Urszula Aleksandra Jarzębowska

25 LISTOPADA 2026

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

Spis Treści

Spis Treści 2
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 17
4.2.1. Text 17
4.2.2. LiveChat 22
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
4.8. Czynniki ryzyka oraz kluczowe czynniki wpływające na perspektywy rozwoju Grupy Kapitałowej Spółki 33
5. Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej Text 38
5.1. Prezentacja wyników skonsolidowanych 38
5.2. Prezentacja wyników jednostkowych 42
6. Ład korporacyjny 47
6.1. Informacje o akcjach i akcjonariacie 47
6.2. Władze Spółki 48
6.2.1. Zarząd Spółki 48
6.2.2. Rada Nadzorcza Spółki 49
6.3. Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących 50
6.4. Pozostałe informacje 50
7. Oświadczenia Zarządu 52
8. Słowniczek pojęć 53

1. Podsumowanie

1.1. Wybrane skonsolidowane dane finansowe

[tys. PLN]	H1 2026/27	H1 2025/26	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	168 946	167 610	**0,8%**
EBITDA	82 241	78 311	**5,0%**
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	67 735	65 513	**3,4%**
Zysk (strata) brutto	67 607	65 482	**3,2%**
Zysk (strata) netto	63 079	59 652	**5,7%**
Przepływy pieniężne netto	67 445	(60 980)	-
- z działalności operacyjnej	112 381	59 005	**90,5%**
- z działalności inwestycyjnej	(19 099)	(16 075)	-
- z działalności finansowej	(25 837)	(103 910)	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (PLN)	2,45	2,32	**5,7%***

* Dynamika obliczona na podstawie wartości niezaokrąglonych.

[tys. zł]	30 września 2026 r.	31 marca 2026 r.	Zmiana
Aktywa razem	241 453	195 923	**23,2%**
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	148 798	85 958	**73,1%**
Zobowiązania długoterminowe	5 981	4 832	**23,8%**
Zobowiązania krótkoterminowe	142 817	81 126	**76,0%**
Kapitał własny	92 655	109 965	**-15,7%**
Kapitał zakładowy	515	515	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Wartość księgowa na jedną akcję	3,60	4,27	**-15,7%***

* Dynamika obliczona na podstawie wartości niezaokrąglonych.

1.2. Wybrane jednostkowe dane finansowe

[tys. zł]	I półrocze 2026/27	I półrocze 2025/26	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	168 946	167 610	0,8%
EBITDA	81 845	77 966	5,0%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	67 339	65 168	3,3%
Zysk (strata) brutto	67 211	65 137	3,2%
Zysk (strata) netto	62 777	59 307	5,9%
Przepływy pieniężne netto	68 080	(52 374)	-
z działalności operacyjnej	113 016	67 611	67,2%
z działalności inwestycyjnej	(19 099)	(16 075)	-
z działalności finansowej	(25 836)	(103 910)	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (zł)	2,44	2,30	5,9%*

* Dynamika obliczona na podstawie wartości niezaokrąglonych.

[w tys. zł]	30 września 2026 r.	31 marca 2026 r.	Zmiana
Aktywa razem	235 611	192 188	22,6%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	146 081	85 351	71,2%
Zobowiązania długoterminowe	5 981	4 832	23,8%
Zobowiązania krótkoterminowe	140 100	80 519	74,0%
Kapitał własny	89 530	106 837	-16,2%
Kapitał zakładowy	515	515	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Wartość księgowa na jedną akcję (zł)	3,48	4,15	-16,2%*

* Dynamika obliczona na podstawie wartości niezaokrąglonych.

Selsey - skuteczna automatyzacja na wielką skalę

CUSTOMER STORY

How Selsey automated 96% of customer conversations with Text AI Agent

Selsey introduced Text AI Agent to handle repetitive work and provide 24/7 support, freeing its Customer Care team to focus on sales.

96%
of customer conversations resolved by AI Agent

24/7
customer support with AI Agent

Selsey

Selsey is a European furniture brand offering thousands of products across furniture, lighting, décor, and home accessories.



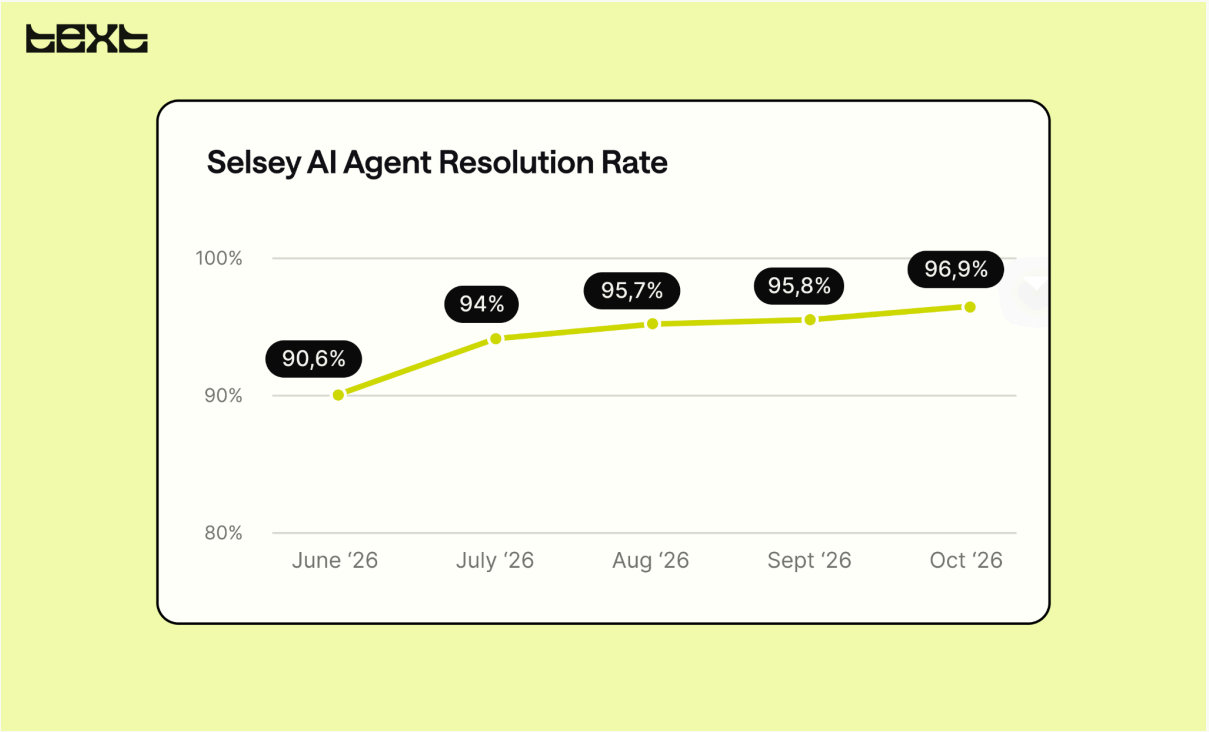
Justyna Jamrozińska-Żelazna
Head of Customer Care

Furniture & Home
150–200
Europe
Automate support
www.selsey.pl

Kupując meble online, często stajemy przed jednym, ostatnim pytaniem. Czy ta sofa sprawdzi się w mojej rodzinie i w moim salonie? Czy ta tkanina wytrzyma życie z psem? Czy ten stół zmieści się w drzwiach? Zespół obsługi klienta Selsey miał wiedzę, by pomóc klientom w takich decyzjach. Zbyt wiele czasu pochłaniały jednak pytania, które jej nie wymagały: gdzie jest moje zamówienie, kiedy dotrze i czy dany model jest dostępny.

Justyna Jamrozińska-Żelazna, Head of Customer Care w Selsey, postanowiła zautomatyzować te powtarzalne rozmowy, by jej zespół mógł skupić się na zadaniach, w których jego ekspertyza ma największe znaczenie. Dziś Text AI Agent samodzielnie obsługuje 96% rozmów z klientami Selsey. Dzięki temu konsultanci mają więcej czasu na doradzanie, kontakt z osobami zainteresowanymi zakupem i realny wpływ na sprzedaż.

Z całą historią tego wdrożenia można się zapoznać na naszej stronie internetowej.



2. O 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).

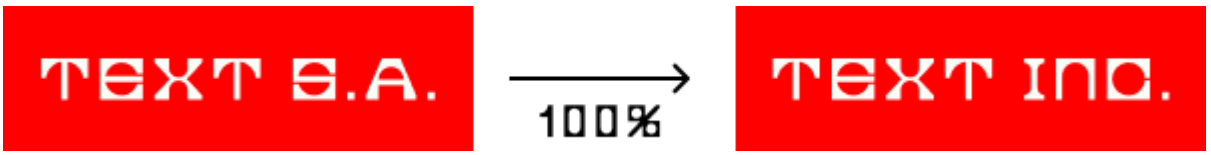
W ostatnich kwartałach Spółka była skoncentrowana na stworzeniu nowego rozwiązania (Text, wcześniej opisywany pod roboczą nazwą Text App), które zostało wprowadzone na rynek w trakcie roku finansowego. Kampania marketingowo-informacyjna połączona z prezentacją nowej identyfikacji wizualnej produktu i 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 odsprzedaje klientom końcowym za cenę ustaloną przez Spółkę. Spółka Zależna nie realizuje marży na odsprzedaży dostępu do produktów. Na podstawie faktur wystawionych przez Text Inc. Spółka zwraca Text Inc. wszystkie koszty poniesione przez Text Inc. w związku z prowadzoną działalnością i wskazane w budżecie zaakceptowanym przez Spółkę. Zgodnie z zawartą umową, Text Inc. ma prawo do naliczenia 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 półroczu 2026/27 roku finansowego, zakończonym 30 września 2026 roku, skonsolidowane przychody wyniosły 168,9 mln zł, co oznacza wzrost o 0.8% w porównaniu z I półroczem 2025/26 kiedy wyniosły 167,6 mln zł. W II kw. 2026/27 skonsolidowane przychody wyniosły 85,8 mln zł.

Istotnym wydarzeniem półrocza 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 w I kwartale. 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). Ten wskaźnik na koniec półrocza wyniósł 75,4 mln zł wobec 77,2 mln zł w poprzednim kwartale i 67,0 mln zł przed rokiem. Przejście większej niż zwykle grupy klientów na plany roczne, uznajemy 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 półroczu 112,3, mln zł, co oznacza wzrost o 90,5 % 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 półrocze 2026/27 w dolarze amerykańskim wyniosły 45,56 mln, wobec 44,25 mln USD rok wcześniej, co oznacza wzrost o 3,0%. Przychody w II kw. 2026/27 w dolarze amerykańskim wyniosły 22,95 mln USD wobec 22,10 USD rok wcześniej i 22,61 mln USD w I kw. 2026/27. Średni kurs wymiany USD/PLN, po którym przeliczyliśmy przychody w trakcie I półrocza, był o 2,1% niższy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Na średni kurs wymiany USD/PLN w danym okresie wypływa proporcja przychodów pomiędzy abonamentami miesięcznymi (przeliczanymi po kursie z danego kwartału) a przychodów rocznych, które są przeliczane po kursie historycznym z momentu ich uzyskania.

Wartość MRR (Monthly Recurring Revenue) na koniec września 2026 r. wyniosła 7,29 mln USD. Oznacza to wzrost o 3,3% w stosunku do stanu sprzed roku i spadek o 2,3% w stosunku do stanu na 30 czerwca 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 87,48 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 II kw. 2026/2027 wyniosła 23,62 mln USD versus 24,01 mln USD w I kw. 2026/27, co oznacza odpowiednio wzrost o 6,2% w skali roku i spadek o 2,4% w stosunku do poprzednich trzech miesięcy. Najbardziej istotny wpływ na wskaźniki operacyjne w okresie I półrocza 2026/27 Spółki miało zakończenie tzw. grandfatheringu cenowego (ochrona ceny) dla klientów produktu LiveChat w I kwartale. Wyższy poziom płatności wynika również ze zwiększenia udziału płatności rocznych w raportowanym okresie.

Marże, przepływy finansowe i polityka dywidendowa

Skonsolidowany zysk netto za okres I półrocza 2026/27 roku finansowego wyniósł 63,1 mln zł i był o 5,7% wyższy od wyniku uzyskanego przed rokiem. Skonsolidowany zysk za II kwartał wyniósł 34,0 mln zł i był o 16,7% wyższy niż w poprzednim kwartale jak i wyższy o 18,7% rok do roku.

W I kwartale odnotowaliśmy stabilizację kosztów działalności, ponieśliśmy jednak jednorazowe koszty związane z rozwiązaniem kilkunastoosobowego zespołu sprzedaży (około 2 mln zł). Natomiast poziom kosztów II kwartału odzwierciedla już niższe koszty związane z zespołem.

Nasz model biznesowy umożliwia nadal osiąganie wysokich rentowności operacyjnych. W I półroczu roku finansowego 2026/27 marża brutto na sprzedaży wzrosła do 68,7% wobec 68,3% w porównaniu do tego samego okresu rok wcześniej, zaś w samym II kw. wyniosła 67,9%. Wpływ na to miały jednorazowe koszty związane z rozwiązaniem zespołu sprzedaży poniesione w I kw. roku finansowego, a brak kosztów zespołu sprzedaży w II kw. przyczynił się do poprawienia innych rentowności. Marża operacyjna za II kw. 2026/27 wyniosła 42,4%, a marża zysku netto 39,6%.

W kolejnych okresach na nasze rentowności wpływać będzie wiele czynników, wśród których istotny będzie m.in. kurs PLN/USD. Przedstawione wyżej rentowności sprawiają, że efektywnie generujemy środki pieniężne. Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej Grupy wyniosły w raportowanym okresie 112,3 mln zł, a na koniec tego okresu dysponowaliśmy środkami pieniężnymi w wysokości 130,2 mln zł (przy czym już w październiku wypłacona została pozostająca do wypłaty dywidenda za rok obrotowy 2025/2026 w łącznej kwocie 54,8 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.

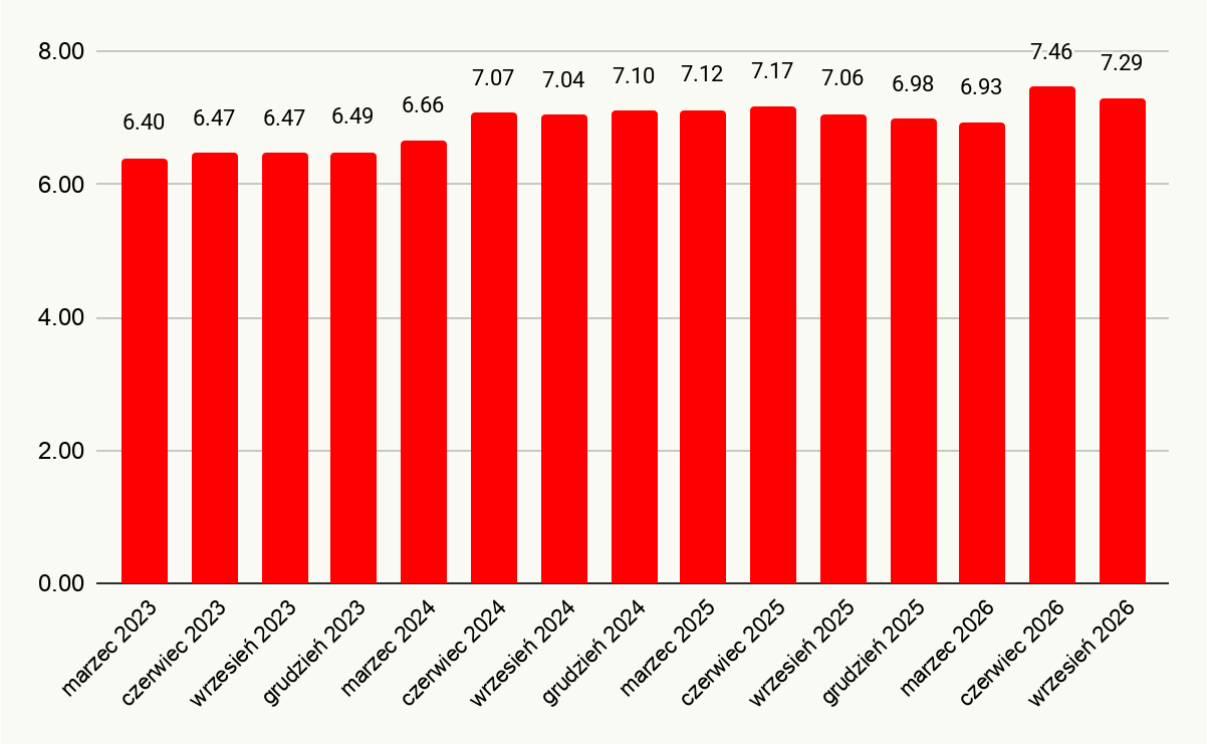
Kluczowe metryki biznesowe Spółki

MRR

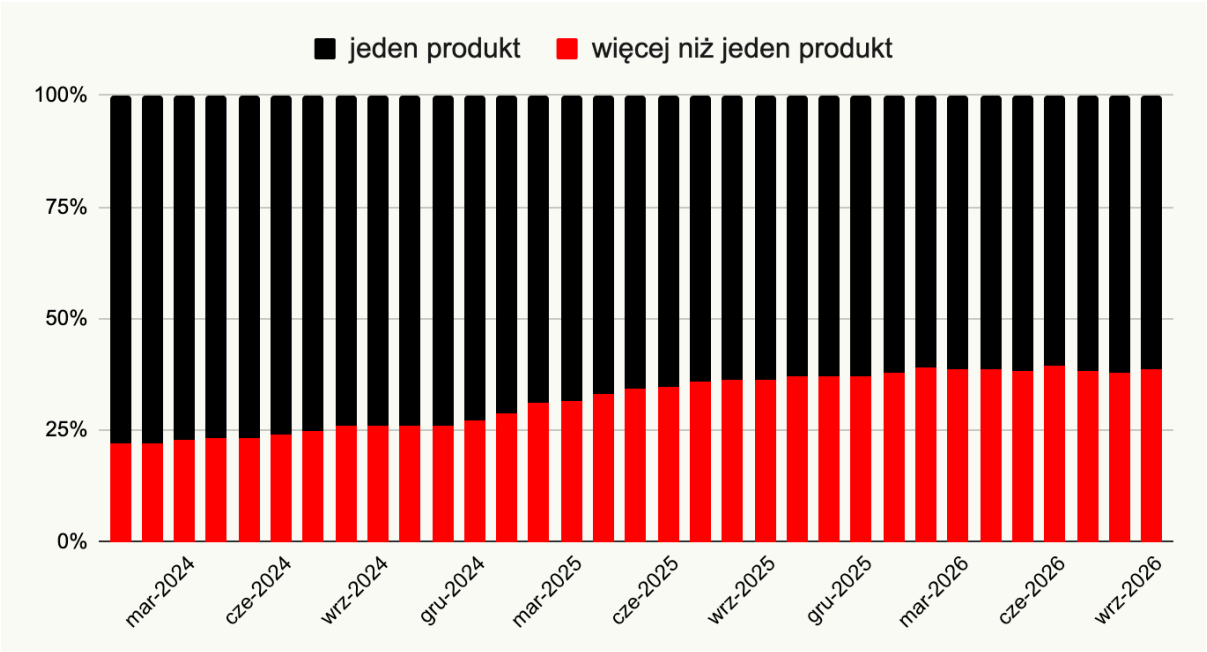
MRR czyli miesięczne powtarzalne przychody stanowią zdecydowaną większość naszej sprzedaży i decydują o stabilności naszego biznesu opartego o model abonamentowy. Wartość miesięcznych powtarzalnych przychodów Grupy na koniec września 2026 r. wyniosła 7,29 mln USD. Oznacza to wzrost o 3,3% w stosunku do stanu sprzed roku i spadek o 2,3% w stosunku do stanu na 30 czerwca 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, a w II kwartale blisko 450 tys. dolarów.

MRR (wszystkie produkty)

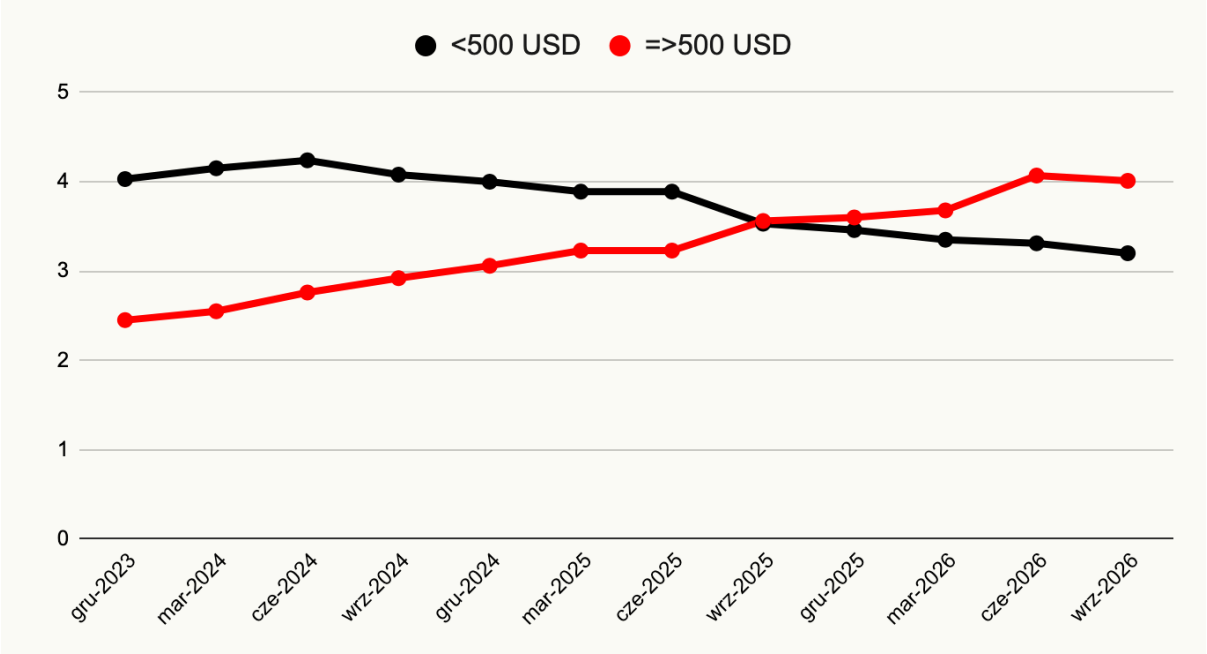


Podział MRR z uwagi na liczbę posiadanych produktów (%)



Klienci korzystający z więcej niż jednego produktu odpowiadają za blisko 40% MRR na koniec września 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 września 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

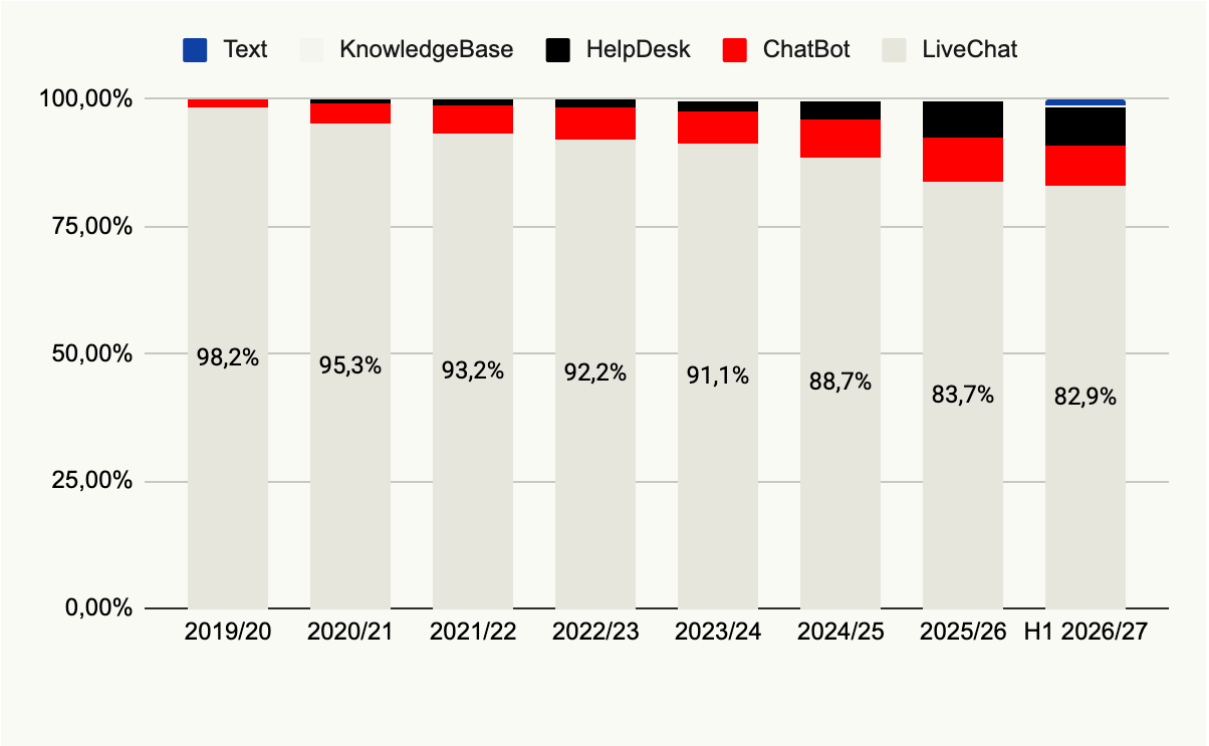
Naszymi klientami są firmy działające w praktycznie wszystkich branżach gospodarki, uczelnie oraz instytucje z około 150 krajów świata. To zróżnicowanie przekłada się na naszą odporność na ewentualne kryzysy koniunktury dotykające wybrane sektory gospodarki lub państwa. Najważniejsze geograficznie rynki, zarówno pod względem liczby klientów jak i generowanych przychodów to kraje anglojęzyczne: USA, Wielka Brytania, Australia i Kanada, a także Indonezja. Udział Polski w przychodach to zaledwie ok. 1,5% w raportowanym okresie. Nasza strategia zakłada jeszcze mocniejszą koncentrację na rynku amerykańskim, gdzie widzimy najbardziej trwałą wartość i najlepsze wskaźniki dotyczące takich obszarów jak lojalność klienta, czy konwersja. Jesteśmy też przekonani, że rynek ten nadal oferuje ogromny potencjał do dalszego wzrostu. Będzie on wynikał zarówno z faktu powstawania nowych firm, kontynuacji konwersji klientów z rozwiązań głosowych na tekstowe, a przede wszystkim trendu automatyzacji w obszarze customer support.

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

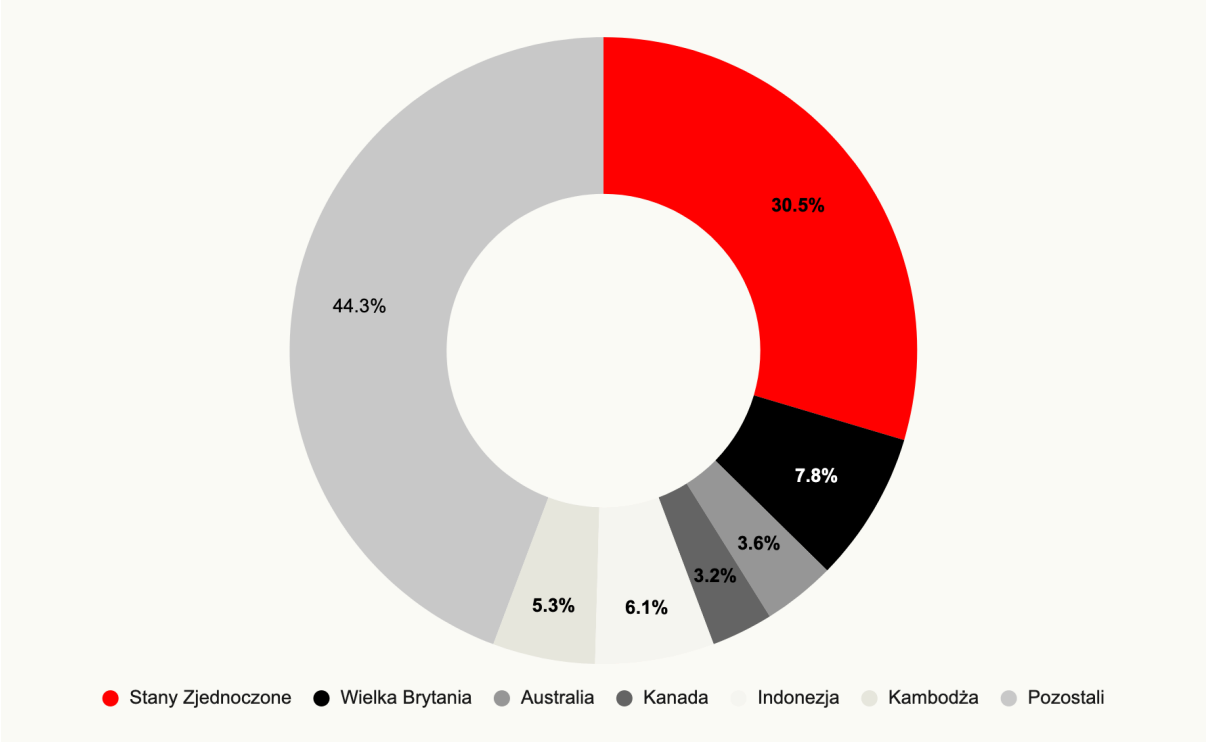
Podział przychodów według produktów

Udział produktu LiveChat w przychodach Grupy w I półroczu roku finansowego 2026/27 to 82,9%. Produkt ChatBot z kolei wygenerował 7,9% przychodów a HelpDesk wraz z KnowledgeBase 8,1% przychodów. Na wykresie pojawiły się także przychody z produktu Text, które stanowiły 1,3% przychodów I półrocza, przy czym przychody pojawiły się od drugiego kwartału. Udział tej linii produktowej w całości przychodów może skokowo rosnąć w kolejnych kwartałach, głównie w wyniku migracji obecnej bazy klientów na rozwiązanie Text.

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 półroczu roku finansowego 2026/27 w dolarze amerykańskim. W takim ujęciu na Polskę przypada ok. 1,5% przychodów, co daje jej 13. pozycję pod względem udziału w przychodach.

Trendy po zakończeniu I półrocza

Od zakończenia II kwartału, poziom MRR Grupy nadal notował lekkie spadki. Przeprowadzany proces migracji klientów na rozwiązanie Text nie miał bezpośredniego wpływu na ten wskaźnik. Poziom płatności otrzymanych w październiku spadł, co jest zgodne z oczekiwaniami Spółki i wynika z wysokiego poziomu płatności rocznych w poprzednich miesiącach.

Spółka przedstawi dane nt. wskaźników operacyjnych, w tym wysokości przychodów powtarzalnych na koniec miesiąca, oraz płatności otrzymanych w trakcie okresu, po zakończeniu kwartału (na początku stycznia 2027 roku).

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 upłynięcia 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 dwóch kwartałów roku finansowego 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 profili 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 czat, ale nie dokończyły zakupu w Shopify, można przez Klaviyo wysłać im spersonalizowany e-mail zachęcający do sfinalizowania zamówienia. Wśród wielu innych funkcjonalności i dodatków znajdują się m.in,: integracja Text z Instagram, analogiczna integracja z Telegram, rozpoznawanie i oznaczanie “gości AI” na stronie internetowej i bardzo wiele innych. Informacja o istotnych updatach produktowych publikujemy na stronie internetowej.

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 Chat GPT bezpośredni dostęp do czatów i zgłoszeń Text, generowanie podsumowań oraz tworzenie odpowiedzi z poziomu Chat GPT.

Już w III kwartale roku finansowego Spółka zdecydowała o przyśpieszeniu migracji obecnej bazy klientów na rozwiązanie Text. Jednym z powodów tej decyzji były przykłady doskonałych wyników (m.in. poziom "resolution rate" agenta AI, wpływ na monetyzację biznesów wybranych klientów) tego rozwiązania notowane przez firmy, które je wykorzystywały i zaczęły stosować również agentów AI oferowanych przez Text. Na dzień zatwierdzenia Sprawozdania do publikacji już ponad połowa klientów Spółki, została przeniesiona na rozwiązanie Text. Obecnie migracja ta nie ma wpływu na poziom MRR Spółki, ponieważ migrowani klienci zachowują wcześniejsze warunki finansowe. W przyszłości ten wpływ może być pozytywny, zwłaszcza w przypadku dobrej adopcji agenta AI Spółki.

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.

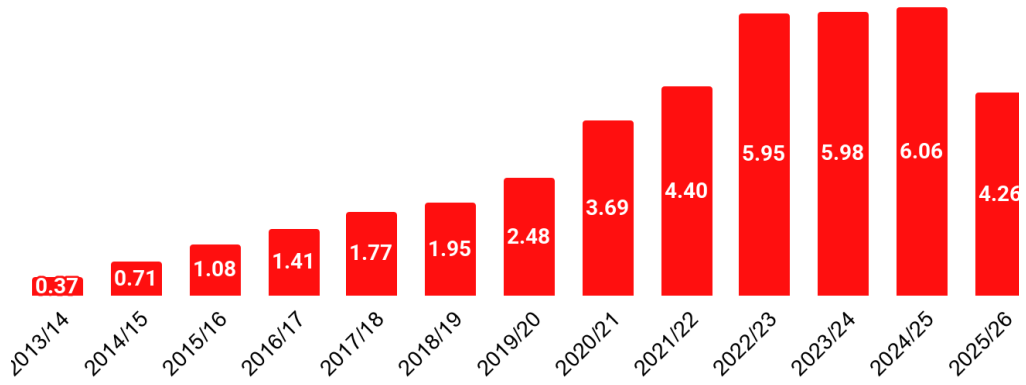
Zaliczka została wypłacona 29 lipca 2026 r.

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. W kolejnych miesiącach roku finansowego Spółka pracowała też nad widocznością swoich produktów i marek w internecie, a także w modelach AI, jak również doskonaleniem procesu onboardingowego produktu Text i poprawą konwersji na stronie text.com, co osiągnięto wprowadzając kolejne iteracje i ulepszenia tego serwisu. Wysoki poziom konwersji na tej stronie był powodem dla którego Spółka zdecydowała o przekierowywaniu na nią ruchu z innych swoich domen. Należy podkreślić, że inne produkty Spółki nadal pozyskują nowych klientów z takich kanałów jak integracje, "marketplaces", czy program partnerski.

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 wchodzą rozwiązania: Text, LiveChat, HelpDesk, ChatBot, KnowledgeBase OpenWidget.

Rynki docelowe

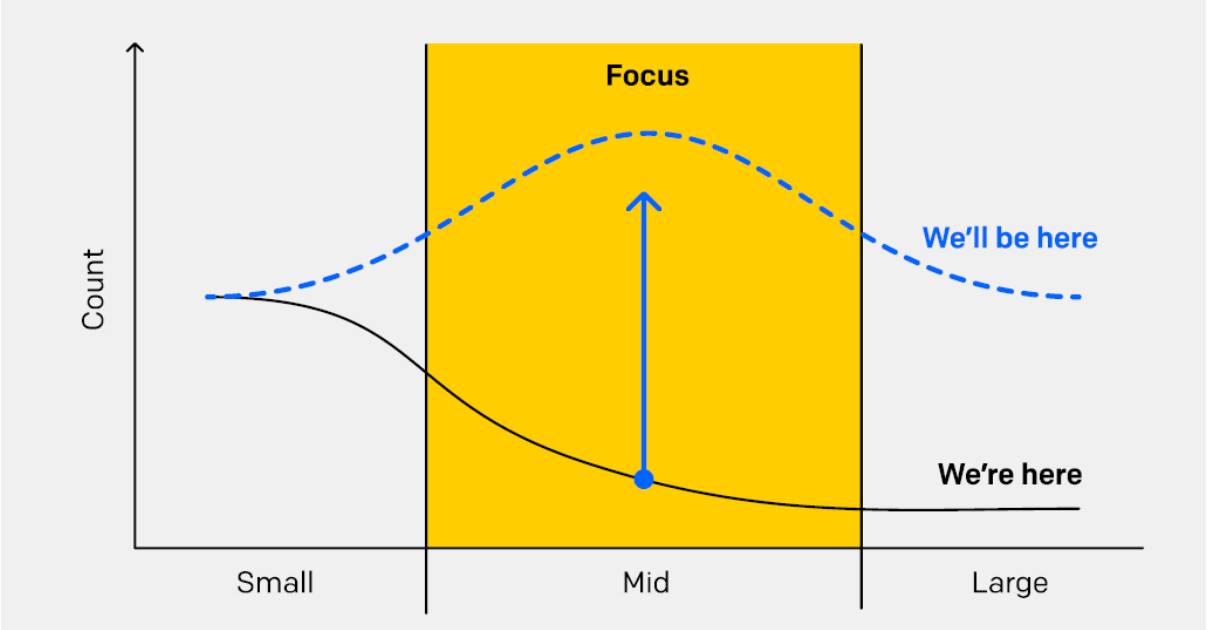
Naszymi klientami są spółki każdej wielkości reprezentujące wszystkie branże. Jedną z naszych istotnych przewag konkurencyjnych jest bardzo efektywny, zautomatyzowany proces sprzedaży do małych i średnich firm.
Zamierzamy utrzymać tę przewagę, równocześnie koncentrując się na firmach średniej wielkości. 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.

Adobe PayPal KPMG HYUNDAI
LG Mercedes-Benz S&P Global
TOYOTA Unilever HUAWEI INGRAM MICRO
MOTOROLA SOLUTIONS XPOLogistics TELE2 Canonical
ZEISS COMCAST Virgin LEXUS

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

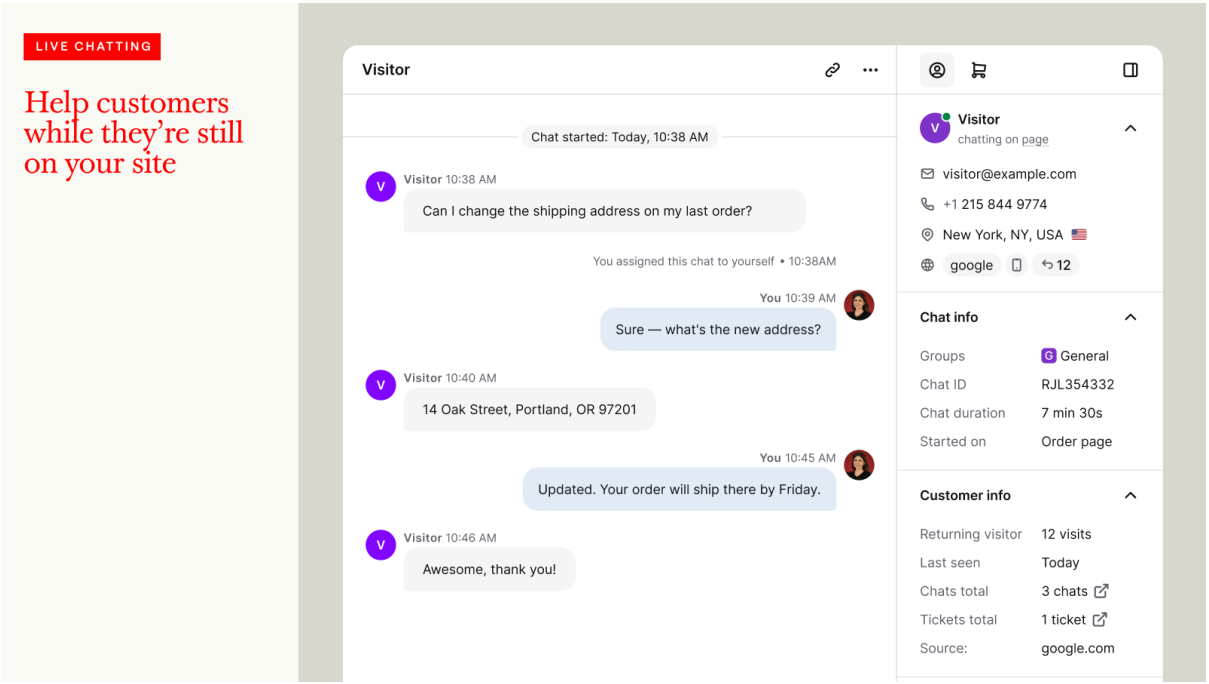
4.2. Produkty Grupy Text

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:

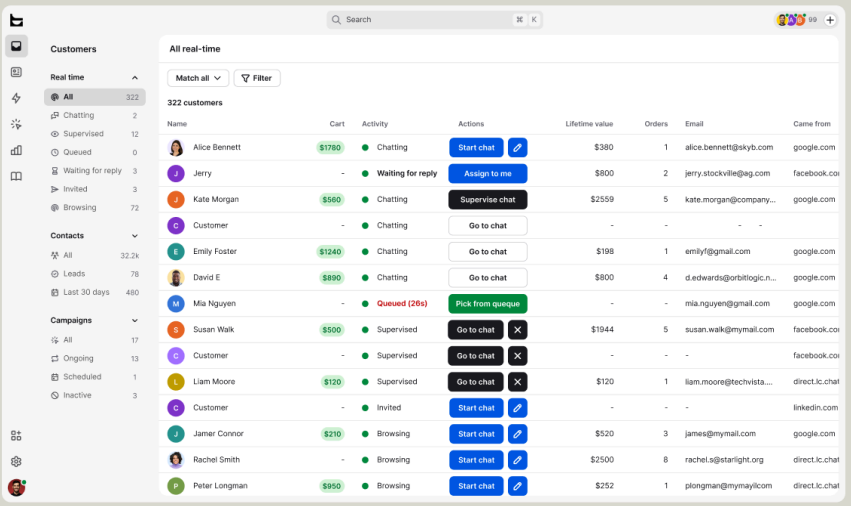
- Real-time Visitor Monitoring,
- Intent Detection,
- Customer Data Platform.



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

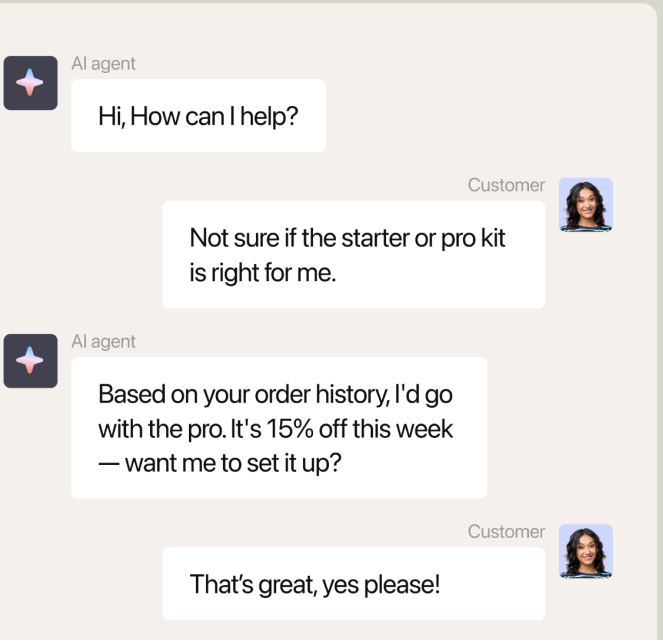


Na tym etapie wykorzystywane są funkcjonalności:

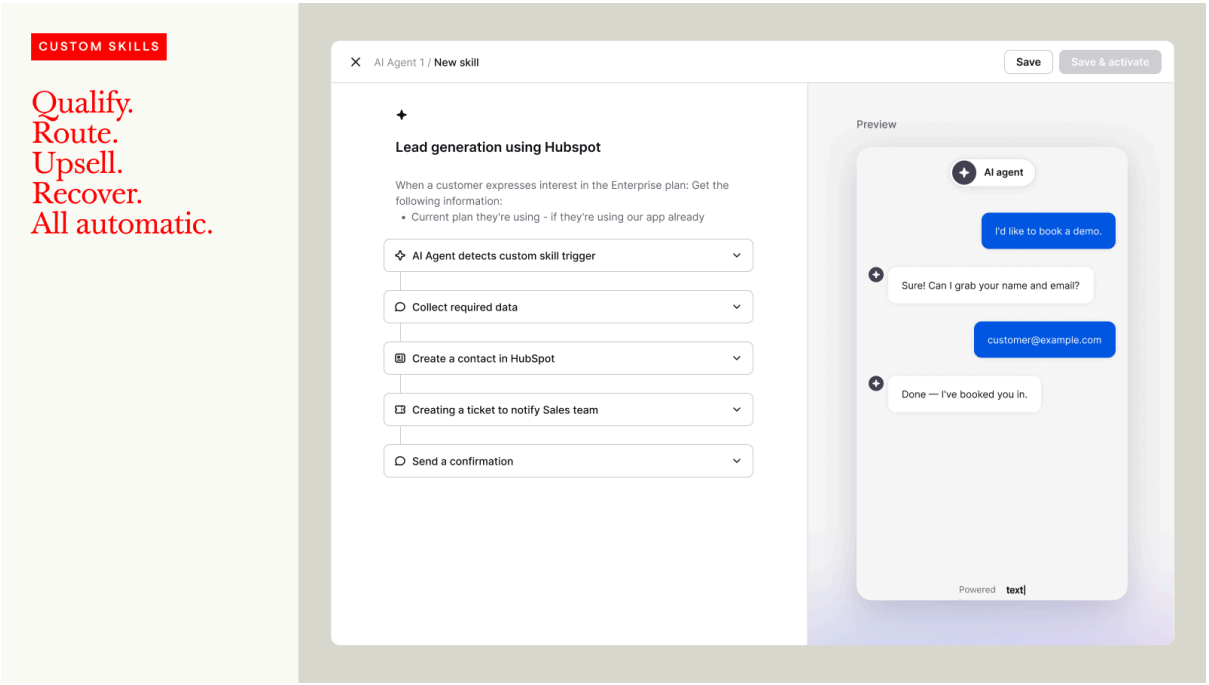
- Campaigns,
- AI Agents,
- Automation Rules / Custom Skills,
- Personalization,
- Real-time Visitor Monitoring.

AI AGENT

Plenty of AI agents are assistants, ours is the closer.

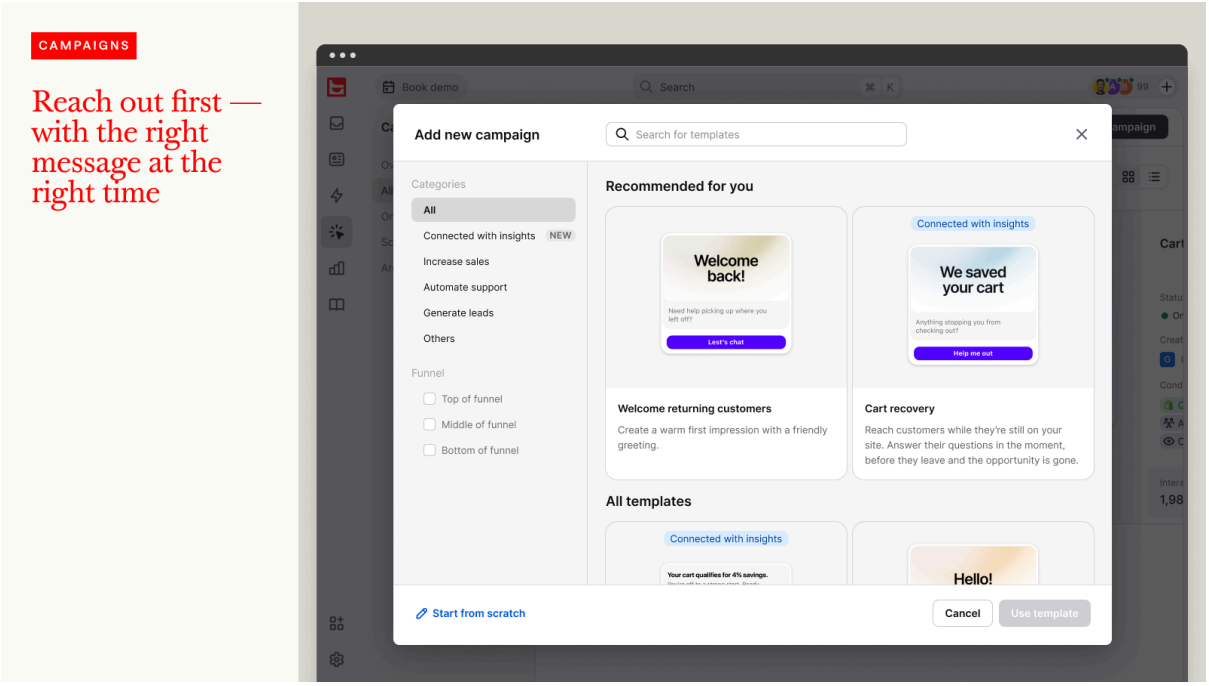


Interakcja z użytkownikiem prowadzona jest w kierunku jasno określonego celu. Rozmowy nie mają charakteru otwartego — opierają się na ustrukturyzowanych scenariuszach, które pomagają odpowiadać na kluczowe pytania, ograniczać bariery zakupowe oraz kwalifikować intencję użytkownika. W efekcie rozmowa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



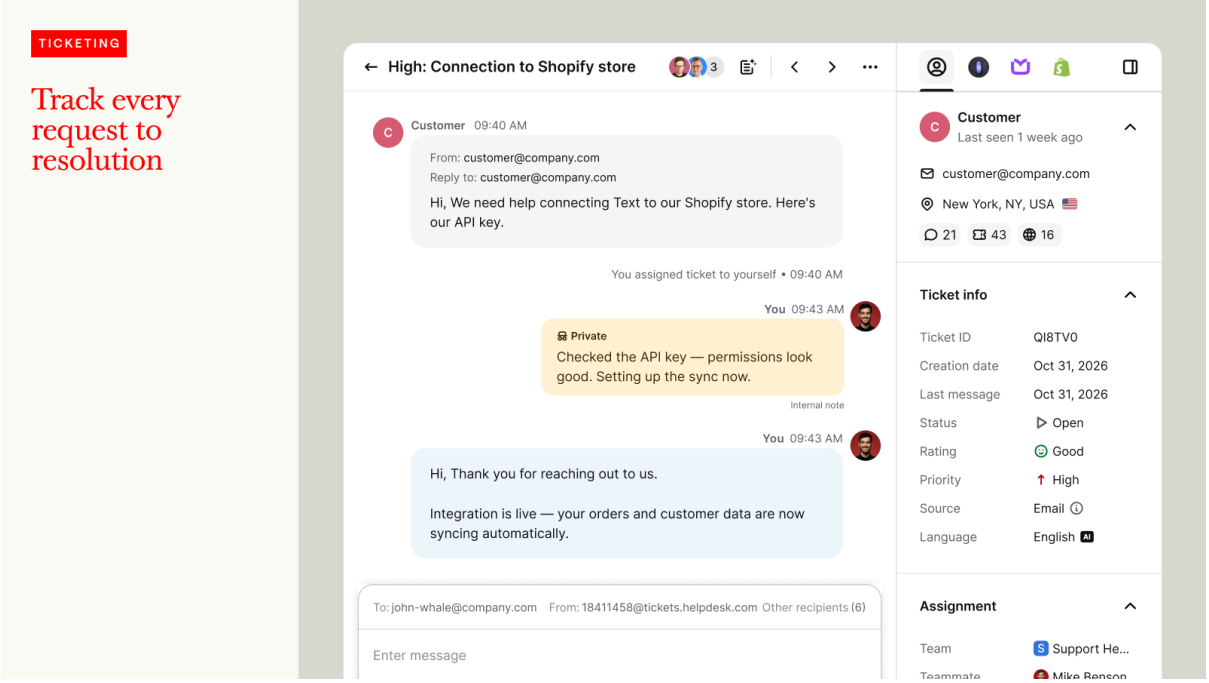
Na tym etapie wykorzystywane są funkcjonalności:

- AI Agents,
- AI-assisted Inbox,
- Automation Rules / Custom AI Skills,
- Qualification Flows,
- Supervising,
- Multichannel Communication,
- Personalization.



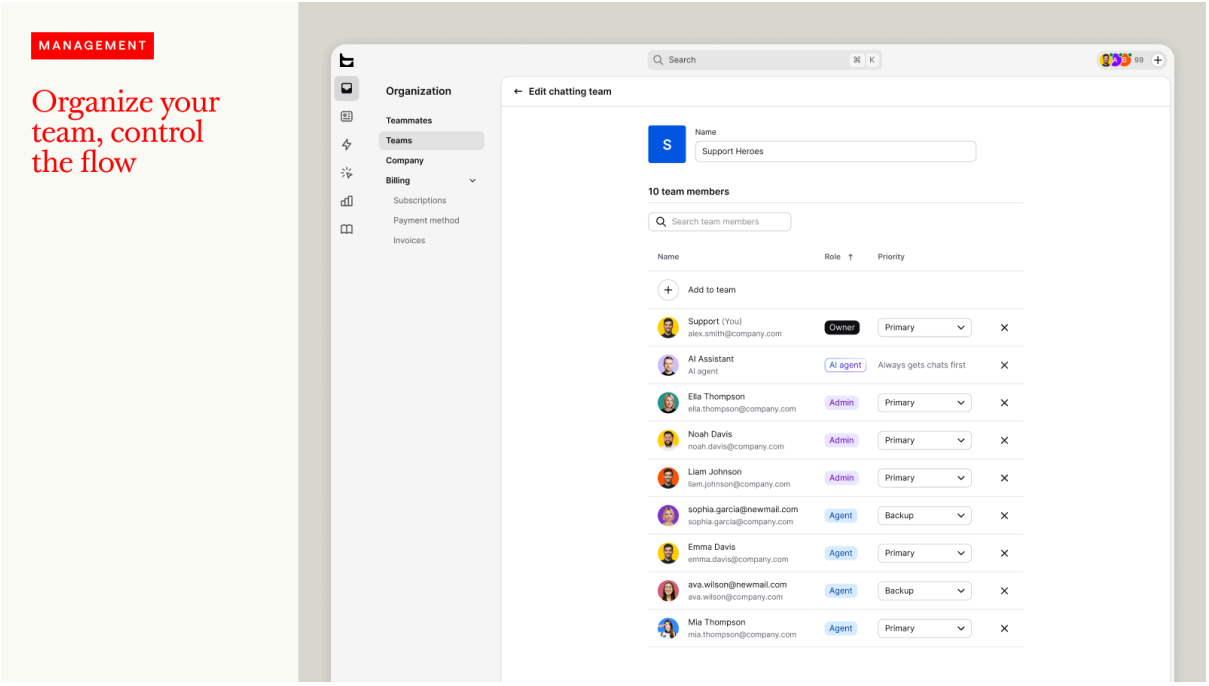
Zamierzonym rezultatem tego procesu jest sprzedaż lub pozyskanie kwalifikowanego leada sprzedażowego.

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:

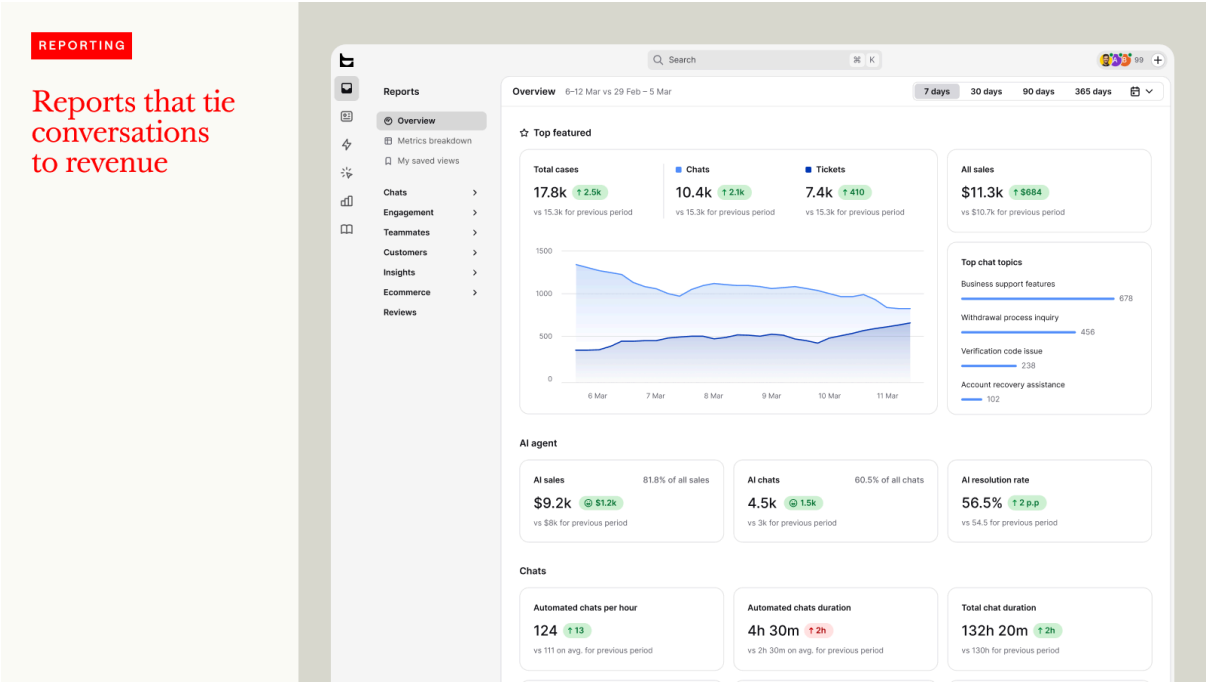
- współczynnika konwersji odwiedzający → zaangażowany użytkownik,
- współczynnika konwersji zaangażowany użytkownik → aktywna rozmowa,
- współczynnika konwersji rozmowa → kwalifikowany lead,
- współczynnika konwersji rozmowa → zamknięta sprzedaż,
- całkowitego współczynnika konwersji w modelu end-to-end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

W zakresie wskaźników wartości biznesowej monitorowane są:

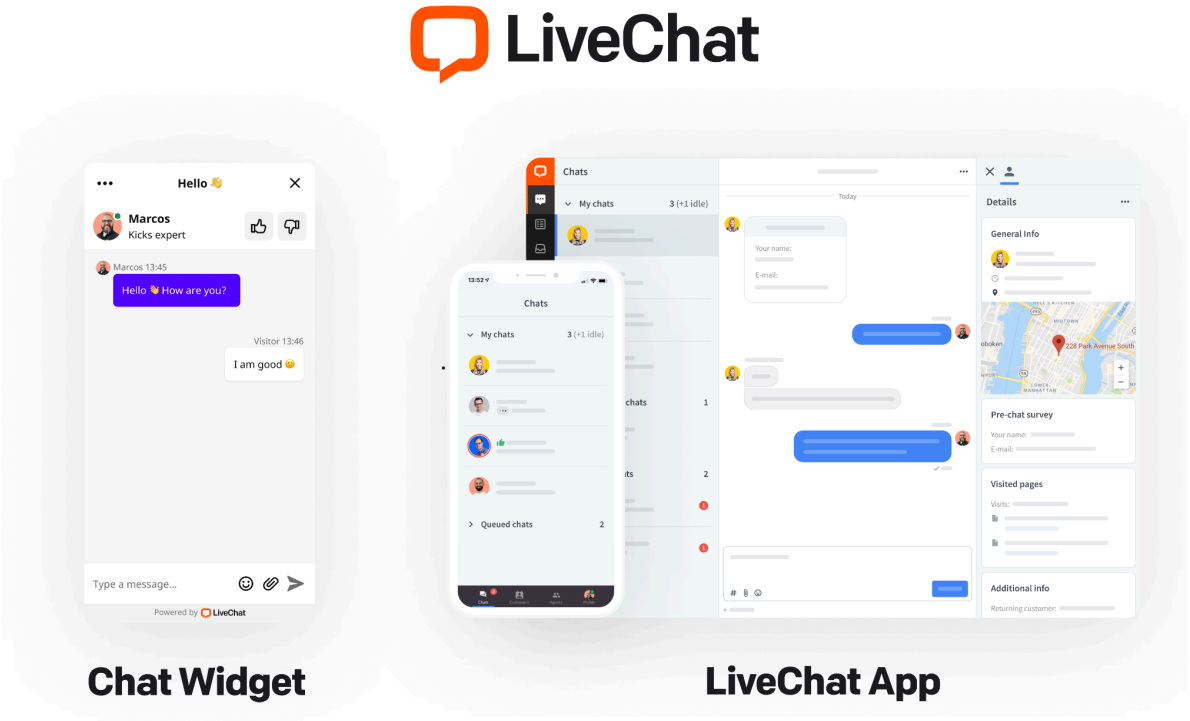
- przychody wygenerowane przez zaangażowanych użytkowników,
- przychody wygenerowane z rozmów,
- średni przychód na użytkownika,
- średni przychód na rozmowę,
- współczynnik konwersji do kwalifikowanego leada.

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



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 rekrutacje w branży edukacyjnej i HR lub jako kanał kontaktu w branżach wymagających spersonalizowanej komunikacji np. nieruchomości. Spółka przykłada dużo uwagi, by implementacja produktu na stronie internetowej, dopasowanie go do potrzeb klienta, a następnie obsługa były intuicyjne i proste, mimo zaawansowanych funkcjonalności, które produkt oferuje. Również proces onboardingowy prowadzony jest w taki sposób, by już na samym początku wyjaśnić jak najwięcej możliwych wątpliwości użytkownika. Dzięki temu, produkt może być wykorzystywany przez małe i średnie przedsiębiorstwa, ale także przez duże korporacje.

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

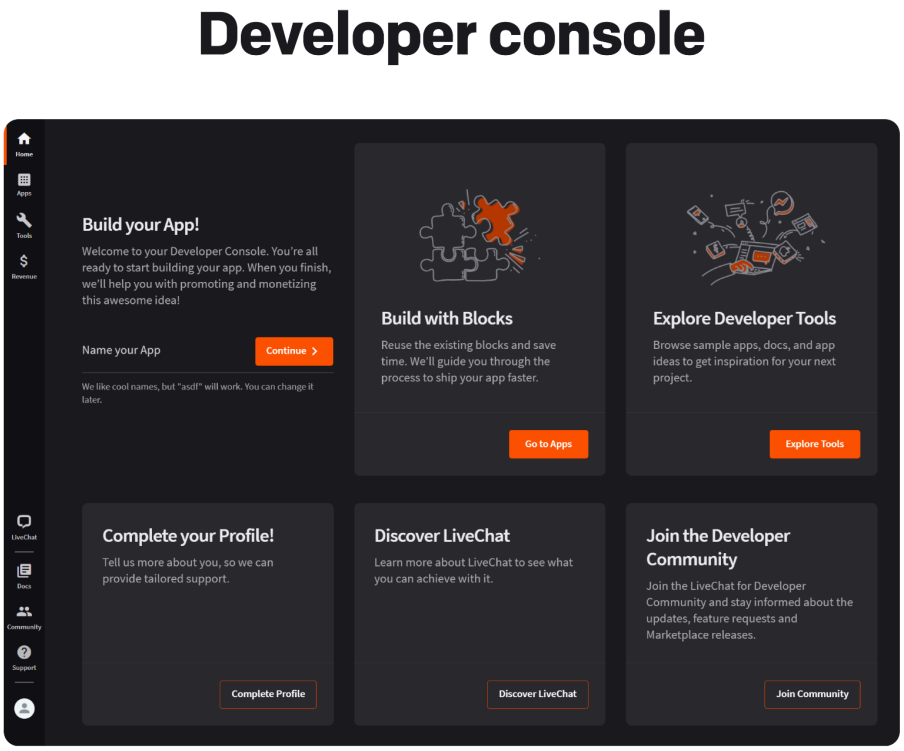
Struktura produktu pozwala użytkownikom na zintegrowanie go z innymi narzędziami, co znacznie rozszerza przypadki jego użycia. Do dyspozycji klientów są integracje: tzw. “one-click” (pozwalają one na włączenie integracji z danym narzędziem niemal poprzez jedno kliknięcie) lub bardziej zaawansowane, wymagające użycia

udostępnionej przez Spółkę dokumentacji np. API (Application Programming Interface - Interfejs Programowania Aplikacji) oraz wiedzy programistycznej. Jedną z ciekawszych integracji, jest możliwość uruchomienia w 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.

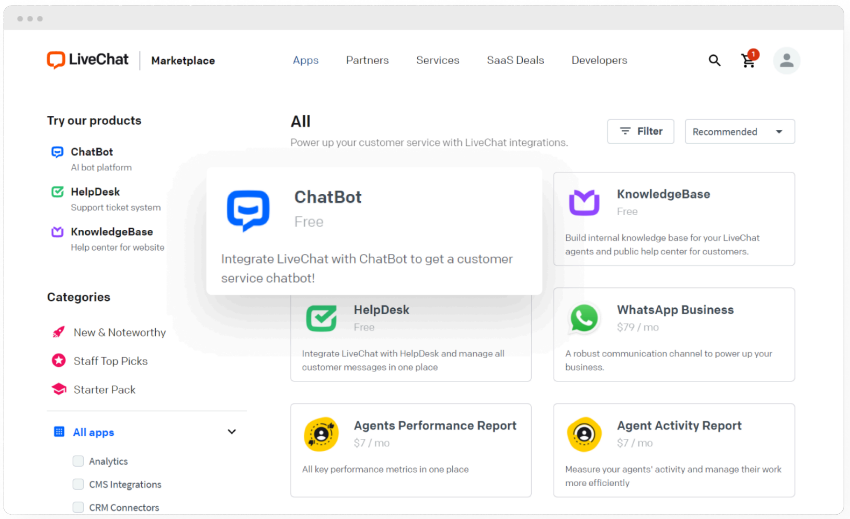
Platforma wokół naszych produktów, składa się ze ściśle powiązanych ze sobą części. Pierwsza z nich to Konsola Deweloperska, na której udostępniane są przez Spółkę odpowiednie narzędzia (instrukcje, dokumentacja API, przykłady kodów), dzięki nim możliwe jest tworzenie wtyczek, rozszerzeń opartych na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



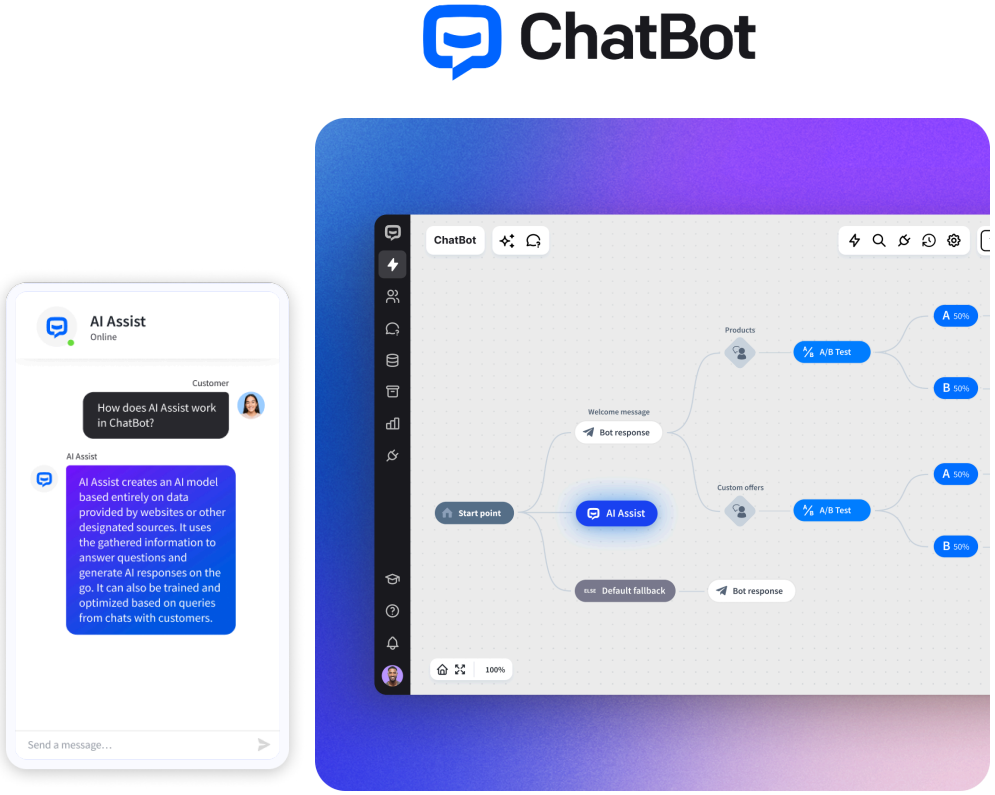
Kolejna część to Marketplace, czyli "miejsce" w którym wszystkie stworzone produkty są przechowywane i udostępniane użytkownikom produktu LiveChat (w wersji płatnej i bezpłatnej).

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



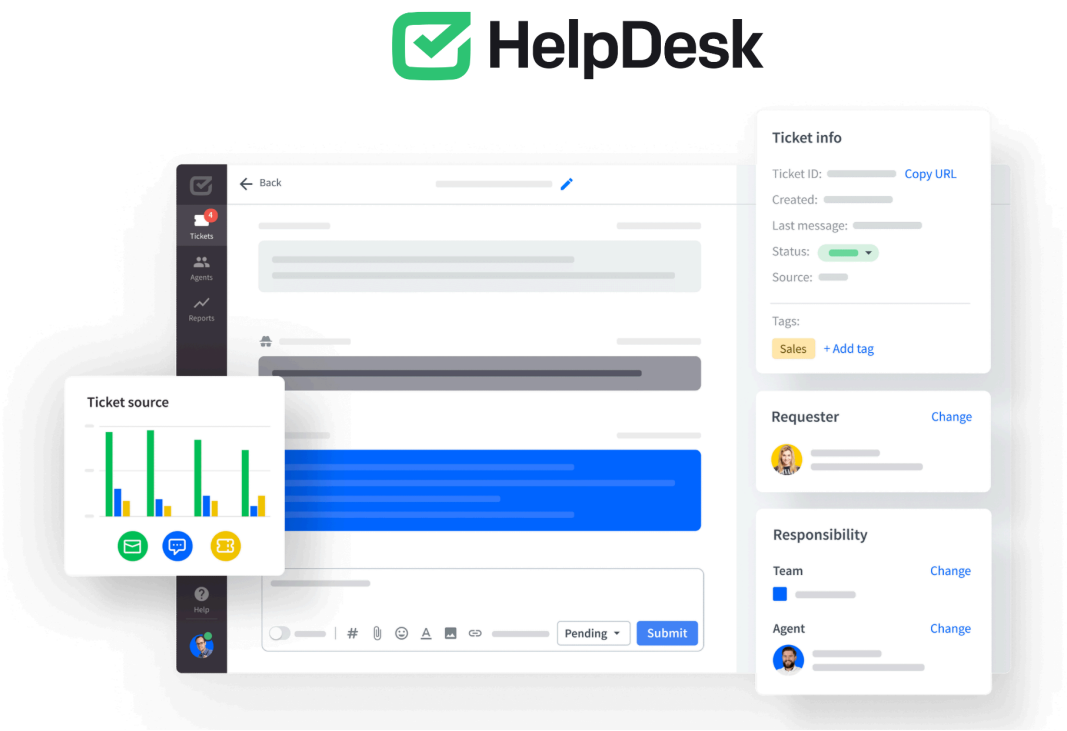
ChatBot to zaawansowana platforma do tworzenia chatbotów opartych na sztucznej inteligencji, zaprojektowana z myślą o automatyzacji obsługi klienta, sprzedaży i marketingu w różnych kanałach cyfrowych. Dzięki intuicyjnemu interfejsowi i bogatym funkcjom, umożliwia firmom każdej wielkości szybkie wdrażanie 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 przesyłanie danych pozyskanych przez bota podczas rozmowy do innych systemów w firmie. Możliwości integracyjne ChatBot są właściwie nieograniczone ze względu na udostępnienie przez firmę API aplikacji.

Więcej informacji na temat produktu znajduje się na stronie internetowej.

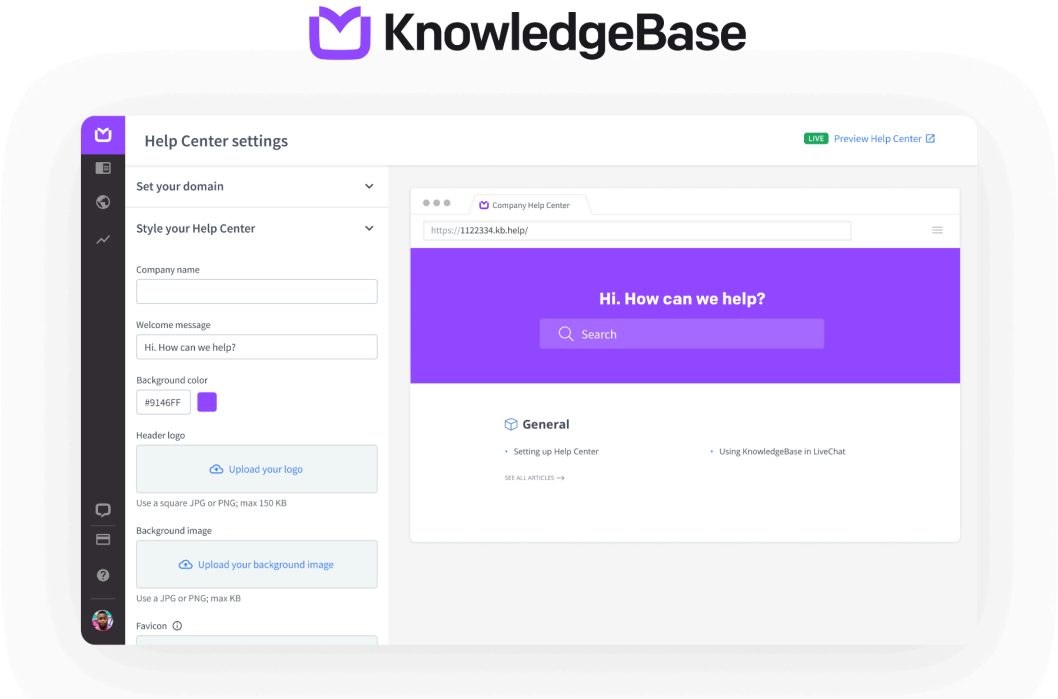
4.2.4. HelpDesk



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

Szczegóły dotyczące produktu, dostępne są pod linkiem.

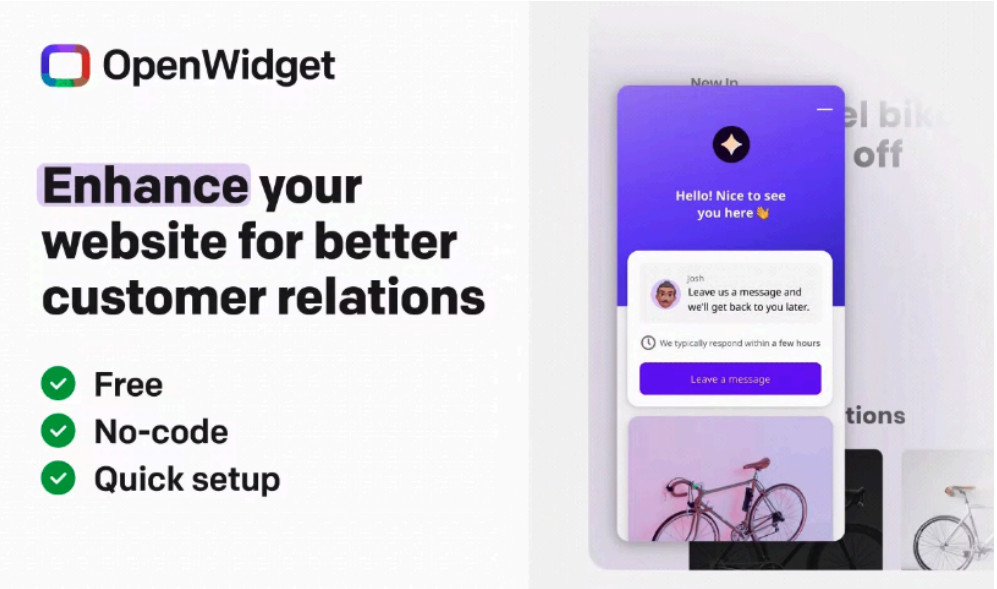
4.2.5. KnowledgeBase



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

Więcej informacji o produkcie znajduje się na stronie internetowej.

4.2.6. OpenWidget



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 wchodzą 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.

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. liczba 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 wartości 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 w 2026 roku wyniesie 850 mld USD.

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. Przystępując do umowy użytkownik potwierdza, iż ma świadomość, że usługa prowadzona będzie za pośrednictwem sieci Internet, co czyni ją wrażliwą na ewentualne awarie infrastruktury, wynikające z różnych przyczyn takich jak atak sieciowy, przerwy w dostawie prądu.
Authorize ponadto nie jest odpowiedzialna za ewentualną szkodę wynikającą z korzystania z jej usług, w szczególności nie odpowiada za utratę danych, nieautoryzowany dostęp do danych przesyłanych za pośrednictwem jej strony www, takich jak dane karty kredytowej. Powyższe ograniczenie odpowiedzialności nie jest zależne od przyczyny zaistnienia szkody – zarówno ataki hakerskie, nieszczęśliwe wypadki, jak i niedbałość, w tym rażąca niedbałość, nie mogą stanowić podstawy do podnoszenia roszczeń w stosunku do Authorize. Użytkownik zaś zrzeka się wszelkich roszczeń mogących wynikać z korzystania z usług Authorize i oświadcza, że z jej usług będzie korzystał na własne ryzyko. W razie gdyby jednakże uznać, że 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 użytkowania z usług Authorize.
Warunki umowne mogą być zmieniane przez Authorize jednostronnie, korzystanie z usług serwisu po zmianie warunków oznacza akceptację tejże zmiany. Podobnie Authorize może jednostronnie zakończyć świadczenie usług, po uprzednim uprzedzeniu. Także wypowiedzenie umowy nie może rodzić odpowiedzialności odszkodowawczej Authorize.

Umowa z podmiotem świadczącym usługę rozliczania płatności

Text, Inc. - spółka zależna Text S.A. - korzysta z usług serwisu www.recurly.com, pełniącego funkcję podmiotu naliczającego opłaty od klientów Spólki 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 stosownymi 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 roszczeniaText 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 Spólki 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 produków Spółki, który następnie odsprzedaje klientom końcowym za cenę ustaloną przez Spółkę. Text, Inc. nie realizuje marży na odsprzedaży dostępu do produktów Spółki. Na podstawie faktur wystawionych przez Text Inc., Spółka zwraca Text Inc. wszystkie koszty poniesione przez Text Inc. w związku z prowadzoną działalnością i wskazane w budżecie zaakceptowanym przez Spółkę. Zgodnie z zawartą umową, Text, Inc. ma prawo do naliczenia marży ustalonej jako 5% wybranych kosztów poniesionych bezpośrednio w związku ze sprzedażą, tj. kosztów obsługi płatności kartami kredytowymi, kosztów obsługi bankowej, kosztów obsługi księgowej i kosztów marketingowych.
Rozliczenie dokonywane jest miesięcznie na podstawie faktury wystawionej przez Spółkę odpowiadającej wartości dokonanej sprzedaży oraz faktur wystawianych przez Text Inc. odpowiadającej wartości poniesionych kosztów powiększonych o wskazaną powyżej marżę. Wszelkie prawa własności intelektualnej, w tym znak towarowy, 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.:	168 346 tys. zł
Koszty zakupionych usług od Text Inc.:	47 391 tys. zł
Należności od Text Inc.:	-
Zobowiązania wobec Text Inc.:	1 823 tys. 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 września 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 września 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 posiadałały 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. W okresie sprawozdawczym spółka Text Inc., należąca do Grupy, była pozwanym w postępowaniu sądowym w Stanach Zjednoczonych dotyczącym zarzutów dotyczących prywatności i poufności komunikacji użytkowników stron internetowych korzystających z LiveChat. Zarzuty te nie zostały rozstrzygnięte przez sąd, a spółka Text Inc. zakwestionowała jurysdykcję sądu.

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 rosnąć. Zostawia to ogromny potencjał rozwoju dla całego sektora, który może być dodatkowo wzmocniony poprzez popularyzację rozwiązań opartych na technologii AI.

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

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

Ryzyko zmienności kursów walutowych

Spółka narażona jest na ryzyko zmienności kursów walutowych, w szczególności waluty polskiej (PLN) w relacji do dolara amerykańskiego (USD). Ryzyko walutowe wynika bezpośrednio z faktu, że Spółka generuje przychody w dolarze amerykańskim (USD), a dużą część kosztów w polskim złotym (PLN).
Zmienność kursów walutowych wpływa przede wszystkim na zmiany wartości przychodów oraz należności Spółki w przeliczeniu na PLN, a także w konsekwencji na zaraportowane wyniki i wysokość możliwej dywidendy wypłacanej w PLN.
W przypadku umacniania się dolara amerykańskiego do innych walut istnieje ryzyko obniżenia konkurencyjności cenowej produktów Spółki.

Na zmniejszenie ekspozycji Spółki na ryzyko zmienności kursów walutowych wpływa ponoszenie części kosztów w USD. Na dzień sporządzenia sprawozdania Spółka nie stosuje zabezpieczeń otwartych pozycji walutowych.

Ryzyko związane z konkurencją

Z uwagi na fakt, że Grupa Text największą część przychodów realizuje w Stanach Zjednoczonych, ryzyko ze strony otoczenia konkurencyjnego występuje przede wszystkim na wspomnianym rynku, choć obserwowane na nim trendy mają też miejsce na rynku globalnym. Istnieje ryzyko pojawienia się na rynku rozwiązań bardziej innowacyjneych lub bardziej efektywnych kosztowo oraz ryzyko przeznaczania przez podmioty konkurencyjne istotnie wyższych środków na rozwój i promocję dostępnych rozwiązań, lub wejście na rynek podmiotów posiadających dostęp do szerszej bazy klientów. Istnieje również ryzyko, że Spółka nie będzie w stanie wystarczająco szybko i skutecznie zareagować na zmieniające się otoczenie rynkowe, i w konsekwencji oferowane rozwiązania mogą być uznane za mniej konkurencyjne, a Spółka może utracić swoją pozycję konkurencyjną. Taka sytuacja może mieć negatywny wpływ na sprzedaż produktów i usług Spółki oraz w konsekwencji na osiągane wyniki finansowe.
Zmiany związane z rozwojem i wykorzystywaniem technologii AI wpływają też na sposób tworzenia i oferowania oprogramowania. Istnieje ryzyko, że wpłynie to na zmniejszenie przewagi wynikającej z posiadanej technologii i doświadczonego zespołu, zmniejszając barierę wejścia dla nowych konkurentów i rozwiązań alternatywnych w stosunku do oferowanych przez Spółkę.

Ryzyko związane z kanałami dystrybucji produktów i dotarcia do nowych klientów

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

Na możliwości akwizycji klientów mogą, w szczególności, wpłynąć zmiany związane z rozwojem technologii AI i jej wykorzystaniem do wyszukiwania treści w internecie. Tradycyjne wyszukiwarki są zastępowane używaniem modeli LLM czy asystentami AI, a wiodący gracze zmieniają algorytmy wyszukiwań. Te zmiany mogą negatywnie wpływać

na działania z obszaru SEO Spółki i jej partnerów afiliacyjnych. Co więcej mogą znacząco wpłynąć na sytuację na rynku e-commerce ograniczając możliwości dotarcia do klientów wielu, niezależnym graczom - potencjalnym klientom Spółki.

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

W wyniku tych zmian rynkowych, istnieje ryzyko konieczności zwiększenia kosztów związanych z akwizycją klientów.

Ryzyko związane z awariami technicznymi

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

Ryzyko związane z wystąpieniem awarii lub ataku hakerskiego

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

Ryzyko związane z koncentracją produktową

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

Ryzyko związane z rozpoznawalnością marek Spółki

Historycznie najbardziej rozpoznawalną marką należącą do Spółki jest „LiveChat". Podobnie jak ona, pozostałe marki Spółki (ChatBot, HelpDesk, KnowledgeBase) nawiązują do nazw całych kategorii produktowych i korzystają z silnych domen zbudowanych według schematu nazwa produktu lub kategorii.com, co sprzyja ich widoczności w wyszukiwarkach i łatwości zapamiętania. Wprowadzenie nowego produktu i marki Text wiąże się z ryzykiem, że nie osiągnie ona rozpoznawalności porównywalnej z marką LiveChat. Dodatkowo produkt Text wykracza poza jedną, ściśle określoną kategorię produktową (np. live chat, helpdesk), co może utrudniać jego właściwe pozycjonowanie na rynku. Ponadto zmiany technologiczne, w tym nowe sposoby wyszukiwania i wyboru oprogramowania, mogą wpływać na popyt lub popularność wyszukiwania produktów w poszczególnych kategoriach, a tym samym ograniczać znaczenie dotychczasowych przewag wynikających z nazw i domen związanych z kategorią produktów.

Ryzyko utraty klientów

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

Ryzyko związane z umowami zawieranymi z klientami

Spółka prowadząc działalność w segmencie oprogramowania, sprzedaje swój produkt głównie poprzez swoją stronę internetową. W związku z tym wielu klientów rozpoczyna korzystanie z usług Spółki po zaakceptowaniu „ogólnych warunków", przy czym nie jest są oni związani żadną umową terminową oraz nie obowiązują go terminy wypowiedzenia.

Ryzyko szkód wizerunkowych Spółki

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

Ryzyko w zakresie obciążeń publicznoprawnych działalności Grupy

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

Ryzyko związane ze znakami towarowymi

Spółka prowadzi działalność pod marką „Text" oraz oferuje produkty i usługi pod markami, w szczególności „LiveChat", „ChatBot", „HelpDesk" i „Text". Istnieje ryzyko używania przez podmioty trzecie oznaczeń identycznych lub podobnych do marek wykorzystywanych przez Spółkę, co może prowadzić do powstania ryzyka konfuzji wśród klientów lub wykorzystywania reputacji Spółki przez podmioty konkurencyjne.

Ponadto istnieje ryzyko pojawienia się na rynku produktów lub usług oznaczonych nazwami podobnymi do oznaczeń używanych przez Spółkę, których jakość może odbiegać od jakości produktów i usług oferowanych przez Spółkę. W efekcie, w przypadku powstania błędnego skojarzenia takich produktów lub usług z działalnością Spółki potencjalnie może dojść do negatywnego wpływu na wizerunek i renomę Spółki.

Ze względu na charakter niektórych oznaczeń używanych przez Spółkę, w tym marki „Text", zakres ochrony prawnej oraz możliwość skutecznego egzekwowania praw do znaków towarowych mogą być ograniczone na wybranych rynkach lub w odniesieniu do określonych klas towarów i usług.
W celu ograniczania powyższych ryzyk Spółka prowadzi działania związane z ochroną własności intelektualnej, w tym rejestracją i monitorowaniem znaków towarowych na wybranych rynkach. Wybrane znaki słowne oraz słowno-graficzne związane z markami Spółki zostały objęte ochroną prawną w szczególności w Stanach Zjednoczonych i Polsce.

Ryzyko związane z ochroną własności intelektualnej Grupy oraz tajemnicy przedsiębiorstwa

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

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

Naruszenie praw autorskich do programów komputerowych może nastąpić wskutek wykorzystania w ramach oferowanego programu do komunikacji internetowej całych programów lub ich części, do których prawa przysługują podmiotom trzecim. Powyższa okoliczność może wystąpić zarówno wskutek pierwotnego nieuprawnionego wykorzystania (także nieświadomego) programów podlegających ochronie prawnej, jak też wskutek następczego wygaśnięcia uprawnienia (np. wskutek wygaśnięcia lub wypowiedzenia licencji). Powyższe uwagi odnoszą się także do chronionych prawnie baz danych, wykorzystywanych w programowaniu.
Należy zaznaczyć, iż powyższe ryzyko nie jest ryzykiem charakterystycznym wyłącznie dla Spółki, ale dotyczy także szerokiej grupy podmiotów działających w tej samej co Spółka branży.

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

Spółka działa na rynku innowacyjnych technologii oraz rozwiązań informatycznych. Powyższy rynek stał się obiektem działań tzw. „trolli patentowych" – podmiotów nabywających patenty wyłącznie w celu dochodzenia odszkodowań za ich rzekome lub rzeczywiste naruszenie. Podmioty te nie wykorzystują patentów do ochrony swoich produktów, których najczęściej nie ma, tym samym wykorzystując system patentowy niezgodnie z jego przeznaczeniem, choć w granicach prawa. Powyższej sytuacji sprzyja specyfika amerykańskiego prawa patentowego, skłonnego przyznawać ochronę także rozwiązaniom o nikłym stopniu innowacyjności, które w europejskim systemie prawa mogłyby nie podlegać ochronie.
Istnieje zatem ryzyko podniesienia w stosunku do Spółki roszczeń w związku z rzekomym naruszeniem patentu. Powyższe może rodzić po stronie Spółki ewentualne koszty obrony lub wydatki związane z ugodą lub zapłatą żądanego odszkodowania. Należy zaznaczyć, iż powyższe ryzyko nie jest ryzykiem charakterystycznym wyłącznie dla Spółki, ale dotyczy także szerokiej grupy podmiotów działających w obszarze nowych technologii.

Ryzyko związane z tworzeniem własności intelektualnej

Istnieje ryzyko związane z formą prawną, w oparciu o którą członkowie zespołu Spółki świadczą na rzecz Spółki usługi w zakresie związanym z tworzeniem własności intelektualnej. Na moment sporządzenia niniejszego raportu żaden z członków zespołu nie świadczy na rzecz Spółki usług na podstawie umowy o pracę. To oznacza, że do efektów pracy tych osób nie stosuje się zasady wynikającej z przepisów prawa autorskiego, że pracodawca, którego pracownik stworzył utwór w wyniku wykonywania obowiązków ze stosunku pracy, nabywa z chwilą przyjęcia utworu autorskie prawa majątkowe, oraz że prawa majątkowe do programu komputerowego stworzonego przez pracownika w wyniku wykonywania obowiązków ze stosunku pracy przysługują pracodawcy.
To oznacza, że przejście majątkowych praw autorskich do utworów (w tym programów komputerowych) stworzonych przez członków zespołu Spółki odbywa się na ogólnych zasadach wynikających z prawa autorskiego wymagających zawarcia stosownej umowy dotyczącej przeniesienia praw. Jednocześnie przepisy prawa autorskiego wykluczają zawarcie umowy dotyczącej wszystkich utworów lub wszystkich utworów określonego rodzaju tego samego twórcy mających powstać w przyszłości. Jednakże doktryna prawa autorskiego i orzecznictwo dopuszcza przenoszenie praw do utworów mających powstać w przyszłości, jeżeli tylko nie narusza to zakazu zawierania umowy dotyczącej wszystkich utworów lub wszystkich utworów określonego rodzaju. W praktyce zatem w odniesieniu do współpracy z osobami tworzącymi utwory podlegające prawu autorskiemu występuje więc problem takiego sprecyzowania oznaczenia utworu przyszłego, aby umowa w tym zakresie była skuteczna. W przeciwnym razie w przypadku stworzenia przez członka zespołu Spółki utworu potrzebnego Spółce w jego działalności, co do którego to utworu nie zawarto uprzednio umowy, konieczne będzie zawieranie indywidualnej umowy z daną osobą, co jest zależne także od woli tej osoby, a co tym samym może rodzić potencjalny spór na gruncie praw autorskich do danego utworu.

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

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

Ryzyko ograniczenia lub wyłączenia odpowiedzialności kontrahentów z umów istotnych

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

Ryzyko podatkowe związane z cenami transferowymi zwłaszcza na gruncie prawa amerykańskiego

Przychody Spółki pochodzą ze sprzedaży produktów Spółki na rzecz spółki zależnej Text Inc., która dalej sprzedaje go do końcowych klientów. Przyjęty model współpracy zakłada, że przychody Text Inc. opodatkowane są w USA, a przychody Spółki w Polsce. Model ten znajduje oparcie w obecnie obowiązującej umowie pomiędzy Polską a USA o unikaniu podwójnego opodatkowania. Nie można jednak wykluczyć, że władze podatkowe USA odmiennie potraktują tę kwestię. Przy przyjęciu, że Spółka posiada zakład, w rozumieniu podatkowym, w USA w skrajnej postaci całość przychodów Spółki byłaby opodatkowana w USA. Jednak wcale nie jest przesądzone, że całkowite obciążenie podatkowe z tytułu opodatkowania przychodów Spółki w USA byłoby znacząco wyższe niż to obecne. Jednocześnie w przypadku niekorzystnych rozstrzygnięć organów podatkowych istnieje możliwość odmiennego ukształtowania modelu sprzedaży, w sposób najbardziej odpowiedni także w kontekście opodatkowania.

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

Spółka nie stosuje instrumentów finansowych w celu ograniczenia powyższych ryzyk.

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

Spółka nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną.

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

Ryzyko związane z rozwojem branży i technologii

Istnieje ryzyko, iż Spółka nie będzie w stanie dostosować się do szybkich zmian rynkowych, co może wiązać się z pogorszeniem jejpozycji konkurencyjnej oraz sytuacji finansowej.

Obecnie w szczególności należy zwrócić uwagę na bardzo szybki wzrost w zakresie technologii i rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji (AI). Spółka zwiększa swoje kompetencje w tym obszarze i rozwija swoją ofertę. Istnieje jednak ryzyko, że nie dość szybko i sprawnie dostosuje się do zmian w otoczeniu związanych ze zmianami technologicznymi. Zmiany związane z rozwojem technologii mogą wpływać zarówno na funkcjonalności oferowane przez produkty, sposoby dotarcia do klientów, koszt tworzenia oprogramowania, jak również modele cennikowe na rynku (np. możliwa transformacja z modeli opartych na zasadzie “pay per agent”, albo “pay per seat” na “pay per usage”, albo “success fee”), co tworzy zarówno ryzyka, jak i szanse dla Spółki.

Ryzyko związane z dostępnością, pozyskaniem i kosztem specjalistów

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

Ryzyko reklasyfikacji umów współpracy

Spółka wykorzystuje strukturę współpracy opartą na umowach cywilnoprawnych. W związku z tym istnieje ryzyko zakwestionowania tego rodzaju umów przez organy państwowe i reklasyfikacji ich na stosunek pracy. Z analizy

przeprowadzonej przez Spółkę wynika, że przyjęte przez nią rozwiązania w istotnym stopniu ograniczają prawdopodobieństwo takiej decyzji.

Ryzyko związane z kluczowymi członkami zespołu

Jednym z kluczowych zasobów Grupy, mających istotny wpływ na rozwój Spółki i Grupy, jest zespół obejmujący zarówno kadrę zarządzającą, jak i specjalistów współpracujących ze Spółką. Ewentualne zmiany personalne na stanowiskach zarządzających, wynikające zarówno z okoliczności niezależnych od Spółki (w tym zdarzeń losowych), jak i indywidualnych decyzji o rezygnacji z pełnionych funkcji, mogą przełożyć się na kierunek rozwoju Spółki, jakość oraz terminowość realizowanych projektów, a w konsekwencji mieć wpływ na działalność operacyjną oraz wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko braku lub wolnego dostosowania do zrównoważonego inwestowania

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

5. Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej Text

5.1. Prezentacja wyników skonsolidowanych

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 półrocze 2026/27	I półrocze 2025/26	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	168 946	167 610	0,8%
Koszt własny sprzedaży	52 830	53 143	
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	116 116	114 467	
Koszty sprzedaży	36 547	34 867	
Koszty ogólnego zarządu	12 574	12 693	
Pozostałe przychody operacyjne	1 009	172	
Pozostałe koszty operacyjne	269	1 566	
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	67 735	65 513	3,4%
Przychody finansowe	-	139	

Koszty finansowe	128	170	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	67 607	65 482	
Podatek dochodowy	4 528	5 830	
Zysk (strata) netto	63 079	59 652	5,7%

[tys. zł]	II kw. 2026/27	I kw. 2025/26	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	85 750	82 812	3,5%
Koszt własny sprzedaży	27 557	26 789	
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	58 193	56 023	
Koszty sprzedaży	19 669	18 484	
Koszty ogólnego zarządu	2 626	6 446	
Pozostałe przychody operacyjne	635	111	
Pozostałe koszty operacyjne	158	934	
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	36 375	30 270	20,2%
Przychody finansowe	-	958	
Koszty finansowe	62	150	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	36 313	31 078	
Podatek dochodowy	2 345	2 450	
Zysk (strata) netto	33 968	28 628	18,7%

Komentarz dotyczący czynników mających wpływ na wyniki finansowe:

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

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 września 2026 r.	31 marca 2026 r.	Zmiana
Aktywa trwałe	98 685	93 376	5,7%
Wartości niematerialne i prawne	5 694	5 468	
Rzeczowe aktywa trwałe	87 190	82 762	
Należności długoterminowe	160	160	
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5 577	4 938	
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	64	48	
Aktywa obrotowe	142 768	102 547	39,2%
Należności z tytułu dostaw i usług	852	2 053	

Należności z tytułu podatku CIT	952	23 275	
Należności z tytułu podatku VAT	8 099	12 112	
Pozostałe należności	250	342	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	130 225	62 780	
Rozliczenia międzyokresowe	2 390	1 985	
Aktywa ogółem	241 453	195 923	23,2%

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów, pasywa

[tys PLN]	30 września 2026 r	31 marca 2026 r	Zmiana
Kapitał (fundusz) własny, w tym min:	92 655	109 965	-15,7%
Kapitał podstawowy	515	515	
Kapitał zapasowy	82 875	76 635	
Różnice kursowe z przeliczenia	(102)	(179)	
Zyski zatrzymane	9 367	32 994	
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	148 798	85 958	73,1%
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	**5 981**	**4 832**	
- Inne zobowiązania finansowe	2 786	3 292	
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	3 195	1 539	
- Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0	1	
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	**142 817**	**81 126**	
- Inne zobowiązania finansowe	997	966	
- Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	13 961	10 284	
- Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	-	-	
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	72 220	65 502	
- Pozostałe zobowiązania	55 639	4 374	
Pasywa razem	241 453	195 923	23,2%

Przepływy pieniężne

[tys PLN]	H1 2026/27	H1 2025/26	Zmiana
Zysk brutto przed opodatkowaniem	67 607	65 482	

Korekty razem, w tym min:	27 600	(4 403)	
- Amortyzacja	14 506	12 798	
- Zyski (straty) z działalności inwestycyjnej	(62)	799	
- Zmiana stanu należności	5 306	(14 693)	
- Zmiana stanu zobowiązań z wyjątkiem zobowiązań finansowych	12 051	(4 307)	
- Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	(4 004)	956	
- Zmiana stanu aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(640)	1 057	
Inne korekty	442	(1 013)	
Środki pieniężne wygenerowane z działalności operacyjnej	**95 207**	**61 080**	
Podatek dochodowy zapłacony	17 174	(2 074)	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	112 381	59 005	90,5%
Wydatki na nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(19 161)	(16 214)	
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	62	–	
Odsetki otrzymane	-	139	
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej, w tym min	**(19 099)**	**(16 075)**	-
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(473)	(430)	
Dywidendy wypłacone	(25 236)	(113 300)	
Płatności odsetek	(128)	(170)	
Kredyty i pożyczki otrzymane	0	10 000	
Spłata kredytów i pożyczek	0	(10)	
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	**(25 837)**	**(103 910)**	-
Przepływy pieniężne netto razem	67 445	(60 980)	
Środki pieniężne na początek okresu	62 780	77 704	
Środki pieniężne na koniec okresu	**130 225**	**16 724**	678,7%

Polityka dywidendy

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

pojawią się okazje inwestycyjne, które zapewniłyby Spółce i akcjonariuszom wyższą stopę zwrotu niż wypłata dywidendy.
Zarząd, za zgodą Rady Nadzorczej, jest uprawniony do podejmowania decyzji w sprawie wypłaty zaliczek na poczet spodziewanej dywidendy.

Opis istotnych pozycji pozabilansowych

Grupa nie posiada istotnych pozycji pozabilansowych.

Prognoza finansowa Grupy

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych na rok obrotowy 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., począwszy od 1 kwietnia 2024 r. TEXT S.A. sporządza sprawozdanie finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR). Zmiana została szczegółowo opisana w odpowiednich notach sprawozdania finansowego.

Rachunek zysków i strat

[tys. zł]	I półrocze 2026/27	I półrocze 2025/26	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	168 946	167 610	0,8%
Koszt własny sprzedaży	52 830	53 143	
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	116 116	114 467	
Koszty sprzedaży	36 772	35 090	
Koszty ogólnego zarządu	12 730	12 815	
Zysk (strata) ze sprzedaży	66 614	66 562	
Pozostałe przychody operacyjne	994	172	
Pozostałe koszty operacyjne	269	1 566	
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	**67 339**	**65 168**	**3,3%**
Przychody finansowe	-	139	
Koszty finansowe	128	170	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	67 211	65 137	
Podatek dochodowy	4 434	5 830	
Zysk (strata) netto	**62 777**	**59 307**	**5,9%**

[tys. zł]	II kw. 2026/27	II kw. 2025/26	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	**85 750**	**82 812**	**3,5%**
Koszt własny sprzedaży	27 557	27 681	
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	58 193	55 131	
Koszty sprzedaży	19 790	18 591	
Koszty ogólnego zarządu	2 709	6 509	
Zysk (strata) ze sprzedaży	35 694	30 031	
Pozostałe przychody operacyjne	634	111	
Pozostałe koszty operacyjne	158	934	
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	**36 170**	**29 208**	**23,8%**
Przychody finansowe	-	1 850	
Koszty finansowe	62	150	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	36 108	30 908	
Podatek dochodowy	2 251	2 450	
Zysk (strata) netto	**33 857**	**28 458**	**19,0%**

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów, aktywa

[tys. zł]	30 września 2026 r.	31 marca 2026 r.	Zmiana
Aktywa trwałe	98 687	93 378	5,7%
Wartości niematerialne i prawne	87 190	82 762	
Rzeczowe aktywa trwałe	5 694	5 468	
Należności długoterminowe	160	160	
Inwestycje długoterminowe	2	2	
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5 577	4 938	
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	64	48	
Aktywa obrotowe	136 924	98 810	38,6%

Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych	-	3 942	
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek pozostałych	-	1	
Należności z tytułu podatku CIT	952	23 275	
Należności z tytułu podatku VAT	8 099	12 112	
Pozostałe należności	250	342	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	125 233	57 153	
Rozliczenia międzyokresowe	2 390	1985	
Aktywa ogółem	235 611	192 188	22,6%

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów, pasywa

[tys PLN]	30 września 2026 r	31 marca 2026 r	Zmiana
Kapitał (fundusz) własny, w tym min:	**89 530**	**106 837**	**-16,2%**
Kapitał podstawowy	515	515	
Kapitał zapasowy	82 875	76 635	
Zyski zatrzymane	6 140	29 687	
Zobowiązania ogółem	**146 081**	**85 351**	**71,2%**
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	5 981	4 832	
- Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	-	1	
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	2 786	1 539	
- Inne zobowiązania finansowe	3 195	3 292	
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	**140 100**	**80 519**	
- Inne zobowiązania finansowe wobec pozostałych jednostek	997	966	
- Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	9 421	9 677	
- Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec powiązanych jednostek	1 823	0	
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	72 220	65 502	
- Pozostałe zobowiązania	55 639	4 374	
Pasywa razem	235 611	192 188	22,6%

Przepływy pieniężne

[tys zł]	H1 2026/27	H1 2025/26	Zmiana
Zysk (strata) brutto	67 211	65 137	
Korekty razem, m.in:	28 631	4 284	
- Amortyzacja	14 506	12 798	
- Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	(62)	799	
- Zmiana stanu należności	8 048	(6 022)	
- Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem zobowiązań finansowych	9 941	(4 268)	
- Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	(4 004)	956	
Zmiana stanu aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(640)	1 057	
Inne korekty	841	(1 036)	
Środki pieniężne wygenerowane z działalności operacyjnej	95 842	69 421	
Podatek dochodowy zapłacony	17 174	-1 810	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	**113 016**	**67 611**	**67,2%**
Wydatki na nabycie niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(19 161)	(16 214)	
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	62	-	
Odsetki otrzymane	-	139	
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	**(19 099)**	**(16 075)**	**-**
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(473)	(430)	
Dywidendy wypłacone	(25 235)	(113 300)	
Płatności odsetek	(128)	(170)	
Kredyty i pożyczki otrzymane	-	10 000	
Spłata kredytów i pożyczek	-	(10)	
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	**(25 836)**	**(103 910)**	**-**
Przepływy pieniężne netto razem	68 080	(52 374)	
Środki pieniężne na początek okresu	57 153	64 763	
Środki pieniężne na koniec okresu	**125 233**	**12 389**	**910,8%**

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 Ciepły	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 Ciepły, Urszula Jarzębowska, Jakub Sitarz, Maciej Jarzębowski, Szymon Klimczak, Krzysztof Górski.

W trakcie I półrocza 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 2026 roku, która to wygaśnie z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia Spółki zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok finansowy 2028/2029.

W trakcie raportowanego okresu oraz na dzień sporządzania sprawozdania Zarząd Text S.A. był dwuosobowy, a w jego skład wchodzili:

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

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

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

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

Wysokość wynagrodzeń Zarządu Spółki

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

Wynagrodzenie Zarządu Spółki wypłacone

Imię i nazwisko	Stanowisko	Wynagrodzenie (w tys. zł)	
		I półrocze 2026/27	I półrocze 2025/26
Mariusz Ciepły	Prezes Zarządu	1 771	1 918
Urszula Jarzębowska	Członek Zarządu	1 180	1 279
RAZEM	-	**2 951**	**3 197**

Na koniec I pół. 2026/27 zawiązano rezerwę na niewypłacone premie i wynagrodzenie zmienne Zarządu należne za ten okres w wysokości 724 tys. zł wobec 617 tys. zł na koniec I półrocza 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 półrocza 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 Ciepła	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 Ciepła jest absolwentką Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu oraz studiów podyplomowych z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi. Od ponad dziesięciu lat związana rynkiem IT w zakresie rekrutacji i selekcji kadry IT. HR manager odpowiedzialny za doradztwo w zakresie budowania zespołów poszczególnych działów spółki.

Marzena Czapaluk jest absolwentką Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Ma też 20-letnie doświadczenie jako dyrektor finansowy (CFO) zdobyte m.in. w spółce eobuwie.pl S.A. Członek Rady Nadzorczej Izolacja Jarocin S.A. Prowadzi też działalność coachingową i mentoringową. Jest członkiem - założycielem Stowarzyszenia Dyrektorów

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

Marzena Czapaluk spełnia kryteria niezależnego Członka Rady Nadzorczej.

Wysokość wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej Spółki

Wartość wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej w raportowanym okresie wyniosła 268 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, dotyczącą 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 zarzadzaniem 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 pracowniczych.

Nie dotyczy.

Firma audytorska

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

Daty zawarcia przez spółkę umowy z firmą audytorską o dokonanie badania lub przeglądu sprawozdania finansowego lub skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz okresu, na jaki została zawarta ta umowa. Wynagrodzenia firmy audytorskiej wypłaconego lub należnego za rok obrotowy i poprzedni rok obrotowy.
W 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 108 tys. zł. W analogicznym okresie poprzedniego roku finansowego Spółka wypłaciła wynagrodzenie na rzecz Grant Thornton Polska w wysokości 114 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 września 2026 r. Spółka współpracowała na stałe z 256 osobami wobec 260 na koniec czerwca 2026 r. i 272 osobami rok wcześniej.

7. Oświadczenia Zarządu

Wrocław, 25 listopada 2026 r.

Niniejsze Sprawozdanie Zarządu za okres sześciu miesiecy roku finansowego zakończony w dniu 30 września 2026 roku, a także śródroczne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe Text S.A. oraz śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Text S.A. za okres sześciu miesięcy roku finansowego zakończony w dniu 30 września 2026 r., zostały zatwierdzone do publikacji w dniu 25 listopada 2026 r.



Prezes Zarządu Mariusz Ciepły



Członek Zarządu Urszula Jarzębowska

Wrocław, 25 listopada 2026 r.

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

Zarząd Text S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Text za okres sześciu miesięcy roku finansowego zakończony dnia 30 września 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 Grupy oraz jej wynik finansowy. Sprawozdanie z działalności Spółki zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.



Prezes Zarządu Mariusz Ciepły



Członek Zarządu Urszula Jarzębowska

Wrocław, 25 listopada 2026 r.

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia jednostkowego sprawozdania finansowego Text S.A. za okres sześciu miesięcy roku finansowego zakończony dnia 30 września 2026 roku.

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



Członek Zarządu Urszula Jarzębowska

8. Słowniczek pojęć

Wskaźniki finansowe

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

Pojęcia branżowe

Pojęcie	Definicja
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.