



text|

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Text S.A. i jej Grupy Kapitałowej
w I kw. 2024/2025 roku finansowym**

 LiveChat

 ChatBot

 HelpDesk

 KnowledgeBase

 OpenWidget

Wizja

**Text intelligence
for better
customer service**

**We help brands provide
better customer
service at scale by
analyzing, enriching
and automating text
communication**

Spis Treści

Spis Treści	4
1. Podsumowanie	5
1.1. Wybrane skonsolidowane dane finansowe	5
1.2. Wybrane jednostkowe dane finansowe	6
2. O spółce Text	7
2.1. Struktura Grupy Text	8
3. Podsumowanie operacyjne	9
3.1. Komentarz Zarządu do wyników	9
3.2. Najważniejsze wydarzenia	15
3.3. Inne wydarzenia	17
4. Opis działalności Grupy Kapitałowej Text	18
4.1. Strategia rozwoju	18
4.2. Produkty Grupy Text	22
4.2.1. LiveChat	22
4.2.2. ChatBot	25
4.2.3. HelpDesk	26
4.2.4. KnowledgeBase	27
4.2.5. OpenWidget	28
4.2.6. Dodatkowe działania	28
4.3. Umowy znaczące dla działalności Grupy Kapitałowej	29
4.4. Informacja o istotnych transakcjach z podmiotami powiązanymi	31
4.5. Informacje o pozostałych umowach i transakcjach	31
4.6. Perspektywy rozwoju	32
4.7. Strategia rozwoju Grupy	32
5. Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej Text	34
5.1. Prezentacja wyników skonsolidowanych	34
5.2. Prezentacja wyników jednostkowych	38
6. Ład korporacyjny	42
6.1. Informacje o akcjach i akcjonariacie	42
6.2. Władze Spółki	43
6.2.1. Zarząd Spółki	43
6.2.2. Rada Nadzorcza Spółki	44
6.3. Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących	45
6.4. Pozostałe informacje	45
7. Oświadczenia Zarządu	47
8. Słowniczek pojęć	49

1. Podsumowanie

1.1. Wybrane skonsolidowane dane finansowe

[tys. PLN]	I kw. 2024/25	I kw. 2023/24	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	86 840	83 907	3,5%
EBITDA	52 617	53 690	-2,0%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	46 933	49 189	-4,6%
Zysk (strata) brutto	46 839	49 115	-4,6%
Zysk (strata) netto	43 726	45 767	-4,5%
Przepływy pieniężne netto	43 209	40 353	7,1%
- z działalności operacyjnej	51 748	47 663	8,6%
- z działalności inwestycyjnej	(7 791)	(7 080)	-
- z działalności finansowej	(748)	(230)	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (PLN)	1,70	1,78	-4,5%

[tys. PLN]	30 czerwca 2024 r.	31 marca 2024 r. dane przekształcone	Zmiana
Aktywa razem	258 714	210 139	23,1%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	86 665	83 447	3,9%
Zobowiązania długoterminowe	4 367	2 362	84,9%
Zobowiązania krótkoterminowe	82 298	81 085	1,5%
Kapitał własny	172 049	126 692	35,8%
Kapitał zakładowy	515	515	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Wartość księgową na jedną akcję	6,68	4,92	35,8%

1.2. Wybrane jednostkowe dane finansowe

[tys. PLN]	I kw. 2024/25	I kw. 2023/24	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	86 840	83 907	3,5%
EBITDA	51 677	55 235	-6,4%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	45 993	50 733	-9,3%
Zysk (strata) brutto	46 659	48 946	-4,7%
Zysk (strata) netto	43 546	45 784	-4,9%
Przepływy pieniężne netto	36 353	30 970	13,5%
z działalności operacyjnej	44 144	38 050	12,8%
z działalności inwestycyjnej	(7 043)	(6 850)	-
z działalności finansowej	(748)	(230)	225%
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (PLN)	1,69	1,78	-5,1%

[w tys. PLN]	30 czerwca 2024 r.	31 marca 2024 r. dane przekształcone	Zmiana
Aktywa razem	255 298	206 323	24,4%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	85 474	81 805	4,5%
Zobowiązania długoterminowe	4 367	2 362	85%
Zobowiązania krótkoterminowe	81 107	79 443	2,1%
Kapitał własny	169 824	124 518	36,4%
Kapitał zakładowy	515	515	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Wartość księgowa na jedną akcję (PLN)	6,60	4,84	36,4%

2. O spółce Text

Text S.A. (dalej: "Spółka", "Text") jest producentem oraz globalnym dostawcą oprogramowania wspierającego komunikację tekstową online. W firmowym portfolio produktów znajdują się rozwiązania: LiveChat (platforma umożliwiająca wielokanałową komunikację tekstową online), ChatBot (platforma do tworzenia chatbotów), HelpDesk (system do zarządzania ticketami), KnowledgeBase (aplikacja do tworzenia i udostępniania własnych baz wiedzy) oraz OpenWidget (rozwiązanie umożliwiające prostą instalację widżetów na stronach internetowych).

Poza produktami oferowanymi w modelu SaaS (Software-as-a-Service - oprogramowanie jako usługa) platforma Text udostępnia technologię, która umożliwia tworzenie aplikacji w zakresie komunikacji tekstowych (API as a Service) a także możliwość ich monetyzacji (poprzez marketplace). Produkty Spółki służą do komunikacji business-to-consumer (B2C) oraz business-to-business (B2B) i adresowane są do wszystkich firm, których wspólną cechą jest potrzeba tekstowej komunikacji online z klientami.

W bieżącej działalności Grupy Kapitałowej Text (dalej: "Grupa", "Grupa Text") skupiamy się na transformacji branży customer service. Obejmuje to udoskonalanie produktów przez zespół deweloperów, oferowanie najwyższej jakości obsługi klienta oraz tworzenie nowych kanałów pozyskiwania klientów. Sprawdzony model biznesowy Spółki zakłada marginalny koszt pozyskania klienta, bliski zeru. Relatywnie niski poziom kosztów stałych w Spółce i marginalny krańcowy koszt zmienny nowego klienta oraz brak konieczności ponoszenia dodatkowych nakładów inwestycyjnych umożliwiają skalowalność prowadzonego biznesu przy zachowaniu wysokiej rentowności działalności. Dzięki zastosowaniu odpowiedniej polityki marketingowej, w tym cenowej, produkty Spółki są głównie skierowane do średnich i małych przedsiębiorstw, jednak Spółka podejmuje działania mające na celu dotarcie do podmiotów o większej skali działalności – dalszy rozwój produktów, wprowadzanie nowych funkcjonalności oraz poziomów cenowych. Progresywny cennik umożliwia Spółce otrzymywanie wyższych przychodów od klientów, którzy wykorzystują większą liczbę funkcjonalności produktów Spółki.

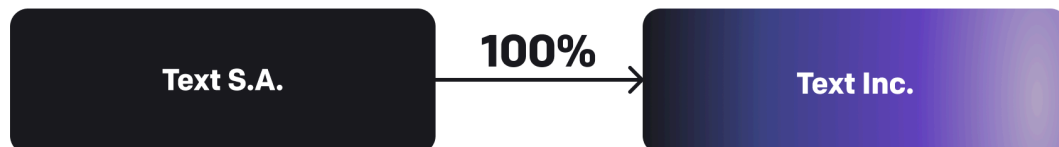
Text prowadzi również szereg innych projektów, których wspólnym mianownikiem jest potencjał do zwiększenia tempa pozyskiwania klientów. Rozwiązania Spółki są dedykowane dla klientów biznesowych z wszystkich branż. Wśród klientów spółki są m.in następujące branże: sprzedaż detaliczna, edukacja, marketing, gry i online gambling, motoryzacja, rozrywka, usługi finansowe, ochrona zdrowia i turystyka.

W związku z rozbudową portfolio produktowego i planami budowy marki parasolowej dla wszystkich produktów, Spółka nabyła domenę text.com.



2.1. Struktura Grupy Text

Spółka Text S.A., której siedziba mieści się we Wrocławiu przy ulicy Zwycięskiej 47, w Polsce, tworzy grupę kapitałową, w skład której wchodzi ona jako podmiot dominujący oraz Text Inc. (dalej "Spółka Zależna") z siedzibą w USA, w której posiada 100% kapitału i 100% głosów. Text Inc. podlega konsolidacji metoda pełną. Spółka nie posiada oddziałów.



W praktyce cała sprzedaż usług świadczonych przez Spółkę klientom prowadzona jest za pośrednictwem Text Inc.

Text Inc. nabywa od Spółki dostęp do jej produktów, który następnie odsprzedaje klientom końcowym za cenę ustaloną przez Spółkę. Spółka Zależna nie realizuje marży na odsprzedaży dostępu do produktów. Na podstawie faktur wystawionych przez Text Inc. Spółka zwraca Text Inc. wszystkie koszty poniesione przez Text Inc. w związku z prowadzoną działalnością i wskazane w budżecie zaakceptowanym przez Spółkę. Zgodnie z zawartą umową, Text Inc. ma prawo do naliczenia marży ustalonej jako 5% wybranych kosztów poniesionych bezpośrednio w związku ze sprzedażą, tj. kosztów obsługi płatności kartami kredytowymi, kosztów obsługi bankowej, kosztów obsługi księgowej i kosztów marketingowych. Rozliczenie dokonywane jest miesięcznie na podstawie faktury wystawionej przez Spółkę odpowiadającej wartości dokonanej sprzedaży oraz faktur wystawianych przez Text Inc. odpowiadających wartości poniesionych kosztów powiększonych o wskazaną powyżej marżę. Wszelkie prawa własności intelektualnej, w tym znak towarowy, pozostaje własnością Spółki.

3. Podsumowanie operacyjne



3.1. Komentarz Zarządu do wyników

W I kw. 2024/25 roku finansowego, zakończonym 30 czerwca 2024 roku, nasze skonsolidowane przychody wzrosły o 3,5% do 86,8 mln zł. Nasza Grupa prawie całość przychodów generuje w dolarze amerykańskim (USD), dlatego istotny wpływ na raportowane wyniki ma kurs PLN/USD. Uważamy, że lepszy obraz rozwoju naszego biznesu dają wyniki (zarówno przychody, jak i MRR - miesięczne powtarzalne przychody) wyrażone w dolarach. Z tego powodu bezpośrednio po zakończeniu kwartału publikujemy wstępne, szacunkowe dane w takim właśnie ujęciu.

Wskaźnikiem, który dobrze oddaje rozwój naszego biznesu jest MRR (Monthly Recurring Revenue). Na jego potrzeby, roczne lub inne płatności są równo rozłożone na poszczególne miesiące. Wartość miesięcznych powtarzalnych przychodów (MRR - Monthly Recurring Revenue) Grupy na koniec czerwca 2024 r. wyniosła 7,07 mln USD co oznacza wzrost o 9,3% rok do roku i 6,2% wobec marca 2024.

Skonsolidowany zysk netto za okres I kw. 2024/2025 roku finansowego wyniósł 43,7 mln zł i był o 4,5% niższy od wyniku uzyskanego przed rokiem.

Marże, przepływy finansowe i polityka dywidendowa

Nasz model biznesowy umożliwia osiąganie bardzo wysokich rentowności operacyjnych. W okresie I kw. roku finansowego 2024/25 marża brutto na sprzedaży wyniosła 81,7%, marża operacyjna 54,0%, a marża zysku netto 50,4%. Odczuwamy presję na rentowności, która wiąże się z rosnącymi wynagrodzeniami w branży technologicznej i zwiększoną konkurencją o talenty. Utrzymanie się na ścieżce wzrostowej i realizacja naszej Wizji wymaga pracy nad efektywnością zespołu i utrzymania w nim kluczowych osób, dlatego jesteśmy zdeterminowani, żeby to osiągnąć. Bardziej intensywne wykorzystanie technologii AI może wpłynąć na dodatkowy wzrost kosztów, równocześnie automatyzacja pracy w naszej organizacji powinna wpłynąć pozytywnie na jej efektywność.

Pomimo wszystkich wyzwań opisanych powyżej zamierzamy utrzymać nasz model biznesowy i wysokie poziomy rentowności z nim związane.

Przedstawione wyżej rentowności sprawiają, że efektywnie generujemy środki pieniężne. Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wyniosły w raportowanym okresie 51,75 mln zł, a na koniec tego okresu dysponowaliśmy środkami pieniężnymi w wysokości 128,1 mln zł. Kontynuujemy naszą politykę dywidendową, która zakłada przeznaczanie dla akcjonariuszy najwyższej możliwej, z punktu przepisów prawa, części zysku, chyba że pojawią się okazje inwestycyjne, które zapewniłyby Spółce i akcjonariuszom wyższą stopę zwrotu niż wypłata dywidendy.

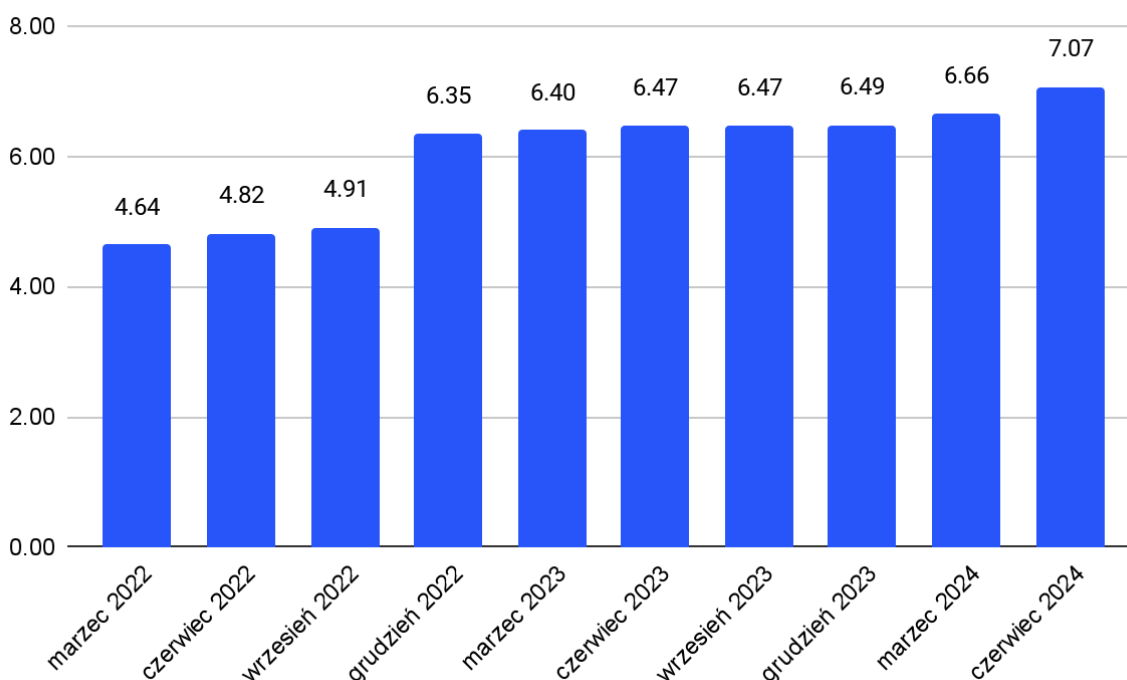
Kluczowe metryki biznesowe Spółki

MRR

MRR (monthly recurring revenues), czyli miesięczne powtarzalne przychody stanowią zdecydowaną większość naszej sprzedaży i decydują o stabilności naszego biznesu opartego o model abonamentowy. Poza nimi osiągamy dodatkowe przychody ze sprzedaży usług związanych z naszymi produktami, np. szkoleń. Wartość miesięcznych powtarzalnych przychodów (MRR - Monthly Recurring Revenue) Grupy na koniec czerwca 2024 r. wyniosła 7.07 mln USD co oznacza wzrost o 9,4% rok do roku i wzrost o 6,2% wobec marca 2024. Na wykresie prezentujemy MRR według stanu na koniec ostatniego miesiąca poszczególnych kwartałów.

Zmiany dotyczące rozpoznania przychodów nie mają żadnego wpływu na prezentowane przychody powtarzalne (MRR). Można się jednak spodziewać, że w przyszłości udział przychodów powtarzalnych w całości naszych przychodów spadnie - wiąże się to z szerszym zastosowaniem płatności w modelu "pay per value" (np. za dodatkowe czaty, wykraczające poza limit w danym planie abonamentowym, w produkcie ChatBot).

MRR (wszystkie produkty)



ARPU (ARPL)

ARPU (Average Revenue Per User), średni przychód przypadający na jednego klienta – w naszym przypadku firmy lub instytucji. Alternatywnie do ARPU można stosować skrót ARPL (Average Revenue Per Licence), który lepiej opisuje ten wskaźnik (user może być mylony z agentem, lub end-userem - użytkownikiem końcowym). Podane w raporcie ARPU jest obliczone na podstawie MRR (a nie całości przychodu). Wartość ARPU poszczególnych klientów zależy od wybranego przez nich planu taryfowego i liczby agentów (w przypadku ChatBot od wybranego planu - ewentualna opłata za liczbę interakcji wykraczających poza limit dostępny w poszczególnym abonamencie nie jest uznawana za przychody powtarzalne).

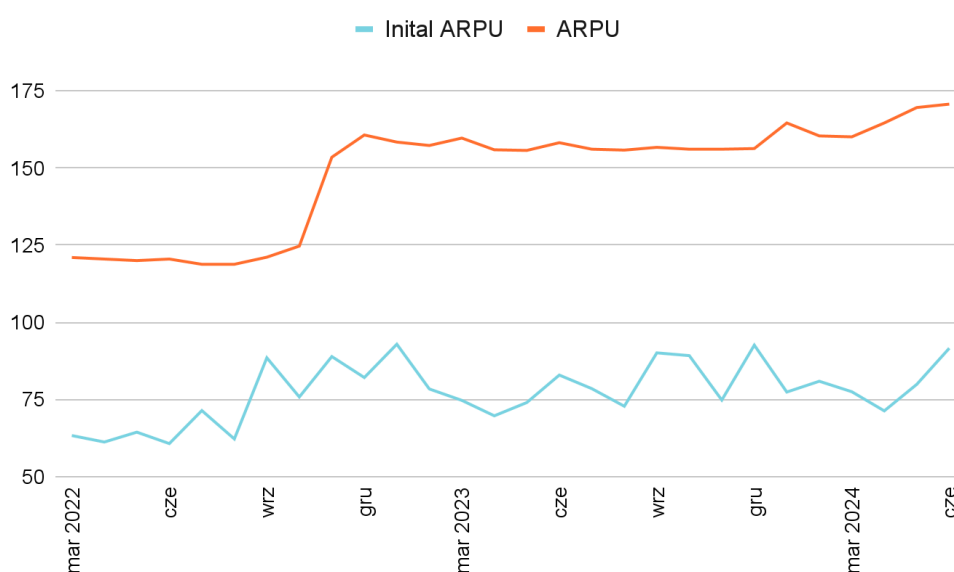
Na koniec czerwca 2024 r. ARPU produktu LiveChat wyniosło 170,7 USD wobec 160,1 USD na koniec marca 2024 roku i 158,2 USD przed rokiem. ARPU produktu ChatBot wyniosło odpowiednio 146,2 USD wobec 134,5 USD na koniec marca 2024 r. i 122,5 USD przed rokiem. ARPU produktu HelpDesk wyniosło odpowiednio 172,0 USD wobec 153,4 USD na koniec marca 2024 r. i 126,0 USD przed rokiem.

Rozpoczęte pod koniec 2023 roku kalendarzowego działania optymalizujące strukturę cenową oferty i wykorzystania produktu LiveChat przez klientów, przełożyły się m.in. na poprawę churn przychodowego (net MRR churn), wzrost ARPU produktu LiveChat, przy równoczesnym podwyższeniu wskaźnika odejść klientów (customer churn). W czerwcu do oferty produktu LiveChat testowo wprowadzono pakiet funkcjonalności "One AI+", odpłatnie dostępny dla nowych klientów.

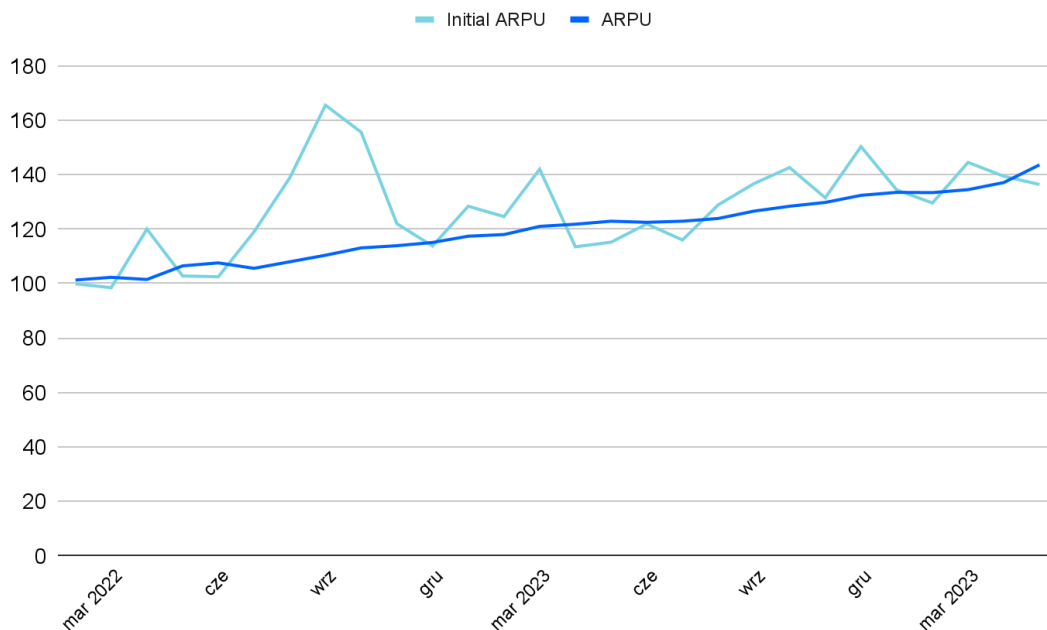
Średnia cena sprzedaży

Średnia cena sprzedaży, lub początkowe ARPU (average sale price, initial ARPU) to w praktyce średnia wartość pierwszej płatności od nowych klientów w danym miesiącu. W przypadku większych klientów, obserwujemy silny trend zgodnie z którym ARPU rośnie z czasem, a wielu klientów istotnie zwiększa wartość kontraktu już w trakcie pierwszego miesiąca współpracy. Dodatkowo ewentualne promocje dotyczą z reguły właśnie pierwszej płatności.

ARPU i początkowe ARPU produktu LiveChat (w USD)



ARPU i początkowe ARPU produktu ChatBot (w USD)



Liczba klientów i churn

Naszymi klientami są firmy działające w praktycznie wszystkich branżach gospodarki, uczelnie oraz instytucje z około 150 krajów świata. To zróżnicowanie przekłada się na naszą odporność na ewentualne kryzysy koniunktury dotykające wybrane sektory gospodarki lub państwa. Najważniejsze geograficznie rynki, zarówno pod względem liczby klientów jak i generowanych przychodów to kraje anglojęzyczne: USA, Wielka Brytania, Australia i Kanada. W ostatnich kwartałach rósł udział rynków azjatyckich, zwłaszcza Indonezji (ponad 5% w roku finansowym). Udział Polski w przychodach to zaledwie 1,5% w raportowanym okresie. Nasza strategia zakłada jeszcze mocniejszą koncentrację na rynku amerykańskim, gdzie widzimy najbardziej trwałą wartość i najlepsze wskaźniki dotyczące takich obszarów jak lojalność klienta, czy konwersja. Jesteśmy też przekonani, że rynek ten nadal oferuje ogromny potencjał do dalszego wzrostu. Będzie on wynikał zarówno z faktu powstawania nowych firm, kontynuacji konwersji klientów z rozwiązań głosowych na tekstowe, a przede wszystkim trendu automatyzacji w obszarze customer support.

Na koniec czerwca 2024 liczba płacących klientów LiveChat wyniosła 37.523. W trakcie kwartału Spółka zmieniła wewnętrznie stosowaną definicję klienta i jednorazowo obniżyła raportowaną liczbę klientów produktu LiveChat o ok. 200 (dwustu). Poprzednio za klienta uważano firmę lub instytucję, która opłaciła dostęp do produktu. Obecnie oprócz tego kryterium, klient musi mieć też aktywny dostęp do aplikacji (co wyklucza z tej liczby np. firmy, które zrezygnowały z produktu jeszcze przed wygaśnięciem rocznego okresu subskrypcji).

Na koniec czerwca liczba klientów ChatBot wyniosła 2.956, przy tym liczba ta nie uwzględnia ok. 70 organizacji non-profit korzystających z produktu bezpłatnie w ramach programu "Care to Chat". W poprzednich okresach błędnie uwzględniano tę grupę w raportowanej liczbie klientów.

Liczba klientów HelpDesk na koniec okresu wyniosła 1.195.

"Customer churn", czyli wskaźnik odejść klientów, w raportowanym okresie utrzymywał się na poziomie znacząco powyżej 3 proc. (w ujęciu miesięcznym) dla produktu LiveChat. Podwyższony (w stosunku do historycznie notowanych wyników) jest efektem wielu czynników, w tym sytuacji gospodarczej na kluczowych rynkach, zmian w geograficznym podziale przychodów (wzrost udziału rynków azjatyckich, gdzie rotacja klientów jest wyższa), działań Spółki mających m.in. na celu zapobieganie nadużyciom umowy licencyjnej (np. współdzielenia kont agentów przez wiele osób itd.).

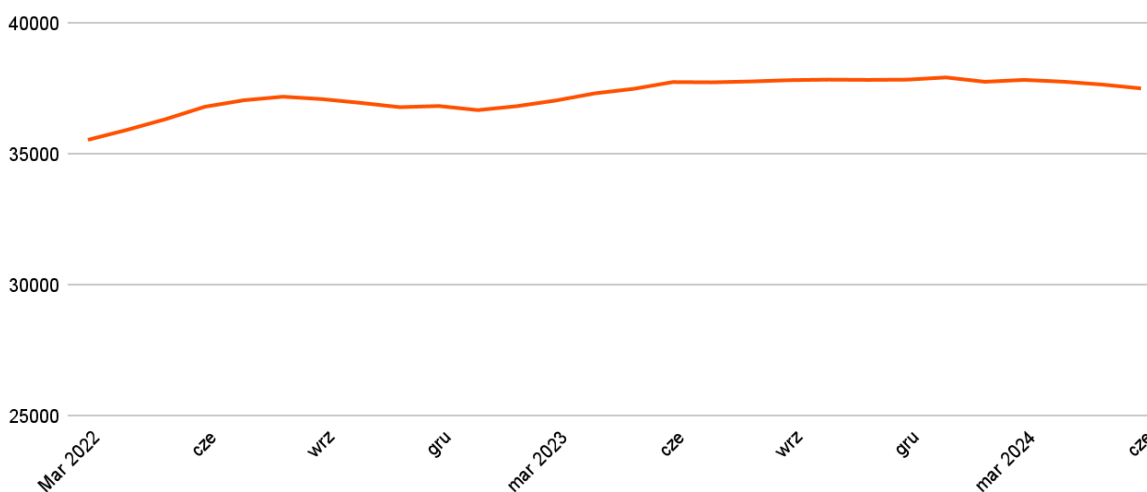
Pomimo to, wyniki na poziomie 3% lub nawet istotnie wyższym są normalnym zjawiskiem w modelu SaaS i zależą m.in. od branży i bazy klientów (churn jest zwykle istotnie wyższy w segmencie małych firm). Wysokość 3% stanowi też poziom wokół którego historycznie oscylował nasz churn.

Z biznesowego punktu widzenia bardziej istotny jest "net MRR churn", czyli podobny wskaźnik dla powtarzalnych przychodów uwzględniający również upselling, który utrzymuje się na znacząco niższych poziomach niż "customer churn".

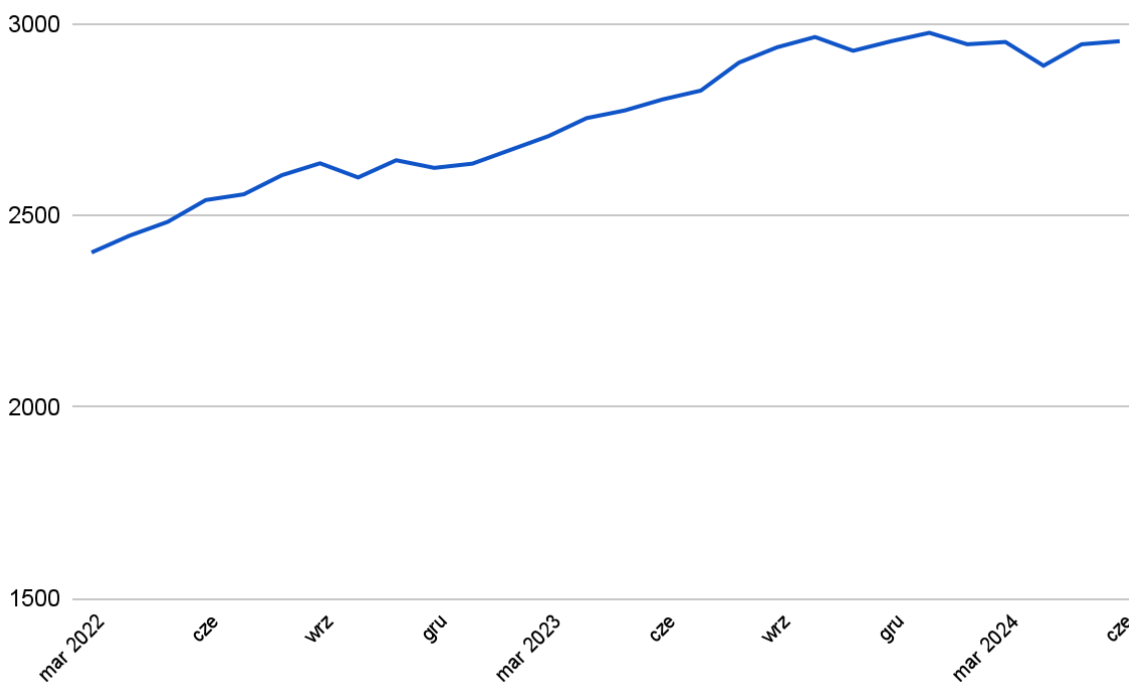
Sama liczba klientów pozostaje kluczowym KPI dla Spółki. Na zmiany liczby klientów na poziomie netto ma i w przyszłości będzie mieć wiele czynników w różnym stopniu zależnych od nas. Wśród nich są churn, czynniki zewnętrzne jak makroekonomia, ale też nasz "lejek sprzedaży" - który chcemy rozszerzać zarówno rozbudowując produkt tak pomagając większej grupie potencjalnych klientów rozwiązując więcej problemów - jak i pracując nad kanałami dystrybucji (dodając nowe i wspierając obecne), ważna jest także konwersja na wszystkich jej etapach. W każdym z tych elementów mamy potencjał do znaczącej poprawy i ciężko pracujemy żeby ją osiągnąć.

Zmiana wyników finansowych w znacznie większym stopniu zależy od poziomu ARPU. Od wielu miesięcy widać trend zgodnie z którym przychody (oczyszczone z wpływu zmian kursów walutowych) zmieniają się szybciej (pod względem dynamiki rok do roku) niż sama liczba klientów. Wiąże się to m.in. z tym, że nasza oferta i skierowana jest do klientów biznesowych - firm, które posiadają własne strony internetowe. Klienci produktu LiveChat wybierają spośród czterech planów abonenckich. Ostateczny przychód na jednego klienta zależy zatem od wybranego planu, a także liczby kont przez niego wykupionych. Różnica w przychodach generowanych przez poszczególnych klientów może być bardzo duża. Prowadzimy też długoterminowo działania mające na celu zwiększenie wskaźnika ARPU. W ostatnim czasie w szczególności skupiliśmy się na jakości naszej bazy klienckiej m.in. pod koniec 2023 roku i na początku 2024 wprowadziliśmy zmiany w planie Starter oraz ograniczyliśmy liczbę dostępnych sesji dla poszczególnych agentów. Prowadzimy też prace nad rozszerzeniem portfolio produktowego, czego efektem było udostępnienie darmowego rozwiązania OpenWidget w listopadzie 2022 r. oraz połączenie w ostatnim czasie produktu integracją z LiveChat i HelpDesk. OpenWidget może w przyszłości wspierać akwizycję klientów dla innych klientów Spółki, a także zostać wzbogacony o płatne funkcjonalności premium.

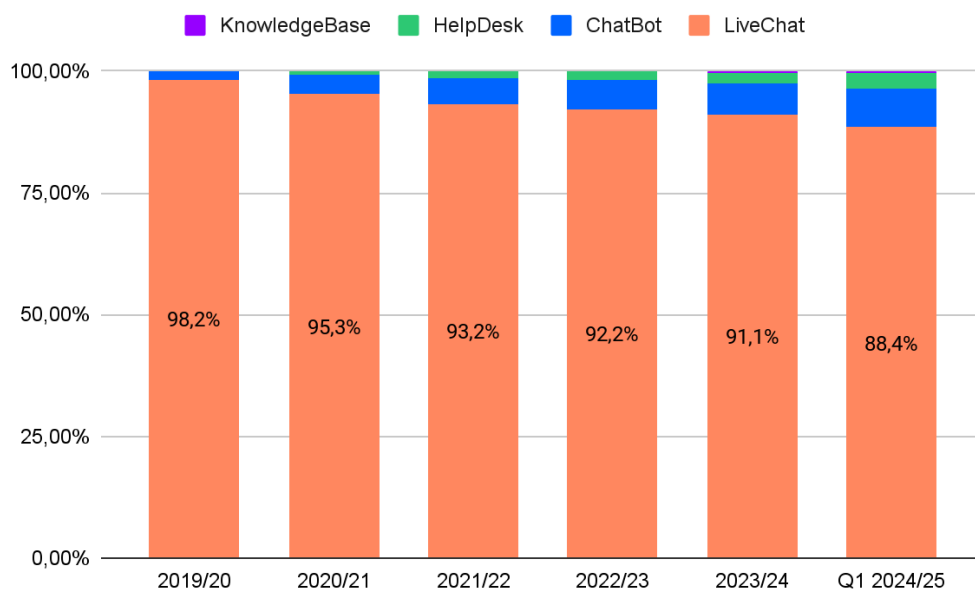
Liczba klientów LiveChat



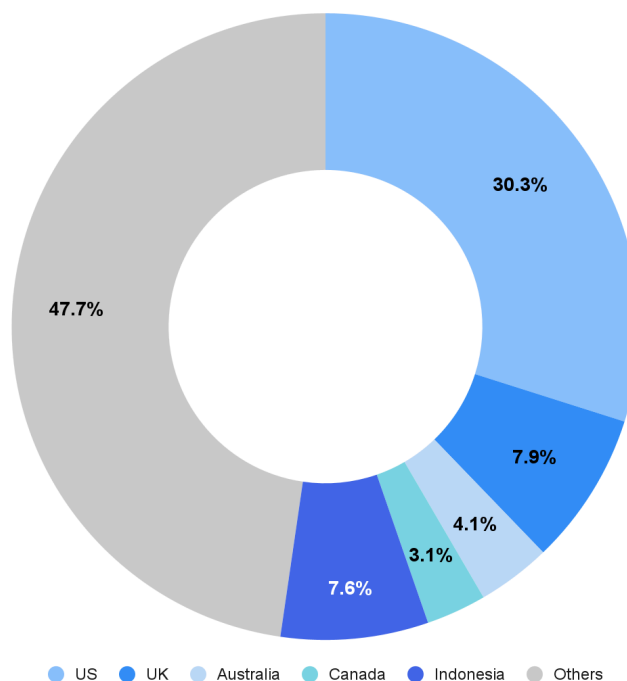
Liczba klientów ChatBot



Udział produktu LiveChat w przychodach Grupy w I kw. roku finansowego 2024/25 to 88,4%. Produkt ChatBot z kolei wygenerował 8,1% przychodów a HelpDesk wraz z KnowledgeBase 3,5% przychodów. Zakładamy, że nowe produkty będą zwiększać swój udział w całości przychodów w kolejnych kwartałach i latach. W trakcie kwartału rozpoczęliśmy monetyzowanie platformy API i Spółka uzyskała z tego tytułu ponad 50 tys. dolarów przychodu.



Podział geograficzny przychodów w USD



Największym rynkiem geograficznym Spółki jest Ameryka Północna (zwłaszcza USA i Kanada) a także łącznie inne kraje angielskojęzyczne (Wielka Brytania i Australia). Na powyższym wykresie pokazano podział przychodów w I kw. 2024/25 w dolarze amerykańskim. W takim ujęciu na Polskę przypada ok. 1,5% przychodów, co daje jej 12. pozycję pod względem udziału w przychodach.

3.2. Najważniejsze wydarzenia

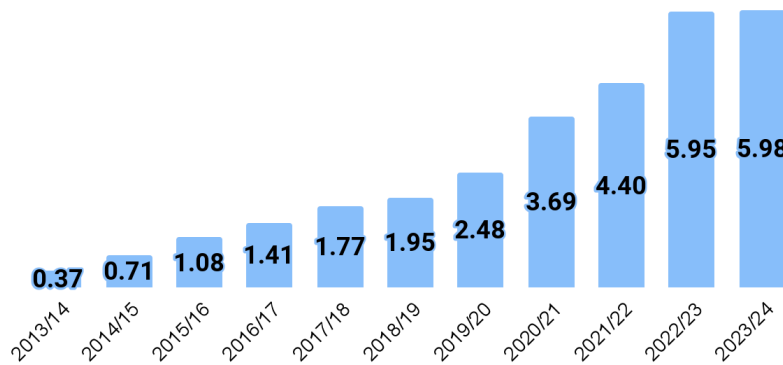
Na koniec I kw. roku finansowego 2024/25 liczba płacących klientów LiveChat wyniosła 37.523, ChatBot 2.956. a HelpDesk - 1.195.

W dniu 28 czerwca 2024 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę dotyczącą podziału zysku netto za okres roku obrotowego od 1 kwietnia 2023 r. do 31 marca 2024 r, zgodnie z którą zaproponowano, żeby jednostkowy zysk netto Text S.A. w wysokości 165 868 993,30 PLN przeznaczyć na:

- zasilenie kapitału zapasowego Spółki przeznaczyć kwotę 11 883 993,30 PLN
- wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy w kwocie 153 985 000,00 PLN; co oznacza, że wartość dywidendy na jedną akcję wyniosła 5,98 PLN (wliczając w to dwie zaliczki na poczet spodziewanej dywidendy wypłacone w styczniu 2024 r. oraz w sierpniu 2024 r. - w wysokości 1,61 i 1.59 PLN na jedną akcję).

Propozycja podziału zysku netto Spółki została pozytywnie zarekomendowana przez Radę Nadzorczą Spółki. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 22 sierpnia 2024 roku zatwierdziło powyższy podział jednostkowego zysku Spółki. Zgodnie z uchwałą Zarządu Spółki w dniu 30 lipca 2024 roku wypłacono akcjonariuszom posiadającym akcje Spółki na dzień dywidendy, tj. 23 lipca 2024 roku, drugą zaliczkę na poczet dywidendy w kwocie 1,59 PLN na jedną akcję a pozostała kwota dywidendy w wysokości 2,76 PLN na jedną akcję zostanie wypłacona 5 września 2024 roku.

Dywidenda (na akcję, PLN)



W trakcie I kwartału Spółka rozpoczęła monetyzację swojego "API", które jest oferowane klientom jako produkt premium w modelu API as a Service. Otwarte API umożliwia zewnętrznym deweloperom i klientom spółki m.in. modyfikację jej produktów, lub tworzenie nowych rozwiązań z zakresu komunikacji tekstowej online. Użytkownicy API są rozliczani w modelu "Pay Per Usage". W I kwartale wartość przychodów osiągniętych z tego tytułu przekroczyła 50 tys. USD.

W czerwcu do płatnej oferty produktu LiveChat włączono pakiet "One AI+" obejmujący wybrane funkcjonalności AI. W sierpniu podjęto decyzję zgodnie z którą funkcjonalności wchodzące w skład pakietu (z wyjątkiem rozwiązań Insights) pozostaną bezpłatne - klientom którzy zapłacili za pakiet zwrócono środki.

W czerwcu wprowadzono nowy plan taryfowy dla produktu HelpDesk. Plan "business" jest oferowany 59 USD za agenta (przy płatności miesięcznej) w stosunku do 34 USD za plan "team". Już w pierwszym miesiącu pozyskano klientów, którzy wybrali nowy plan.

POZYSKIWANIE KLIENTÓW



Dział sprzedaży

W procesie akwizycji klientów Spółka wykorzystuje wiele kanałów, w tym kanały partnerskie (afiliacyjny i resellerski), content marketing, który przekłada się m.in. na wysoką pozycję w rankingach wyszukiwarek internetowych, obecność w serwisach takich jak Shopify, BigCommerce i inne, integracje z innymi rozwiązaniami i inne. W 2019 roku utworzono dział sprzedaży, który wspiera realizację strategii zakładającej m.in. pozyskiwanie większej liczby klientów klasy „enterprise” oraz pozyskiwanie większych pod względem wartości klientów niż do tej pory.

Zespół sprzedażowy koncentruje się na zawieraniu umów "enterprise" ze szczególnym uwzględnieniem porozumień dotyczących kilku produktów.

W I kwartale roku finansowego dział pozyskiwał klientów z wielu różnych branż. Wśród najważniejszych umów znajdowały się:

- Współpraca z firmą z branży technologicznej oferującą rozwiązania AI (ponad 100 agentów)
- Umowa dot. produktów LiveChat i ChatBot z globalnym dostawcą usług płatnościowych
- Rozszerzenie umowy z platformą handlową specjalizującą się w instrumentach pochodnych
- Znaczące zwiększenie liczby agentów przez firmę świadczącą usługi we wsparciu IT i bezpieczeństwa online
- Przejście na wyższy plan i zwiększenie liczby agentów przez grupę sklepów internetowych z Nowej Zelandii.

3.3. Inne wydarzenia

W sierpniu 2024 roku Zarząd podjął decyzję o zmianie modelu organizacji pracy w Spółce z “remote first” na hybrydowy.

4. Opis działalności Grupy Kapitałowej Text



4.1. Strategia rozwoju

Zmiana nazwy firmy na Text odzwierciedla naszą koncentrację na obszarze komunikacji pisanej. Wierzymy, że jest to obszar komunikacji, który daje najwięcej możliwości i wartości naszym potencjalnym klientom - wszystkim firmom oraz instytucjom, które prowadzą, lub chcą prowadzić komunikację ze swoimi interesariuszami za pośrednictwem internetu.

Nasza wizja jest dostępna na stronie internetowej text.com. Zgodnie z nią wspieramy organizacje w osiągnięciu lepszej jakości obsługi klienta poprzez analitykę, wzbogacanie i automatyzację komunikacji tekstowej (*We help brands provide better customer service at scale by analyzing, enriching, and automating text communication*).

Zakładamy, że obsługa klienta będzie ewoluować w stronę coraz większej automatyzacji i chcemy dostarczać narzędzia, które to umożliwią przy jednoczesnej poprawie jej jakości. Rozwijamy nasze obecne produkty i możemy tworzyć kolejne, które będą łączyć wykorzystanie komunikacji tekstowej, wykorzystanie potencjału sztucznej inteligencji w celu automatyzacji i możliwość swobodnego skalowania tego produktu, tak jak ma to miejsce w przypadku naszego flagowego produktu LiveChat.

Wierzymy w siłę marek, które stworzyliśmy i wsparcia ich przez mocne domeny internetowe. Dlatego zakładamy zachowanie brandów takich jak LiveChat, ChatBot, HelpDesk i KnowledgeBase, które nadal będą dostępne na dedykowanych stronach internetowych. [Text.com](https://text.com) staje się miejscem w którym pokazujemy m.in. całe nasze portfolio, ale też stworzone przez universum (ekosystem) w skład którego wchodzi też integracje, nasz marketplace, program deweloperski, czy program partnerski a także informacje korporacyjne, czy serwis relacji inwestorskich. Udostępniamy nasze "API" zewnętrznym deweloperom zainteresowanym jego wykorzystaniem do budowy rozwiązań z zakresu komunikacji tekstowej, możemy ich też wspierać w ramach projektu inkubatora.

Będziemy działać w celu coraz lepszej automatyzacji naszej własnej organizacji. Chcemy utrzymać model biznesowy, który umożliwia nam osiągnięcie wysokich rentowności, jednak nie są one celem samym w sobie. Podtrzymujemy politykę dywidendową, zakładającą wypłatę jak największej części zysku akcjonariuszom, ale priorytetem pozostaje bezpieczeństwo finansowe spółki i podtrzymanie wzrostu naszego biznesu.

Produkty i usługi

Produkty i usługi które dostarczamy mają spełniać wszystkie potrzeby komunikacyjne naszego klienta. W obecnym otoczeniu to nie marka, ale klient dyktuje warunki komunikacji. Nasze produkty mają mu umożliwić nie tylko możliwość kontaktu z firmą w czasie i miejscu, który wybierze za pośrednictwem dowolnego kanału komunikacji, ale również swobodne wyrażenie siebie i swoich emocji.

Będziemy dążyć do tego, żeby maksymalnie zwiększać liczbę interakcji przeprowadzonych za pośrednictwem naszych rozwiązań. Szczególną wagę przykładamy również do automatyzacji.

Rynki docelowe

Naszymi klientami są spółki każdej wielkości reprezentujące wszystkie branże. Jedną z naszych istotnych przewag konkurencyjnych jest bardzo efektywny, zautomatyzowany proces sprzedaży do małych i średnich firm.

Zamierzamy utrzymać tę przewagę, równocześnie koncentrując się na firmach średniej wielkości. Utrzymanie silnej pozycji w segmencie małych spółek pomoże nam w generowaniu nowych leadów. Zwiększenie liczby klientów korporacyjnych przełoży się na zwiększenie przewidywalności naszego biznesu i jego jeszcze większą stabilność. Oceniamy, że mamy możliwości technologiczne i organizacyjne potrzebne do świadczenia usług dla tego segmentu rynku. Pomimo to potrzebne są dalsze prace nad dostosowaniem produktów, marketingu, a także budowa działu sprzedaży, by osiągnąć ten cel.

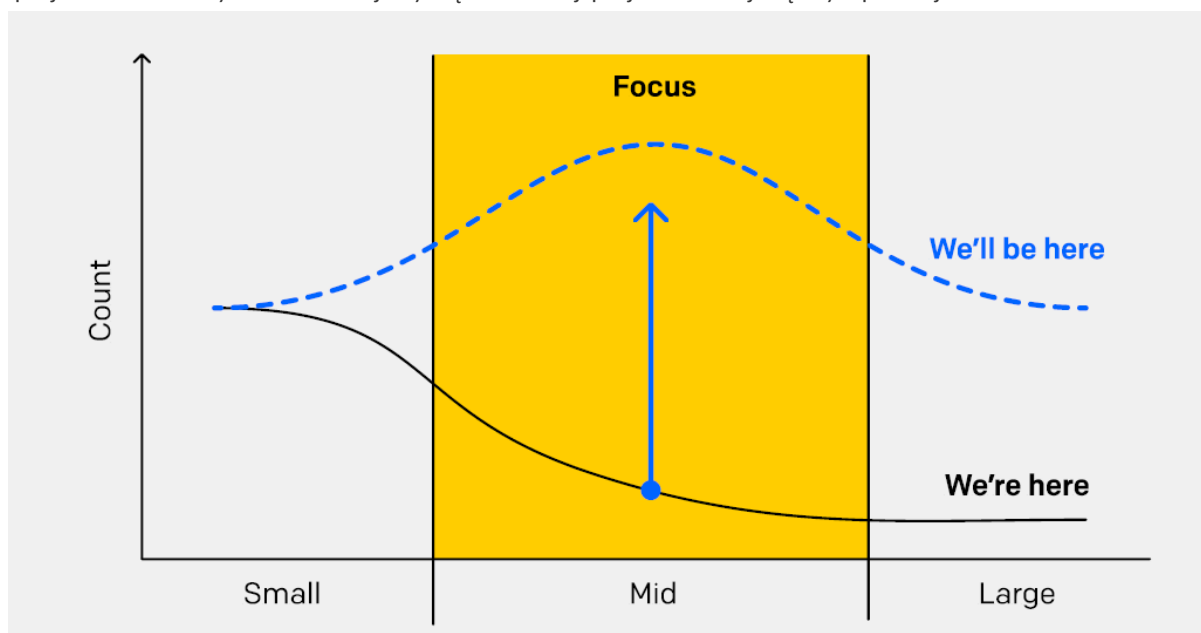


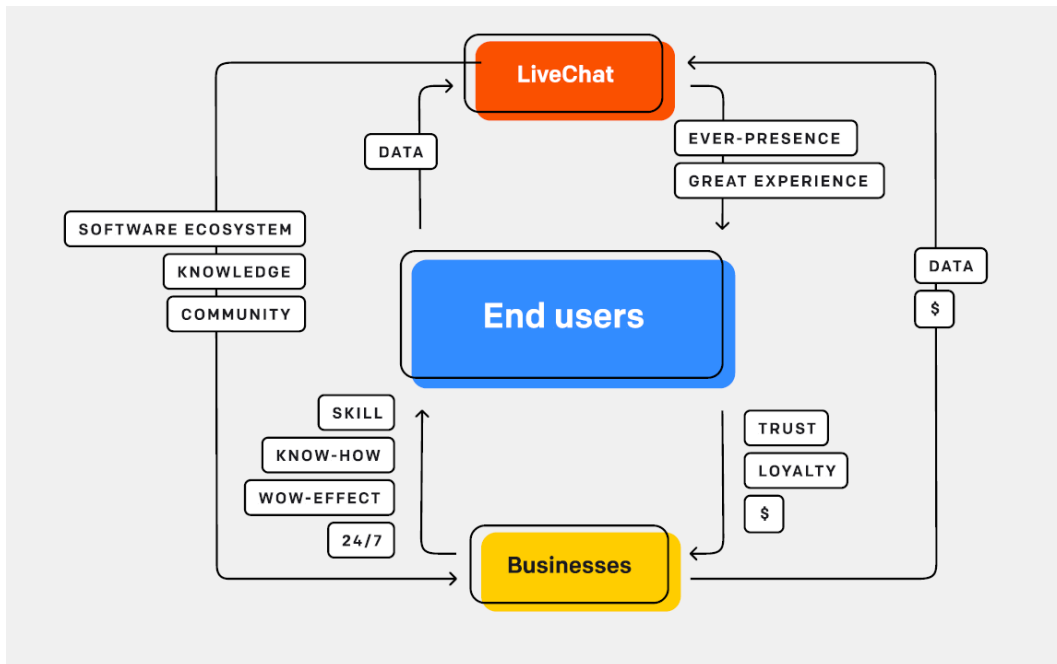
Naszym klientom oferujemy nie tylko rozwiązania technologiczne, ale również naszą wiedzę ekspercką zgromadzoną dzięki ponad 20-letniemu doświadczeniu wspierania komunikacji online.

Koncentrujemy się na rynku USA, który jest dla nas największy pod względem wartości sprzedaży, potencjału wzrostu w przyszłości, ale również wyznacza trendy dla całej branży.

Ekonomia skali

Nasze rozwiązania są wykorzystywane przez tysiące firm i setki milionów użytkowników końcowych. Daje nam to dane i doświadczenie, które wykorzystujemy do dalszego wzrostu - rozwoju naszych obecnych produktów i projektowania nowych. Koncentrujemy się na realizacji projektów o największym potencjale.





Koncentracja na danych

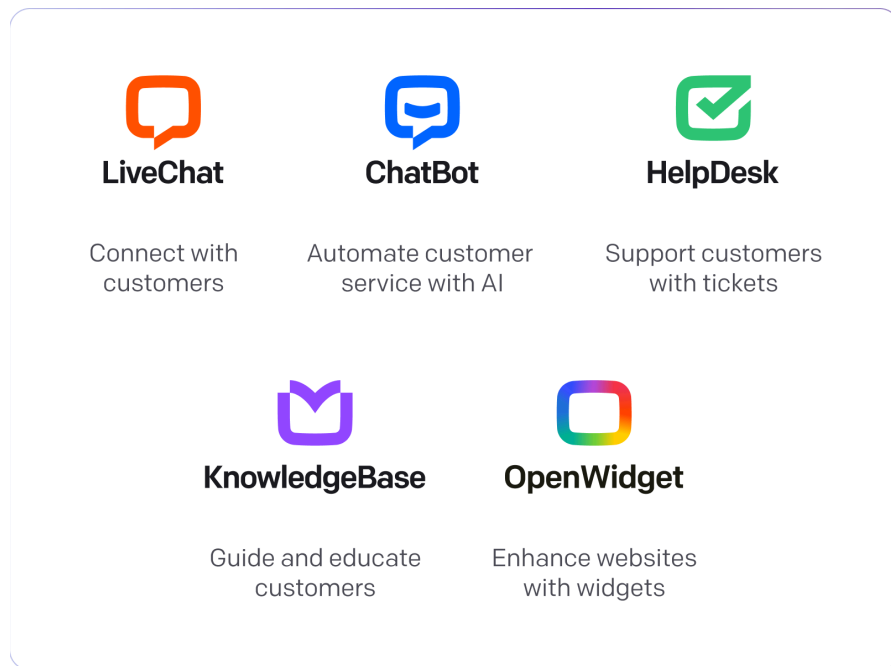
Poszukując okazji do dalszego wzrostu będziemy opierać się na dostępnych danych i inwestować w ich analizę. Rozszerzamy nasze kompetencje m.in. inwestując w rozbudowę działu analitycznego (Data Team).



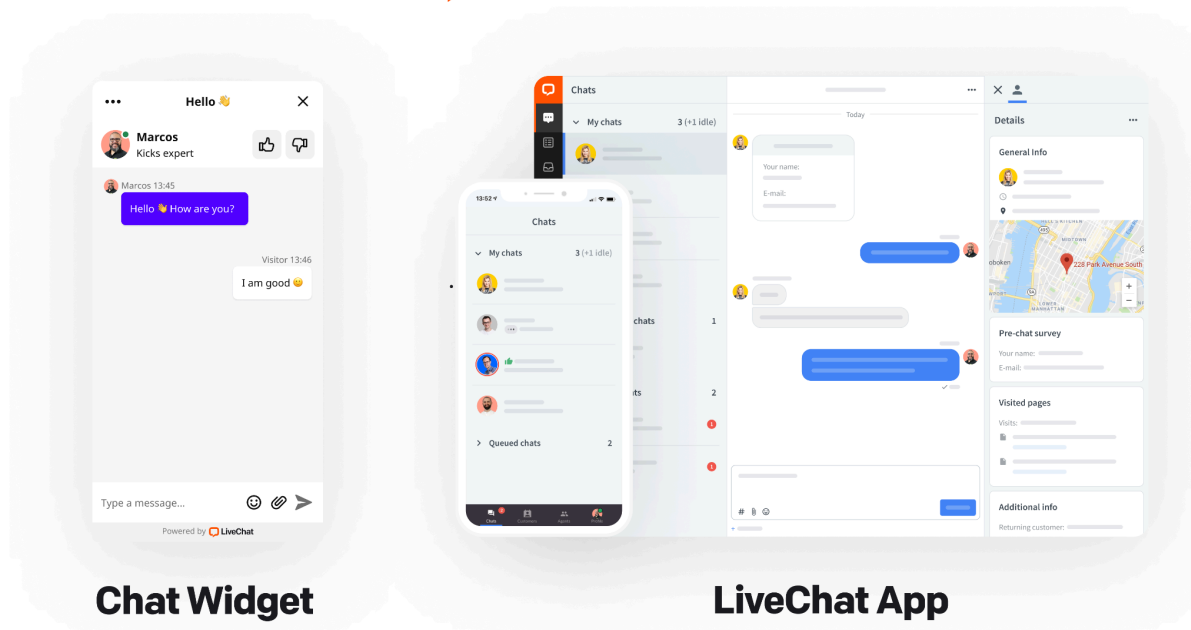
Otwarta Infrastruktura i produkty

Nasze produkty mają być otwarte i łatwe do zintegrowania z innymi rozwiązaniami dostarczanymi przez zewnętrznych dostawców. Nawet nasze API (Interfejs Programowania Aplikacji) staje się produktem samym w sobie.

4.2. Produkty Grupy Text



4.2.1. LiveChat



Produkt LiveChat to narzędzie, które służy do szybkiego kontaktu klientów z firmą poprzez aplikację chat na stronie internetowej. Rozwiązanie wykorzystywane jest przede wszystkim do prowadzenia działań customer service oraz sprzedaży online.

Spółka oferuje produkt w wersjach aplikacji mobilnej i desktopowej, możliwe jest także korzystanie z niego poprzez przeglądarkę internetową. Sprawia to, że użytkownik produktu może obsługiwać rozmowy ze swoimi klientami z niemal każdego miejsca i o każdej porze.

Przykłady użycia produktu są bardzo zróżnicowane. Rozwiązanie LiveChat może usprawniać procesy sprzedażowe w branży e-commerce, służyć jako narzędzie wspierające rekrutację w branży edukacyjnej i HR lub jako kanał kontaktu w branżach wymagających spersonalizowanej komunikacji np. nieruchomości. Spółka przykłada dużo uwagi, by implementacja produktu na stronie internetowej, dopasowanie go do potrzeb klienta, a następnie obsługa były intuicyjne i proste, mimo zaawansowanych funkcjonalności, które produkt oferuje. Również proces onboardingowy prowadzony jest w taki sposób, by już na samym początku wyjaśnić jak najwięcej możliwych wątpliwości użytkownika. Dzięki temu, produkt może być wykorzystywany przez małe i średnie przedsiębiorstwa, ale także przez duże korporacje.

Produkt oferuje wiele funkcjonalności, nie tylko ułatwiających prowadzenie rozmów z klientami, ale także usprawniających zarządzanie tą komunikacją. Użytkownicy mogą korzystać z funkcji angażujących klientów (np. automatycznie pojawiających się zaproszeń do rozmów), systemu ticketowego (umożliwia on pozostawienie wiadomości poza godzinami pracy zespołu obsługi), śledzenia zachowań odwiedzających stronę internetową, a także z panelu analitycznego. Wszystkie dane gromadzone za pomocą aplikacji LiveChat są atrakcyjnym źródłem wiedzy, wykorzystywanej w procesie sprzedaży, obsługi i wsparcia klienta.

Struktura produktu pozwala użytkownikom na zintegrowanie go z innymi narzędziami, co znacznie rozszerza przypadki jego użycia. Do dyspozycji klientów są integracje: tzw. "one-click" (pozwalają one na włączenie integracji z danym narzędziem niemal poprzez jedno kliknięcie) lub bardziej zaawansowane, wymagające użycia udostępnionej przez Spółkę dokumentacji np. API (Application Programming Interface - Interfejs Programowania Aplikacji) oraz wiedzy programistycznej. Jedną z ciekawszych integracji, jest możliwość uruchomienia w produkcie chatbotów. Daje to firmom możliwość prowadzenia komunikacji z klientami zarówno poprzez prawdziwych agentów, jak i mechanizmy oparte na [sztucznej inteligencji](#).

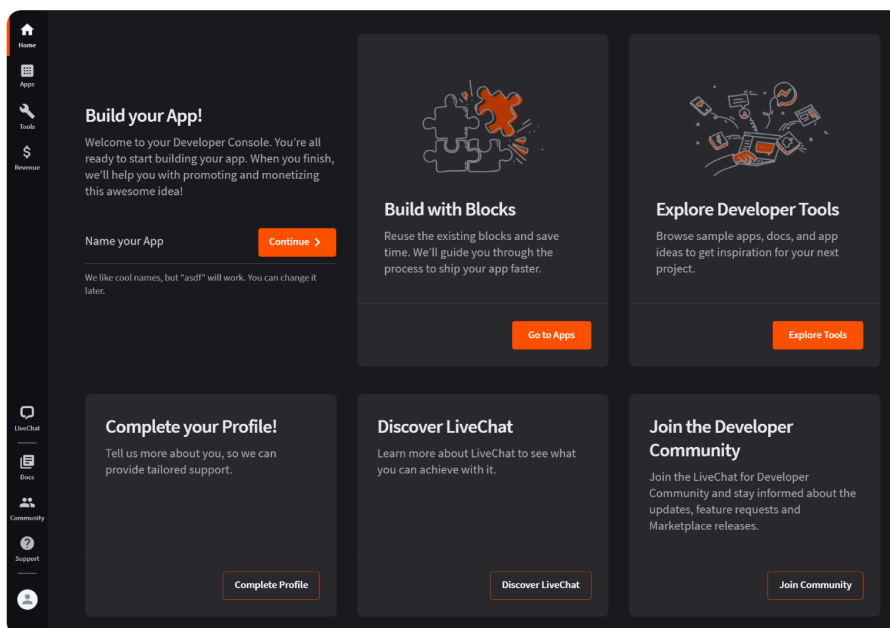
Text jako platforma

Pomysł na zmianę kierunku rozwoju produktu LiveChat jest odpowiedzią na rosnącą liczbę jednostkowych wymagań użytkowników względem aplikacji. Aby sprostać i wyprzedzić oczekiwania klientów, Text buduje wokół swojego rozwiązania ekosystem.

Rozbudowa Platformy Text, w dłuższej perspektywie, przyspieszy rozwój tworzonych przez Spółkę rozwiązań, a także ułatwi wprowadzanie do nich nowych funkcjonalności. Platforma umożliwia tworzenie i udostępnianie nowych funkcji nie tylko przez współpracowników Spółki, ale także przez zewnętrzne jednostki (developerów, firmy programistyczne, partnerów, a także samych użytkowników). Dzięki platformie i udostępnianym na niej narzędziom każdy spoza firmy ma możliwość stworzenia własnego rozszerzenia czy aplikacji bazującej na technologii produktu LiveChat. W ten sposób możliwe jest wprowadzenie rozwiązań, których nie ma w produkcie, a które dla danego użytkownika są kluczowe.

[Platforma](#) wokół naszych produktów, składa się ze ściśle powiązanych ze sobą części. Pierwsza z nich to Konsola Developerska, na której udostępniane są przez Spółkę odpowiednie narzędzia (instrukcje, dokumentacja API, przykłady kodów), dzięki nim możliwe jest tworzenie wtyczek, rozszerzeń opartych na sztucznej inteligencji.

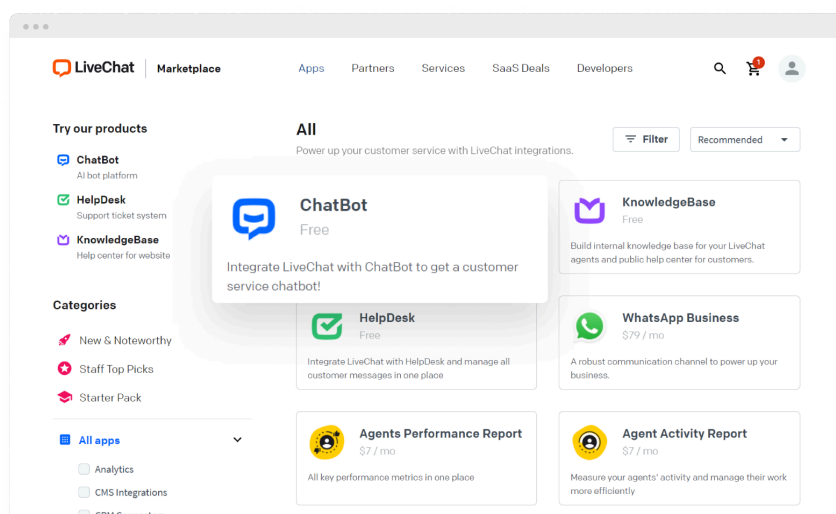
Developer console



Kolejna część to [Marketplace](#), czyli “miejsce” w którym wszystkie stworzone produkty są przechowywane i udostępniane użytkownikom produktu LiveChat (w wersji płatnej i bezpłatnej).

Główne korzyści rozwoju produktu w modelu platformy to, że rozwiązania stają się bardziej elastyczne, przez co możliwe jest niemal dowolne dostosowywanie ich funkcjonalności do wymagań użytkowników. Sprawia to, że relacje użytkownika z produktem są mocniejsze, przez co trudniej jest mu zrezygnować z jego użycia. Platforma pozwala także na odkrywania nieznanych dotąd przypadków użycia danego rozwiązania i dzielenie się tymi doświadczeniami.

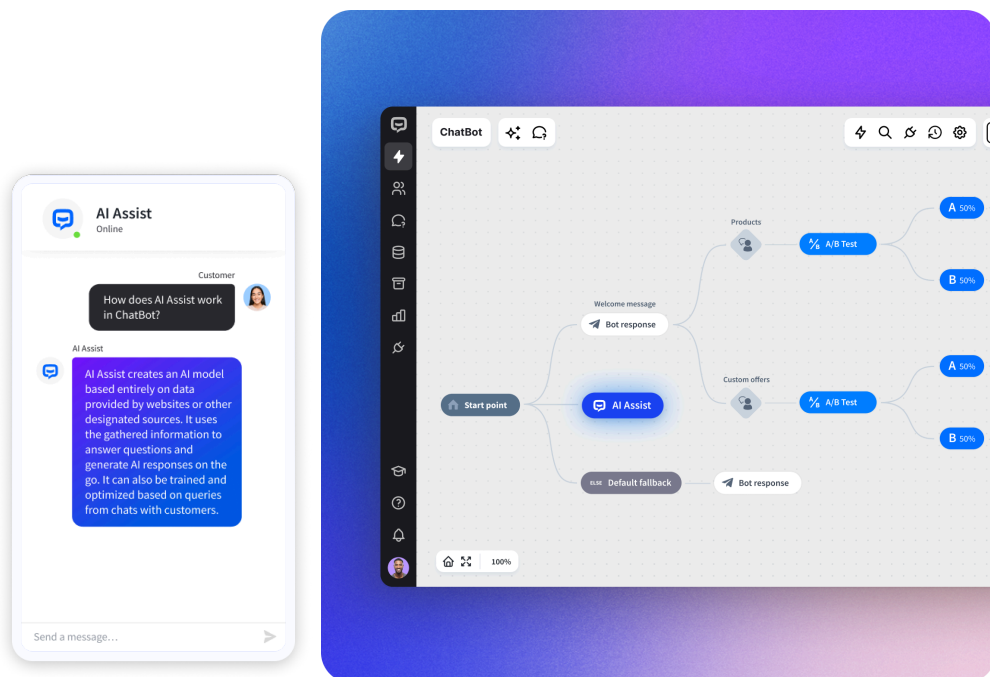
LiveChat Marketplace



W I kw. roku finansowym 2024/2025 łączna wartość przychodów ze sprzedaży aplikacji udostępnionych w marketplace Spółki (zarówno własnych, jak autorstwa partnerów zewnętrznych) wyniosła 498 tys. USD wobec 375 tys. USD rok wcześniej.

4.2.2. ChatBot

ChatBot



ChatBot to produkt, który umożliwia tworzenie chatbotów konwersacyjnych obsługujących różne scenariusze biznesowe. Ich głównym celem jest automatyzacja komunikacji firm oraz poprawa efektywności zespołów obsługi klienta poprzez rozwiązywanie powtarzalnych zapytań klientów. Wprowadzone na rynek rozwiązanie wpisuje się w przyjętą przez Spółkę strategię rozwijania oferty produktów, służących do komunikacji tekstowej z klientem. Jednocześnie odpowiada popularnemu obecnie trendowi automatyzacji komunikacji poprzez mechanizmy, wykorzystujące sztuczną inteligencję.

Obecna wersja ChatBot umożliwia przeskanowanie określonych źródeł wiedzy (strona internetowa, przygotowany dokument, itd.). Na tej podstawie ChatBot jest w stanie przygotować szybkie i poprawne odpowiedzi na zadane pytania z zakresu objętego udostępnionymi mu danymi. ChatBot nie wykorzystuje technologii zewnętrznych dostawców (OpenAI, Microsoft Copilot, Google Gemini), dzięki czemu zapewnia bardzo wysoki poziom bezpieczeństwa danych i pełną kontrolę klienta nad utworzonymi botami. Umożliwia też ich trening i dopasowanie do potrzeb klienta. W przeciwieństwie do poprzedniej wersji tego produktu nie wymaga ręcznego tworzenia scenariuszy opartego na metodzie drag&drop i jest jeszcze łatwiejszy i przyjaźniejszy dla osób nie dysponujących wiedzą z zakresu programowania.

ChatBot zintegrowany jest z rozwiązaniem LiveChat, ale też z innymi narzędziami, jak np. Facebook Messenger. Dodatkowo, użytkownik może połączyć stworzonego bota z wewnętrznym systemem, co pozwala m.in. na weryfikowanie i przesyłanie danych pozyskanych przez bota podczas rozmowy do innych systemów w firmie. Możliwości integracyjne ChatBot są właściwie nieograniczone ze względu na udostępnienie przez firmę API aplikacji.

Spółka promuje swoje rozwiązania poprzez działania bezkosztowe, organicznie zwiększając bazę użytkowników ChatBot. Jednocześnie sprzedaż ChatBot zajmuje się także zespół sprzedaży – wspólny dla wszystkich produktów.

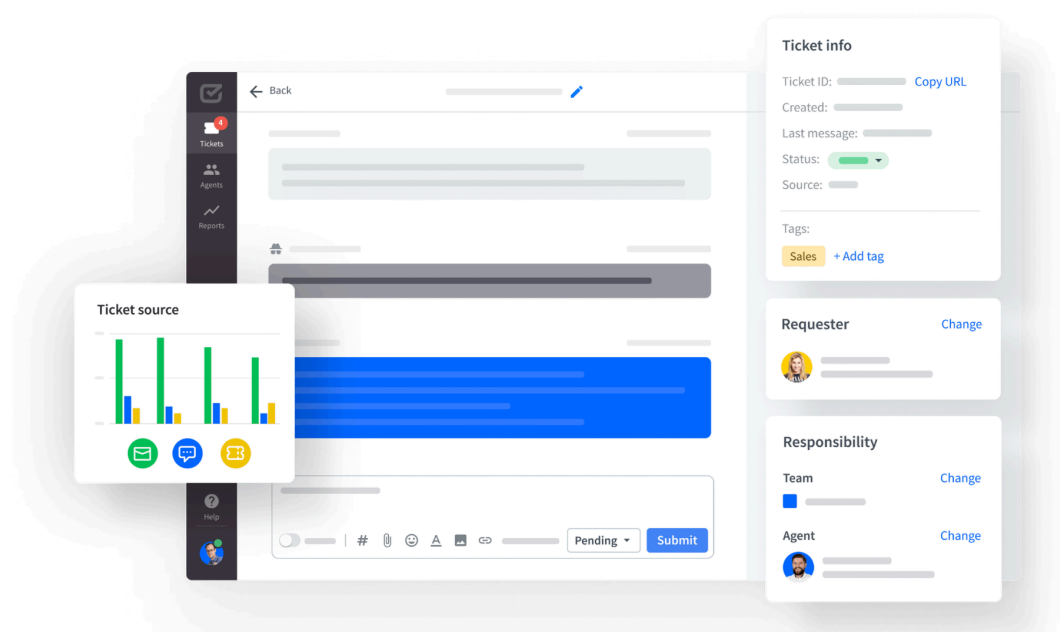
Rozwiązanie funkcjonuje na rynku od czerwca 2017 roku (w wersji otwartej bety, od lutego 2018 r. jako kompletny produkt). Do klientów produktu zaliczają się takie firmy jak Boston University, Kayak, Adidas, UEFA, czy Intuit.

W czerwcu 2023 roku rozpoczęto beta testy nowej wersji ChatBot (ChatBot 2.0), a w listopadzie ostatecznie trafiła ona do oferty Spółki. Dzięki temu ChatBot oferuje tworzenie scenariuszy dla zautomatyzowanych rozmów przy wykorzystaniu technologii AI stworzonej w pełni wewnątrz przez Text.

Więcej informacji na temat produktu znajduje się na [stronie internetowej](#).

4.2.3. HelpDesk

HelpDesk

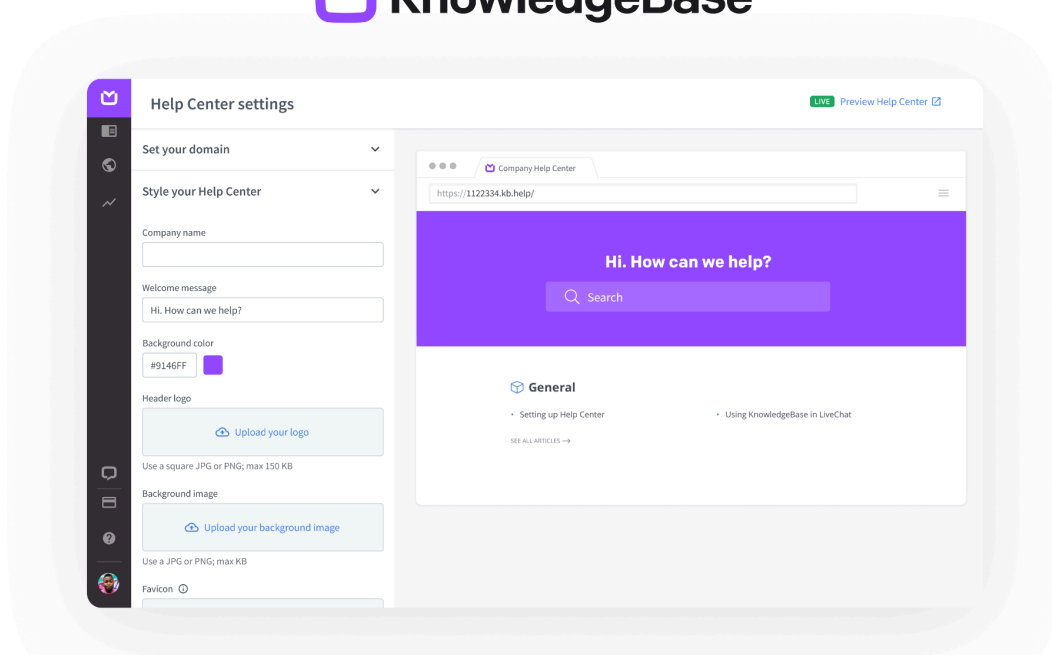


HelpDesk to rozwiązanie, które ma wspierać komunikację biznesową z klientem poprzez różne kanały. W szczególności HelpDesk pomaga zarządzać tzw. "ticketami", czyli sprawami zgłaszanymi przez klientów za pośrednictwem różnych kanałów komunikacji tekstowej (np. mail, live chat).

Wśród funkcji oferowanych przez HelpDesk znajdują się wsparcie dla pracy w zespołach, grupowanie i tagowanie ticketów, ocena satysfakcji konsumentów. Produkt jest systematycznie rozbudowywany, a jego wizja zakłada jak największą automatyzację, by skrócić czas obsługi klientów przez support. HelpDesk stanowi rozwiązanie konkurencyjne dla takich produktów jak m.in. Zendesk, FreshDesk, Zoho Desk, HappyFox, czy HelpScout i stanowi wartościowe uzupełnienie oferty Spółki.

Szczegóły dotyczące produktu, dostępne są pod [linkiem](#).

4.2.4. KnowledgeBase



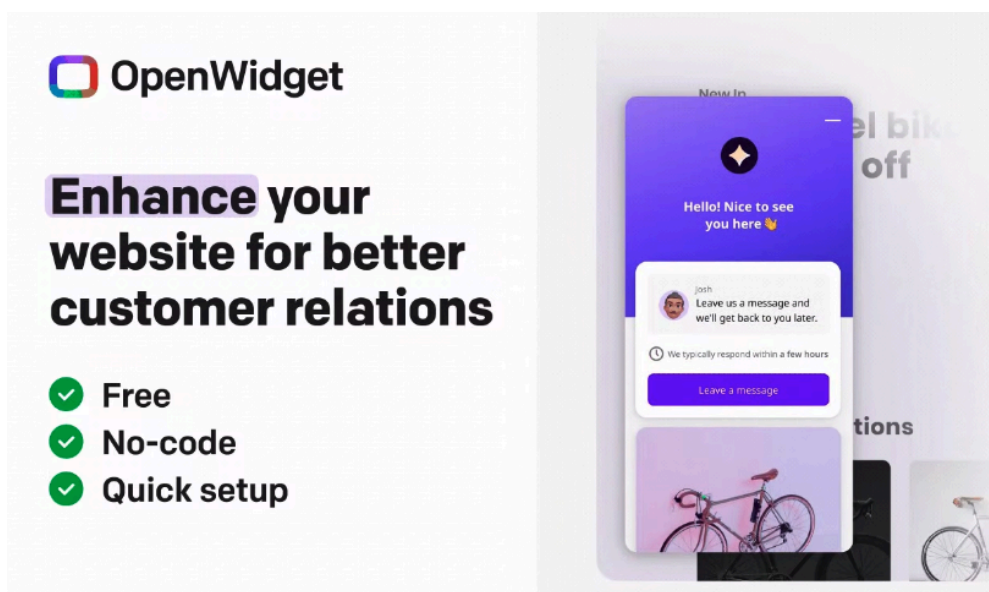
Spółka wydała aplikację w październiku 2017 r., początkowo w wersji otwartej bety, a następnie w marcu 2018 r., jako kompletny i płatny produkt. Platforma KnowledgeBase pozwala firmom tworzyć własne bazy wiedzy, do których dostęp mogą mieć zarówno jej pracownicy, jak i klienci.

Dzięki KnowledgeBase artykuły dotyczące np. pomocy technicznej gromadzone są w jednym miejscu a użycie AI pomaga tworzyć je szybko i efektywnie. W ten sposób podczas obsługi klienta, pracownik nie musi przełączać się między zakładkami w przeglądarce w poszukiwaniu odpowiedzi na zadane pytanie, a jedynie wyszukać informacji w bazie. Zwiększa to efektywność obsługi i przyspiesza komunikację z klientami zwłaszcza, że wyszukiwarka wspierana przez sztuczną inteligencję pozwala wyszukiwać maksymalnie dopasowane wyniki. W przypadku klienta, pozwala mu także na samodzielne wyszukanie rozwiązania danego problemu. Aplikacja może być zintegrowana bezpośrednio z rozwiązaniem LiveChat.

W kolejnych kwartałach KnowledgeBase zostanie połączony z HelpDesk jako część tego rozwiązania.

Więcej informacji o produkcie znajduje się [na stronie internetowej](#).

4.2.5. OpenWidget



Dostępny w wersji darmowej OpenWidget ma wspomagać komunikację online umożliwiając bardzo prostą instalację na stronie internetowej widżetu. W obecnej wersji widżet może udostępniać formularz kontaktowy, odpowiedzi na często zadawane pytania i/lub “product cards” (narzędzie skutecznie wspierające monetyzację). Za stworzenie Open Widget odpowiada zespół wewnętrzny do tej pory koncentrujący się na rozwoju widżetów LiveChat i innych produktów Spółki. Wydany w listopadzie 2022 r. OpenWidget w przyszłości może uzyskać płatną wersję premium lub stanowić kanał dystrybucji dla innych produktów Spółki.

Więcej informacji o produkcie znajduje się na stronie [OpenWidget](#).

4.2.6. Dodatkowe działania

Dodatkowe działania, przyczyniające się do organicznego wzrostu liczby klientów, nad którymi zespół Spółki pracuje w dedykowanych zespołach:

[Program Partnerski](#) - celem programu partnerskiego jest budowa nowych kanałów sprzedaży w oparciu o współpracę z firmami różnych branż lub freelancerami. Program składa się z modeli:

- affiliate, w którym partnerzy otrzymują prowizję z każdej sprzedaży produktu zrealizowanej za ich pośrednictwem.
- solution partners, zakładającego możliwość dołączenia naszego produktu (oraz usług wokół niego) do portfolio ofertowego partnera i samodzielnego kształtowania polityki cenowej.

Działania podejmowane w projekcie:

- rozbudowa strony i bloga (wzmocnienie organicznego ruchu i liczby zapisów zainteresowanych współpracą podmiotów),
- rozbudowa panelu partnerskiego ([dashboard](#)) dającego partnerom dostęp do materiałów reklamowych, analityki oraz narzędzi do tworzenia i zarządzania licencjami LiveChat tworzonymi w tym modelu,

- API programu partnerskiego - dające możliwość śledzenia i optymalizacji aktywności w projekcie oraz automatyzacji wielu czynności w jego ramach.

Działania content marketingowe

Spółka przykłada dużo pracy do treści tworzonych na stronie, co pozwala jej generować duży ruch przychodzący na strony internetowe i wysokie pozycje w przeglądarkach.

Partnerships - działania, polegające na współpracy z innymi firmami, tworzącymi oprogramowania. Opierają się na współpracy na różnych poziomach: wzajemnej promocji, tworzenia wspólnych integracji, listowania w marketach.

4.3. Umowy znaczące dla działalności Grupy Kapitałowej



Umowa z podmiotem świadczącym usługę bramki płatności

Text Inc. - spółka zależna Text S.A. - korzysta z usług serwisu www.authorize.net należącego do VISA, pełniącego funkcję pośrednika przeprowadzającego od strony technicznej płatność przy użyciu karty kredytowej w Internecie. Umowa między ww. stronami zawarta została poprzez przystąpienie do serwisu Authorize w oparciu o ogólne warunki umów stosowane przez Authorize i nie przybrała formy dokumentu.

Zgodnie z powyższymi warunkami stosunek prawny między użytkownikiem (w tym także Text Inc.) a Authorize podlega prawu Stanu Kalifornia. Authorize nie gwarantuje pełnej funkcjonalności swoich usług, pełnionych za pośrednictwem strony www. Przystępując do umowy użytkownik potwierdza, iż ma świadomość, że usługa prowadzona będzie za pośrednictwem sieci Internet, co czyni ją wrażliwą na ewentualne awarie infrastruktury, wynikające z różnych przyczyn takich jak atak sieciowy, przerwy w dostawie prądu.

Authorize ponadto nie jest odpowiedzialna za ewentualną szkodę wynikającą z korzystania z jej usług, w szczególności nie odpowiada za utratę danych, nieautoryzowany dostęp do danych przesyłanych za pośrednictwem jej strony www, takich jak dane karty kredytowej. Powyższe ograniczenie odpowiedzialności nie jest zależne od przyczyny zaistnienia szkody – zarówno ataki hakerskie, nieszczęśliwe wypadki, jak i niedbałość, w tym rażąca niedbałość, nie mogą stanowić podstawy do podnoszenia roszczeń w stosunku do Authorize. Użytkownik zaś zrzeka się wszelkich roszczeń mogących wynikać z korzystania z usług Authorize i oświadcza, że z jej usług będzie korzystał na własne ryzyko. W razie gdyby jednakże uznać, że należne jest zapłata jakiegokolwiek odszkodowania przez Authorize na rzecz Text Inc., jego wysokość byłaby ograniczona do równowartości wynagrodzenia za okres ostatnich 30 dni lub do wysokości 100 dolarów.

Ponadto użytkownik zobowiązuje się do zwolnienia Authorize z odpowiedzialności za ewentualnie roszczenia podnoszone wobec niej przez podmioty trzecie, które to roszczenia pozostają w związku z korzystaniem przez użytkownika z usług Authorize.

Warunki umowne mogą być zmieniane przez Authorize jednostronnie, korzystanie z usług serwisu po zmianie warunków oznacza akceptację tejże zmiany. Podobnie Authorize może jednostronnie zakończyć świadczenie usług, po uprzednim uprzedzeniu. Także wypowiedzenie umowy nie może rodzić odpowiedzialności odszkodowawczej Authorize.

Umowa z podmiotem świadczącym usługę rozliczania płatności

Text, Inc. - spółka zależna Text S.A. - korzysta z usług serwisu www.recurly.com, pełniącego funkcję podmiotu naliczającego opłaty od klientów Spółki i pobierającego je automatycznie z kart kredytowych klientów. Umowa między ww. stronami zawarta została poprzez przystąpienie do serwisu Recurly w oparciu o ogólne warunki umów stosowane przez Recurly i nie przybrała formy dokumentu.

Umowa podlega prawu stanu Kalifornia.

Usługa świadczona jest przez Recurly za prowizją naliczaną miesięcznie od wartości transakcji wyrażonej w dolarach, której wysokość może być zmieniona przez Recurly za 30-dniowym powiadomieniem. Recurly nie jest odpowiedzialne i nie zwraca pobranych prowizji w razie np. żądania zwrotu ceny przez klienta Spółki, oszustwa popełnionego przez klienta Spółki. Recurly nie świadczy także usług przechowywania środków pieniężnych.

Recurly nie ponosi odpowiedzialności za żadną szkodę, także w postaci utraconych zarobków, danych lub innych dóbr niematerialnych po stronie użytkownika, bez względu na przyczynę jej wystąpienia – czy szkoda będzie wynikała z korzystania z usług Recurly, nieautoryzowanego wpływania na treść usługi, działań lub oświadczeń jakichkolwiek podmiotów trzecich. Niezależnie od powyższych zastrzeżeń odpowiedzialność odszkodowawcza została między stronami ograniczona do wysokości sumy wynagrodzenia zapłaconego na podstawie umowy.

Recurly udziela Text Inc. licencji na korzystanie z jej loga, nazwy i innych praw w zakresie wykorzystywania ich na stronach internetowych do identyfikacji podmiotu świadczącego usługę. Analogicznie, Text Inc. udziela licencji do wszelkich treści zamieszczanych w serwisie Recurly.

Umowa przewiduje jednoroczny okres przedawnienia dla wszelkich roszczeń z nią związanych. Z tytułu świadczenia usług Recurly pobiera opłaty zależne od wielkości obrotu.

Umowa z Comerica Merchant Services (Worldpay from FIS)

Na mocy tej umowy Spółka Zależna - korzysta z obsługi kart Visa i MasterCard. Umowa objęta jest standardowymi warunkami obsługi kart stosowanymi przez Comerica. Obsługa kart obejmuje w szczególności rozliczenia transakcji kartami Visa i MasterCard w związku z programem LiveChat. Warunki umowy przewidują w szczególności, że Text Inc. sam będzie zajmował się roszczeniami i reklamacjami zgłoszonymi w związku ze sprzedażą rozliczaną przez kartę. Text Inc. zobowiązany jest również naprawić szkodę poniesioną przez Comerica w związku ze sprzedażą rozliczaną przez kartę i wszelkimi roszczeniami (także roszczeniami osób trzecich) z tym związanymi.

Warunki umowy wymieniają przypadki zwalniające Comerica od odpowiedzialności za naruszenie umowy. Ponadto odpowiedzialność Comerica ograniczona jest do średniej miesięcznej opłaty za usługi w okresie poprzednich 12 miesięcy lub krótszego od dnia zawarcia umowy. Comerica nie odpowiada też za utracone korzyści, ani za transakcje dotyczące innych kart, jeżeli takie będą obsługiwane na wniosek Text Inc. Comerica nie odpowiada też za szkodę, jeżeli nie zostanie ona zgłoszona pisemnie w terminie 60 dni od naruszenia umowy, a w przypadku błędu billingowego, w terminie 90 dni od daty danego dokumentu.

Umowa po pierwszym roku odnawia się automatycznie co miesiąc, jeśli nie zostanie wypowiedziana przez Text Inc. uprzednio w terminie wskazanym w umowie (przy czym w przypadku wypowiedzenia z naruszeniem postanowień umowy, Text Inc. będzie zobowiązane do zapłaty kwot ustalonych według zasad określonych w umowie). Text Inc. może też wypowiedzieć umowę w przypadku naruszenia jej przez drugą stronę, jeżeli naruszenie nie zostanie usunięte. Comerica może także rozwiązać umowę (także bez wypowiedzenia w przypadku naruszenia umowy przez Text Inc.).

Warunki umowy określają też szczegółowo zasady obciążania w określonych przypadkach Text Inc. kwotami transakcji (w szczególności w przypadku kwestionowania transakcji przez posiadacza karty), zakładania konta rezerwowego na zabezpieczenie roszczeń wobec Text Inc., zasady odpowiedzialności Text Inc. za szkody instytucji finansowej wykonującej stosowne wycofanie środków na polecenie oraz Comerica, zasady potrącenia kwot z tego konta i rozliczenia z tym związane, oraz przewidują roczny termin na wygaśnięcie roszczenia Text Inc. do zwrotu środków pozostałych na takim koncie. Warunki umowy określają też zasady zabezpieczenia na określonych kontach Text Inc. oraz wskazanie instytucji depozytariusza prowadzącej konto Text Inc. na potrzeby obsługi zadłużenia z tytułu umowy.

Umowa Text Inc. z American Express Company

Text, Inc. - spółka zależna Text S.A. - korzysta z usług serwisu strony www.americanexpress.com/us/merchant w celu obsługi kart American Express. Umowa zawarta jest poprzez przystąpienie do wskazanego serwisu w oparciu o warunki stosowane przez ten serwis i nie przybrała formy dokumentu.

Koszty opłat ponoszone przez Text Inc. w związku z korzystaniem z tego serwisu ustalane są w oparciu o procent obrotu – 2,89-3,20%, zgodnie z aktualną tabelą opłat. Warunki korzystania z serwisu w szczególności zawierają szereg wyłączeń odpowiedzialności American Express Company wobec użytkowników. Warunki te wyłączają w szczególności odpowiedzialność American Express Company za wszelkie szkody pośrednie oraz za utracone korzyści związane z korzystaniem z serwisu. Zgodnie z warunkami, American Express Company nie ponosi też odpowiedzialności za usługi świadczone przez usługodawców za pośrednictwem wskazanego serwisu, ani za informacje i produkty oferowane za pośrednictwem serwisu lub stron podlinkowanych do serwisu.

American Express Company może jednostronnie zmienić warunki korzystania z serwisu. Warunki serwisu podlegają prawu stanu Nowy Jork.

4.4. Informacja o istotnych transakcjach z podmiotami powiązanymi

Umowa z Text, Inc.

W dniu 20 stycznia 2012 roku Spółka zawarła ze swoją spółką zależną Text, Inc. umowę na mocy, której Spółka Zależna zobowiązała się do dalszej sprzedaży dostępu do produktów Spółki klientom końcowym.

Zgodnie z umową, Text, Inc. nabywa dostęp do produktów Spółki, który następnie odsprzedaje klientom końcowym za cenę ustaloną przez Spółkę. Text, Inc. nie realizuje marży na odsprzedaży dostępu do produktów Spółki. Na podstawie faktur wystawionych przez Text Inc., Spółka zwraca Text Inc. wszystkie koszty poniesione przez Text Inc. w związku z prowadzoną działalnością i wskazane w budżecie zaakceptowanym przez Spółkę. Zgodnie z zawartą umową, Text, Inc. ma prawo do naliczenia marży ustalonej jako 5% wybranych kosztów poniesionych bezpośrednio w związku ze sprzedażą, tj. kosztów obsługi płatności kartami kredytowymi, kosztów obsługi bankowej, kosztów obsługi księgowej i kosztów marketingowych.

Rozliczenie dokonywane jest miesięcznie na podstawie faktury wystawionej przez Spółkę odpowiadającej wartości dokonanej sprzedaży oraz faktur wystawianych przez Text Inc. odpowiadającej wartości poniesionych kosztów powiększonych o wskazaną powyżej marżę. Wszelkie prawa własności intelektualnej, w tym znak towarowy, pozostaje własnością Spółki.

Umowa została zawarta na czas nieoznaczony z możliwością wypowiedzenia za 14-dniowym okresem wypowiedzenia.

Umowa ogranicza odpowiedzialność Spółki do kwoty zapłaconej na rzecz Text Inc. przez okres 12 miesięcy.

W raportowanym okresie Spółka zawierała transakcje z podmiotem konsolidowanym Text Inc. W rezultacie w wystąpiły kategorie bilansowe i wynikowe wskazane poniżej:

Przychody ze sprzedaży do Text Inc.:	86 840 tys. zł
Koszty zakupionych usług od Text Inc.:	15 977 tys. zł
Należności od Text Inc.:	18 813 tys. zł
Zobowiązania wobec Text Inc.:	0 zł

Powyższe transakcje zostały wyłączone w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

4.5. Informacje o pozostałych umowach i transakcjach

Informacje o transakcjach zawartych z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe

Nie zawarto tego rodzaju transakcji.

Zaciągnięte i wypowiedziane umowy kredytów i pożyczek

W okresie od 1 kwietnia 2024 r. do 30 czerwca 2024 r. Spółka ani Grupa nie posiadały umów kredytów i pożyczek.

Udzielone pożyczki

Spółka ani Grupa nie posiada udzielonych pożyczek.

Udzielone i otrzymane poręczenia i gwarancje

W okresie sprawozdawczym Spółka ani Grupa nie posiadały udzielonych lub otrzymanych poręczeń i gwarancji.

Umowy objęcia obligacji

W okresie od 1 kwietnia 2024 r. do 30 czerwca 2024 r. Spółka ani Grupa nie posiadała umów objęcia obligacji.

Umowy o współpracy lub kooperacji

W omawianym okresie sprawozdawczym Text S.A. ani Grupa nie posiadały zawartych umów o współpracy lub kooperacji.

Umowy ubezpieczenia

Ubezpieczenie Chubb Tech Pro - OC Działalności Zawodowej zawarta z Ubezpieczalnią Chubb European Group Sp. z o.o. Oddział Polska na kwotę 8 mln zł (Polska) i 2 mln USD (USA) oraz Ubezpieczenie Szkód Powstałych w następstwie roszczeń z tytułu Odpowiedzialności Członków Organów Spółki Kapitałowej na kwotę 17 mln zł milionów dla Text S.A. i 1 mln zł dla spółki Text, Inc zawarte z Chubb European Group.

Opis prowadzonych postępowań sądowych i administracyjnych

W okresie sprawozdawczym Spółka ani Grupa nie była stroną żadnych postępowań sądowych i administracyjnych.

4.6. Perspektywy rozwoju

Sektor usług Software as a Service, w którym działa Spółka, rozwija się bardzo dynamicznie. Rynek oprogramowania typu live chat dla biznesu nie pokrywa się z rynkiem SaaS. Część konkurentów Spółki świadczy swoje usługi w mniej efektywnym, tradycyjnym modelu. Jednak w opinii Zarządu, model SaaS ma zdecydowanie największe perspektywy rozwoju, w związku z tym udział spółek świadczących usługi w tym modelu w całym rynku powinien rosnąć. Zostawia to ogromny potencjał rozwoju dla całego sektora, który może być dodatkowo wzmocniony poprzez popularyzację rozwiązań opartych na technologii AI.

4.7. Strategia rozwoju Grupy



Rozwój produktów

Strategia rozwoju Grupy Text zakłada stałe i zrównoważone nakłady na dalszy rozwój oferty produktowej, w szczególności na:

- a) rozwój funkcjonalny aplikacji;
- b) nowe kanały komunikacji:
 - rozwój systemu „ticketowego” polegającego na zbieraniu informacji z różnych kanałów komunikacji z klientem do jednego systemu zarządzania obsługą klienta;
 - funkcjonalność systemu pozwoli klientom na dalszą poprawę relacji na linii klient-sprzedawca, a docelowo, zwiększenie sprzedaży;
 - systemy mobilne;
 - media społecznościowe;
 - zintegrowany komunikator;
- c) narzędzia dla większych firm, tzw. „data driven”,

- d) nacisk na automatyzację i wykorzystanie technologii AI.



Wzrost bazy klientów

Spółka zakłada dalszy dynamiczny wzrost liczby klientów w oparciu o:

- Automatyzację działań marketingowych oraz marketing przychodzący („inbound marketing”);
- Stałe umacnianie pozycji Grupy w obszarze obsługi klienta;
- Dalszy rozwój programu afiliacyjnego;
- Rozwój nowych kanałów pozyskiwania nowych użytkowników, w tym dział sprzedaży,
- Upselling i cross-selling.



Akwizycje

W dłuższej perspektywie Spółka nie wyklucza rozwoju poprzez selektywne akwizycje podmiotów z branży obsługi klienta.



Czynniki wpływające na wynik Spółki i Grupy

W dłuższej perspektywie czasu, zasadniczy wpływ na wyniki Spółki i Grupy będzie miała sytuacja na globalnym rynku e-commerce oraz usług SaaS (Software as a Service), rozwój technologiczny (w tym AI). W krótszej perspektywie istotny wpływ na wyniki mogą mieć m.in. kurs USD/PLN, a także polityka fiskalna państwa.

5. Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej Text



5.1. Prezentacja wyników skonsolidowanych

Począwszy od danych za rok finansowy 2023/24 Grupa zmieniła sposób prezentacji przychodów skonsolidowanych. Od 1 kwietnia 2023 przychody są rozpoznawane w momencie płatności faktury za subskrypcję i proporcjonalnie przypisane do czasu trwania danej subskrypcji bądź umowy. Poprzednio przychody były księgowane w momencie otrzymania płatności i były księgowane w całości w okresie w którym dokonywana była płatność. Zmiana sposobu rozpoznawania przychodów znacząco wpływa na wysokość przychodów w pierwszych kwartałach po dokonaniu zmiany. Dane finansowe za okresy porównawczy zostały odpowiednio przeliczone.

Szczegółowo zmiana została omówiona w jednostkowym i skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, gdzie pokazano wartości korekt poszczególnych kwartałów.

Tym bardziej podkreślamy, że wskaźnikiem, który najlepiej oddaje rozwój naszego biznesu jest MRR (Monthly Recurring Revenue). Na jego potrzeby, roczne lub inne płatności są równo rozłożone na poszczególne miesiące, co jest spójne z obecnie stosowaną polityką rozpoznawania przychodów. Docelowo dynamiki MRR i przychodów będą spójne, jednak w okresie przejściowym, będą się one różnić.

Rachunek zysków i strat

[tys. PLN]	I kw. 2024/25	I kw. 2023/24	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	86 840	83 907	3,5%
Koszt własny sprzedaży	15 901	15 165	
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	70 939	68 742	
Koszty sprzedaży	16 351	14 126	
Koszty ogólnego zarządu	7 605	5 484	
Pozostałe przychody operacyjne	57	64	
Pozostałe koszty operacyjne	107	7	
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	46 933	49 189	-4,6%
Przychody finansowe	4	3	
Koszty finansowe	98	77	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	46 839	49 115	
Podatek dochodowy	3 113	3 348	
Zysk (strata) netto	43 726	45 767	-4,5%

Komentarz dotyczący czynników mających wpływ na wyniki finansowe:

Podstawowy wpływ na wyniki zanotowane w kwartale miał wzrost liczby płacących klientów produktów Spółki, zwłaszcza LiveChat i ChatBot w połączeniu ze wzrostem ARPU (średni przychód na klienta) w obu tych rozwiązaniach w stosunku do stanu sprzed roku. Z drugiej strony zanotowano wzrost kosztów, który wynikał zarówno z potrzeby zapewnienia infrastruktury potrzebnej do obsługi większego zapotrzebowania.

Koszt własny sprzedaży inaczej koszt wytworzenia produktów sprzedanych zawiera przede wszystkim koszt prac programistów nad produktami Spółki oraz koszt pracy administratorów.

Koszt sprzedaży zawiera przede wszystkim koszty marketingu, obsługi klienta, a także prowizje pośredników płatniczych oraz prowizję programu partnerskiego.

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów

Aktywa

[tys. PLN]	30 czerwca 2024 r.	31 marca 2024 r.	Zmiana
Aktywa trwałe	78 899	76 249	3,5%
Wartości niematerialne i prawne	71 141	69 088	
Rzeczowe aktywa trwałe	2 008	2 228	
Należności długoterminowe	160	0	
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5 588	4 932	
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	2	1	
Aktywa obrotowe	179 815	133 890	34,3%
Należności z tytułu dostaw i usług	3 617	3 398	
Należności z tytułu podatku CIT	21 481	23 059	
Należności z tytułu podatku VAT	25 924	21 073	
Pozostałe należności	154	759	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	128 069	84 860	
Rozliczenia międzyokresowe	570	741	
Aktywa ogółem	258 714	210 139	23,1%

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów

Pasywa

[tys. PLN]	30 czerwca 2024 r.	31 marca 2024 r.	Zmiana
Kapitał (fundusz) własny, w tym m.in.:	172 049	126 692	35,8%
Kapitał podstawowy	515	515	
Kapitał zapasowy	57 092	57 092	
Różnice kursowe z przeliczenia	(1 131)	(2 022)	
Zyski zatrzymane	115 573	71 107	
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	86 665	83 447	3,9%
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	4 367	2 362	
- Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0	11	
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	4 367	2 351	
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	82 298	81 085	
- Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	9 989	9 235	
- Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	0	484	
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	69 641	68 657	
- Inne zobowiązania finansowe	830	1 078	
- Pozostałe zobowiązania	1 838	1 631	
Pasywa razem	258 714	210 139	23,1%

Przepływy pieniężne

[tys. PLN]	I kw. 2024/25	I kw. 2023/24	Zmiana
Zysk (strata) brutto	46 839	49 115	
Korekty razem, w tym m.in.:	6 666	6 717	
- Amortyzacja	5 684	4 501	
- Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	1 131	(322)	
- Zmiana stanu należności	(3 047)	1 634	
- Zmiana stanu zobowiązań z wyjątkiem zobowiązań finansowych	3 476	1 037	
Środki pieniężne wygenerowane z działalności operacyjnej	53 505	55 832	
Podatek dochodowy zapłacony	(1 757)	(8 168)	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	51 748	47 664	8,6%
Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	0	0	
Wydatki na nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(7 791)	(7 080)	
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(7 791)	(7 080)	-
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(748)	(230)	
Dywidendy wypłacone	0	0	
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(748)	(230)	225,2%
Przepływy pieniężne netto razem	43 209	40 353	
Środki pieniężne na początek okresu	84 860	95 820	
Środki pieniężne na koniec okresu	128 069	136 173	-6,0%

Polityka dywidendy

Zgodnie z aktualną polityką dywidendy, opisaną w Prospekcie Emisyjnym Spółki, Zarząd Text S.A. rekomenduje Walnemu Zgromadzeniu wypłatę maksymalnej części zysku za dany rok obrotowy w formie dywidendy, chyba że pojawią się okazje inwestycyjne, które zapewniłyby Spółce i akcjonariuszom wyższą stopę zwrotu niż wypłata dywidendy.

Zarząd, za zgodą Rady Nadzorczej, jest uprawniony do podejmowania decyzji w sprawie wypłaty zaliczek na poczet spodziewanej dywidendy.

Opis istotnych pozycji pozabilansowych

Grupa nie posiada istotnych pozycji pozabilansowych.

Prognoza finansowa Grupy

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych na rok obrotowy 2024/25.

Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem Spółka nie przeprowadziła emisji akcji.

5.2. Prezentacja wyników jednostkowych

Sporządzając jednostkowe sprawozdanie finansowe za pierwsze półrocze roku 2023/24, Zarząd Spółki dokonał ponownej weryfikacji prawidłowości ujęcia przychodów z tytułu umów z klientami uwzględniając raportowanie na poziomie jednostkowym i skonsolidowanym. Począwszy od danych za rok finansowy 2023/24 Spółka zmieniła politykę rachunkowości w zakresie rozpoznawania przychodów jednostkowych. Na skutek przeprowadzonej analizy stwierdzono, iż w poprzednich okresach, z powodu niewłaściwego zastosowania zasad (polityki) rachunkowości, Spółka rozpoznawała przychód z niektórych kontraktów przed zakończeniem świadczenia usługi. Ponieważ istotną część przychodów generują umowy zawierane z klientami na okres 12 miesięcy (na znacznie mniejszą skalę zawierane są również umowy na 36 miesięcy), zatem dla pewnej grupy umów przychód był rozpoznawany zanim została wyświadczona usługa. Jednocześnie z rozpoznawaniem przychodu Zarząd Spółki dokonywał szacunku kosztów związanych z utrzymaniem (w przyszłych wykupionych przez klientów okresach) serwerów dotyczących sprzedanych dostępów do oferowanego oprogramowania.

Zgodnie z uchwałą nr 24/2024 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 22 sierpnia 2024 r., począwszy od 1 kwietnia 2024 r. TEXT S.A. sporządza sprawozdanie finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR). Zmiana została szczegółowo opisana w odpowiednich notach sprawozdania finansowego.

Rachunek zysków i strat

[tys. PLN]	I kw. 2024/25	I kw. 2023/24	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	86 840	83 907	3,5%
Koszt własny sprzedaży	16 662	13 453	
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	70 178	70 454	
Koszty sprzedaży	16 505	14 268	
Koszty ogólnego zarządu	7 630	5 510	
Zysk (strata) ze sprzedaży	46 043	50 676	
Pozostałe przychody operacyjne	57	64	
Pozostałe koszty operacyjne	107	7	
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	45 993	50 733	-9,3%
Przychody finansowe	774	3	
Koszty finansowe	108	1 790	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	46 659	48 946	
Podatek dochodowy	3 113	3 162	
Zysk (strata) netto	43 546	45 784	-4,9%

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów

Aktywa

[tys. PLN]	30 czerwca 2024 r.	31 marca 2024 r.	Zmiana
Aktywa trwałe, m.in.	78 901	76 326	3,4%
Wartości niematerialne i prawne	71 141	69 087	
Rzeczowe aktywa trwałe	2 008	2 229	
Należności długoterminowe	160	-	
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5 588	5 007	
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	2	1	
Aktywa obrotowe	176 397	129 997	35,7%
Należności krótkoterminowe	66 374	56 155	
- Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych	18 813	11 263	
- Należności od pozostałych jednostek	47 557	44 893	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	109 453	73 101	
Rozliczenia międzyokresowe	570	741	
Aktywa ogółem	255 298	206 323	23,7%

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów

Pasywa

[tys. PLN]	30 czerwca 2024 r.	31 marca 2024 r.	Zmiana
Kapitał (fundusz) własny	169 824	124 518	36,4%
Kapitał podstawowy	515	515	
Kapitał zapasowy	57 092	57 092	
Zyski zatrzymane	112 217	66 911	
Zobowiązania ogółem	85 474	81 805	4,5%
Zobowiązania długoterminowe	4 367	2 362	
- Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	-	11	
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	4 367	2 351	
Zobowiązania krótkoterminowe	81 107	79 443	
- Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	8 797	7 592	
- Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	-	484	
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	69 641	68 657	
- Inne zobowiązania finansowe	830	1 078	
- Pozostałe zobowiązania	1 839	1 632	
Pasywa ogółem	255 298	206 323	23,7%

Przepływy pieniężne

[tys. zł]	Q1 2024/25	Q1 2023/24	Zmiana
Zysk (strata) brutto	46 659	48 946	
Korekty razem, m.in.:	-758	-7 734	
- Amortyzacja	5 684	4 271	
- Zmiana stanu należności	-10 378	-3 162	
- Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem zobowiązań finansowych	3 928	-3 749	
- Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	171	48	
Zmiana stanu aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego	-592	119	
Inne korekty	429	-172	
Środki pieniężne wygenerowane z działalności operacyjnej	45 901	41 212	11,4%
Podatek dochodowy zapłacony	-1 757	-3 162	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	44 144	38 050	16,0%
Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	-7 043	-6 850	
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-7 043	-6 850	2,8%
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	-748	-230	
Dywidendy wypłacone	-	-	
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-748	-230	-
Przepływy pieniężne netto razem	36 353	30 970	
Środki pieniężne na początek okresu	73 100	73 490	
Środki pieniężne na koniec okresu	109 453	104 460	4,8%

6. Ład korporacyjny

6.1. Informacje o akcjach i akcjonariacie

Struktura kapitału zakładowego

Na dzień sporządzenia raportu na kapitał zakładowy Spółki składało się 25.750.000 (dwadzieścia pięć milionów siedemset pięćdziesiąt tysięcy) wyemitowanych i w pełni opłaconych akcji zwykłych na okaziciela w tym: 25.000.000 (dwadzieścia pięć milionów) akcji serii A i 750.000 (siedemset pięćdziesiąt tysięcy) akcji serii B. Wartość nominalna każdej akcji Spółki wynosi 0,02 (dwa grosze) zł. Akcjonariuszom serii A i serii B przysługuje jeden głos na akcję.

Struktura akcjonariatu

Na dzień publikacji niniejszego raportu największym akcjonariuszem Text S.A. było Porozumienie akcjonariuszy*, składające się z osób w Zarządzie Spółki, Radzie Nadzorczej Spółki, menedżerów Spółki oraz jednej osoby będącej poza Spółką. Łącznie posiadali oni 10 625 752 akcje stanowiące 41,27% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

Pozostałymi akcjonariuszami, których zaangażowanie przekraczało 5% kapitału zakładowego, były dwa polskie otwarte fundusze emerytalne, Allianz Polska Otwarty Fundusz Emerytalny oraz Nationale Nederlanden Polskie Towarzystwo Emerytalne. Posiadały one odpowiednio 2 429 265 i 1 595 900 akcji, stanowiących 9,43% i 6,17% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

Akcjonariusz	Liczba akcji i głosów na WZ	Udział w głosach na WZ
PTE Allianz Polska*	2 429 265*	9,43%
Nationale-Nederlanden PTE	1 595 000*	6,17%
Porozumienie akcjonariuszy Podmiot dominujący, w tym powyżej 5 proc.**:	10 625 752	41,27%
Mariusz Cieplý	3 366 250	13,07%
Maciej Jarzębowski	2 366 250	9,19%
Jakub Sitarz	3 010 000	11,69%
Pozostali	11 099 983	43,11%
RAZEM	25 750 000	100,00%

* informacja uzyskana na podstawie wykazu akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% liczby głosów na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu Spółki, które odbyło się w dniu 22 sierpnia 2024 roku

**Niektórzy Akcjonariusze zawarli porozumienie co do wspólnego głosowania: Porozumienie Akcjonariuszy Podmiot Dominujący, które tworzą: Mariusz Cieplý, Urszula Jarzębowska, Jakub Sitarz, Maciej Jarzębowski, Szymon Klimczak, Krzysztof Górski.

W trakcie raportowanego okresu 2024/25 roku finansowego w strukturze akcjonariatu Spółki nie zaszły zmiany pod względem znaczących akcjonariuszy.

6.2. Władze Spółki

6.2.1. Zarząd Spółki

Zarząd obecnej kadencji w poniższym składzie został powołany na trzyletnią kadencję w sierpniu 2023 roku, która wygaśnie z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia Spółki zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok finansowy 2025/2026.

Na dzień sporządzenia sprawozdania Zarząd Text S.A. był dwuosobowy, a w jego skład wchodził:

Imię i nazwisko	Funkcja
Mariusz Ciepły	Prezes Zarządu
Urszula Jarzębowska	Członek Zarządu

Mariusz Ciepły jest jednym z założycieli i głównych akcjonariuszy spółki Text. Funkcję Prezesa Zarządu pełni od 2010 r. Posiada wykształcenie wyższe (z tytułem magistra inżyniera informatyki), ukończył informatykę (specjalizacja: inżynieria systemów informatycznych) na Wydziale Elektroniki Politechniki Wrocławskiej we Wrocławiu. Jest też członkiem rad nadzorczych spółek Unfold.vc ASI S.A. oraz Mototeam S.A.

Urszula Jarzębowska od 2010 r. pełni funkcję Członka Zarządu Text S.A. Ze Spółką jest związana od 2002 r. Posiada wykształcenie wyższe magisterskie, ukończyła Uniwersytet Ekonomiczny im. Oskara Langego we Wrocławiu na Wydziale Gospodarki Narodowej, gdzie pracę magisterską obroniła w Katedrze Rachunkowości i Controlingu Przedsiębiorstw. W trakcie pracy zawodowej ukończyła także studia podyplomowe na kierunku Controling w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu oraz na kierunku Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR/MSSF) na Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie. Doświadczenie zbierała m.in. w firmach Bankier.pl oraz Internet Works. Jest też członkiem rady nadzorczej Unfold.VC ASI S.A.

Wysokość wynagrodzeń Zarządu Spółki

Wynagrodzenie osób wchodzących w skład Zarządu Text S.A. wypłacone w okresie od 1 kwietnia 2024 r. do 30 czerwca 2024 r. oraz w tym samym okresie roku poprzedniego.

Wynagrodzenie Zarządu Spółki wypłacone

Imię i nazwisko	Stanowisko	Wynagrodzenie (w tys. zł)	
		I kw. 2024/2025	I kw. 2023/24
Mariusz Ciepły	Prezes Zarządu	509	509
Urszula Jarzębowska	Członek Zarządu	339	339
RAZEM	-	848	848

W okresie I kw. 2024/25 zawiązano rezerwę na niewypłacone premie i wynagrodzenie zmienne Zarządu należne za ten okres w wysokości 952 tys. PLN, w I kw. 2023/24 nie zawiązywano rezerwy.

Informacje o wszelkich zobowiązaniach wynikających z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających, nadzorujących albo byłych członków organów administrujących oraz o zobowiązaniach zaciągniętych w związku z tymi emeryturami, ze wskazaniem kwoty ogółem dla każdej kategorii organu.

Spółka nie posiada zobowiązań tego rodzaju.

6.2.2. Rada Nadzorcza Spółki

W trakcie I kw. roku finansowego 2024/25 oraz na dzień publikacji niniejszego raportu skład Rady Nadzorczej Spółki jest następujący:

Imię i nazwisko	Funkcja
Maciej Jarzębowski	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Jakub Sitarz	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Marta Ciepła	Członek Rady Nadzorczej
Marzena Czapaluk	Członek Rady Nadzorczej
Marcin Mańdziak	Członek Rady Nadzorczej

W dniu 22 sierpnia 2024 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Rady Nadzorczej powołało pięcioosobową Radę Nadzorczą na trzyletnią kadencję, która wygaśnie z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia Spółki zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok finansowy 2026/2027.

Kandydaci do Rady Nadzorczej obecnej kadencji zostali zgłoszeni przez Porozumienie Akcjonariuszy oraz przez akcjonariusza Spółki - PTE Allianz Polska (dawniej Aviva Otwarty Fundusz Emerytalny Aviva Santander). W procesie kandydowania do Rady Nadzorczej kandydaci złożyli stosowne oświadczenia m.in. o spełnianiu kryterium niezależności.

Maciej Jarzębowski posiada wykształcenie średnie (technik zbiorowego żywienia). Ukończył Technikum Gastronomiczne we Wrocławiu. W latach 1999 – 2001 pełnił funkcję Prezesa Zarządu w spółce Bankier.pl, w okresie 2001-2006 był Prezesem Zarządu spółki Internet Works. Do 2010 r. pełnił funkcję Prezesa Zarządu w Text S.A.

Jakub Sitarz posiada wykształcenie wyższe magisterskie. Ukończył Informatykę na Wydziale Elektroniki Politechniki Wrocławskiej we Wrocławiu. Pełni funkcję kluczowego doradcy do spraw technologii.

Marta Ciepła jest absolwentką Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu oraz studiów podyplomowych z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi. Od ponad dziesięciu lat związana rynkiem IT w zakresie rekrutacji i selekcji kadry IT. HR manager odpowiedzialny za doradztwo w zakresie budowania zespołów poszczególnych działów spółki.

Marzena Czapaluk jest absolwentką Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Ma też 20-letnie doświadczenie jako dyrektor finansowy (CFO) zdobyte m.in. w spółce eobuwie.pl S.A. Obecnie pełni funkcję dyrektora finansowego Grupy MKK3 Sp. z o.o. Prowadzi też działalność coachingową i mentoringową. Jest członkiem - założycielem Stowarzyszenia Dyrektorów Finansowych FINEXA. Uzyskała m.in. tytuł FCCA przyznany przez Association of Chartered Certified Accountants (certyfikat z zakresu finansów i księgowości). Ukończyła program Advanced Executive Education w Strategic Leadership Academy realizowany przez ICAN Institute.

Marzena Czapaluk spełnia kryteria niezależnego Członka Rady Nadzorczej.

Marcin Mańdziak posiada wykształcenie wyższe magisterskie. Jest absolwentem Prawa na Wydziale Prawa Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego. Od 10 lat związany z rynkiem kapitałowym. Był współtwórcą oraz długoletnim wiceprezesem zarządu M.W. Trade S.A., która jako pierwsza przeniosła notowania z rynku Newconnect na rynek główny GPW. Od 2013 roku prezes i główny akcjonariusz EFM S.A. Jednocześnie

prowadzi firmę Arandela Marcin Mandziak, świadcząca usługi doradcze. Członek Rady Nadzorczej Unfold.VC ASI S.A.

Marcin Mańdziak spełnia kryteria niezależnego Członka Rady Nadzorczej.

Wysokość wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej Spółki

Wartość wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej w raportowanym okresie wyniosła 48 tys. zł, podobnie jak w tym samym okresie poprzedniego roku finansowego.

6.3. Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Poniższa tabelka przedstawia liczbę akcji będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących na dzień publikacji niniejszego sprawozdania.

Imię i nazwisko	Stanowisko	Liczba akcji
Mariusz Ciepły	Prezes Zarządu	3 366 250
Urszula Jarzębowska	Członek Zarządu	1 210 250
Maciej Jarzębowski	Przewodniczący Rady Nadzorczej	2 366 280
Jakub Sitarz	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	3 010 000
Marcin Mańdziak	Członek Rady Nadzorczej	6 358

6.4. Pozostałe informacje

Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie spółka podjęła lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom.

Ryzykiem w tym obszarze zarządza bezpośrednio Zarząd. W jego ocenie wysoka płynność Spółki i brak znaczących zobowiązań znacząco minimalizują ryzyko utraty płynności i inne ryzyka związane z zarządzaniem zasobami finansowymi.

Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności.

Bieżące inwestycje są prowadzone głównie w zakresie rozwijania produktu i są finansowane ze środków własnych. Zarząd obecnie nie przewiduje innych inwestycji oraz zmiany w strukturze finansowania.

Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik.

Na wynik I kw. roku finansowego 2024/25 nie miały wpływu czynniki i zdarzenia nietypowe. Jednak wpływ na zaraportowane wyniki za ten okres miało przejście na sporządzanie jednostkowego sprawozdania finansowego

zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR) począwszy od 1 kwietnia 2024 roku. Zmiana została szczegółowo opisana w odpowiednich notach sprawozdania finansowego.

Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Spółki i jego grupą kapitałową.

Nie wystąpiły tego rodzaju zmiany.

Wszelkie umowy zawarte między Spółką a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Spółki przez przejęcie.

Spółka nie ma tego rodzaju umów.

Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.

Nie dotyczy.

Firma audytorska

Od 17 października 2019 roku firmą audytorską do wykonywania badań ustawowych sprawozdań finansowych Spółki wybraną zgodnie z uchwałą Rady Nadzorczej, kierując się pozytywną rekomendacją Komitetu Audytu, jest Grant Thornton Polska Prosta Spółka Akcyjna (dawniej: Grant Thornton Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., dalej „Grant Thornton Polska”).

Daty zawarcia przez spółkę umowy z firmą audytorską o dokonanie badania lub przeglądu sprawozdania finansowego lub skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz okresu, na jaki została zawarta ta umowa. Wynagrodzenia firmy audytorskiej wypłaconego lub należnego za rok obrotowy i poprzedni rok obrotowy.

W październiku 2023 r. Rada Nadzorcza podjęła uchwałę w sprawie ponownego wyboru i przedłużenia umowy z firmą audytorską Grant Thornton Polska na wykonanie badania ustawowego sprawozdań finansowych Text S.A. w okresie od 01.04.2023 roku do 31.03.2025 roku oraz wykonanie badania ustawowego skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Text w okresie od 01.04.2023 roku do 31.03.2024 roku, a także badania dobrowolnego sprawozdań finansowych śródrocznych Text S.A. w okresie od 01.04.2023 roku do 31.03.2025 roku oraz przeglądu śródrocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Text w okresie od 01.04.2023 roku do 31.03.2025 roku.

W raportowanym okresie Spółka wypłaciła spółce Grant Thornton Polska wynagrodzenie w kwocie 66 tys. zł w porównaniu do 24 tys. zł rok wcześniej.

Opis prowadzonych postępowań sądowych i administracyjnych

W okresie sprawozdawczym Grupa nie była stroną żadnych postępowań sądowych i administracyjnych.

Zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego

Brak jest zagadnień i wymogów związanych z ochroną środowiska, które mogą mieć istotny wpływ na działalność Grupy.

Informacja o zatrudnieniu

Na koniec czerwca 2024 r. Spółka współpracowała na stałe z 255 osobami wobec 271 osób rok wcześniej. Najliczniejszą grupą są zespoły produktowe składające się głównie z programistów oraz dział obsługi klienta, pracujący w modelu 24/7. Dużym zespołem jest dział marketingu, a także zespół administratorów zarządzających infrastrukturą IT. W strukturze Spółki funkcjonują także zespoły: m.in. sprzedażowy, finansów i administracji czy

prawny, a także relacji inwestorskich. W dwuosobowym Zarządzie zasiadają osoby od wielu lat pracujące nad projektem LiveChat/Text. Bezpośrednio do Zarządu raportują tzw. CXO (dyrektorzy). Obecnie jest to siedem osób, od wielu lat związanych ze Spółką.

7. Oświadczenia Zarządu

Wrocław, 29 sierpnia 2024 r.

Niniejsze Sprawozdanie Zarządu za okres trzech miesięcy roku finansowego zakończony w dniu 30 czerwca 2024 roku, a także jednostkowe sprawozdanie finansowe Text S.A. oraz skonsolidowane sprawozdanie finansowe zawierające dane jednostkowe Text S.A. za okres trzech miesięcy roku finansowego zakończony w dniu 30 czerwca 2024 r., zostały zatwierdzone do publikacji w dniu 29 sierpnia 2024 r.



Prezes Zarządu Mariusz Cieply



Członek Zarządu Urszula Jarzebowska



Dyrektor Finansowy Joanna Alwin

Wrocław, 29 sierpnia 2024 r.

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej Text S.A. za okres trzech miesięcy roku finansowego zakończony dnia 30 czerwca 2024 roku.

Zarząd Text S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Text zawierające dane jednostkowe Text S.A. za okres trzech miesięcy roku finansowego zakończony dnia 30 czerwca 2024 roku oraz dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości.

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 Spółki zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.



Prezes Zarządu Mariusz Cieply



Członek Zarządu Urszula Jarzębowska



Dyrektor Finansowy Joanna Alwin

8. Słowniczek pojęć

Wskaźniki finansowe

Wskaźnik	Wyszczególnienie
EBITDA	= Zysk (strata) operacyjny + amortyzacja
Rentowność sprzedaży brutto	= Zysk brutto ze sprzedaży / Przychody ze sprzedaży netto
Rentowność operacyjna	= Zysk (strata) operacyjny / Przychody ze sprzedaży netto
Rentowność netto	= Zysk (strata) netto okresu sprawozdawczego / Przychody ze sprzedaży netto

Pojęcia branżowe

Pojęcie	Definicja
ARPU/ARPL	(ang. <i>Average Revenue per User</i> , <i>Average Revenue per Licence</i>) Średni przychód na użytkownika w miesiącu, liczone na podstawie miesięcznych powtarzalnych przychodów (MRR). Przez użytkownika historycznie zawsze rozumieliśmy klienta (organizację), dlatego stosujemy też bardziej precyzyjny termin ARPL. ARPU= MRR/ liczba użytkowników
Initial ARPU	Średni pierwszy przychód (ang. initial ARPU), innymi słowy średnia cena sprzedaży, jest to średnia wartość miesięcznego przychodu na klienta w momencie kiedy konwertuje się do płatnej licencji
MRR	Miesięczne powtarzalne przychody (ang. <i>Monthly Recurring Revenues</i>) jest miarą przewidywalnych przychodów generowanych od aktywnych i płacących użytkowników. Metryka włącza wszystkie powtarzalne przychody ale wyklucza opłaty jednorazowe, niepowtarzalne.
SaaS	Oprogramowanie jako usługa (ang. <i>Software as a Service</i>) czyli model biznesowy, w którym oprogramowanie jest licencjonowane na zasadzie subskrypcji i w którym jest ono dostępne w chmurze.