



28 SIERPNIA 2026

Sprawozdanie Zarządu z działalności
Text S.A. i jej Grupy Kapitałowej
w I kw. 2026/27 roku finansowego

Spis Treści

1. Podsumowanie	3
1.1. Wybrane skonsolidowane dane finansowe	3
1.2. Wybrane jednostkowe dane finansowe	4
2. O Text	6
2.1. Struktura Grupy Text	6
3. Podsumowanie operacyjne	7
3.1. Komentarz Zarządu do wyników	7
3.2. Najważniejsze wydarzenia	12
4. Opis działalności Grupy Kapitałowej Text	14
4.1. Strategia rozwoju	14
4.2. Produkty Grupy Text	16
4.2.1. Text	16
4.2.2. LiveChat	21
4.2.3. ChatBot	24
4.2.4. HelpDesk	25
4.2.5. KnowledgeBase	26
4.2.6. OpenWidget	27
4.2.7. Dodatkowe działania	27
4.3. Opis sytuacji na rynku usług SaaS oraz w segmencie rozwiązań "konwersacyjnych" dla biznesu	28
4.4. Umowy znaczące dla działalności Grupy Kapitałowej	29
4.5. Informacja o istotnych transakcjach z podmiotami powiązanymi	31
4.6. Informacje o pozostałych umowach i transakcjach	32
4.7. Perspektywy rozwoju	32
5. Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej Text	33
5.1. Prezentacja wyników skonsolidowanych	33
5.2. Prezentacja wyników jednostkowych	36
6. Ład korporacyjny	40
6.1. Informacje o akcjach i akcjonariacie	40
6.2. Władze Spółki	41
6.2.1. Zarząd Spółki	41
6.2.2. Rada Nadzorcza Spółki	42
6.3. Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących	43
6.4. Pozostałe informacje	43
7. Oświadczenia Zarządu	45
8. Słowniczek pojęć	46

1. Podsumowanie

1.1. Wybrane skonsolidowane dane finansowe

[tys. zł]	I kw. 2026/27	I kw. 2025/26	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	83 196	84 798	-1,9%
EBITDA	38 563	41 628	-7,4%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	31 360	35 243	-11,0%
Zysk (strata) brutto	31 294	34 404	-9,0%
Zysk (strata) netto	29 111	31 024	-6,2%
Przepływy pieniężne netto	31 076	25 533	+21,7%
- z działalności operacyjnej	41 518	33 976	+22,2%
- z działalności inwestycyjnej	(10 149)	(8 135)	-
- z działalności finansowej	(293)	(308)	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (zł)	1,13	1,20	-6,2%*

* Dynamika obliczona na podstawie wartości niezaokrąglonych.

[tys. zł]	30 czerwca 2026 r.	31 marca 2026 r.	
Aktywa razem	236 510	195 923	+20,7%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	97 824	85 958	+13,8%
Zobowiązania długoterminowe	4 308	4 832	-10,8%
Zobowiązania krótkoterminowe	93 516	81 126	+15,3%
Kapitał własny	138 686	109 965	+26,1%
Kapitał zakładowy	515	515	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Wartość księgowa na jedną akcję	5,39	4,27	+26,1%*

* Dynamika obliczona na podstawie wartości niezaokrąglonych.

1.2. Wybrane jednostkowe dane finansowe

[tys. zł]	I kw. 2026/27	I kw. 2025/26	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	83 196	84 798	-1,9%
EBITDA	38 372	42 345	-9,2%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	31 169	35 960	-13,3%
Zysk (strata) brutto	31 103	34 229	-9,1%
Zysk (strata) netto	28 920	30 849	-6,3%
Przepływy pieniężne netto	25 675	(8 666)	-
z działalności operacyjnej	36 117	(223)	-
z działalności inwestycyjnej	(10 149)	(8 135)	-
z działalności finansowej	(293)	(308)	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (zł)	1,12	1,20	-6,3%*

* Dynamika obliczona na podstawie wartości niezaokrąglonych.

[w tys. zł]	30 czerwca 2026 r.	31 marca 2026 r.	Zmiana
Aktywa razem	227 889	192 188	+18,6%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	92 132	85 351	+7,9%
Zobowiązania długoterminowe	4 308	4 832	-10,8%
Zobowiązania krótkoterminowe	87 824	80 519	+9,1%
Kapitał własny	135 757	106 837	+27,1%
Kapitał zakładowy	515	515	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Wartość księgowa na jedną akcję (zł)	5,27	4,15	+27,1%*

* Dynamika obliczona na podstawie wartości niezaokrąglonych.

Text na Igrzyskach Olimpijskich

CUSTOMER STORY

How Milano Cortina 2026 handled 1M+ messages at the biggest Winter Games

Automation for the routine, people for the rest, and not one of 18,000 volunteers left waiting. Here's how.

130,000

applicants supported

1M+

messages

99%

resolved without an agent



Fondazione Milano Cortina 2026 is the committee organizing the 2026 Winter Games across northern Italy, from venues and events to a workforce of 18,000 volunteers.



Leonardo Cohen
Workforce Systems Expert

Sports & Events

1000+

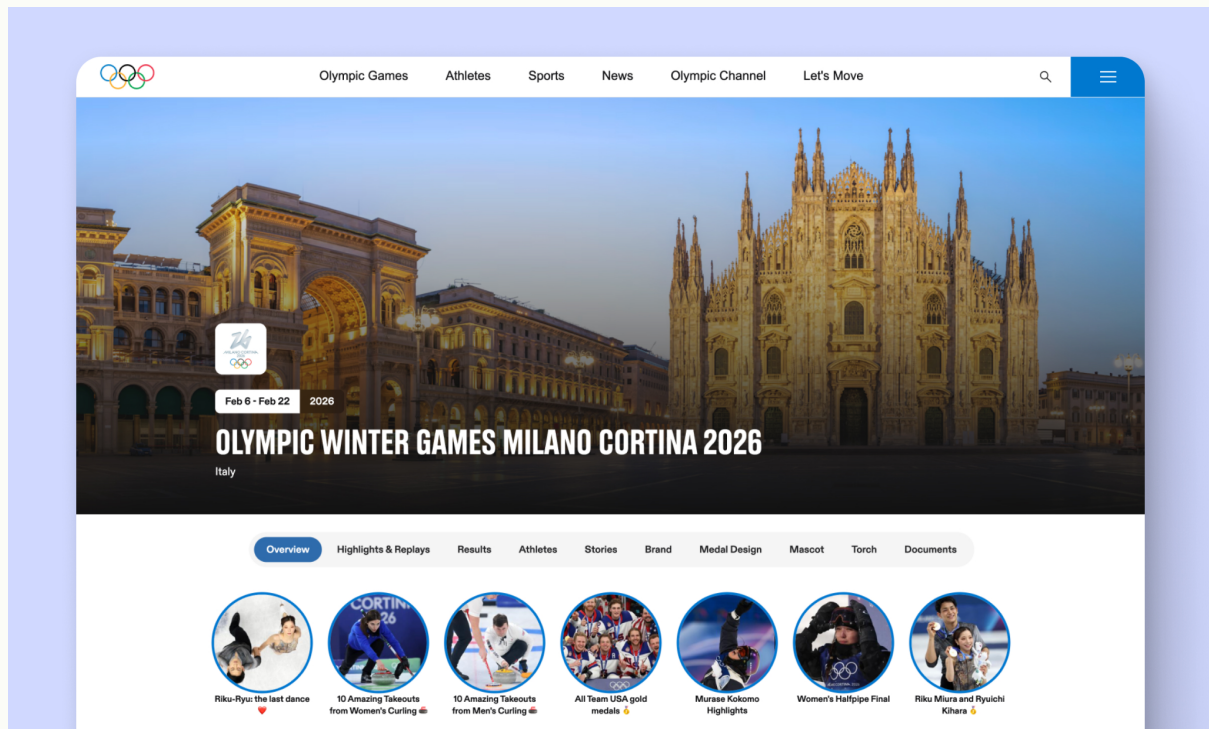
Global

Scale support

olympics.com/ioc/milano-cortina-2026

Nasza platforma wsparła organizację Zimowych Igrzysk Olimpijskich! 130 000 kandydatów na wolontariuszy i 18 000 wybranych osób trafiło do jednego systemu na platformie Text, łączącego automatyzację, AI Agenta i zgłoszenia mailowe w dwóch językach. Sztuczna inteligencja poradziła sobie znakomicie, samodzielnie prowadząc niemal 49 000 rozmów i udzielając aż 448 000 odpowiedzi, a do człowieka trafiały tylko naprawdę złożone przypadki. Efekt robi wrażenie: z ponad miliona wiadomości i wszystkich konwersacji zaledwie około 650 wymagało kontaktu z konsultantem. Wolontariusze docenili tę obsługę — analiza sentymentu 73 000 interakcji dała aż 67% pozytywnych reakcji przy tylko 9% negatywnych. Do tego wdrożenie poszło błyskawicznie, bo agenci byli gotowi do pracy po zaledwie półgodzinnym szkoleniu. Organizatorzy są tak zadowoleni z rozwiązania, że już planują je wykorzystać przy kolejnych wielkich wydarzeniach.

Z całą historią tego wdrożenia można się zapoznać na naszej [stronie internetowej](#).



2.0 Text

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

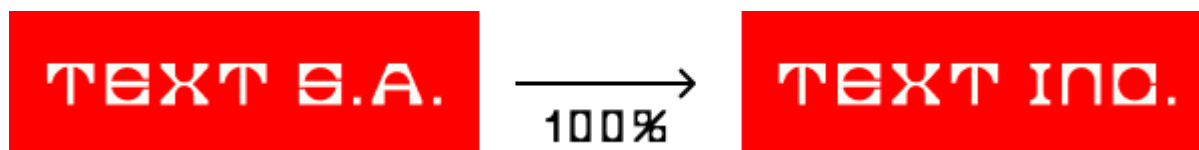
W ostatnich kwartałach Spółka była skoncentrowana na stworzeniu nowego rozwiązania (Text, wcześniej opisywany pod roboczą nazwą Text App), które zostało wprowadzone na rynek w trakcie roku finansowego. Kampania marketingowo-informacyjna połączona z prezentacją nowej identyfikacji wizualnej produktu i Spółki rozpoczęła się w maju 2026 roku.

Text to narzędzie napędzające zyski (profit engine) w obszarze obsługi klienta, które integruje sprzedaż, wsparcie oraz rozwój klientów w jednej aplikacji skoncentrowanej na użytkowniku. Zastępując rozproszone narzędzia spójną architekturą, Text umożliwia zespołom skalowanie działalności dzięki płynnym interakcjom opartym na danych.

Rozwiązanie Text umożliwia m.in. monitorowanie zachowania odwiedzających stronę klienta, rozpoznawanie ich intencji, aktywny kontakt, wykorzystanie narzędzi wspierających monetyzację i analizę danych na każdym etapie interakcji. Celem jest umożliwienie lub radykalna poprawa monetyzacji biznesów klientów online i przekształcenie obszarów wsparcia klientów w centrum generowania przychodów.

2.1. Struktura Grupy Text

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



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

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

3. Podsumowanie operacyjne

3.1. Komentarz Zarządu do wyników

W I kw. 2026/27 roku finansowego, zakończonym 30 czerwca 2026 roku, skonsolidowane przychody spadły o 1,9% rok do roku do 83,2 mln zł, co oznacza jednak wzrost w porównaniu z IV kw. 2025/26 kiedy wyniosły 79,9 mln zł. Istotnym wydarzeniem, które wpłynęło na zanotowany wynik było zakończenie grandfatheringu cenowego (gwarancja zachowania ceny) dla klientów produktu LiveChat. Mechanizm ten jest dokładniej opisany w dalszej części tego sprawozdania. Zakończenie grandfatheringu przełożyło się na zdecydowany wzrost MRR Spółki. Jednocześnie jednym z jego efektów było przeniesienie się wielu klientów z płatności miesięcznych na plany roczne, co jest związane z rabatem od nowej ceny.

Przejście wielu klientów na plany roczne przełożyło się na wzrost przychodów przyszłych okresów (zobowiązania wynikające z kontraktów z klientami) do rekordowego poziomu 77,2 mln zł (67,0 mln zł w poprzednim kwartale i 70,4 mln zł przed rokiem). Uznajemy to za pozytywne zjawisko zwiększające stabilność naszego biznesu, choć ograniczyło pozytywny efekt na poziomie MRR. W tym kontekście warto zwrócić na przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej, które wyniosły w I kwartale 41,5 mln zł, co oznacza wzrost o 22,2% w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku.

Grupa prawie całość przychodów generuje w dolarze amerykańskim (USD), dlatego istotny wpływ na raportowane wyniki ma kurs zł/USD. Uważamy, że lepszy obraz rozwoju naszego biznesu dają wyniki (zarówno przychody, jak i MRR - miesięczne powtarzalne przychody) wyrażone w dolarach. Z tego powodu bezpośrednio po zakończeniu kwartału publikujemy wstępne, szacunkowe dane w takim właśnie ujęciu.

Przychody za I kw. 2026/27 w dolarze amerykańskim wyniosły 22,61 mln, wobec 22,15 mln USD rok wcześniej, co oznacza wzrost o 2,1%. Średni kurs USD/zł po którym przeliczyliśmy przychody w trakcie okresu był o 3,9% niższy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Wartość MRR (Monthly Recurring Revenue) na koniec czerwca 2026 r. wyniosła 7,46 mln USD. Oznacza to wzrost o 4,0% w stosunku do stanu sprzed roku i wzrost o 7,6% w stosunku do stanu na 31 marca 2026 r. Na potrzeby MRR, roczne lub inne płatności są równo rozłożone na poszczególne miesiące. Podana wartość MRR uwzględnia stałe opłaty abonamentowe, natomiast nie obejmuje opłat opartych na modelu pay per usage, np. za dodatkowe interakcje ChatBot, API as a Service czy inne. Wartość ARR (Annual Recurring Revenue) wyniosła 89,52 mln USD.

W związku z tym, analizując sytuację biznesową, warto wziąć pod uwagę "płatności otrzymane", które również wstępnie raportujemy za dany kwartał w walucie ich uzyskania (czyli USD). Szacowana wartość otrzymanych płatności w I kw. 2026/2027 wyniosła 24,01 mln USD, co oznacza odpowiednio wzrost o 10,5% w skali roku i wzrost o 8,4% w stosunku do poprzednich trzech miesięcy. Najbardziej istotny wpływ na wskaźniki operacyjne Spółki miało zakończenie tzw. grandfatheringu cenowego (ochrona ceny) dla klientów produktu LiveChat. Wyższy poziom płatności wynika również ze zwiększenia udziału płatności rocznych w raportowanym kwartale.

Marże, przepływy finansowe i polityka dywidendowa

Skonsolidowany zysk netto za okres I kw. 2026/27 roku finansowego wyniósł 29,11 mln zł i był o 6,2% niższy od wyniku uzyskanego przed rokiem, ale o 2,0% wyższy niż w poprzednim kwartale.

W kwartale odnotowaliśmy stabilizację kosztów działalności, ponieśliśmy jednak jednorazowe koszty związane z rozwiązaniem kilkunastoosobowego zespołu sprzedaży (około 2 mln zł).

Nasz model biznesowy umożliwia jednak nadal osiąganie wysokich rentowności operacyjnych. W I kw. roku finansowego 2026/27 marża brutto na sprzedaży wzrosła do 69,6% wobec 67,5% w poprzednim kwartale. Jednorazowe koszty związane z rozwiązaniem zespołu sprzedaży przyczyniły się do lekkiego obniżenia innych rentowności, które jednak nadal pozostawały wysokie: marża operacyjna wyniosła 37,7%, a marża zysku netto 35,0%.

W kolejnych okresach na nasze rentowności wpływać będzie wiele czynników, wśród których istotny będzie kurs PLN/USD. Pracujemy nad poprawą marżowości procesu sprzedaży, efektywności wykorzystania infrastruktury cloud, a wykorzystanie technologii AI może pomóc w obniżeniu kosztów tworzenia software. W obecnej sytuacji nie możemy jednak wykluczyć wzrostów kosztów związanych np. z marketingiem i pozyskiwaniem klientów.

Przedstawione wyżej rentowności sprawiają, że efektywnie generujemy środki pieniężne. Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej Grupy wyniosły w raportowanym okresie 41,5 mln zł, a na koniec tego okresu dysponowaliśmy środkami pieniężnymi w wysokości 93,9 mln zł.

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

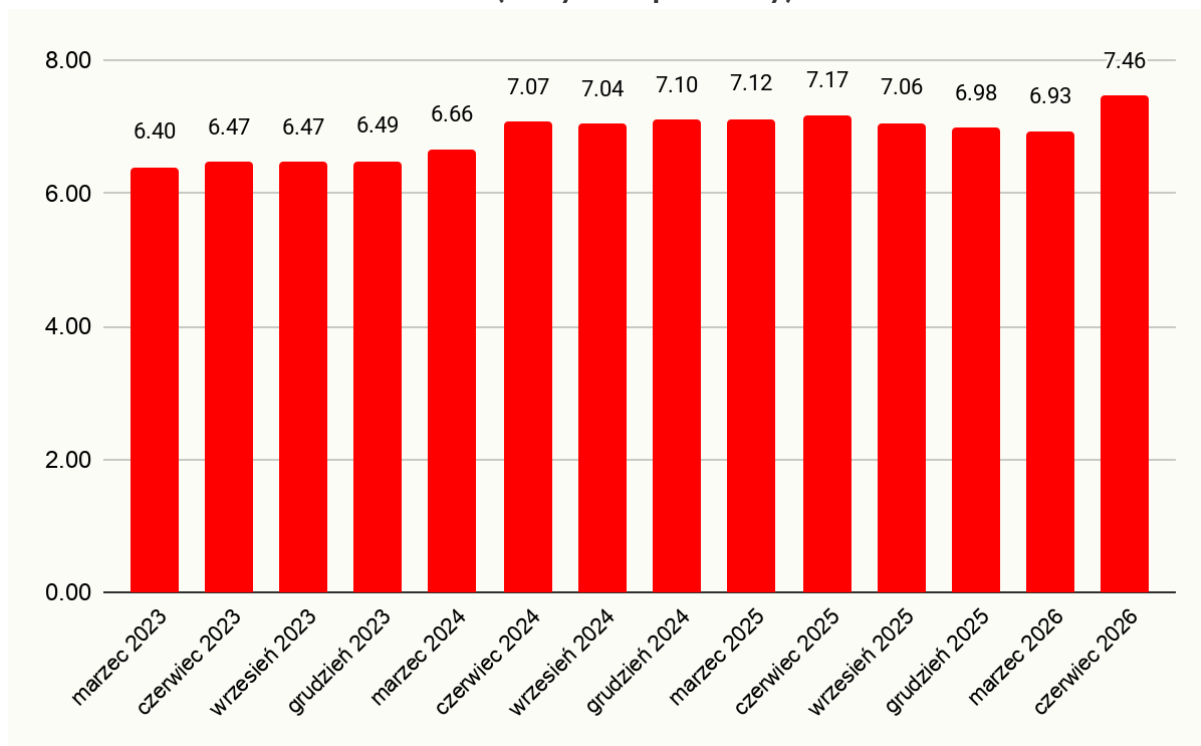
Kluczowe metryki biznesowe Spółki

MRR

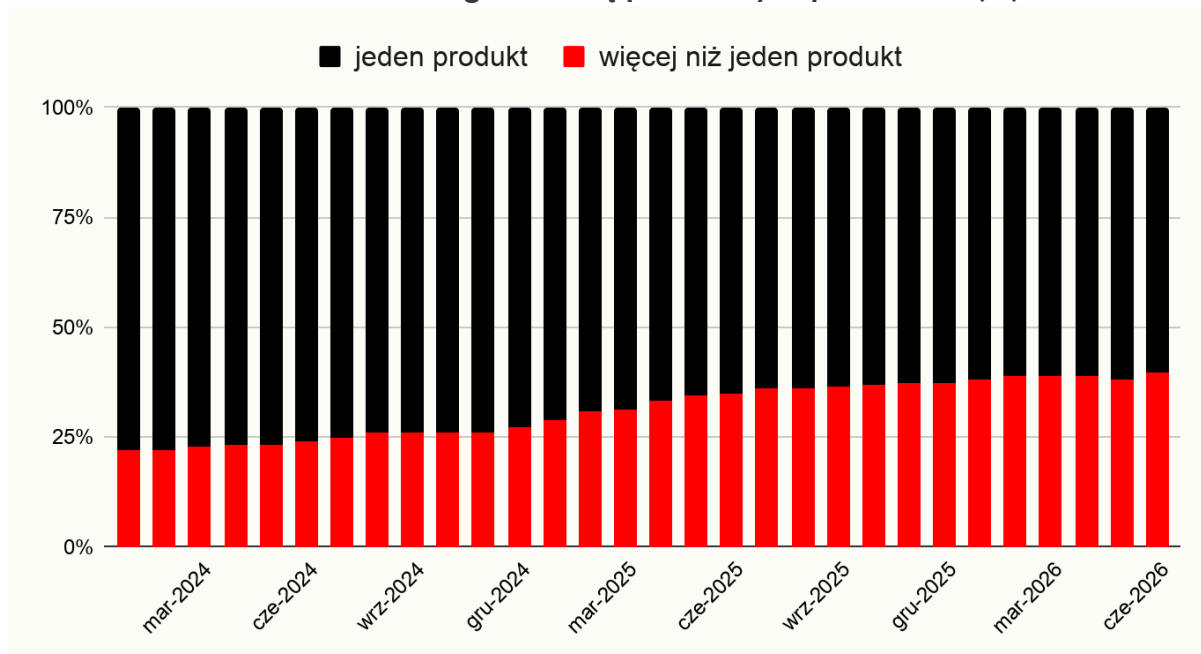
MRR czyli miesięczne powtarzalne przychody stanowią zdecydowaną większość naszej sprzedaży i decydują o stabilności naszego biznesu opartego o model abonamentowy. Wartość miesięcznych powtarzalnych przychodów Grupy na koniec czerwca 2026 r. wyniosła 7,46 mln USD. Oznacza to wzrost o 4,0% w stosunku do stanu sprzed roku i wzrost o 7,6% w stosunku do stanu na 31 marca 2026 r. Na wykresie prezentujemy MRR według stanu na koniec ostatniego miesiąca poszczególnych kwartałów.

Poza powtarzalnymi przychodami osiągamy dodatkowe przychody związane z płatnościami pay per usage (np. dodatkowe interakcje ChatBot, lub monetyzacja API), które nie są wliczane w MRR. W I kwartale płatności za korzystanie z API wyniosły blisko 250 tys. dolarów.

MRR (wszystkie produkty)

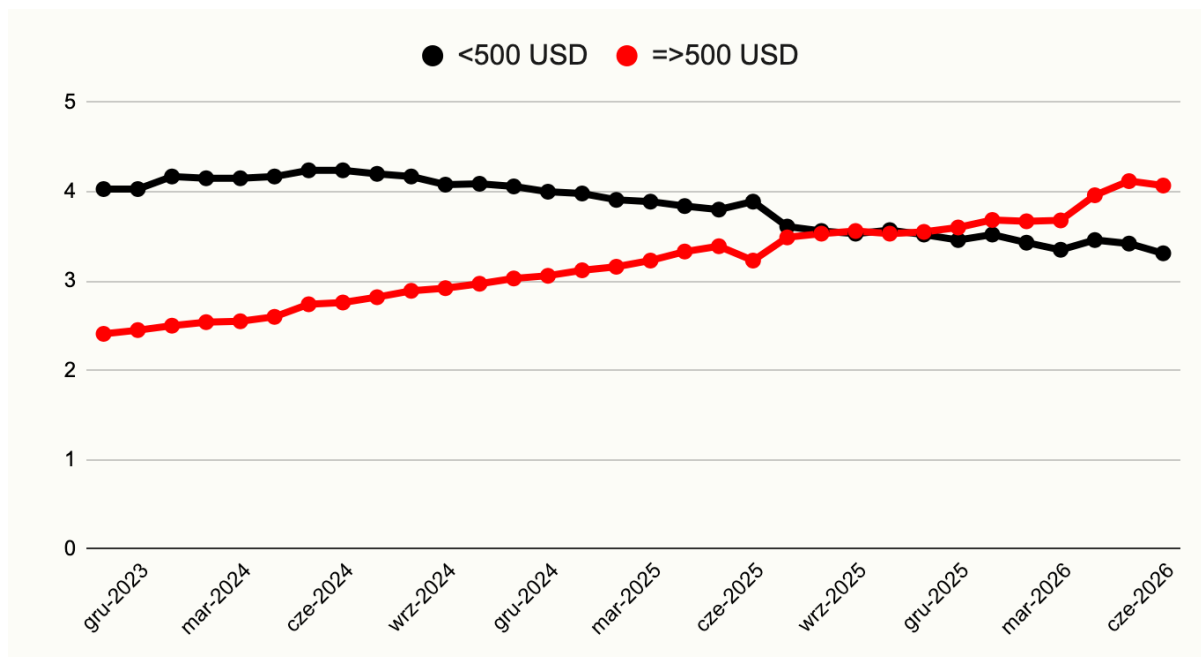


Podział MRR z uwagi na liczbę posiadanych produktów (%)



Klienci korzystający z więcej niż jednego produktu odpowiadają za blisko 40% MRR na koniec czerwca 2026 r., co stanowi wzrost o 5 punktów procentowych w ciągu roku. Analogicznie znacząco wzrósł udział klientów, których miesięczna wartość przychodów wynosi powyżej 500 USD. Tacy klienci odpowiadają już za ponad 55% MRR na koniec czerwca 2026 r. Pokazuje to potencjał w zakresie rozszerzenia usług dla istniejących klientów i kierowania się z ofertą produktową do większych klientów.

Podział MRR klientów wedle wielkości ich MRR (mln USD)



Klienci i churn

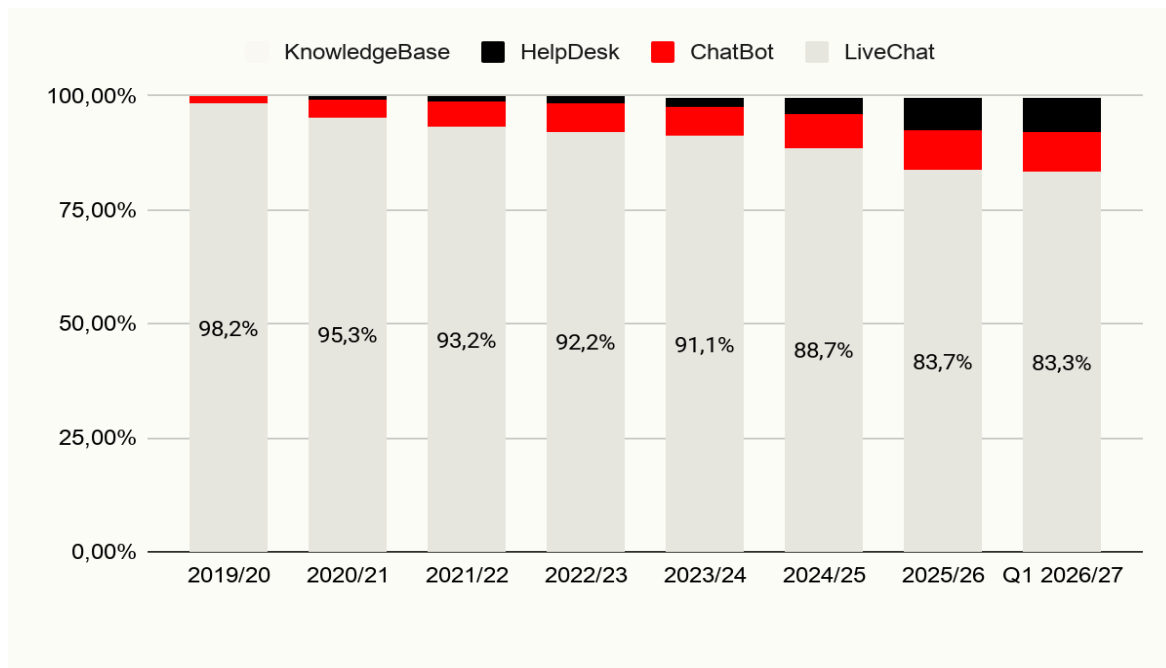
Naszymi klientami są firmy działające w praktycznie wszystkich branżach gospodarki, uczelnie oraz instytucje z około 150 krajów świata. To zróżnicowanie przekłada się na naszą odporność na ewentualne kryzysy koniunktury dotyczące wybrane sektory gospodarki lub państwa. Najważniejsze geograficznie rynki, zarówno pod względem liczby klientów jak i generowanych przychodów to kraje anglojęzyczne: USA, Wielka Brytania, Australia i Kanada, a także Indonezja. Udział Polski w przychodach to zaledwie ok. 1,4% w raportowanym okresie. Nasza strategia zakłada jeszcze mocniejszą koncentrację na rynku amerykańskim, gdzie widzimy najbardziej trwałą wartość i najlepsze wskaźniki dotyczące takich obszarów jak lojalność klienta, czy konwersja. Jesteśmy też przekonani, że rynek ten nadal oferuje ogromny potencjał do dalszego wzrostu. Będzie on wynikał zarówno z faktu powstawania nowych firm, kontynuacji konwersji klientów z rozwiązań głosowych na tekstowe, a przede wszystkim trendu automatyzacji w obszarze customer support.

“Customer churn”, czyli wskaźnik odejść klientów, w raportowanym okresie utrzymywał się na poziomie ok. 4 proc. (w ujęciu miesięcznym) dla produktu LiveChat. Z biznesowego punktu widzenia bardziej istotny jest “net MRR churn”, czyli podobny wskaźnik dla powtarzalnych przychodów uwzględniający również upselling, który utrzymuje się na znacząco niższych poziomach niż “customer churn”.

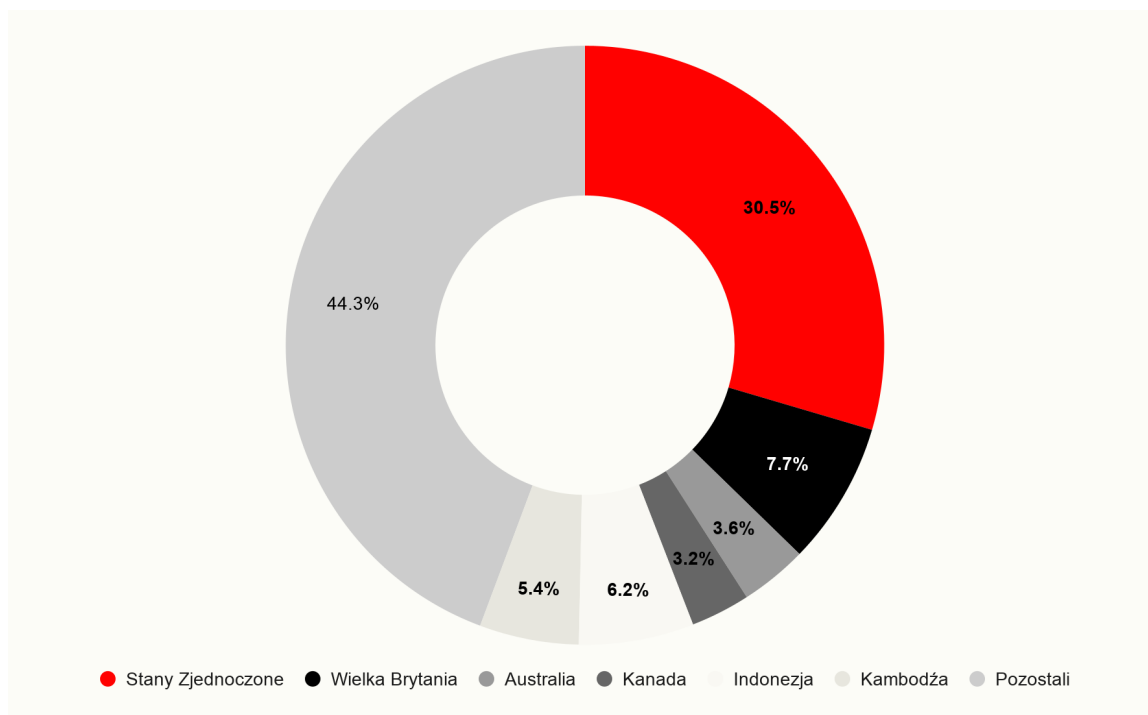
Podział przychodów według produktów

Udział produktu LiveChat w przychodach Grupy w I kw. roku finansowego 2026/27 to 83,3%. Produkt ChatBot z kolei wygenerował 8,7% przychodów a HelpDesk wraz z KnowledgeBase 8,0% przychodów.

Podział przychodów ze względu na produkty



Podział geograficzny przychodów



Największym rynkiem geograficznym Spółki jest Ameryka Północna (zwłaszcza USA i Kanada), a także łącznie inne kraje angielskojęzyczne (Wielka Brytania i Australia). Na powyższym wykresie pokazano podział przychodów w I kw. roku finansowego 2026/27 w dolarze amerykańskim. W takim ujęciu na Polskę przypada ok. 1,4% przychodów, co daje jej 12. pozycję pod względem udziału w przychodach.

Trendy po zakończeniu I kwartału

Do momentu zatwierdzenia niniejszego raportu do publikacji, Spółka zanotowała spadek MRR w stosunku do końca czerwca 2026 roku (i wzrost w ujęciu rocznym). Równocześnie notowano bardzo wysoki poziom płatności uzyskanych, który osiągnął rekordowy poziom w lipcu. Wynika on zarówno z wysokiego poziomu płatności rocznych, jak i wzrostów w obszarze płatności nie zaliczających się do płatności powtarzalnych według metodologii Spółki.

Spółka przedstawi dane nt. wskaźników operacyjnych, w tym wysokości przychodów powtarzalnych na koniec miesiąca, oraz płatności otrzymanych w trakcie okresu, po zakończeniu kwartału.

3.2. Najważniejsze wydarzenia

W kwartale rozpoczętym w kwietniu 2026 roku, Spółka zakończyła „grandfathering” (ochrona ceny) dla klientów LiveChat. Była to konsekwencja decyzji o podniesieniu cen tego produktu w planach „Team” i „Business”. Nowy cennik obowiązuje od września 2025 r. Efektywnie od kwietnia 2026 r., Spółka rozpoczęła przenoszenie na nowe ceny klientów, którzy korzystali z poprzedniego cennika. W I kwartale 2026/27 na nowy cennik zostali przeniesieni klienci korzystający z płatności miesięcznych, podczas gdy klienci, którzy wybrali płatności roczne są migrowani w momencie upływu okresu ich dotychczasowego abonamentu.

W maju 2026 roku Spółka rozpoczęła kampanię marketingowo-informacyjną związaną z produktem Text i nową identyfikacją wizualną.

W czerwcu 2026 roku USPTO (United States Patent and Trademark Office) przyznał Spółce patent na „System i metodę konfiguracji widżetu komunikacyjnego bezpośrednio na stronie internetowej”. Wynalazek umożliwia klientom dostosowywanie i podgląd widżetów komunikacyjnych bezpośrednio na swoich stronach internetowych, oferując podgląd zmian w czasie rzeczywistym, zaawansowane opcje stylizacji (motywy, kolory, pozycjonowanie, tryb jasny/ciemny) oraz natychmiastową informację zwrotną dzięki wykorzystaniu pamięci po stronie przeglądarki. W praktyce przekłada się to na mniej przełączania się między narzędziami, szybszą konfigurację i bardziej płynny sposób tworzenia widżetów idealnie dopasowanych do identyfikacji wizualnej marki klienta.

W czerwcu 2026 roku Spółka sfinalizowała zakup domeny livechat.ai.

W ciągu kwartału Spółka udostępniła szereg nowych funkcjonalności i integracji, głównie dla produktu Text, choć część z nich znajduje zastosowanie również w innych produktach z jej portfolio. Np. w lipcu 2026 roku Text uruchomił integrację z Klaviyo – jedną z największych platform marketingu e-mail i SMS, stworzoną z myślą o e-commerce (ponad 90 000 płacących klientów). Dzięki temu połączeniu, dane z rozmów czatowych trafiają automatycznie do profilu klientów w Klaviyo: aktualizowana jest historia, preferencje i segmentacja, śledzone są zdarzenia oraz subskrypcje/rezygnacje. Klienci Text i Klaviyo mogą budować kompletne kampanie marketingowe – np. jeśli sklep zidentyfikuje osoby, które prowadziły chat, ale nie dokończyły zakupu w Shopify, można przez Klaviyo wysłać im spersonalizowany e-mail zachęcający do sfinalizowania zamówienia.

W lipcu 2026 r. Text jako „Text - Enterprise AI Agent”, został udostępniony na platformie Google Cloud Marketplace.

W sierpniu 2026 roku Text został nagrodzony w konkursie MarTech Breakthrough Awards 2026. Nagroda to „Retail Technology Solution of the Year”, przyznawana za innowacyjne rozwiązania technologiczne dla branży retail.

W sierpniu 2026 r. rozwiązanie Text zostało udostępnione jako oficjalna aplikacja w [ChatGPT Marketplace](#), umożliwiając użytkownikom ChatGPT bezpośredni dostęp do czatów i zgłoszeń Text, generowanie podsumowań oraz tworzenie odpowiedzi z poziomu ChatGPT.

W dniu 28 czerwca 2026 r., po otrzymaniu zgody od Rady Nadzorczej Spółki, Zarząd podjął uchwałę o wypłacie zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy za rok obrotowy 2025/26, przy uwzględnieniu poniższych parametrów ustalenia i wypłaty zaliczki na poczet dywidendy:

- kwota zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy: 25.235.000 zł, która to kwota łącznie z kwotą zaliczki na poczet dywidendy wypłaconej przez Spółkę w styczniu 2026 roku stanowi nie więcej niż połowę zysku netto Spółki wykazanego w sprawozdaniu finansowym sporządzonym na dzień 31 marca 2026 roku i zbadanym przez biegłego rewidenta,
- zaliczką zostało objętych 25.750.000 akcji Spółki,
- kwota zaliczki, przypadająca na 1 akcję Spółki, wyniosła: 0,98 zł.

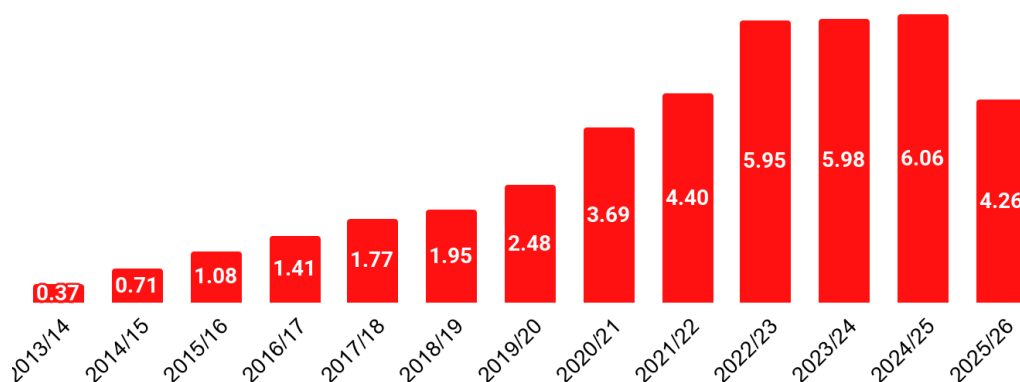
Zaliczka została wypłacona 29 lipca 2026 r.

Na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w dniu 6 sierpnia 2026 roku, Akcjonariusze zdecydowali o podziale zysku zgodnym z rekomendacją Zarządu i opinią Rady Nadzorczej. Zgodnie z tą decyzją jednostkowy zysk Spółki, który wyniósł 115.935.256,49 zł w roku finansowym 2025/2026 został podzielony tak, że:

- na zasilenie kapitału zapasowego Spółki przeznaczono kwotę 6.240.256,49 zł,
- na wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy przeznaczono kwotę 109.695.000,00 zł; co oznacza, że wartość dywidendy na jedną akcję wyniosła 4,26 zł,
- przy uwzględnieniu zaliczek na poczet dywidendy za rok obrotowy 2025/2026, to jest zaliczki w kwocie 29.612.500 zł, wypłaconej przez Spółkę na podstawie uchwały Zarządu z dnia 1 grudnia 2025 roku oraz zaliczki w kwocie 25.235.000 zł, która została wypłacona w dniu 29 lipca 2026 roku na podstawie uchwały Zarządu z dnia 28 sierpnia 2026 r., pozostająca do wypłaty dywidenda za rok obrotowy 2025/2026 zostanie wypłacona akcjonariuszom w łącznej kwocie 54.847.500 zł, to jest w kwocie 2,13 zł na jedną akcję,
- dywidendą objętych będzie 25.750.000 akcji Spółki.

Dzień dywidendy ustalono na 8 października 2026 r., a dzień wypłaty na 15 października.

Wypłacona dywidenda na akcję (zł)



POZYSKIWANIE KLIENTÓW

Zastosowanie rozwiązań Spółki, a także pozyskanie certyfikacji takich jak SOC 2, powinny umożliwić jeszcze lepszą automatyzację wielu procesów sprzedażowych, pomimo rezygnacji z klasycznego zespołu sprzedażowego. Dla przykładu, w czerwcu podpisano trzy umowy "enterprise" o łącznej wartości ponad 120 tys. USD rocznie, a w lipcu dwie nowe umowy "enterprise" o rocznej wartości kilkudziesięciu tysięcy dolarów rocznie. Przedłużono też dwuletnią umowę o wartości ok. 1 mln USD.

4. Opis działalności Grupy Kapitałowej Text

4.1. Strategia rozwoju

Naszym celem jest przekształcenie zespołów obsługi klienta w centra generowania przychodów (Service on Offense). W pełni umożliwia nam to nasze nowe rozwiązanie - Text, które wykorzystuje naszą wiedzę i doświadczenie łącząc je z nowymi możliwościami technologicznymi. Text jest w stanie m.in. monitorować na żywo ruch na stronie internetowej klienta, rozpoznawać intencje odwiedzających ją gości, rozpoznawać powracających gości, umożliwiać aktywny kontakt, obserwować kolejne etapy prowadzące do ostatecznego celu jakim jest monetyzacja lub pozyskanie tzw. qualified leadu.

O ile 2025/26 rok finansowy był okresem, w którym byliśmy skoncentrowani na zbudowaniu nowego rozwiązania i weryfikacji jego założeń u pierwszych klientów, a także na budowie ekosystemu infrastrukturalnego niezbędnego do jego prawidłowego funkcjonowania, to bieżący rok finansowy ma być okresem egzekucji nowej strategii GTM (Go-To-Market), przede wszystkim budowy świadomości marki Text, jej rozpoznawalności i przedstawienia potencjalnym klientom możliwości oferowanych przez nasz ekosystem. Liczymy się z tym, że może to być długotrwały proces, wymagający nakładów marketingowych, którego efekty będziemy obserwować stopniowo.

Oczywiście rozwój technologiczny produktu Text będzie kontynuowany. Nie oznacza to porzucenia produktów takich jak LiveChat, czy HelpDesk, które nadal uzyskują znaczące liczby nowych klientów, odpowiadając na ich bieżące potrzeby.

Produkty i usługi

Produkty i usługi które dostarczamy mają spełniać wszystkie potrzeby komunikacyjne naszego klienta, ze szczególnym uwzględnieniem wsparcia monetyzacji i generowania sprzedaży online. W obecnym otoczeniu to nie marka, ale klient dyktuje warunki komunikacji. Nasze produkty mają mu umożliwić nie tylko możliwość kontaktu z firmą w czasie i miejscu, który wybierze za pośrednictwem dowolnego kanału komunikacji.

Strategia rozwoju Grupy Text zakłada stałe i zrównoważone nakłady na dalszy rozwój oferty produktowej, w szczególności związane ze stworzeniem i rozwojem produktu klasy suite, łączącego funkcjonalności produktów z obecnego portfolio Spółki i dodającego do niego nowe. W połączeniu ze zmianami w wykorzystywanej infrastrukturze cloud, nowymi certyfikacjami (SOC 2) ma to pomóc wykorzystać szansę rynkową polegającą na możliwości pozyskiwania większych (pod względem generowanego MRR) klientów.

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

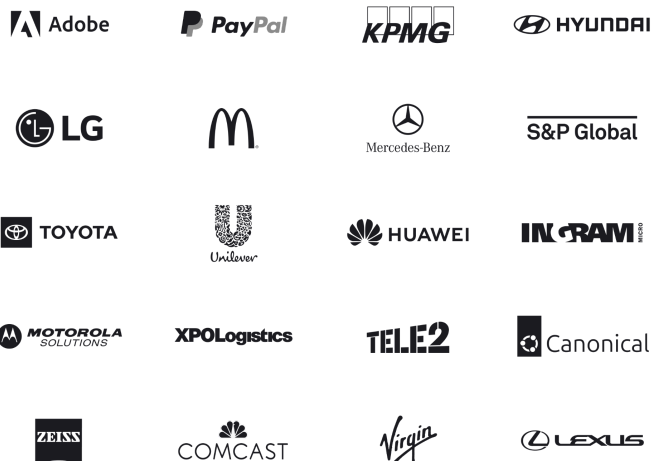
- udostępnieniu mu nowych kanałów komunikacji i obsługi komunikacji omnichannel
- poprawieniu jakości komunikacji i doświadczenia jego interesariuszy
- obniżeniu kosztów poprzez automatyzację
- budowę procesów biznesowych
- szersze wykorzystanie analityki i danych o klientach

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

Obecnie w skład portfolio produktowego Grupy wchodzi rozwiązania: Text, LiveChat, HelpDesk, ChatBot, KnowledgeBase, OpenWidget.

Rynki docelowe

Naszymi klientami są spółki każdej wielkości reprezentujące wszystkie branże. Jedną z naszych istotnych przewag konkurencyjnych jest bardzo efektywny, zautomatyzowany proces sprzedaży do małych i średnich firm. Zamierzamy utrzymać tę przewagę, równocześnie koncentrując się na firmach średniej wielkości. Utrzymanie silnej pozycji w segmencie małych spółek pomoże nam w generowaniu nowych leadów. Zwiększenie liczby klientów korporacyjnych przełoży się na zwiększenie przewidywalności naszego biznesu i jego jeszcze większą stabilność. Oceniamy, że mamy możliwości technologiczne i organizacyjne potrzebne do świadczenia usług dla tego segmentu rynku.

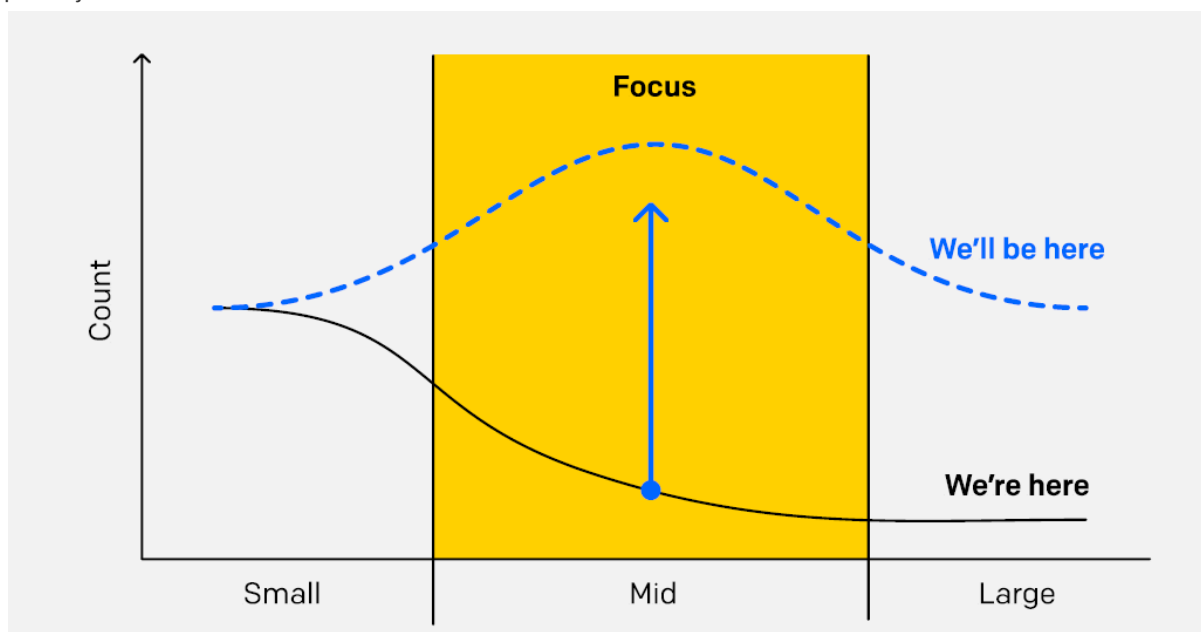


Naszym klientom oferujemy nie tylko rozwiązania technologiczne, ale również naszą wiedzę ekspercką zgromadzoną dzięki ponad 20-letniemu doświadczeniu wspierania komunikacji online. Koncentrujemy się na rynku USA, który jest dla nas największy pod względem wartości sprzedaży, potencjału wzrostu w przyszłości, ale również wyznacza trendy dla całej branży.

Ekonomia skali

Nasze rozwiązania są wykorzystywane przez tysiące firm i setki milionów

użytkowników końcowych. Daje nam to dane i doświadczenie, które wykorzystujemy do dalszego wzrostu - rozwoju naszych obecnych produktów i projektowania nowych. Koncentrujemy się na realizacji projektów o największym potencjale.



Koncentracja na danych

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



Otwarta Infrastruktura i produkty

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

4.2. Produkty Grupy Text

4.2.1. [Text](#)

Rozwiązanie Text w sposób ciągły monitoruje zachowania odwiedzających w czasie rzeczywistym, analizując m.in. przeglądane strony, czas spędzony w serwisie, wzorce nawigacji oraz momenty zawahania użytkownika. Pozwala to uzyskać bieżący obraz tego, kto znajduje się na stronie i jakie działania podejmuje. Jednocześnie system identyfikuje sygnały intencji, takie jak zainteresowanie zakupem, zachowania porównawcze czy ryzyko opuszczenia procesu zakupowego. Na tym etapie rozpoznawana jest potencjalna wartość użytkownika, co umożliwia podejmowanie działań proaktywnych.

Na tym etapie wykorzystywane są funkcjonalności:

- Real-time Visitor Monitoring,
- Intent Detection,
- Customer Data Platform.

LIVE CHATTING

Help customers while they're still on your site

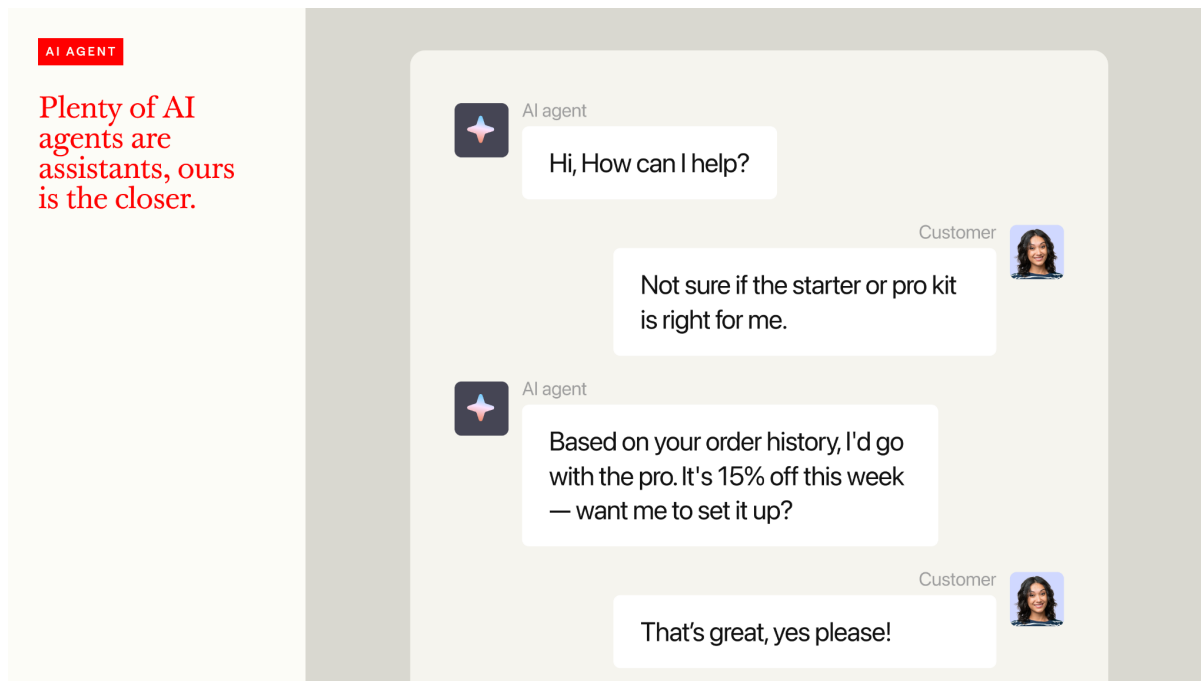
Po wykryciu intencji użytkownika system inicjuje interakcję we właściwym momencie. Działania AI lub konsultanta są uruchamiane w oparciu o kontekst, a nie losowo czy wyłącznie po rozpoczęciu rozmowy przez użytkownika. Pozwala to angażować użytkowników o najwyższym potencjale dokładnie wtedy, gdy prawdopodobieństwo konwersji jest największe.

CUSTOMER PROFILE

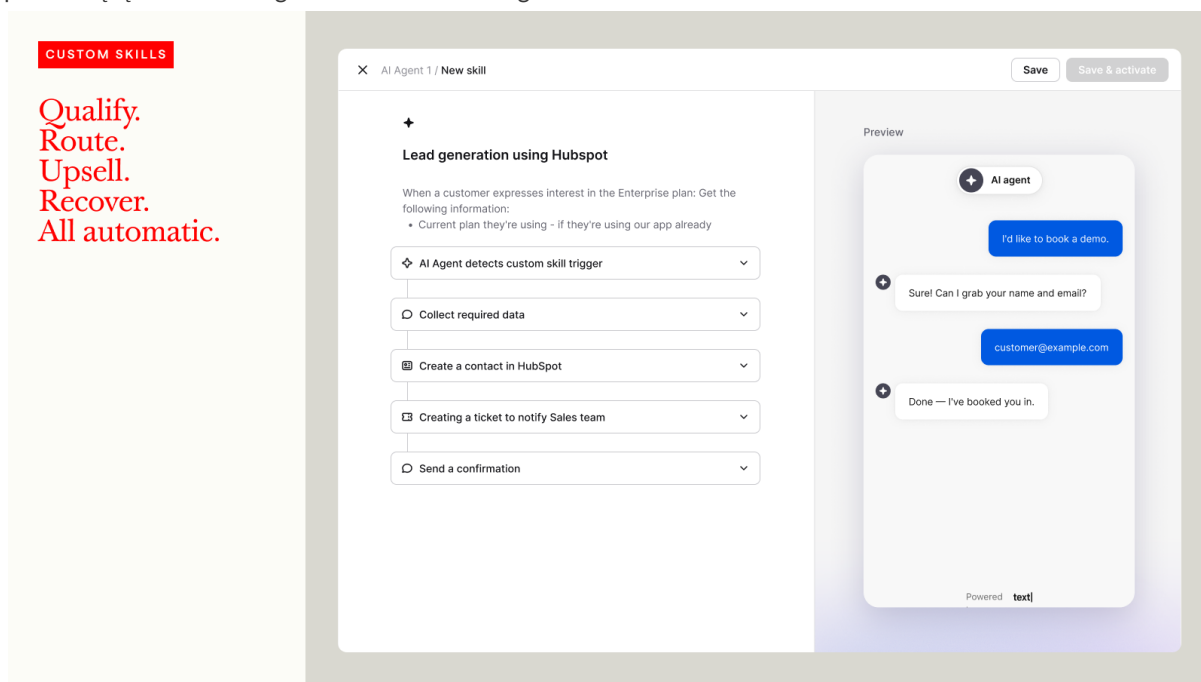
Full customer details, right at your fingertips

Na tym etapie wykorzystywane są funkcjonalności:

- Campaigns,
- AI Agents,
- Automation Rules / Custom Skills,
- Personalization,
- Real-time Visitor Monitoring.



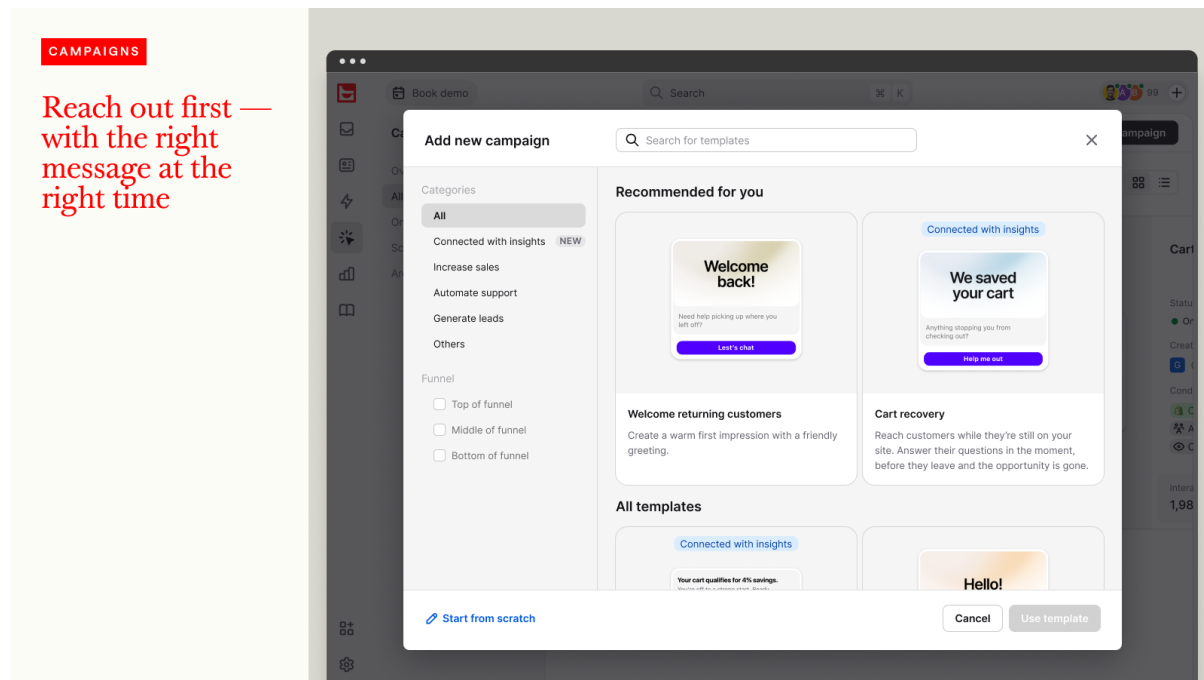
Interakcja z użytkownikiem prowadzona jest w kierunku jasno określonego celu. Rozmowy nie mają charakteru otwartego — opierają się na ustrukturyzowanych scenariuszach, które pomagają odpowiadać na kluczowe pytania, ograniczać bariery zakupowe oraz kwalifikować intencję użytkownika. W efekcie rozmowa staje się ścieżką prowadzącą do konkretnego rezultatu biznesowego.



Na tym etapie wykorzystywane są funkcjonalności:

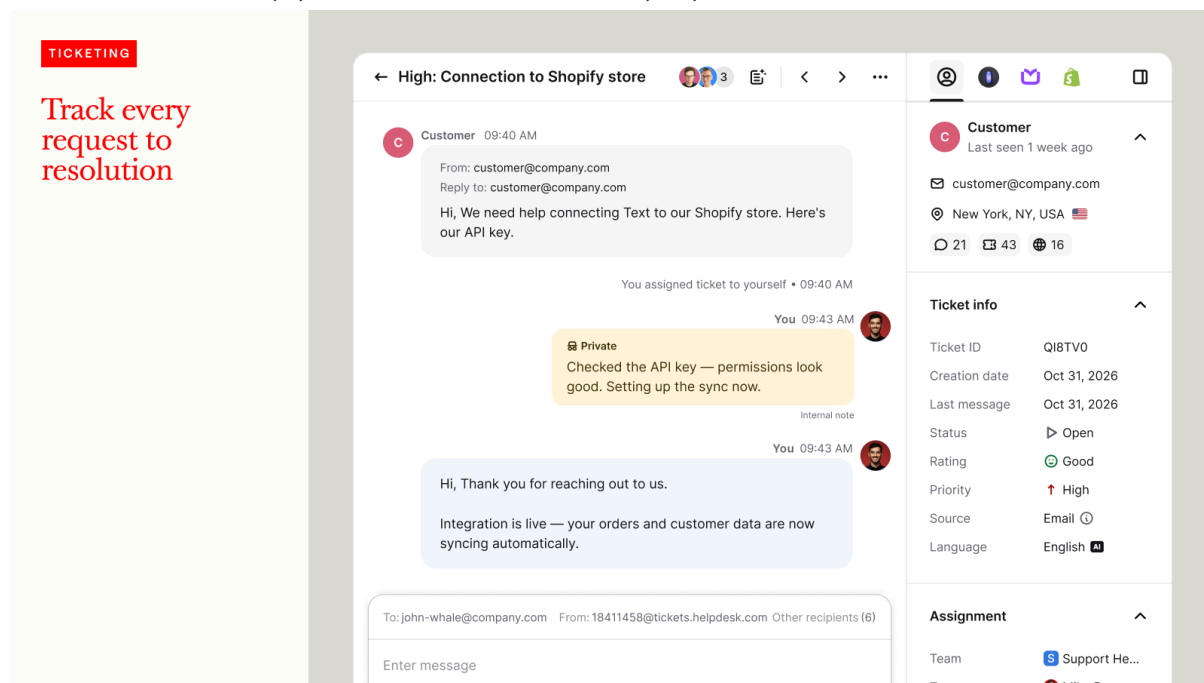
- AI Agents,
- AI-assisted Inbox,
- Automation Rules / Custom AI Skills,
- Qualification Flows,

- Supervising,
- Multichannel Communication,
- Personalization.



Zamierzonym rezultatem tego procesu jest sprzedaż lub pozyskanie kwalifikowanego leada sprzedażowego.

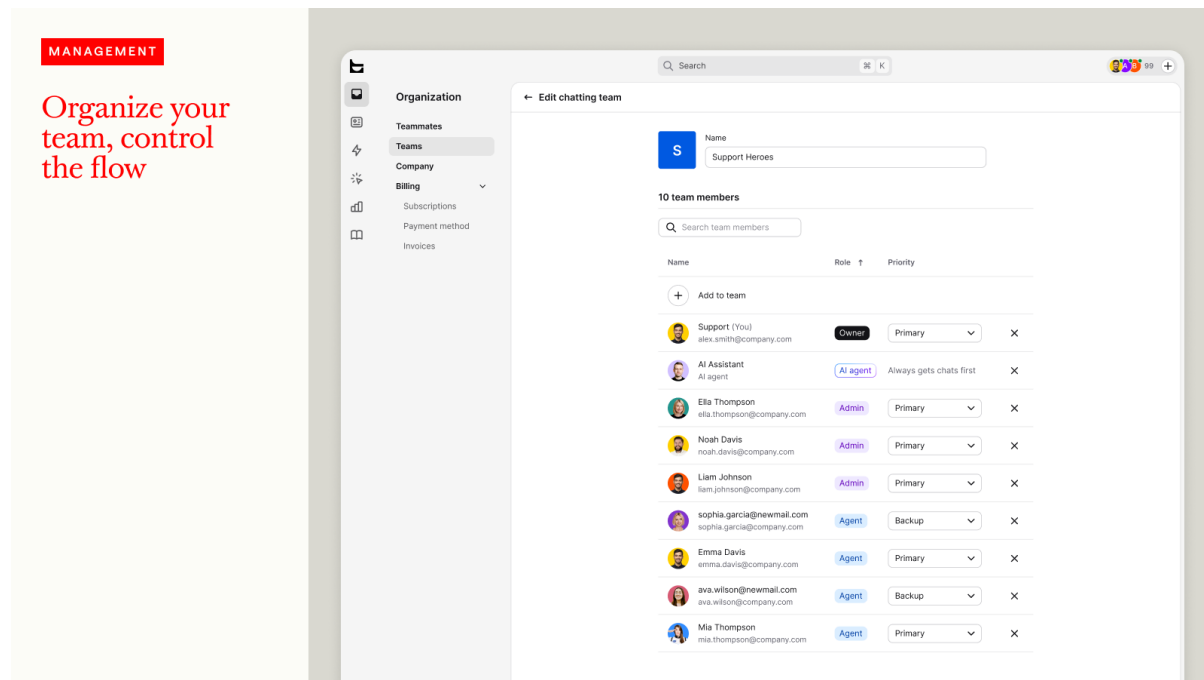
Efekty działań prezentowane są w czasie rzeczywistym i obejmują m.in. wygenerowane przychody, pozyskane leady oraz zrealizowane sukcesy sprzedażowe monitorowane w całym systemie.



Na tym etapie wykorzystywane są funkcjonalności:

- Sales Attribution,
- Profit / Wins Counter,

- Reports,
- Integrations,
- Intent-to-Revenue Flow Proof Metrics.



System umożliwia (lub w najbliższej przyszłości będzie umożliwiać) również monitorowanie kluczowych wskaźników efektywności procesu, w tym:

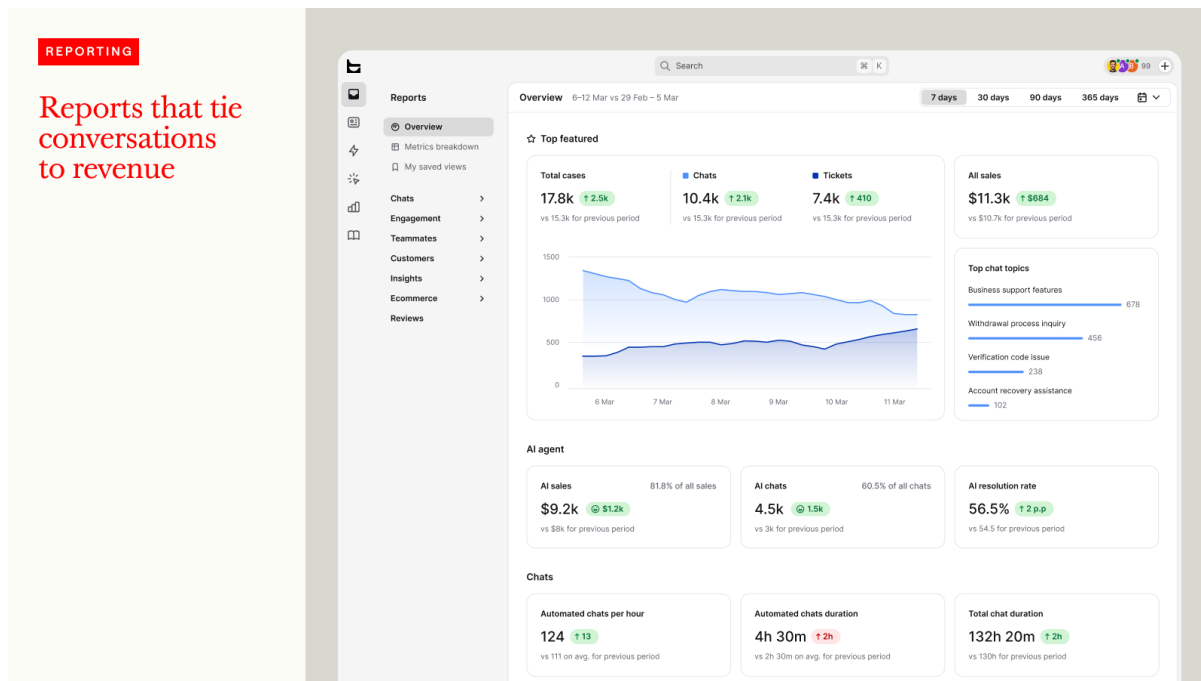
- współczynnika konwersji odwiedzający → zaangażowany użytkownik,
- współczynnika konwersji zaangażowany użytkownik → aktywna rozmowa,
- współczynnika konwersji rozmowa → kwalifikowany lead,
- współczynnika konwersji rozmowa → zamknięta sprzedaż,
- całkowitego współczynnika konwersji w modelu end-to-end (od odwiedzającego do rezultatu biznesowego).

W zakresie wskaźników wartości biznesowej monitorowane są:

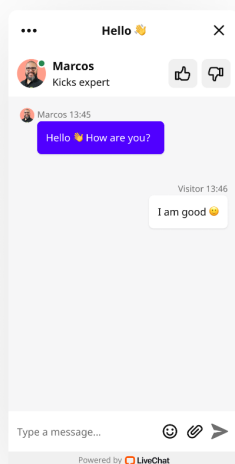
- przychody wygenerowane przez zaangażowanych użytkowników,
- przychody wygenerowane z rozmów,
- średni przychód na użytkownika,
- średni przychód na rozmowę,
- współczynnik konwersji do kwalifikowanego leadu.

System zapewnia również pełną widoczność wolumenów procesowych, obejmującą:

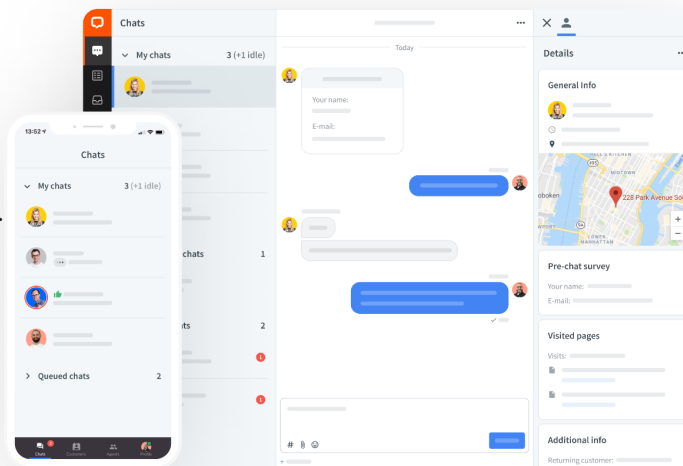
- całkowitą liczbę monitorowanych użytkowników,
- całkowitą liczbę zaangażowanych użytkowników,
- całkowitą liczbę użytkowników prowadzących rozmowy,
- całkowitą liczbę wygenerowanych kwalifikowanych leadów,
- całkowitą liczbę wygenerowanych zamkniętych sprzedaży.



4.2.2. [LiveChat](#)



Chat Widget



LiveChat App

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

rozwiązaniom, firmy mogą skutecznie zwiększać sprzedaż, poprawiać satysfakcję klientów oraz optymalizować procesy obsługi.

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

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

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

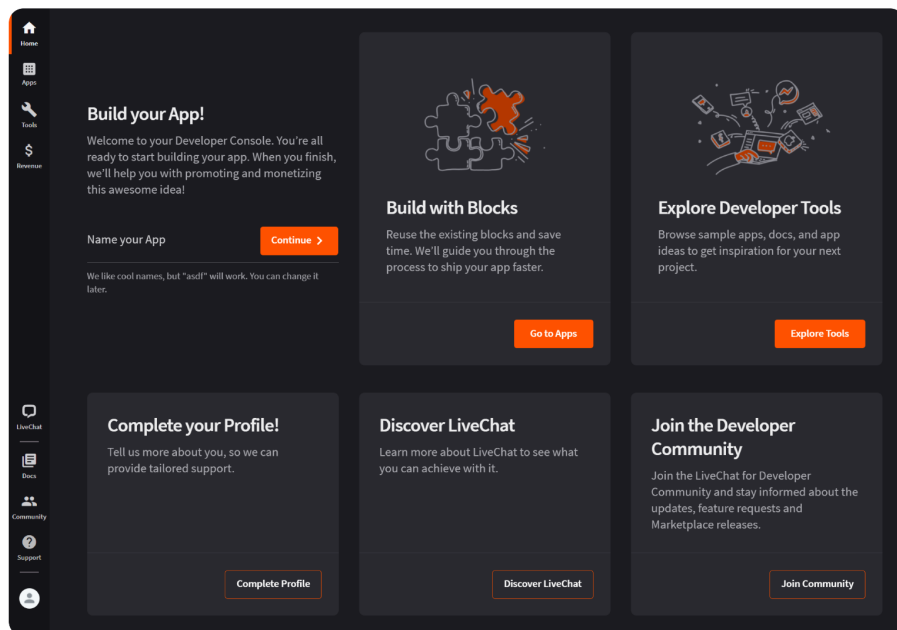
Struktura produktu pozwala użytkownikom na zintegrowanie go z innymi narzędziami, co znacznie rozszerza przypadki jego użycia. Do dyspozycji klientów są integracje: tzw. "one-click" (pozwalają one na włączenie integracji z danym narzędziem niemal poprzez jedno kliknięcie) lub bardziej zaawansowane, wymagające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

Text jako platforma

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

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

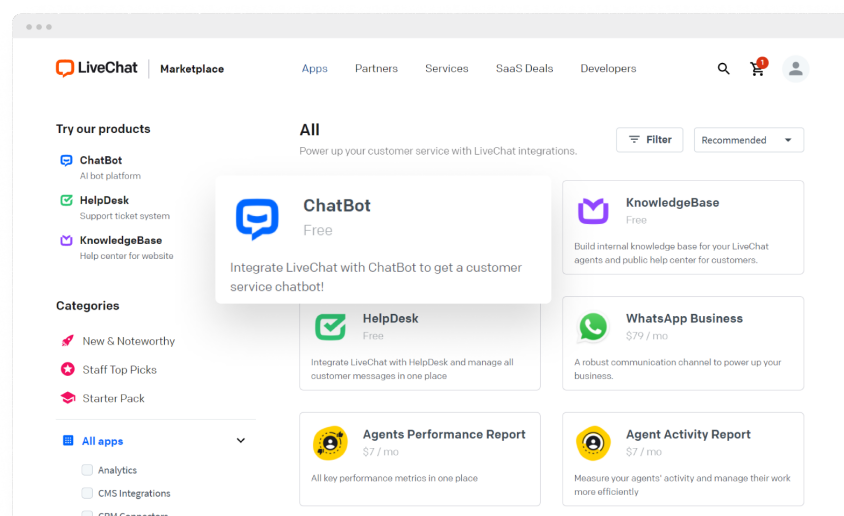
Developer console



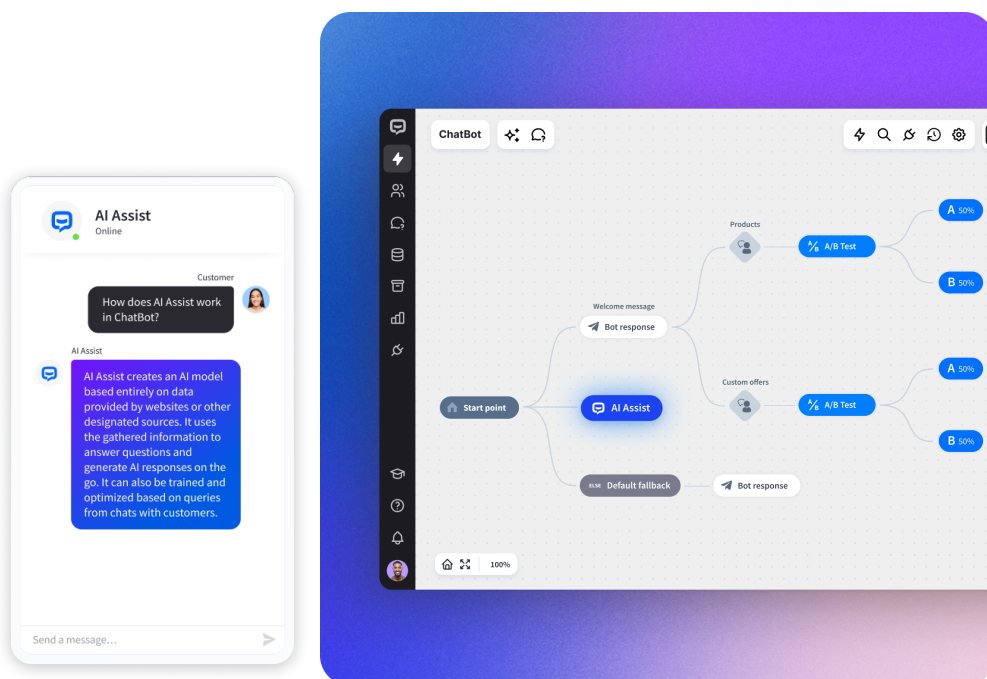
Kolejna część to [Marketplace](#), czyli “miejsce” w którym wszystkie stworzone produkty są przechowywane i udostępniane użytkownikom produktu LiveChat (w wersji płatnej i bezpłatnej).

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

LiveChat Marketplace



4.2.3. ChatBot



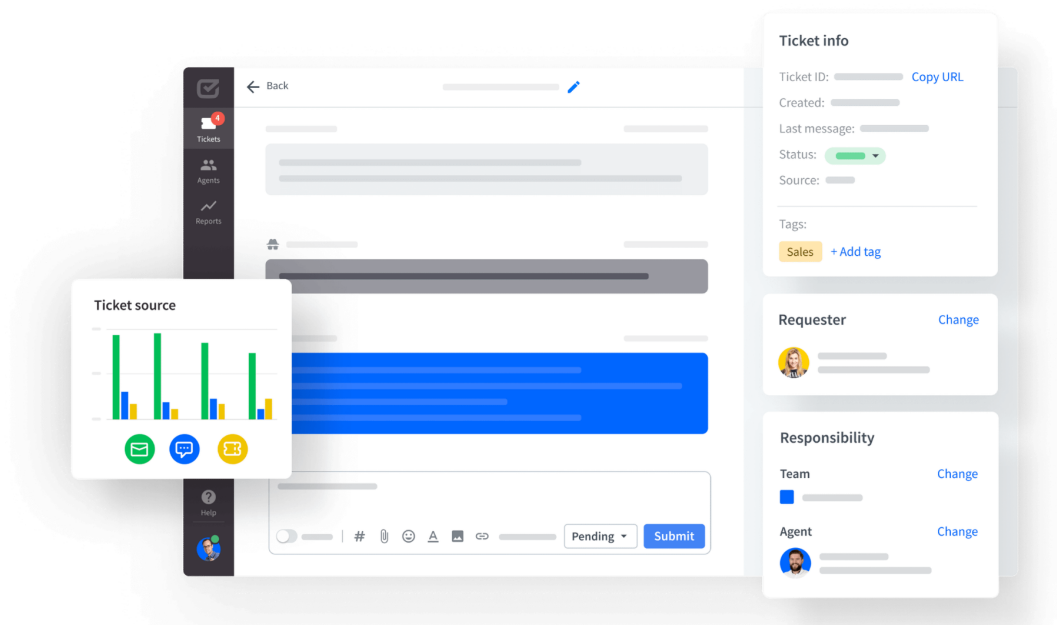
ChatBot to zaawansowana platforma do tworzenia chatbotów opartych na sztucznej inteligencji, zaprojektowana z myślą o automatyzacji obsługi klienta, sprzedaży i marketingu w różnych kanałach cyfrowych. Dzięki intuicyjnemu interfejsowi i bogatym funkcjom, umożliwia firmom każdej wielkości szybkie wdrażanie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

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

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

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

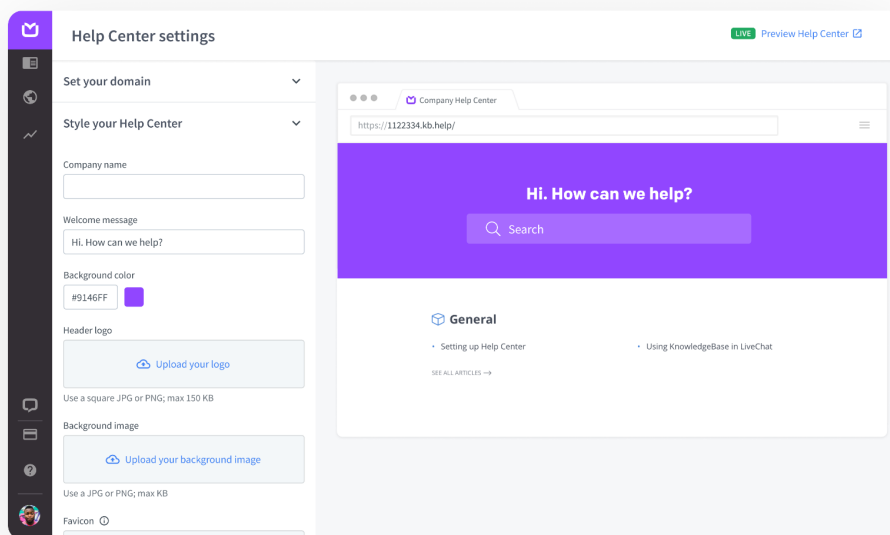
4.2.4. HelpDesk



HelpDesk to rozwiązanie, które dzięki automatyzacji i użyciu AI wspiera komunikację biznesową z klientem poprzez różne kanały. W szczególności HelpDesk pomaga zarządzać tzw. "ticketami", czyli sprawami zgłaszanymi przez klientów za pośrednictwem różnych kanałów komunikacji tekstowej (np. mail, live chat). Wśród funkcji oferowanych przez HelpDesk znajdują się wsparcie dla pracy w zespołach, grupowanie i tagowanie ticketów, ocena satysfakcji konsumentów. Produkt jest systematycznie rozbudowywany, a jego wizja zakłada jak największą automatyzację by skrócić czas obsługi klientów przez support. HelpDesk stanowi rozwiązanie konkurencyjne dla takich produktów jak m.in. Zendesk, FreshDesk, ZOHO Desk, HappyFox, czy HelpScout i stanowi wartościowe uzupełnienie oferty Spółki.

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

4.2.5. KnowledgeBase

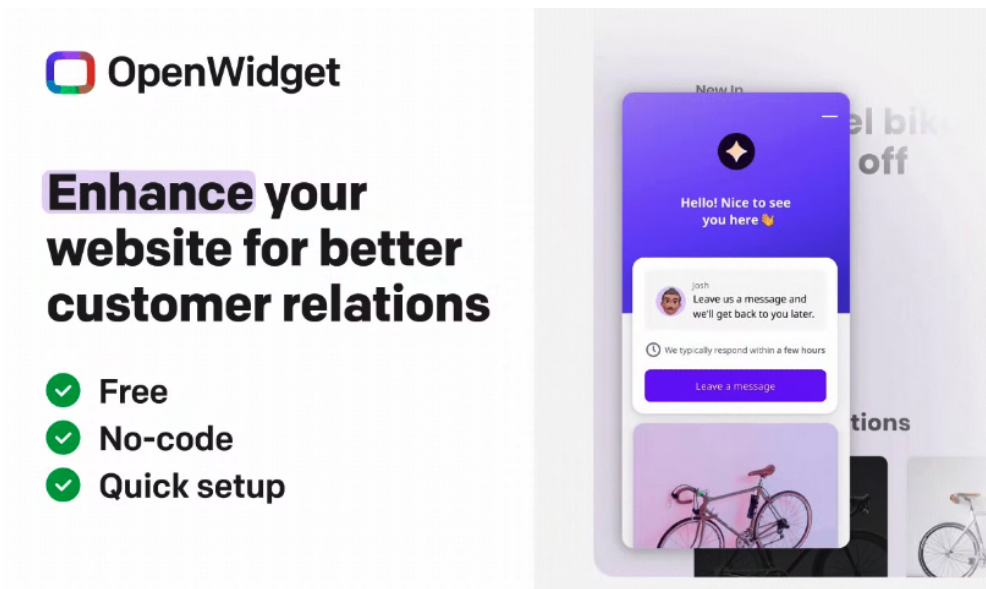


Platforma KnowledgeBase pozwala firmom tworzyć własne bazy wiedzy, do których dostęp mogą mieć zarówno jej pracownicy, jak i klienci.

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

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

4.2.6. OpenWidget



OpenWidget to darmowy i łatwy do zainstalowania na stronie internetowej widżet, który umożliwia prezentowanie odwiedzającym stronę internetową istotnych treści. Umieszczenie widżetu na stronie może angażować odwiedzających wyświetlając zachęty do zakupów lub wspierać łatwym dostępem do formularza kontaktowego czy odpowiedzi na często zadawane pytania. Za stworzenie OpenWidget odpowiada zespół wewnętrzny odpowiadający za rozwój widżetów LiveChat i innych produktów Spółki. Wydany w listopadzie 2022 r. OpenWidget w przyszłości może uzyskać płatną wersję premium lub stanowić kanał dystrybucji dla innych produktów Spółki.

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

4.2.7. Dodatkowe działania

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

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

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

Działania podejmowane w projekcie:

- rozbudowa strony i bloga (wzmocnienie organicznego ruchu i liczby zapisów zainteresowanych współpracą podmiotów),
- rozbudowa panelu partnerskiego ([dashboard](#)) dającego partnerom dostęp do materiałów reklamowych, analityki oraz narzędzi do tworzenia i zarządzania licencjami LiveChat tworzonymi w tym modelu,
- API programu partnerskiego - dające możliwość śledzenia i optymalizacji aktywności w projekcie oraz automatyzacji wielu czynności w jego ramach.

Działania content marketingowe

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

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

4.3. Opis sytuacji na rynku usług SaaS oraz w segmencie rozwiązań "konwersacyjnych" dla biznesu

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

Obecnie w skład portfolio produktowego Spółki wchodzi płatne produkty: Text App, LiveChat, ChatBot, HelpDesk i KnowledgeBase, a także darmowy OpenWidget.

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

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

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

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

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

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

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

W ocenie Spółki kluczowy wpływ na kształtowanie się sytuacji na rynku jej działalności będzie miał rozwój technologii sztucznej inteligencji (AI). Skokowe zwiększenie jej dostępności i popularności pod koniec 2022 roku

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

4.4. Umowy znaczące dla działalności Grupy Kapitałowej



Umowa z podmiotem świadczącym usługę bramki płatności

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

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

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

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

Warunki umowne mogą być zmieniane przez Authorize jednostronnie, korzystanie z usług serwisu po zmianie warunków oznacza akceptację tejże zmiany. Podobnie Authorize może jednostronnie zakończyć świadczenie usług,

po uprzednim uprzedzeniu. Także wypowiedzenie umowy nie może rodzić odpowiedzialności odszkodowawczej Authorize.

Umowa z podmiotem świadczącym usługę rozliczania płatności

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

Umowa podlega prawu stanu Kalifornia.

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

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

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

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

Umowa z Comerica Merchant Services (Worldpay from FIS)

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

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

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

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

Umowa Text Inc. z American Express Company

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

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

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

Umowa z podmiotem świadczącym usługę rozliczania płatności

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

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

Stripe nie ponosi odpowiedzialności za żadną szkodę, także w postaci utraconych zarobków, kosztów lub strat po stronie użytkownika, bez względu na przyczynę jej wystąpienia – czy szkoda będzie wynikała z korzystania z usług Stripe, nieautoryzowanego wpływania na treść usługi, działań lub oświadczeń jakichkolwiek podmiotów trzecich. Niezależnie od powyższych zastrzeżeń odpowiedzialność odszkodowawcza została między stronami ograniczona do wysokości sumy wynagrodzenia zapłaconego na podstawie umowy w okresie 12 miesięcy poprzedzającego wydarzenie generujące odpowiedzialność odszkodowawczą.

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

4.5. Informacja o istotnych transakcjach z podmiotami powiązanymi

Umowa z Text Inc.

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

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

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

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

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

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

Przychody ze sprzedaży do Text Inc.:	82 897 tys. zł
Koszty zakupionych usług od Text Inc.:	24 555 tys. zł
Należności od Text Inc.:	4 219 tys. zł
Zobowiązania wobec Text Inc.:	0 zł

Powyższe transakcje zostały wyłączone w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

4.6. Informacje o pozostałych umowach i transakcjach

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

Nie zawarto tego rodzaju transakcji.

Zaciągnięte i wypowiedziane umowy kredytów i pożyczek

W okresie od 1 kwietnia 2026 r. do 30 czerwca 2026 r. Spółka ani Grupa nie posiadały umów kredytów i pożyczek.

Udzielone pożyczki

Spółka ani Grupa nie posiada udzielonych pożyczek.

Udzielone i otrzymane poręczenia i gwarancje

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

Umowy objęcia obligacji

W okresie od 1 kwietnia 2026 r. do 30 czerwca 2026 r. Spółka ani Grupa nie posiadały umów objęcia obligacji.

Umowy o współpracy lub kooperacji

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

Umowy ubezpieczenia

Ubezpieczenie od odpowiedzialności zawodowej i ubezpieczenie od ryzyk cybernetycznych zawarte z Markel Insurance SE na kwotę odpowiednio 2 i 3 mln USD dla Text S.A. i Text Inc. oraz ubezpieczenie szkód powstałych w następstwie roszczeń z tytułu odpowiedzialności członków organów spółki kapitałowej na kwotę 30 mln zł zawarte z Chubb European Group SE Spółka Europejska Oddział w Polsce dla Text S.A. i 2 mln USD dla spółki Text Inc. zawarte z Federal Insurance Company.

Opis prowadzonych postępowań sądowych i administracyjnych

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

4.7. Perspektywy rozwoju

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

5. Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej Text

5.1. Prezentacja wyników skonsolidowanych

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

Tym bardziej podkreślamy, że wskaźnikiem, który najlepiej oddaje rozwój naszego biznesu jest MRR wyrażony w dolarze amerykańskim. Na jego potrzeby, roczne lub inne płatności są równo rozłożone na poszczególne miesiące, co jest spójne z obecnie stosowaną polityką rozpoznawania przychodów.

Rachunek zysków i strat

[tys. zł]	I kw. 2026/27	I kw. 2025/26	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	83 196	84 798	-1,9%
Koszt własny sprzedaży	25 273	26 354	
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	57 923	58 444	
Koszty sprzedaży	16 878	16 383	
Koszty ogólnego zarządu	9 948	6 247	
Pozostałe przychody operacyjne	374	61	
Pozostałe koszty operacyjne	111	632	
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	31 360	35 243	-11,0%
Przychody finansowe	-	74	
Koszty finansowe	66	913	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	31 294	34 404	
Podatek dochodowy	2 183	3 380	
Zysk (strata) netto	29 111	31 024	-6,2%

Komentarz dotyczący czynników mających wpływ na wyniki finansowe:

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

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

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

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów, aktywa

[tys. zł]	30 czerwca 2026 r.	31 marca 2026 r.	Zmiana
Aktywa trwałe	96 081	93 376	2,9%
Wartości niematerialne i prawne	6 012	82 762	
Rzeczowe aktywa trwałe	85 163	5 468	
Należności długoterminowe	160	160	
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	4 701	4 938	
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	45	48	
Aktywa obrotowe	140 429	102 547	36,9%
Należności z tytułu dostaw i usług	1 831	2 053	
Należności z tytułu podatku CIT	24 833	23 275	
Należności z tytułu podatku VAT	17 633	12.112	
Pozostałe należności	224	342	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	93 856	62 780	
Rozliczenia międzyokresowe	2 052	1 985	
Aktywa ogółem	236 510	195 923	20,7%

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów, pasywa

[tys. zł]	30 czerwca 2026 r.	31 marca 2026 r.	Zmiana
Kapitał (fundusz) własny, w tym m.in.:	138 686	109 965	26,1%
Kapitał podstawowy	515	515	
Kapitał zapasowy	76 635	76 635	
Różnice kursowe z przeliczenia	(188)	(179)	
Zyski zatrzymane	61 724	32 994	
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	97 824	85 958	13,8%
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	4 308	4 832	
- Inne zobowiązania finansowe	3 041	3 292	
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	1 258	1 539	
- Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	9	1	
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	93 516	81 126	
- Inne zobowiązania finansowe	981	966	
- Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	15 298	10 284	
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	75 955	65 502	
- Pozostałe zobowiązania	1 282	4 374	
Pasywa razem	236 510	195 923	20,7%

Przepływy pieniężne

[tys. zł]	Q1 2026/27	Q1 2025/26	Zmiana
Zysk brutto przed opodatkowaniem	31 294	34 404	
Korekty razem, w tym m.in.:	13 205	(1 658)	
- Amortyzacja	7 203	6 385	
- Zmiana stanu należności	(5 181)	(7 253)	
- Zmiana stanu zobowiązań z wyjątkiem zobowiązań finansowych	15 186	(1 861)	
- Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	(3 156)	1 577	
- Zmiana stanu aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego	245	826	
Inne korekty	(1 092)	(1 332)	
Środki pieniężne wygenerowane z działalności operacyjnej	44 499	32 746	
Podatek dochodowy zapłacony	(2 981)	1 230	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	41 518	33 976	22,2%
Wydatki na nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(10 149)	(8 209)	
Odsetki otrzymane	-	74	
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej, w tym m.in.	(10 149)	(8 135)	-
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(227)	(288)	
Dywidendy wypłacone	0	0	
Płatności odsetek	(66)	(20)	
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(293)	(308)	-
Przepływy pieniężne netto razem	31 076	25 533	
Środki pieniężne na początek okresu	62 780	77 704	
Środki pieniężne na koniec okresu	93 856	103 237	-9,1%

Polityka dywidendy

Zgodnie z aktualną polityką dywidendy, opisaną w Prospekcie Emisyjnym Spółki, Zarząd Text S.A. rekomenduje Walnemu Zgromadzeniu wypłatę maksymalnej części zysku za dany rok obrotowy w formie dywidendy, chyba że

pojawia się okazje inwestycyjne, które zapewniłyby Spółce i akcjonariuszom wyższą stopę zwrotu niż wypłata dywidendy.

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

Opis istotnych pozycji pozabilansowych

Grupa nie posiada istotnych pozycji pozabilansowych.

Prognoza finansowa Grupy

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych na rok obrotowy 2026/27.

Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem Spółka nie przeprowadziła emisji akcji.

5.2. Prezentacja wyników jednostkowych

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

Rachunek zysków i strat

[tys. zł]	I kw. 2026/27	I kw. 2025/26	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	83 196	84 798	-1,9%
Koszt własny sprzedaży	25 273	25 462	
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	57 923	59 336	
Koszty sprzedaży	16 982	16 499	
Koszty ogólnego zarządu	10 021	6 306	
Zysk (strata) ze sprzedaży	30 920	36 531	
Pozostałe przychody operacyjne	360	61	
Pozostałe koszty operacyjne	111	632	
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	31 169	35 960	-13,3%
Przychody finansowe	-	74	
Koszty finansowe	66	1 805	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	31 103	34 229	
Podatek dochodowy	2 183	3 380	
Zysk (strata) netto	28 920	30 849	-6,3%

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów, aktywa

[tys. zł]	30 czerwca 2026 r.	31 marca 2026 r.	Zmiana
Aktywa trwałe	96 083	93 378	2,9%
Wartości niematerialne i prawne	6 012	82 762	
Rzeczowe aktywa trwałe	85 163	5 468	
Należności długoterminowe	160	160	
Inwestycje długoterminowe	2	2	
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	4 701	4 938	
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	45	48	
Aktywa obrotowe	131 806	98 810	33,4%
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych	4 219	3 942	
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek pozostałych	17	1	
Należności z tytułu podatku CIT	24 833	23 275	
Należności z tytułu podatku VAT	17 633	12 112	
Pozostałe należności	224	342	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	82 828	57 153	
Rozliczenia międzyokresowe	2 052	1 985	
Aktywa ogółem	227 889	192 188	18,6%

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów, pasywa

[tys. zł]	30 czerwca 2026 r.	31 marca 2026 r.	Zmiana
Kapitał (fundusz) własny, w tym m.in.:	135 757	106 837	27,1%
Kapitał podstawowy	515	515	
Kapitał zapasowy	76 635	76 635	
Zyski zatrzymane	58 607	29 687	
Zobowiązania ogółem	92 132	85 351	7,9%
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	4 308	4 832	
- Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	9	1	
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	3 041	1 539	
- Inne zobowiązania finansowe	1 258	3 292	
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	87 824	80 519	
Inne zobowiązania finansowe wobec pozostałych jednostek	981	966	
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	9 607	9 677	
Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	75 955	65 502	
Pozostałe zobowiązania	1 281	4 374	
Pasywa razem	227 889	192 188	18,6%

Przepływy pieniężne

[tys. zł]	I kw. 2026/27	I kw. 2025/26	Zmiana
Zysk (strata) brutto	31 103	34 229	
Korekty razem, m.in.:	7 995	(35 682)	
- Amortyzacja	7 203	6 385	
- Zmiana stanu należności	(5 696)	(42 447)	
- Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem zobowiązań finansowych	10 102	231	
- Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	(3 157)	411	
Zmiana stanu aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego	245	826	
Inne korekty	(702)	(1 088)	
Środki pieniężne wygenerowane z działalności operacyjnej	39 098	(1 453)	
Podatek dochodowy zapłacony	(2 981)	1 230	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	36 117	(223)	-
Wydatki na nabycie niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(10 149)	(8 209)	
Odsetki otrzymane	-	74	
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(10 149)	(8 135)	-
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(227)	(288)	
Płatności odsetek	(66)	(20)	
Dywidendy wypłacone	(293)	(308)	
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	25 675	(8 666)	-
Przepływy pieniężne netto razem	25 675	(8 666)	
Środki pieniężne na początek okresu	57 153	64 763	
Środki pieniężne na koniec okresu	82 828	56 097	47,7%

6. Ład korporacyjny

6.1. Informacje o akcjach i akcjonariacie

Struktura kapitału zakładowego

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

Struktura akcjonariatu

Na dzień publikacji niniejszego raportu największym akcjonariuszem Text S.A. było porozumienie akcjonariuszy, składające się z osób pełniących funkcje w Zarządzie Spółki, Radzie Nadzorczej Spółki, menedżerów Spółki oraz jednej osoby będącej poza Spółką (dalej "Porozumienie Akcjonariuszy"). Łącznie posiadały one 10 625 752 akcje stanowiące 41,27% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

Pozostałymi akcjonariuszami, których zaangażowanie przekraczało 5% kapitału zakładowego, były dwa polskie otwarte fundusze emerytalne, PTE Allianz Polska S.A. oraz Nationale Nederlanden Polskie Towarzystwo Emerytalne. Posiadały one odpowiednio 2 429 265 i 1 590 000 akcji, stanowiących 9,43% i 6,17% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

Akcjonariusz		Liczba akcji i głosów na WZ	Udział w głosach na WZ
PTE Allianz Polska		2 429 265*	9,43%
Nationale-Nederlanden PTE		1 590 000	6,17%
Porozumienie Akcjonariuszy Podmiot dominujący, w tym powyżej 5 proc.**:		10 625 752	41,27%
	Mariusz Cieplý	3 366 250	13,07%
	Maciej Jarzębowski	2 366 250	9,19%
	Jakub Sitarz	3 010 000	11,69%
Pozostali		11 104 983	43,13%
RAZEM		25 750 000	100,00%

*informacja uzyskana na podstawie zestawień Otwartych Funduszy Emerytalnych publikowanych na dzień 31.12.2025 r.

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

W trakcie I kw. 2026/27 roku finansowego w strukturze akcjonariatu Spółki nie zaszły zmiany pod względem znaczących akcjonariuszy.

6.2. Władze Spółki

6.2.1. Zarząd Spółki

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

W trakcie roku finansowego i na dzień sporządzania sprawozdania Zarząd Text S.A. był dwuosobowy, a w jego skład wchodził:

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

W trakcie I kw. 2026/27 roku finansowego Zarząd pracował w powyższym składzie.

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

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

Wysokość wynagrodzeń Zarządu Spółki

Wynagrodzenie osób wchodzących w skład Zarządu Text S.A. wypłacone w okresie od 1 kwietnia 2026 r. do 30 czerwca 2026 r. oraz w roku poprzednim.

Wynagrodzenie Zarządu Spółki wypłacone

Imię i nazwisko	Stanowisko	Wynagrodzenie za rok finansowy 2025/26 (w tys. zł)	
		I kw. 2026/27	I kw. 2025/26
Mariusz Cieplý	Prezes Zarządu	509	508
Urszula Jarzębowska	Członek Zarządu	339	339
RAZEM	-	848	847

W okresie I kw. 2026/27 zawiązano rezerwę na niewypłacone premie i wynagrodzenie zmienne Zarządu należne za ten okres w wysokości 635 tys. zł wobec 662 tys. zł w I kw. 2025/26.

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

Spółka nie posiada zobowiązań tego rodzaju.

6.2.2. Rada Nadzorcza Spółki

W trakcie I kw. roku finansowego 2026/27 oraz na dzień publikacji niniejszego raportu skład Rady Nadzorczej Spółki jest następujący:

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

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

Kandydaci do Rady Nadzorczej obecnej kadencji zostali zgłoszeni przez Porozumienie Akcjonariuszy oraz przez akcjonariusza Spółki - PTE Allianz Polska S.A. W procesie kandydowania do Rady Nadzorczej kandydaci składają stosowne oświadczenia m.in. o spełnianiu kryterium niezależności.

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

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

Marcin Mańdziak spełnia kryteria niezależnego Członka Rady Nadzorczej.

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

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

Marzena Czapaluk jest absolwentką Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Ma też 20-letnie doświadczenie jako dyrektor finansowy (CFO) zdobyte m.in. w spółce eobuwie.pl S.A. Obecnie pełni funkcję dyrektora finansowego Grupy MKK3 Sp. z o.o. Prowadzi też działalność coachingową i mentoringową. Jest członkiem - założycielem

Stowarzyszenia Dyrektorów Finansowych FINEXA. Uzyskała m.in. tytuł FCCA przyznany przez Association of Chartered Certified Accountants (certyfikat z zakresu finansów i księgowości). Ukończyła program Advanced Executive Education w Strategic Leadership Academy realizowany przez ICAN Institute. Prezeska JKB Group.

Marzena Czapaluk spełnia kryteria niezależnego Członka Rady Nadzorczej.

Wysokość wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej Spółki

Wartość wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej w raportowanym okresie wyniosła 134 tys. zł, tyle samo co w tym samym okresie poprzedniego roku finansowego.

6.3. Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

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

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

6.4. Pozostałe informacje

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

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

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

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

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

Na wynik roku finansowego 2026/27 nie miały wpływu czynniki i zdarzenia nietypowe.

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

Nie wystąpiły tego rodzaju zmiany.

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

Spółka nie ma tego rodzaju umów.

Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowników.

Nie dotyczy.

Firma audytorska

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

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

W lipcu 2025 r. Rada Nadzorcza podjęła uchwałę w sprawie ponownego wyboru i przedłużenia umowy z firmą audytorską Grant Thornton Polska na wykonanie badania ustawowego sprawozdań finansowych Text S.A. w okresie od 01.04.2025 roku do 31.03.2027 roku oraz wykonanie badania ustawowego skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Text w okresie od 01.04.2025 roku do 31.03.2027 roku, a także badania dobrowolnego sprawozdań finansowych śródrocznych Text S.A. w okresie od 01.04.2025 roku do 31.03.2027 roku oraz przeglądu śródrocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Text w okresie od 01.04.2025 roku do 31.03.2027 roku.

W raportowanym okresie Spółka wypłaciła wynagrodzenie na rzecz Grant Thornton Polska w wysokości 86 tys. zł. W analogicznym okresie poprzedniego roku finansowego Spółka wypłaciła wynagrodzenie na rzecz Grant Thornton Polska w wysokości 96 tys. zł.

Zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego

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

Informacja o zatrudnieniu

Na koniec czerwca 2026 r. Spółka współpracowała na stałe z 260 osobami wobec 271 na koniec marca 2026 r. i 280 osobami rok wcześniej.

7. Oświadczenia Zarządu

Wrocław, 28 sierpnia 2026 r.

Niniejsze Sprawozdanie Zarządu za okres trzech miesięcy roku finansowego zakończony w dniu 30 czerwca 2026 roku, a także skonsolidowane sprawozdanie finansowe zawierające dane jednostkowe Text S.A. za okres trzech miesięcy roku finansowego zakończony w dniu 30 czerwca 2026 r., zostały zatwierdzone do publikacji w dniu 28 sierpnia 2026 r.

Prezes Zarządu Mariusz Ciepy

Członek Zarządu Urszula Jarzębowska

Wrocław, 28 sierpnia 2026 r.

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy kapitałowej Text S.A. za okres trzech miesięcy roku finansowego zakończony dnia 30 czerwca 2026 roku.

Zarząd Text S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Text zawierające dane jednostkowe Text S.A. za okres trzech miesięcy roku finansowego zakończony dnia 30 czerwca 2026 roku oraz dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości.

Zarząd oświadcza także, iż zaprezentowane dane odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy. Sprawozdanie z działalności Spółki zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Prezes Zarządu Mariusz Ciepy

Członek Zarządu Urszula Jarzębowska

8. Słowniczek pojęć

Wskaźniki finansowe

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

Pojęcia branżowe

Pojęcie	Definicja
MRR	Miesięczne powtarzalne przychody (ang. Monthly Recurring Revenue) jest miarą przewidywanych przychodów generowanych od aktywnych i płacących użytkowników. Metryka włącza wszystkie powtarzalne przychody, ale wyklucza opłaty jednorazowe, niepowtarzalne.
SaaS	Oprogramowanie jako usługa (ang. Software as a Service) czyli model biznesowy, w którym oprogramowanie jest licencjonowane na zasadzie subskrypcji i w którym jest ono dostępne w chmurze.