

# **Sprawozdanie Zarządu BizTech Konsulting S.A. za 2025 rok**

Rok 2025 Spółka zamknęła przychodami ze sprzedaży na poziomie 20 420 123,07 zł, wyższą o 4,5% niż w roku 2024. W ocenie Zarządu Spółki rok 2025 był trudnym rokiem, lecz osiągnięty wzrost daje podstawy do dalszego rozwoju w kolejnych latach.

## **1. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność Spółki w 2025 r. oraz do dnia sporządzenia sprawozdania Zarządu.**

W roku 2025 osiągnięto niewielki wzrost sprzedaży oferty usługowej Spółki w obszarze usług infrastrukturalnych, szkoleniowych i outsourcingowych. Sprzedaż wzrosła o 1,7% w stosunku do 2024 roku i osiągnęła 15 008,79 tys. zł, w tym wartość usług outsourcingowych osiągnęła 10,86 mln zł, co daje przyrost 4,9%.

W 2025 r. spółka osiągnęła zysk na sprzedaży w wysokości 455 112,50 zł, co stanowi wzrost o ponad 38%.

Inne istotne czynniki, mające wpływ na wyniki Spółki z działalności gospodarczej:

- czynniki zewnętrzne (z otoczenia Spółki):
  - niepewna sytuacja spowodowana wojną w Ukrainie;
  - słabszy popytu na dobra inwestycyjne, a co za tym idzie, na informatykę; - wzrost płac i brak kadry informatycznej;
  - zaostrenie się konkurencji na rynku krajowym.
- czynniki wewnętrzne (z wewnątrz Spółki):
  - pozyskanie nowych odbiorców na usługi Spółki, szczególnie na usługi szkoleniowe;
  - wprowadzenie oferty usług w zakresie bezpieczeństwa.

Zarząd ocenia, że Spółka jest dużo bardziej wrażliwa na zagrożenia zewnętrzne, na które ma bardzo ograniczony wpływ. Natomiast zagrożenia wewnętrzne są na bieżąco monitorowane i Spółka niezwłocznie podejmuje działania pozwalające na ich eliminację.

## **2. Wynik finansowy w 2025 r.**

Zweryfikowane sprawozdania finansowe za 2025 rok zawierają następujące dane:  
bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2025 roku, który po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 10.191.153,33 zł (słownie złotych: dziesięć milionów sto pięćdziesiąt jeden tysięcy sto pięćdziesiąt trzy 33/100);

- rachunek zysków i strat za okres od 01 stycznia 2025 roku do 31 grudnia 2025 roku, wykazujący zysk netto 121.174,76 zł (słownie złotych: sto dwadzieścia jeden tysięcy sześćset osiemdziesiąt pięć i 60/100);

## **3. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju w 2025 r.**

W 2025 roku Spółka realizowała działania prosprzedażowe rozwiązań związanych z szeroko pojętym bezpieczeństwem IT, edukacją (kursy i egzaminy) i wsparciem IT oraz innych produktów i usług oferowanych przez Spółkę.

W pierwszym kwartale 2025 roku klienci wykazywali największe zainteresowanie produktami do równoważenia obciążenia oraz rozwiązaniami z zakresu zarządzania IT i ochrony danych.

Sprzedano dodatkowe licencje Symantec Messaging Gateway do firmy z branży telekomunikacyjnej i multimedialnej. Spółka z branży wodno-kanalizacyjnej odnowiła subskrypcje licencji systemu Symantec Encryption Desktop Powered by PGP Technology. Do firm: projektowo-produkcyjnej, gazowniczej i papierniczej sprzedano rozwiązania Kemp, służące do równoważenia ruchu sieciowego dla serwerów, aplikacji i stron WWW.

Klient z branży medycznej zakupił rozwiązanie ManageEngine ADSelfService Plus Professional, służące m.in. do zabezpieczania wielu zasobów IT, w tym tożsamości, maszyny i sieci VPN, zmniejszania obciążenia działów pomocy technicznej IT.

Spółka została wpisana do Bazy Usług Rozwojowych PARP, co umożliwi oferowanie szkoleń dofinansowanych ze środków publicznych.

Spółka rozpoczęła przygotowania do XXXI edycji Forum Teleinformatyki które odbędzie się w dniach 2-3 października 2025 r.

W drugim kwartale największym zainteresowaniem Klientów cieszyły się rozwiązania z obszaru cyberbezpieczeństwa oraz zarządzania infrastrukturą IT.

Spółka uzyskała status Gold Partnera ManageEngine w obszarze IT Security, co stanowi potwierdzenie kompetencji w zakresie bezpieczeństwa IT.

Dostarczono rozwiązania z zakresu cyberbezpieczeństwa i zarządzania infrastrukturą IT dla kluczowych klientów z sektora publicznego oraz medycznego. Klient z sektora medycznego zakupił rozwiązanie ManageEngine, wspierające efektywne zarządzanie infrastrukturą IT oraz bezpieczeństwem danych, wartość zamówienia wynosiła ponad 1.094,7 tys. zł netto.

W trzecim kwartale Klienci najczęściej wybierali rozwiązania z zakresu cyberbezpieczeństwa oraz zarządzania infrastrukturą IT, co dowodzi, że organizacje

mają zapotrzebowanie i konsekwentnie inwestują w technologie, zapewniające stabilność i bezpieczeństwo środowisk informatycznych.

W sierpniu Spółka zawarła umowę o współpracy z firmą OberigIT, dystrybutorem nowoczesnych rozwiązań z zakresu cyberbezpieczeństwa, skierowanych do przedsiębiorstw, które posiadają już wdrożone podstawowe systemy ochronne.

W ramach rozwoju Systemu Share Access Controller (SSAC) u jednego z kluczowych Klientów z branży finansowo-ubezpieczeniowej, dodano moduł anonimizacji danych użytkowników.

Do instytucji administracji publicznej zostały dokonane między innymi następujące sprzedaże:

- Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego – Przedłużenie wsparcia na urządzenia Kemp Load Balancer oraz przedłużenie wsparcia dla Enterprise Vault firmy Arctera (dawnej Veritas);
- Miejskie Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji w m. st. Warszawie S.A. – Zakup licencji systemu Symantec Encryption Desktop Powered by PGP Technology a także odnowienie subskrypcji dla oprogramowania Symantec Endpoint Protection.
- Transportowy Dozór Techniczny – Odnowienie gwarancji i wsparcia technicznego dla posiadanych dwóch urządzeń Kemp LM-X15;
- Urząd Lotnictwa Cywilnego – Odnowienie licencji Endpoint Protection i Messaging Gateway firmy Broadcom;

W czwartym kwartale Klienci nadal wykazywali największe zainteresowanie rozwiązaniami z zakresu cyberbezpieczeństwa i zarządzania infrastrukturą IT. Spółka utrzymała status Złotego Partnera ManageEngine w obszarach UEM, ITSM oraz Active Directory na 2025 roku, a także przedłużyła na kolejny rok współpracę partnerską z firmą Progress w zakresie rozwiązań Kemp oraz z firmą Acunetix.

Do instytucji administracji publicznej zostały dokonane między innymi następujące sprzedaże:

- Ministerstwo Klimatu i Środowiska – odnowienie licencji oprogramowania do archiwizacji Enterprise Vault;
- Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego – dostawa i wdrożenie systemu Broadcom Web Protection Suite oraz dostawa serwera do zastosowań AI ;
- Urząd Lotnictwa Cywilnego – odnowienie licencji Kemp;
- Generalna Dyrekcja Ochrony Środowiska – wdrożenie rozwiązania Kemp Progress ze szkoleniem.

Ponadto zrealizowano sprzedaż oraz odnowienia rozwiązań ManageEngine dla Klientów z sektora medycznego i informatycznego, a także odnowienia rozwiązań Kemp Progress oraz rozwiązań oferowanych przez firmę Broadcom.

Spółka zawarła roczną umowę najmu platformy RedTrain ze Starostwem Powiatowym W dniach 2-3 października Spółka była organizatorem XXXI Forum Teleinformatyki pt. „System informacyjny państwa – czas na przełomowe idee, technologie i projekty”. Z wagi na potrzebę zapewnienia wyższego standardu organizacyjnego, wydarzenie zostało zrealizowane w nowej lokalizacji – w hotelu Holiday Inn Resort Warszawa-Józefów. W Forum uczestniczyło 447 osób, w tym liczne grono przedstawicieli administracji publicznej. Konferencja spotkała się z bardzo pozytywnym odbiorem ze

strony Uczestników, Patronów oraz Partnerów, w tym Wicepremiera i Ministra Cyfryzacji dr. Krzysztofa Gawkowskiego.

W segmencie usług outsourcingowych Spółka utrzymywała przez cały rok ciągłość realizacji obowiązujących umów. W związku z naturalną rotacją personelu były prowadzone procesy rekrutacyjne w celu zapewnienia odpowiedniego poziomu zasobów ludzkich, mające na celu stabilizację i wzmocnienie zespołów.

#### **4. Przewidywane kierunki rozwoju Spółki**

Zarząd szacuje, że w 2026 roku nastąpi pewna poprawa na rynku, na którym działa Spółka. Ten stan determinują głównie dwa czynniki: spadająca inflacja i wzrost PKB, które spowodują wzrost nakładów inwestycyjnych w sektorze prywatnym i publicznym. Szansą na poprawę tego stanu będzie zwiększenie wydatków środków unijnych w ramach KPO i innych.

Spółka spodziewa się wzrostu przychodów w stosunku do 2025 oraz wzrostu rentowności prowadzonego biznesu.

W bieżącym roku BizTech zamierza:

- rozwijać usługi projektowo-programistyczne;
- realizować sprzedaż własnych produktów w zakresie: zarządzania uprawnieniami (SSAC), maskowania/anonimizacji danych osobowych (Black Cargo), sprawnego prowadzenia projektów edukacyjnych (RedTrain);
- kontynuować sprzedaż rozwiązań Kemp do optymalizacji obciążenia zasobów;
- kontynuować sprzedaż produktu Acunetix, który jest światowym liderem w dostarczaniu rozwiązań do weryfikacji podatności stron i aplikacji webowych;
- dostarczać Klientom rozwiązania do analizy podatności infrastruktury i aplikacji WWW;
- prowadzić sprzedaż produktów i usług konsultingowych opartych na producencie ManageEngine, który posiada rozwiązania do zarządzania IT, służące do optymalizacji procesów biznesowych i transformacji cyfrowej;
- realizować sprzedaż i wdrożenia z technologii (back up) firmy Veritas;
- prowadzić sprzedaż produktów Veeam w obszarze oprogramowania do tworzenia kopii zapasowych, bezpieczeństwa danych, zarządzania danymi w chmurze;
- sprzedawać rozwiązania firmy Broadcom, która przejęła firmę Symantec, z zakresu bezpieczeństwa i zarządzania IT;
- dostarczać Klientom rozwiązania firm: Sealpath m.in. do ochrony zasobów chmurowych i Bitdefender – narzędzia z funkcją EDR do ochrony urządzeń końcowych i serwerowni;
- promować, w celu zwiększenia sprzedaży, usługę Helpdesk i Desktop Central m.in. w kontekście pracy zdalnej;
- rozszerzać usługi outsourcingu i pozyskiwać nowych Klientów również w obszarze body leasing;

- rozwijać i sprzedawać aplikację mobilną RedTrain, i egzaminów;
- rozwijać współpracę z dostawcami egzaminów;
- pozyskiwać nowych Partnerów do współpracy.

Spółka planuje kontynuować pro sprzedażowe i promocyjne działania (media społecznościowe, pozycjonowanie, referencje, case study, webinaria, seminaria-konferencje i inne działania z Partnerami), mające na celu pozyskiwanie Klientów (m.in. z branży finansowo-ubezpieczeniowej, medycznej i produkcyjnej, firm wdrożeniowych i z administracji) oraz rozwijanie współpracy z Partnerami.

Spółka będzie opierała swój rozwój na dążeniu do utrzymywania i zdobywania nowych kompetencji zarówno w obszarze certyfikacji technicznych, jak i handlowych.

## **5. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki**

Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w sprawozdaniu rocznym:

### 1. Bilans

Wartość aktywów trwałych w 2025 r. wyniosła 2 242 748,27 zł

Aktywa obrotowe wyniosły w okresie sprawozdawczym 8 106 731,55 zł wzrost o 3,2 % w porównaniu do stanu na koniec 2024 roku.

Kapitał własny w 2025 r. wyniósł 3 963 397,89 zł, w stosunku do 2024 r. wzrósł o 3%.

### Informacje dodatkowe

#### 2. Podstawowe produkty i usługi.

Struktura oferty produktowej Spółki obejmuje usługi outsourcingowe, usługi wdrożeniowe i szkoleniowe. Spółka prowadzi również w szerokim zakresie działalność handlową, dotyczącą sprzedaży i wdrożenia licencji oprogramowania w zakresie bezpieczeństwa oraz sprzedaży rozwiązań serwerowych i doradztwa technicznego.

Przychody ze sprzedaży w 2025 r. wg grup produktów i usług:

- usługi outsourcingowe – 53,2%
- usługi wdrożeniowe i integracyjne – 9,5%
- usługi szkoleniowe i konsultacyjne – 6,3%
- sprzedaż licencji i sprzętu – 26,5%

#### 3. Informacje o powiązaniach organizacyjnych i kapitałowych Spółki.

Spółka posiada mniejszościowe udziały w wysokości 19,7% udziałów w Wirtualnym IT Sp. z o.o. Jest to mała spółka, świadcząca usługi informatyczne. BizTech Konsulting S.A. planuje wycofanie się z tej inwestycji.

#### 4. Zarządzanie zasobami finansowymi

W okresie 2025 r. Spółka terminowo wywiązywała się z zaciągniętych zobowiązań i aktualnie nie występują zagrożenia w tym zakresie.

### **6. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych**

Planowane na 2026 r. inwestycje wynoszą około 170 tys. zł. Na powyższą kwotę składają się planowane wydatki głównie na zakup maszyn i urządzeń technicznych. Spółka przewiduje sfinansowanie planowanych zamierzeń inwestycyjnych ze środków własnych.

Sytuację Spółki można określić jako stabilną. Zobowiązania i należności regulowane są terminowo. Wartość podpisanych kontraktów do realizacji w roku 2026 opiewa na kwotę ponad 12,8 mln. zł.

### **7. Skład osób zarządzających i nadzorujących**

W okresie od dnia 01.01.2025 r. do dnia sporządzenia sprawozdania nastąpiła zmiana w składzie osób zarządzających. Od 17 grudnia 2025 członkiem zarządu nie jest Urszula Krajewska.

Na dzień sporządzenia sprawozdania, skład Zarządu jest następujący:

Sławomir Chabros – Prezes Zarządu,  
Piotr Sosiński – Członek Zarządu.

W okresie od dnia 01.01.2025 r. do dnia sporządzenia sprawozdania, skład Rady Nadzorczej jest następujący:

1. Jan Madey	– przewodniczący RN,
2. Żaneta Govenlock	– członek RN,
3. Piotr Govenlock	– członek RN,
4. Krzysztof Imiełowski	– członek RN,
5. Jan Zabrodzki	– członek RN.

## **8. Łączna liczba i wartość nominalna akcji Spółki w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących**

Zgodnie z uzyskanymi informacjami, osoby zarządzające i nadzorujące są w posiadaniu następującej liczby akcji Spółki:

- Sławomir Chabros	– Prezes Zarządu	9.830.300 akcji,
- Piotr Sosiński	– Członek Zarządu	1.365.000 akcji,
- Jan Madey	– Członek Rady Nadzorczej	488.842 akcji,
- Piotr Jacek Govenlock	– Członek Rady Nadzorczej	450.000 akcji,
- Krzysztof Imiełowski	– Członek Rady Nadzorczej	100.000 akcji.

Łączna liczba akcji, należących do osób zarządzających i nadzorujących Spółką, wynosi 12.234.142 sztuk o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

Pozostałe osoby zarządzające i nadzorujące nie ujawniły posiadania akcji Spółki.

## **9. Akcjonariusze Spółki posiadający co najmniej 5% głosów na WZA**

Na podstawie informacji przekazanych do wiadomości Spółki:

- Sławomir Chabros	9.830.300 akcji,
- Maciej Piskorz	1.400.000 akcji,
- Piotr Sosiński	1.365.000 akcji.

## **10. Informacja o nabytych akcjach własnych**

Nie dotyczy. Spółka nie posiada akcji własnych.

## **11. Informacja o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach)**

Nie dotyczy.

## **12. Informacja o instrumentach finansowych w zakresie ryzyka zmiany cen, kredytowych, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest Spółka**

Nie dotyczy.

### **13. Opis podstawowych ryzyk i zagrożeń**

#### **Ryzyko przyjęcia błędnej strategii albo niezrealizowania strategii Emitenta**

Emitent narażony jest na ryzyko związane z nietrafnością przyjętych założeń strategicznych, dotyczących m.in. rozwijanych usług i produktów oraz przyszłego zapotrzebowania na nie ze strony klientów. Istnieje również ryzyko, że pomimo przyjęcia prawidłowej strategii rozwoju nie uda się jej z różnych przyczyn zrealizować. W konsekwencji powyższego, Spółka może nie osiągnąć planowanych wyników. Emitent minimalizuje to ryzyko poprzez dokonywanie analiz rynkowych i przede wszystkim, wprowadzanie usług i produktów odpowiadających obserwowanym potrzebom klientów.

#### **Ryzyko utraty płynności przez Emitenta**

Emitent funkcjonuje w oparciu o szeroką kadrę pracowniczą, co implikuje relatywnie wysoki poziom kosztów stałych. Jednocześnie Emitent świadczy usługi na rzecz kilku istotnych podmiotów, angażując w to znaczne zasoby. W przypadku opóźnienia w regulowaniu należności ze strony któregoś z tych klientów, Emitent narażony jest na ryzyko pogorszenia stopnia płynności finansowej, tym bardziej, że obowiązujące w branży terminy płatności (kredyt kupiecki) wynoszą niekiedy nawet 90 dni. W celu minimalizacji tego ryzyka, Emitent podejmuje działania, mające na celu zrównoważenie wydatków, jak również gospodaruje środkami finansowymi w sposób zapewniający bezpieczną rezerwę.

#### **Ryzyko pogorszenia reputacji**

Działalność Emitenta jest silnie uzależniona od reputacji, jaką posiada na rynku oraz relacji z głównymi klientami/kooperantami. W przypadku braku satysfakcji klienta z oferowanych usług, postrzeganie Emitenta na rynku może ulec pogorszeniu, a w związku z tym mogą pojawić się trudności w pozyskiwaniu nowych kontraktów. W zakresie budowania zaufania Emitent szczególną uwagę zwraca na jakość oferowanych usług, ich atrakcyjność na tle konkurencji oraz terminowość ich wykonywania.

#### **Ryzyko związane z utratą kluczowych klientów**

Z częścią klientów Spółka współpracuje od wielu lat dzięki wysokiej jakości usług i konkurencyjnym cenom. Nie można jednak wykluczyć sytuacji, że część z tych klientów postanowi nawiązać współpracę z innym podmiotem, co wpłynęłoby negatywnie na przychody i wyniki Spółki. Emitent stara się minimalizować powyższe ryzyko poprzez świadczenie wysokiej jakości usług, dostosowanych do bieżących potrzeb klientów oraz budowę relacji biznesowych, umożliwiających długookresową współpracę. Jednocześnie Emitent prowadzi intensywną penetrację rynku, w celu zdobycia nowych klientów i poszerzenia bazy obsługiwanych klientów.

## **Ryzyko związane z bezpieczeństwem internetowym oraz ochroną danych osobowych**

W ramach prowadzonej działalności Emitent może, choć w ograniczonym zakresie, posiadać poprzez swoich pracowników dostęp do danych wrażliwych innych podmiotów, w tym danych osobowych. Pracownicy Emitenta zobowiązani są do zachowania ścisłej tajemnicy. Nie można jednak wykluczyć sytuacji, że dojdzie do naruszenia tajemnicy, co może narazić Spółkę na odpowiedzialność odszkodowawczą. Emitent prowadzi politykę, mającą na celu należyte wyszkolenie pracowników, również w zakresie świadomości potencjalnych ryzyk ujawnienia tajemnicy klientów, czy wpływu innych danych wrażliwych.

## **Ryzyko nienależytego wykonania usługi**

Emitent świadczy swoje usługi z zakresu IT głównie na rzecz dużych przedsiębiorstw, w których większość procesów odbywa się za pośrednictwem systemów informatycznych. Nienależyte wykonanie usług na rzecz klientów może więc spowodować powstanie istotnych roszczeń odszkodowawczych. By uniknąć oddziaływania tego ryzyka, Zarząd kładzie duży nacisk, aby pracownicy Emitenta posiadali stosowną wiedzę i doświadczenie, a przez to świadczyli usługi na najwyższym poziomie. Emitent szkoli również swoich pracowników w zakresie możliwych skutków ich działań, co stanowi działanie prewencyjne.

## **Ryzyko utraty kluczowych pracowników**

Działalność prowadzona przez Emitenta wymaga zatrudnienia wykwalifikowanych pracowników, których wiedza i umiejętności oraz posiadane uprawnienia zawodowe w istotnym stopniu wpływają na: możliwości świadczenia przez Emitenta wyspecjalizowanych usług, ich jakość oraz satysfakcję klientów. Emitent przeciwdziała ryzyku utraty kluczowych pracowników poprzez budowanie przyjaznej atmosfery pracy, stosowanie dodatkowych premii motywacyjnych oraz oferowanie pracownikom konkurencyjnych warunków zatrudnienia.

## **Ryzyko niepozyskania nowych pracowników**

Zarząd zakłada, że w najbliższych latach Spółka będzie się dynamicznie rozwijać. W związku z tym, konieczne będzie zatrudnienie nowych pracowników. Panujący na rynku deficyt informatyków może jednak spowodować opóźnienia w tym procesie, konieczność zaproponowania wyższego wynagrodzenia niż poziom aktualnie obowiązujący w Spółce, a nawet niemożliwość pozyskania nowych pracowników. Czynniki te mogą mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju Spółki oraz jej wyniki.

## **Ryzyko czynnika ludzkiego**

Działalność Emitenta jest ściśle związana z udziałem pracowników w całym procesie świadczenia usług na rzecz klientów. Istnieje ryzyko, że w wyniku nieświadomego lub celowego działania pracownika Spółki Emitent poniesie straty związane na przykład ze spowodowaniem szkody bezpośrednio u klienta, przewłaszczeniem majątku czy celowym działaniem na szkodę Spółki. Powyższe ryzyko występuje w każdej firmie prowadzącej działalność. Jednak jego ziszczenie się może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Emitenta i pogorszenie się sytuacji finansowej. Emitent stara się

minimalizować to ryzyko poprzez szkolenia pracowników oraz informowanie o sankcjach karnych i cywilnych, jakie wiążą się z popełnieniem czynu przestępczego.

### **Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną**

Emitent prowadzi swoją działalność na rynku usług IT. Wyniki, jakie uzyskuje, są ściśle związane z sytuacją dużych przedsiębiorstw działających w Polsce, których funkcjonowanie zależy w pewnej mierze od kondycji światowej, jak i krajowej gospodarki. Na wyniki działalności Emitenta wpływa więc wiele czynników, m.in. tempo wzrostu gospodarczego, poziom inwestycji przedsiębiorstw, poziom inflacji czy poziom bezrobocia. Wszystkie one mają znaczenie dla skłonności przedsiębiorstw do realizacji inwestycji, w tym w oprogramowanie i sprzęt informatyczny. Pogorszenie się koniunktury gospodarczej na świecie może negatywnie wpłynąć na rodzimy rynek. To może doprowadzić do zmniejszenia zainteresowania klientów usługami oferowanymi przez Emitenta. Efektem tego może być pogorszenie się jego perspektyw i wyników finansowych. W celu ograniczenia tego ryzyka, Zarząd na bieżąco monitoruje zmiany w opisanym wyżej obszarze i z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowuje do nich strategię.

### **Ryzyko związane ze zmianą przepisów polskiego prawa**

Zagrożenie dla działalności Spółki mogą stanowić zmiany przepisów prawa lub różne jego interpretacje. Ponadto, konieczność dostosowywania polskiego prawa do wymogów Unii Europejskiej może niekorzystnie wpływać na otoczenie prawne Spółki. Niespójność, brak jednolitej interpretacji przepisów prawa oraz częste jego nowelizacje pociągają za sobą ryzyko dla prowadzenia działalności gospodarczej podmiotów w Polsce. Potencjalne zmiany przepisów prawnych, w szczególności prawa podatkowego czy handlowego (w tym prawa spółek i prawa regulującego zasady funkcjonowania rynku kapitałowego), mogą negatywnie wpływać na wyniki osiągnięte przez Spółkę.

Również duża niestabilność charakteryzująca polski system podatkowy może prowadzić do nieoczekiwanych i niekorzystnych z punktu widzenia Emitenta zmian podatkowych, mogących istotnie wpływać na osiągnięte wyniki.

### **Ryzyko związane z konkurencją**

Na polskim rynku IT panuje duża konkurencja, a możliwe do osiągnięcia marże są co do zasady dość niskie. Kluczowe dla osiągania zysków jest więc utrzymywanie na możliwie niskim poziomie kosztów działalności. Obserwowana przez Zarząd konsolidacja rynku, która umożliwia łączącym się podmiotom synergie kosztowe, może wpłynąć na obniżenie konkurencyjności usług świadczonych przez Emitenta. W związku z tym istnieje ryzyko, że Spółka nie będzie w stanie pozyskiwać nowych klientów na swoje produkty lub spadną realizowane marże, co miałoby istotny negatywny wpływ na działalność i wyniki Emitenta. Istnieje także ryzyko, że podmioty będące aktualnie klientami Spółki zaczną zaspokajać we własnym zakresie swoje podstawowe potrzeby w obszarze IT.

Emitent stara się zdywersyfikować zakres świadczonych usług, poszerzając go o usługi specjalistyczne i innowacyjne, co pozwala istotnie ograniczyć ryzyko związane z konkurencją czy konsolidacją branży. Dodatkowo działania Emitenta zmierzają do

ciągłej poprawy wizerunku swojej marki, co podnosi rozpoznawalność Spółki i ułatwia dotarcie do szerszej grupy klientów.

### **Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego**

Zarząd oświadcza, że firma stosuje ład korporacyjny, którego zakres określają przepisy wykonawcze wydane na podstawie art. 60 ust. 2 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz. U. z 2021 r. poz. 1983 i 2140 oraz z 2023 r. poz. 872 i 1488) lub regulaminy wydane na podstawie art. 61 tej ustawy.

### **W imieniu BizTech Konsulting SA**

Sławomir Chabros

Piotr Sosiński

Warszawa, 29 maj 2026 r.