



**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Text S.A. i jej Grupy Kapitałowej
w I półroczu 2025/2026 roku finansowego**

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

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	14
3.3. Inne wydarzenia	16
4. Opis działalności Grupy Kapitałowej Text	16
4.1. Strategia rozwoju	16
4.2. Produkty Grupy Text	20
4.2.1. Text App	20
4.2.2. LiveChat	21
4.2.3. ChatBot	23
4.2.4. HelpDesk	24
4.2.5. KnowledgeBase	25
4.2.6. OpenWidget	26
4.2.7. Dodatkowe działania	26
4.3. Opis sytuacji na rynku usług SaaS oraz w segmencie rozwiązań "konwersacyjnych" dla biznesu	27
4.4. Umowy znaczące dla działalności Grupy Kapitałowej	28
4.5. Informacja o istotnych transakcjach z podmiotami powiązanymi	30
4.6. Informacje o pozostałych umowach i transakcjach	31
4.7. Perspektywy rozwoju	32
4.8. Czynniki ryzyka oraz kluczowe czynniki wpływające na perspektywy rozwoju Grupy Kapitałowej Spółki	32
5. Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej Text	37
5.1. Prezentacja wyników skonsolidowanych	37
5.2. Prezentacja wyników jednostkowych	41
6. Ład korporacyjny	45
6.1. Informacje o akcjach i akcjonariacie	45
6.2. Władze Spółki	46
6.2.1. Zarząd Spółki	46
6.2.2. Rada Nadzorcza Spółki	47
6.3. Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących	48
6.4. Pozostałe informacje	49
7. Oświadczenia Zarządu	51
8. Słowniczek pojęć	52

1. Podsumowanie

1.1. Wybrane skonsolidowane dane finansowe

[tys. PLN]	I półrocze 2025/26	I półrocze 2024/25	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	167 610	176 252	-4,9%
EBITDA	78 311	104 550	-25,1%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	65 513	92 989	-29,5%
Zysk (strata) brutto	65 482	92 829	-29,5%
Zysk (strata) netto	59 652	86 327	-30,9%
Przepływy pieniężne netto	(60 980)	(32 111)	-
- z działalności operacyjnej	59 005	95 852	-38,4%
- z działalności inwestycyjnej	(16 075)	(15 457)	-
- z działalności finansowej	(103 910)	(112 506)	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (PLN)	2,32	3,35	-30,9%

[tys. PLN]	30 września 2025 r.	31 marca 2025 r.	Zmiana
Aktywa razem	178 788	226 705	-21,1%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	96 259	90 287	6,6%
Zobowiązania długoterminowe	5 512	6 393	-13,8%
Zobowiązania krótkoterminowe	90 747	83 894	8,2%
Kapitał własny	82 528	136 418	-39,5%
Kapitał zakładowy	515	515	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Wartość księgowa na jedną akcję	3,20	5,30	-39,5%

1.2. Wybrane jednostkowe dane finansowe

[tys. PLN]	I półrocze 2025/26	I półrocze 2024/25	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	167 610	176 252	-4,9%
EBITDA	77 966	104 182	-25,2%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	65 168	92 621	-29,6%
Zysk (strata) brutto	65 137	92 475	-29,6%
Zysk (strata) netto	59 307	85 973	-31,0%
Przepływy pieniężne netto	(52 374)	(36 517)	-
z działalności operacyjnej	67 611	91 447	-26,1%
z działalności inwestycyjnej	(16 075)	(15 457)	-
z działalności finansowej	(103 910)	(112 507)	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (PLN)	2,30	3,34	-31,0%

[w tys. PLN]	30 września 2025 r.	31 marca 2025 r.	Zmiana
Aktywa razem	174 917	222 899	-21,5%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	95 096	89 085	6,7%
Zobowiązania długoterminowe	5 512	6 393	-13,8%
Zobowiązania krótkoterminowe	89 584	82 692	8,3%
Kapitał własny	79 821	133 814	-40,3%
Kapitał zakładowy	515	515	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Wartość księgowa na jedną akcję (PLN)	3,10	5,20	-40,3%

2. O spółce Text

Text S.A. (dalej: "Spółka", "Text") jest producentem oraz globalnym dostawcą oprogramowania wspierającego komunikację tekstową online. W firmowym portfolio produktów posiadamy 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). W czerwcu 2025 roku oddaliśmy do dyspozycji naszych pierwszych klientów rozwiązanie klasy suite pod roboczą nazwą Text App, które łączy funkcjonalności powyższych produktów i dodaje do nich nowe z nastawieniem na automatyzację AI.

Poza produktami oferowanymi w modelu SaaS (Software-as-a-Service - oprogramowanie jako usługa) udostępniamy technologię, która umożliwia tworzenie aplikacji w zakresie komunikacji tekstowej (API as a Service) a także możliwość ich monetyzacji. 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.



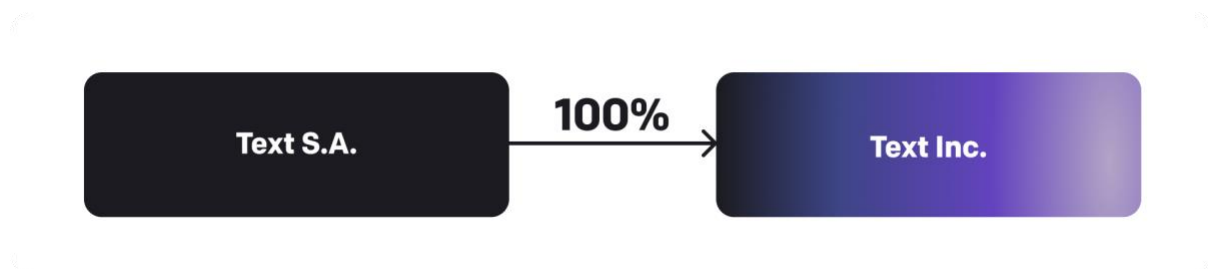
Uważamy, że w związku z rozwojem technologii AI i możliwościami, które z tego wynikają, branża customer service przechodzi transformację. Nasze rozwiązania stają się częścią tego procesu. Na zmiany rynkowe odpowiadamy poprzez udoskonalanie produktów, oferowanie najwyższej jakości obsługi klienta oraz tworzenie nowych kanałów pozyskiwania klientów. Nasz model biznesowy zakłada niski koszt pozyskania klienta. Może się to jednak zmieniać w przyszłości ponieważ, rozwój naszej oferty sprawia, że staje się ona bardziej atrakcyjna dla klientów klasy enterprise. Tworzy to okazję pozyskiwania większych klientów (pod względem poziomu generowanego MRR) niż do tej pory. Wykorzystanie tej szansy może jednak wymagać rozwoju działu sprzedaży, podejmowania proaktywnych działań poza obszarem internetu, czy pozyskiwania nowych certyfikacji, co przełoży się na wzrost wydatków na pozyskiwanie klientów. Pomimo to zakładamy utrzymanie bardzo wysokiej efektywności naszego biznesu, co przekłada się na uzyskiwanie wysokich rentowności operacyjnych.

Częścią naszej strategii jest koncentracja na rynku USA, który nadal oferuje zdecydowanie największe wyzwania, ale i perspektywy wzrostu. Jednocześnie jesteśmy dumni z tego, że nasze rozwiązania wspierają klientów na praktycznie całym świecie. Wśród naszych klientów znajdują się przedsiębiorstwa z praktycznie każdej branży, a także instytucje rządowe i pozarządowe. Nasze rozwiązania skutecznie odpowiadają na problemy i wyzwania każdej organizacji, która w jakiś sposób komunikuje się ze swoimi klientami lub interesariuszami.

W związku z rozbudową portfolio produktowego i planami budowy marki parasolowej dla wszystkich produktów, nabyliśmy domenę text.com. Jesteśmy w procesie zmiany z firmy oferującej wiele produktów w firmę z kompleksową ofertą suite w obszarze customer support.

2.1. Struktura Grupy Text

Spółka Text S.A., której siedziba mieści się we Wrocławiu przy ulicy Zwycięskiej 47, w Polsce, tworzy grupę kapitałową (dalej „Grupa”, „Grupa Text”), 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 odsprzedaży 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 półroczu 2025/26 roku finansowego, zakończonym 30 września 2025 roku, nasze skonsolidowane przychody spadły o 4,9% do 167,6 mln zł rok do roku, a w samym II kw. wyniosły 82,8 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.

Przychody za I półrocze 2025/26 w dolarze amerykańskim wyniosły 44,3 miliona, wobec 43,8 milionów rok wcześniej, co oznacza wzrost o 1,2%. Niestety, wzrost przychodów uzyskanych w dolarze amerykańskim w ujęciu rocznym nie przełożył się na analogiczny wzrost przychodów ujętych w polskiej walucie z uwagi na umocnienie się złotego. Średni kurs USD/PLN po którym przeliczaliśmy przychody w trakcie kwartału był o 6% niższy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. W efekcie skonsolidowane przychody w I półroczu spadły o 4,9% z poziomu 176,3 mln zł w I półroczu 2024/25 do poziomu 167,6 mln zł w I półroczu 2025/26.

Wartość MRR (Monthly Recurring Revenue) na koniec września 2025 r. wyniosła 7,06 mln USD, co oznacza wzrost o 0,3% w stosunku do stanu sprzed roku i spadek o 1,5% w stosunku do stanu na 30 czerwca 2025 r. Na jego potrzeby, roczne lub inne płatności są równo rozłożone na poszczególne miesiące. Podana wartość MRR uwzględnia stałe opłaty abonamentowe, natomiast nie obejmuje opłat opartych na modelu pay per usage, np. za dodatkowe interakcje ChatBot, API as a Service czy inne. Wartość ARR (Annual Recurring Revenue) wyniosła 84,77 mln USD. W przyszłości do MRR będziemy zaliczać też płatności za pakiety interakcji, lub pakiety związane z zużyciem (usage) opłacone "z góry" na początku okresu płatności. Taka zmiana nie miałaby wpływu na obecny poziom MRR.

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 I półroczu 2025/26 roku finansowego wyniosły one 44,07 mln USD, co oznacza spadek o 3,1% rok do roku. Szacowana wartość otrzymanych płatności w II kw. 2025/2026 wyniosła 22,24 mln USD, co oznacza odpowiednio spadek o 2,6% w skali roku i wzrost o 1,9% w stosunku do poprzednich trzech miesięcy. Zmiany pomiędzy okresami mogą wynikać również z różnego udziału płatności rocznych i miesięcznych w poszczególnych miesiącach.

Marże, przepływy finansowe i polityka dywidendowa

Skonsolidowany zysk netto za okres I półrocza 2025/26 roku finansowego wyniósł 59,7 mln zł i był o 31% niższy od wyniku uzyskanego przed rokiem.

W ostatnich kwartałach zanotowaliśmy wzrost kosztów, który wynikał z różnych czynników. Jednym z nich są koszty związane z wykorzystywaną infrastrukturą cloud. W lipcu ostatecznie zakończyliśmy proces migracji na nową infrastrukturę, dzięki czemu poprawiliśmy znacząco jakość świadczonych usług i uzyskaliśmy nowe możliwości w obszarze tworzenia oferty, szczególnie dla klientów klasy enterprise. W okresie migracji, która trwała ponad rok,

duża część kosztów związanych z tym obszarem była dublowana. Pomimo to, zakończenie tego procesu, nie przełożyło się na obniżenie kosztów. Jest to związane zarówno z podwyżkami w tym obszarze (bez względu na dostawcę), jak i nasze decyzje, żeby rozszerzyć zakres zakupionych usług i funkcjonalności, co ma przełożyć się na możliwości rozwoju naszej oferty w przyszłości i bezproblemowego uzyskania istotnych certyfikacji.

W tym samym okresie zwiększyliśmy liczbę współpracowników (o 18 osób od początku roku finansowego, czyli do 272 osób). To również ma pomóc nam odpowiedzieć na wyzwania i szanse rynkowe. Rosły również koszty związane z obsługą w takich obszarach jak: konsulting (np. prace nad certyfikacją SOC 2), obsługa prawna, czy public relations.

Nasz model biznesowy umożliwia nadal osiąganie wysokich rentowności operacyjnych. W okresie I półrocza roku finansowego 2025/26 marża brutto na sprzedaży wyniosła 68,3%, marża operacyjna 39,1%, a marża zysku netto 35,6%. Odczuwamy dodatkową presję na rentowności, która wiąże się z m.in. z konsekwentnym umocnieniem się złotego wobec dolara amerykańskiego w ostatnich kwartałach. Powrót na ścieżkę wzrostu 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. Koszty nieodłącznie związane z wykorzystaniem technologii AI powinny wywrzeć większą presję na część naszej konkurencji oferującej swoje produkty w modelu free lub freemium. Trzeba jednak podkreślić, że wraz ze zwiększeniem wykorzystania rozwiązań AI przez naszych klientów ta kategoria kosztów może wzrosnąć bardzo znacząco i w obecnym momencie nadal trudno ustalić w jakim stopniu te koszty będą obciążać klientów a w jakim pozostaną po stronie Text.

Przedstawione wyżej rentowności sprawiają, że efektywnie generujemy środki pieniężne. Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej Grupy wyniosły w raportowanym okresie 59,0 mln zł, a na koniec tego okresu dysponowaliśmy środkami pieniężnymi w wysokości 16,7 mln zł w związku z tym, że w II kw. roku finansowego wypłaciliśmy ostatnią część dywidendy za poprzedni rok obrotowy. Przy czym, pod koniec II kwartału został uruchomiony kredyt obrotowy w wysokości 20 mln zł, z którego wypłaciliśmy 10 mln zł. Na poziom płynności na koniec września wpłynął niższy kurs dolara, w którym uzyskiwane są przychody oraz nadpłaty podatku CIT oraz VAT, które znajdują się w urzędzie skarbowym i oczekują na zwrot.

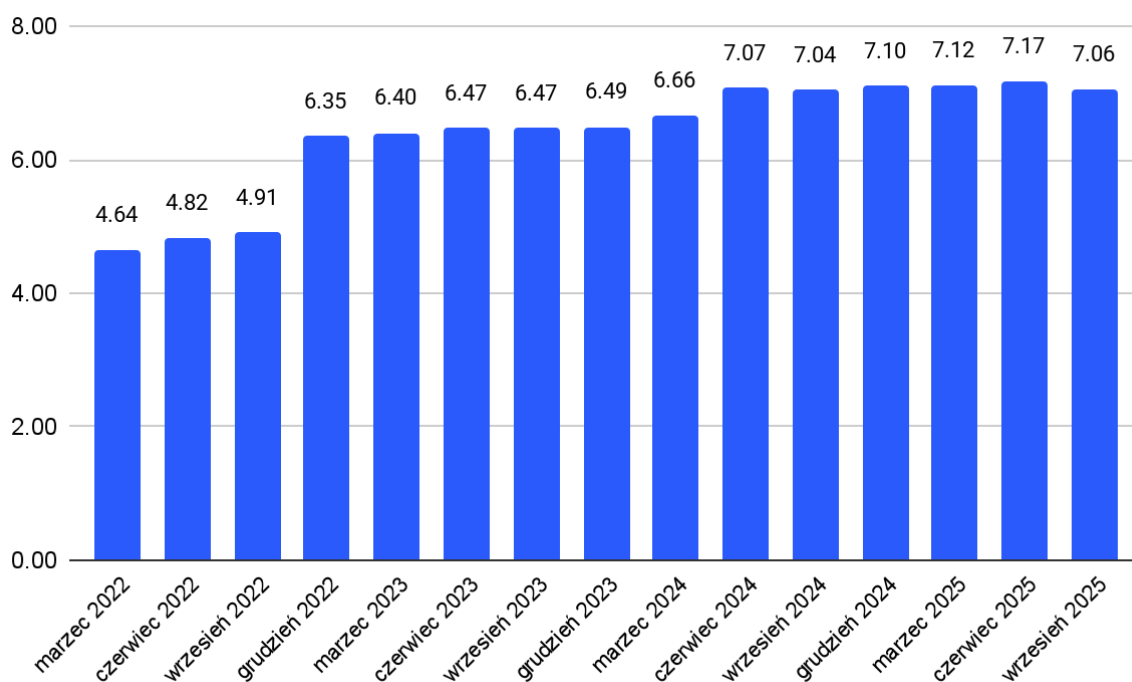
Kontynuujemy naszą politykę dywidendową, która zakłada przeznaczanie dla akcjonariuszy najwyższej możliwej, z punktu przepisów prawa, części zysku, chyba że pojawią się okazje inwestycyjne, które zapewniłyby Spółce i akcjonariuszom wyższą stopę zwrotu niż wypłata dywidendy.

Kluczowe metryki biznesowe Spółki

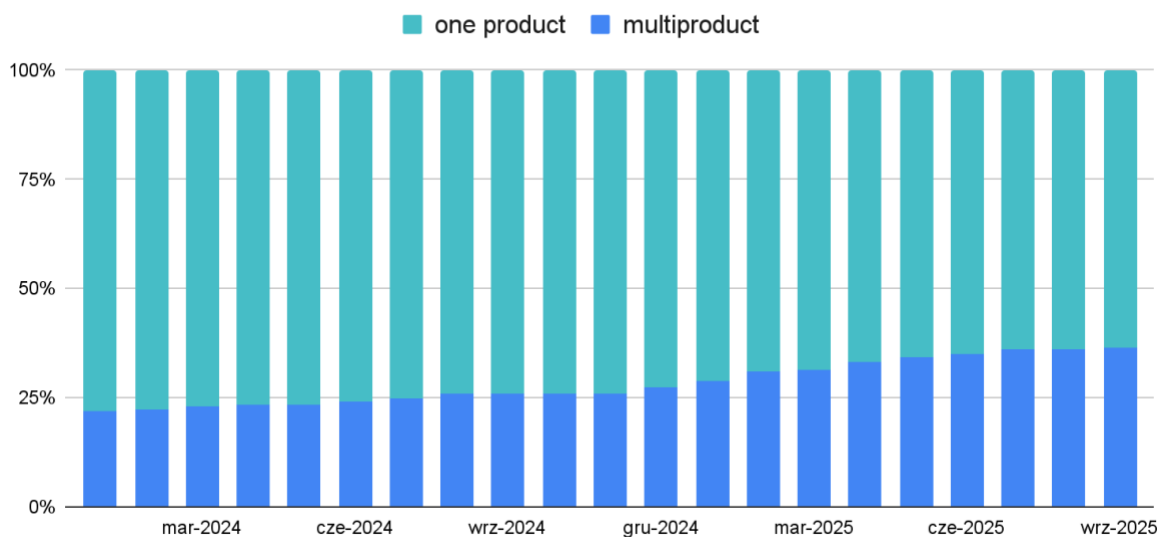
MRR

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 związane z płatnościami pay per usage (np. dodatkowe interakcje ChatBot lub monetyzacja API), które nie są wliczane w MRR. Wartość miesięcznych powtarzalnych przychodów Grupy na koniec września 2025 r. wyniosła 7,06 mln USD co oznacza wzrost o 0,3% rok do roku i spadek o 1,5% wobec końca czerwca 2025. Na wykresie prezentujemy MRR według stanu na koniec ostatniego miesiąca poszczególnych kwartałów. Wartość ARR (Annual Recurring Revenue) wyniosła 84,77 mln USD.

MRR (wszystkie produkty)

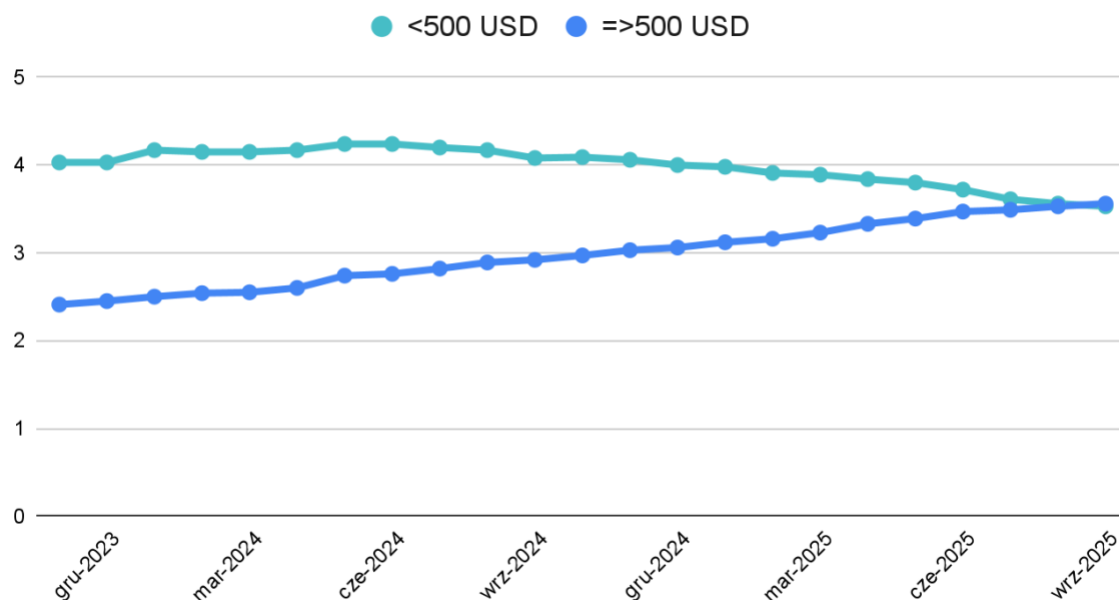


Podział MRR z uwagi na liczbę posiadanych produktów (%)



Klienci korzystający z więcej niż jednego produktu odpowiadają za 36,3% MRR na koniec września 2025 r., co stanowi wzrost o blisko 11 punktów procentowych w ciągu roku. Analogicznie znacząco wzrósł udział klientów, których miesięczna wartość przychodów wynosi powyżej 500 USD. Udział tych klientów przekroczył już 50% za MRR na koniec września 2025 r. wobec 44% rok wcześniej. Pokazuje to potencjał w zakresie rozszerzenia usług dla istniejących klientów i kierowania się z ofertą produktową do większych klientów.

Podział MRR klientów wedle wielkości ich MRR (mln USD)



Klienci i churn

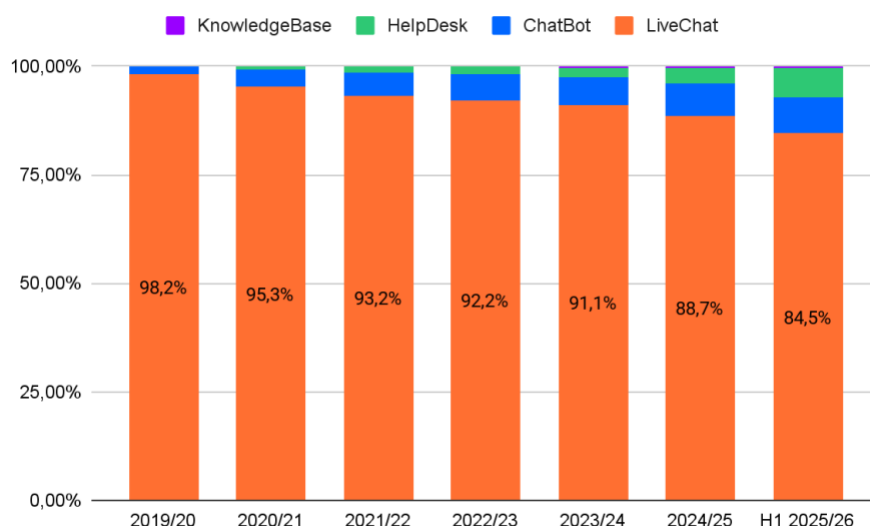
Naszymi klientami są firmy działające w praktycznie wszystkich branżach gospodarki, uczelnie oraz instytucje z około 150 krajów świata. To zróżnicowanie przekłada się na naszą odporność na ewentualne kryzysy koniunktury dotyczące wybrane sektory gospodarki lub państwa. Najważniejsze geograficznie rynki, zarówno pod względem liczby klientów jak i generowanych przychodów to kraje anglojęzyczne: USA, Wielka Brytania, Australia i Kanada, a także Indonezja. Udział Polski w przychodach to zaledwie ok. 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.

“Customer churn”, czyli wskaźnik odejść klientów, w raportowanym okresie utrzymywał się na poziomie ok. 4 proc. (w ujęciu miesięcznym) dla produktu LiveChat. 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”.

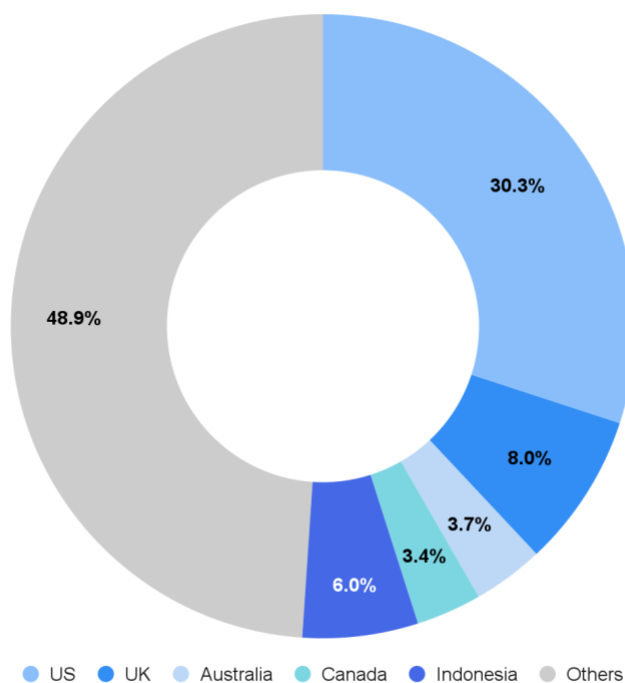
Podział przychodów wedle produktów

Udział produktu LiveChat w przychodach Grupy w I półroczu roku finansowego 2025/26 to 84,5%. Produkt ChatBot z kolei wygenerował 8,3% przychodów a HelpDesk wraz z KnowledgeBase 7,2% przychodów. Zakładamy, że nowe produkty będą zwiększać swój udział w całości przychodów w kolejnych kwartałach i latach.

Podział przychodów wedle produktów



Podział geograficzny przychodów w USD w H1 2025/2026



Największym rynkiem geograficznym Spółki jest Ameryka Północna (zwłaszcza USA i Kanada) a także łącznie inne kraje angielskojęzyczne (Wielka Brytania i Australia) oraz Indonezja. Na powyższym wykresie pokazano podział przychodów w I półroczu 2025/26 w dolarze amerykańskim. W takim ujęciu na Polskę przypada ok. 1,5% przychodów, co daje jej 14. pozycję pod względem udziału w przychodach.

Trendy po zakończeniu II kwartału

W październiku i listopadzie mierzyliśmy się z podobnymi wyzwaniami, co w poprzednich kwartałach. Akwizycja klientów (szczególnie mniejszych) jest utrudniona w związku ze zmianami w sposobie wyszukiwania treści w internecie, równocześnie customer churn pozostaje wysoki, choć w przypadku produktu LiveChat spadł poniżej

poziomu 4%. Dzięki dobrym wynikom w zakresie retencji przychodów, kluczowy wskaźnik MRR pozostaje stabilny w stosunku do końca II kwartału roku finansowego (kiedy wyniósł 7,06 mln USD). Należy pamiętać, że przełom roku kalendarzowego to tradycyjnie najstarszy okres dla pozyskiwania nowego biznesu i nie można obecnie wykluczyć spadku MRR w całym kwartale.

Październik był relatywnie słabym miesiącem pod względem płatności uzyskanych (wynik minimalnie poniżej 7 mln USD), ale spodziewamy się lepszego wyniku w listopadzie.

Pracujemy nad pozycjonowaniem domeny text.com, ale nie należy się spodziewać, żeby - jako nowy kanał pozyskiwania klientów dla rozwiązania Text App - miała istotny wpływ na nasze przychody lub liczbę klientów w perspektywie najbliższych miesięcy.

3.2. Najważniejsze wydarzenia

W czerwcu 2025 Spółka udostępniła swój produkt klasy suite o roboczej nazwie Text App pierwszej grupie swoich klientów. W czerwcu zakończono też migrację klientów, a w lipcu całkowitą migrację infrastruktury Spółki na chmurę firmy Google, co ma kluczowe znaczenie dla możliwości Text w kontekście poprawy jakości i oferowania klientom (zwłaszcza klasy enterprise) nowych rozwiązań.

Rozwiązanie Text App oraz jego cennik udostępniono na stronie text.com w sierpniu, umożliwiając tym samym również potencjalnym nowym klientom zakładanie triali, testowanie i zakup rozwiązania.

Obecnie Spółka pracuje nad pozycjonowaniem domeny i analizą danych dot. konwersji i zachowania potencjalnych klientów w trakcie darmowego okresu próbnego. Choć pozyskano organicznie pierwszych klientów rozwiązania, to jakość pozyskanego ruchu na stronie i uzyskane konwersje nie są zadowalające i wymagają dalszej pracy. W ocenie Spółki Text App ma ogromny potencjał rozwojowy, natomiast w najbliższych miesiącach i kwartałach jego wpływ na uzyskiwane przychody nie będzie znaczący. Należy podkreślić, że zarówno to rozwiązanie, jak i jego cennik przedstawiony na stronie text.com mogą przechodzić bardzo duże zmiany, co jest normalną sytuacją na tym etapie rozwoju rozwiązania technologicznego.

Rozwiązanie Text App zaprezentowano obecnym klientom rozwiązań Spółki na wydarzeniu online Context. Otrzymali oni możliwość przejścia na nowe rozwiązanie, ale Spółka nie wymusza obecnie takiej migracji w żaden sposób. W związku z tym liczba organizacji korzystających z Text App nie zmieniała się znacząco i wynosi ponad 700.

Pod koniec października niezależna firma rozpoczęła proces audytu procedur i rozwiązań Spółki, który ma na celu otrzymanie przez nią certyfikatu SOC-2 typu I. Przyjęty harmonogram zakłada zakończenie badania do końca roku. Otrzymanie certyfikatu SOC-2 powinno zwiększyć możliwości Text w zakresie pozyskiwania klientów klasy enterprise. W przyszłym roku audytowi poddane zostanie wdrożenie i wykonywanie odpowiednich procedur, w rezultacie Spółka liczy na pozyskanie certyfikatu SOC-2 typ II w połowie 2026 roku.

W dniu 1 lipca 2025 r., po otrzymaniu zgody od Rady Nadzorczej Spółki, podjął uchwałę o wypłacie zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy za rok obrotowy 2024/25, przy uwzględnieniu poniższych parametrów ustalenia i wypłaty zaliczki na poczet dywidendy:

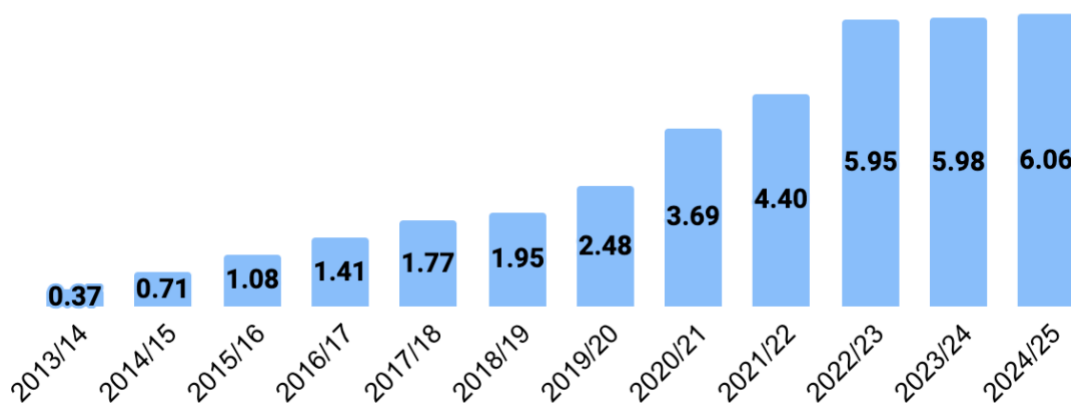
- kwota zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy: 38.882.500 zł, która to kwota łącznie z kwotą zaliczki na poczet dywidendy wypłaconej przez Spółkę w styczniu 2025 roku stanowi nie więcej niż połowę zysku netto Spółki wykazanego w sprawozdaniu finansowym sporządzonym na dzień 31 marca 2025 roku i zbadanym przez biegłego rewidenta,
- zaliczką zostało objętych 25.750.000 akcji Spółki,
- kwota zaliczki, przypadająca na 1 akcję Spółki, wyniosła: 1,51 zł

Zaliczka została wypłacona 30 lipca.

Na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu, w dniu 6 sierpnia 2025 roku, Akcjonariusze zdecydowali o podziale zysku zgodnym z rekomendacją Zarządu i opinią Rady Nadzorczej. Zgodnie z tą decyzją jednostkowy zysk Spółki, który wyniósł 163 704 034,57 zł w roku finansowym 2024/2025 został podzielony tak, że:

- na zasilenie kapitału zapasowego Spółki przeznaczono kwotę 7 659 034,57 PLN
 - na wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy przeznaczono kwotę 156 045 000,00 PLN; co oznacza, że wartość dywidendy na jedną akcję wyniesie 6,06 PLN
 - przy uwzględnieniu zaliczek na poczet dywidendy za rok obrotowy 2024/2025, to jest zaliczki w kwocie 42.745.500 zł, wypłaconej przez Spółkę na podstawie uchwały Zarządu z dnia 29 listopada 2024 roku oraz zaliczki w kwocie 38 882 500 zł, wypłaconej 30 lipca 2025 roku na podstawie uchwały Zarządu z dnia 27 czerwca 2025 r., pozostająca do wypłaty dywidenda za rok obrotowy 2024/2025 zostanie wypłacona akcjonariuszom w kwocie 74 417 500 zł, to jest w kwocie 2,89 PLN na jedną akcję.
 - dywidendą objętych będzie 25.750.000 akcji Spółki.
- Dzień dywidendy ustalono na 18 września, a dzień wypłaty na 25 września. Finalna transza dywidendy została wypłacona zgodnie z tymi parametrami.

Dywidenda (na akcję, PLN)



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. Pod koniec 2024 roku dział sprzedaży zintensyfikował działania na terenie Stanów Zjednoczonych, a także rozpoczął aktywny udział w konferencjach branżowych. W czerwcu 2025 r. otworzyliśmy biuro Text w Miami. W trakcie II kw. roku finansowego zespół brał udział w branżowej konferencji w Lizbonie (SBC), a w listopadzie w Global Gaming Expo w Texasie.

W trakcie I półrocza największe nowe umowy działu sprzedaży obejmowały:

- wzrost wartości kontraktu do siedmiocyfrowego z amerykańską firmą zajmującą się sprzedażą detaliczną online,
- rozszerzenie kontraktu dla firmy dostarczającej usługi pocztowe na Wyspach Brytyjskich,
- ekspansja dwuletniego kontraktu dla azjatyckiej firmy zajmującej się automatyką przemysłową,
- znaczące wzrosty wśród klientów będących wiodącymi markami w branży iGaming,
- zawarcie umowy z amerykańską korporacją z branży turystycznej,
- zawarcie umowy z japońską korporacją działającą w obszarze technologii optycznych i cyfrowych na usługi automatyzacji przy użyciu AI (ChatBot),
- zawarcie umowy z wiodącą firmą świadczącą usługi dentystyczne z Teksasu,
- podpisanie rocznej globalnej umowy z międzynarodową firmą świadczącą usługi biur wirtualnych.

Przedłużenia kontraktów z:

- wiodącą firmą telekomunikacyjną ze Skandynawii,
- międzynarodową korporacją z siedzibą w Kyoto specjalizującą się w automatyce przemysłowej,
- firmą z branży przetwórstwa i dystrybucji metali przemysłowych z Chicago,
- kanadyjską firmą technologiczną świadczącą m.in. usługi wspierające logistykę w modelu cloud,
- międzynarodową firmą produkującą dobra konsumpcyjne, właściciela należących do najbardziej rozpoznawalnych na świecie marek,
- czołową brytyjską firmą z branży digital marketing.

3.3. Inne wydarzenia

W bieżącym roku finansowym praca w Spółce nadal jest zorganizowana w modelu hybrydowym, który jest dostosowywany do bieżących potrzeb i wyzwań.

4. Opis działalności Grupy Kapitałowej Text

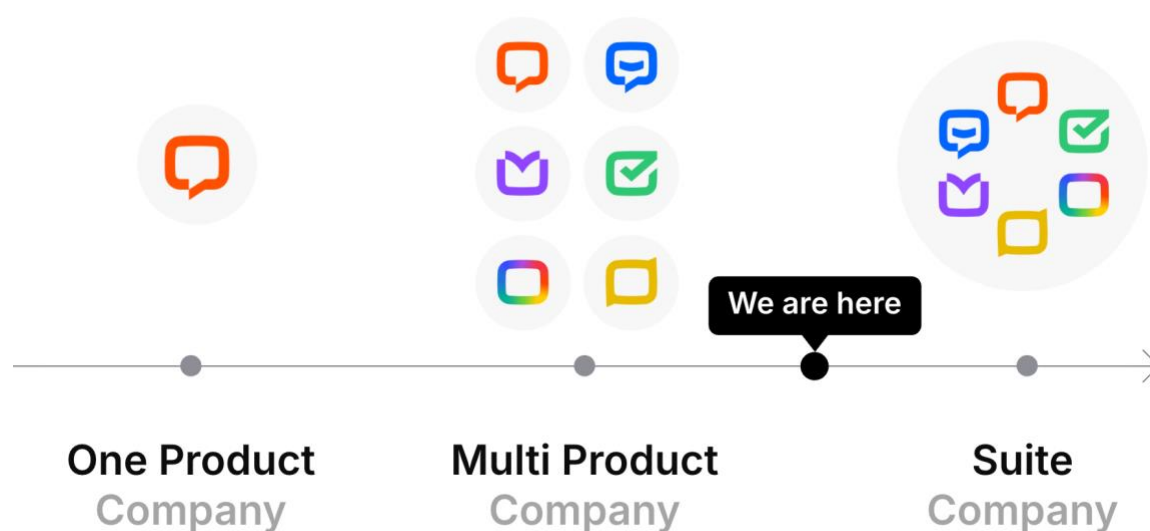


4.1. Strategia rozwoju

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 pracujemy nad ofertą suite, które będzie łączyć wykorzystanie komunikacji tekstowej, potencjał sztucznej inteligencji w celu automatyzacji i możliwość swobodnego skalowania tego produktu, a jednocześnie oferując bezproblemową obsługę klienta.



Wierzimy 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. Udostępniamy nasze "API" zewnętrznym deweloperom zainteresowanym jego wykorzystaniem do budowy rozwiązań z zakresu komunikacji tekstowej.

Będziemy działać w celu coraz lepszej automatyzacji naszej własnej organizacji. Chcemy utrzymać model biznesowy, który umożliwia nam osiąganie 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.

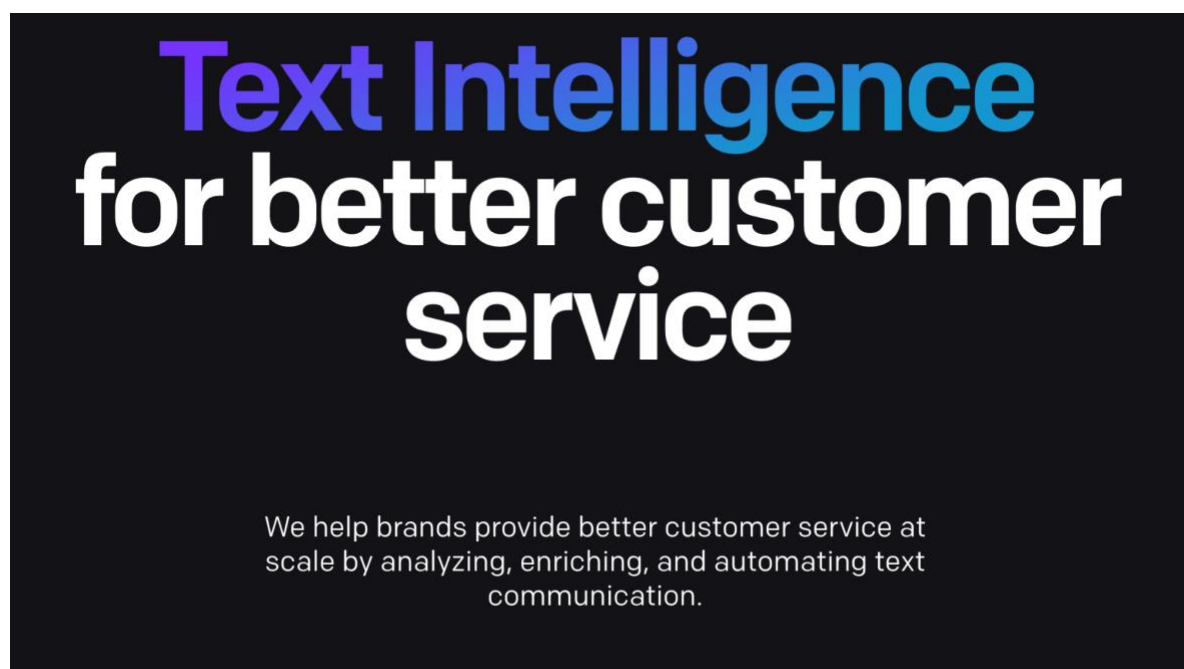
Strategia rozwoju Grupy Text zakłada stałe i zrównoważone nakłady na dalszy rozwój oferty produktowej, w szczególności związane ze stworzeniem i rozwojem produktu klasy suite, łączącego funkcjonalności produktów z obecnego portfolio Spółki i dodającego do niego nowe. W połączeniu ze zmianami w wykorzystywanej infrastrukturze cloud, nowymi certyfikacjami (SOC-2) oraz wzmocnieniem działu sprzedaży ma to pomóc

wykorzystać szansę rynkową polegającą na możliwości pozyskiwania większych (pod względem generowanego MRR) klientów.

Spółka wykorzystuje swoje ponad 20-letnie doświadczenie w wspieraniu biznesów w komunikacji z ich klientami, z technologicznym know-how i wykorzystaniem najnowszych technologii, w tym AI. Celem jest tworzenie jak największej wartości dla klienta, która polega na:

- udostępnienia mu nowych kanałów komunikacji i obsługi komunikacji omnichannel
- poprawieniu jakości komunikacji i doświadczenia jego interesariuszy
- obniżeniu kosztów poprzez automatyzację
- budowę procesów biznesowych
- szersze wykorzystanie analityki i danych o klientach

W ten sposób Spółka realizuje swoją wizję przedstawioną na [stronie internetowej](#). Zakłada ona wspieranie firm poprzez poprawę ich obsługi klienta, lepszą analizę danych i automatyzację komunikacji.



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 większa aktywność działu sprzedaży, by osiągnąć ten cel.



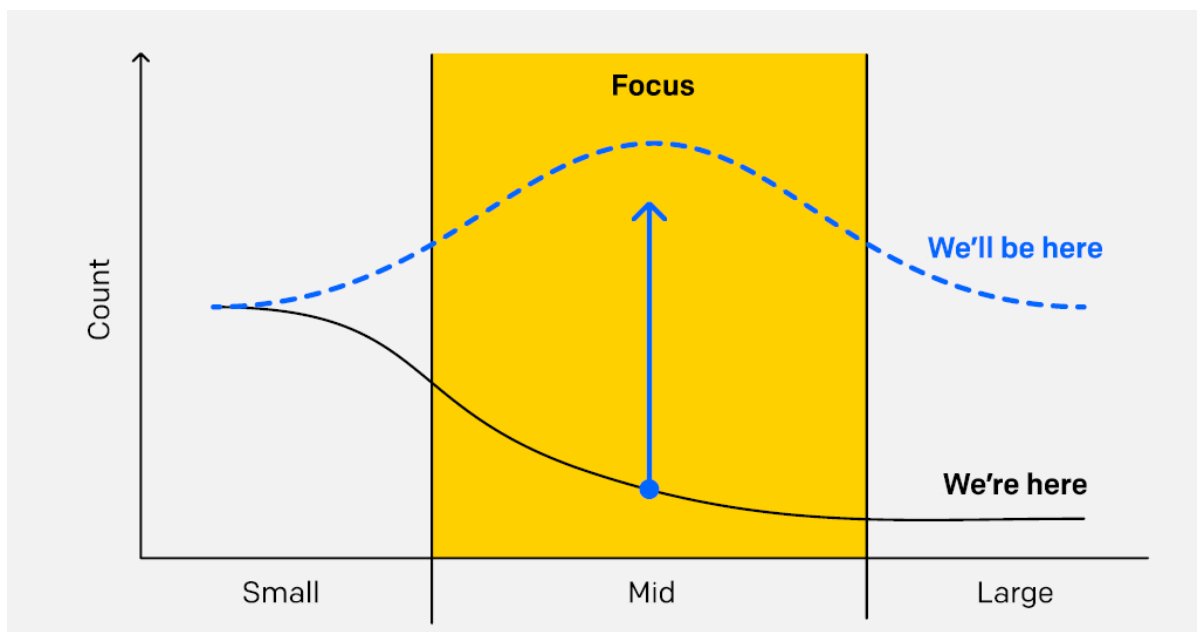
Naszym klientom oferujemy nie tylko rozwiązania technologiczne, ale również naszą wiedzę ekspercką zgromadzoną dzięki ponad 20-letniemu doświadczeniu wspierania komunikacji online.

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 dostarczonymi przez zewnętrznych dostawców. Nawet nasze API (Interfejs Programowania Aplikacji) stał się produktem samym w sobie.

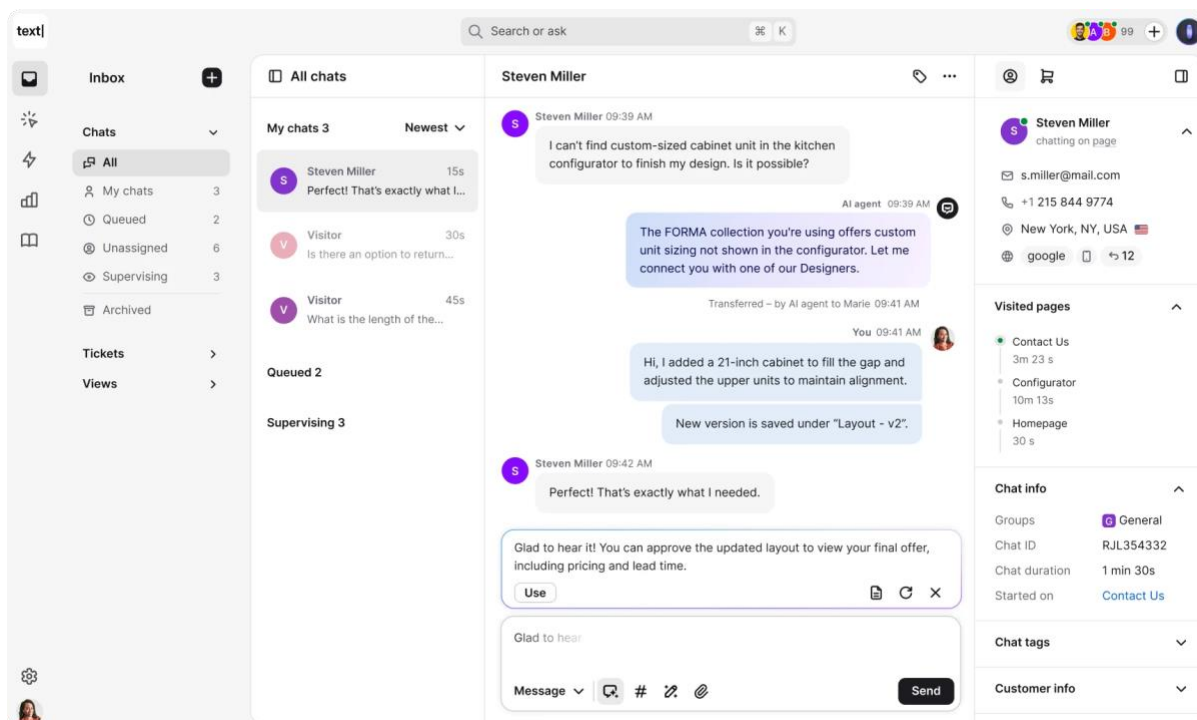
4.2. Produkty Grupy Text

4.2.1. Text App

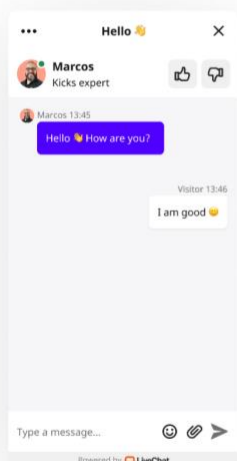
Text App to platforma do obsługi klienta typu „all-in-one”, która łączy w jednym narzędziu czat na żywo (live chat), system pomocy (help desk) oraz inteligentnych agentów AI. Dzięki niej firmy mogą automatyzować dużą część działań związanych z obsługą klienta – np. odpowiadanie na typowe pytania, prowadzenie czatu, a także przekazywanie bardziej złożonych spraw do konsultantów.

Platforma Text App umożliwia nie tylko szybką reakcję na zapytania klientów, ale również rozbudowane monitorowanie zachowań odwiedzających stronę (np. ruch na witrynie), zarządzanie zgłoszeniami w systemie ticketowym oraz automatyzację kampanii marketingowych i sprzedażowych. Firmy mogą więc jednocześnie wspierać klientów i wykorzystywać dane do zwiększania konwersji, przy jednoczesnym oszczędzaniu czasu i zasobów.

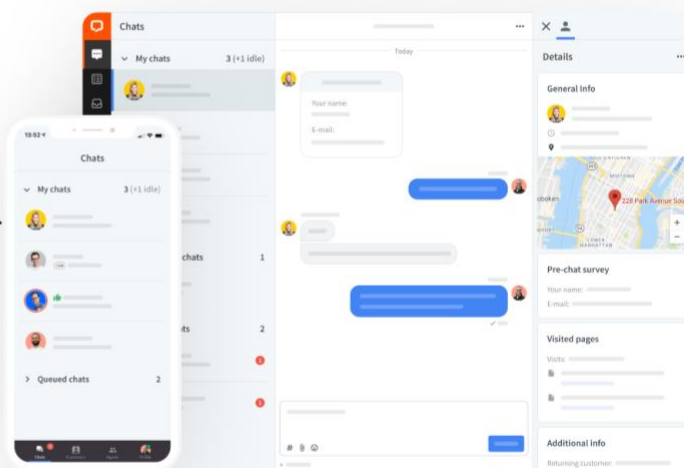
Text App miał swoją premierę w sierpniu 2025 r. kiedy to produkt został udostępniony w formie soft launchu na stronie text.com. Należy podkreślić, że to rozwiązanie, podobnie jak jego cennik, może przechodzić znaczące zmiany, dostosowując je do bardzo szybko zmieniających się wymagań i oczekiwań rynkowych.



4.2.2. LiveChat



Chat Widget



LiveChat App

LiveChat to zaawansowana platforma komunikacyjna, która umożliwia firmom prowadzenie rozmów z klientami w czasie rzeczywistym poprzez czat na stronie internetowej. Oferuje szeroki wachlarz funkcji, takich jak integracja z popularnymi narzędziami CRM, możliwość prowadzenia rozmów przez różne kanały komunikacji (np. e-mail, media społecznościowe), a także w połączeniu z ChatBotem automatyzację obsługi klienta. Dzięki tym rozwiązaniom, firmy mogą skutecznie zwiększać sprzedaż, poprawiać satysfakcję klientów oraz optymalizować procesy obsługi.

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 przykładu 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 produkcie chatbotów. Daje

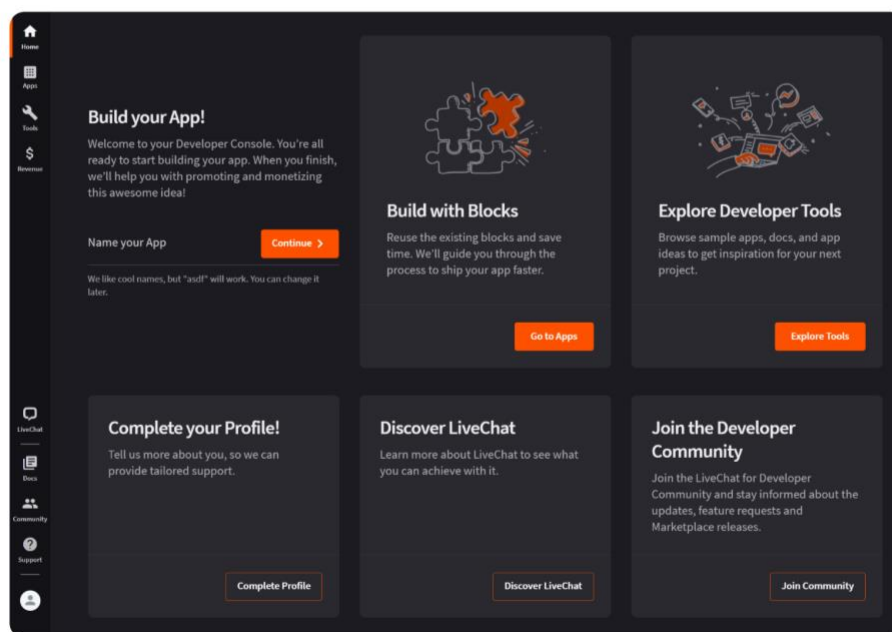
to firmom możliwość prowadzenia komunikacji z klientami zarówno poprzez prawdziwych agentów, jak i mechanizmy oparte na [sztucznej inteligencji](#).

Text jako platforma

Platforma Text to zaawansowany ekosystem narzędzi i API, który umożliwia programistom budowanie, rozszerzanie i monetyzowanie aplikacji komunikacyjnych.

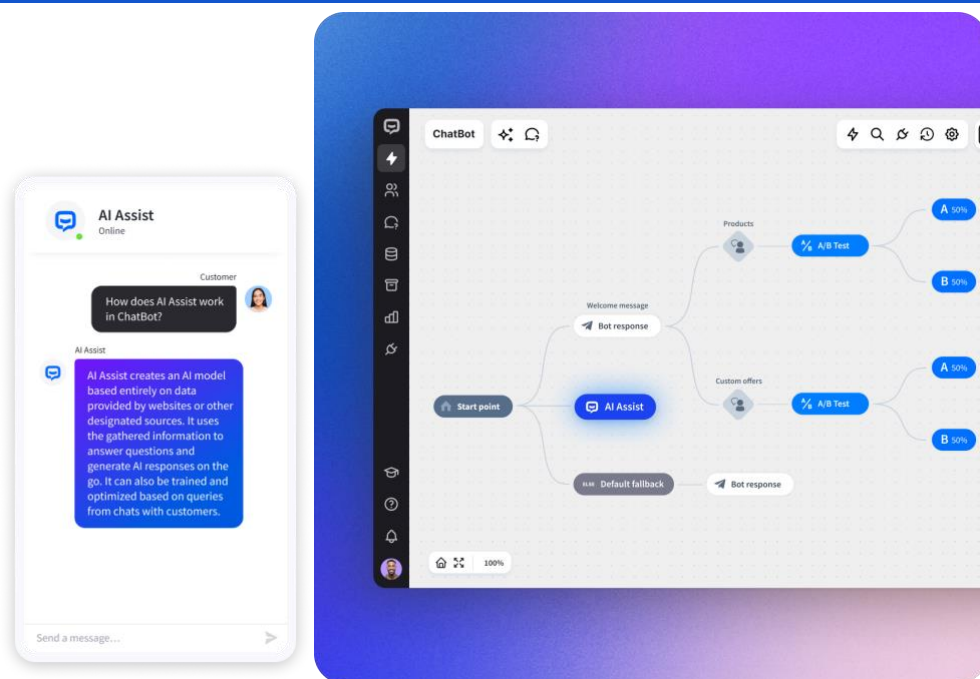
[Platforma](#) wokół naszych produktów, składa się ze ściśle powiązanych ze sobą części. Pierwsza z nich to Konsola Deweloperska, na której udostępniane są przez Spółkę odpowiednie narzędzia (instrukcje, dokumentacja API, przykłady kodów), dzięki nim możliwe jest tworzenie wtyczek, rozszerzeń opartych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

Developer console



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 odkrywanie nieznanych dotąd przypadków użycia danego rozwiązania i dzielenie się tymi doświadczeniami.

4.2.3.ChatBot



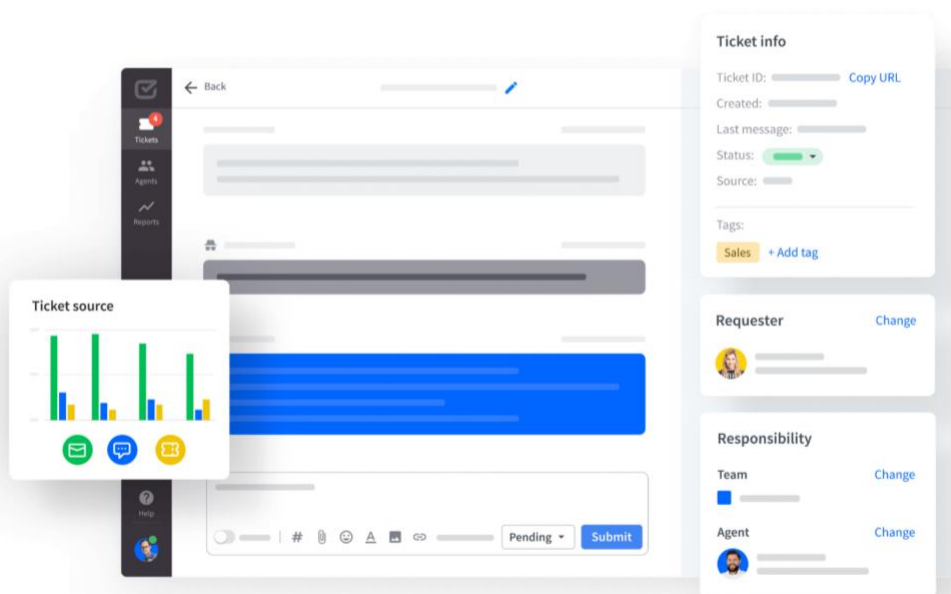
ChatBot to zaawansowana platforma do tworzenia chatbotów opartych na sztucznej inteligencji, zaprojektowana z myślą o automatyzacji obsługi klienta, sprzedaży i marketingu w różnych kanałach cyfrowych. Dzięki intuicyjnemu interfejsowi i bogatym funkcjom, umożliwia firmom każdej wielkości szybkie wdrażanie inteligentnych asystentów konwersacyjnych bez konieczności programowania.

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 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.

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

4.2.4. HelpDesk

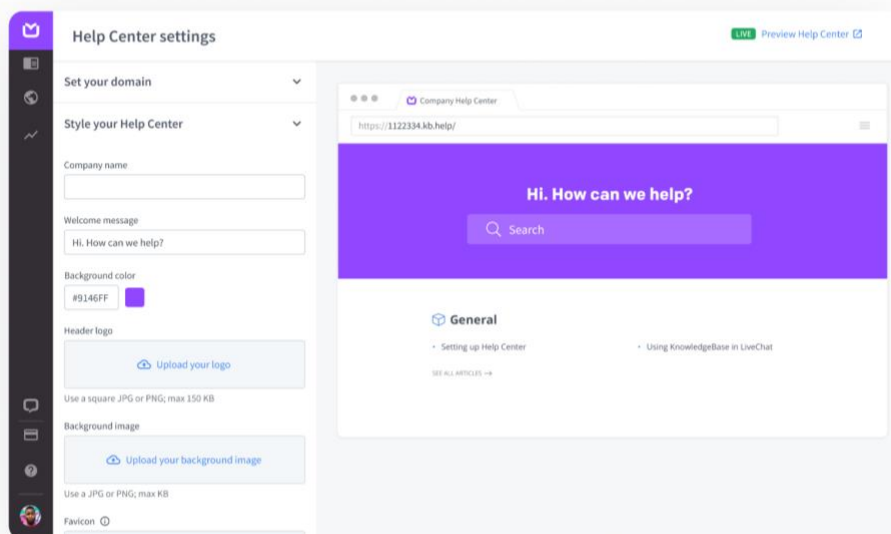


HelpDesk to rozwiązanie, które dzięki automatyzacji i użyciu AI wspiera komunikację biznesową z klientem poprzez różne kanały. W szczególności HelpDesk pomaga zarządzać tzw. "ticketami", czyli sprawami zgłaszanymi przez klientów za pośrednictwem różnych kanałów komunikacji tekstowej (np. mail, live chat).

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](#).

4.2.5. KnowledgeBase



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.

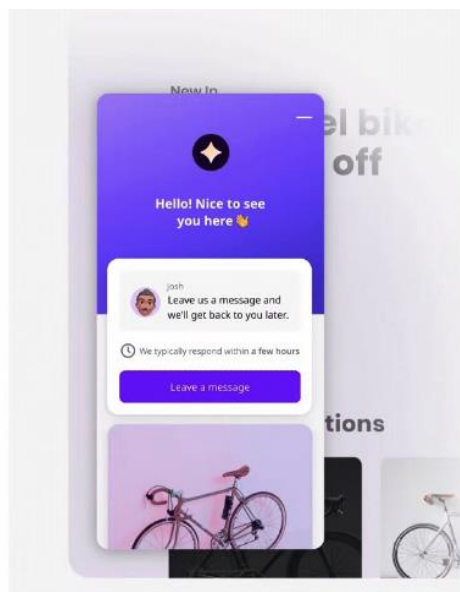
Więcej informacji o produkcie znajduje się [na stronie internetowej](#).

4.2.6. OpenWidget



Enhance your website for better customer relations

- ✓ Free
- ✓ No-code
- ✓ Quick setup



OpenWidget to darmowy i łatwy do zainstalowania na stronie internetowej widżet, który umożliwia prezentowanie odwiedzającym stronę internetową istotnych treści. Umieszczenie widżetu na stronie może angażować odwiedzających wyświetlając zachęty do zakupów lub wspierać łatwym dostępem do formularza kontaktowego czy odpowiedzi na często zadawane pytania. Za stworzenie OpenWidget odpowiada zespół wewnętrzny odpowiadający za rozwój 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](#).

4.2.7. 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 stronę, 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. Opis sytuacji na rynku usług SaaS oraz w segmencie rozwiązań "konwersacyjnych" dla biznesu

Text działa w modelu SaaS (Software as a Service) oferując firmom i instytucjom rozwiązania umożliwiające, wspierające i ulepszające komunikację online z ich klientami bądź interesariuszami, w tym jej analizę i automatyzację.

Obecnie w skład portfolio produktowego Spółki wchodzi płatne produkty: Text App, LiveChat, ChatBot, HelpDesk i KnowledgeBase, a także darmowy OpenWidget. Text pracuje nad rozwiązaniem klasy suite, które będzie łączyło funkcjonalności tych produktów, a także doda do nich nowe, np. umożliwiające komunikację i poprawę organizacji współpracy w zespole.

Rynki, na których działa Spółka, cechują się bardzo wysokim poziom konkurencyjności i innowacyjności. Do rozwiązań konkurencyjnych można zaliczyć produkty oferowane przez takie firmy jak m.in. Intercom, Zendesk, czy Freshworks.

Dla sytuacji Spółki kluczowa jest sytuacja na rynkach produktów z kategorii live chat, helpdesk i chatbot.

Według dostępnych prognoz firm badawczych (m.in. IMARC, Technavio, Allied Market Research, Global Industry Analysts) wartość rynku live chat w 2023 roku to między 0,96 mld USD a 1,07 mld USD, a w 2024 roku pomiędzy 1,06 a 1,17 mld USD (Global Growth Insights, Allied Market Research). Według przewidywań analityków w okresie najbliższych 5-7 lat CAGR (średnioroczna stopa wzrostu) rynku tych rozwiązań może wynieść 8-11%.

Zgodnie z danymi podawanymi przez firmę badawczą Datanyze na rynku rozwiązań live chat obecnych jest ponad 210 różnych technologii. Duża część dostawców oferuje swoje rozwiązania w modelu freemium. W ocenie Spółki monetyzacja klientów, którzy rozpoczęli korzystanie z usług darmowych jest procesem bardzo trudnym i nieefektywnym, choć pozwala szybko zbudować zasięg produktu. Rozwiązanie „LiveChat” wyróżnia m.in. liczbą dostępnych funkcjonalności, opcji i możliwości integracji. Kluczowa jest też jakość obsługi klienta, która znacznie przewyższa możliwości większości innych dostawców.

W zależności od źródła danych szacowana wartość rynku rozwiązań chatbot waha się pomiędzy 0,7 mld USD a 6,95 mld USD. Analitycy szacują, że CAGR wartości tego rynku wyniesie w okresie 7-8 lat między 22% a 28%.

Natomiast szacowaną wartość rozwiązań helpdesk waha się pomiędzy 9,82 mld USD a 12,5 mld USD. W okresie 5-7 lat CAGR na tym rynku szacowany jest na 7-10%.

Rynek oprogramowania SaaS (Software-as-a-Service) jest największą i dynamicznie rozwijającą się częścią rynku Cloud Computing, polegającego na świadczeniu usług i oferowaniu produktów z obszaru technologii informacyjnych poprzez wykorzystanie chmury obliczeniowej. W ramach rynku Cloud Computing wyróżnia się segment chmury prywatnej, z której korzystają duże przedsiębiorstwa w celu optymalizacji własnych zasobów, oraz segment chmury publicznej, skierowanej do małych i średnich spółek, która pozwala na większą kontrolę nad wydatkami i możliwość rozłożenia ich w czasie. Według szacunków firmy analitycznej Gartner wartość publicznej chmury wyniosła 723,4 mld USD w 2024 r.

W ocenie Spółki kluczowy wpływ na kształtowanie się sytuacji na rynku jej działalności będzie miał rozwój technologii sztucznej inteligencji (AI). Skokowe zwiększenie jej dostępności i popularności pod koniec 2022 roku umożliwiło na szybkie stworzenie wielu nowych funkcjonalności zarówno przez Spółkę, jak i jej konkurentów. Ogromna popularność ChatGPT przełożyła się na popularyzację technologii AI i potencjalnie na gotowość firm do adaptacji rozwiązań na niej opartych. Mające miejsce zmiany technologiczne stanowią dla Spółki i całej branży ogromną szansę na przyspieszenie wzrostu wartości całego rynku - co może być efektem stworzenia rozwiązań dających dużą, realną wartość dla potencjalnych klientów. Równocześnie związane są z tym ryzyka (Spółka może np. nie stworzyć lub nie zmonetyzować skutecznie nowych rozwiązań opartych na AI). Szybkość zachodzących zmian i niejasność co do tego jak szybko do tych zmian adaptować się będą firmy i instytucje (potencjalni klienci Spółki), a także nierozstrzygnięte jeszcze dyskusje nt. potencjalnych regulacji dot. AI, uniemożliwiają obecnie wiarygodne i dokładne prognozowanie wzrostu wartości rynku na którym działa Spółka. Jednak o jej olbrzymim zakładanym wpływie na całą globalną gospodarkę, w szczególności na obszar na którym działa Spółka, może świadczyć np. raport firmy McKinsey, która zakłada, że rozwiązania związane z generatywną AI w korporacjach mogą zwiększyć docelowo światowe PKB o 4,4 bln USD rocznie. Ma to wynikać m.in. z wzrostu produktywności. Największe zastosowanie sztucznej inteligencji analitycy widzą w takich obszarach jak: obsługa klienta, marketing i sprzedaż, inżynieria oprogramowania, a także badania i rozwój. Każdy z tych obszarów w jakichś sposób dotyka działalności Spółki.

4.4. 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 tejsz 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 konta 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.

4.5. 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 odsprzedaży 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.:	167 098 tys. zł
Koszty zakupionych usług od Text Inc.:	28 048 tys. zł
Należności od Text Inc.:	2 531 tys. zł
Zobowiązania wobec Text Inc.:	0 zł

Powyższe transakcje zostały wyłączone w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

4.6. 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

Spółka pod koniec września podpisała umowę na kredyt obrotowy na kwotę 20 milionów złotych, z których w raportowanym okresie otrzymała 10 mln zł. W raportowanym okresie Spółka zależna nie posiadała umów kredytów.

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 2025 r. do 30 września 2025 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 nie była stroną żadnych postępowań sądowych i administracyjnych, a Spółka Zależna była stroną jednego postępowania sądowego, w którym pozew został oddalony przez sąd.

4.7. 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. Istotną szansą rynkową dla Spółki może być fakt, że obecnie baza klientów jest zdominowana przez małe firmy, podczas gdy jej oferta wsparta przez nową infrastrukturę cloud, może skutecznie odpowiadać na wyzwania stojące przed podmiotami klasy enterprise.

Wraz z dodaniem nowych produktów (ChatBot, HelpDesk) i produktu łączącego ich funkcjonalności (Text App) docelowy rynek Spółki zmienia się. Nie jest już to tylko rynek live chat (według różnych źródeł mogący mieć wartość ok. 1 mld USD), ale wielokrotnie większy rynek rozwiązań automatyzujących sprzedaż online i customer support, którego dokładną wartość trudno jednak określić. Choć wiążą się z tym istotne szanse rynkowe, to ich realizacja może być bardzo trudna ze względu na mocną konkurencję i szybko zmieniające się otoczenie rynkowe.

4.8. Czynniki ryzyka oraz kluczowe czynniki wpływające na perspektywy rozwoju Grupy Kapitałowej Spółki

Na perspektywy rozwoju Spółki i Grupy wpływ ma szereg czynników związanych z perspektywami rozwoju globalnej sieci Internet, digitalizacji gospodarki i rozwoju sektora e-commerce, segmentu usług *Software as a Service* (SaaS), a w szczególności zapotrzebowania na rozwiązania wspierające sprzedaż oraz relacje z klientem. Szybkie zmiany w otoczeniu w którym działa Spółka są też związane z szybkim rozwojem technologii AI. Dotyczą one rozwoju konkurencji, oczekiwań klientów, czy np. sposobu wykorzystania z internetu przez użytkowników.

Ryzyko zmienności kursów walutowych

Spółka narażona jest na ryzyko zmienności kursów walutowych, w szczególności waluty polskie (PLN) w relacji do dolara amerykańskiego (USD). Ryzyko walutowe wynika bezpośrednio z ponoszenia większości kosztów działalności w PLN oraz ze sprzedaży na rynkach zagranicznych, która w całości realizowana jest w USD.

Zmienność kursów walutowych wpływa przede wszystkim na zmiany wartości przychodów oraz należności Spółki w przeliczeniu na PLN. Istnieje zatem ryzyko umocnienia polskiej waluty, które będzie powodować obniżenie konkurencyjności cenowej Spółki oraz szybszy wzrost wolumenu sprzedaży niż przychodów ze sprzedaży eksportowej wyrażonych w zł, wpływając tym samym na obniżenie rentowności sprzedaży.

Na zmniejszenie ekspozycji Spółki na ryzyko zmienności kursów walutowych wpływa ponoszenie części kosztów w USD. Na dzień sporządzenia sprawozdania Spółka nie stosuje zabezpieczeń otwartych pozycji walutowych, a Zarząd nie postrzega ryzyka kursowego jako istotnego zagrożenia dla poziomu realizowanej rentowności działalności operacyjnej.

Ryzyko związane z konkurencją

Z uwagi na fakt, że Grupa Text największą część przychodów realizuje w Stanach Zjednoczonych, ryzyko ze strony otoczenia konkurencyjnego występuje przede wszystkim na wspomnianym rynku, choć obserwowane na nim trendy mają też miejsce na rynku globalnym. Rynek SaaS w Stanach Zjednoczonych jest najbardziej wymagającym i konkurencyjnym rynkiem geograficznym, charakteryzuje się dynamicznym rozwojem. Istnieje ryzyko pojawienia się na rynku rozwiązania bardziej innowacyjnego lub bardziej efektywnego kosztowo oraz ryzyko przeznaczenia przez podmioty konkurencyjne istotnie wyższych środków na promocję dostępnych rozwiązań lub wejście na rynek podmiotów posiadających dostęp do szerszej bazy klientów. Istnieje również ryzyko, że Spółka nie będzie w stanie wystarczająco szybko i skutecznie zareagować na zmieniające się otoczenie rynkowe, i w konsekwencji oferowane rozwiązania mogą być uznane za mniej konkurencyjne, a Spółka może utracić swoją pozycję konkurencyjną. Taka

sytuacja może mieć negatywny wpływ na sprzedaż produktów i usług Spółki oraz w konsekwencji na osiągnięte wyniki finansowe.

Ryzyko związane z kanałami dystrybucji produktów i dotarcia do nowych klientów

Spółka realizuje strategię marketingową skoncentrowaną na minimalizacji kosztów zewnętrznych pozyskania nowych klientów. Dzięki temu Spółka konsekwentnie utrzymuje wysoką rentowność prowadzonej działalności. Jednocześnie Spółka pozostaje wrażliwa na zmiany w wykorzystywanych kanałach dotarcia do klientów, które w przypadku wprowadzenia agresywnych mechanizmów monetyzacji mogą być w mniejszym stopniu wykorzystywane przez Spółkę do pozyskiwania nowych klientów.

W procesie akwizycji klientów Spółka wykorzystuje bardzo wiele kanałów dystrybucji, jednak utrata lub nawet zmniejszenie efektywności któregoś z ważniejszych, np. w wyniku zmiany polityki przez partnera (np. Google, Shopify, Big Commerce, czy inni) mogą istotnie wpłynąć na ograniczenie wzrostu liczby klientów w pewnym okresie.

Na możliwości akwizycji klientów mogą, w szczególności, wpłynąć zmiany związane z rozwojem technologii AI i jej wykorzystaniem do wyszukiwania treści w internecie. Tradycyjne wyszukiwarki są zastępowane używaniem modeli LLM czy asystentami AI, a wiodący gracze zmieniają algorytmy wyszukiwań. Te zmiany mogą negatywnie wpływać na działania z obszaru SEO Spółki i jej partnerów afiliacyjnych. Co więcej mogą znacząco wpłynąć na sytuację na rynku e-commerce ograniczając możliwości dotarcia do klientów wielu, niezależnym graczom - potencjalnym klientom Spółki.

Ryzyko związane z awariami technicznymi

Sprzedaż oprogramowania wymaga utrzymania infrastruktury informatycznej oraz korzystania z usług zewnętrznych dostawców rozwiązań serwerowych. W związku z powyższym działalność Spółki narażona jest na ryzyko awarii oprogramowania, urządzeń elektronicznych oraz infrastruktury informatycznej.

Ryzyko związane z wystąpieniem awarii lub ataku hakerskiego

Spółka świadczy swoje usługi w oparciu o oprogramowanie komputerowe i połączenie internetowe. Dodatkowo wykorzystuje infrastrukturę należącą do podmiotów trzecich, np. w celu przechowywania danych (hostingu). Taki model działalności wiąże się z ryzykiem wystąpienia awarii nie tylko po stronie Spółki, ale także poszczególnych podmiotów pełniących choćby techniczne role w świadczeniu usług przez Spółkę. Dodatkowo działalność polegająca na wymianie danych w systemie teleinformatycznym może stać się przedmiotem ataku hakerskiego, co zaś może prowadzić do utrudnienia lub uniemożliwienia prawidłowego wykonywania usług przez Spółkę.

Ryzyko związane z koncentracją produktową

Spółka zdecydowaną większość przychodów uzyskuje wciąż ze sprzedaży produktu LiveChat, który stanowi kluczowy element modelu biznesowego Spółki. W przypadku istotnego spadku popytu rynkowego na produkty typu live chat oraz bezpośrednio produkt Spółki, np. w wyniku utraty przewagi konkurencyjnej, załamania na rynku lub w konsekwencji innych negatywnych wydarzeń zewnętrznych lub wewnętrznych, Spółka jest narażona na ryzyko spadku przychodów.

Ryzyko utraty klientów

W ramach działalności, Spółka koncentruje się na świadczeniu najwyższej jakości usług, niemniej jednak w związku z możliwym wzrostem konkurencyjności rynku, nie można wykluczyć ryzyka istotnego odpływu klientów. Opisany powyżej czynnik może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki.

Ryzyko związane z umowami zawieranymi z klientami

Spółka prowadząc działalność w segmencie oprogramowania, sprzedaje swój produkt głównie poprzez swoją stronę internetową. Pozyskany w ten sposób klient rozpoczyna korzystanie z usług Spółki po zaakceptowaniu „ogólnych warunków”, przy czym nie jest związany żadną umową terminową oraz nie obowiązują go terminy wypowiedzenia.

Ryzyko szkód wizerunkowych Spółki

Skuteczność działalności Grupy Text oraz zdolność do konkutowania na rynku jest w znacznej mierze związana z nieposzlakowaną opinią Spółki i Spółki zależnej i oferowanych przez nich usług. Spółka dostrzega możliwość pojawienia się negatywnych informacji na temat jej produktów, które to mogą negatywnie oddziaływać na rozwój Grupy poprzez ograniczenie możliwości pozyskiwania nowych klientów, a tym samym wpływać na obniżenie wartości przychodów.

Ryzyko w zakresie obciążeń publicznoprawnych działalności Grupy

Działalność Grupy Text oraz zawierane przez Spółkę transakcje podlegają różnorodnym obciążeniom publicznoprawnym w różnych jurysdykcjach, w głównej mierze w Polsce, USA i na obszarze UE. Obciążenia te mają charakter podatków, a w obrocie zagranicznym z krajami innymi niż państwa UE – również ceł i tym podobnych opłat. Wyniki działalności Spółki są wobec tego w dużej mierze uzależnione od właściwej realizacji odpowiednich przepisów prawa podatkowego. Niewłaściwe stosowanie przepisów prawa podatkowego może wiązać się z nadmiernymi obciążeniami fiskalnymi lub z nieplanowanymi, dolegliwymi konsekwencjami w postaci dodatkowych obciążeń odsetkowych lub mających charakter sankcji administracyjnych lub karnych, jakie mogą spotkać Spółkę w przypadku zaniżania (w tym niezawinionego) wysokości danin. Spółka musi liczyć się również z uciążliwościami związanymi z procedurami wymiaru powyższych opłat publicznoprawnych oraz kontroli przeprowadzanych przez uprawnione organy.

Ryzyko związane ze znakiem towarowym

Spółka posługuje się w obrocie nazwą „LiveChat” dla jednego z oferowanych przez siebie produktów a także korzysta z nazwy “Text App”, która jest nazwą roboczą rozwiązania typu suite. Istnieje ryzyko używania przez konkurencję określeń mogących budzić skojarzenia z nazwami stosowanymi przez Spółkę i tym samym wykorzystywania pozycji rynkowej Spółki do sprzedaży produktów konkurencyjnych. Istnieje także ryzyko wystąpienia na rynku produktów o nazwach zbliżonych do nazwy wykorzystywanej przez Spółkę, których jakość będzie niższa od produktów Spółki. W razie pomylenia przez docelowego odbiorcę obu produktów, ze względu na podobieństwo nazw, mogłoby dojść do szkody wizerunkowej po stronie Spółki. Spółka zarejestrowała znak słowno-graficzny oraz “słowny” zawierający wyrażenie „LiveChat” jako znak towarowy w USA. Znak słowno-graficzny “LiveChat” został również zarejestrowany przez Urząd Patentowy RP. Znak towarowy “Text” jest zarejestrowany i objęty ochroną przez Urząd Patentów i Znaków Towarowych Stanów Zjednoczonych (USPTO).

Ryzyko związane z ochroną własności intelektualnej Grupy oraz tajemnicy przedsiębiorstwa

Działalność i pozycja konkurencyjna Grupy Text jest uzależniona od zapewnienia całościowej ochrony unikalności rozwiązań technicznych Spółki. Grupa w ramach dostępnych instrumentów prawnych podejmuje działania służące ochronie własności intelektualnej Spółki.

Ryzyko związane z naruszeniem praw autorskich do własności intelektualnej używanej przez Spółkę

Naruszenie praw autorskich do programów komputerowych może nastąpić wskutek wykorzystania w ramach oferowanego programu do komunikacji internetowej całych programów lub ich części, do których prawa przysługują podmiotom trzecim. Powyższa okoliczność może wystąpić zarówno wskutek pierwotnego nieuprawnionego wykorzystania (także nieświadomego) programów podlegających ochronie prawnej, jak też wskutek następczego wygaśnięcia uprawnienia (np. wskutek wygaśnięcia lub wypowiedzenia licencji). Powyższe uwagi odnoszą się także do chronionych prawnie baz danych, wykorzystywanych w programowaniu.

Należy zaznaczyć, iż powyższe ryzyko nie jest ryzykiem charakterystycznym wyłącznie dla Spółki, ale dotyczy także szerokiej grupy podmiotów działających w tej samej co Spółka branży.

Ryzyko związane z działalnością podmiotów wykorzystujących patenty do wymuszania odszkodowań (patent trolls)

Spółka działa na rynku innowacyjnych technologii oraz rozwiązań informatycznych. Powyższy rynek stał się obiektem działań tzw. „trolli patentowych” – podmiotów nabywających patenty wyłącznie w celu dochodzenia odszkodowań za ich rzekome lub rzeczywiste naruszenie. Podmioty te nie wykorzystują patentów do ochrony swoich produktów, których najczęściej nie ma, tym samym wykorzystując system patentowy niezgodnie z jego przeznaczeniem, choć w granicach prawa. Powyższej sytuacji sprzyja specyfika amerykańskiego prawa

patentowego, skłonnego przyznawać ochronę także rozwiązaniom o niskim stopniu innowacyjności, które w europejskim systemie prawa mogłyby nie podlegać ochronie.

Istnieje zatem ryzyko podniesienia w stosunku do Spółki roszczeń w związku z rzekomym naruszeniem patentu. Powyższe może rodzić po stronie Spółki ewentualne koszty obrony lub wydatki związane z ugodą lub zapłatą żadanego odszkodowania. Należy zaznaczyć, iż powyższe ryzyko nie jest ryzykiem charakterystycznym wyłącznie dla Spółki, ale dotyczy także szerokiej grupy podmiotów działających w obszarze nowych technologii.

Ryzyko związane z tworzeniem własności intelektualnej

Istnieje ryzyko związane z formą prawną, w oparciu o którą członkowie zespołu Spółki świadczą na rzecz Spółki usługi w zakresie związanym z tworzeniem własności intelektualnej. Na moment sporządzenia niniejszego raportu żaden z członków zespołu nie świadczy na rzecz Spółki usług na podstawie umowy o pracę. To oznacza, że do efektów pracy tych osób nie stosuje się zasady wynikającej z przepisów prawa autorskiego, że pracodawca, którego pracownik stworzył utwór w wyniku wykonywania obowiązków ze stosunku pracy, nabywa z chwilą przyjęcia utworu autorskie prawa majątkowe, oraz że prawa majątkowe do programu komputerowego stworzonego przez pracownika w wyniku wykonywania obowiązków ze stosunku pracy przysługują pracodawcy.

To oznacza, że przejście majątkowych praw autorskich do utworów (w tym programów komputerowych) stworzonych przez członków zespołu Spółki odbywa się na ogólnych zasadach wynikających z prawa autorskiego wymagających zawarcia stosownej umowy dotyczącej przeniesienia praw. Jednocześnie przepisy prawa autorskiego wykluczają zawarcie umowy dotyczącej wszystkich utworów lub wszystkich utworów określonego rodzaju tego samego twórcy mających powstać w przyszłości. Jednakże doktryna prawa autorskiego i orzecznictwo dopuszcza przenoszenie praw do utworów mających powstać w przyszłości, jeżeli tylko nie narusza to zakazu zawierania umowy dotyczącej wszystkich utworów lub wszystkich utworów określonego rodzaju. W praktyce zatem w odniesieniu do współpracy z osobami tworzącymi utwory podlegające prawu autorskiemu występuje więc problem takiego sprecyzowania oznaczenia utworu przyszłego, aby umowa w tym zakresie była skuteczna. W przeciwnym razie w przypadku stworzenia przez członka zespołu Spółki utworu potrzebnego Spółce w jego działalności, co do którego to utworu nie zawarto uprzednio umowy, konieczne będzie zawieranie indywidualnej umowy z daną osobą, co jest zależne także od woli tej osoby, a co tym samym może rodzić potencjalny spór na gruncie praw autorskich do danego utworu.

Ryzyka prawa amerykańskiego oraz postępowań w USA i kosztów tych postępowań z uwagi na koncentrację prowadzenia działalności w USA

Spółka uzyskuje przychody ze sprzedaży dokonywanej przez spółkę zależną Text Inc. w USA. Prawo USA w znacznym stopniu nie ma charakteru prawa stanowionego zwłaszcza w zakresie dochodzenia roszczeń wynikających z umów i deliktów. W związku z powyższym nie można całkowicie wykluczyć skierowania przeciwko Spółce, a zwłaszcza Text Inc. roszczenia na przykład związanego z nieprawidłowym działaniem systemu LiveChat. W przypadku przegranej takiej sprawy Spółka może być narażona na negatywne konsekwencje finansowe. Ponadto w świetle ustaw zabezpieczających obrót gospodarczy w USA nie można wykluczyć pozwania przez podmiot amerykański bezpośrednio także Spółki z uznaniem jurysdykcji sądów USA i prawa amerykańskiego. Niezależnie od powyższego prowadzenie takich postępowań wiązać się może dla Spółki ze znaczącymi kosztami.

Ryzyko ograniczenia lub wyłączenia odpowiedzialności kontrahentów z umów istotnych

Spółka zależna - Text Inc. jest stroną umów (zawieranych w drodze procedur internetowych) dotyczących hostingu, rozliczeń, bramki płatności, itp. Dostawcy tych usług w warunkach świadczenia usług dostępnych na ich stronach internetowych wyłączają swoją odpowiedzialność z tytułu nieprawidłowości w działaniu. W związku z czym w przypadku awarii lub innych zakłóceń istnieje ryzyko, że Spółka nie będzie miał możliwości dochodzenia roszczeń odszkodowawczych.

Ryzyko podatkowe związane z cenami transferowymi zwłaszcza na gruncie prawa amerykańskiego.

Przychody Spółki pochodzą ze sprzedaży produktów Spółki na rzecz spółki zależnej Text Inc., która dalej sprzedaje go do końcowych klientów. Przyjęty model współpracy zakłada, że przychody Text Inc. opodatkowane są w USA, a przychody Spółki w Polsce. Model ten znajduje oparcie w obecnie obowiązującej umowie pomiędzy Polską a USA o unikaniu podwójnego opodatkowania. Nie można jednak wykluczyć, że władze podatkowe USA odmiennie potraktują tę kwestię. Przy przyjęciu, że Spółka posiada zakład, w rozumieniu podatkowym, w USA w skrajnej postaci całość przychodów Spółki byłaby opodatkowana w USA. Jednak wcale nie jest przesądzone, że całkowite

obciążenie podatkowe z tytułu opodatkowania przychodów Spółki w USA byłoby znacząco wyższe niż to obecne. Jednocześnie w przypadku niekorzystnych rozstrzygnięć organów podatkowych istnieje możliwość odmiennego ukształtowania modelu sprzedaży, w sposób najbardziej odpowiedni także w kontekście opodatkowania.

Instrumenty finansowe w zakresie ryzyka zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka

Spółka nie stosuje instrumentów finansowych w celu ograniczenia powyższych ryzyk.

Przyjęte cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń.

Spółka nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Działalność Spółki uzależniona jest od sytuacji makroekonomicznej panującej na rynkach, na których są lub będą świadczone usługi, w tym przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych. Wielkość realizowanej sprzedaży, a pośrednio wyniki finansowe Spółki są uzależnione między innymi od występującego w tych krajach tempa wzrostu gospodarczego, poziomu konsumpcji, polityki fiskalnej i pieniężnej, poziomu inflacji, a także poziomu wydatków na rozwiązania informatyczne.

Ryzyko poziomu stóp procentowych

Spółka jest narażona na ryzyko wywołane zmianami stóp procentowych przede wszystkim ze względu na lokowanie wygenerowanej nadwyżki finansowej. Spółka posiada oprocentowane rachunki bankowe, gdzie lokuje środki pieniężne w PLN. Ponadto Spółka posiada krótkoterminowy kredyt bankowy, którego oprocentowanie jest oparte o zmienną stopę bazową (WIBOR 1M).

Ryzyko związane z rozwojem branży i technologii

Globalny rynek SaaS znajduje się na etapie szybkiego rozwoju, co wiąże się z dynamicznymi zmianami usług i produktów dostępnych na rynku, a także wysoką zmiennością branżowych standardów.

W związku z tym istnieje ryzyko, iż Spółka nie będzie w stanie dostosować się do szybkich zmian rynkowych, co może wiązać się z pogorszeniem jego pozycji konkurencyjnej oraz sytuacji finansowej.

Ze względu na zewnętrzny charakter opisywanego zjawiska, Spółka nie jest w stanie aktywnie przeciwdziałać trendom panującym w branży SaaS. Jednocześnie Spółka może skutecznie dostosowywać swój model biznesowy do panujących w branży trendów. Spółka prowadzi bieżącą obserwację i analizę rynków działalności, dopasowując ofertę oraz strategię rozwoju do oczekiwań użytkowników technologii oraz odkrytych nisz rynkowych, jednocześnie rozwijając opracowany produkt.

Obecnie w szczególności należy zwrócić uwagę na bardzo szybki wzrost w zakresie technologii i rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji (AI). Spółka zwiększa swoje kompetencje w tym obszarze i rozwija swoją ofertę. Istnieje jednak ryzyko, że nie dość szybko i sprawnie dostosuje się do zmian w otoczeniu związanych ze zmianami technologicznymi.

Ryzyko związane z dostępnością i pozyskaniem specjalistów

Działalność Spółki oraz jej perspektywy rozwoju w dużej mierze są uzależnione od dostępności, wiedzy, doświadczenia osób współpracujących ze Spółką. Z uwagi na fakt, że branża informatyczna w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie, dostępność wystarczającej liczby specjalistów z kompetencjami inżynierów, data scientists a także specjalistów od sztucznej inteligencji jest ograniczona. Działalność Spółki i jej rozwój wymagają ciągłego prowadzenia procesów rekrutacyjnych i pozyskiwania nowych współpracowników. Ograniczone możliwości zatrudnienia lub wręcz ich brak może mieć wpływ na jakość i terminowość realizowanych prac przez Spółkę a w konsekwencji na rozwój i wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko związane z kluczowymi członkami zespołu

Jednym z kluczowych zasobów Grupy, który ma przełożenie na rozwój Spółki i Grupy, jest zespół Spółki złożony zarówno z kadry zarządzającej oraz specjalistów współpracujących ze Spółką. Zmiana osób na stanowiskach zarządzających w wyniku czynników niezależnych od Spółki (takich jak wydarzenia losowe) lub zmiany będące wynikiem indywidualnych decyzji o rezygnacji z pełnionego stanowiska mogą wpłynąć na kierunek rozwoju Spółki,

w tym także na jakość i terminowość realizowanych prac przez Spółkę, a w konsekwencji na rozwój i wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko braku lub wolnego dostosowania do zrównoważonego inwestowania

Ryzyko to dotyczy dostosowania działalności Spółki oraz Grupy do wymagań regulacyjnych wprowadzających zagadnienia związane ze zrównoważonym rozwojem i zrównoważonym finansowaniem. Obecnie Spółka nie identyfikuje znaczących ryzyk związanych ze zmianami klimatycznymi, co nie znaczy że w przyszłości nie zostanie objęta obowiązkowymi wymaganiami regulacyjnymi.

5. Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej Text



5.1. Prezentacja wyników skonsolidowanych

Rachunek zysków i strat

[tys. PLN]	I półrocze 2025/26	I półrocze 2024/25	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	167 610	176 252	-4,9%
Koszt własny sprzedaży	53 143	34 389	
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	114 467	141 863	
Koszty sprzedaży	34 867	32 290	
Koszty ogólnego zarządu	12 693	16 576	
Pozostałe przychody operacyjne	172	107	
Pozostałe koszty operacyjne	1 566	115	
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	65 513	92 989	-29,5%
Przychody finansowe	139	6	
Koszty finansowe	170	166	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	65 482	92 829	
Podatek dochodowy	5 830	6 502	
Zysk (strata) netto	59 652	86 327	-30,9%

Komentarz dotyczący czynników mających wpływ na wyniki finansowe:

Osiągnięte wyniki to głównie efekt sprzedaży kluczowych produktów Spółki: LiveChat, ChatBot i HelpDesk.

Koszt własny sprzedaży inaczej koszt wytworzenia produktów sprzedanych zawiera przede wszystkim koszt infrastruktury IT, 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 września 2025 r.	31 marca 2025 r.	30 września 2024 r.
Aktywa trwałe	90 668	89 115	81 442
Wartości niematerialne i prawne	79 852	76 563	73 368
Rzeczowe aktywa trwałe	5 904	6 306	1 789
Należności długoterminowe	160	160	160
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	4 991	6 048	6 064
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	31	38	41
Aktywa obrotowe	88 120	137 590	105 993
Należności z tytułu dostaw i usług	2 083	1 536	1 952
Należności z tytułu podatku CIT	31 079	34 032	39 159
Należności z tytułu podatku VAT	36 463	22 355	11 058
Pozostałe należności	105	67	287
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	16 724	77 704	52 749
Rozliczenia międzyokresowe	1 666	1 896	728
Aktywa ogółem	178 788	226 705	187 355

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów

Pasywa

[tys. PLN]	30 września 2025 r.	31 marca 2025 r.	30 września 2024 r.
Kapitał (fundusz) własny, w tym m.in.:	82 529	136 418	101 058
Kapitał podstawowy	515	515	515
Kapitał zapasowy	76 635	68 976	68 976
Różnice kursowe z przeliczenia	-577	-1 279	-1 165
Zyski zatrzymane	5 956	68 206	32 732
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	96 259	90 287	86 297
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	5 512	6 393	3 864
- Inne zobowiązania finansowe	3 674	2 515	0
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	1 838	3 878	3 864
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	90 747	83 894	82 433
- krótkoterminowe kredyty	9 990	0	0
- Inne zobowiązania finansowe	902	1 128	585
- Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	10 844	9 788	10 326
- Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	122	163	0
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	64 966	69 611	70 456
- Pozostałe zobowiązania	3 923	3 204	1 066
Pasywa razem	178 788	226 705	187 355

Przepływy pieniężne

[tys. PLN]	I półrocze 2025/26	I półrocze 2024/25	Zmiana
Zysk (strata) brutto	65 482	92 829	
Korekty razem, w tym m.in.:	(4 403)	6 536	
- Amortyzacja	12 798	11 561	
- Zyski (straty) z działalności inwestycyjnej	799	-	
- Zmiana stanu należności	(14 693)	(8 226)	
- Zmiana stanu zobowiązań z wyjątkiem zobowiązań finansowych	(4 307)	3 354	
- Zmiana stanu aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1 057	(1 144)	
- Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	956	(27)	
- Inne korekty	(1 013)	1 018	
Środki pieniężne wygenerowane z działalności operacyjnej	61 080	99 365	
Podatek dochodowy zapłacony	(2 074)	(3 513)	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	59 005	95 852	-38,4%
Wydatki na nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(16 214)	(15 457)	
Odsetki otrzymane	139	0	
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej, w tym m.in.	(16 075)	(15 457)	-
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(430)	(493)	
Dywidendy wypłacone	(113 300)	(112 013)	
Płatności odsetek	(170)	0	
Kredyty i pożyczki	10 000	0	
Spłata kredytów i pożyczek	(10)	0	
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(103 910)	(112 506)	-
Przepływy pieniężne netto razem	(60 980)	(32 111)	
Środki pieniężne na początek okresu	77 704	84 860	
Środki pieniężne na koniec okresu	16 724	52 749	-68,3%

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 2025/26.

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]	I półrocze 2025/26	I półrocze 2024/25	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	167 610	176 252	-4,9%
Koszt własny sprzedaży	53 143	34 403	
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	114 467	141 849	
Koszty sprzedaży	35 090	32 581	
Koszty ogólnego zarządu	12 815	16 638	
Zysk (strata) ze sprzedaży	66 562	92 630	
Pozostałe przychody operacyjne	172	106	
Pozostałe koszty operacyjne	1 566	115	
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	65 168	92 621	-29,6%

Przychody finansowe	139	6	
Koszty finansowe	170	152	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	65 137	92 475	
Podatek dochodowy	5 830	6 502	
Zysk (strata) netto	59 307	85 973	-31,0%

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów

Aktywa

[tys. PLN]	30 września 2025 r.	31 marca 2025 r.	Zmiana
Aktywa trwałe, m.in.	90 670	89 117	1,7%
Wartości niematerialne i prawne	79 581	76 563	
Rzeczowe aktywa trwałe	5 904	6 306	
Należności długoterminowe	160	160	
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	4 991	6 048	
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	31	38	
Aktywa obrotowe	84 247	133 782	-37,0%
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych	2 531	10 668	
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek pozostałych	14	1	
Należności z tytułu podatku CIT	31 079	34 032	
Należności z tytułu podatku PIT	36 463	22 355	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	12 389	64 763	
Rozliczenia międzyokresowe	1 666	1 896	
Aktywa ogółem	174 917	222 899	-21,5%

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów

Pasywa

[tys. PLN]	30 września 2025 r.	31 marca 2025 r.	Zmiana
Kapitał (fundusz) własny, w tym m.in.:	79 821	133 814	-40,3%
Kapitał podstawowy	515	515	
Kapitał zapasowy	76 635	68 976	
Zyski zatrzymane	2 671	64 323	
Zobowiązania ogółem	95 096	89 085	6,7%
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	5 512	6 393	
- Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0	-	
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	1 838	2 515	
- Inne zobowiązania finansowe	3 674	3 878	
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	89 584	82 692	
- Inne zobowiązania finansowe wobec pozostałych jednostek	902	1 128	
- Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	122	163	
- Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	9 681	8 586	
- Krótkoterminowe kredyty	9 990	0	
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	64 966	69 611	
- Pozostałe zobowiązania	3 923	3 204	
Pasywa razem	174 917	222 899	-21,5%

Przepływy pieniężne

[tys. zł]	I półrocze 2025/26	I półrocze 2024/25	Zmiana
Zysk (strata) brutto	65 137	92 475	
Korekty razem, m.in.:	4 284	2 485	
- Amortyzacja	12 798	11 561	
- Zmiana stanu należności	(6 022)	(12 401)	
- Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem zobowiązań finansowych	(4 268)	2 589	
- Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	956	(586)	
Zmiana stanu aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1 057	(1 069)	
Inne korekty	(1 036)	2 390	
Środki pieniężne wygenerowane z działalności operacyjnej	69 421	94 960	
Podatek dochodowy zapłacony	(1 810)	(3 513)	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	67 611	91 447	-26,1%
Wydatki na nabycie niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	139	(15 457)	
Odsetki otrzymane	(16 075)	0	
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(16 075)	(15 457)	-
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(430)	(494)	
Płatności odsetek	(170)	0	
Dywidend wypłacone	(113 300)	(112 507)	
Kredyty i pożyczki	10 000	0	
Spłata kredytów i pożyczek	(10)	0	
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(103 910)	(112 507)	-

Przepływy pieniężne netto razem	(52 374)	(36 517)	
Środki pieniężne na początek okresu	64 763	73 101	
Środki pieniężne na koniec okresu	12 389	36 584	

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. Akcjom serii A i serii B przysługuje jeden głos na akcję. Żadne akcje nie są w żadnym zakresie uprzywilejowane.

Struktura akcjonariatu

Na dzień publikacji niniejszego raportu największym akcjonariuszem Text S.A. było porozumienie akcjonariuszy, składające się z osób pełniących funkcje w Zarządzie Spółki, Radzie Nadzorczej Spółki, menedżerów Spółki oraz jednej osoby będącej poza Spółką (dalej "Porozumienie Akcjonariuszy"). Łącznie posiadały one 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, PTE Allianz Polska S.A. oraz Nationale Nederlanden Polskie Towarzystwo Emerytalne. Posiadały one odpowiednio 2 429 265 i 1 590 000 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 Cieply	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 r.

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

W trakcie 2025/26 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 sporządzania sprawozdania Zarząd Text S.A. był dwuosobowy, a w jego skład wchodził:

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

Mariusz Ciepty 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 Controlling 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 2025 r. do 30 września 2025 r. oraz w tym samym okresie roku poprzedniego.

Wynagrodzenie Zarządu Spółki wypłacone

Imię i nazwisko	Stanowisko	Wynagrodzenie (w tys. zł)	
		I półrocze 2025/2026	I półrocze 2024/2025
Mariusz Cieplý	Prezes Zarządu	1 918	2 075
Urszula Jarzębowska	Członek Zarządu	1 279	1 383
RAZEM	-	3 197	3 458

Na koniec I półrocza 2025/26 zawiązano rezerwę na niewypłacone premie i wynagrodzenie zmienne Zarządu należne za ten okres w wysokości 618 tys. PLN wobec 942 tys. PLN w I półroczu 2024/25.

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 półrocza roku finansowego 2025/26 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 Cieplą	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 S.A. W procesie kandydowania do Rady Nadzorczej kandydaci składają 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.

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.

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

Marta Ciepla 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. Prezeska JKB Group.

Marzena Czapaluk spełnia kryteria niezależnego Członka Rady Nadzorczej.

Wysokość wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej Spółki

Wartość wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej w raportowanym okresie wyniosła 268 tys. zł, wobec 100 tys. zł 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 Ciepy	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. W związku z oczekiwaniem na zwroty nadpłat podatku CIT oraz VAT, a także niższym niż zakładany kursem USD/PLN, co przełożyło się na wysokość posiadanych środków w polskiej walucie i koniecznością terminowej wypłaty dywidendy, pod koniec II kwartału Spółka uruchomiła kredyt obrotowy do wysokości 20 mln zł, z którego wypłaciła jedną transzę w wysokości 10 milionów złotych.

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 półrocza roku finansowego 2025/26 nie miały wpływu czynniki i zdarzenia nietypowe.

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 pracowników.

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 lipcu 2025 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 01.04.2025 roku do 31.03.2027 roku oraz wykonanie badania ustawowego skonsolidowanych sprawozdań

finansowych Grupy Kapitałowej Text w okresie od 01.04.2025 roku do 31.03.2027 roku, a także badania dobrowolnego sprawozdań finansowych śródrocznych Text S.A. w okresie od 01.04.2025 roku do 31.03.2027 roku oraz przeglądu śródrocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Text w okresie od 01.04.2025 roku do 31.03.2027 roku.

W raportowanym okresie Spółka wypłaciła spółce Grant Thornton Polska wynagrodzenie w kwocie 114 tys. zł w porównaniu do 83 tys. zł rok wcześniej.

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 września 2025 r. Spółka współpracowała na stałe z 272 osobami wobec 248 osób rok wcześniej.

7. Oświadczenia Zarządu

Wrocław, 26 listopada 2025 r.

Niniejsze Sprawozdanie Zarządu za okres sześciu miesięcy roku finansowego zakończony w dniu 30 września 2025 roku, a także śródroczne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe Text S.A. oraz śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Text S.A. za okres sześciu miesięcy roku finansowego zakończony w dniu 30 września 2025 r., zostały zatwierdzone do publikacji w dniu 26 listopada 2025 r.

Prezes Zarządu Mariusz Ciepy

Członek Zarządu Urszula Jarzębowska

Wrocław, 26 listopada 2025 r.

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej Text S.A. za okres sześciu miesięcy roku finansowego zakończony dnia 30 września 2025 roku.

Zarząd Text S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Text za okres sześciu miesięcy roku finansowego zakończony dnia 30 września 2025 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 Ciepy

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/ARPL	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.