



text|

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Text S.A. i jej Grupy Kapitałowej
w III kwartale 2024/2025 roku finansowego**

 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	16
3.3. Inne wydarzenia	18
4. Opis działalności Grupy Kapitałowej Text	19
4.1. Strategia rozwoju	19
4.2. Produkty Grupy Text	23
4.2.1. LiveChat	23
4.2.2. ChatBot	26
4.2.3. HelpDesk	27
4.2.4. KnowledgeBase	28
4.2.5. OpenWidget	29
4.2.6. Dodatkowe działania	29
4.3. Umowy znaczące dla działalności Grupy Kapitałowej	30
4.4. Informacja o istotnych transakcjach z podmiotami powiązanymi	32
4.5. Informacje o pozostałych umowach i transakcjach	33
4.6. Perspektywy rozwoju	33
4.7. Strategia rozwoju Grupy	34
5. Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej Text	35
5.1. Prezentacja wyników skonsolidowanych	35
5.2. Prezentacja wyników jednostkowych	39
6. Ład korporacyjny	43
6.1. Informacje o akcjach i akcjonariacie	43
6.2. Władze Spółki	44
6.2.1. Zarząd Spółki	44
6.2.2. Rada Nadzorcza Spółki	45
6.3. Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących	46
6.4. Pozostałe informacje	46
7. Oświadczenia Zarządu	48
8. Słowniczek pojęć	49

1. Podsumowanie

1.1. Wybrane skonsolidowane dane finansowe

[tys. PLN]	I-III kw. 2024/25	I-III kw. 2023/24	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	265 169	252 040	5,2%
EBITDA	154 320	152 377	1,3%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	136 571	138 113	-1,1%
Zysk (strata) brutto	137 313	137 989	-0,5%
Zysk (strata) netto	127 594	128 504	-0,7%
Przepływy pieniężne netto	3 128	(3 573)	-
- z działalności operacyjnej	139 190	134 711	3,3%
- z działalności inwestycyjnej	(23 312)	(21 981)	-
- z działalności finansowej	(112 750)	(116 303)	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (PLN)	4,96	4,99	-0,7%

[tys. PLN]	31 grudnia 2024 r.	31 marca 2024 r.	31 grudnia 2023 r.
Aktywa razem	227 513	210 139	209 636
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	85 017	83 447	128 642
Zobowiązania długoterminowe	3 041	2 362	2 227
Zobowiązania krótkoterminowe	81 976	81 085	78 767
Kapitał własny	142 496	126 692	128 642
Kapitał zakładowy	515	515	515
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	25 750
Wartość księgowa na jedną akcję	5,53	4,92	5,00

1.2. Wybrane jednostkowe dane finansowe

[tys. PLN]	I-III kw. 2024/25	I-III kw. 2023/24	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	265 169	252 039	5,2%
EBITDA	152 919	157 117	-2,7%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	135 170	143 539	-5,8%
Zysk (strata) brutto	136 778	137 493	-0,5%
Zysk (strata) netto	127 059	128 219	-0,9%
Przepływy pieniężne netto	82 924	16 218	411%
z działalności operacyjnej	145 885	153 817	-5,2%
z działalności inwestycyjnej	(23 312)	(21 295)	9,5%
z działalności finansowej	(112 750)	(116 304)	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (PLN)	4,93	4,98	-0,9%

[w tys. PLN]	31 grudnia 2024 r.	31 marca 2024 r.	31 grudnia 2023 r.
Aktywa razem	224 294	206 323	207 904
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	84 380	81 805	81 087
Zobowiązania długoterminowe	3 041	2 362	2 225
Zobowiązania krótkoterminowe	81 339	79 443	78 862
Kapitał własny	139 914	124 518	126 817
Kapitał zakładowy	515	515	515
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	25 750
Wartość księgowa na jedną akcję (PLN)	5,43	4,84	4,92

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). Spółka prowadzi prace nad rozwojem portfolio produktowego i przekształcenie go w ofertę typu "suite" (bardzo blisko zintegrowane rozwiązania kompleksowo odpowiadające na wyzwania klientów w obszarze komunikacji i jej automatyzacji).

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-a-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 okresie I-III kw. 2024/25 roku finansowego, zakończonym 31 grudnia 2024 roku, nasze skonsolidowane przychody wzrosły o 5,2% do 265,2 mln zł. W III kw. 2024/25 wartość przychodów wyniosła 88,9 mln zł, co oznacza spadek o 0,5% rok do roku. 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. Na jego potrzeby, roczne lub inne płatności są równo rozłożone na poszczególne miesiące.

Wartość miesięcznych powtarzalnych przychodów Grupy na koniec grudnia 2024 r. wyniosła 7,10 mln USD oznacza to wzrost o 9,4% w stosunku do stanu sprzed roku i wzrost o 0,9% w stosunku do stanu na 30 września 2024 r. Trzeba jednak zauważyć, że procesy rynkowe wpływające na zmiany modeli cenowych sprawiają, że notujemy wzrosty przychodów, których nie traktujemy jako powtarzalne, nawet jeśli takie są w praktyce. Chodzi głównie o płatności "pay per usage", w których nasi klienci płacą np. za wykorzystanie API, albo za liczbę czatów obsługiwanych przez ChatBot. Nie są one obecnie wliczane przez nas do MRR (i konsekwentnie do ARR - Annual Recurring Revenue), co podwyższyłoby ten wskaźnik o ok. 250 tys. USD.

W związku z tym, analizując sytuację biznesową, warto wziąć pod uwagę "płatności otrzymane", które również wstępnie raportujemy za dany kwartał w walucie ich uzyskania (czyli USD). W okresie I-III kw. wyniosły one 66,89 mln USD, co oznacza wzrost o 9% rok do roku, a w samym III kwartale ta wartość wyniosła 21,43 mln USD, co oznacza wzrost o 0,4% rok do roku. Niestety, wzrost płatności otrzymanych uzyskany w dolarze amerykańskim w okresie I-III kw. 2024/25 w ujęciu rocznym nie przełożył się na analogiczny wzrostu przychodów ujętych w polskiej walucie z uwagi na to, że został w połowie skompensowany przez umocnienie polskiej waluty.

Skonsolidowany zysk netto za okres I-III kw. 2024/25 roku finansowego wyniósł 127,6 mln zł i był o 0,7% niższy od wyniku uzyskanego przed rokiem. Skonsolidowany zysk netto za III kw. 2024/25 wyniósł 41,3 mln zł wobec 43,9 mln zł rok wcześniej.

Marże, przepływy finansowe i polityka dywidendowa

Nasz model biznesowy umożliwia osiągnięcie bardzo wysokich rentowności operacyjnych. W okresie I-III kw. roku finansowego 2024/25 marża brutto na sprzedaży wyniosła 80,3%, marża operacyjna 51,5%, a marża zysku netto 48,1%. Odczuwamy presję na rentowności, która wiąże się z umocnieniem się złotówki wobec dolara amerykańskiego w ostatnim okresie, 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. Jednocześnie inwestujemy w infrastrukturę, co okresowo powoduje wzrost kosztów usług obcych w tym zakresie.

Pomimo wszystkich wyzwań opisanych powyżej zamierzamy utrzymać nasz model biznesowy i wysokie poziomy rentowności z nim związane. Koszty nieodłącznie związane z wykorzystaniem technologii AI powinny wywrzeć większą presję na część naszej konkurencji oferującej swoje produkty w modelu free lub freemium.

Przedstawione wyżej rentowności sprawiają, że efektywnie generujemy środki pieniężne. Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej Grupy wyniosły w raportowanym okresie 139,2 mln zł, a na koniec tego okresu dysponowaliśmy środkami pieniężnymi w wysokości 88,0 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.

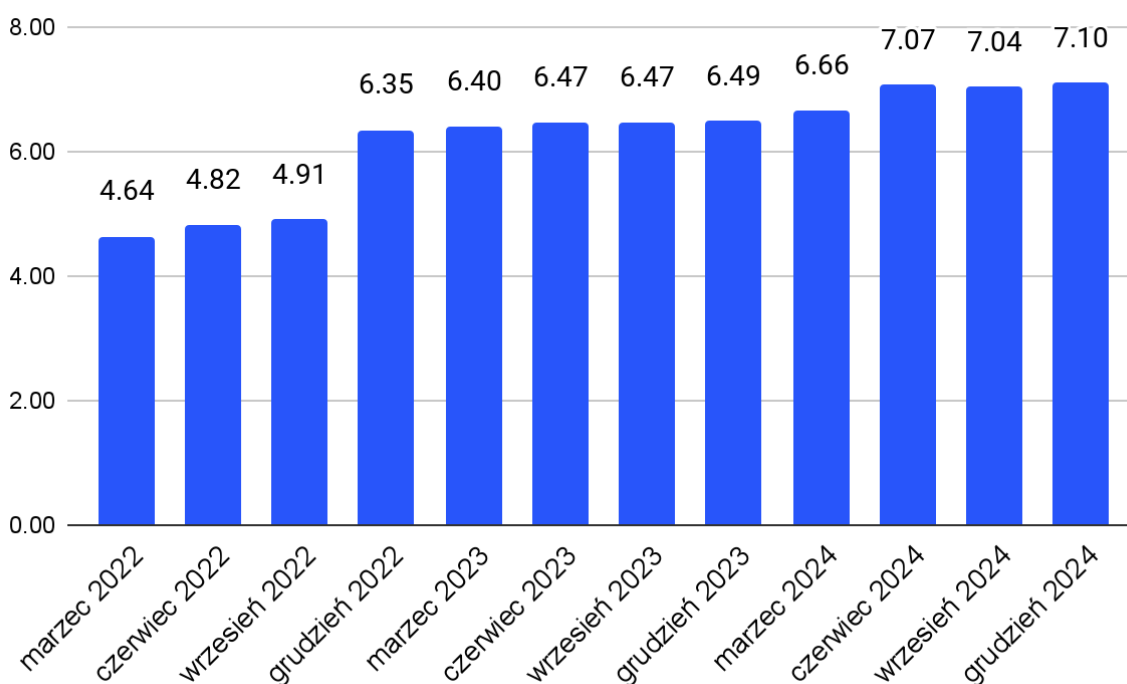
Kluczowe metryki biznesowe Spółki

MRR

MRR 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 Grupy na koniec grudnia 2024 r. wyniosła 7,10 mln USD co oznacza wzrost o 9,4% rok do roku i wzrost o 0,9% wobec końca września 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).

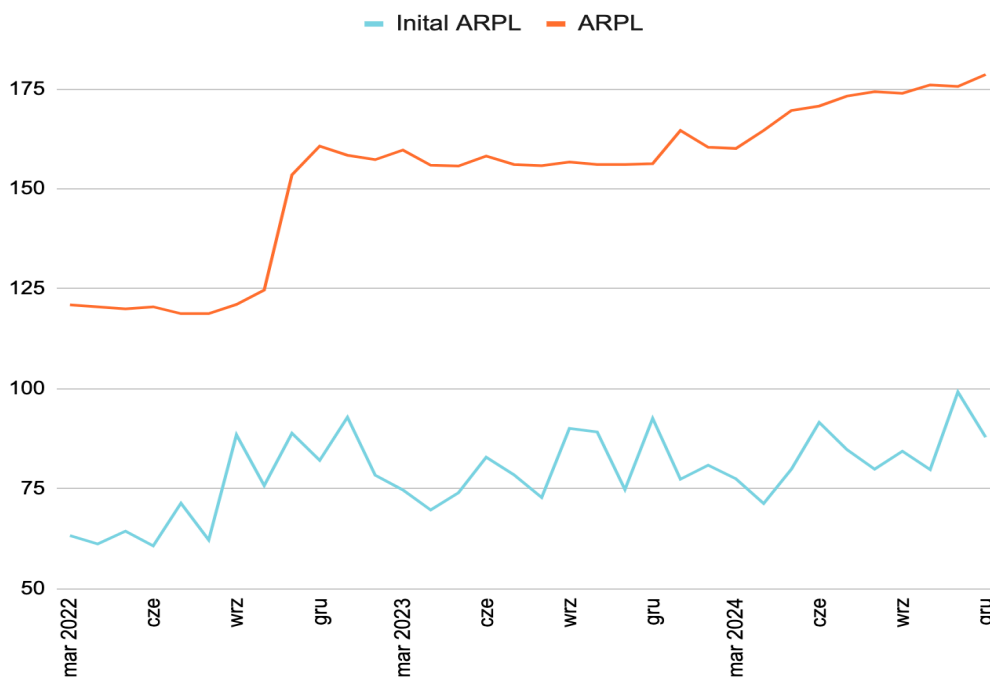
Na koniec grudnia 2024 r. ARPU produktu LiveChat wyniosło 178,6 USD wobec 156,4 USD na koniec grudnia 2023 roku i 173,9 USD na koniec września 2024. ARPU produktu ChatBot wyniosło odpowiednio 144,3, USD wobec 148,1 USD na koniec września 2024 r. i 132,4 USD przed rokiem. ARPU produktu HelpDesk wyniosło odpowiednio 210,2 USD wobec 191,1 USD na koniec września 2024 r. i 140 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, przy równoczesnym podwyższeniu wskaźnika odejść klientów (customer churn).

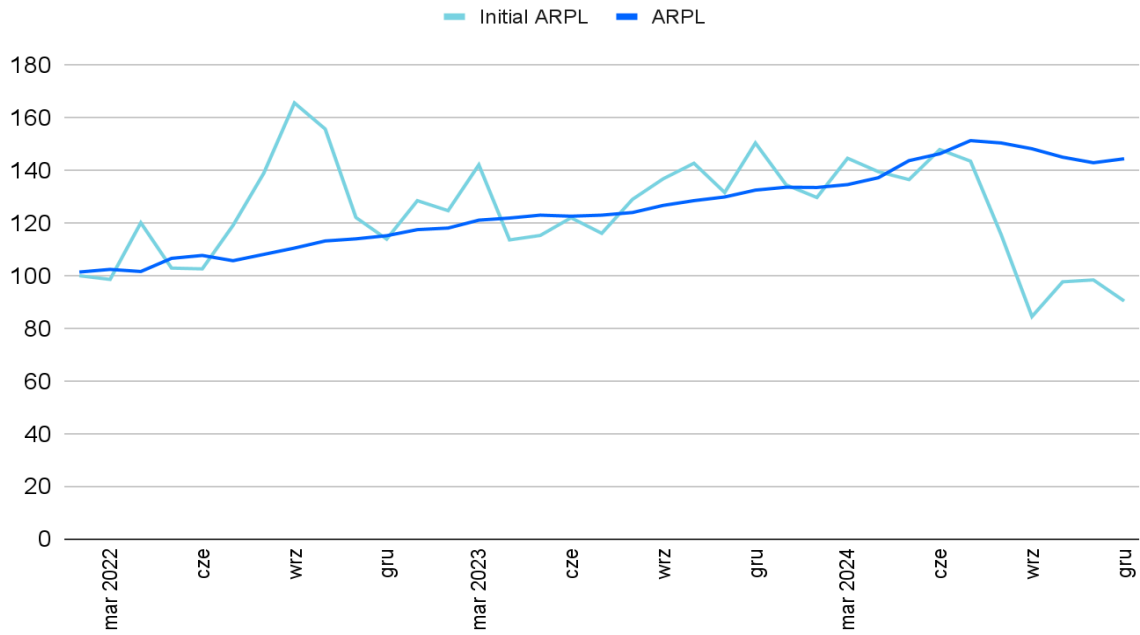
Średnia cena sprzedaży

Średnia cena sprzedaży, lub początkowe ARPL (average sale price, initial ARPL) 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. Właśnie tego rodzaju promocję wprowadzono od września do produktu ChatBot, co miało istotny wpływ na obniżenie "Initial ARPL" tego produktu.

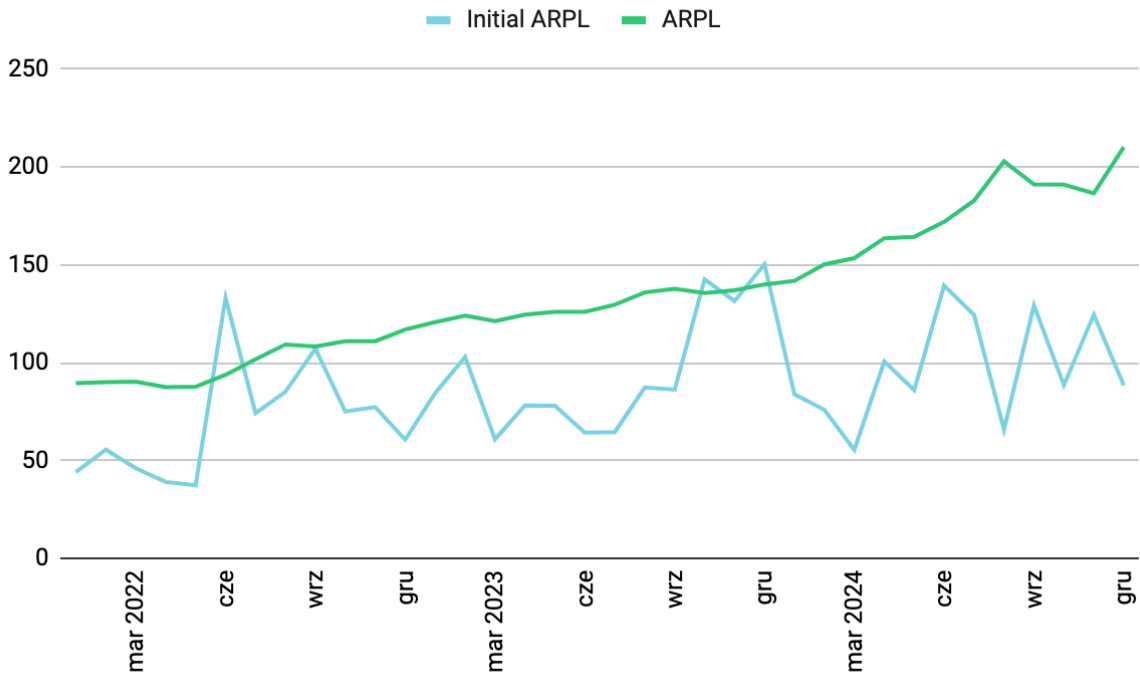
ARPL i początkowe ARPL produktu LiveChat (w USD)



ARPL i początkowe ARPL produktu ChatBot (w USD)



ARPL i początkowe ARPL produktu HelpDesk (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 dotyczące 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 1,6% 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 grudnia 2024 liczba płacących klientów LiveChat wyniosła 35.508. W trakcie raportowanego okresu 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 grudnia liczba klientów ChatBot wyniosła 3.090, 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 uwzględniono tę grupę w raportowanej liczbie klientów.

Liczba klientów HelpDesk na koniec okresu wyniosła 1.321.

"Customer churn", czyli wskaźnik odejść klientów, w raportowanym okresie utrzymywał się na poziomie znacząco powyżej 3 proc. (w ujęciu miesięcznym) dla produktu LiveChat, w II i III kw. roku finansowego na poziomie zbliżonym do lub powyżej 4%. 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.

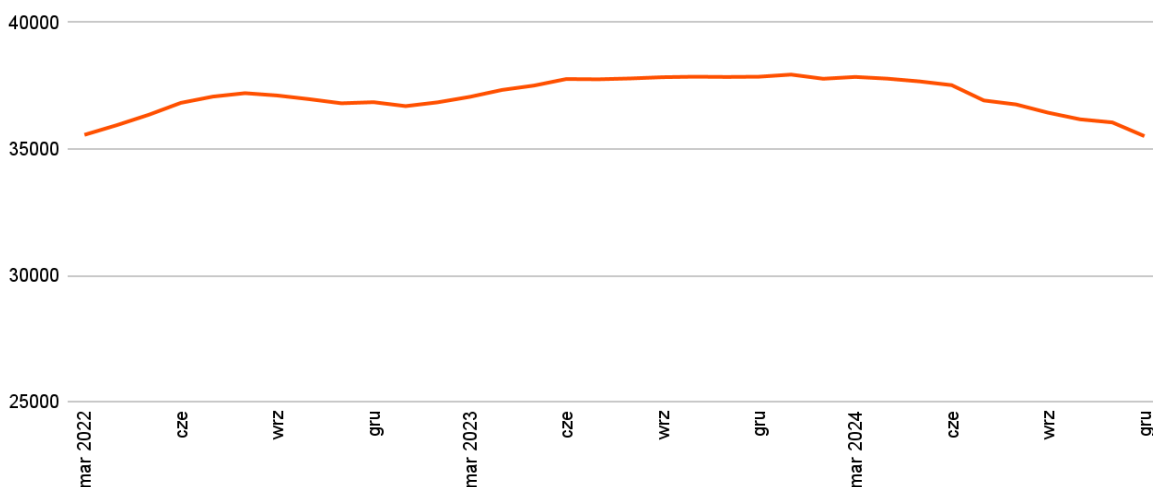
Z biznesowego punktu widzenia bardziej istotny jest "net MRR churn", czyli podobny wskaźnik dla powtarzalnych przychodów uwzględniający również upselling, który utrzymuje się na znacząco niższych poziomach niż "customer churn".

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 sprzedażowy" - który chcemy rozszerzać zarówno rozbudowując produkt tak aby pomagał 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.

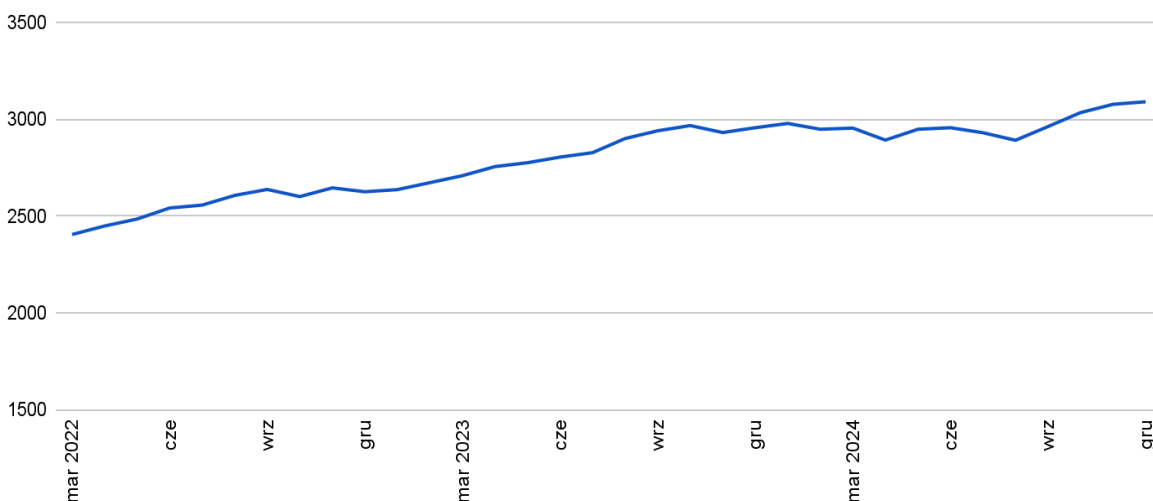
Zmiana wyników finansowych w znacznie większym stopniu zależy od poziomu ARPU. Od wielu miesięcy widać trend zgodnie z którym przychody (oczyszczone z wpływu zmian kursów walutowych) zmieniają się szybciej (pod względem dynamiki rok do roku) niż sama liczba klientów. Wiąże się to m.in. z tym, że nasza oferta jest 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 będzie w przyszłości wspierać akwizycję klientów dla innych klientów Spółki, a także zostać wzbogacony o płatne funkcjonalności premium. Notujemy pierwsze konwersje z OpenWidget na nasze płatne produkty.

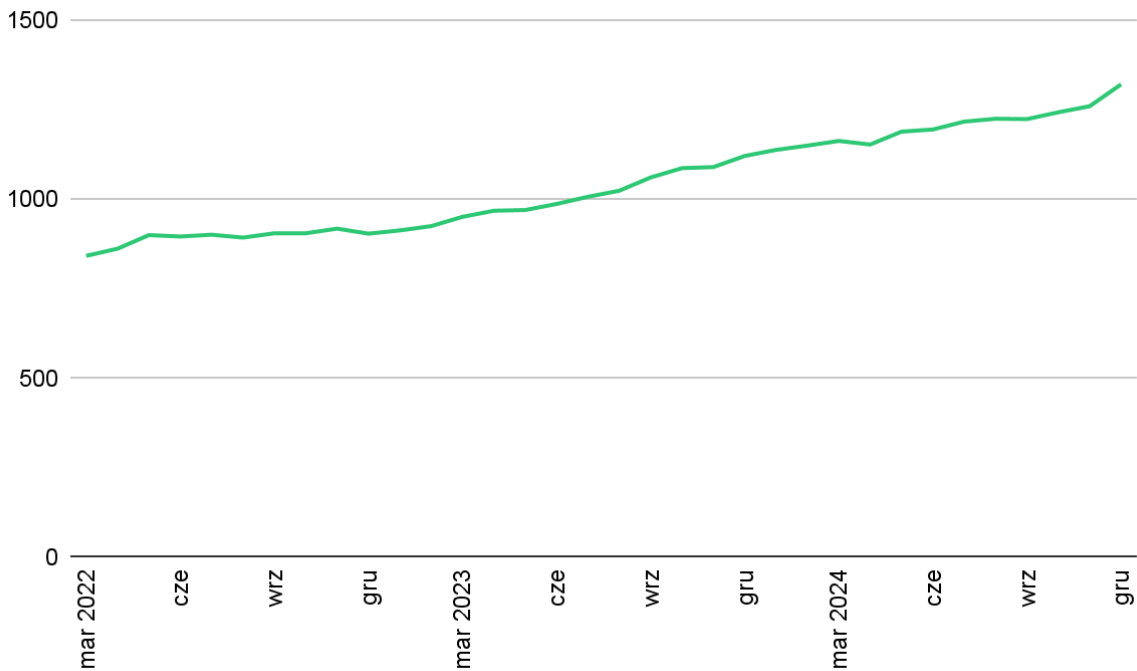
Liczba klientów LiveChat



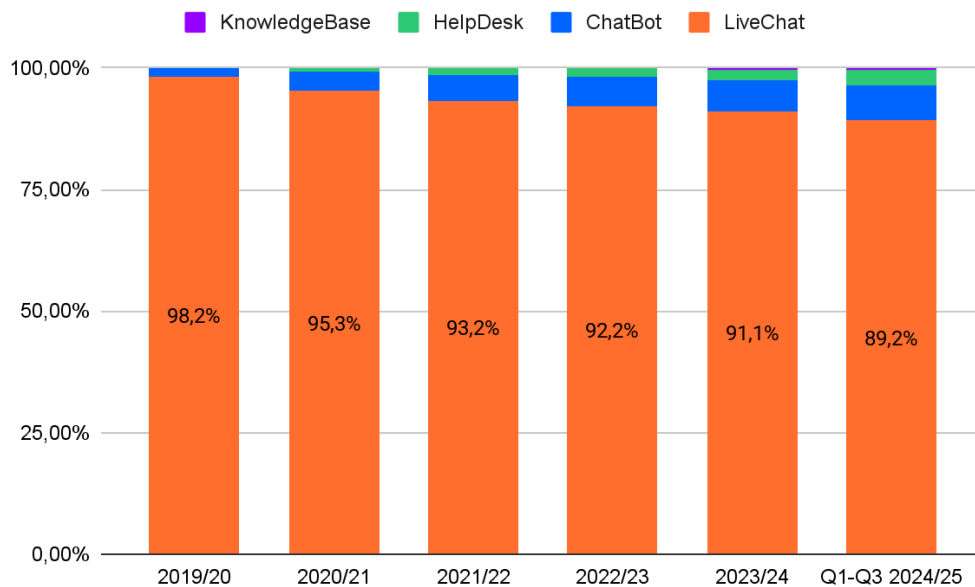
Liczba klientów ChatBot



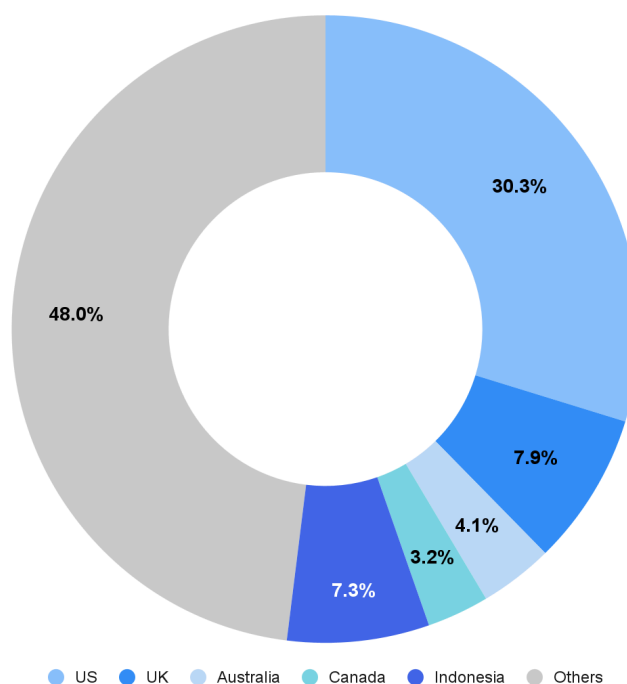
Liczba klientów HelpDesk



Udział produktu LiveChat w przychodach Grupy w okresie I-III kw. roku finansowego 2024/25 to 89,2%. Produkt ChatBot z kolei wygenerował 7,2% przychodów a HelpDesk wraz z KnowledgeBase 3,8% 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 160 tys. dolarów przychodu w trakcie raportowanego okresu.



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 okresie I-III kw. 2024/25 w dolarze amerykańskim. W takim ujęciu na Polskę przypada ok. 1,6% przychodów, co daje jej 11. pozycję pod względem udziału w przychodach.

Trendy po zakończeniu III kwartału roku finansowego

W styczniu i lutym (do momentu zatwierdzenia tego sprawozdania do publikacji) zanotowaliśmy następujące trendy w naszym biznesie:

- Wysoki poziom płatności uzyskanych w dolarze amerykańskim (zgodnie z szacunkami styczeń 2025 był najlepszym miesiącem pod tym względem od sierpnia 2024 roku).
- Stabilny poziom MRR, który wynika ze wzrostu ARPL produktu LiveChat i znaczącego wzrostu liczby klientów oraz ARPL produktu HelpDesk, przy jednoczesnym utrzymaniu trendu spadkowego liczby klientów LiveChat.

3.2. Najważniejsze wydarzenia

Na koniec III kwartału roku finansowego 2024/25 liczba płacących klientów LiveChat wyniosła 35.508, ChatBot 3.090. a HelpDesk - 1.321.

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:

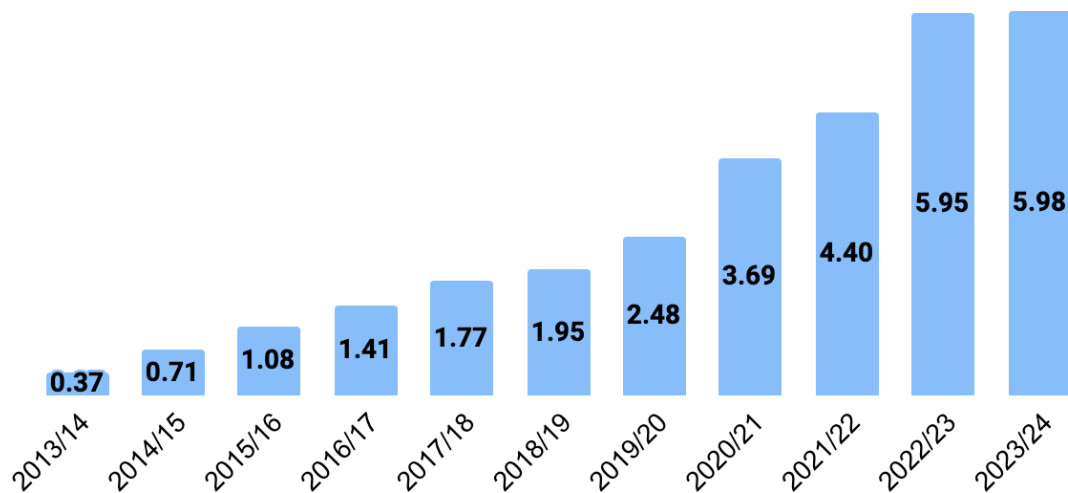
- zasilenie kapitału zapasowego Spółki przeznaczyć kwotę 11 883 993,30 PLN

- 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 została wypłacona 5 września 2024 roku.

Zarząd Spółki podjął uchwałę o wypłacie zaliczki na poczet dywidendy za rok obrotowy 2024/25 w kwocie 1,66 zł na akcję, która została wypłacona 3 stycznia 2025 roku.

Dywidenda (na akcję, PLN)



W trakcie I kwartału roku finansowego 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 trzech kwartałach roku finansowego wartość przychodów osiągniętych z tego tytułu przekroczyła 160 tys. USD.

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.

W trakcie pierwszych trzech kwartałów i po ich zakończeniu Spółka kontynuowała prace rozwojowe, których celem jest wprowadzenie na rynek komercyjnej oferty typu "suite", która ma kompleksowo odpowiadać na różne wyzwania klientów związane z komunikacją i jej automatyzacją. Prace obejmowały nowe produkty, które będą mogły stanowić zarówno uzupełnienie suite, jak również być oferowane niezależnie od niej. W trakcie III kwartału roku finansowego projekt "Workflows" wszedł w fazę zamkniętej bety, a projekt "TeamChat" (dawniej Hello) w fazę wewnętrznych testów.

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, Square, SquareSpace oraz integracje z innymi rozwiązaniami. 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 trakcie raportowanego okresu 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.
- Umowa z firmą zarządzającą słynnym stadionem o kultowym statusie.
- Wieloletnia umowa z nowym klientem w branży forex oraz nowa umowa z klientem działającym w branży krypto.
- Do sprzedaż nowych produktów dla wiodącego producenta rozwiązań automatyzacyjnych z Ameryki Północnej.
- Umowa z firmą brokerską działającą m.in. na rynkach Wielkiej Brytanii i RPA.

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/vision. 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.

Priorytetem w zakresie rozwoju produktu jest coraz lepsza integracja rozwiązań przez nas oferowanych i przekształcenie ich w "suite", który odpowiada na wyzwania naszych klientów w zakresie komunikacji, jej automatyzacji i analizy. Oferta coraz lepiej dostosowana do potrzeb większych firm tworzy okazję, której wykorzystanie wymaga też korekt w procesie sprzedaży, w tym wzmocnienia działu sprzedaży i silniejszej obecności przedstawicieli Text w działaniach sprzedażowych offline.

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. 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.

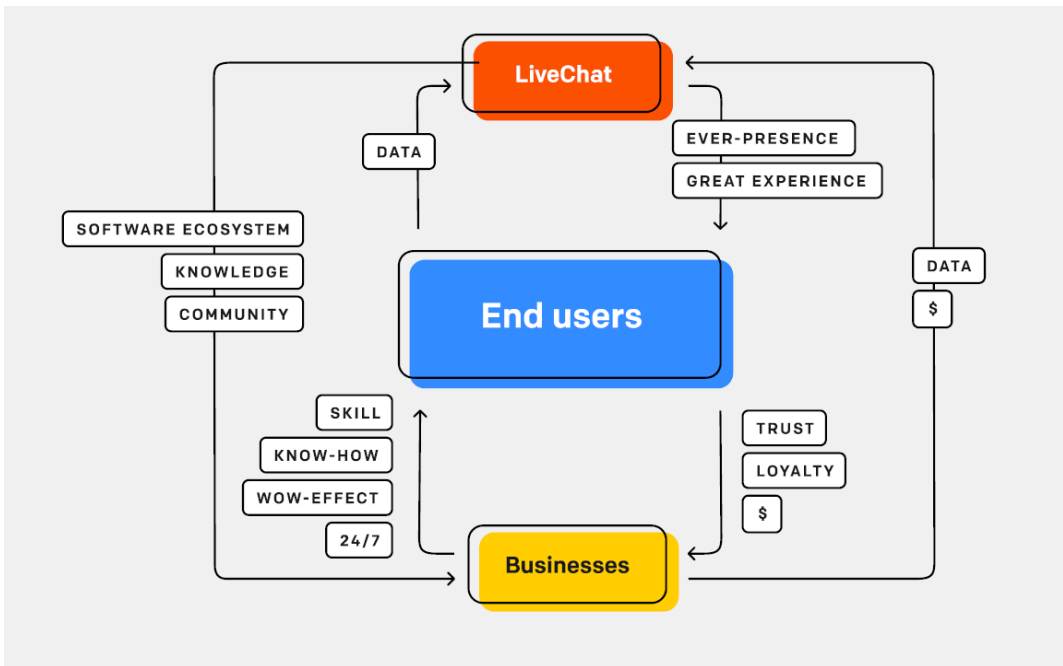
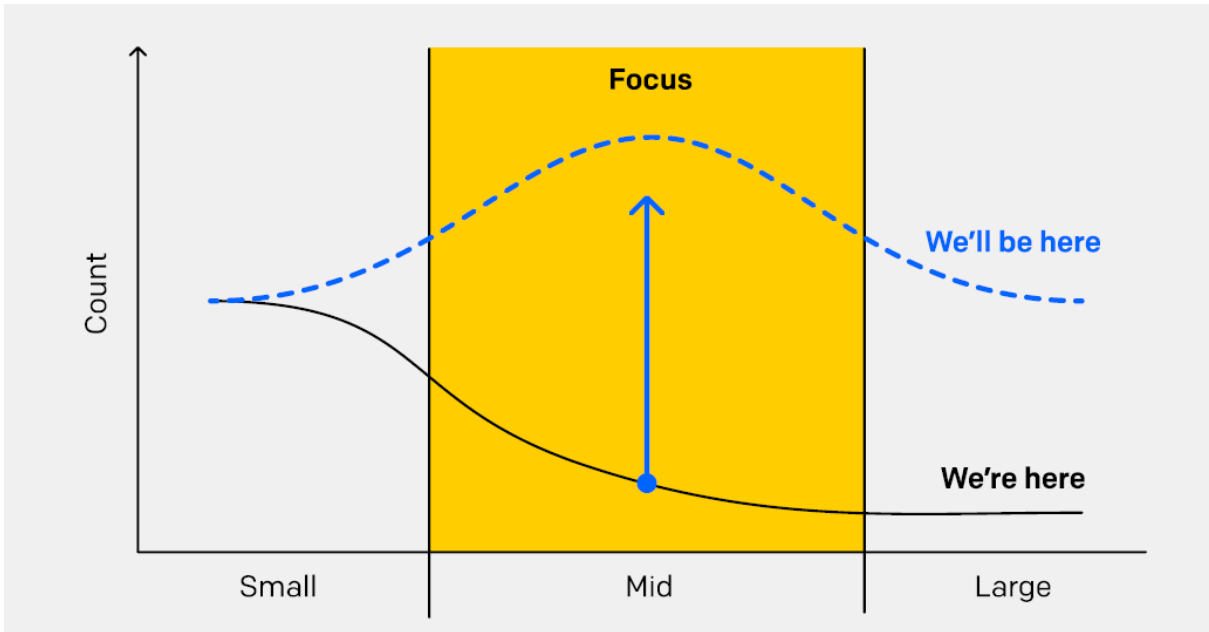


Naszym klientom oferujemy nie tylko rozwiązania technologiczne, ale również naszą wiedzę ekspercką zgromadzoną dzięki ponad 20-letniemu doświadczeniu wspierania komunikacji online.

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

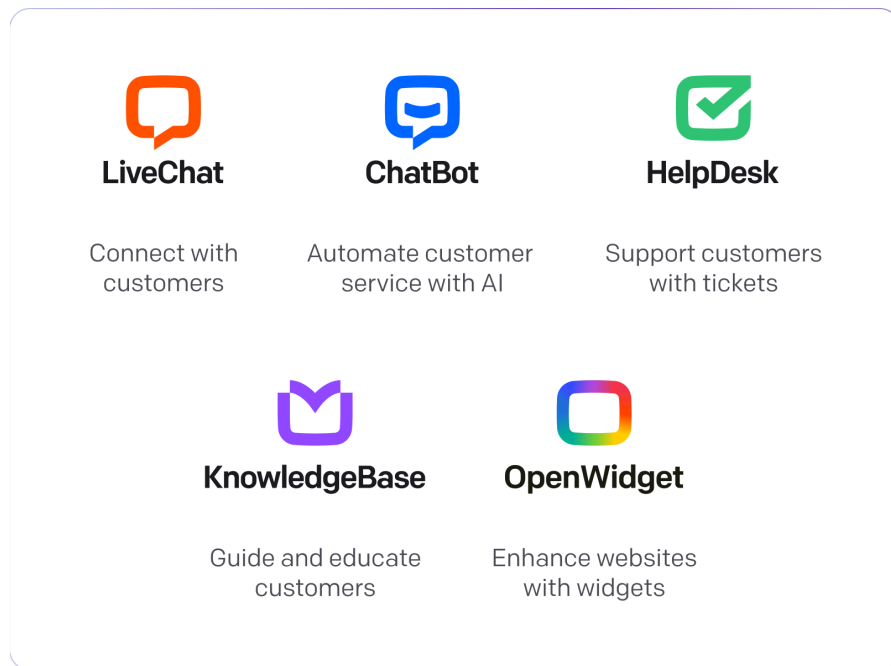
Poszukując okazji do dalszego wzrostu będziemy opierać się na dostępnych danych i inwestować w ich analizę, Rozszerzamy nasze kompetencje m.in. inwestując w rozbudowę działu analitycznego (Data Team).



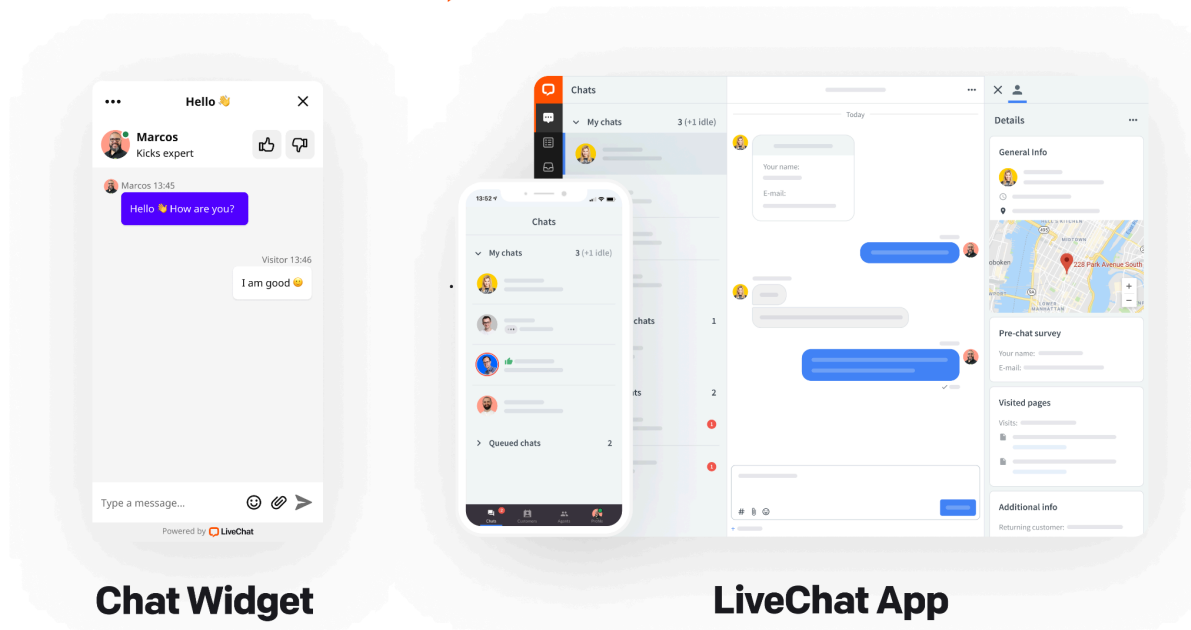
Otwarta Infrastruktura i produkty

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), 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 produkcji chatbotów. Daje to firmom możliwość prowadzenia komunikacji z klientami zarówno poprzez prawdziwych agentów, jak i mechanizmy oparte na [sztucznej inteligencji](#).

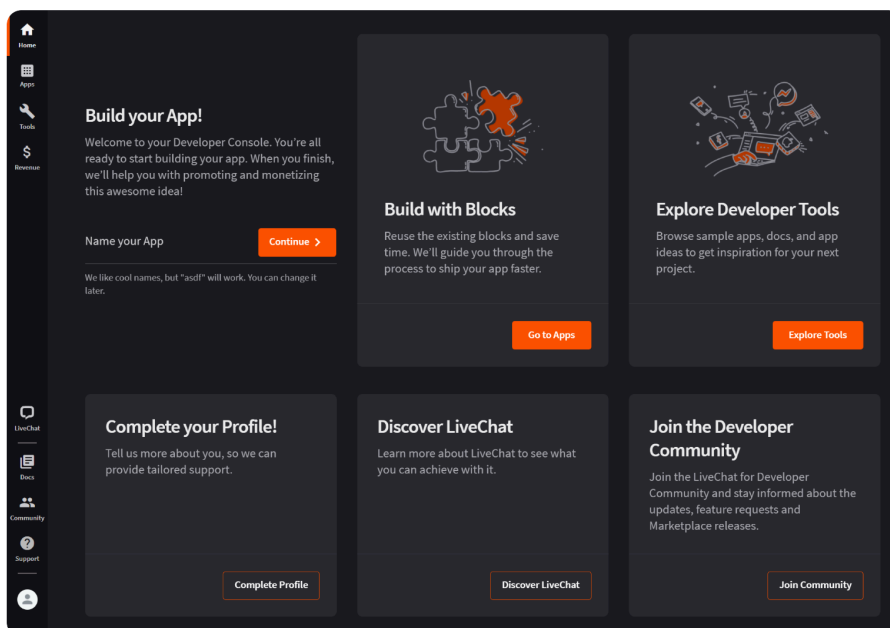
Text jako platforma

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.

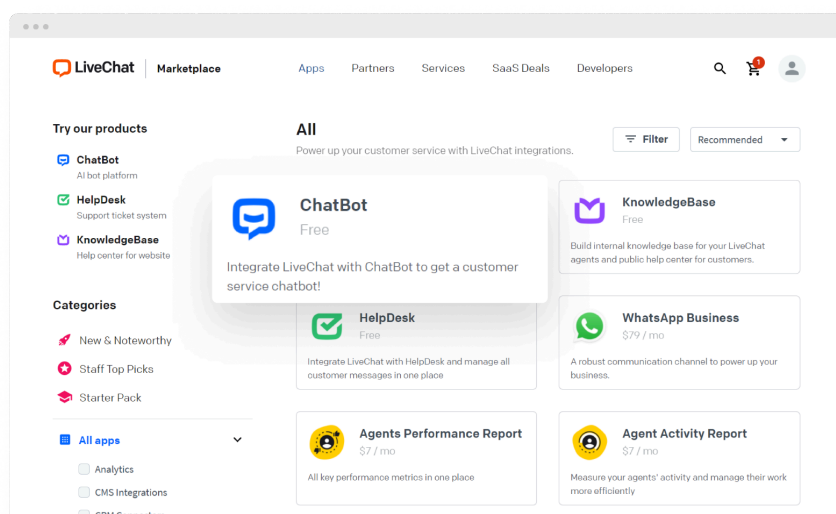
Developer console



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.

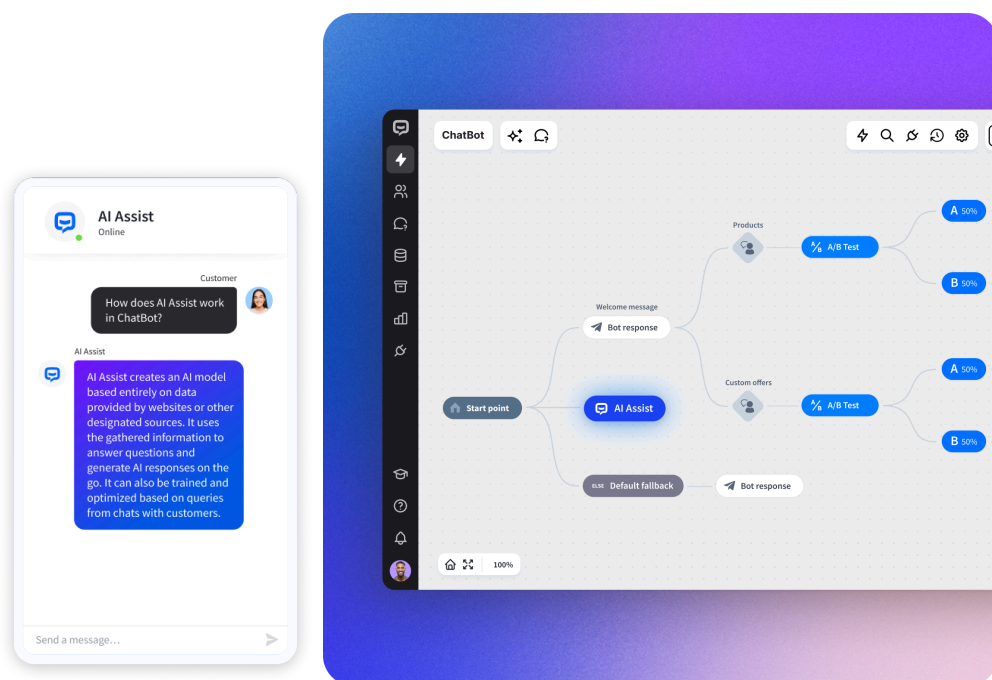
LiveChat Marketplace



W pierwszych dziewięciu miesiącach roku finansowym 2024/2025 łączna wartość przychodów ze sprzedaży aplikacji udostępnionych w marketplace Spółki (zarówno własnych, jak autorstwa partnerów zewnętrznych) wyniosła 1,34 mln USD wobec 1,19 mln 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 sprzedażą ChatBot zajmuje się także zespół sprzedaży – wspólny dla wszystkich produktów.

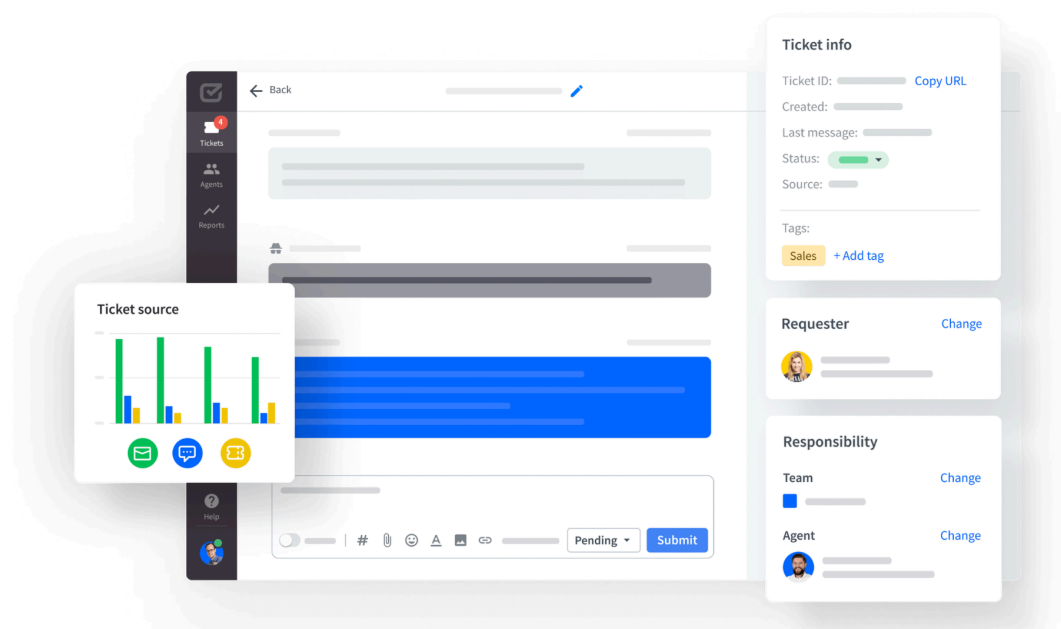
Rozwiązanie funkcjonuje na rynku od czerwca 2017 roku (w wersji otwartej bety, od lutego 2018 r. jako kompletny produkt). Do klientów produktu zaliczają się takie firmy jak Boston University, Kayak, Adidas, UEFA, czy Intuit.

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, a od października 2024 realizowane jest to na nowym modelu językowym, poprawiając odczucia użytkowników końcowych.

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

4.2.3. HelpDesk

HelpDesk

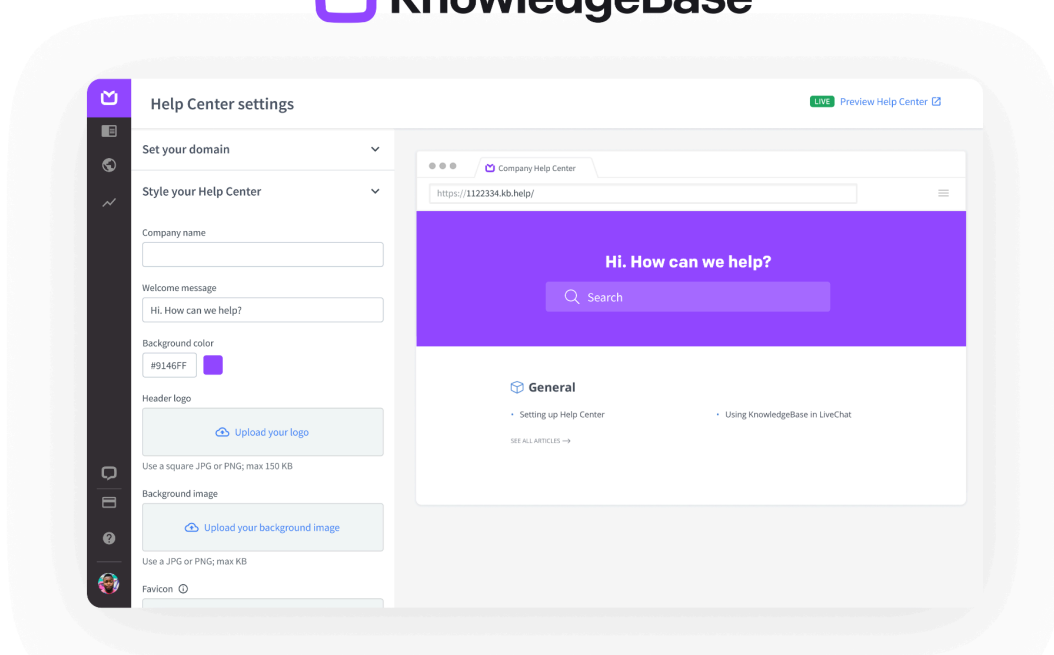


HelpDesk to rozwiązanie, które ma wspierać komunikację biznesową z klientem poprzez różne kanały. W szczególności HelpDesk pomaga zarządzać tzw. "ticketami", czyli sprawami zgłaszanymi przez klientów za pośrednictwem różnych kanałów komunikacji tekstowej (np. mail, live chat).

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



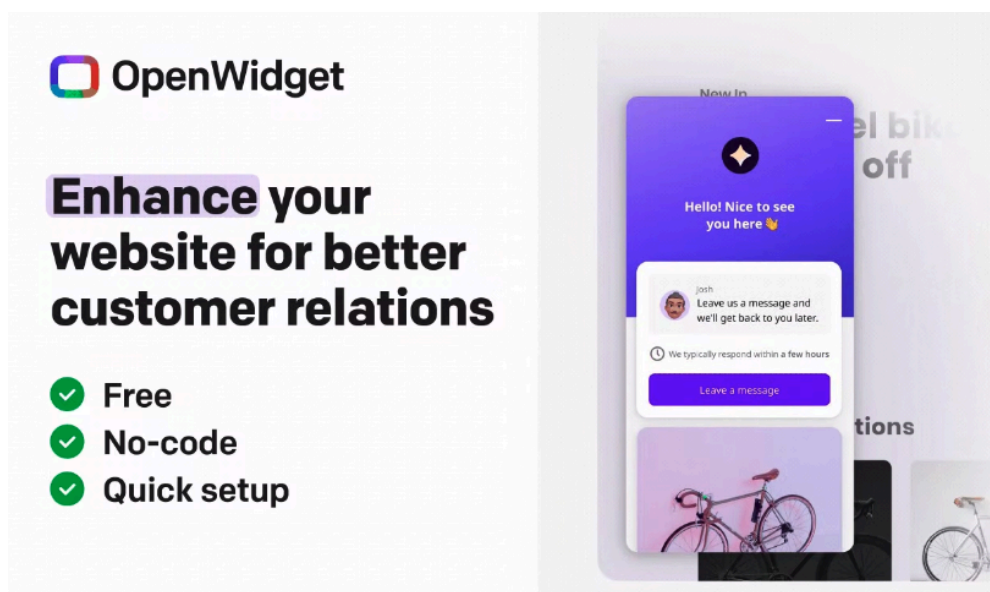
Spółka wydała aplikację w październiku 2017 r., początkowo w wersji otwartej bety, a następnie w marcu 2018 r. jako kompletny i płatny produkt. Platforma KnowledgeBase pozwala firmom tworzyć własne bazy wiedzy, do których dostęp mogą mieć zarówno jej pracownicy, jak i klienci.

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.

Umowa z podmiotem świadczącym usługę rozliczania płatności

Text, Inc. - spółka zależna Text S.A. zawarła umowę z Stripe Inc. ("Stripe") zgodnie z którą, Stripe pełni funkcję podmiotu naliczającego opłaty od klientów Spółki i pobierającego je automatycznie z kart kredytowych klientów. Umowa między ww. stronami zawarta została w oparciu o ogólne warunki umów stosowane przez Stripe i podlega prawu stanu Kalifornia.

Usługa świadczona jest przez Stripe za prowizją naliczaną miesięcznie od wartości transakcji kartami wyrażonej w dolarach, której wysokość jest zależna od łącznej wartości netto transakcji w miesiącu, a także za przeprowadzone operacje na kartach. Wartość prowizji może być zmieniona przez Stripe. Cennik obowiązuje przez okres 12 miesięcy i może zostać zmieniony za 30-dniowym powiadomieniem przed kolejnym 12-miesięcznym okresem.

Stripe nie ponosi odpowiedzialności za żadną szkodę, także w postaci utraconych zarobków, koszty lub straty po stronie użytkownika, bez względu na przyczynę jej wystąpienia – czy szkoda będzie wynikała z korzystania z usług Stripe, 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 w okresie 12 miesięcy poprzedzającego wydarzenie generujące odpowiedzialność odszkodowawczą.

Stripe udziela Text Inc. bezpłatnie 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 Stripe.

4.4. Informacja o istotnych transakcjach z podmiotami powiązаныmi

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.:	263 048 tys. zł
Koszty zakupionych usług od Text Inc.:	48 929 tys. zł
Należności od Text Inc.:	3 409 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 powiązаныmi 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 31 grudnia 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 31 grudnia 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 od odpowiedzialności zawodowej i ubezpieczenie od ryzyk cybernetycznych zawarte z Markel Insurance SE na kwotę 2 mln USD dla Text S.A. i Text Inc. oraz ubezpieczenie szkód powstałych w następstwie roszczeń z tytułu odpowiedzialności członków organów spółki kapitałowej na kwotę 30 mln zł zawarte z Chubb European Group SE Spółka Europejska Oddział w Polsce dla Text S.A. i 2 mln USD 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.

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], dane skonsolidowane	I-III kw. 2024/25	I-III kw. 2023/24	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	265 169	252 040	5,2%
Koszt własny sprzedaży	52 259	47 262	
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	212 910	204 778	
Koszty sprzedaży	48 875	45 781	
Koszty ogólnego zarządu	27 524	21 014	
Pozostałe przychody operacyjne	184	235	
Pozostałe koszty operacyjne	124	105	
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	136 571	138 113	-1,1%
Przychody finansowe	830	124	
Koszty finansowe	88	248	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	137 313	137 989	
Podatek dochodowy	9 719	9 485	
Zysk (strata) netto	127 594	128 504	-0,7%

[tys. PLN], dane skonsolidowane	III kw. 2024/25	III kw. 2023/24	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	88 917	89 368	-0,5%
Koszt własny sprzedaży	17 870	18 488	
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	71 047	70 880	
Koszty sprzedaży	16 585	15 139	
Koszty ogólnego zarządu	10 948	8 254	
Pozostałe przychody operacyjne	77	54	
Pozostałe koszty operacyjne	9	86	
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	43 582	47 455	-8,2%
Przychody finansowe	954	3	
Koszty finansowe	52	85	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	44 484	47 373	
Podatek dochodowy	3 217	3 489	
Zysk (strata) netto	41 267	43 884	-6,0%

Komentarz dotyczący czynników mających wpływ na wyniki finansowe:

Pomimo spadku liczby płacących klientów produktu LiveChat, wzrost klientów w innych produktach a przede wszystkim wzrost ARPL (średni przychód na licencję) we wszystkich tych rozwiązaniach w stosunku do stanu sprzed roku przyczyniły się do wzrostu przychodów. Z drugiej strony zanotowano wzrost kosztów, który wynikał głównie z potrzeby zapewnienia infrastruktury potrzebnej do obsługi większego zapotrzebowania jak i inwestycji w tym obszarze.

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], dane skonsolidowane	31 grudnia 2024 r.	31 marca 2024 r.	31 grudnia 2023 r.
Aktywa trwałe	82 207	76 249	72 350
Wartości niematerialne i prawne	74 828	69 088	65 917
Rzeczowe aktywa trwałe	1 614	2 228	1 459
Należności długoterminowe	160	0	201
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5 564	4 932	4 772
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	41	1	1
Aktywa obrotowe	145 306	133 890	137 286

Należności z tytułu dostaw i usług	1 574	3 398	3 279
Należności z tytułu podatku CIT	38 122	23 059	23 907
Należności z tytułu podatku VAT	16 384	21 073	16 177
Pozostałe należności	140	759	757
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	87 988	84 860	92 247
Rozliczenia międzyokresowe	1 098	741	919
Aktywa ogółem	227 513	210 139	209 636

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów

Pasywa

[tys. PLN], dane skonsolidowane	31 grudnia 2024 r.	31 marca 2024 r.	31 grudnia 2023 r.
Kapitał (fundusz) własny, w tym m.in.:	142 496	126 692	128 642
Kapitał podstawowy	515	515	515
Kapitał zapasowy	68 976	57 092	57 092
Różnice kursowe z przeliczenia	(1 127)	(2 022)	(3 997)
Zyski zatrzymane	74 132	71 107	75 032
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	85 017	83 447	80 994
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	3 041	2 362	2 227
- Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	55	11	8
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	2 986	2 351	2 219
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	81 976	81 085	78 767
- Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	9 027	9 235	8 820
- Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	170	484	65
- Inne zobowiązania finansowe	341	1 078	300
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	70 024	68 657	67 679
-- Pozostałe zobowiązania	2 414	1 631	1 903
Pasywa razem	227 513	210 139	209 636

Przepływy pieniężne

[tys. PLN], dane skonsolidowane	I-III kw. 2024/25	I-III kw. 2023/24	Zmiana
Zysk (strata) brutto	137 313	137 989	
Korekty razem, w tym m.in.:	7 029	11 470	
- Amortyzacja	17 749	14 264	
- Zmiana stanu należności	(13 028)	(3 850)	
- Zmiana stanu zobowiązań z wyjątkiem zobowiązań finansowych	1 794	1 933	
Środki pieniężne wygenerowane z działalności operacyjnej	144 342	149 459	
Podatek dochodowy zapłacony	(5 152)	(14 748)	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	139 190	134 711	3,3%
Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	0	0	
Wydatki na nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(23 312)	(21 981)	
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(23 312)	(21 981)	-
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(737)	(686)	
Dywidendy wypłacone	(112 013)	(115 617)	
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(112 750)	(116 303)	-
Przepływy pieniężne netto razem	3 128	(3 573)	
Środki pieniężne na początek okresu	84 860	95 820	
Środki pieniężne na koniec okresu	87 988	92 247	-4,6%

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

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], dane jednostkowe	I-III kw. 2024/25	I-III kw. 2023/24	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	265 169	252 039	5,2%
Koszt własny sprzedaży	53 125	41 341	
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	212 044	210 698	
Koszty sprzedaży	49 295	46 199	
Koszty ogólnego zarządu	27 639	21 090	
Zysk (strata) ze sprzedaży	135 110	143 409	
Pozostałe przychody operacyjne	184	234	
Pozostałe koszty operacyjne	124	104	
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	135 170	143 539	-5,8%
Przychody finansowe	1 696	8	
Koszty finansowe	88	6 054	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	136 778	137 493	
Podatek dochodowy	9 719	9 274	
Zysk (strata) netto	127 059	128 219	-0,9%

[tys. PLN]	III kw. 2024/25	III kw. 2023/24	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	88 917	89 368	-0,5%
Koszt własny sprzedaży	18 722	14 193	
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	70 195	75 175	
Koszty sprzedaży	16 714	15 275	
Koszty ogólnego zarządu	11 001	8 277	
Zysk (strata) ze sprzedaży	42 480	51 623	
Pozostałe przychody operacyjne	78	53	

Pozostałe koszty operacyjne	9	85	
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	42 549	51 591	-17,5%
Przychody finansowe	1 806	2	
Koszty finansowe	52	4 378	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	44 303	47 215	
Podatek dochodowy	3 217	3 138	
Zysk (strata) netto	41 086	44 077	-6,8%

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów

Aktywa

[tys. PLN]	31 grudnia 2024 r.	31 marca 2024 r.	31 grudnia 2023
Aktywa trwałe, m.in.	82 209	76 326	72 560
Wartości niematerialne i prawne	74 828	69 087	65 917
Rzeczowe aktywa trwałe	1 614	2 229	1 458
Należności długoterminowe	160	-	200
Inwestycje długoterminowe	2	2	2
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5 564	5 007	4 982
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	41	1	1
Aktywa obrotowe	142 085	129 997	135 344
Należności z tytułu dostaw i usług, m. in.	3 417	11 783	3 891
- Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych	3 409	11 263	3 877
Należności z tytułu podatku CIT	38 122	23 059	23 906
Należności z tytułu podatku VAT	16 384	21 073	16 177
Należności pozostałe	140	241	743
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	82 924	73 101	89 708
Rozliczenia międzyokresowe	1 098	741	919
Aktywa ogółem	224 294	206 323	207 904

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów

Pasywa

[tys. PLN], dane jednostkowe	31 grudnia 2024 r.	31 marca 2024 r.	31 grudnia 2023 r.
Kapitał (fundusz) własny	139 914	124 518	126 817
Kapitał podstawowy	515	515	515
Kapitał zapasowy	68 976	57 092	57 091
Zyski zatrzymane	70 423	66 911	69 211
Zobowiązania ogółem	84 380	81 805	81 087
Zobowiązania długoterminowe	3 041	2 362	2 225
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	55	11	7
Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	2 986	2 351	2 218
Zobowiązania krótkoterminowe	81 339	79 443	78 862
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	8 390	7 592	8 916
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	170	484	64
Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	70 024	68 657	67 679
Inne zobowiązania finansowe	341	1 078	300
Pozostałe zobowiązania	2 414	1 632	1 903
Pasywa ogółem	224 294	206 323	207 904

Przepływy pieniężne

[tys. PLN], dane jednostkowe	I-III kw. 2024/25	I-III kw. 2023/24	Zmiana
Zysk (strata) brutto	136 778	137 493	
Korekty razem, m.in.:	14 259	25 599	
- Amortyzacja	17 749	13 578	
- Zmiana stanu należności	(7 004)	14 445	
- Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem zobowiązań finansowych	2 800	(2 361)	
- Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	385	575	
- Zmiana stanu aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(513)	0	
Inne korekty	842	(171)	
Środki pieniężne wygenerowane z działalności operacyjnej	151 037	163 092	
Podatek dochodowy zapłacony	(5 152)	(9 275)	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	145 885	153 817	-5,2%
Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(23 312)	(21 295)	
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(23 312)	(21 295)	-
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(737)	(686)	
Dywidendy wypłacone	(112 013)	(115 618)	
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(112 750)	(116 304)	-
Przepływy pieniężne netto razem	9 823	16 218	
Środki pieniężne na początek okresu	73 101	73 490	
Środki pieniężne na koniec okresu	82 924	89 708	-7,6%

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 1 595 000 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	11 104 983	43,13%
RAZEM	25 750 000	100,00%

*informacja uzyskana na podstawie zestawień Otwartych Funduszy Emerytalnych publikowanych na dzień 31.12.2024

**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 31 grudnia 2024 r. oraz w tym samym okresie roku poprzedniego.

Wynagrodzenie Zarządu Spółki wypłacone

Imię i nazwisko	Stanowisko	Wynagrodzenie (w tys. zł)	
		I-III kw. 2024/2025	I-III kw. 2023/24
Mariusz Ciepły	Prezes Zarządu	3 133	3 254
Urszula Jarzębowska	Członek Zarządu	2 089	2 170
RAZEM	-	5 222	5 424

W okresie I-III kw. 2024/25 zawiązano rezerwę na niewypłacone premie i wynagrodzenie zmienne Zarządu. Należne niewypłacone wynagrodzenie Zarządu wynosi 859 tys. PLN na koniec okresu, w okresie I-III 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 raportowanego okresu 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, świadczącą 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 233 tys. zł, wobec 147,5 tys. zł w tym samym okresie poprzedniego roku finansowego.

6.3. Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

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

Imię i nazwisko	Stanowisko	Liczba akcji
Mariusz Ciepty	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 w okresie I-III 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 149 tys. zł w porównaniu do 113 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 grudnia 2024 r. Spółka współpracowała na stałe z 246 osobami wobec 254 osób rok wcześniej.

7. Oświadczenia Zarządu

Wrocław, 27 lutego 2025 r.

Niniejsze Sprawozdanie Zarządu za okres dziewięciu miesięcy roku finansowego zakończony w dniu 31 grudnia 2024 roku, a także jednostkowe sprawozdanie finansowe Text S.A. oraz skonsolidowane sprawozdanie finansowe zawierające dane jednostkowe Text S.A. za okres dziewięciu miesięcy roku finansowego zakończony w dniu 31 grudnia 2024 r., zostały zatwierdzone do publikacji w dniu 27 lutego 2025 r.



Prezes Zarządu Mariusz Ciepły



Członek Zarządu Urszula Jarzębowska

Wrocław, 27 lutego 2025 r.

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej Text S.A. za okres dziewięciu miesięcy roku finansowego zakończony dnia 31 grudnia 2024 roku.

Zarząd Text S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Text S.A. zawierające dane jednostkowe Text S.A. za okres dziewięciu miesięcy roku finansowego zakończony dnia 31 grudnia 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 Ciepły



Członek Zarządu Urszula Jarzębowska

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 Revenue</i>) jest miarą przewidywanych 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.