

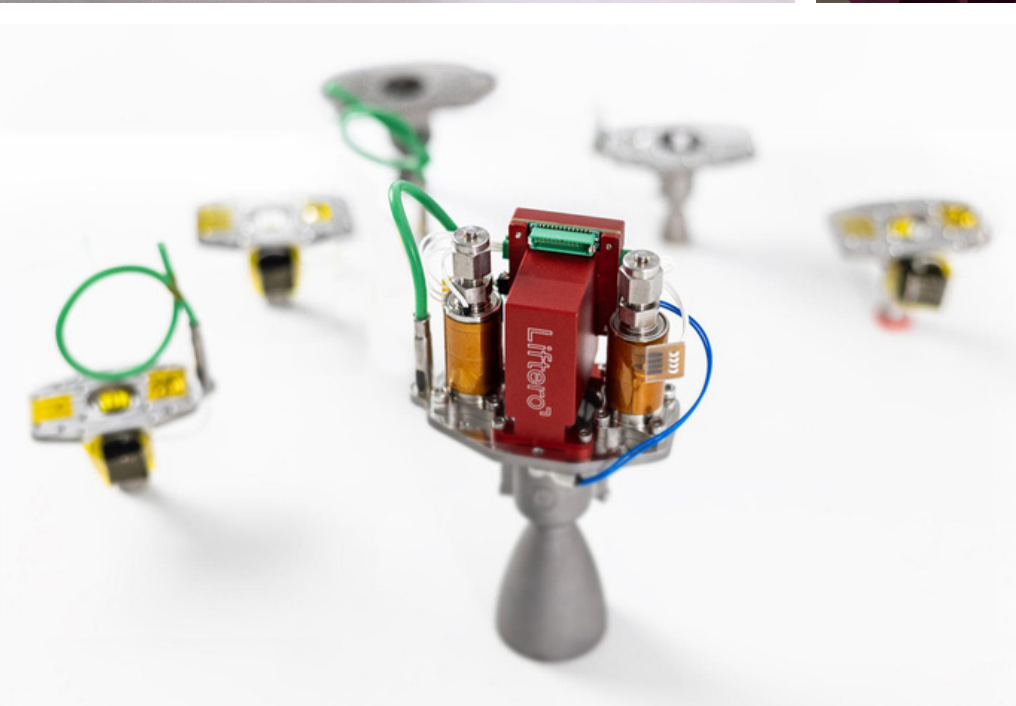
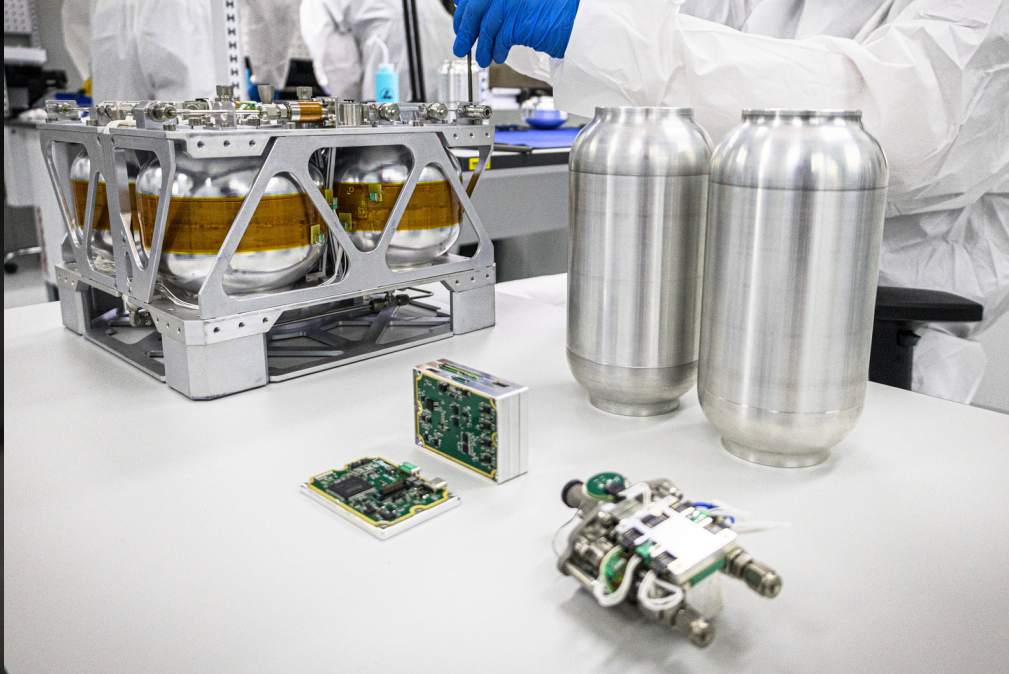
Liftero⁷

Raport okresowy

II kwartał 2026

12 sierpnia 2026





1. PODSTAWOWE INFORMACJE O LIFTERO	2
2. PODSUMOWANIE II KWARTAŁU 2026	3
2.1. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA	3
2.2. ISTOTNE ZDARZENIA PO ZAKOŃCZENIU OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO	5
2.3. WYNIKI BIZNESOWE	6
2.4. ROZWÓJ PRODUKTÓW I ZDOLNOŚCI OPERACYJNYCH	11
2.5. KOMENTARZ ZARZĄDU DO WYNIKÓW I PERSPEKTYW ROZWOJU	12
2.6. CZYNNIKI RYZYKA	14
3. SPRAWOZDANIE FINANSOWE	18
3.1. BILANS	18
3.2. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	22
3.3. ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM	24
3.4. RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	26
3.5. WYBRANE DANE FINANSOWE SPÓŁKI ZALEŻNEJ	28
4. INFORMACJE KORPORACYJNE	29
4.1. GRUPA KAPITAŁOWA	29
4.2. STRUKTURA AKCJONARIATU	29
4.3. WŁADZE SPÓŁKI	30
4.4. ZATRUDNIENIE	31
4.5. ZDARZENIA KORPORACYJNE	31
5. ZASADY PRZYJĘTE DO SPORZĄDZENIA RAPORTU	31
6. INFORMACJA DOTYCZĄCA PROGNOZ FINANSOWYCH	31

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O LIFTERO

Liftero S.A. z siedzibą w Krakowie („Spółka”, „Emitent”, „Liftero”) to polska spółka technologiczna z sektora kosmicznego założona przez Tomasza Palacza (Prezes Zarządu) i Przemysława Drożdża (Wiceprezes Zarządu) projektująca, produkująca i dostarczająca satelitarne systemy napędowe.

Flagowym produktem Spółki jest BOOSTER – chemiczny system napędowy nowej generacji oparty o nietoksyczne paliwa, sprawdzony w warunkach kosmicznych (posiada flight heritage) i konfigurowany do różnych profili misji na bazie standaryzowanych komponentów. System znajduje zastosowanie m.in. w rozmieszczaniu konstelacji, manewrach orbitalnych, misjach in-orbit servicing, deorbitacji oraz re-entry.

Liftero rozwija BOOSTER jako standaryzowany produkt przemysłowy, a nie serię jednostkowych projektów wykonywanych od podstaw dla każdego klienta. Konfiguracja systemu opiera się na wspólnej architekturze, powtarzalnych komponentach i procesach produkcyjnych, co pozwala łączyć dopasowanie do misji z krótszym czasem dostawy, przewidywalnością kosztów oraz możliwością skalowania produkcji do realizacji zamówień seryjnych.

Spółka prowadzi działalność operacyjną w Krakowie, gdzie rozwija własne kompetencje w zakresie projektowania, produkcji, integracji i testowania napędów kosmicznych, oraz dysponuje własnym zapleczem B+R i produkcyjnym: parkiem maszynowym do precyzyjnej obróbki komponentów, stanowiskami montażu i testów elektroniki, clean roomami do integracji systemów napędowych oraz stanowiskami do testów w warunkach obniżonego ciśnienia.

2. PODSUMOWANIE II KWARTAŁU 2026

2.1. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA

2.1.1. DALSZA REALIZACJA MISJI DEMONSTRACYJNEJ RED5 I FLIGHT HERITAGE SYSTEMU BOOSTER

Misja RED5, wyniesiona na orbitę w marcu 2025 roku w ramach misji SpaceX Transporter-13, stanowi demonstrację systemu napędowego BOOSTER w rzeczywistych warunkach kosmicznych. Satelita na datę publikacji raportu pozostaje aktywny na orbicie, a Liftero, we współpracy z operatorem platformy, kontynuuje prowadzenie testów systemu napędowego poprzez realizację kolejnych sekwencji pracy i manewrów.

Pierwsza pełnoskalowa kampania testowa została przeprowadzona w lutym i marcu 2026 roku. Jej wyniki potwierdziły nominalne działanie systemu BOOSTER na orbicie, w tym poprawną pracę silnika i pozostałych kluczowych podsystemów. Spółka poinformowała o wynikach kampanii 20 marca 2026 roku.

W II kwartale 2026 roku Spółka kontynuowała kampanię, realizując kolejne zapłony oraz testując system w zróżnicowanych warunkach operacyjnych. Na koniec czerwca 2026 roku wykonano łącznie ponad 231 sekwencji testowych systemu, obejmujących ponad 105 zapłonów silnika, zarówno krótkich, jak i długotrwałych.

Misja osiągnęła strategiczne cele operacyjne zakładane przez Spółkę, w szczególności pomyślne wyniesienie systemu na rakiety Falcon 9, weryfikację funkcjonalności kluczowych komponentów i podsystemów w warunkach kosmicznych oraz uzyskanie flight heritage dla produktu BOOSTER. Dalsze działania koncentrują się na rozszerzaniu zakresu danych z orbity, w tym ocenie żywotności silnika, zwiększeniu zbioru danych statystycznych oraz demonstracji bardziej złożonych, skoordynowanych manewrów orbitalnych. Tempo prowadzenia dalszej kampanii zależy m.in. od dostępnego budżetu mocy i możliwości komunikacyjnych platformy demonstracyjnej.

Dotychczas uzyskane wyniki i dane pochodzące z misji RED5 stanowią istotną referencję dla rozmów biznesowych Liftero z potencjalnymi klientami. Posiadanie zweryfikowanego w warunkach kosmicznych produktu przekłada się na wzrost zainteresowania rozwiązaniami Spółki przez globalne podmioty z branży kosmicznej i jest widoczne w rosnącym backlogu oraz pipeline sprzedażowym. W opinii Zarządu, misja RED5 stanowi kamień milowy dla szerokiej komercjalizacji systemu BOOSTER.

2.1.2. ROZPOCZĘCIE REALIZACJI KONTRAKTU Z ORBITAID

W lutym 2026 roku Liftero zawarło kontrakt z indyjską spółką OrbitAID na dostawę dwóch systemów napędowych BOOSTER dla planowanej misji serwisowania satelitów na orbicie. Zawarcie kontraktu na kwotę 430 tys. EUR zostało ogłoszone przez Spółkę 5 marca 2026 roku. OrbitAID jest powracającym klientem Liftero, który pierwszy system napędowy zamówił od Spółki w 2024 roku.

Kontrakt obejmuje dwa wielosilnikowe systemy BOOSTER przeznaczone dla dwóch statków kosmicznych uczestniczących w misji. Konfiguracja systemów umożliwia kontrolę ruchu satelity w sześciu stopniach swobody (6-DOF), niezbędną m.in. przy manewrach zbliżeniowych i dokowaniu. Łącznie systemy będą wykorzystywać ponad 10 silników Liftero.

Realizacja kontraktu rozpoczęła się 1 czerwca 2026 roku, po otrzymaniu przez Spółkę wymaganych danych dotyczących misji. Do końca II kwartału 2026 roku przeprowadzono z klientem System Requirements Review (SRR), w wyniku którego uzgodniono i zamrożono kluczowe wymagania dla obu systemów BOOSTER. Po zakończeniu tego etapu Spółka rozpoczęła realizację kolejnych prac oraz zleciła do produkcji kluczowe komponenty, obejmujące m.in. silniki, zbiorniki, elementy układu doprowadzania materiałów pędnych oraz elektroniczne jednostki sterujące.

Planowana dostawa systemów została przesunięta na listopad 2026 roku w związku z terminem dostarczenia kompletnych wymagań misji przez klienta. Na dzień publikacji raportu klient zakłada realizację misji w pierwszym półroczu 2027.

2.1.3. ZAKOŃCZENIE PROJEKTU ESA DOTYCZĄCEGO PROCESU PRODUKCJI KOMÓR SPALANIA BOOSTER

W kwietniu 2026 roku Liftero zakończyło realizację projektu „Advanced Manufacturing of the Thrust Chamber for Nitrous Oxide-Based Propulsion”, prowadzonego w ramach programu General Support Technology Programme (GSTP) Europejskiej Agencji Kosmicznej. Projekt realizowany był od czerwca 2025 roku, a jego całkowita wartość wyniosła 250 tys. EUR.

Prace obejmowały rozwój i wstępną kwalifikację wieloetapowego procesu produkcyjnego komór spalania wykorzystywanych w silnikach systemu BOOSTER. Komora spalania jest jednym z kluczowych komponentów silnika, bezpośrednio wpływającym na jego osiągi, trwałość i powtarzalność produkcji.

W ramach projektu proces został zweryfikowany na poziomie materiałowym i technologicznym zgodnie z właściwymi wymaganiami ECSS oraz pod nadzorem ekspertów ESA. Uzyskane wyniki zostały wdrożone do produktu BOOSTER i stanowią podstawę dalszego rozszerzania kwalifikacji procesu produkcyjnego.

Końcowe rozliczenie projektu, mimo jego zakończenia w II kwartale 2026 roku, nastąpiło dopiero w lipcu 2026 roku. W związku z tym odpowiadający mu przychód zostanie wykazany w wynikach III kwartału 2026 roku.

2.1.4. OSIĄGNIĘCIE KOLEJNEGO KAMIENIA MIŁOWEGO PROJEKTU HIPSTER

13 maja 2026 roku Liftero zakończyło etap Test Readiness Review (TRR) w projekcie HIPSTER, realizowanym w ramach programu ARTES Europejskiej Agencji Kosmicznej.

W ramach zakończonego etapu Spółka zaprojektowała i wyprodukowała model inżynierski elektrotermicznego silnika przeznaczonego jako rozwiązanie dla średnich i dużych platform satelitarnych. Pozytywny wynik TRR umożliwił rozpoczęcie kolejnego etapu projektu obejmującego kampanię testową opracowanego rozwiązania.

Projekt HIPSTER ma charakter badawczo-rozwojowy i nie stanowi obecnie podstawowego produktu Spółki. Jego wyniki mogą jednak stanowić bazę dla dalszego rozwoju rozwiązań napędowych odpowiadających potrzebom producentów średnich i dużych platform satelitarnych jak np. Airbus czy OHB.

Projekt miał istotny udział w wynikach H1 2026. Przychody ze sprzedaży rozpoznane w związku z jego realizacją wyniosły około 0,96 mln zł. Na dzień 30 czerwca 2026 roku do realizacji

pozostawał ostatni kamień milowy projektu o wartości około 240 tys. EUR, którego zakończenie planowane jest w IV kwartale 2026 roku.

2.1.5. OFERTA PUBLICZNA I DEBIUT LIFTERO NA RYNKU NEWCONNECT

W maju 2026 roku Liftero przeprowadziło pierwszą ofertę publiczną akcji serii C. W jej ramach Spółka wyemitowała 500 000 nowych akcji po cenie 35,00 zł za akcję, pozyskując 17,5 mln zł brutto. Oferta spotkała się z wysokim zainteresowaniem inwestorów, a w transzy otwartej stopa redukcji zapisów wyniosła ok. 95%.

Środki pozyskane z emisji przeznaczone są przede wszystkim na komercjalizację systemu napędowego BOOSTER, budowę zdolności produkcyjnych i rozwój sprzedaży na rynkach międzynarodowych.

30 czerwca 2026 roku akcje Liftero zadebiutowały na rynku NewConnect, alternatywnym systemie obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. Kurs odniesienia wynosił 35,00 zł, natomiast kurs otwarcia osiągnął 50,00 zł, co odpowiadało wzrostowi o 42,9%. Pierwsza sesja zakończyła się ceną zamknięcia 54,00 zł, ok. 54% powyżej kursu odniesienia.

Liftero stało się tym samym trzecią polską spółką sektora kosmicznego notowaną na GPW lub NewConnect oraz jedyną publicznie notowaną w Europie spółką skoncentrowaną wyłącznie na rozwoju i sprzedaży napędów kosmicznych (pure-play space propulsion).

W ramach oferty do akcjonariatu Spółki dołączyli również inwestorzy instytucjonalni. Według danych publikowanych przez Spółkę, jeden z największych polskich funduszy inwestycyjny – TFI PZU SA – posiadał po debiucie 188 tys. akcji, odpowiadających 5,01% kapitału zakładowego.

2.1.6. NAWIĄZANIE WSPÓŁPRACY Z CREOTECH INSTRUMENTS

W II kwartale 2026 roku Liftero zawarło z Creotech Instruments S.A. ramowe porozumienie dotyczące współpracy w obszarze integracji systemu napędowego BOOSTER z platformami satelitarnymi Creotech oraz możliwości wspólnego udziału w przyszłych projektach krajowych i międzynarodowych.

Porozumienie wpisuje się w szersze działania Spółki polegające na budowaniu relacji z producentami i integratorami platform satelitarnych. Współprace tego typu nie zawsze są formalizowane odrębnymi umowami, ale obejmują m.in. rozmowy techniczne, wymianę wymagań integracyjnych, ocenę kompatybilności BOOSTER z platformami partnerów oraz przygotowanie podstaw do przyszłych zamówień i wspólnego udziału w programach.

Celem tych działań jest zwiększanie liczby platform, z którymi BOOSTER może być sprawnie integrowany, skracanie procesu technicznego po stronie przyszłych klientów oraz budowanie relacji mogących prowadzić do kolejnych kontraktów komercyjnych.

2.2. ISTOTNE ZDARZENIA PO ZAKOŃCZENIU OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO

2.2.1. ZAWARCIE UMOWY Z NOWYM KLIENTEM Z RYNKU AZJATYCKIEGO

3 lipca 2026 roku, po zakończeniu okresu sprawozdawczego, Liftero zawarło umowę z nowym klientem z rynku azjatyckiego na dostawę systemu napędowego BOOSTER o wartości 333 tys. EUR.

Zamówiony system będzie składał się z ośmiu silników i zostanie skonfigurowany do zastosowania w obszarze serwisowania satelitów na orbicie. Podobnie jak systemy realizowane dla OrbitAID, konfiguracja umożliwia kontrolę satelity w sześciu stopniach swobody.

Dostawa systemu planowana jest na grudzień 2026 roku, natomiast klient zakłada wyniesienie go na orbitę w pierwszym półroczu 2027 roku. Zawarcie umowy zwiększa liczbę silników BOOSTER objętych kontraktami na dostawę oraz stanowi kolejne komercyjne zastosowanie produktu Spółki w dynamicznie rozwijającym się segmencie in-orbit servicing.

2.2.2. REJESTRACJA PODWYŻSZENIA KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO I AKCJI SERII B1, B2, B3 ORAZ D

20 lipca 2026 roku Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie zarejestrował akcje serii B1, B2, B3 oraz D oraz wynikającą z ich emisji zmianę Statutu Spółki. W wyniku rejestracji kapitał zakładowy Liftero wynosi 750.572,20 zł i dzieli się na 3.752.861 akcji.

Akcje serii B1, B2, B3 zostały wyemitowane w związku z wcześniejszym finansowaniem Spółki, natomiast akcje serii D zostały objęte przez kluczowych pracowników w ramach programu motywacyjnego.

Rejestracja zakończyła proces emisji akcji wynikających z wcześniejszych zobowiązań Spółki wobec inwestorów, pożyczkodawców oraz uczestników programu motywacyjnego. Tym samym obecna liczba 3.752.861 akcji odzwierciedla docelową strukturę kapitału zakładowego po rozliczeniu tych zobowiązań.

Na dzień publikacji raportu Spółka nie posiada innych istniejących zobowiązań do emisji akcji wynikających z historycznego finansowania Spółki ani z już zrealizowanych programów motywacyjnych.

Nie wszystkie akcje Spółki są obecnie wprowadzone do obrotu na rynku NewConnect. Rejestracja akcji w KRS i ich uwzględnienie w kapitale zakładowym nie jest równoznaczne z ich dopuszczeniem lub wprowadzeniem do obrotu.

2.3. WYNIKI BIZNESOWE

Kluczowe dane finansowe i biznesowe – H1 2026

1,38 mln zł przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi +240% r/r	3,30 mln zł koszty działalności operacyjnej
15,97 mln zł środki pieniężne na 30.06.2026	3,27 mln zł backlog na 30.06.2026

H1 2026 był dla Liftero okresem przechodzenia od rozwoju technologii do skalowania komercyjnej działalności produktowej. Spółka kontynuowała realizację projektów dla

Europejskiej Agencji Kosmicznej, które nadal odpowiadały za większość przychodów wykazanych w okresie, jednocześnie rozpoczynając realizację komercyjnych zamówień na systemy napędowe BOOSTER.

Ze względu na sposób rozliczania kontraktów BOOSTER postęp komercjalizacji produktu nie jest jeszcze widoczny w przychodach H1 2026. Na koniec okresu realizowane zamówienia znajdowały się przede wszystkim w aktywach, w krótkoterminowych rozliczeniach międzyokresowych, a część otrzymanych od klientów płatności była wykazywana jako zaliczki. Wraz z kolejnymi dostawami udział komercyjnej sprzedaży BOOSTER w wynikach Spółki powinien stopniowo rosnąć.

Równolegle Liftero zwiększało skalę organizacji, rozwijało portfolio komponentów BOOSTER oraz inwestowało w dalszy rozwój technologii, infrastrukturę produkcyjną i testową oraz zespół. Działania te mają przygotować Spółkę do równoległej realizacji większej liczby systemów oraz przechodzenia od pojedynczych dostaw do produkcji seryjnej i obsługi projektów o skali konstelacyjnej, która może obejmować dziesiątki systemów napędowych rocznie.

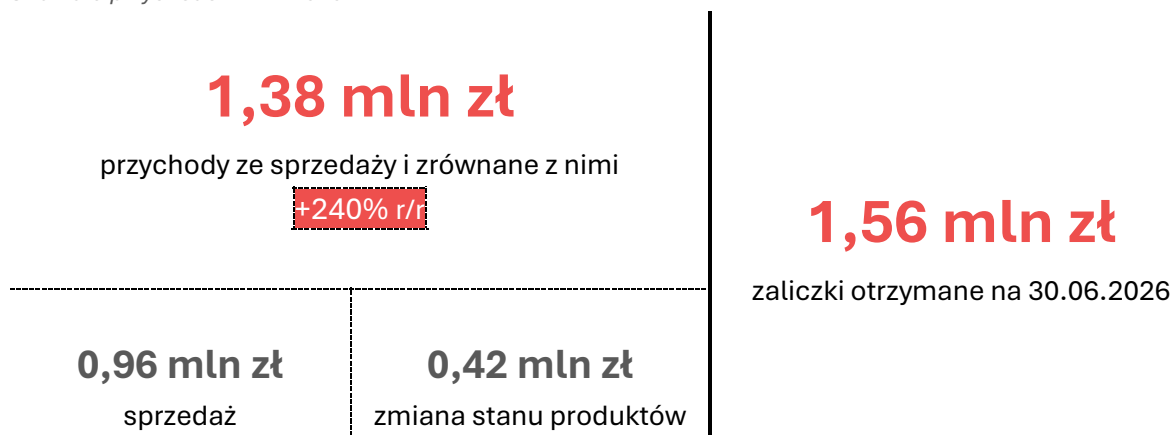
Postęp komercjalizacji jest już wyraźniej widoczny w backlogu i pipeline sprzedażowym.

Wartość backlogu wzrosła z 0,57 mln EUR na koniec 2025 roku do 0,76 mln EUR na 30 czerwca 2026 roku, tj. o około 33%. Jednocześnie zmieniła się jego struktura – na koniec 2025 roku backlog obejmował wyłącznie projekty ESA, podczas gdy na koniec H1 2026 57% jego wartości stanowiły już komercyjne zamówienia BOOSTER. Po zakończeniu okresu backlog wzrósł dalej do 1,09 mln EUR na 12 sierpnia 2026 roku, czyli o około 92% względem końca 2025 roku, a udział komercyjnych systemów BOOSTER zwiększył się w nim do około 70%.

Liftero systematycznie zwiększa również liczbę aktywnych procesów sprzedażowych z klientami w Europie, Azji i Stanach Zjednoczonych. W krótkim i średnim terminie największe znaczenie dla wzrostu Spółki mają potencjalne zamówienia systemów BOOSTER znajdujące się blisko decyzji zakupowej. Równolegle Spółka buduje relacje z klientami mogącymi w przyszłości generować większe i powtarzalne zamówienia, tworząc podstawę do dalszego wzrostu backlogu i skali sprzedaży BOOSTER.

2.3.1. PRZYCHODY I REALIZACJA KONTRAKTÓW

Struktura przychodów – H1 2026



W pierwszym półroczu 2026 roku Spółka wykazała **1,38 mln zł przychodów netto ze sprzedaży i zrównanych z nimi, co oznacza wzrost o ok. 240% r/r wobec H1 2025**. Na wartość tę składało się 0,96 mln zł przychodów ze sprzedaży oraz 0,42 mln zł dodatniej zmiany stanu produktów.

Model biznesowy Liftero opiera się przede wszystkim na **komercyjnej sprzedaży systemów napędowych BOOSTER**, która stanowi główny kierunek rozwoju działalności Spółki. Drugim istotnym źródłem przychodów są projekty realizowane dla Europejskiej Agencji Kosmicznej, wspierające rozwój i kwalifikację technologii. W obecnym okresie udział projektów ESA w przychodach pozostaje istotny, podczas gdy skala sprzedaży BOOSTER dopiero rośnie wraz z realizacją kolejnych kontraktów komercyjnych.

- **Kontrakty komercyjne BOOSTER** dotyczą dostawy fizycznych systemów napędowych składających się z wielu silników. Klienci dokonują płatności etapami, w tym w formie zaliczek oraz płatności związanych z kolejnymi kamieniami milowymi projektu, natomiast przychód ze sprzedaży systemu jest co do zasady rozpoznawany przy finalizacji dostawy. Oznacza to, że istotna część środków pieniężnych może zostać otrzymana przez Spółkę wcześniej niż odpowiadający jej przychód zostanie wykazany w rachunku zysków i strat.
- **Projekty realizowane dla ESA** mają najczęściej charakter usługowy i są rozliczane etapami, zgodnie z harmonogramem kamieni milowych. Przychód jest zasadniczo rozpoznawany w związku z realizacją kolejnych etapów projektu, a w przypadku prac znajdujących się w toku może być częściowo ujmowany wraz ze stopniem ich zaawansowania. W efekcie część przychodu przypadającego na dany kamień milowy może zostać ujęta jeszcze przed jego formalnym zakończeniem i fakturowaniem.

Ze względu na odmienny charakter obu modeli moment wykonania prac, otrzymania płatności oraz rozpoznania przychodu może przypadać na różne okresy sprawozdawcze.

W H1 2026 roku wykazane **0,96 mln zł przychodów ze sprzedaży** pochodziło przede wszystkim z realizacji projektu HIPSTER prowadzonego w ramach programu ESA ARTES. W maju 2026 roku Spółka osiągnęła istotny kamień milowy projektu umożliwiający przejście do kolejnego etapu realizacji. Na dzień 30 czerwca 2026 roku do realizacji w ramach projektu pozostawał ostatni kamień milowy o wartości ok. **240 tys. EUR**, którego realizacja planowana jest w IV kwartale 2026 roku. Jednocześnie w II kwartale 2026 roku Spółka zakończyła projekt realizowany w ramach programu ESA GSTP. Ze względu na harmonogram formalnego rozliczenia projektu faktura na kwotę około 87 tys. EUR zostanie wystawiona w III kwartale. W związku z tym odpowiadający jej przychód zostanie ujęty w wynikach za ten okres.

Zmiana stanu produktów w wysokości 0,42 mln zł wynikała z prac wykonanych do 30 czerwca 2026 roku w ramach realizowanych kontraktów, których efekty pozostawały na koniec okresu w aktywach bilansu, w krótkoterminowych rozliczeniach międzyokresowych. W praktyce oznacza to, że Spółka poniosła już część kosztów i wykonała część prac potrzebnych do realizacji kolejnych etapów kontraktów, ale odpowiadający im przychód zostanie wykazany dopiero w kolejnych okresach. Do tego czasu wartość tych prac jest ujmowana w aktywach bilansu jako krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe, a w rachunku zysków i strat pojawia się jako dodatnia zmiana stanu produktów. Pozycja ta dotyczyła w H1 2026 przede wszystkim prac realizowanych dla firmy OrbitAID oraz dla Europejskiej Agencji Kosmicznej, w ramach projektów GSTP oraz HIPSTER. W kolejnych okresach, wraz z realizacją i rozliczaniem następnych kamieni milowych, wartość tych prac będzie stopniowo rozpoznawana jako przychód, a odpowiadające jej aktywa będą rozliczane z bilansu.

W przypadku komercyjnych systemów BOOSTER najistotniejszym kontraktem znajdującym się w realizacji na koniec II kwartału 2026 roku był kontrakt z OrbitAID. W tym okresie rozpoczęto jego realizację, przeprowadzono System Requirements Review oraz rozpoczęto zamawianie i

produkcję kluczowych komponentów. Ze względu na model rozpoznawania przychodów z dostaw systemów BOOSTER postęp ten był na dzień 30 czerwca widoczny przede wszystkim w aktywach bilansu, zaliczkach i zobowiązaniach związanych z realizacją kontraktów, a nie jeszcze w przychodach ze sprzedaży.

Na dzień 30 czerwca 2026 roku **Spółka wykazywała również 1,56 mln zł zaliczek** otrzymanych na dostawy i usługi. Są to środki otrzymane od klientów komercyjnych i ESA w związku z realizowanymi kontraktami, które będą rozliczane w kolejnych okresach wraz z realizacją odpowiednich prac i dostaw produktu BOOSTER.

2.3.2. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI I NAKŁADY INWESTYCYJNE

Struktura kosztów i nakładów – H1 2026



W pierwszym półroczu 2026 **koszty działalności operacyjnej Spółki wykazane w rachunku zysków i strat wyniosły 3,30 mln zł**. Kwota ta obejmuje zarówno bieżące koszty funkcjonowania Spółki, jak i amortyzację aktywów powstałych w poprzednich okresach.

Z 3,30 mln zł kosztów działalności operacyjnej około **2,49 mln zł stanowiły bieżące koszty działalności**, obejmujące m.in. wynagrodzenia, usługi obce, materiały, energię oraz pozostałe koszty związane z prowadzeniem działalności. **Pozostałe 0,82 mln zł stanowiła amortyzacja**, czyli koszt księgowy związany głównie z pracami rozwojowymi zakończonymi w poprzednich okresach. Amortyzacja nie oznacza bieżącego wydatku gotówkowego.

Jednocześnie część wydatków ponoszonych przez Liftero na **dalszy rozwój technologii i prace B+R nie jest ujmowana bezpośrednio w kosztach danego okresu**. Dotyczy to przede wszystkim prac związanych z dalszym rozwojem produktu BOOSTER i jego kluczowych komponentów, w tym kolejnych iteracji konstrukcyjnych, testów, kwalifikacji oraz rozwoju nowych wariantów technologicznych. Jeżeli prowadzone prace spełniają kryteria prac rozwojowych i zakończą się z sukcesem, ich wartość jest aktywowana w bilansie jako wartości niematerialne i prawne i będzie obciążała wyniki kolejnych okresów poprzez amortyzację. **W H1 2026 roku wartość takich nowych nakładów na rozwój technologii wyniosła około 1,55 mln zł.**

Dodatkowo około **0,43 mln zł** stanowiły nakłady na infrastrukturę i wyposażenie, w tym maszyny, urządzenia oraz rozwój zaplecza technicznego Spółki. Podobnie jak nakłady na rozwój

technologii, nie są one w całości kosztem bieżącego okresu, lecz są ujmowane w aktywach i rozliczane w czasie.

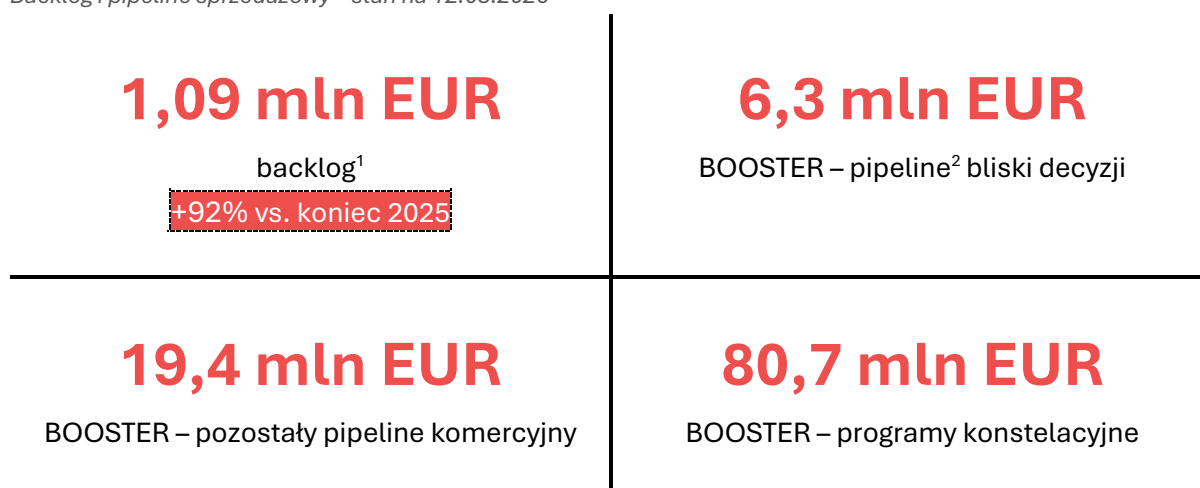
W H1 2026 roku Spółka wykazała 1,93 mln zł straty na działalności operacyjnej oraz 1,89 mln zł straty netto. Na poziom wyniku istotnie wpływała amortyzacja w wysokości 0,82 mln zł, która nie stanowi bieżącego wydatku gotówkowego. Ujemne poziomy rentowności związane są z intensywnym etapem skalowania działalności i rozwoju biznesu.

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej w pierwszym półroczu 2026 wyniosły -1,25 mln zł, natomiast wydatki inwestycyjne związane przede wszystkim z dalszym rozwojem technologii oraz infrastruktury wyniosły 1,98 mln zł. Jednocześnie przeprowadzona oferta publiczna zapewniła Spółce 16,39 mln zł dodatnich przepływów netto z działalności finansowej, dzięki czemu stan środków pieniężnych wzrósł z 2,81 mln zł na początku roku do 15,97 mln zł na 30 czerwca 2026 roku.

Rekordowy poziom środków pieniężnych zapewnia Spółce stabilną sytuację finansową i umożliwia Spółce realizację celów emisyjnych z IPO: wzmocnienie działań sprzedażowych i marketingowych, rozwój zdolności produkcyjnych, rozwój produktu i nowych wariantów, ekspansja międzynarodowa, wzmocnienie struktury organizacyjnej i operacyjnej.

2.3.3. BACKLOG I PIPELINE SPRZEDAŻOWY

Backlog i pipeline sprzedażowy – stan na 12.08.2026



Na dzień 30 czerwca 2026 roku wartość zakontraktowanego backlogu Spółki wynosiła **0,76 mln EUR**, z czego **0,43 mln EUR** przypadało na komercyjne kontrakty BOOSTER, a **0,33 mln EUR** na projekty realizowane dla Europejskiej Agencji Kosmicznej.

Po zakończeniu okresu sprawozdawczego backlog wzrósł do **1,09 mln EUR** na dzień 12 sierpnia 2026 roku, przede wszystkim w wyniku podpisania kolejnego komercyjnego kontraktu na system BOOSTER. Na ten dzień **0,76 mln EUR** backlogu stanowiły kontrakty komercyjne BOOSTER, a **0,33 mln EUR** projekty ESA.

¹ Backlog oznacza wartość podpisanych umów pozostającą do realizacji i rozpoznania w kolejnych okresach.

² Pipeline obejmuje potencjalne projekty sprzedażowe znajdujące się na różnych etapach procesu handlowego i nie stanowi portfela zamówień ani prognozy przyszłych przychodów. Poszczególne projekty różnią się prawdopodobieństwem, terminem decyzji i potencjalnym zakresem zamówienia.

Poza zakontraktowanym backlogiem Spółka prowadzi równolegle rozmowy dotyczące kolejnych potencjalnych **komercyjnych zamówień na systemy napędowe BOOSTER**. Zarząd przywiązuje największą wagę do **pipeline'u** zamówień znajdujących się blisko decyzji zakupowej, obejmującego potencjalne dostawy BOOSTER, dla których decyzja klienta oczekiwana jest co do zasady w okresie krótszym niż 6 miesięcy. Na koniec II kwartału 2026 roku łączna potencjalna wartość takich projektów wynosiła około **6,0 mln EUR**.

To właśnie ta grupa potencjalnych zamówień ma obecnie największe znaczenie dla wzrostu Spółki w krótkim i średnim terminie. Obejmuje klientów, z którymi prowadzone są zaawansowane rozmowy techniczne i handlowe, przygotowywane są konfiguracje systemów lub oferty, a w części przypadków Liftero uczestniczy już w końcowym etapie procesu wyboru dostawcy. Konwersja części tych procesów sprzedażowych na zamówienia byłaby podstawą dalszego zwiększania backlogu oraz skali dostaw BOOSTER w latach 2026–2027.

Pozostały komercyjny pipeline BOOSTER obejmował na koniec II kwartału 2026 roku około **19,4 mln EUR** potencjalnych projektów znajdujących się na wcześniejszym etapie procesu sprzedażowego lub z decyzją oczekiwaną w dalszej perspektywie. Procesy sprzedażowe są nadal aktywnie prowadzone, jednak ich termin oraz prawdopodobieństwo konwersji są z natury niższe niż w przypadku pipeline'u bliskiego decyzji.

Osobną kategorię stanowią **potencjalne programy konstelacyjne**, których łączna nominalna wartość w pipeline na koniec II kwartału wynosiła około **80,7 mln EUR**. Wartość ta wynika z niewielkiej liczby dużych programów, w których ewentualne zamówienie mogłoby obejmować dziesiątki lub setki systemów napędowych.

Zarząd traktuje programy konstelacyjne jako **długoterminowy potencjał rozwoju, a nie oczekiwane przychody w krótkim terminie**. Są to procesy o długim horyzoncie decyzyjnym, wysokiej wartości jednostkowej i istotnej niepewności co do ostatecznego zakresu, harmonogramu oraz wyboru dostawców. Na obecnym etapie ich wartość nominalna nie powinna być analizowana na równi z backlogiem ani z pipeline'em projektów bliskich decyzji.

Jednocześnie możliwość uczestnictwa w takich programach pozostaje jednym z docelowych elementów modelu biznesowego Liftero. Standaryzacja produktu BOOSTER, rozwój własnych zdolności produkcyjnych oraz dalsze budowanie flight heritage mają w kolejnych latach umożliwić Spółce przechodzenie od pojedynczych dostaw do zamówień seryjnych i konstelacyjnych.

Niezależnie od komercyjnego pipeline'u Spółka stara się o pozyskanie projektów finansowanych w ramach programów ESA oraz innych instrumentów publicznych. Na koniec II kwartału 2026 roku ich łączna potencjalna wartość wynosiła około **10,7 mln EUR**, w tym **3,5 mln EUR** projektów ESA oraz **7,2 mln EUR** innych projektów grantowych. Zarząd traktuje tego rodzaju finansowanie przede wszystkim jako uzupełniające źródło finansowania rozwoju i kwalifikacji technologii, podczas gdy podstawowym kierunkiem wzrostu pozostaje komercyjna sprzedaż BOOSTER.

2.4. ROZWÓJ PRODUKTÓW I ZDOLNOŚCI OPERACYJNYCH

2.4.1. PRODUKT BOOSTER

W II kwartale 2026 roku Spółka kontynuowała rozwój produktu BOOSTER, koncentrując się przede wszystkim na zwiększaniu dojrzałości oraz zakresu dostępnych standardowych komponentów systemu.

Prowadzone prace obejmowały dalsze testy kwalifikacyjne oraz rozbudowę bazy danych z testów laboratoryjnych i orbitalnych, wprowadzanie kolejnych usprawnień poszczególnych komponentów systemu, dalszy rozwój elektronicznej jednostki sterującej ECU oraz rozwój wariantów komponentów układu ciśnieniowego.

Celem prowadzonych działań nie jest tworzenie odrębnych, indywidualnie projektowanych produktów dla poszczególnych klientów, lecz rozszerzanie zestawu standaryzowanych i kwalifikowanych elementów BOOSTER, z których Spółka może szybko konfigurować system napędowy odpowiadający wymaganiom konkretnej misji.

W II kwartale rozpoczęto również prace nad rozszerzeniem portfolio silników o warianty o ciągu 5 N i 20 N. Silnik 1 N pozostaje podstawowym rozwiązaniem wykorzystywanym w większości obecnych zapytań klientów, jednak w ramach prowadzonego pipeline'u Spółka obserwuje zapotrzebowanie na wyższy poziomy ciąg, szczególnie dla większych satelitów oraz misji wymagających szybkiej realizacji dużych zmian prędkości.

Konstrukcja większych silników wykorzystuje znaczną część architektury i komponentów rozwiniętych oraz kwalifikowanych dla wariantu 1 N. Jednym z głównych obszarów prac rozwojowych pozostaje skalowanie komory spalania dla wyższych poziomów ciągu.

2.4.2. ROZBUDOWA ZAPLECZA PRODUKCYJNEGO I TESTOWEGO

W II kwartale 2026 roku Spółka kontynuowała inwestycje w zwiększenie własnych zdolności montażowych, produkcyjnych oraz testowych w siedzibie w Krakowie.

W okresie objętym raportem zakończono instalację i uruchomiono pomieszczenie typu clean room o powierzchni ok. 55 m², umożliwiające prowadzenie wybranych prac montażowych, inspekcyjnych i testowych w kontrolowanych warunkach czystości do klasy ISO 7. Rozbudowa infrastruktury ma na celu zwiększenie kontroli nad procesami montażu i integracji oraz zapewnienie powtarzalności i jakości dostarczanych systemów.

Spółka zakończyła także budowę i uruchomiła drugie stanowisko do testów silników w warunkach próżniowych, wyposażone w rozszerzone możliwości kontroli warunków termicznych i próżniowych. Testy silników stanowią kluczowy etap zarówno procesu rozwoju, jak i produkcji systemów BOOSTER, obejmując m.in. testy kwalifikacyjne i akceptacyjne. Zwiększenie własnej przepustowości testowej ogranicza ryzyko powstania wąskiego gardła wraz ze wzrostem liczby produkowanych systemów.

Ponadto Spółka zrealizowała szereg mniejszych inwestycji zwiększających możliwości zaplecza technicznego, obejmujących m.in. zakup komory termicznej, rozbudowę laboratorium elektronicznego, zakup maszyn i urządzeń oraz adaptację kolejnych pomieszczeń laboratoryjnych i biurowych.

2.5. KOMENTARZ ZARZĄDU DO WYNIKÓW I PERSPEKTYW ROZWOJU

Zarząd oczekuje, że **kolejne kwartały nadal będą charakteryzować się nierównomiernym rozpoznawaniem przychodów**, co wynika zarówno z harmonogramów projektów ESA, jak i z momentu finalizacji dostaw systemów BOOSTER. W przypadku kontraktów komercyjnych postęp realizacji może być widoczny wcześniej w backlogu, zaliczkach oraz produkcji w toku niż w przychodach ze sprzedaży. Z tego względu pojedynczy kwartał nie zawsze będzie w pełni odzwierciedlał rzeczywistą skalę prowadzonej działalności.

Jednocześnie Zarząd oczekuje, że **udział przychodów z komercyjnej sprzedaży BOOSTER będzie stopniowo wzrastał**. Zmiana ta jest już widoczna w strukturze backlogu – na koniec 2025 roku obejmował on wyłącznie projekty ESA, podczas gdy w sierpniu 2026 roku około **70% jego wartości stanowiły już komercyjne kontrakty BOOSTER**. Na obecnym etapie rozwoju Spółki projekty ESA nadal będą jednak istotnym źródłem przychodów oraz finansowania rozwoju technologii.

Spółka będzie również korzystać z dostępnych programów grantowych i innych instrumentów publicznego finansowania, jeżeli będą one zgodne z kierunkiem rozwoju produktów i celami biznesowymi Liftero. **Zarząd nie zakłada jednak, że środki publiczne będą podstawą finansowania wzrostu Spółki**. Dostępność, harmonogramy oraz przewidywalność takich programów są ograniczone, dlatego traktowane są jako dodatkowa możliwość finansowania prac rozwojowych, a nie element konieczny do realizacji strategii.

Mimo że BOOSTER jest już produktem komercyjnym i posiada flight heritage, rozwój technologii pozostaje stałym elementem działalności Spółki. W sektorze kosmicznym wejście produktu na rynek nie kończy prac rozwojowych – kolejne wymagania klientów, nowe klasy misji oraz zwiększanie skali zastosowań wymagają dalszej kwalifikacji komponentów, rozwoju nowych wariantów i ciągłego zwiększania możliwości systemu. Wraz ze wzrostem sprzedaży BOOSTER Zarząd oczekuje jednak, że nakłady na B+R będą stopniowo stanowiły mniejszą część całkowitej skali działalności Spółki.

W krótkim i średnim terminie **najważniejszym czynnikiem wzrostu jest konwersja komercyjnego pipeline'u BOOSTER znajdującego się blisko decyzji zakupowej**. Są to obecnie przede wszystkim potencjalne zamówienia o wartości około **0,3–1,0 mln EUR każde**. Choć pojedyncze kontrakty nie mają jeszcze skali programów konstelacyjnych, to właśnie ta grupa szans sprzedażowych charakteryzuje się najwyższym prawdopodobieństwem konwersji w najbliższych okresach i może bezpośrednio zwiększać backlog oraz liczbę systemów znajdujących się w realizacji.

Pozyskanie kolejnych zamówień jest jednak tylko jednym z elementów skalowania działalności. **Równie istotna jest terminowa i jakościowa realizacja już podpisanych kontraktów**. Dostarczenie obecnie zamówionych systemów, ich integracja z satelitami klientów oraz kolejne udane misje będą budować historię dostaw produktu i zaufanie rynku. W ocenie Zarządu właśnie powtarzalna realizacja kolejnych kontraktów będzie jednym z najważniejszych czynników ułatwiających pozyskiwanie większych zamówień w przyszłości.

Należy jednocześnie uwzględnić **specyfikę cyklu sprzedażowego w sektorze kosmicznym**. Od pierwszych rozmów technicznych do złożenia zamówienia może upłynąć wiele miesięcy, a w przypadku większych programów okres ten może być jeszcze dłuższy. Proces zakupu obejmuje nie tylko negocjacje handlowe, ale również szczegółową ocenę techniczną, analizę ryzyka misji, zgodność z wymaganiami platformy satelitarnej, harmonogramem programu, finansowaniem oraz uwarunkowaniami regulacyjnymi i geopolitycznymi. W konsekwencji terminy decyzji klientów mogą ulegać zmianom, a nawet zaawansowane procesy sprzedażowe nie powinny być traktowane jako równoważne podpisanym zamówieniom.

2026 rok jest pierwszym pełnym rokiem komercjalizacji BOOSTER. Do końca 2025 roku głównym celem Spółki było doprowadzenie technologii do gotowego produktu, uzyskanie flight heritage oraz pierwszych referencji rynkowych. Od 2026 roku punkt ciężkości działalności

przesuwa się na sprzedaż, realizację kolejnych kontraktów oraz budowę powtarzalnego modelu dostaw.

Jednocześnie Liftero nadal buduje zdolności produkcyjne potrzebne do obsługi większej liczby równolegle realizowanych systemów. W najbliższych około 18 miesiącach celem jest przejście od pozycji nowego dostawcy z ograniczoną liczbą referencji do pozycji sprawdzonego dostawcy zdolnego do regularnych dostaw i obsługi większych zamówień. Kluczowe znaczenie ma przy tym powtarzalna realizacja obecnego backlogu i kolejnych kontraktów, ponieważ kolejne dostawy i udane misje budują zaufanie rynku i zwiększają szanse na pozyskiwanie większych zamówień.

Długoterminowym celem jest gotowość do obsługi zamówień seryjnych i programów konstelacyjnych. Obecne możliwości konstelacyjne w pipeline mają wysoką wartość nominalną, ale dotyczą niewielkiej liczby dużych programów o długim cyklu decyzyjnym i wysokiej niepewności, dlatego Zarząd nie traktuje ich jako podstawy oczekiwań dotyczących wyników w najbliższych okresach.

Jednocześnie rozmowy z klientami i partnerami wskazują na **bardzo duży potencjał wzrostu rynku w średnim i długim terminie**. Sektor kosmiczny nadal szybko zwiększa skalę, rośnie liczba operatorów satelitarnych, rozwijane są nowe klasy misji i modele biznesowe, a programy konstelacyjne stają się coraz ważniejszą częścią rynku. W ocenie Zarządu oznacza to zarówno wzrost liczby potencjalnych klientów Liftero, jak i zwiększanie wartości pojedynczych przyszłych zamówień.

Zarząd obserwuje również rosnące zapotrzebowanie na rozwiązania łączące wysokie osiągi, krótki czas dostawy i możliwość produkcji seryjnej – czyli obszary, na których od początku oparty jest projekt i budowa systemu BOOSTER. Wraz z rosnącą liczbą referencji, kolejnymi udanymi misjami i zwiększaniem zdolności produkcyjnych Spółka powinna być coraz lepiej przygotowana do konkurencji o większe, powtarzalne i konstelacyjne zamówienia. **Kierunek rozwoju rynku daje Zarządowi podstawy do bardzo pozytywnej oceny długoterminowego potencjału komercyjnego BOOSTER i możliwości istotnego zwiększenia skali działalności Liftero w kolejnych latach.**

2.6. CZYNNIKI RYZYKA

Poniżej zamieszczono wskazanie najistotniejszych czynników ryzyka związanych z działalnością Grupy, natomiast szczegółowy opis w tym zakresie aktualny na dzień publikacji niniejszego raportu znajduje się w Dokumencie Informacyjnym Emitenta z dnia 23 czerwca 2026 r. dostępnego w sekcji relacje inwestorskie na stronie internetowej Spółki.

2.6.1. RYZYKO ZWIĄZANE Z PROWADZENIEM INNOWACYJNEJ DZIAŁALNOŚCI ORAZ PRAC BADAWCZO-ROZWOJOWYCH

Ze względu na specyfikę działalności B+R, końcowy rezultat prowadzonych prac nie jest w pełni przewidywalny. Istnieje ryzyko, że niektóre projekty nie osiągną zakładanych parametrów technicznych, nie uzyskają wymaganych kwalifikacji (w tym kwalifikacji lotnych), ulegną opóźnieniu lub okażą się nieopłacalne z perspektywy komercyjnej. Może to prowadzić do konieczności poniesienia dodatkowych nakładów finansowych, zmiany założeń projektowych lub rezygnacji z części inicjatyw.

2.6.2. RYZYKO ZWIĄZANE ZE SKALOWANIEM PRODUKCJI I ZAPEWNIENIEM JAKOŚCI

Liftero znajduje się na etapie zwiększania liczby równolegle realizowanych systemów BOOSTER oraz budowy zdolności do produkcji seryjnej. Skalowanie produkcji wymaga rozwoju procesów, infrastruktury, łańcucha dostaw, systemów jakości oraz zwiększania liczby wykwalifikowanych pracowników. Istnieje ryzyko, że tempo rozwoju tych zdolności będzie niewystarczające względem wzrostu liczby zamówień lub że zwiększenie skali produkcji będzie wiązało się z opóźnieniami, wzrostem kosztów albo problemami jakościowymi. W sektorze kosmicznym, ze względu na wysokie wymagania dotyczące niezawodności i identyfikowalności komponentów, tego rodzaju zdarzenia mogą mieć istotny wpływ na harmonogram realizacji kontraktów i relacje z klientami.

2.6.3. RYZYKO ZWIĄZANE Z DŁUGOŚCIĄ I NIEPRZEWIDYWALNOŚCIĄ PROCESU SPRZEDAŻOWEGO

Proces wyboru dostawcy systemu napędowego może trwać wiele miesięcy i obejmuje zarówno ocenę komercyjną, jak i szczegółową ocenę techniczną, kwalifikacyjną oraz ryzyka misji. Terminy decyzji klientów zależą również od harmonogramów ich programów, dostępności finansowania, decyzji integratorów i operatorów oraz innych czynników pozostających poza kontrolą Spółki. W konsekwencji decyzje zakupowe mogą być przesuwane, ograniczane lub anulowane, a nawet zaawansowany pipeline sprzedażowy nie stanowi gwarancji zawarcia kontraktu.

2.6.4. RYZYKO ZWIĄZANE Z RYNKIEM, NA KTÓRYM DZIAŁA EMITENT

Rynek technologii kosmicznych, w tym segment systemów napędowych dla satelitów, na którym działa Liftero, pozostaje w istotnym stopniu powiązany z globalną koniunkturą gospodarczą oraz sytuacją finansową podmiotów publicznych i prywatnych finansujących misje kosmiczne. Poziom inwestycji w sektorze kosmicznym zależy m.in. od tempa wzrostu gospodarczego, dostępności kapitału, poziomu stóp procentowych, inflacji, kursów walut oraz polityki budżetowej państw i agencji kosmicznych.

2.6.5. RYZYKO ZWIĄZANE Z ZALEŻNOŚCIĄ OD HARMONOGRAMÓW KLIENTÓW I PARTNERÓW MISJI

Realizacja kontraktów Liftero jest częściowo uzależniona od terminowego dostarczenia przez klientów wymagań technicznych, danych interfejsowych oraz innych informacji niezbędnych do konfiguracji i produkcji systemu. Harmonogramy misji zależą również od prac integratorów satelitów, dostępności rakiet nośnych oraz innych partnerów. Opóźnienia po stronie tych podmiotów mogą prowadzić do przesunięcia harmonogramu realizacji kontraktu, dostawy, fakturowania lub wyniesienia systemu na orbitę, mimo prawidłowej realizacji prac przez Liftero.

2.6.6. RYZYKO ZWIĄZANE Z KONKURENCJĄ

Liftero działa na rynku systemów napędowych dla satelitów, który – mimo relatywnie niewielkiej liczby podmiotów – charakteryzuje się wysoką barierą wejścia, intensywną konkurencją technologiczną oraz rosnącą dynamiką rozwoju. Spółka konkuruje zarówno z ugruntowanymi, międzynarodowymi dostawcami systemów napędowych (w tym podmiotami z USA i Europy Zachodniej), jak i z młodymi firmami rozwijającymi tzw. green propulsion. Istnieje ryzyko, że umocnienie pozycji rynkowej konkurentów, przyspieszenie ich rozwoju technologicznego, obniżenie cen oferowanych produktów lub wejście na rynek nowych podmiotów może wywierać presję na marżę Spółki, ograniczać jej udział w rynku lub utrudniać pozyskiwanie nowych kontraktów. Dodatkowo, większe podmioty dysponujące istotnymi zasobami finansowymi i

produkcyjnymi mogą szybciej skalować działalność lub oferować klientom kompleksowe pakiety rozwiązań.

2.6.7. RYZYKO UTRATY KADRY KIEROWNICZEJ ORAZ KLUCZOWYCH PRACOWNIKÓW

Realizacja strategii Spółki oraz jej dalszy rozwój zależą w znacznym stopniu od zaangażowania i kompetencji kluczowych członków zespołu, w tym kadry zarządzającej, głównych inżynierów oraz osób odpowiedzialnych za rozwój produktu i sprzedaż. Odejście kluczowych pracowników, trudności w pozyskaniu nowych specjalistów lub wzrost konkurencji o talenty na rynku pracy mogą negatywnie wpłynąć na tempo realizacji projektów, jakość produktów oraz zdolność Spółki do skalowania działalności.

2.6.8. RYZYKO ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ STRATEGII ROZWOJU

Realizacja celów strategicznych zależy od wielu czynników, zarówno wewnętrznych – takich jak skuteczność komercjalizacji, tempo skalowania produkcji, dostępność wykwalifikowanej kadry czy efektywność działań sprzedażowych – jak i zewnętrznych, pozostających poza bezpośrednią kontrolą Spółki. Do czynników tych należą w szczególności sytuacja makroekonomiczna, dostępność finansowania dla klientów sektora kosmicznego, polityka instytucji publicznych i agencji kosmicznych, tempo rozwoju programów narodowych i międzynarodowych oraz regulacje eksportowe.

2.6.9. RYZYKO ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ PROJEKTÓW NA PODSTAWIE UMÓW KONSORCJUM

Spółka realizuje część projektów w formule konsorcjów krajowych i międzynarodowych, w tym jako lider techniczny lub koordynator prac w ramach projektów finansowanych ze środków publicznych (np. programów ESA lub grantów krajowych). W związku z tym powodzenie poszczególnych przedsięwzięć może być uzależnione od terminowości i jakości działań pozostałych partnerów konsorcjum.

2.6.10. RYZYKO ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ KONTRAKTÓW INSTYTUCJONALNYCH (W SZCZEGÓLNOŚCI Z ESA)

Spółka realizuje oraz planuje realizować kontrakty z instytucjami publicznymi, w tym z Europejską Agencją Kosmiczną (ESA), na zasadach komercyjnych (umowy typu firm fixed price, z płatnościami uzależnionymi od osiągnięcia określonych kamieni milowych i akceptacji rezultatów prac). Kontrakty tego typu charakteryzują się wysokim poziomem formalizacji, szczegółowymi wymaganiami technicznymi (w tym zgodnością ze standardami ECSS), obowiązkiem przechodzenia przeglądów projektowych (np. PDR, TRR) oraz formalną procedurą akceptacji dokumentacji, oprogramowania i sprzętu. Istnieje ryzyko, że w przypadku nieosiągnięcia określonych parametrów technicznych, opóźnień w harmonogramie, nieuzyskania pozytywnej oceny przeglądów projektowych lub braku formalnej akceptacji deliverables przez instytucję zamawiającą, płatność za dany etap prac może zostać wstrzymana lub opóźniona.

2.6.11. RYZYKO ZWIĄZANE Z DOTACJAMI POZYSKIWANYMI ZE ŚRODKÓW PUBLICZNYCH

Spółka w przeszłości korzystała z finansowania w formie środków stanowiących pomoc publiczną. Środki te zostały w pełni wydatkowane przez Spółkę. Zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, obowiązek zwrotu całości lub części otrzymanych środków może jednak powstać w przypadku stwierdzenia nieprawidłowości w rozliczeniu kosztów, naruszenia warunków umowy o dofinansowanie, zakwestionowania kwalifikowalności wydatków, niezachowania trwałości projektu lub innych niezgodności z wymogami umowy. Ponadto, w przypadku niespełnienia wymogów dotyczących realizacji projektów, Spółka może być zobowiązana do zwrotu środków wraz z należnymi odsetkami. Ryzyko to ma charakter potencjalny i jest standardowo związane z korzystaniem ze środków publicznych. Wobec Spółki nie toczy się żadne postępowanie dotyczące obowiązku zwrotu takich środków, a Spółce nie zgłoszono również żadnych zastrzeżeń ani uwag, które wskazywałyby na powstanie takiego obowiązku. W przyszłości Spółka zamierza ubiegać się o środki stanowiące pomoc publiczną w celu wsparcia prac rozwojowych oraz projektów technologicznych. Pozyskanie finansowania publicznego wiąże się z koniecznością spełnienia określonych kryteriów formalnych i merytorycznych, a także realizacji projektów zgodnie z warunkami umowy o dofinansowanie. W przypadku niespełnienia wymogów umownych, nieprawidłowego rozliczenia kosztów lub realizacji projektu niezgodnie z harmonogramem, istnieje ryzyko obniżenia poziomu przyznanego dofinansowania lub konieczności zwrotu całości bądź części otrzymanych środków

3. SPRAWOZDANIE FINANSOWE

3.1. BILANS

AKTYWA	stan na koniec okresu		
	30/06/2026	31/12/2025	30/06/2025
A. AKTYWA TRWAŁE (I+II+III+IV+V)	9,142,388.87 zł	7,978,055.08 zł	7,658,557.50 zł
I. Wartości niematerialne i prawne (1 do 4)	8,180,808.80 zł	7,260,524.50 zł	6,870,147.72 zł
1. Koszty zakończonych prac rozwojowych	5,653,498.57 zł	6,281,665.08 zł	-00 zł
2. Wartość firmy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
3. Inne wartości niematerialne i prawne	5,748.29 zł	9,736.39 zł	15,537.01 zł
4. Zaliczki na wartości niematerialne i prawne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
5. Wartości niematerialne i prawne w realizacji	2,521,561.94 zł	969,123.03 zł	6,854,610.71 zł
II. Rzeczowe aktywa trwałe (1 do 3)	561,580.07 zł	317,530.58 zł	388,409.78 zł
1. Środki trwałe (a-e)	310,266.46 zł	317,530.58 zł	388,315.10 zł
a) grunty (w tym prawo użytkowania wieczystego gruntu)	-00 zł	-00 zł	-00 zł
b) budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	-00 zł	-00 zł	-00 zł
c) urządzenia techniczne i maszyny	117,089.64 zł	38,785.02 zł	13,820.45 zł
d) środki transportu	-00 zł	-00 zł	-00 zł
e) inne środki trwałe	193,176.82 zł	278,745.56 zł	374,494.65 zł
2. Środki trwałe w budowie	249,277.41 zł	-00 zł	-00 zł
3. Zaliczki na środki trwałe w budowie	2,036.20 zł	-00 zł	94.68 zł
III. Należności długoterminowe (1 do 3)	-00 zł	-00 zł	-00 zł
1. Od jednostek powiązanych	-00 zł	-00 zł	-00 zł
2. Od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	-00 zł	-00 zł	-00 zł
3. Od pozostałych jednostek	-00 zł	-00 zł	-00 zł
IV. Inwestycje długoterminowe (1 do 4)	400,000.00 zł	400,000.00 zł	400,000.00 zł
1. Nieruchomości	-00 zł	-00 zł	-00 zł
2. Wartości niematerialne i prawne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
3. Długoterminowe aktywa finansowe (a-c)	400,000.00 zł	400,000.00 zł	400,000.00 zł
a) w jednostkach powiązanych:	400,000.00 zł	400,000.00 zł	400,000.00 zł
- udziały lub akcje	400,000.00 zł	400,000.00 zł	400,000.00 zł
- inne papiery wartościowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- udzielone pożyczki	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne długoterminowe aktywa finansowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
b) w pozostałych jednostkach, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale:	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- udziały lub akcje	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne papiery wartościowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- udzielone pożyczki	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne długoterminowe aktywa finansowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
c) w pozostałych jednostkach:	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- udziały lub akcje	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne papiery wartościowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- udzielone pożyczki	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne długoterminowe aktywa finansowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
4. Inne inwestycje długoterminowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe (1 do 2)	-00 zł	-00 zł	-00 zł
1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	-00 zł	-00 zł	-00 zł
2. Inne rozliczenia międzyokresowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
B. AKTYWA OBROTOWE (I+II+III+IV)	18,149,941.39 zł	3,447,979.47 zł	627,062.86 zł
I. Zapasy (1 do 5)	1,043,703.18 zł	401,421.59 zł	114,034.69 zł
1. Materiały	101,427.68 zł	-00 zł	-00 zł
2. Półprodukty i produkty w toku	-00 zł	-00 zł	-00 zł
3. Produkty gotowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
4. Towary	-00 zł	-00 zł	-00 zł
5. Zaliczki na dostawy i usługi	942,275.50 zł	401,421.59 zł	114,034.69 zł
II. Należności krótkoterminowe (1 do 3)	742,025.17 zł	224,032.34 zł	91,784.91 zł

1. Należności od jednostek powiązanych (a-b)	-00 zł	-00 zł	-00 zł
a) z tytułu dostaw i usług o okresie spłaty:	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- do 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- powyżej 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
b) inne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
2. Należności od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale (a-b)	-00 zł	-00 zł	-00 zł
a) z tytułu dostaw i usług o okresie spłaty:	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- do 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- powyżej 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
b) inne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
3. Należności od pozostałych jednostek (a-d)	742,025.17 zł	224,032.34 zł	91,784.91 zł
a) z tytułu dostaw i usług o okresie spłaty:	1,554.38 zł	1,041.72 zł	-00 zł
- do 12 miesięcy	1,554.38 zł	1,041.72 zł	-00 zł
- powyżej 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
b) z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych tytułów publicznoprawnych	693,433.42 zł	204,753.98 zł	67,570.16 zł
c) inne	47,037.37 zł	18,236.64 zł	24,214.75 zł
d) dochodzone na drodze sądowej	-00 zł	-00 zł	-00 zł
III. Inwestycje krótkoterminowe (1 do 2)	15,970,659.04 zł	2,808,415.34 zł	384,891.77 zł
1. Krótkoterminowe aktywa finansowe (a-c)	15,970,659.04 zł	2,808,415.34 zł	384,891.77 zł
a) w jednostkach powiązanych:	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- udziały lub akcje	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne papiery wartościowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- udzielone pożyczki	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne krótkoterminowe aktywa finansowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
b) w pozostałych jednostkach:	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- udziały lub akcje	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne papiery wartościowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- udzielone pożyczki	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne krótkoterminowe aktywa finansowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
c) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne:	15,970,659.04 zł	2,808,415.34 zł	384,891.77 zł
- środki pieniężne w kasie i na rachunkach	15,970,659.04 zł	2,808,415.34 zł	384,891.77 zł
- inne środki pieniężne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne aktywa pieniężne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
2. Inne inwestycje krótkoterminowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	393,554.00 zł	14,110.20 zł	36,351.49 zł
C. NALEŻNE WPLĄTY NA KAPITAŁ (FUNDUSZ) PODSTAWOWY	-00 zł	-00 zł	-00 zł
D. UDZIAŁY (AKCJE) WŁASNE	-00 zł	-00 zł	-00 zł
AKTYWA RAZEM	27,292,330.26 zł	11,426,034.55 zł	8,285,620.36 zł

PASywa	stan na koniec okresu		
	30/06/2026	31/12/2025	30/06/2025
A. KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY (I+II+III+IV+V+VI+VII)	23,951,530.48 zł	1,631,187.23 zł	2,905,738.26 zł
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	750,572.20 zł	66,400.00 zł	66,400.00 zł
II. Kapitał (fundusz) zapasowy, w tym:	27,971,987.51 zł	4,444,645.21 zł	4,444,645.21 zł
- nadwyżka wartości sprzedaży (wartości emisyjnej) nad wartością nominalną udziałów (akcji)	27,971,987.51 zł	4,444,645.21 zł	4,444,645.21 zł
III. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny, w tym:	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- z tytułu aktualizacji wartości godziwej	-00 zł	-00 zł	-00 zł
IV. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe, w tym:	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- tworzone zgodnie z umową (statutem) spółki	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- na udziały (akcje) własne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
V. Zysk (strata) z lat ubiegłych	-2,879,857.98 zł	-1,595,529.45 zł	-1,595,529.45 zł
VI. Zysk (strata) netto	-1,891,171.25 zł	-1,284,328.53 zł	-9,777.50 zł
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	-00 zł	-00 zł	-00 zł
B. ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA (I+II+III+IV)	3,340,799.78 zł	9,794,847.32 zł	5,379,882.10 zł
I. Rezerwy na zobowiązania (1 do 3)	-00 zł	39,000.00 zł	-00 zł
1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	-00 zł	-00 zł	-00 zł
2. Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne:	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- długoterminowa	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- krótkoterminowa	-00 zł	-00 zł	-00 zł
3. Pozostałe rezerwy:	-00 zł	39,000.00 zł	-00 zł
- długoterminowa	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- krótkoterminowa	-00 zł	39,000.00 zł	-00 zł
II. Zobowiązania długoterminowe (1 do 3)	-00 zł	47,494.00 zł	369,641.48 zł
1. Wobec jednostek powiązanych	-00 zł	-00 zł	274,645.48 zł
2. Wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	-00 zł	-00 zł	-00 zł
3. Wobec pozostałych jednostek (a-e)	-00 zł	47,494.00 zł	94,996.00 zł
a) kredyty i pożyczki	-00 zł	47,494.00 zł	94,996.00 zł
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	-00 zł	-00 zł	-00 zł
c) inne zobowiązania finansowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
d) zobowiązania wekslowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
e) inne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
III. Zobowiązania krótkoterminowe (1 do 4)	3,340,799.78 zł	9,708,353.32 zł	5,010,240.62 zł
1. Wobec jednostek powiązanych (a-b)	288,245.48 zł	288,245.48 zł	-00 zł
a) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- do 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- powyżej 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
b) inne	288,245.48 zł	288,245.48 zł	-00 zł
2. Wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	-00 zł	-00 zł	-00 zł
a) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- do 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- powyżej 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
b) inne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
3. Wobec pozostałych jednostek (a-i)	3,052,554.30 zł	9,420,107.84 zł	5,010,240.62 zł
a) kredyty i pożyczki	94,996.00 zł	7,947,134.25 zł	3,178,807.13 zł
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	-00 zł	-00 zł	-00 zł
c) inne zobowiązania finansowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
d) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	1,013,374.25 zł	163,742.74 zł	391,555.87 zł
- do 12 miesięcy	1,013,374.25 zł	163,742.74 zł	391,555.87 zł
- powyżej 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
e) zaliczki otrzymane na dostawy i usługi	1,555,214.96 zł	1,103,568.92 zł	1,281,771.75 zł
f) zobowiązania wekslowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
g) z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych tytułów publicznoprawnych	235,100.91 zł	128,468.56 zł	99,395.13 zł
h) z tytułu wynagrodzeń	136,597.56 zł	77,193.37 zł	56,437.88 zł
i) inne	17,270.62 zł	-00 zł	2,272.86 zł

4. Fundusze specjalne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
IV. Rozliczenia międzyokresowe (1 do 2)	-00 zł	-00 zł	-00 zł
1. Ujemna wartość firmy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
2. Inne rozliczenia międzyokresowe:	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- długoterminowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- krótkoterminowe			-00 zł
PASYWA RAZEM	27,292,330.26 zł	11,426,034.55 zł	8,285,620.36 zł

3.2. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

Treść	Sumy za okres				
	01.01-30.06.2026	01.01-31.12.2025	01.01-30.06.2025	01.04-30.06.2026	01.04-30.06.2025
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	1,375,739.66 zł	1,632,763.75 zł	404,165.92 zł	1,256,132.14 zł	0.00 zł
- od jednostek powiązanych	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	957,721.47 zł	1,671,763.75 zł	404,165.92 zł	957,721.47 zł	0.00 zł
II. Zmiana stanu produktów (zwiększenie - w. dodatnia, zmniejszenie - w. ujemna)	418,018.19 zł	-39,000.00 zł	0.00 zł	298,410.67 zł	0.00 zł
III. Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
B. Koszty działalności operacyjnej	3,303,904.09 zł	1,912,972.42 zł	388,278.34 zł	2,197,313.74 zł	106,728.65 zł
I. Amortyzacja	818,600.45 zł	49,517.39 zł	9,206.91 zł	455,976.19 zł	4,603.45 zł
II. Zużycie materiałów i energii	365,472.21 zł	119,783.05 zł	52,874.58 zł	273,201.95 zł	2,417.25 zł
III. Usługi obce	1,160,286.79 zł	955,829.99 zł	155,081.75 zł	732,863.68 zł	50,880.22 zł
IV. Podatki i opłaty, w tym:	4,359.43 zł	19,462.00 zł	436.00 zł	1,865.43 zł	117.00 zł
- podatek akcyzowy	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
V. Wynagrodzenia	689,501.05 zł	578,064.51 zł	118,546.21 zł	507,809.14 zł	38,447.43 zł
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia, w tym:	131,957.99 zł	88,825.63 zł	19,402.62 zł	98,103.35 zł	8,618.71 zł
- emerytalne					
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	133,726.17 zł	101,489.85 zł	32,730.27 zł	127,494.00 zł	1,644.59 zł
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	-1,928,164.43 zł	-280,208.67 zł	15,887.58 zł	-941,181.60 zł	-106,728.65 zł
D. Pozostałe przychody operacyjne	4,107.57 zł	7,960.44 zł	1.31 zł	2,192.46 zł	0.78 zł
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
II. Dotacje	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
III. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
IV. Inne przychody operacyjne	4,107.57 zł	7,960.44 zł	1.31 zł	2,192.46 zł	0.78 zł
E. Pozostałe koszty operacyjne	6,096.44 zł	699,209.75 zł	4.51 zł	4,181.33 zł	1.42 zł
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
III. Inne koszty operacyjne	6,096.44 zł	699,209.75 zł	4.51 zł	4,181.33 zł	1.42 zł
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C + D - E)	-1,930,153.30 zł	-971,457.98 zł	15,884.38 zł	-943,170.47 zł	-106,729.29 zł
G. Przychody finansowe	234,808.61 zł	0.00 zł	0.00 zł	234,808.61 zł	0.00 zł
I. Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
a) od jednostek powiązanych, w tym:	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł

- w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
b) od jednostek pozostałych, w tym:	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
- w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
II. Odsetki, w tym:	234,808.61 zł	0.00 zł	0.00 zł	234,808.61 zł	0.00 zł
- od jednostek powiązanych	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
III. Zysk ze zbycia aktywów finansowych, w tym:	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
- w jednostkach powiązanych	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
IV. Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
V. Inne	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
H. Koszty finansowe	195,826.56 zł	312,870.55 zł	25,661.88 zł	189,389.34 zł	4,452.79 zł
I. Odsetki, w tym:	162,078.73 zł	278,484.74 zł	859.75 zł	159,785.49 zł	792.87 zł
- dla jednostek powiązanych	0.00 zł	13,600.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
II. Strata ze zbycia aktywów finansowych, w tym:	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
- w jednostkach powiązanych	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
III. Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł	0.00 zł
IV. Inne	33,747.83 zł	34,385.81 zł	24,802.13 zł	29,603.85 zł	3,659.92 zł
I. Zysk (strata) brutto (F + G - H)	-1,891,171.25 zł	-1,284,328.53 zł	-9,777.50 zł	-897,751.20 zł	-111,182.08 zł
J. Podatek dochodowy					
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)					
L. Zysk (strata) netto (I - J - K)	-1,891,171.25 zł	-1,284,328.53 zł	-9,777.50 zł	-897,751.20 zł	-111,182.08 zł

3.3. ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM

Wiersz	Wyszczególnienie	Dane za okres				
		01.01-30.06.2026	01.01-31.12.2025	01.01-30.06.2025	01.04-30.06.2026	01.04-30.06.2025
I.	Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO)	1 631 187,23 zł	2 915 515,76 zł	2 915 515,76 zł	622 400,00 zł	3 016 920,34 zł
	- zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- korekty błędów	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
I.a.	Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO), po korektach	1 631 187,23 zł	2 915 515,76 zł	2 915 515,76 zł	622 400,00 zł	3 016 920,34 zł
1.	Kapitał (fundusz) podstawowy na początek okresu	66 400,00 zł	66 400,00 zł	66 400,00 zł	66 400,00 zł	66 400,00 zł
1.1.	Zmiany kapitału (funduszu) podstawowego	684 172,20 zł	- zł	- zł	684 172,20 zł	- zł
	a) zwiększenie (z tytułu)	750 572,20 zł	- zł	- zł	750 572,20 zł	- zł
	- wydania udziałów (emisji akcji)	750 572,20 zł	- zł	- zł	750 572,20 zł	- zł
	b) zmniejszenie (z tytułu)	66 400,00 zł	- zł	- zł	66 400,00 zł	- zł
	- umorzenia udziałów (akcji)	66 400,00 zł	- zł	- zł	66 400,00 zł	- zł
1.2.	Kapitał (fundusz) podstawowy na koniec okresu	750 572,20 zł	66 400,00 zł	66 400,00 zł	750 572,20 zł	66 400,00 zł
2.	Kapitał (fundusz) zapasowy na początek okresu	4 444 645,21 zł	4 444 645,21 zł	4 444 645,21 zł	4 429 645,21 zł	4 444 645,21 zł
2.1.	Zmiany kapitału (funduszu) zapasowego	23 527 342,30 zł	- zł	- zł	23 542 342,30 zł	- zł
	a) zwiększenie (z tytułu)	24 991 232,30 zł	- zł	- zł	24 991 232,30 zł	- zł
	- emisji akcji powyżej wartości nominalnej	24 991 232,30 zł	- zł	- zł	24 991 232,30 zł	- zł
	- podziału zysku (ustawowo)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- podziału zysku (ponad wymaganą ustawowo minimalną wartość)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	b) zmniejszenie (z tytułu)	1 463 890,00 zł	- zł	- zł	1 448 890,00 zł	- zł
	- pokrycia straty	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- wypłaty na rzecz wspólników	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- koszty emisji akcji	1 463 890,00 zł	- zł	- zł	1 448 890,00 zł	- zł
2.2.	Stan kapitału (funduszu) zapasowego na koniec okresu	27 971 987,51 zł	4 444 645,21 zł	4 444 645,21 zł	27 971 987,51 zł	4 444 645,21 zł
3.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na początek okresu - zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
3.1.	Zmiany kapitału (funduszu) z aktualizacji wyceny	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	a) zwiększenie (z tytułu)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	b) zmniejszenie (z tytułu)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- zbycia środków trwałych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
3.2.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na koniec okresu	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
4.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na początek okresu	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
4.1.	Zmiany pozostałych kapitałów (funduszy) rezerwowych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	a) zwiększenie (z tytułu)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł

	b) zmniejszenie (z tytułu)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
4.2.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na koniec okresu	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
5.	Zysk (strata) z lat ubiegłych na początek okresu	-1 595 529,45 zł	-613 918,35 zł	-613 918,35 zł	-2 879 857,98 zł	-1 595 529,45 zł
5.1.	Zysk z lat ubiegłych na początek okresu	- zł	- zł		- zł	- zł
	- zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- korekty błędów	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
5.2.	Zysk z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	a) zwiększenie (z tytułu)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- podziału zysku z lat ubiegłych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	b) zmniejszenie (z tytułu)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	-pokrycie straty z lat ubiegłych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
5.3.	Zysk z lat ubiegłych na koniec okresu	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
5.4.	Strata z lat ubiegłych na początek okresu	1 595 529,45 zł	613 918,35 zł	613 918,35 zł	2 879 857,98 zł	1 595 529,45 zł
	- zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- korekty błędów	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
5.5.	Strata z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	1 595 529,45 zł	613 918,35 zł	613 918,35 zł	2 879 857,98 zł	1 595 529,45 zł
	a) zwiększenie (z tytułu)	1 284 328,53 zł	981 611,10 zł	981 611,10 zł	- zł	- zł
	- przeniesienia straty z lat ubiegłych do pokrycia	1 284 328,53 zł	981 611,10 zł	981 611,10 zł	- zł	- zł
	b) zmniejszenie (z tytułu)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	-pokrycie straty z lat ubiegłych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
5.6.	Strata z lat ubiegłych na koniec okresu	2 879 857,98 zł	1 595 529,45 zł	1 595 529,45 zł	2 879 857,98 zł	1 595 529,45 zł
5.7.	Zysk (strata) z lat ubiegłych na koniec okresu	-2 879 857,98 zł	-1 595 529,45 zł	-1 595 529,45 zł	-2 879 857,98 zł	-1 595 529,45 zł
6.	Wynik netto	-1 891 171,25 zł	-1 284 328,53 zł	-9 777,50 zł	-1 891 171,25 zł	-9 777,50 zł
	a) zysk netto	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	b) strata netto	1 891 171,25 zł	1 284 328,53 zł	9 777,50 zł	1 891 171,25 zł	9 777,50 zł
	c) odpisy z zysku	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
II.	Kapitał (fundusz) własny na koniec okresu (BZ)	23 951 530,48 zł	1 631 187,23 zł	2 905 738,26 zł	23 951 530,48 zł	2 905 738,26 zł
III.	Kapitał (fundusz) własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	23 951 530,48 zł	1 631 187,23 zł	2 905 738,26 zł	23 951 530,48 zł	2 905 738,26 zł

3.4. RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

Wiersz	Wyszczególnienie	Dane za okres				
		01.01-30.06.2026	01.01-31.12.2025	01.01-30.06.2025	01.04-30.06.2026	01.04-30.06.2025
A.	Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej					
I.	Zysk (strata) netto	- 1,891,171.25 zł	- 1,284,328.53 zł	- 9,777.50 zł	- 897,751.20 zł	- 111,182.08 zł
II.	Korekty razem	645,499.79 zł	707,770.00 zł	449,507.05 zł	205,339.71 zł	181,630.74 zł
1	Amortyzacja	818,600.45 zł	49,517.39 zł	9,206.91 zł	455,976.19 zł	4,603.45 zł
2	Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	- zł	- zł	- zł		
3	Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	- 78,967.15 zł	269,927.12 zł	- zł	- 78,967.15 zł	
4	Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	- zł	- zł	- zł		
5	Zmiana stanu rezerw	- 39,000.00 zł	39,000.00 zł	- zł		
6	Zmiana stanu zapasów	- 642,281.59 zł	- 272,078.69 zł	- 113,769.29 zł	- 565,874.59 zł	- 84,835.59 zł
7	Zmiana stanu należności	- 517,992.83 zł	76,711.81 zł	208,959.24 zł	- 427,312.86 zł	- 1,313.38 zł
8	Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	1,484,584.71 zł	- 106,075.72 zł	252,384.18 zł	1,195,225.75 zł	299,234.15 zł
9	Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	- 379,443.80 zł	- 14,110.20 zł	92,726.01 zł	- 373,707.63 zł	- 36,057.89 zł
10	Inne korekty	- zł	664,878.29 zł	- zł		
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I±II)	- 1,245,671.46 zł	- 576,558.53 zł	439,729.55 zł	- 692,411.49 zł	70,448.66 zł
B.	Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej					
I.	Wpływy	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
1	Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
2	Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
3	Z aktywów finansowych, w tym:	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	a) w jednostkach powiązanych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	b) w pozostałych jednostkach	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- zbycie aktywów finansowych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- dywidendy i udziały w zyskach	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- spłata udzielonych pożyczek długoterminowych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- odsetki	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- inne wpływy z aktywów finansowych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
4	Inne wpływy inwestycyjne	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
II.	Wydatki	1,982,934.24 zł	2,513,730.58 zł	1,489,044.23 zł	867,639.94 zł	508,622.88 zł

1	Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1,982,934.24 zł	2,513,730.58 zł	1,489,044.23 zł	867,639.94 zł	508,622.88 zł
2	Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
3	Na aktywa finansowe, w tym:	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	a) w jednostkach powiązanych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	b) w pozostałych jednostkach	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- nabycie aktywów finansowych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- udzielone pożyczki długoterminowe	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
4.	Inne wydatki inwestycyjne	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	- 1,982,934.24 zł	- 2,513,730.58 zł	- 1,489,044.23 zł	- 867,639.94 zł	- 508,622.88 zł
C.	Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej					
I.	Wpływy	16,438,343.40 zł	5,702,000.00 zł	1,190,000.00 zł	16,453,343.40 zł	190,000.00 zł
1	Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	16,438,343.40 zł	- zł	- zł	16,453,343.40 zł	
2	Kredyty i pożyczki	- zł	5,702,000.00 zł	1,190,000.00 zł	- zł	190,000.00 zł
3	Emisja dłużnych papierów wartościowych	- zł	- zł	- zł		
4	Inne wpływy finansowe	- zł	- zł	- zł		
II.	Wydatki	47,494.00 zł	47,502.00 zł	- zł	23,743.00 zł	- zł
1	Nabycie udziałów (akcji) własnych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
2	Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
3	Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
4	Splaty kredytów i pożyczek	47,494.00 zł	47,502.00 zł	- zł	23,743.00 zł	- zł
5	Wykup dłużnych papierów wartościowych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
6	Z tytułu innych zobowiązań finansowych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
7	Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
8	Odsetki	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
9	Inne wydatki finansowe	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	16,390,849.40 zł	5,654,498.00 zł	1,190,000.00 zł	16,429,600.40 zł	190,000.00 zł
D.	Przepływy pieniężne netto razem (A.III±B.III±C.III)	13,162,243.70 zł	2,564,208.89 zł	140,685.32 zł	14,869,548.97 zł	- 248,174.22 zł
E.	Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	13,162,243.70 zł	2,564,208.38 zł	140,685.32 zł		
	- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		- 253.66 zł			
F.	Środki pieniężne na początek okresu	2,808,415.34 zł	244,206.45 zł	244,206.45 zł	1,101,110.07 zł	633,065.99 zł
G.	Środki pieniężne na koniec okresu (F±D), w tym:	15,970,659.04 zł	2,808,415.34 zł	384,891.77 zł	15,970,659.04 zł	384,891.77 zł
	- o ograniczonej możliwości dysponowania	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł

3.5. WYBRANE DANE FINANSOWE SPÓŁKI ZALEŻNEJ

3.5.1. Rachunek zysków i strat

Treść	Sumy za okres	
	01.01-30.06.2026	01.01-31.12.2025
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	0,00 zł	0,00 zł
B. Koszty działalności operacyjnej	41 637,65 zł	80 094,62 zł
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	-41 637,65 zł	-80 094,62 zł
D. Pozostałe przychody operacyjne	8 925,00 zł	20 527,29 zł
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C + D - E)	-32 712,65 zł	-66 908,11 zł
G. Przychody finansowe	0,00 zł	14 075,83 zł
I. Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:	0,00 zł	0,00 zł
H. Koszty finansowe	4 004,43 zł	15 636,44 zł
I. Zysk (strata) brutto (F + G - H)	-36 717,08 zł	-68 468,72 zł
J. Podatek dochodowy		
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)		
L. Zysk (strata) netto (I - J - K)	-36 717,08 zł	-68 468,72 zł

3.5.2. Bilans

AKTYWA	stan na koniec okresu	
	30/06/2026	31/12/2025
A. AKTYWA TRWAŁE (I+II+III+IV+V)	460 606,10 zł	483 244,65 zł
I. Wartości niematerialne i prawne	-00 zł	-00 zł
II. Rzeczowe aktywa trwałe	172 360,62 zł	194 999,17 zł
III. Należności długoterminowe	-00 zł	-00 zł
IV. Inwestycje długoterminowe	288 245,48 zł	288 245,48 zł
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	-00 zł	-00 zł
B. AKTYWA OBROTOWE (I+II+III+IV)	82 134,30 zł	140 873,70 zł
I. Zapasy	26 968,44 zł	23 965,50 zł
II. Należności krótkoterminowe	22 540,64 zł	18 806,10 zł
III. Inwestycje krótkoterminowe	27 882,91 zł	95 883,40 zł
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	4 742,31 zł	2 218,70 zł
C. NALEŻNE WPŁATY NA KAPITAŁ (FUNDUSZ) PODSTAWOWY	-00 zł	-00 zł
D. UDZIAŁY (AKCJE) WŁASNE	-00 zł	-00 zł
AKTYWA RAZEM	542 740,40 zł	624 118,35 zł

PASywa	stan na koniec okresu	
	30/06/2026	31/12/2025
A. KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY (I+II+III+IV+V+VI+VII)	395 974,12 zł	432 691,20 zł
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	56 750,00 zł	56 750,00 zł
II. Kapitał (fundusz) zapasowy, w tym:	362 360,43 zł	430 829,15 zł
- nadwyżka wartości sprzedaży (wartości emisyjnej) nad wartością nominalną udziałów (akcji)	84 433,86 zł	84 433,86 zł
III. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny, w tym:	-00 zł	-00 zł
IV. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe, w tym:	-00 zł	-00 zł
V. Zysk (strata) z lat ubiegłych	13 580,77 zł	13 580,77 zł
VI. Zysk (strata) netto	-36 717,08 zł	-68 468,72 zł
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	-00 zł	-00 zł
B. ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA (I+II+III+IV)	146 766,28 zł	191 427,15 zł
I. Rezerwy na zobowiązania	-00 zł	-00 zł
II. Zobowiązania długoterminowe	-00 zł	19 981,00 zł
III. Zobowiązania krótkoterminowe	71 328,80 zł	87 083,67 zł
IV. Rozliczenia międzyokresowe	75 437,48 zł	84 362,48 zł
PASywa RAZEM	542 740,40 zł	624 118,35 zł

4. INFORMACJE KORPORACYJNE

4.1. GRUPA KAPITAŁOWA

Liftero S.A. wraz z Progresja Space sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie („Progresja Space”) w której Emitent posiada 100% udziałów i taki sam udział w ogólnej liczbie głosów tworzą Grupę Kapitałową Liftero („Grupa”).

Grupa specjalizuje się w projektowaniu i produkcji satelitarnych systemów napędowych dla klientów prywatnych i instytucjonalnych, a jej flagowym produktem jest chemiczny system napędowy BOOSTER wykorzystujący nietoksyczne materiały pędne.

Zasadnicza działalność operacyjna Grupy Emitenta, w tym rozwój produktów, sprzedaż oraz realizacja kontraktów, prowadzona jest przez Emitenta. Zakres działalności Progresja Space został ograniczony, przy zachowaniu zgodności z zasadami trwałości projektów współfinansowanych ze środków publicznych, które były realizowane przez spółkę. Progresja Space nie prowadzi odrębnej działalności operacyjnej ani sprzedażowej, a jej funkcjonowanie nie ma istotnego wpływu na bieżącą działalność operacyjną, sytuację finansową ani strategię rozwoju Emitenta.

Liftero nie sporządza skonsolidowanych sprawozdań finansowych, korzystając ze zwolnienia na podstawie art. 58 ust 1. Ustawy o rachunkowości, tj. z tytułu braku istotności wyników spółki zależnej.

4.2. STRUKTURA AKCJONARIATU

Poniżej przedstawiono strukturę akcjonariatu Emitenta na dzień publikacji niniejszego raportu.

Akcjonariusz	Liczba akcji / głosów	Udział w kapitale zakładowy / ogólnej liczbie głosów
Tomasz Palacz ³	923 906	24,6%
Przemysław Drożdż ⁴	530 091	14,1%
Sunfish Poland	347 980	9,3%
PZU TFI	188 000	5,0%
Pozostali akcjonariusze	1 762 884	47,0%
Razem	3 752 861	100,0%

³ Tomasz Palacz łącznie posiada 923.906 Akcji Spółki, stanowiących 24,61% udziału w kapitale zakładowym uprawniających do 923.906 głosów stanowiących 24,61% ogólnej liczby głosów (Tomasz Palacz bezpośrednio posiada 923.348 Akcji Spółki stanowiących 24,60% udziału w kapitale zakładowym uprawniających do 923.348 głosów stanowiących 24,60% ogólnej liczby głosów a Palacz Fundacja Rodzinna w organizacji, kontrolowana przez Tomasza Palacza, posiada 558 Akcji Spółki stanowiących 0,01% udziału w kapitale zakładowym uprawniających do 558 głosów stanowiących 0,01% ogólnej liczby głosów);

⁴ Przemysław Drożdż łącznie posiada 530.091 Akcji Spółki, stanowiących 14,12% udziału w kapitale uprawniających do 530.091 głosów stanowiących 14,12% ogólnej liczby głosów (Przemysław Drożdż bezpośrednio posiada 529.533 Akcji Spółki stanowiących 14,11% udziału w kapitale zakładowym uprawniających do 529.533 głosów stanowiących 14,11% ogólnej liczby głosów a Drożdż Fundacja Rodzinna w organizacji, kontrolowana przez Przemysława Drożdża, posiada 558 Akcji Spółki stanowiących 0,01% udziału w kapitale zakładowym uprawniających do 558 głosów stanowiących 0,01% ogólnej liczby głosów).

4.3. WŁADZE SPÓŁKI

4.3.1. Zarząd Liftero

W skład Zarządu Emitenta na dzień publikacji niniejszego raportu wchodzi:



Tomasz Palacz – Prezes Zarządu / CEO & CTO

Inicjator i współzałożyciel Liftero. Doktor nauk technicznych w obszarze napędów kosmicznych, związany z sektorem kosmicznym od ponad 10 lat. Odpowiada za strategię biznesową i produktową spółki, rozwój sprzedaży oraz relacje z klientami, partnerami i inwestorami. Nadzoruje kluczowe decyzje finansowe, działania komunikacyjne oraz projekty badawczo-rozwojowe, koncentrując się na długoterminowym wzroście i komercjalizacji technologii Liftero.



Przemysław Drożdż – Wiceprezes Zarządu / COO

Współzałożyciel Liftero. Absolwent zarządzania SME na Akademii Leona Koźmińskiego oraz mechatroniki na AGH, związany z sektorem kosmicznym od ponad 10 lat. Odpowiada za operacje spółki, finanse operacyjne, organizację pracy oraz rozwój zespołu. Nadzoruje realizację kontraktów, produkcję, jakość, procesy administracyjne i prawno-organizacyjne, a także skalowanie struktur i procesów niezbędnych do obsługi rosnącej liczby zamówień.

Aktualna kadencja Członków Zarządu Emitenta kończy się 21 kwietnia 2031 r.

4.3.2. Rada Nadzorca Liftero

W skład Rady Nadzorczej Emitenta na dzień publikacji niniejszego raportu wchodzi:

Jakub Kabza

Przewodniczący Rady Nadzorczej. Radca prawny, doktor nauk prawnych Uniwersytetu Jagiellońskiego. Doświadczenie w rynku kapitałowym i korporacyjnym, m.in. Dom Maklerski IDM S.A. Przewodniczący rad nadzorczych Boldare S.A. i Carbon Studio S.A.

Jędrzej Kowalewski

Członek Rady Nadzorczej. Absolwent Politechniki Wrocławskiej oraz założyciel i prezes zarządu Scanway S.A. Posiada doświadczenie w realizacji projektów badawczo-rozwojowych oraz komercjalizacji zaawansowanych technologii optycznych. Ekspert w dziedzinie mobilnych systemów wizyjnych, optomechatroniki, robotyki, teleoperacji oraz technologii kosmicznych.

Mateusz Kacwin

Członek Rady Nadzorczej. Absolwent Finansów i Rachunkowości SGH. Pełni funkcje w zarządach Cylindersi sp. z o.o., Selectauto sp. z o.o. oraz General Office Księgowość sp. z o.o.

Marcus Erken

Członek Rady Nadzorczej. Doktor z zakresu przedsiębiorczości (RWTH Aachen). Dyrektor zarządzający Sunfish Management GmbH. Członek zarządu Solvemed Group i Aether Biomedical.

Marcin Warwas

Członek Rady Nadzorczej. 27-letnie doświadczenie w Comarch, gdzie pełnił funkcję Wiceprezesa i Dyrektora Sektora Usług, wspierając międzynarodowy rozwój firmy. Jest absolwentem telekomunikacji na AGH w Krakowie, a jego doświadczenie obejmuje rozwój biznesu, sektor usług oraz strategiczne zarządzanie operacjami.

Aktualna kadencja Członków Rady Nadzorczej Emitenta kończy się 21 kwietnia 2031 r.

4.4. ZATRUDNIENIE

Na koniec okresu objętego niniejszym raportem kwartalnym liczba pracowników Liftero, która uwzględnia osoby zatrudnione lub współpracujące z Emitentem na podstawie (i) umów o pracę, (ii) umów cywilnoprawnych, w tym w ramach prowadzonej przez nie działalności gospodarczej wyniosła 21 i wzrosła o 6 osób w stosunku do końca 2025 roku.

4.5. ZDARZENIA KORPORACYJNE

Dnia 20 lipca 2026 roku, zarejestrowane zostały akcje serii B1, B2, B3 i D. Na dzień publikacji niniejszego raportu kapitał zakładowy Spółki wynosi 750.572,20 zł i dzieli się na 3.752.861 akcji.

Szczegółowa struktura akcjonariatu została przedstawiona w punkcie 4.2 raportu.

5. ZASADY PRZYJĘTE DO SPORZĄDZENIA RAPORTU

Niniejszy raport kwartalny Liftero S.A. za okres od 1.04.2026 do 30.06.2026 został sporządzony zgodnie z przepisami Załącznika nr 3 Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu "Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect".

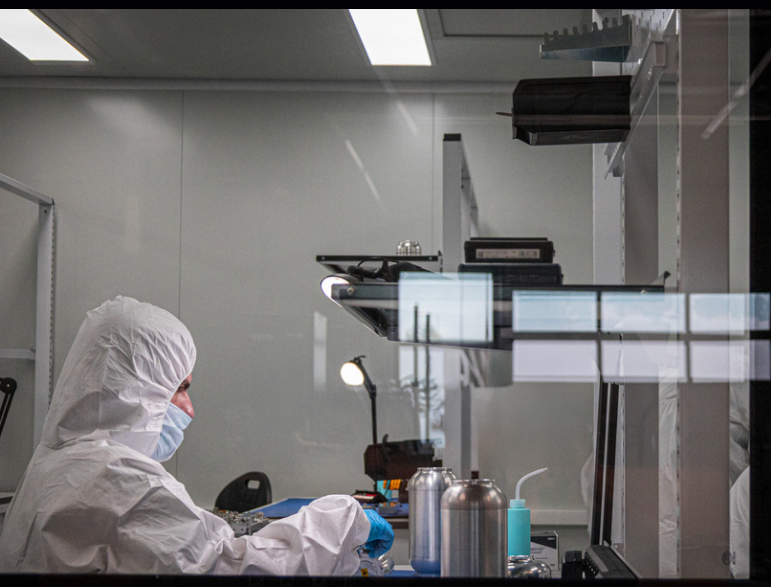
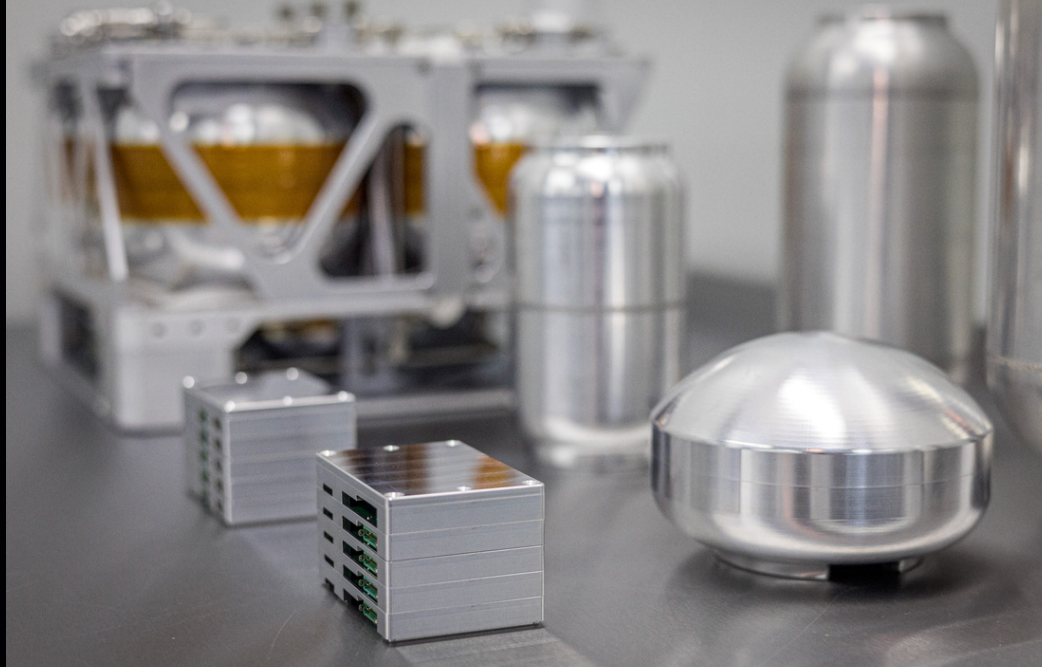
Spółka prowadzi księgi rachunkowe zgodnie z wymogami Ustawy z dn. 29 września 1994 r. (z późn. zmianami) o rachunkowości obowiązującymi jednostki kontynuujące działalność. Spółka sporządza rachunek zysków i strat w wariantcie porównawczym.

Dane finansowe przedstawione w niniejszym raporcie zostały sporządzone zgodnie ze stosowanymi w jednostce zasadami polityki rachunkowości, ustawy o rachunkowości oraz krajowych standardów rachunkowości.

W bieżącym okresie sprawozdawczym Spółka nie dokonywała zmian w polityce rachunkowości.

6. INFORMACJA DOTYCZĄCA PROGNOZ FINANSOWYCH

Emitent nie publikował prognoz finansowych za 2026 rok.



Liftero⁷