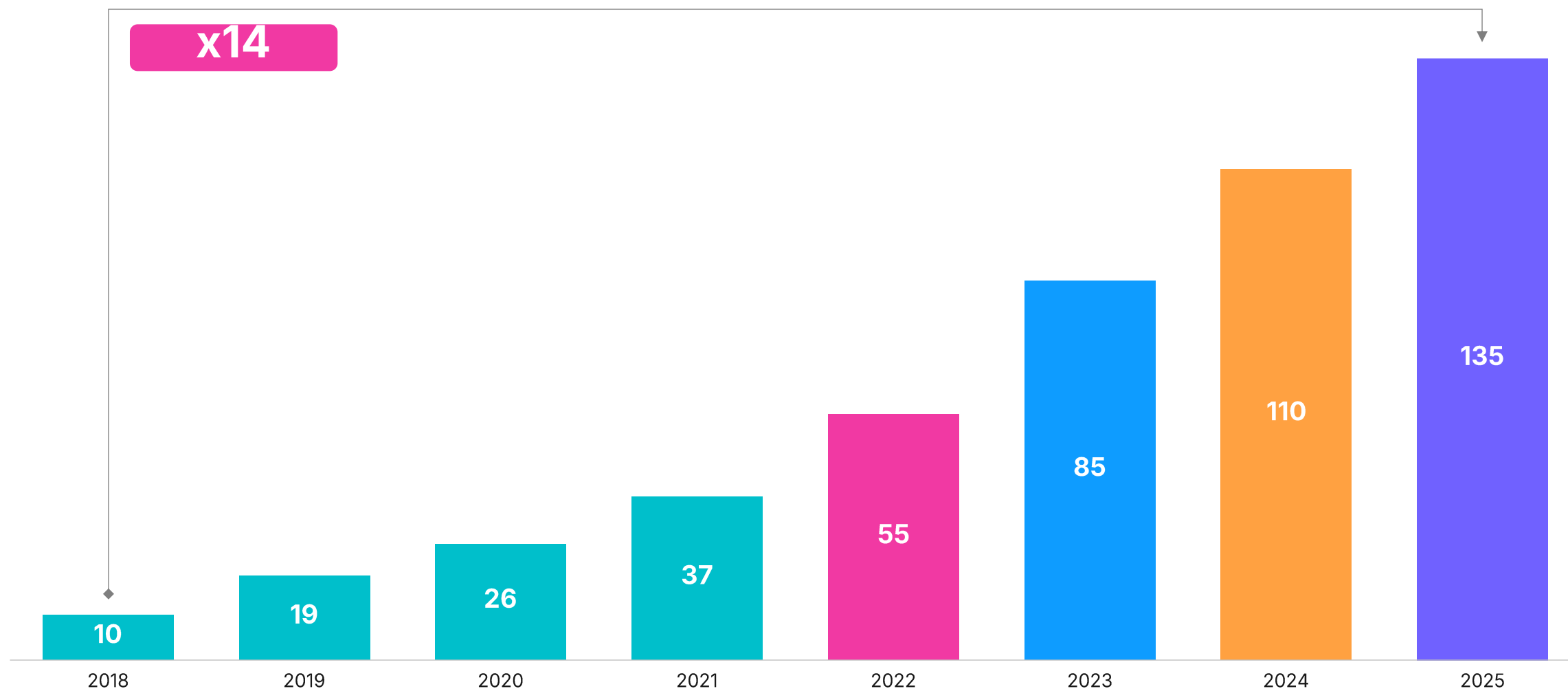


: Dynamiczny wzrost  
na **globalnym rynku**



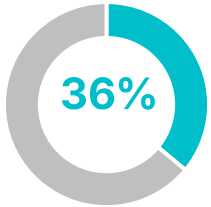
# : Dynamiczny wzrost wyników napędzany rozwojem organicznym oraz przejęciami

Skorygowana EBITDA (mln zł)

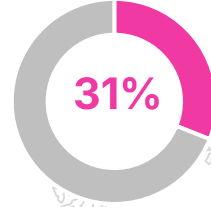


# : Sprzedaż usług do ponad 120 tysięcy klientów na 180 rynkach globalnie

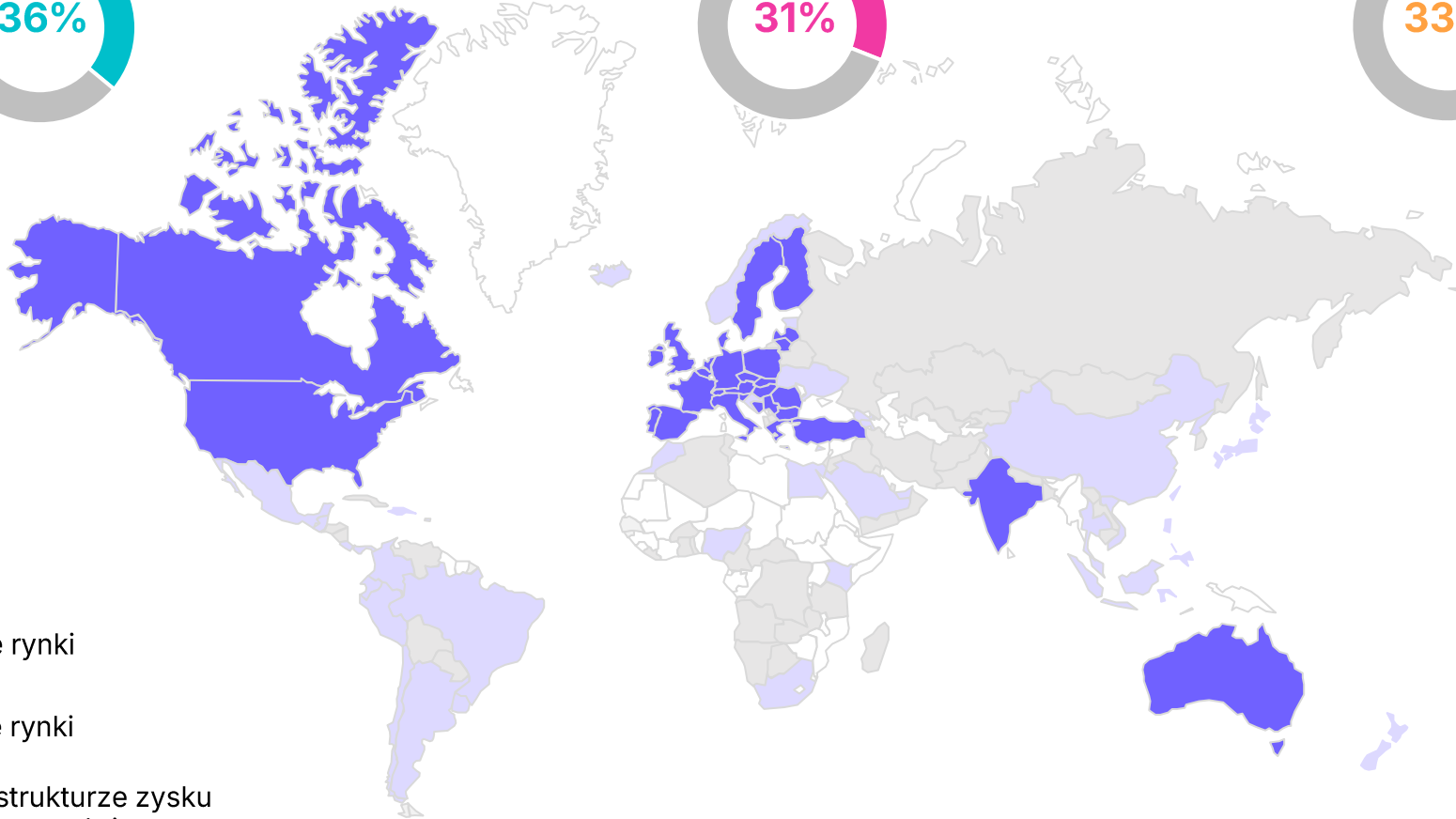
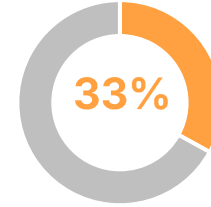
Ameryka Północna






Europa



Reszta świata

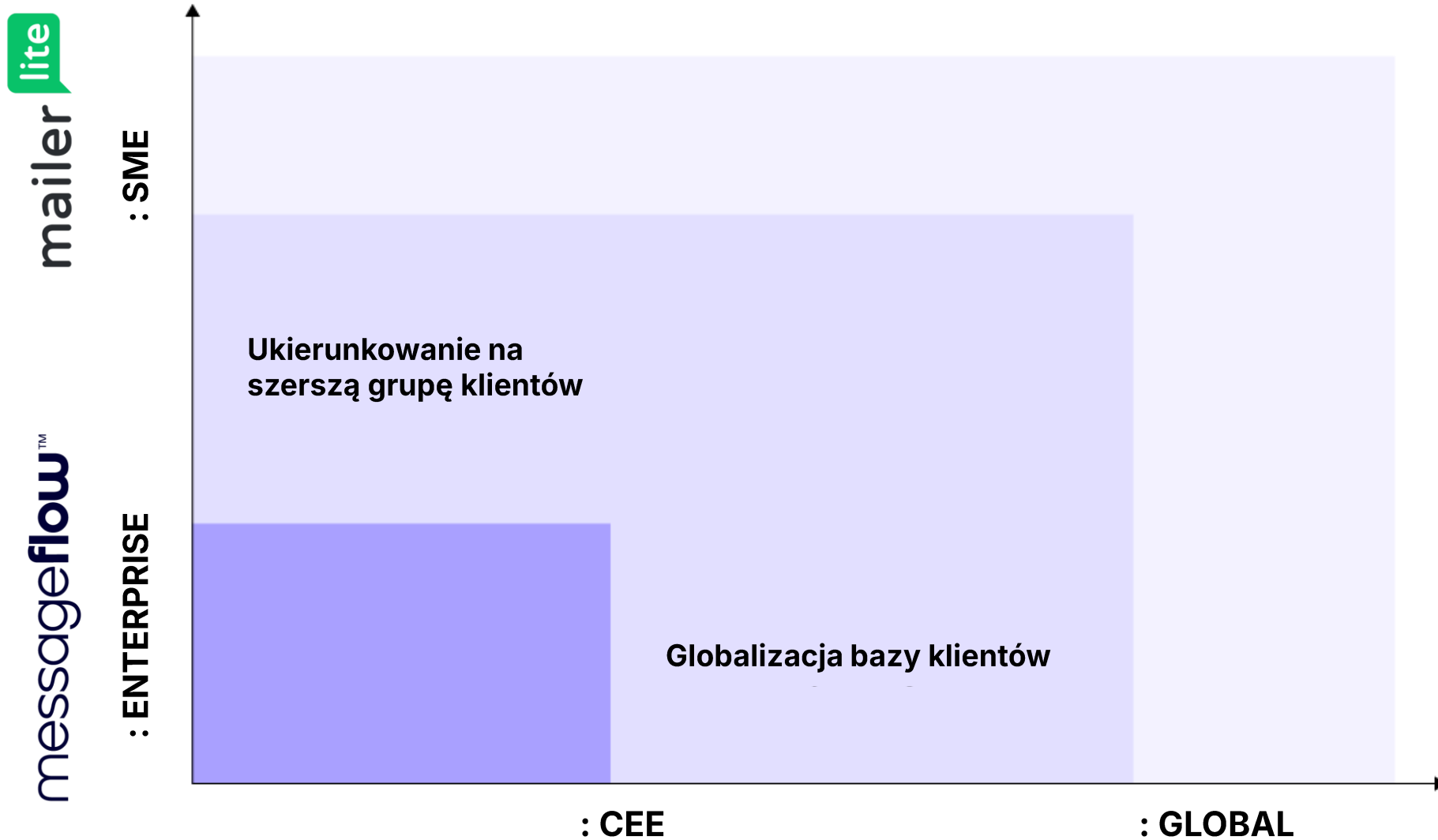


-  Kluczowe rynki
-  Pozostałe rynki
-  % Udział w strukturze zysku brutto na sprzedaży

~2/3

Zysku brutto na sprzedaży generowane na międzynarodowym rynku

# : Skalowalność jako fundament globalnego rozwoju



**+1 mln**

Długoterminowy cel:  
Płacących klientów

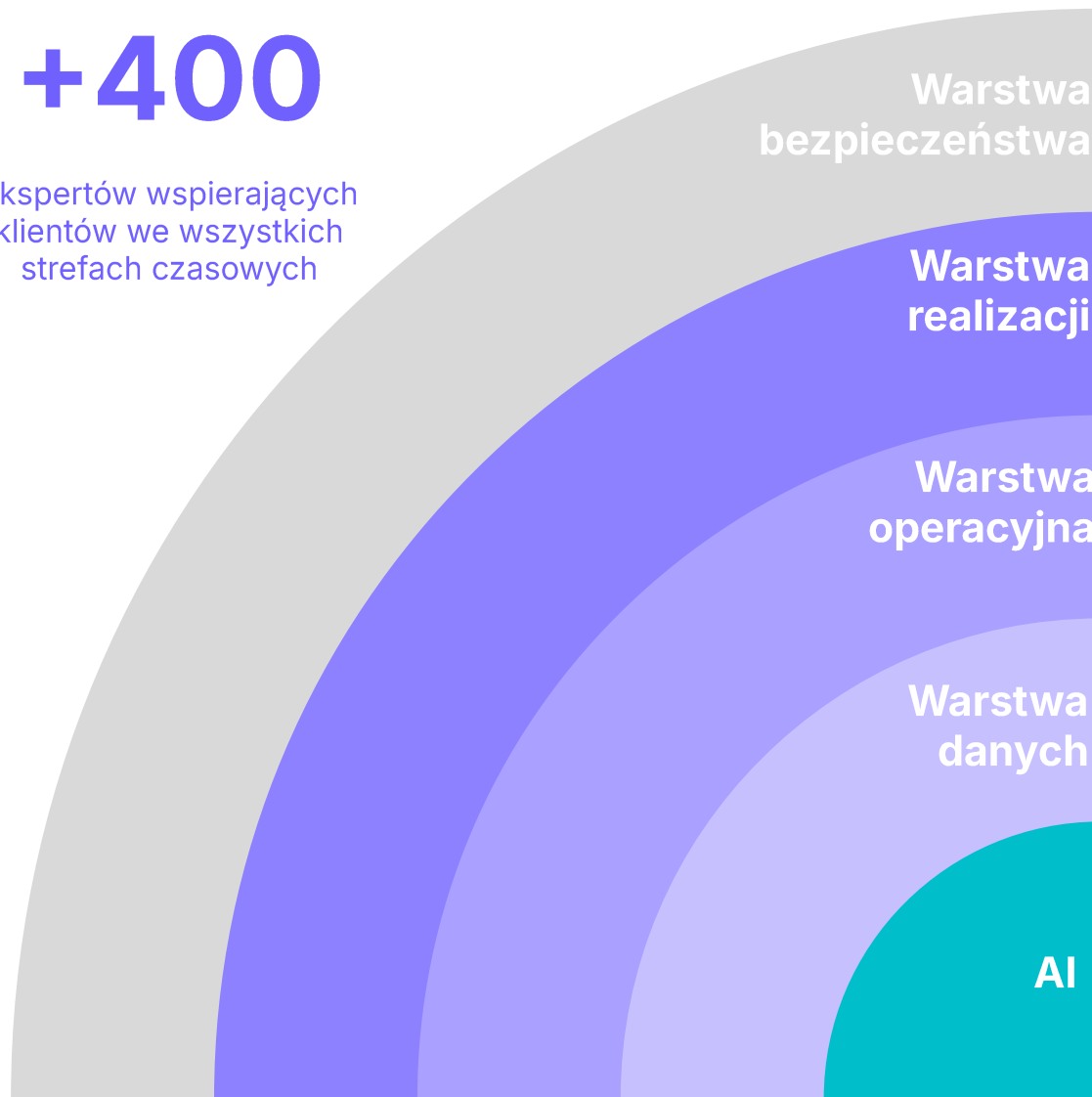
: MessageFlow tworzy  
warstwę wykonawczą dla  
komunikacji wspieranej  
przez agentów AI



# : Warstwa wykonawcza AI dla bezpiecznej, skalowalnej komunikacji z klientami

## +400

Ekspertów wspierających klientów we wszystkich strefach czasowych



Warstwa bezpieczeństwa

### Bezpieczeństwo i zgodność z przepisami

Zapewnia zgodność regulacyjną, lokalizację danych, zgodność z RODO, weryfikację nadawców, obsługę spam trapów oraz cyberbezpieczeństwo.

Warstwa realizacji

### Dostarczanie i niezawodność

Połączenia z operatorami, routing, rozgrzewanie IP oraz automatyzacje. Determinuje skuteczność kampanii, SLA oraz efektywność kosztową.

Warstwa operacyjna

### Centrum komunikacji

Przechowuje bazy kontaktów, historię kampanii, scenariusze komunikacji oraz zarządza interakcjami z systemami klientów (ERP/CRM).

Warstwa danych

### Analiza danych behawioralnych

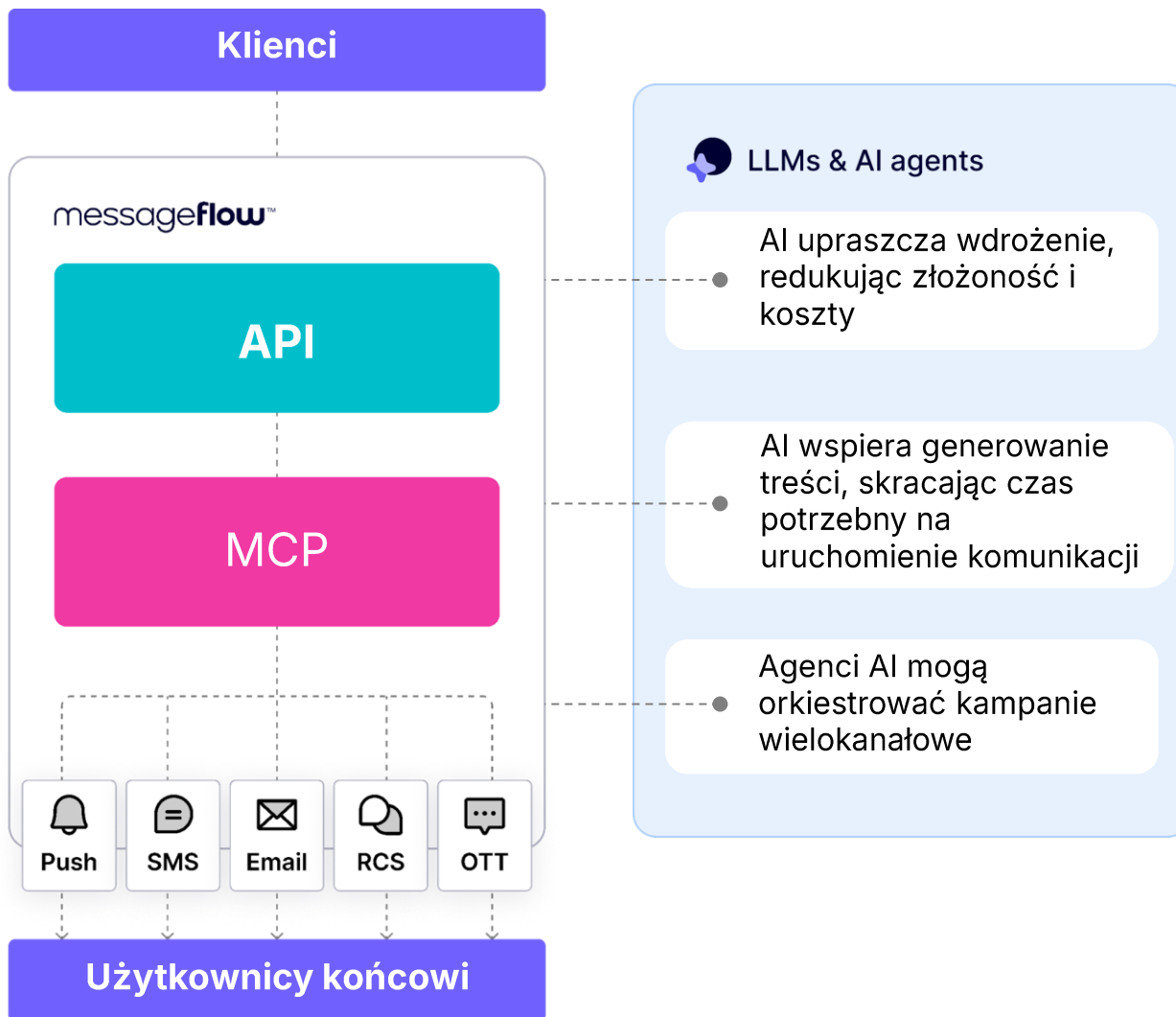
Gromadzi własne dane behawioralne obejmujące wysyłkę/otwarcia/kliknięcia/konwersje. Głęboko zintegrowana z procesami klientów.

AI

### Silnik orkiestracji

AI pełni rolę warstwy optymalizacyjnej, która upraszcza procesy i redukuje koszty.

# : AI zmniejsza bariery wejścia co oznacza poszerzenie naszego rynku docelowego



- ✓ Jedno API dla wszystkich kanałów komunikacji eliminuje złożoność integracji, **umożliwiając klientom z sektora SME i mid-market uruchomienie usługi w ciągu dni, a nie miesięcy.**
- ✓ To, co wcześniej wymagało zespołu programistów, teraz zajmuje minuty, znacząco **poszerzając naszą adresowalną bazę klientów**
- ✓ Niższy koszt wdrożenia oznacza, że usługa CPaaS **staje się dostępna dla klientów, którzy wcześniej byli wykluczeni z rynku**
- ✓ Integracja MCP umożliwia agentom AI **autonomiczne zarządzanie wielokanałowymi kampaniami, bez ręcznej ingerencji.**
- ✓ MCP pozwala modelom AI natywnie komunikować się z usługą MessageFlow, co będzie **wspierać dystrybucję naszych usług przez partnerów**

# : AI zmienia zasady gry w technologii redefiniując cyfrową komunikację A2P

## Zmiana miks

Migracja do kanałów RCS/OTT = wyższe marże

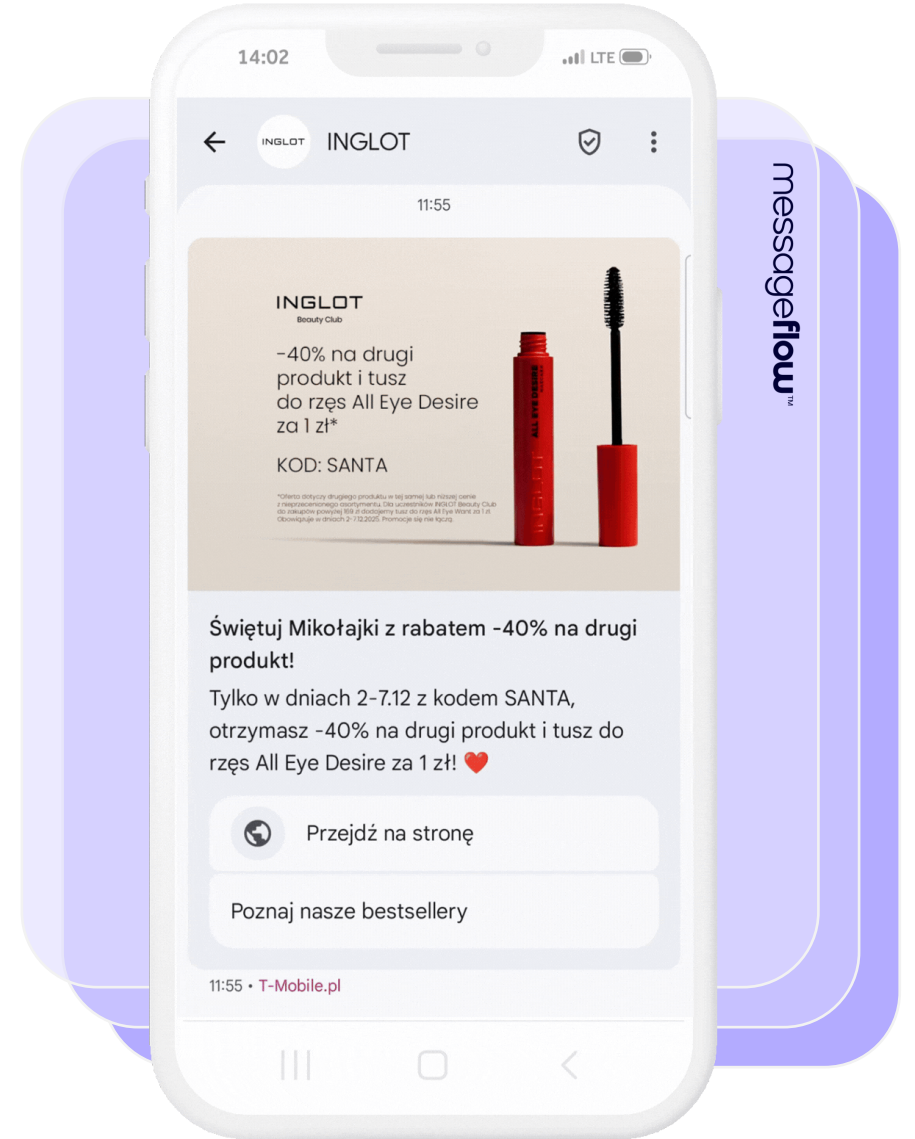


## Rozwój rynku

Niższe bariery wejścia = większa penetracja rynku SMB/MM + skuteczniejszy cross-sell

## Wzrost wolumenów

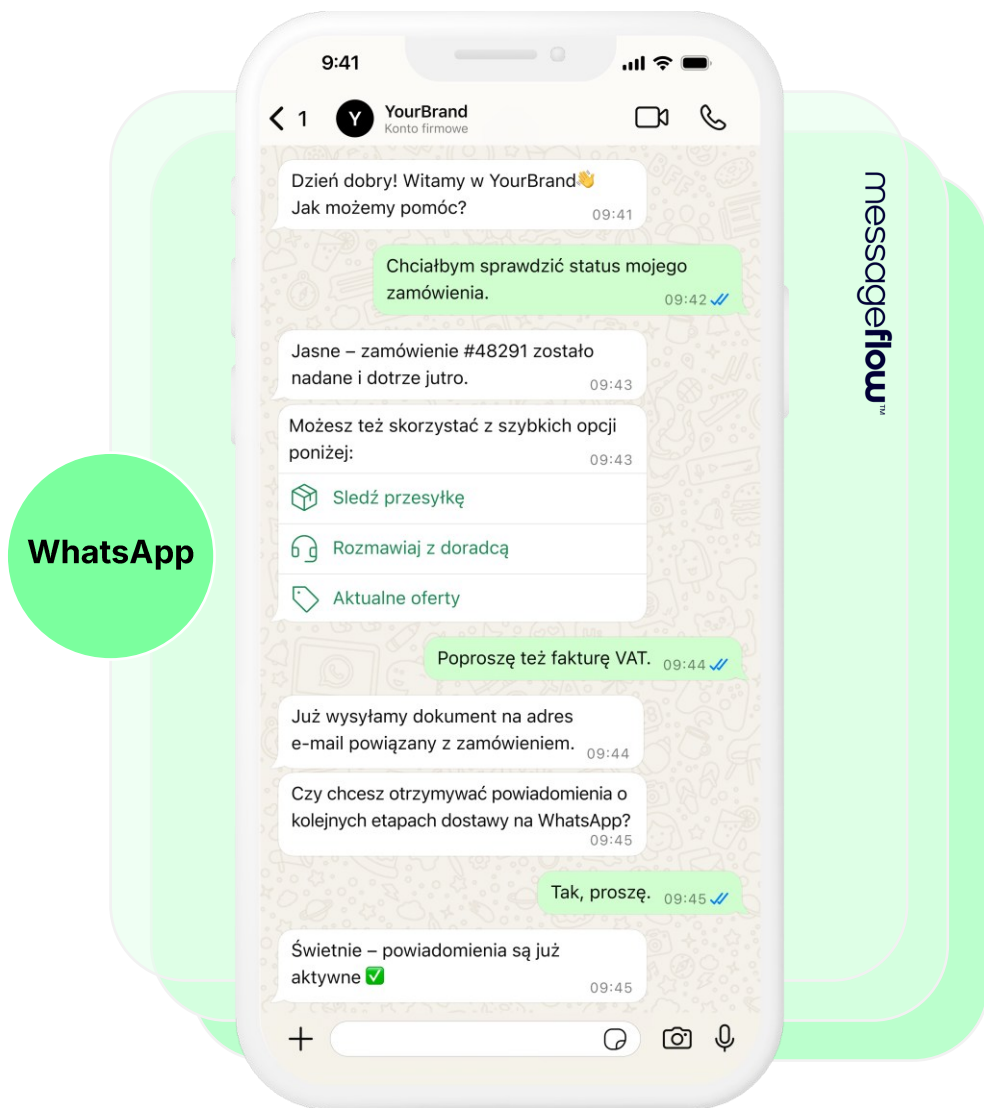
Nowe zastosowania + komunikacja konwersacyjna = większy ruch A2P



**: Wzmacniamy  
infrastrukturę dla  
nowoczesnej, agentowej  
komunikacji w erze AI**



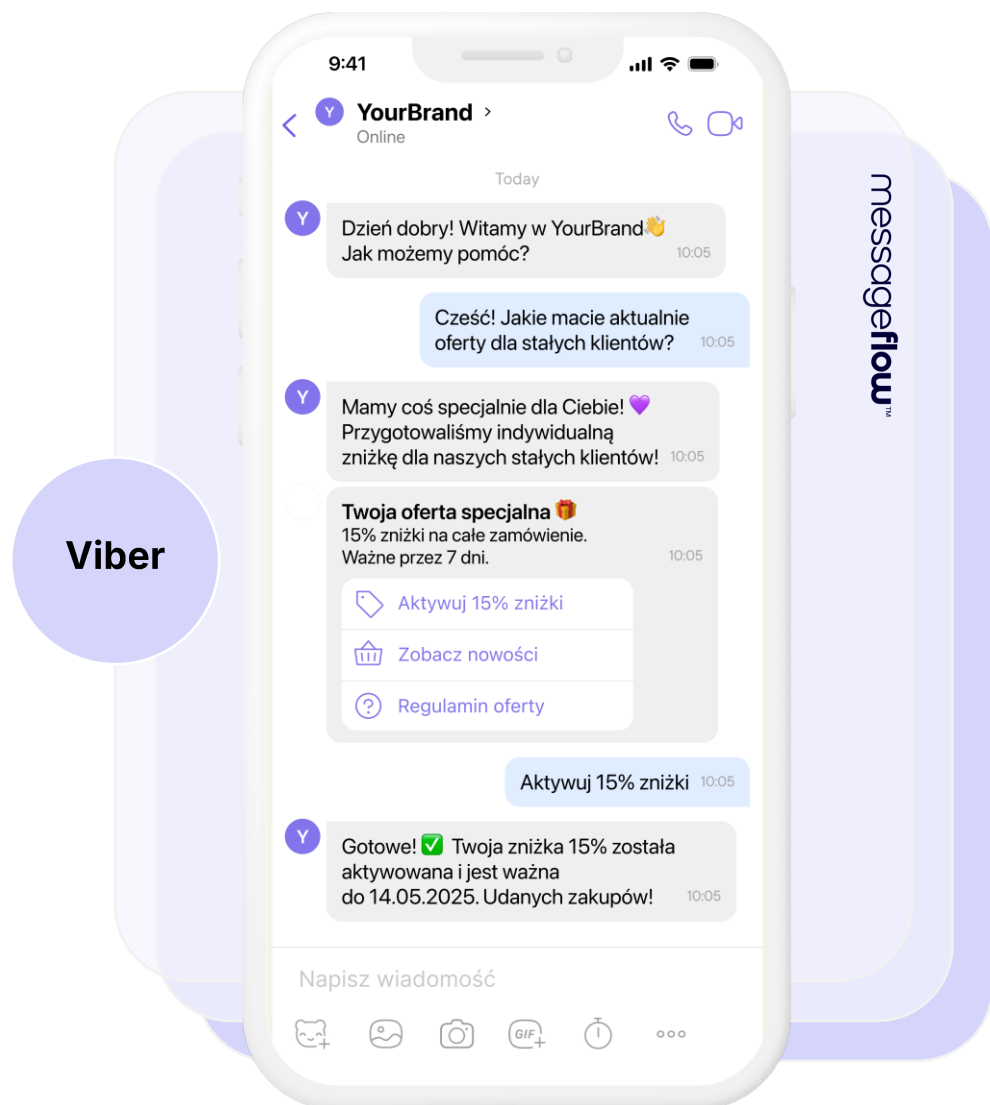
# : WhatsApp umożliwia wdrażanie agentów AI w najpopularniejszym kanale konsumenckim VERCOM



- ✓ Umowa z Meta podpisana w Q1 2026 otwiera drogę do integracji z WhatsApp – **najpopularniejszym kanałem komunikacji konwersacyjnej**
- ✓ WhatsApp **poszerzy nasz zestaw narzędzi messagingowych** po RCS i Viber, dając klientom kolejny interaktywny kanał do dwukierunkowej komunikacji z klientami
- ✓ **Duża liczba zapytań klientów o dostępność WhatsApp** potwierdza popyt na nową usługę, szczególnie w Polsce, gdzie kanał ten charakteryzuje się wyższym poziomem adopcji niż Viber
- ✓ **Bezpośrednia współpraca z Meta** gwarantuje skalowalność, stabilność oraz dostęp do funkcji produktowych niezbędnych do uruchomienia WhatsApp zarówno w API, jak i aplikacji webowej MessageFlow
- ✓ **Dodanie WhatsAppa wzmacnia naszą przewagę** infrastrukturalną dzięki połączeniu bezpośredniej relacji, autorskiej technologii orkiestracji oraz dostępu do najważniejszych ekosystemów komunikacji konwersacyjnej

# : Umowa z Rakuten zwiększa nasze możliwości w obszarze komunikacji konwersacyjnej

VERCOM



Umowa z Rakuten podpisana w Q1 2026 **zwiększa nasze możliwości w zakresie implementacji aplikacji Viber**, istotnego kanału komunikacji konwersacyjnej



Viber to **kolejny kanał umożliwiający skuteczniejsze angażowanie odbiorców poprzez** interaktywne komunikaty i bogatsze treści wykraczające poza jednostronne powiadomienia



Bezpośrednia współpraca poprawia skalowalność i stabilność integracji oraz zapewnia nam lepsze warunki handlowe, **zwiększając możliwości wykorzystania Viber w nowoczesnej komunikacji konwersacyjnej**

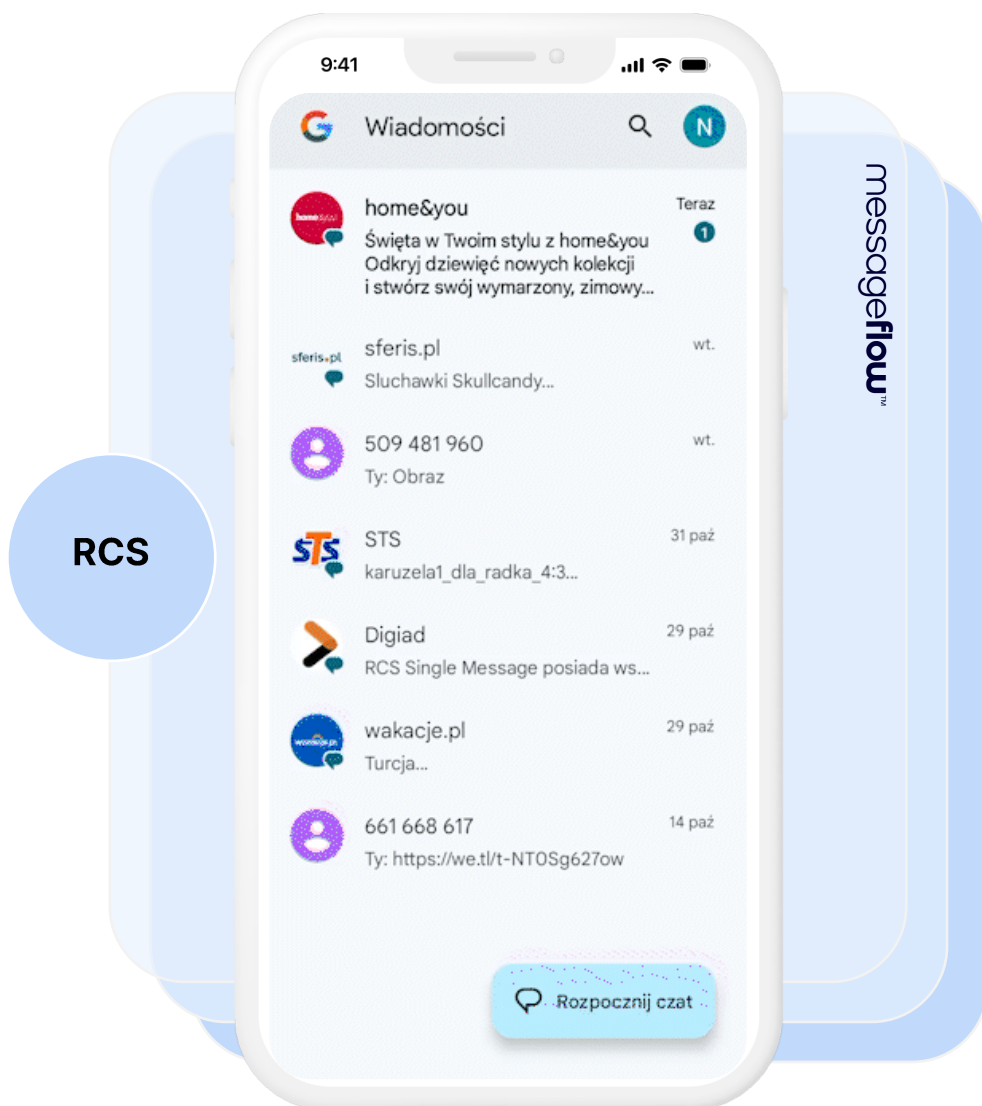


Blizszy dostęp do roadmapy produktowej Rakuten oraz funkcji testowych pozwala nam **szybciej udostępniać klientom nowe funkcje**



Rozwój **bezpośrednich relacji z kluczowymi dostawcami wzmacnia naszą przewagę konkurencyjną**, łącząc technologię, integracje oraz dostęp do partnerów

## : RCS API umożliwia programowalną oraz bogatszą komunikację



Uruchomione w Q1 2026 **RCS API dodaje do MessageFlow w pełni programowalny kanał bogatej komunikacji**, rozszerzając możliwości orkiestracji poza e-mail, SMS, push i OTT



Systemy klienta **mogą wyzwać spersonalizowane wiadomości RCS bezpośrednio przez API**, pozostawiając logikę kampanii, kontekst i automatyzację po stronie własnych systemów klienta



Agenci AI mogą wykorzystywać RCS API do generowania wiadomości typu next-best-action, przetwarzania działań użytkowników oraz **prowadzenia kontekstowych, dwukierunkowych rozmów bez udziału operatora**



External\_id oraz odpowiedzi oparte na webhookach pozwalają powiązać każdą **interakcję RCS z systemami CRM, CDP, e-commerce lub systemami zamówień w czasie rzeczywistym**



Udostępniając RCS jako kanał API-first, MessageFlow daje klientom większą elastyczność w **decydowaniu kiedy, jak i przez który kanał dotrzeć do każdego odbiorcy**

**: AI otwiera nowe  
możliwości pozyskiwania  
klientów w MailerLite**

**VERCOM**



## Nowe rejestracje na rekordowym poziomie!

Wzrost liczby rejestracji w MailerLite r/r

Pomimo wysokiej bazy w Q1 2025, liczba nowych rejestracji wzrosła o 34% r/r, wspierana przez **rosnący udział kont tworzonych za pośrednictwem agentów AI**

**+34%**

Wzrost liczby rejestracji  
w MailerLite r/r



# : MCP zmienia MailerLite w natywną warstwę wykonawczą dla AI

## Automatyzacja zadań z MailerLite MCP

Czy możesz mi pomóc przygotować mój pierwszy newsletter? Jestem nowy w MailerLite.

+ ↕ ⌚ Sonnet 4.5 ↗

Oczywiście! Widzę z Twojego profilu, że prowadzisz sklep e-commerce.

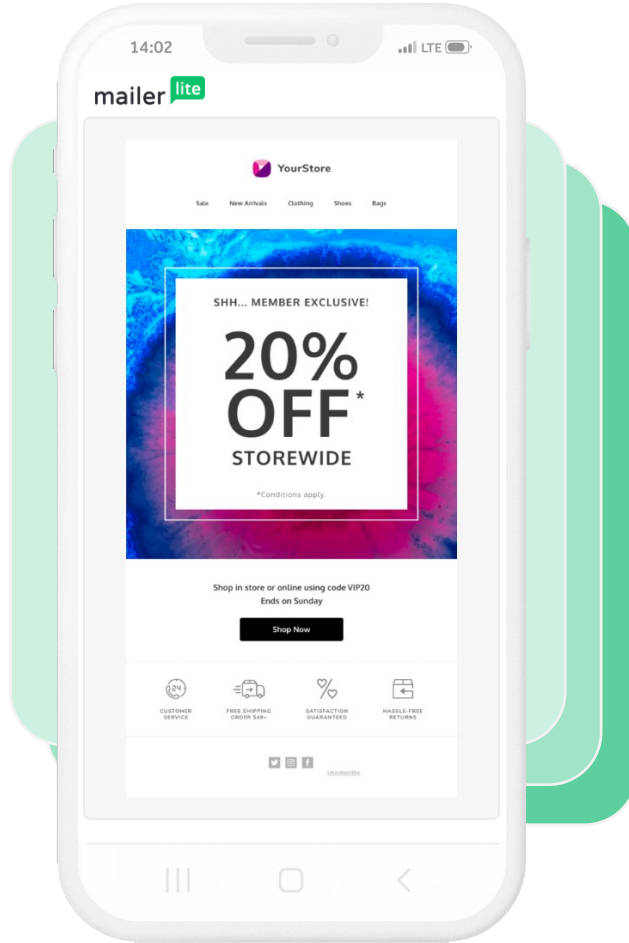
Jeśli powiesz mi, jaki typ wiadomości chcesz wysłać do swoich subskrybentów, mogę przygotować szkic Twojego pierwszego newslettera?

Chcę wysłać ekskluzywny rabat 20%.

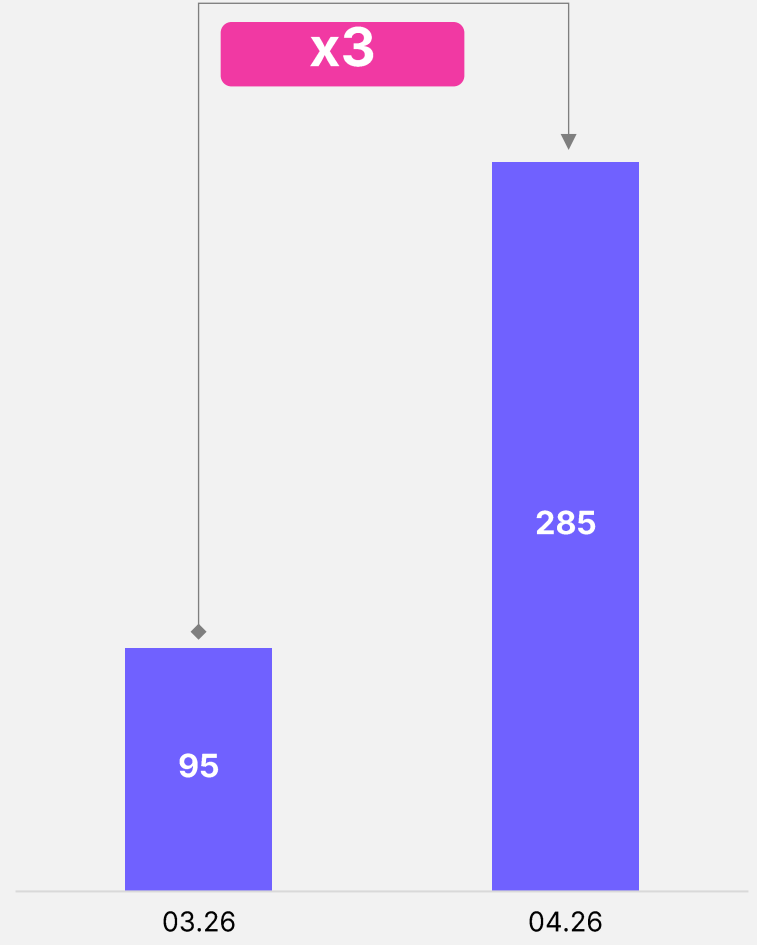
+ ↕ ⌚ Sonnet 4.5 ↗

⋮

Gotowe! Sprawdź aplikację MailerLite, aby zobaczyć szkic.

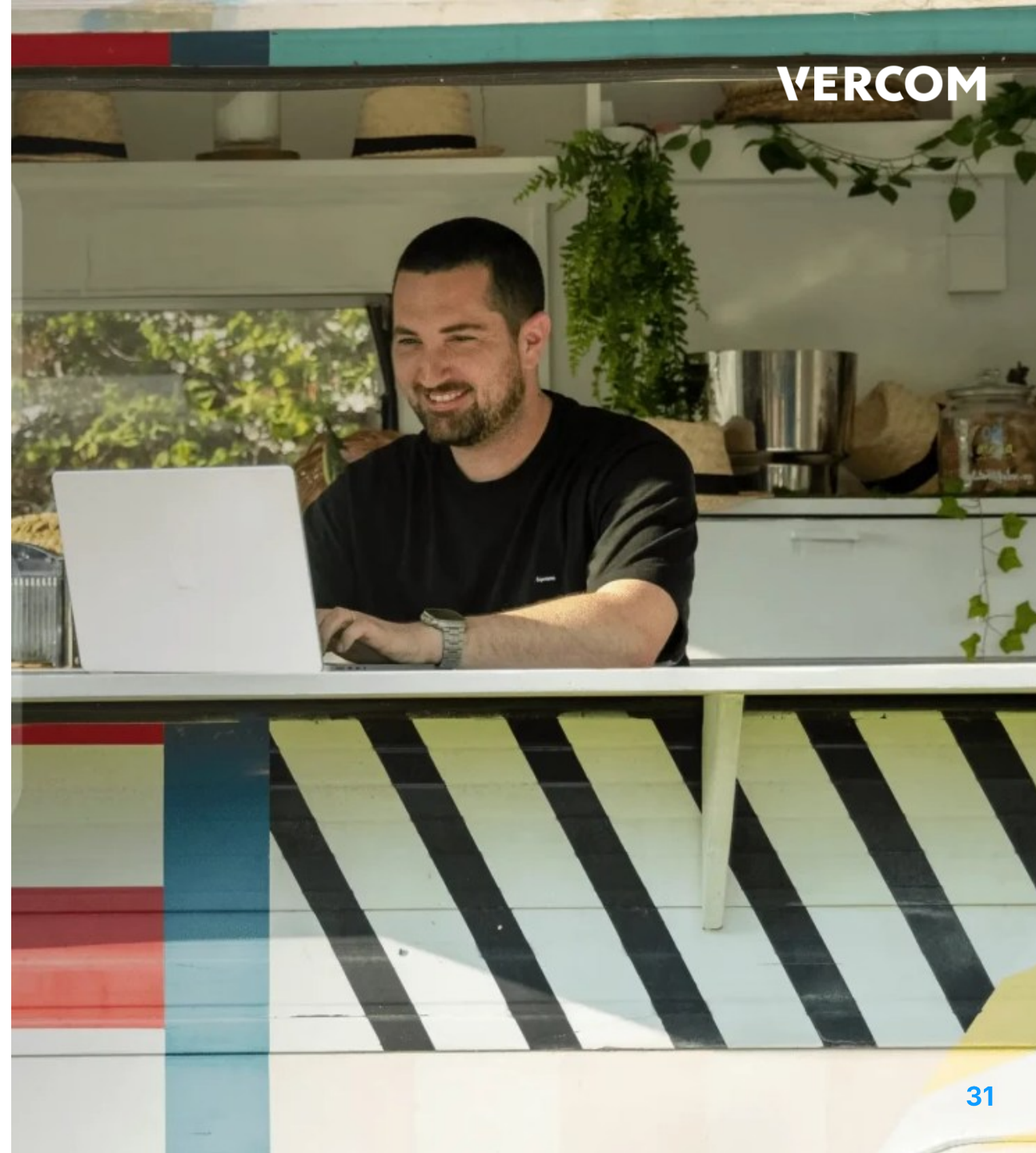
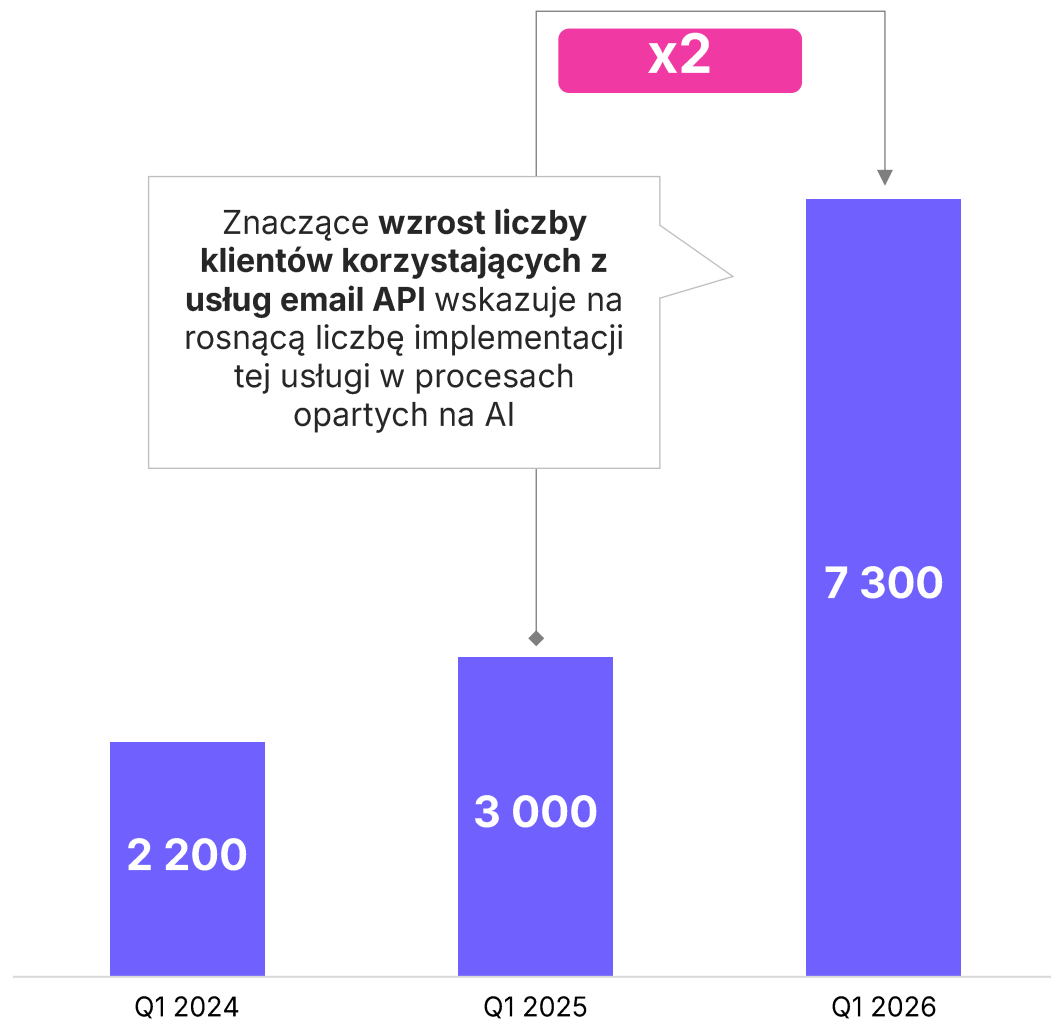


## Liczba dziennych interakcji MCP MailerLite ('000)



## : Większa adopcja usługi e-mail API

Klienci korzystający z e-maili transakcyjnych



VERCOM

# : Wyniki finansowe

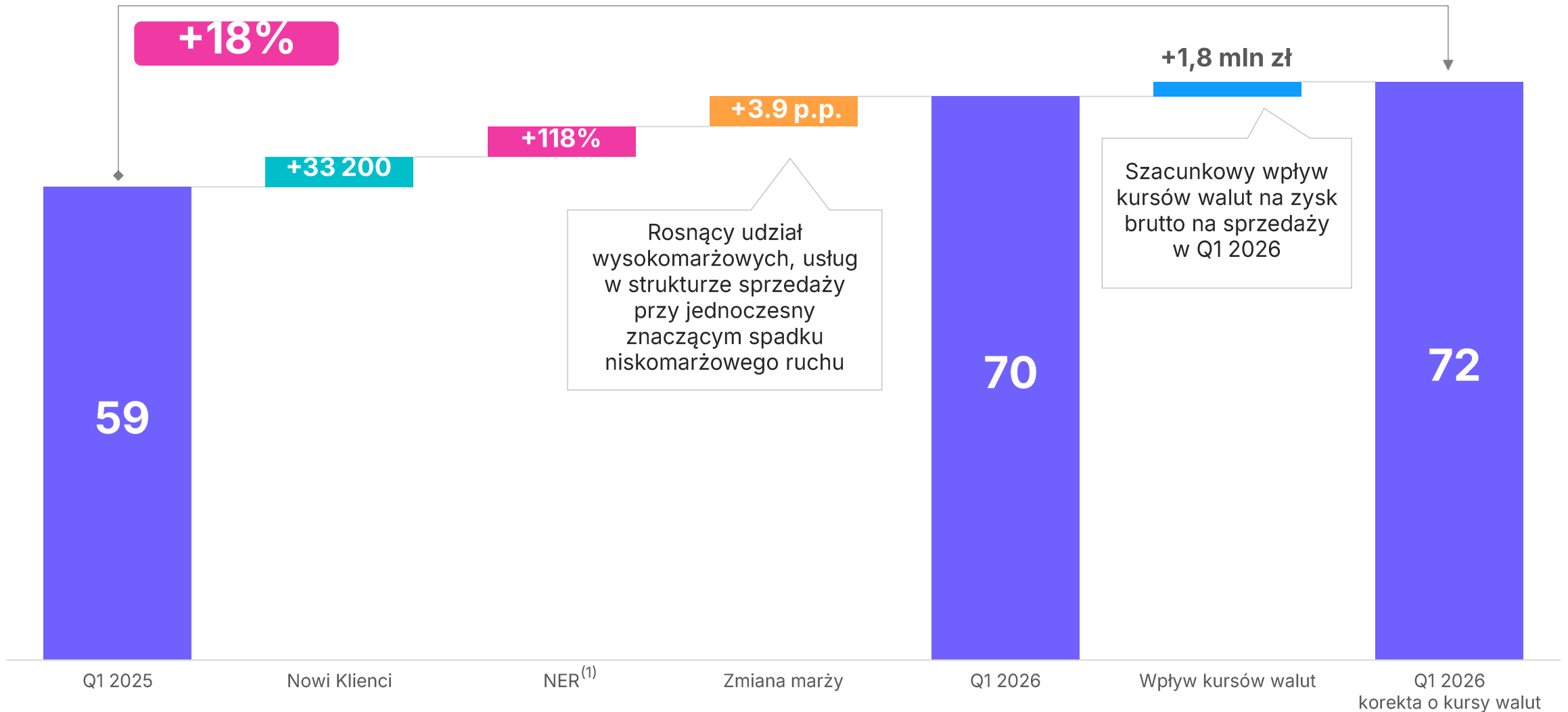


: Przyspieszenie dynamiki  
zysku brutto tworzy  
**większą przestrzeń do  
realizacji inicjatyw  
wzrostowych**



# : Wzrost marży brutto napędzany pozyskiwaniem klientów oraz dosprzedażą usług

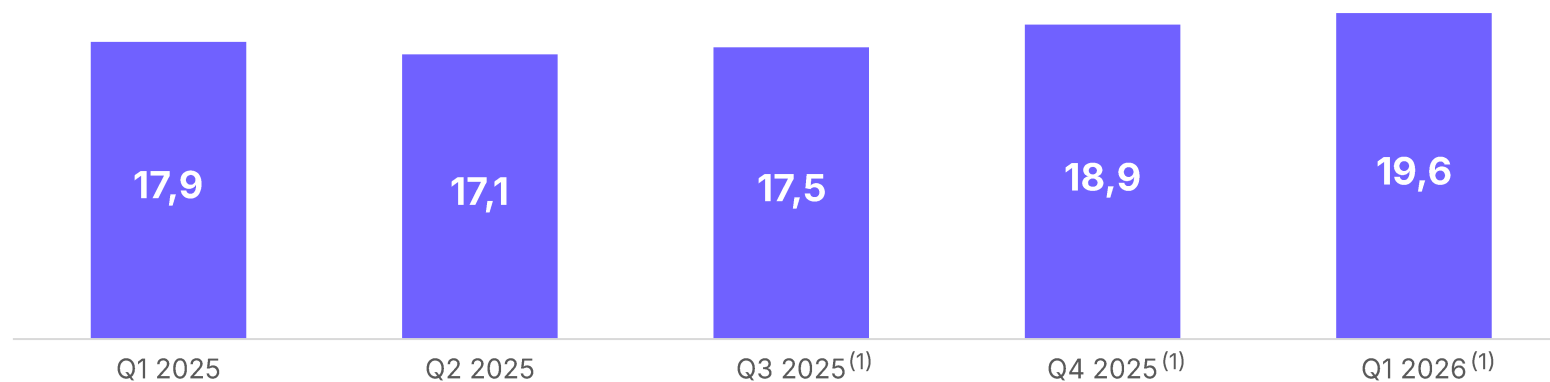
Zysk brutto na sprzedaży (mln zł)



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

## : Reinwestujemy nadwyżki w akwizycje nowych klientów oraz promocję marki

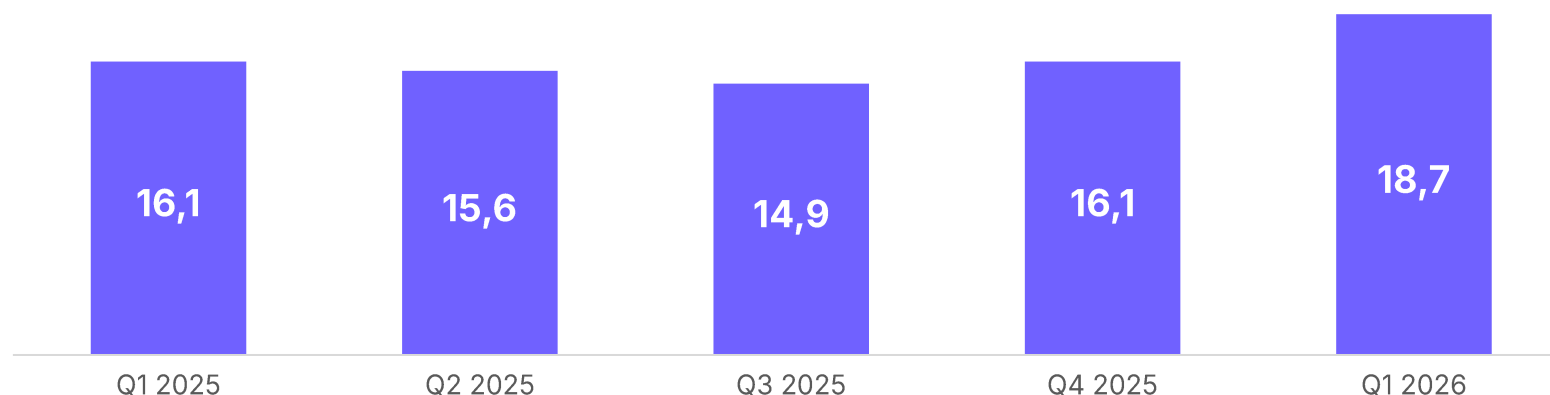
Koszty ogólnego zarządu (mln zł)



Komentarz

- ✓ Wzrost kosztów ogólnego zarządu o 0,7 mln zł k/k wynikał z inwestycji rozwojowych oraz wzmocnienia kluczowych zespołów
- ✓ Raportowane koszty ogólnego zarządu w I kw. 2026 obejmowały 1,3 mln zł niegotówkowych kosztów ESOP

Koszty sprzedaży i marketingu (mln zł)



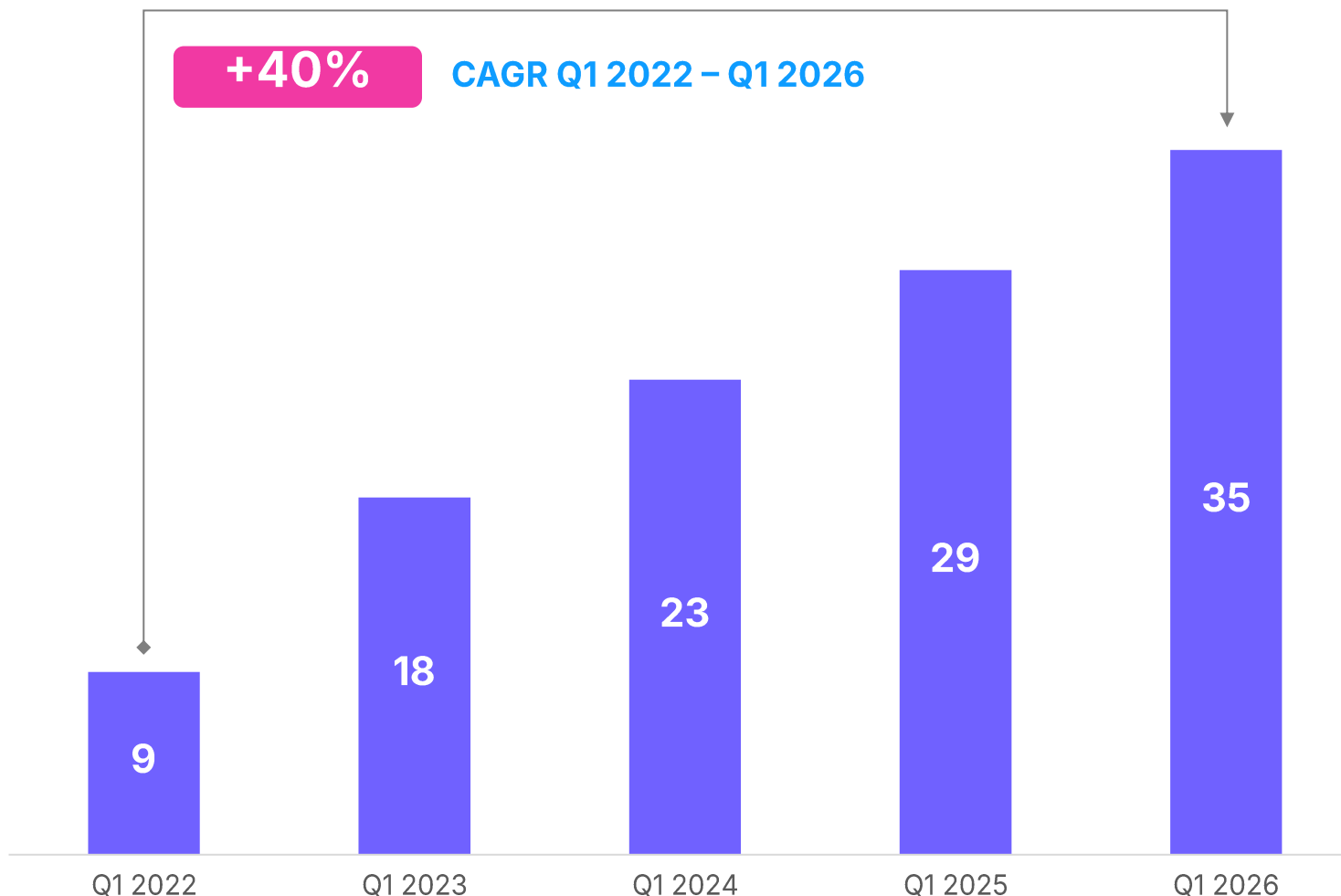
- ✓ Wzrost kosztów sprzedaży i marketingu o 2,6 mln zł k/k był związany z inwestycjami w pozyskiwanie klientów i promocję marki
- ✓ Efektywne działania marketingowe doprowadziły do wzrostu nowych subskrypcji w MailerLite o 34% r/r, przy historycznie najwyższym wyniku odnotowanym w marcu

(1) Koszty ogólnego zarządu skorygowane o niegotówkowe koszty ESOP w wysokości 3,7 mln zł za Q3 2025, 3,7mln zł za Q4 2025 oraz 1,3 mln zł za Q1 2026

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

Skorygowana EBITDA (mln zł)

Komentarz



EBITDA za Q1 2026 zgodna z docelową trajektorią wzrostu na 2026 rok



Tempo wzrostu organicznego na poziomie +21% r/r, napędzane silnym przyrostem klientów oraz dosprzedażą wysokomarżowych usług



Wzrost marży EBITDA o ok. 2 p.p., wynikający z niższego udziału wysokowolumenowego ruchu messagingowego o niskiej marży od największego klienta

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

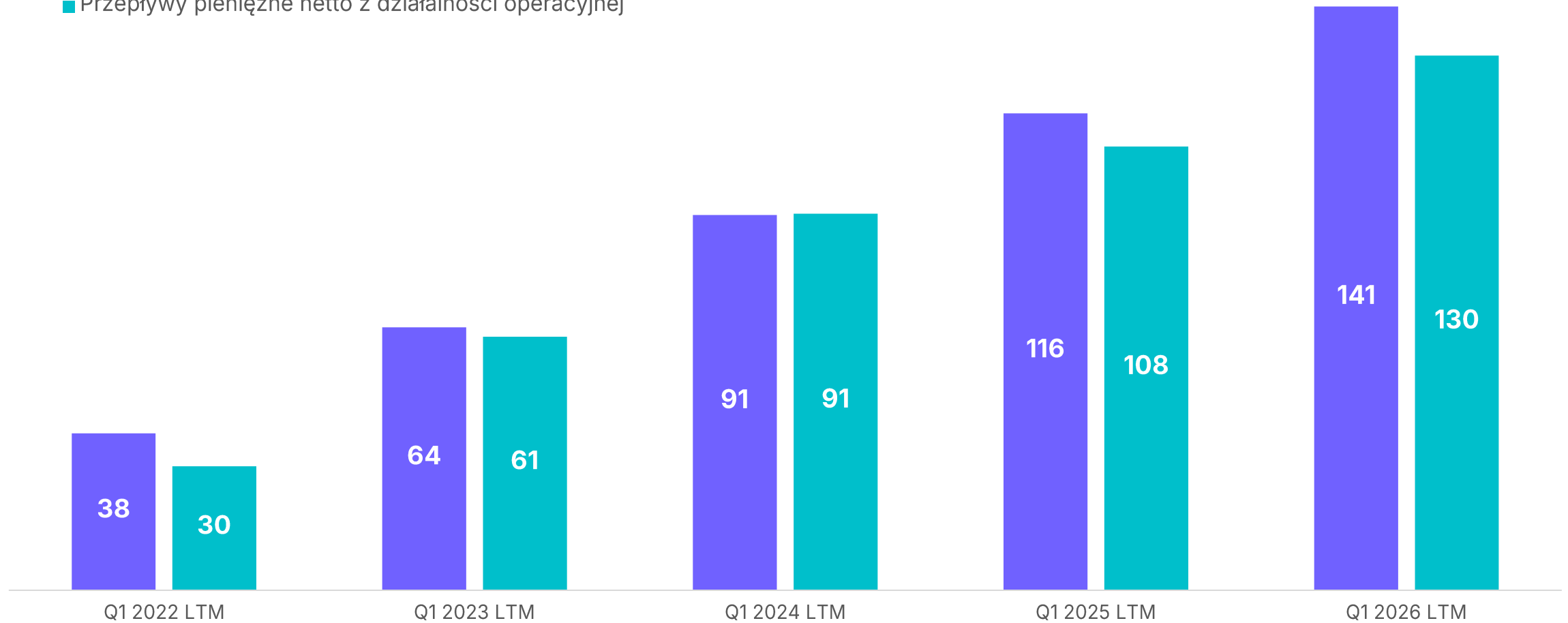


## : Wysoki poziom konwersji EBITDA na przepływy operacyjne

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

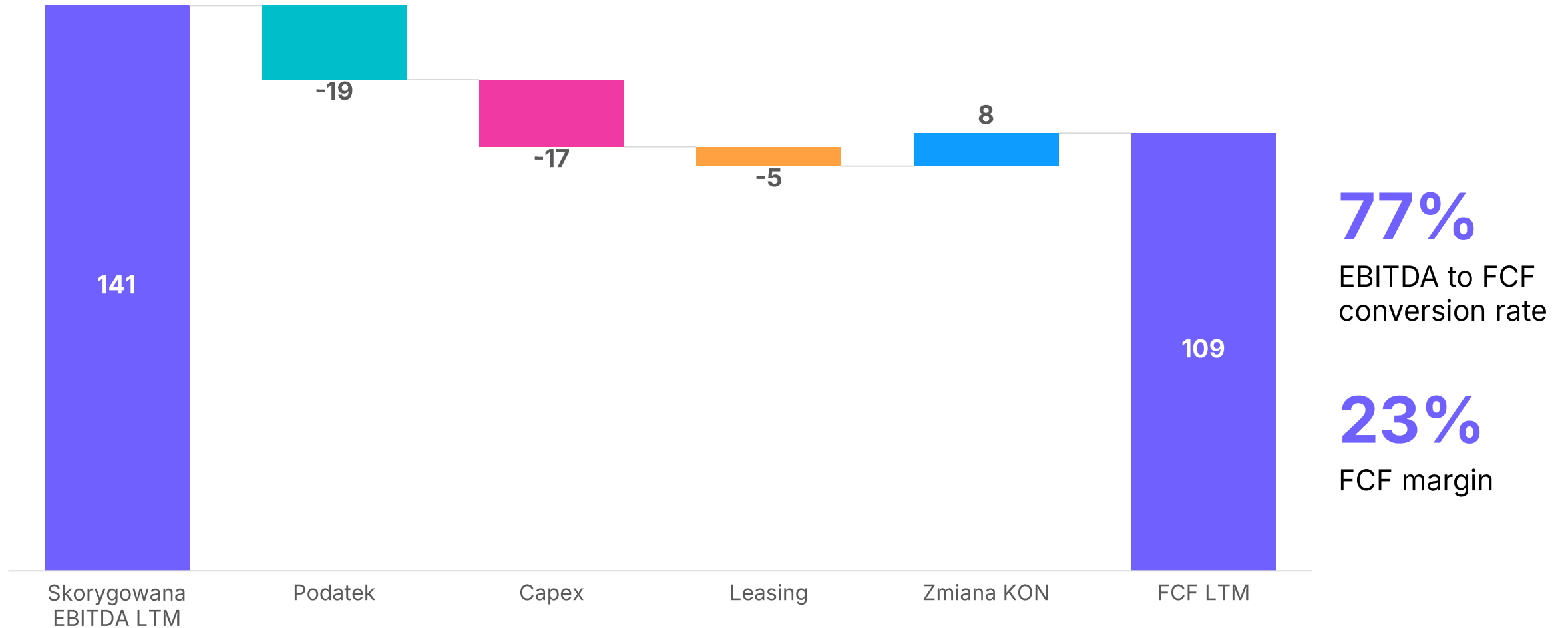
■ Skorygowana EBITDA

■ Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej



## : Silna generacja gotówki wspierana przez marżę FCF na poziomie ~23%

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



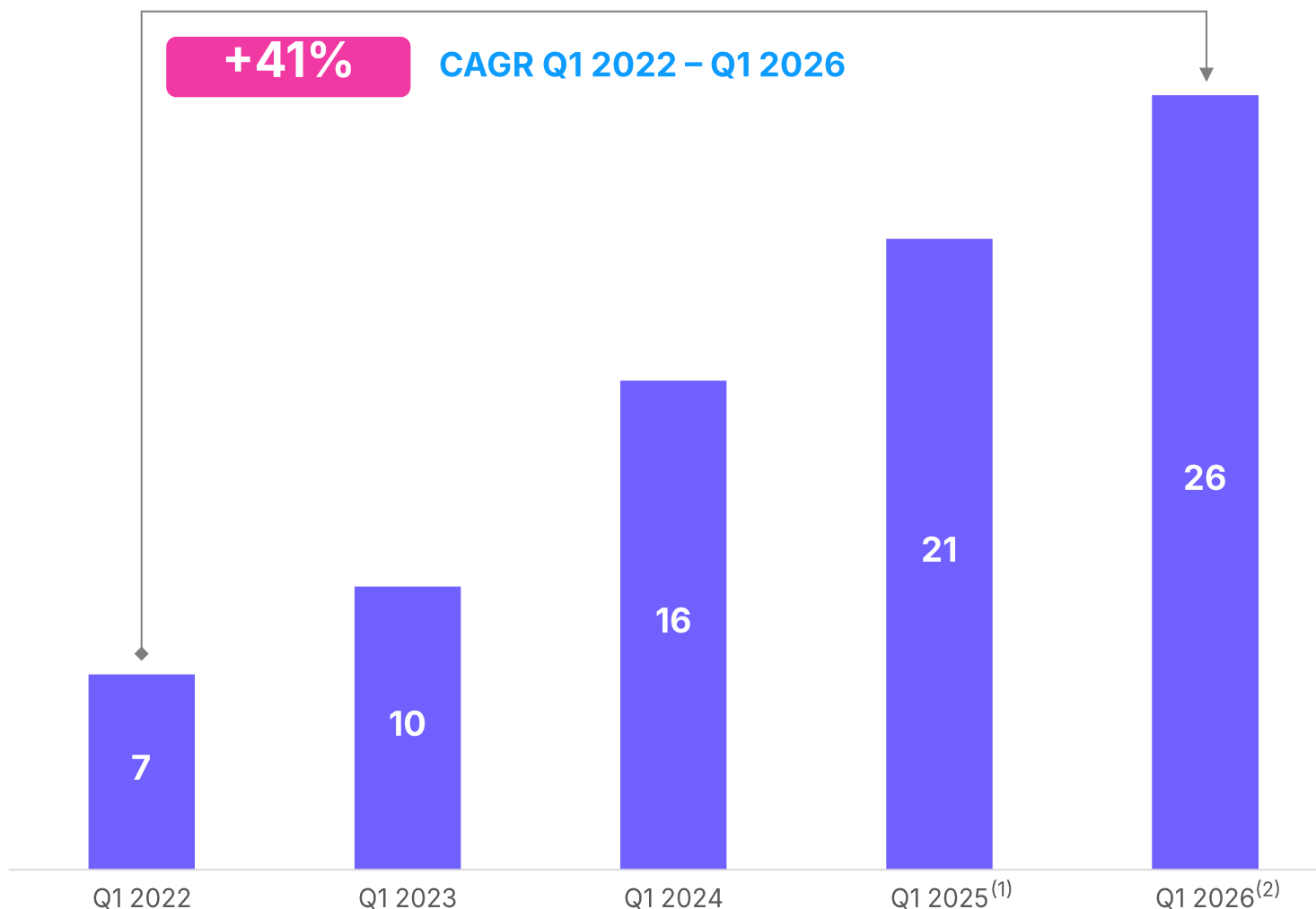
**: Wzrost zysku netto  
wspierany redukcją  
zadłużenia**



# : Wzrost zysku netto napędzany dźwignią operacyjną i niższymi kosztami finansowymi

Skorygowany zysk netto (mln zł)

Komentarz



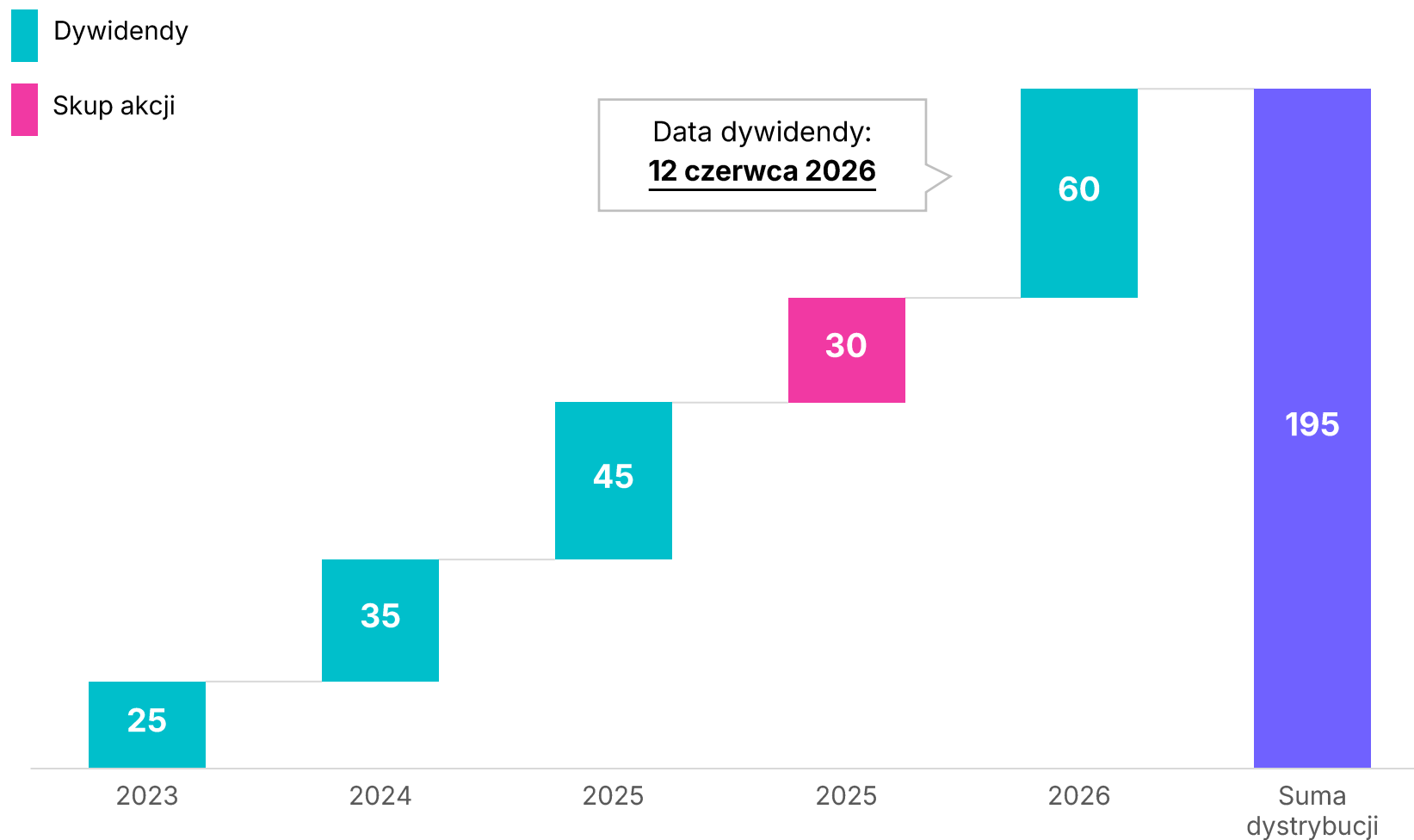
- ✓ Wzrost skorygowanego zysku netto o 23% w I kw. 2026 względem I kw. 2025
- ✓ Raportowany zysk netto w I kw. 2026 skorygowany o:
  - Niegotówkowe koszty ESOP (1,3 mln zł)
  - Ujemne różnice kursowe (0,6 mln zł netto)
- ✓ Marża skorygowanego zysku netto na poziomie ok. 21% w Q1 2026
- ✓ Oczekiwany spadek kosztów finansowych o ok. 0,2 mln zł począwszy od Q3 2026

(1) Zysk netto w Q1 2025 skorygowany o dodatni wpływ różnic kursowych w wysokości 1,5 mln zł

(2) Zysk netto w Q1 2026 skorygowany o 1,3 mln zł niegotówkowych kosztów ESOP oraz ujemne różnice kursowe w wysokości 0,6 mln zł

# : Łączne dystrybucje do akcjonariuszy przekroczyły wartość wpływów z IPO

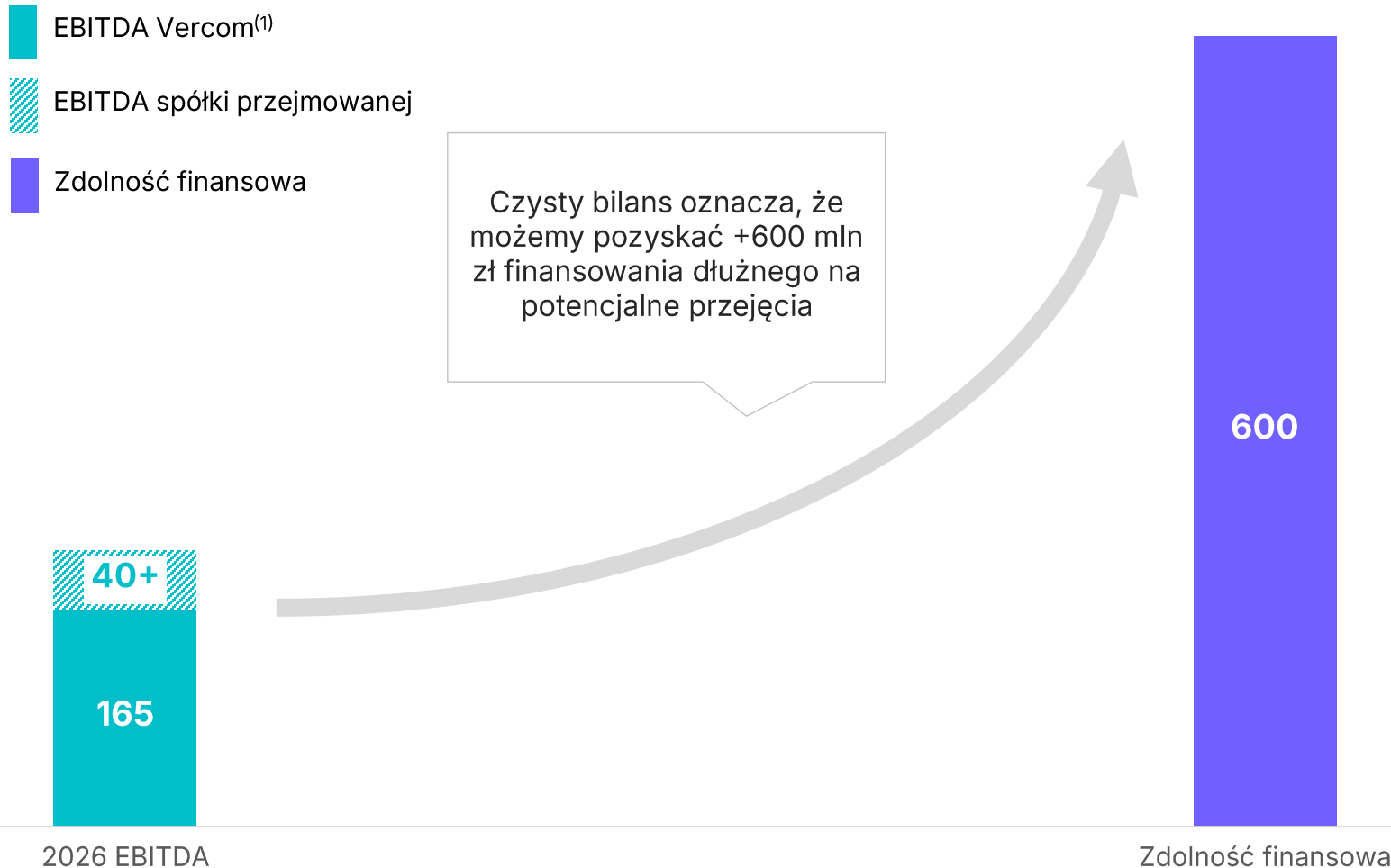
Wypłaty dla akcjonariuszy (mln zł)



**108%**  
kapitału pozyskanego z  
IPO wypłacone  
akcjonariuszom w  
ciągu 5 lat

# : Ponad 600 mln zł przestrzeni na potencjalne przejęcia

## Zdolność finansowa (mln zł)



## Profile potencjalnych celów przejęć (M&A)

- ✓ **Akwizycje ukierunkowane na SME**  
Spółki posiadające silną bazę klientów, które rozszerzają nasz zasięg rynkowy w segmencie SME
  - ✓ **Profil akwizycyjny skoncentrowany na segmencie enterprise**  
Spółki posiadające potencjał do przyspieszenia ekspansji MessageFlow na wybranych rynkach geograficznych
- Oba profile akwizycyjne wspierają **skalowalny wzrost** oraz tworzą **możliwości cross-sellingu i upsellingu** w naszej bazie klientów

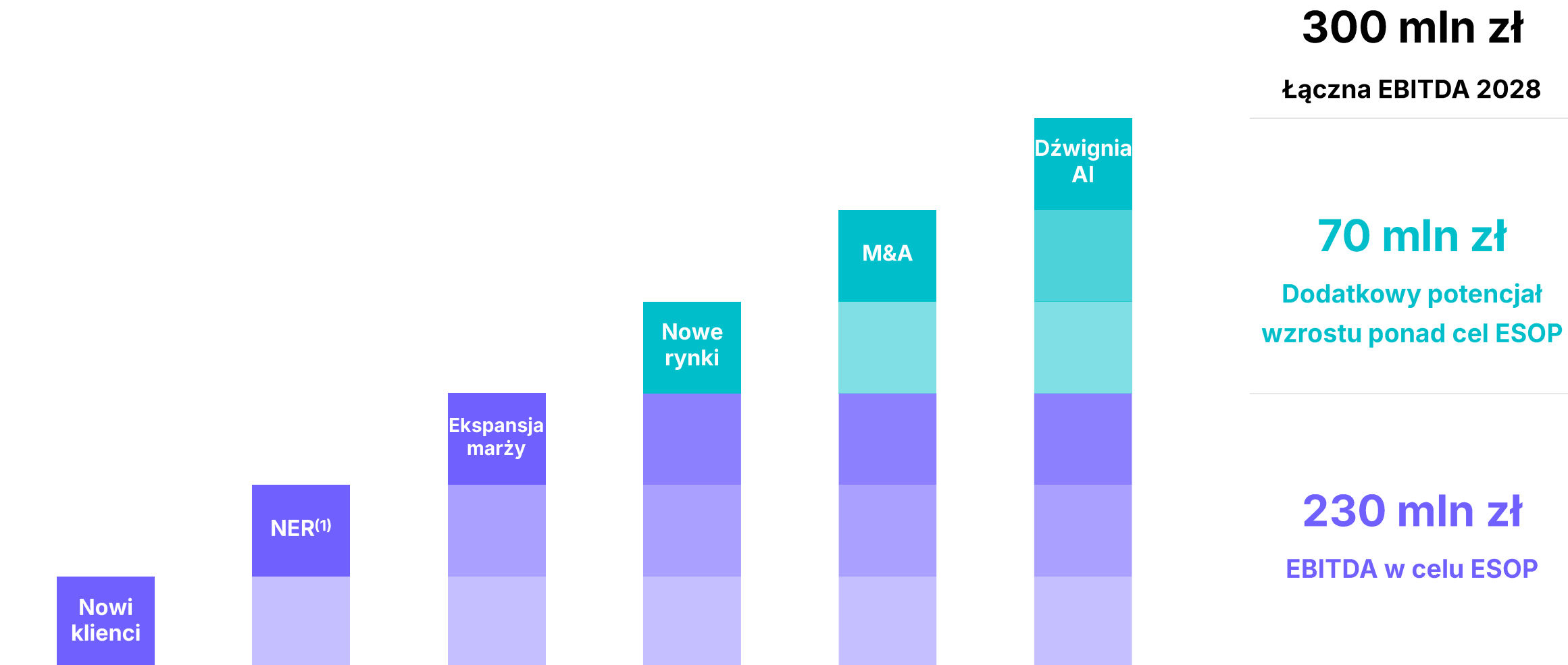
(1) Na podstawie celu ESOP na 2026 rok

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



# : Dążymy do osiągnięcia +300 mln zł łącznej EBITDA do 2028 roku

Czynniki wzrostu EBITDA



(1) Net Expansion Rate (NER)

VERCOM

# : Strategia



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



# : Strategia długoterminowego wzrostu

## Rozwój usług

01

### Dopasowanie usługi do potrzeb klientów

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

## Pozyskiwanie klientów

02

### Budowa rozpoznawalności marki

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

## Rozwój współpracy z klientami

03

### Rozwój współpracy z klientami

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



# : MessageFlow

Platforma komunikacji marketingowej zapewniająca dostęp do wszystkich kanałów poprzez wspólne API



# : MessageFlow – platforma dla klientów Enterprise



## Jedno API, wiele kanałów komunikacji

Dostęp do kanałów sms, email, push i OTT poprzez jedno API umożliwia realizację zaawansowanych strategii komunikacji



## Nieograniczona skalowalność usługi

Wysoka przepustowość do kilku milionów wiadomości na godzinę umożliwia prowadzenie rozbudowanych kampanii przez najbardziej wymagających klientów



## Wysoki poziom dostarczalności

Dzięki dostarczalności email na poziomie przekraczającym 99,98% dajemy komfort, że wiadomość dotrze do adresata



## Najwyższe standardy bezpieczeństwa

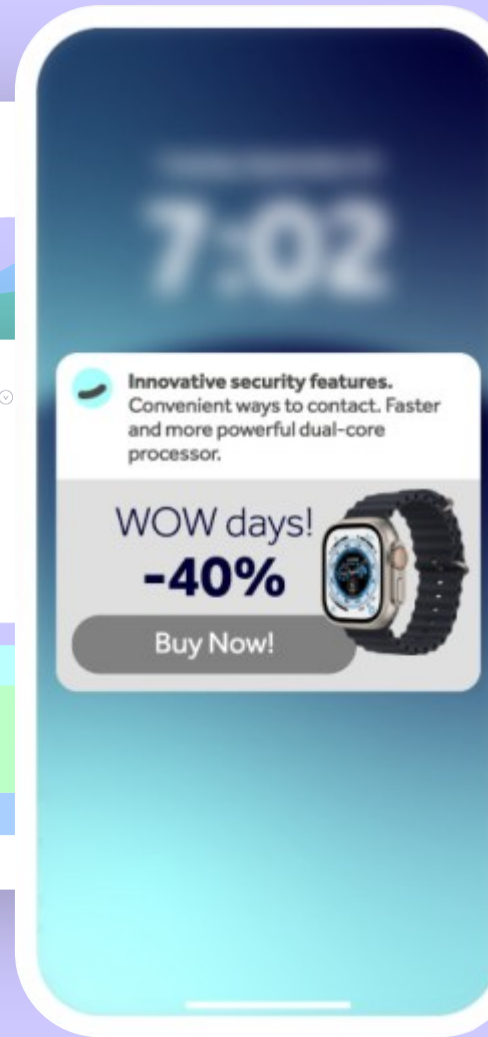
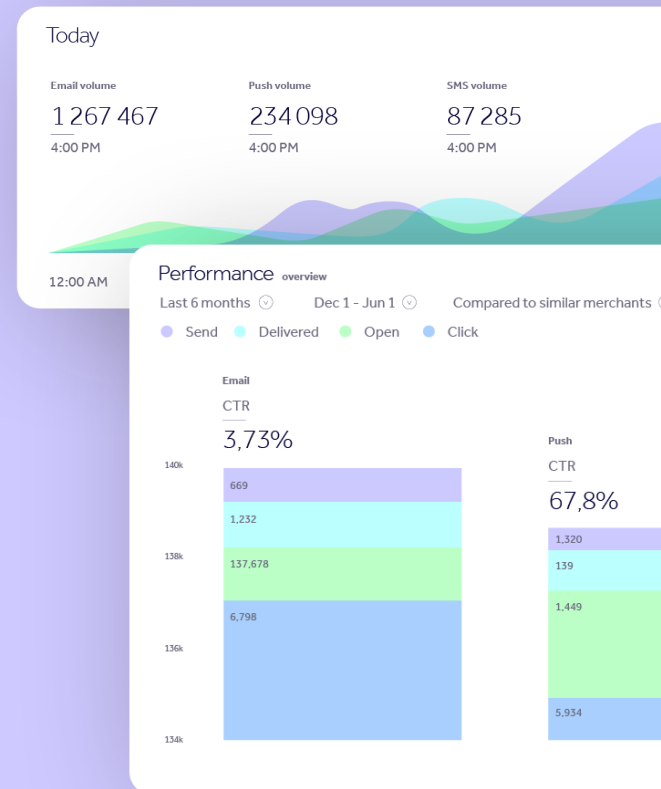
Certyfikat ISO 27001 i ISO 27018 w połączeniu z zaawansowanymi mechanizmami ochrony opartymi o AI zapewnia klientom wyjątkowy poziom bezpieczeństwa danych



## Zaawansowane narzędzia analityczne

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

VERCOM



# : Prosta i szybka integracja dopasowana do potrzeb danego klienta

## Web APP

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



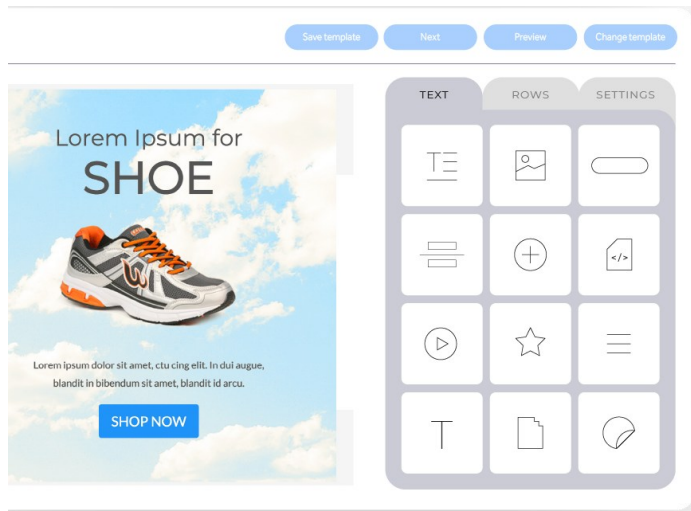
## Integracje

Gotowe integracje z setkami najpopularniejszych platform SaaS



## API

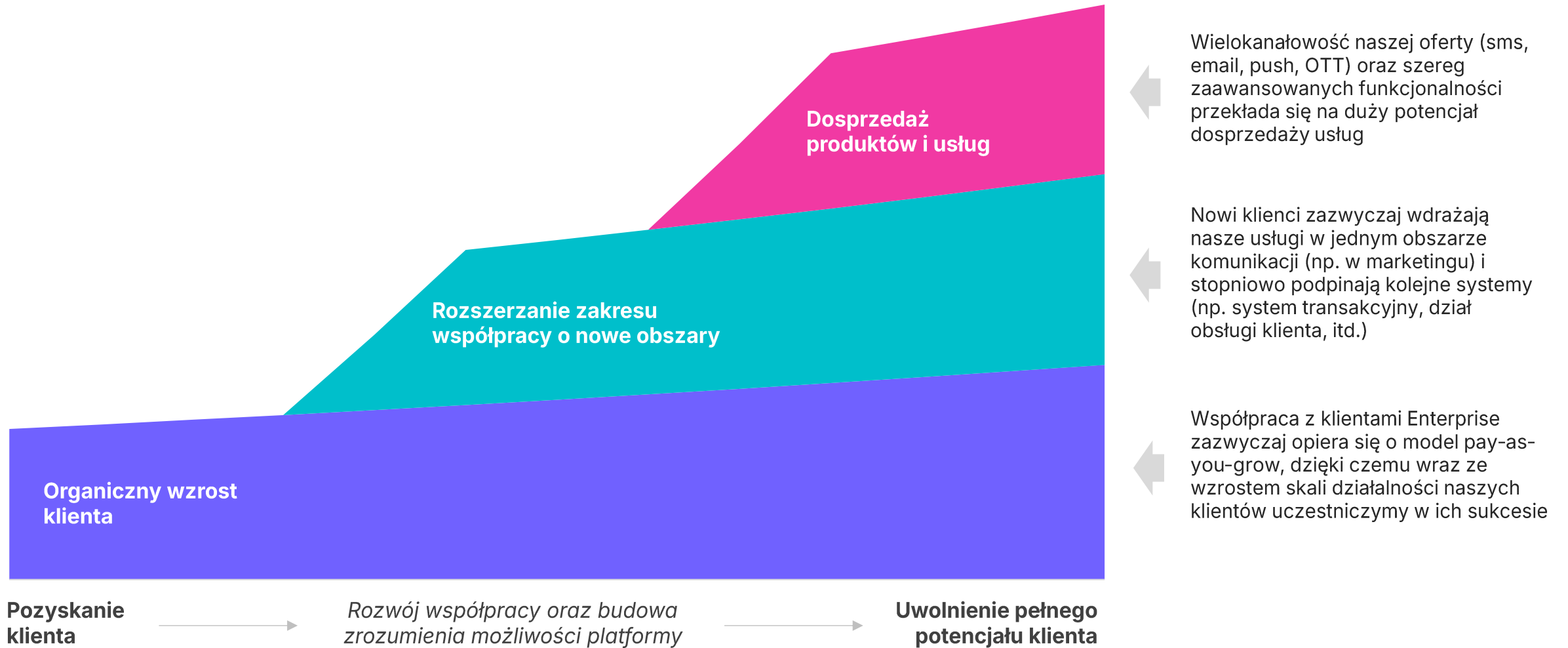
Nowoczesne i elastyczne API umożliwia bezpośrednią integrację z dowolnym systemem klienta



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

# : Strategia rozwoju współpracy z klientami Enterprise

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



## : MailerLite

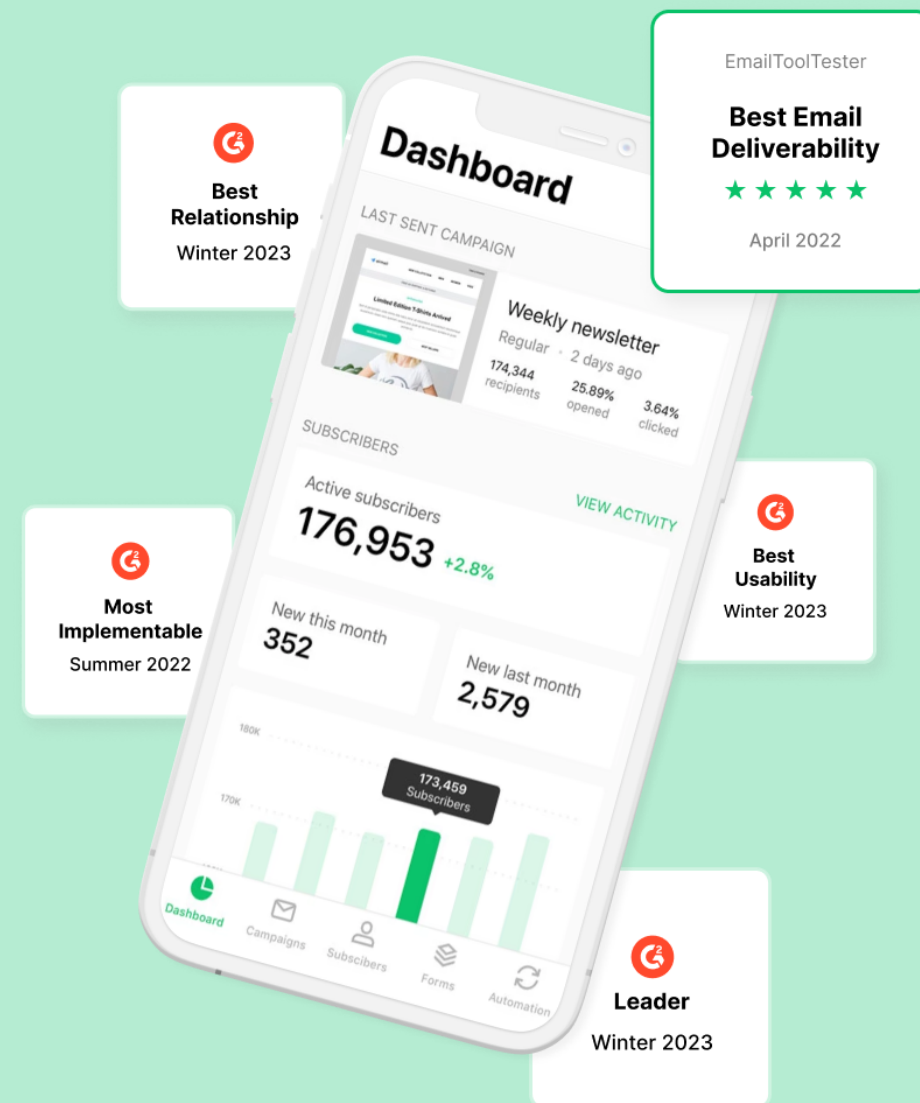
Usługi digital marketingu dzięki którym szybciej pozyskasz klientów i skuteczniej zwiększysz przychody



## : MailerLite – platforma dla klientów SME oraz twórców

VERCOM

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



: Jedna z najlepiej ocenianych przez klientów usług email marketingu



★★★★★  
4,7 (2 259)

★★★★★  
4,6 (527)

★★★★★  
4,5 (17 598)

★★★★★  
4,5 (6 228)

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

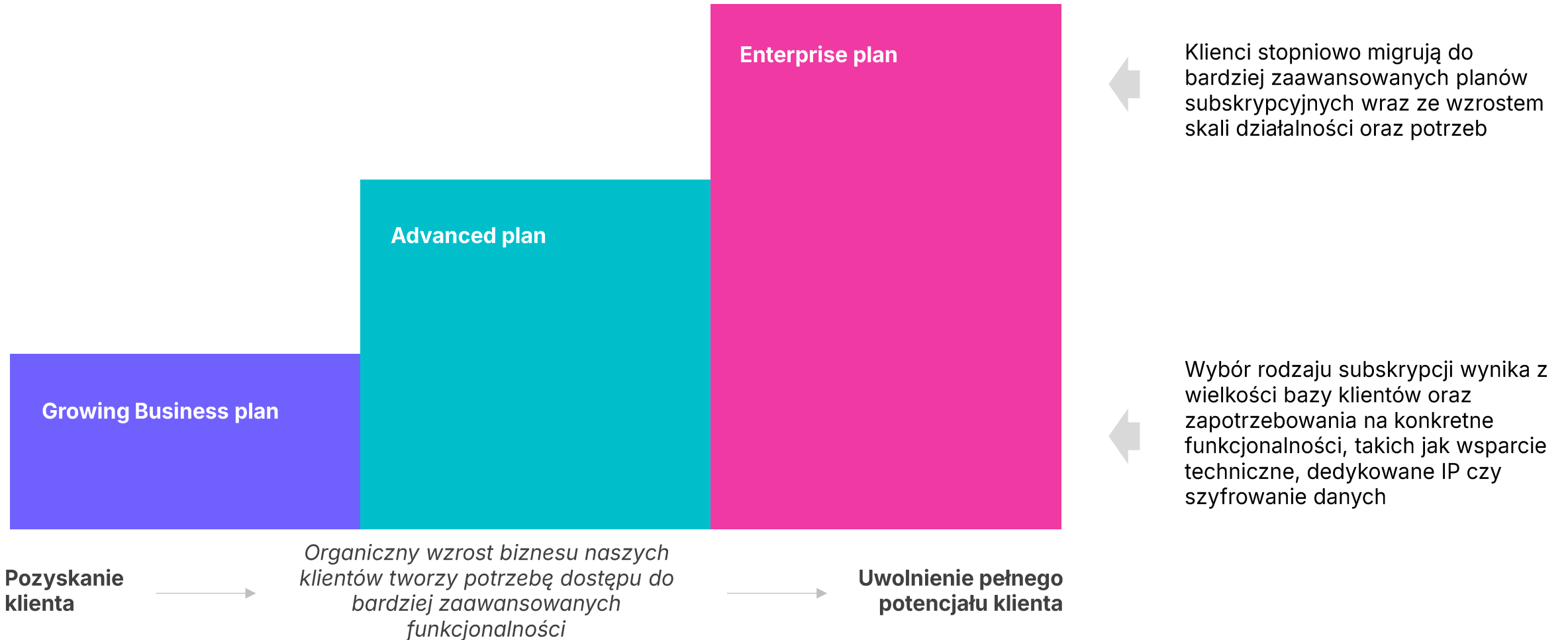
\$13,00

\$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)	Q1 2025	Q1 2026	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>110 759</b>	<b>122 928</b>	<b>11%</b>
Koszty wytworzenia usług	(52 186)	(53 134)	2%
<b>Zysk brutto na sprzedaży</b>	<b>58 573</b>	<b>69 794</b>	<b>19%</b>
Koszty sprzedaży i marketingu	(16 114)	(18 750)	16%
Koszty ogólnego zarządu	(17 870)	(20 948)	17%
<b>Zysk na sprzedaży</b>	<b>24 590</b>	<b>30 096</b>	<b>22%</b>
Pozostałe przychody operacyjne	64	149	133%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	(36)	40	-
Pozostałe koszty operacyjne	(48)	(102)	113%
Odpisy z tytułu utraty wartości należności	234	(215)	-
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>24 805</b>	<b>29 968</b>	<b>21%</b>
Przychody finansowe	2 133	349	-84%
Koszty finansowe	(1 441)	(1 768)	23%
Koszty finansowe netto	692	(1 419)	-
Zysk przed opodatkowaniem	25 497	28 549	12%
Podatek dochodowy	(2 789)	(4 372)	57%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	22 708	24 177	6%

## : Rachunek wyników – wariant porównawczy

(tys. zł)	Q1 2025	Q1 2026	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>110 759</b>	<b>122 928</b>	<b>11%</b>
Pozostałe przychody operacyjne	64	149	133%
Amortyzacja	(3 952)	(3 614)	-9%
Usługi obce	(76 233)	(81 311)	7%
Koszty świadczeń pracowniczych	(5 561)	(7 482)	35%
Zużycie materiałów i energii	(293)	(340)	16%
Podatki i opłaty	(131)	(85)	-35%
Pozostałe koszty operacyjne	(48)	(102)	113%
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	(36)	40	-
Pozostałe odpisy aktualizujące	234	(215)	-
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>24 805</b>	<b>29 968</b>	<b>21%</b>
Koszty finansowe netto	692	(1 419)	-
Zysk przed opodatkowaniem	25 497	28 549	12%
Podatek dochodowy	(2 789)	(4 372)	57%
<b>Zysk netto</b>	<b>22 708</b>	<b>24 177</b>	<b>6%</b>
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	22 530	23 949	6%

## : Sytuacja majątkowa – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2025	31.03.2026	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	16 625	17 444	5%
Prawa do korzystania z aktywów	7 095	7 472	5%
Wartości niematerialne i wartość firmy	410 071	421 739	3%
Pożyczki udzielone	16	177	1006%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	478	443	-7%
Pozostałe aktywa	150	275	83%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku	4	45	1025%
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>434 439</b>	<b>447 595</b>	<b>3%</b>
Należności handlowe	50 556	42 352	-16%
Pożyczki udzielone	344	26 603	7633%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	179	179	0%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	105 519	100 376	-5%
Pozostałe aktywa	4 350	5 301	22%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>160 948</b>	<b>174 811</b>	<b>9%</b>
Aktywa ogółem	595 387	622 406	5%
<b>Kapitał własny</b>	<b>403 424</b>	<b>439 466</b>	<b>9%</b>
Zobowiązania długoterminowe	71 963	70 605	-2%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	54 533	52 535	-4%
Zobowiązania krótkoterminowe	120 000	112 335	-6%
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>191 963</b>	<b>182 940</b>	<b>-5%</b>
Kapitał własny i zobowiązania razem	595 387	622 406	5%

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

(tys. zł)	Q1 2025	Q1 2026	Zmiana
<b>Zysk netto za okres sprawozdawczy</b>	<b>22 708</b>	<b>24 177</b>	<b>6%</b>
Korekty razem	1 323	15 219	1050%
Środki pieniężne wygenerowane na działalności operacyjnej	24 031	39 396	64%
Podatek zapłacony	(6 001)	(9 667)	61%
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>18 030</b>	<b>29 729</b>	<b>65%</b>
Odsetki otrzymane	304	187	-38%
Pożyczki udzielone	(151)	(25 688)	16 912%
Spłaty udzielonych pożyczek	9	9	0%
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	12	47	292%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(3 994)	(4 491)	12%
Otrzymane płatności z tytułu leasingu	27	35	30%
<b>Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>	<b>(3 793)</b>	<b>(29 901)</b>	<b>688%</b>

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

(tys. zł)	Q1 2025	Q1 2026	Zmiana
Spłaty kredytów i pożyczek	(3 643)	(3 787)	4%
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytu w rachunku bieżącym	318	76	-76%
Odsetki zapłacone	(1 267)	(933)	-26%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	(1 089)	(1 207)	11%
<b>Środki pieniężne netto z działalności finansowej</b>	<b>(5 681)</b>	<b>(5 851)</b>	<b>3%</b>
Przepływy pieniężne netto ogółem	8 556	(6 023)	-
Wpływ zmian z tytułu różnic kursowych dotyczących środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(2 558)	880	-
Zwiększenie (zmniejszenie) stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	5 998	(5 143)	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	106 235	105 519	-1%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	112 233	100 376	-11%

# : Zmiany w kapitale własnym

Kapitał zapasowy, w tym:

	Kapitał podstawowy	z nadwyżki ceny emisyjnej nad wartością nominalną	z odpisów z zysku	pozostały	Kapitał z tytułu płatności w formie akcji	Kapitał rezerwowy	Akcje własne	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Zyski zatrzymane	Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	Kapitał własny
<b>Stan na dzień 1 stycznia 2026 r.</b>	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	-	-	-	-	-	-	-	-	23 949	23 949	228	24 177
Inne całkowite dochody	-	-	-	-	-	-	-	10 562	-	10 562	-	10 562
<b>Całkowite dochody w okresie</b>	-	-	-	-	-	-	-	10 562	23 949	34 511	228	34 739
<b>Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym</b>												
Kapitał z wyceny programu motywacyjnego	-	-	-	-	1 302	-	-	-	-	1 302	-	1 302
Sprzedaż akcji własnych	-	-	-	-	-	(1 898)	1 898	-	-	-	-	-
Inne	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
<b>Razem zmiany w kapitale własnym</b>	-	-	-	-	1 302	(1 898)	1 898	10 562	23 949	35 813	228	36 042
<b>Stan na dzień 31 marca 2026 r.</b>	444	289 062	34 770	3 533	12 760	32 753	(28 103)	(52 860)	145 154	437 513	1 953	439 466

## : Jednostkowy rachunek wyników – wariant kalkulacyjny

(tys. zł)	Q1 2025	Q1 2026	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>58 517</b>	<b>60 534</b>	<b>3%</b>
Koszty wytworzenia usług	(31 638)	(29 343)	-7%
<b>Zysk brutto na sprzedaży</b>	<b>26 879</b>	<b>31 191</b>	<b>16%</b>
Koszty sprzedaży i marketingu	(2 091)	(2 509)	20%
Koszty ogólnego zarządu	(7 696)	(8 340)	8%
<b>Zysk na sprzedaży</b>	<b>17 093</b>	<b>20 342</b>	<b>19%</b>
Pozostałe przychody operacyjne	60	13	-78%
Zysk na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(34)	38	-
Pozostałe koszty operacyjne	(20)	(91)	355%
Pozostałe odpisy aktualizujące	387	(105)	-
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>17 485</b>	<b>20 197</b>	<b>16%</b>
Przychody finansowe	10 425	300	-97%
Koszty finansowe	(1 351)	(1 814)	34%
Przychody/(Koszty) finansowe netto	9 074	(1 514)	-
Zysk przed opodatkowaniem	26 560	18 683	-30%
Podatek dochodowy	(1 565)	(2 840)	81%
<b>Zysk netto</b>	<b>24 995</b>	<b>15 843</b>	<b>-37%</b>

## : Jednostkowy rachunek wyników – wariant porównawczy

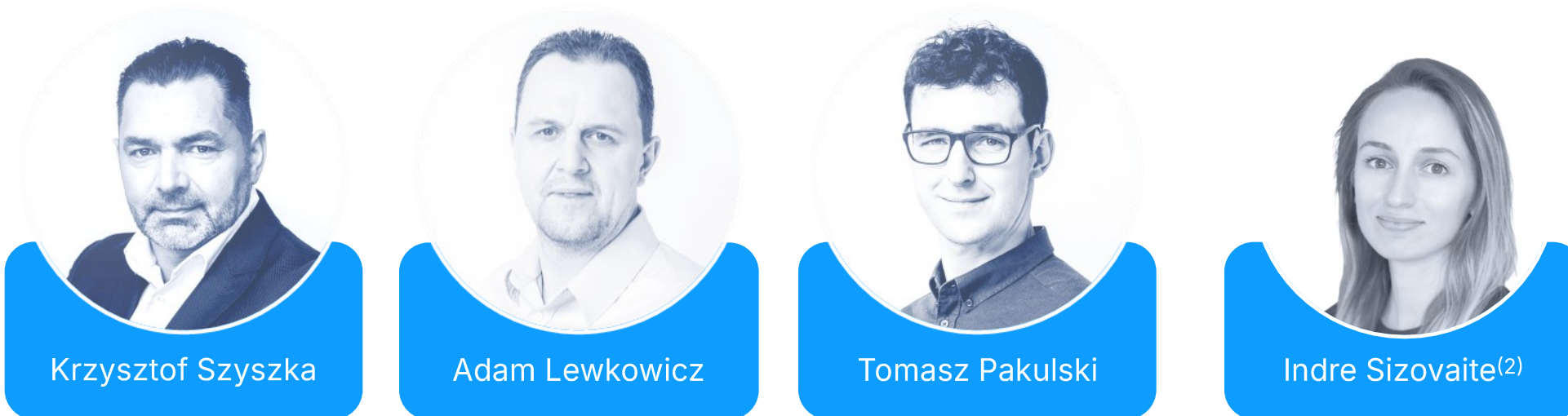
(tys. zł)	Q1 2025	Q1 2026	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>58 517</b>	<b>60 534</b>	<b>3%</b>
Pozostałe przychody operacyjne	60	13	-78%
Amortyzacja	(1 979)	(1 898)	-4%
Usługi obce	(36 990)	(34 226)	-7%
Koszty świadczeń pracowniczych	(2 239)	(3 852)	72%
Zużycie materiałów i energii	(192)	(190)	-1%
Podatki i opłaty	(26)	(26)	0%
Pozostałe koszty operacyjne	(20)	(91)	355%
Zysk/ (Strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(34)	38	-
Pozostałe odpisy aktualizujące	387	(105)	-
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>17 485</b>	<b>20 197</b>	<b>16%</b>
Przychody finansowe netto	9 074	(1 514)	-
Zysk przed opodatkowaniem	26 560	18 683	-30%
Podatek dochodowy	(1 565)	(2 840)	81%
<b>Zysk netto</b>	<b>24 995</b>	<b>15 843</b>	<b>-37%</b>

## : Jednostkowy bilans – aktywa i pasywa

(tys. zł)	31.12.2025	31.03.2026	Zmiana
Rzeczowe aktywa trwałe	1 244	1 805	45%
Prawa do korzystania z aktywów	3 851	4 341	13%
Wartości niematerialne	48 371	50 756	5%
Inwestycje w jednostki zależne	410 146	410 463	0%
Pożyczki udzielone	6 489	6 499	0%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	631	585	-7%
Pozostałe aktywa	21	145	590%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku	-	27	-
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>470 753</b>	<b>474 621</b>	<b>1%</b>
Należności handlowe	37 116	32 354	-13%
Pożyczki udzielone	1 862	2 896	56%
Należności z tytułu udzielonego leasingu	236	236	0%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	40 642	50 579	24%
Pozostałe aktywa	662	876	32%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>80 518</b>	<b>86 941</b>	<b>8%</b>
Aktywa ogółem	551 271	561 562	2%
<b>Kapitał własny</b>	<b>430 030</b>	<b>447 185</b>	<b>4%</b>
Zobowiązania długoterminowe	66 785	65 461	-2%
- W tym m.in. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	59 304	57 383	-3%
Zobowiązania krótkoterminowe	54 456	48 916	-10%
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>121 241</b>	<b>114 377</b>	<b>-6%</b>
Kapitał własny i zobowiązania razem	551 271	561 562	2%

# : Władze Spółki





Krzysztof Szyszka

Adam Lewkowicz

Tomasz Pakulski

Indre Sizovaite<sup>(2)</sup>

CEO, Founder

CTO, Founder

Członek zarządu

Członek zarządu

Lata w branży

>25

>25

>17

>11

Lata w Vercom

>20

>20

>17

>8<sup>(3)</sup>

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

4,5%

6,3%

0,4%

0,1%

(1) Na dzień 31.03.2026, (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 wdziałach 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.

VERCOM

**: Informacje  
dodatkowe**



## : Profil działalności Grupy Vercom

### Profil działalności

Vercom tworzy globalne usługi komunikacji w modelu SaaS, które umożliwiają klientom budowanie trwałych relacji z odbiorcami za pośrednictwem wielu kanałów komunikacji.

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

Grupa Vercom oferuje możliwość przesyłania wiadomości i komunikatów w oparciu o wszystkie powszechnie stosowane kanały komunikacji elektronicznej, w tym w szczególności sms, email, push, komunikatory OTT, voice oraz RCS. Narzędzia oferowane przez Vercom są stosowane zarówno do automatyzacji komunikacji transakcyjnej, obejmującej np. potwierdzenia zamówień, autentykację płatności, powiadomienia o statusie dostawy, jak również do obsługi komunikacji marketingowej

Obecnie z usług Vercom korzysta ponad 131 200 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.



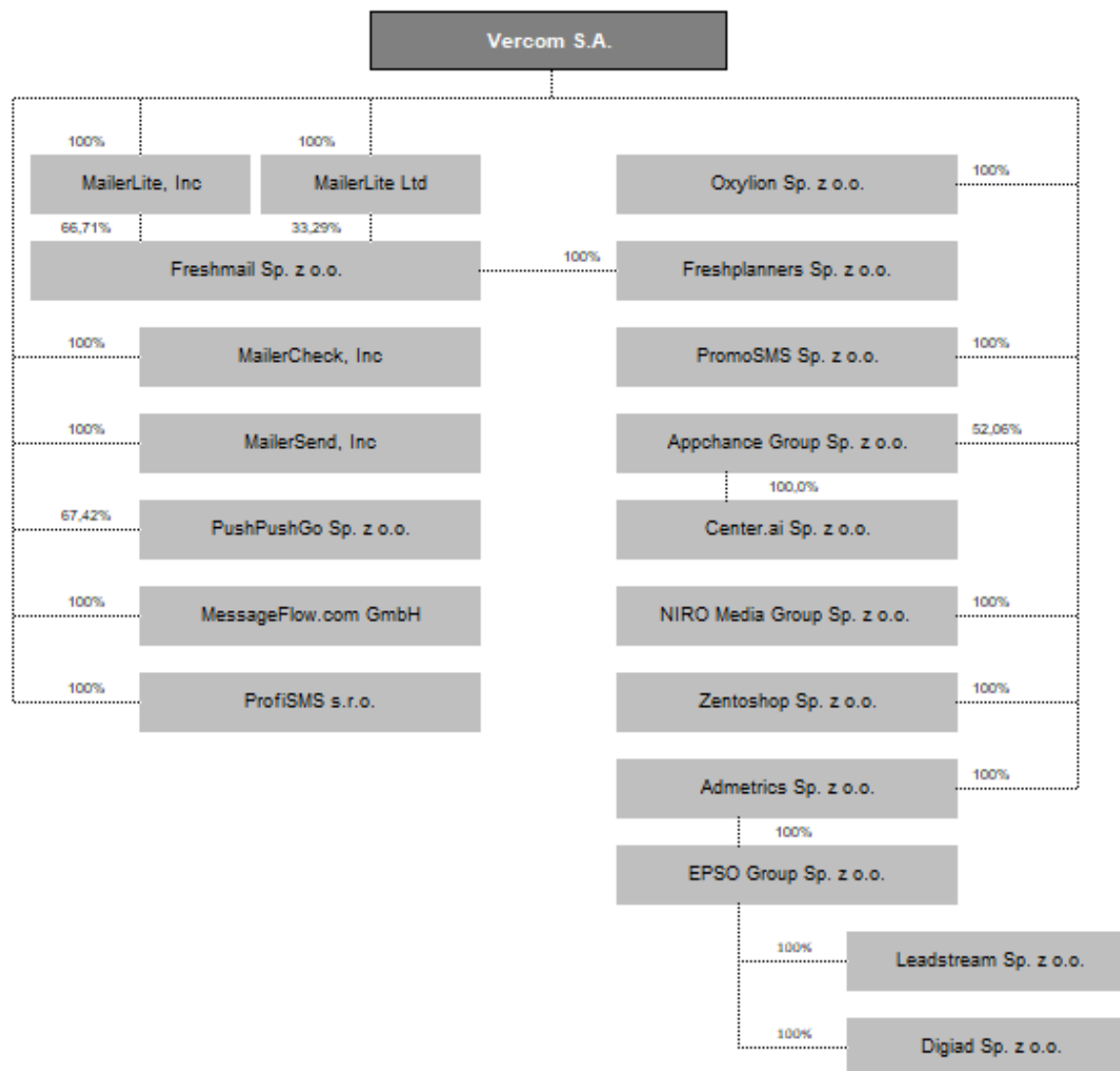
# : Czynniki istotne dla rozwoju Grupy oraz potencjalne ryzyka

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



## : Akcje i akcjonariat

### Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu<sup>(1)</sup>

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	31 marca 2026		18 maja 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%	11 008 469	49,53%
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 <sup>(2)</sup>	1 401 325	6,31%	1 407 325	6,33%
Vercom S.A. (akcje własne)	233 727	1,05%	212 783	0,96%
Pozostali	6 602 640	29,71%	6 617 584	29,78%
<b>SUMA</b>	<b>22 223 785</b>	<b>100,00%</b>	<b>22 223 785</b>	<b>100,00%</b>

### Liczba akcji w posiadaniu Zarządu i Rady Nadzorczej

Akcjonariusz	Stanowisko	31 marca 2026	18 maja 2026
Krzysztof Szyszka <sup>(2)</sup>	Prezes Zarządu	1 010 384	1 016 384
Adam Lewkowicz <sup>(2)</sup>	Wiceprezes Zarządu	1 401 325	1 407 325
Tomasz Pakulski	Członek Zarządu	87 956	95 500
Indre Sizovaite	Członek Zarządu	20 000	20 000
Aleksander Duch	Członek RN	7 472	7 472

(1) Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu na dzień 31 marca 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

# : Vercom na GPW

## Notowania

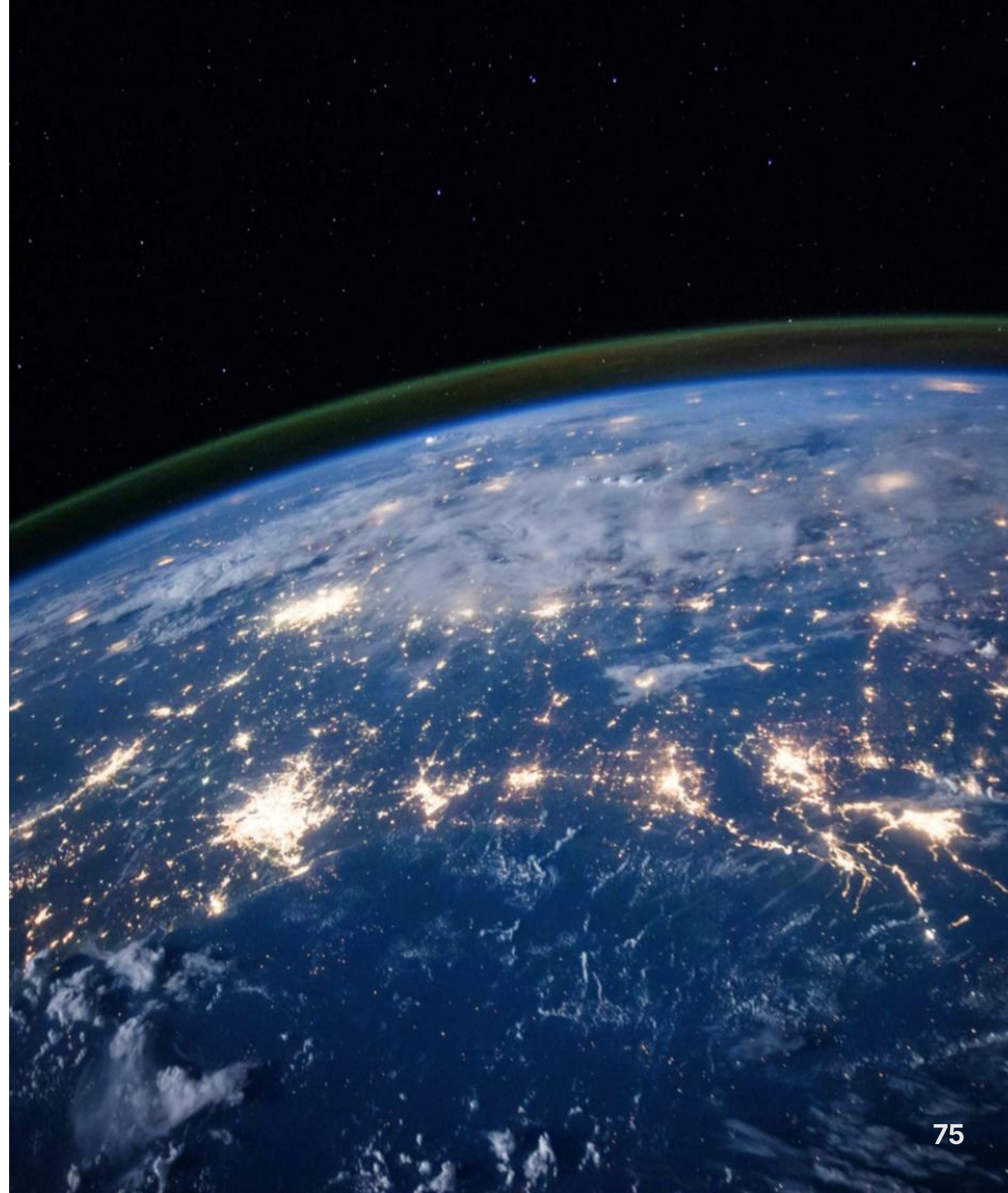
Akcje Vercom notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 6 maja 2021 r. Od marca 2025 r. akcje Vercom wchodzi w skład prestiżowego indeksu mWIG40, który skupia 40 średnich spółek notowanych na warszawskiej giełdzie.

## 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.

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 60,1 mln zł). Decyzja ZWZA była zgodna z rekomendacją Zarządu. Dywidenda zostanie 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



# : Program motywacyjny oraz skup akcji własnych

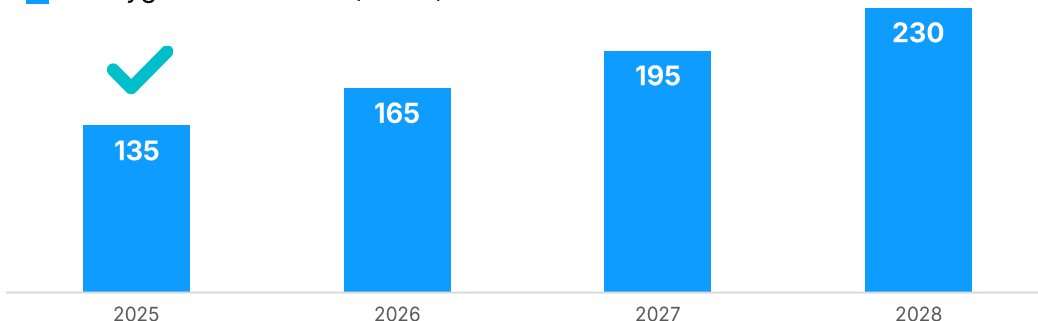
## Kluczowe założenia programu motywacyjnego (ESOP)

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 5 do 15 września 2025 r. Rozliczenie transakcji: 19 września 2025
- Liczba nabytych akcji: 196 900
- Nominalna wartość nabytych akcji: 3 938 zł (196 900 \* 0,02zł)
- Cena nabycia jednej akcji: 150 zł
- Dopuszczalne przeznaczenie akcji własnych: utworzenie programu motywacyjnego, umorzenie, odsprzedaż, finansowanie przejęć
- Średnia redukcja oferty: 99,05%

## 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

### 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 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 wspólników 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 31 marca 2026 r. w Grupie Vercom zatrudnionych było średnio 170 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 I 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.

**ul. Wierzbicice 1B**

**61-569 Poznań**

Sprawozdanie Zarządu z Działalności Vercom S.A. oraz  
Grupy Kapitałowej zostało zatwierdzone 18 maja 2026 r.

**Krzysztof Szyszka**

Prezes Zarządu

**Adam Lewkowicz**

Wiceprezes Zarządu

**Tomasz Pakulski**

Członek zarządu

**Indre Sizovaite**

Członek Zarządu

**VERCOM**

**: Scale beyond**

