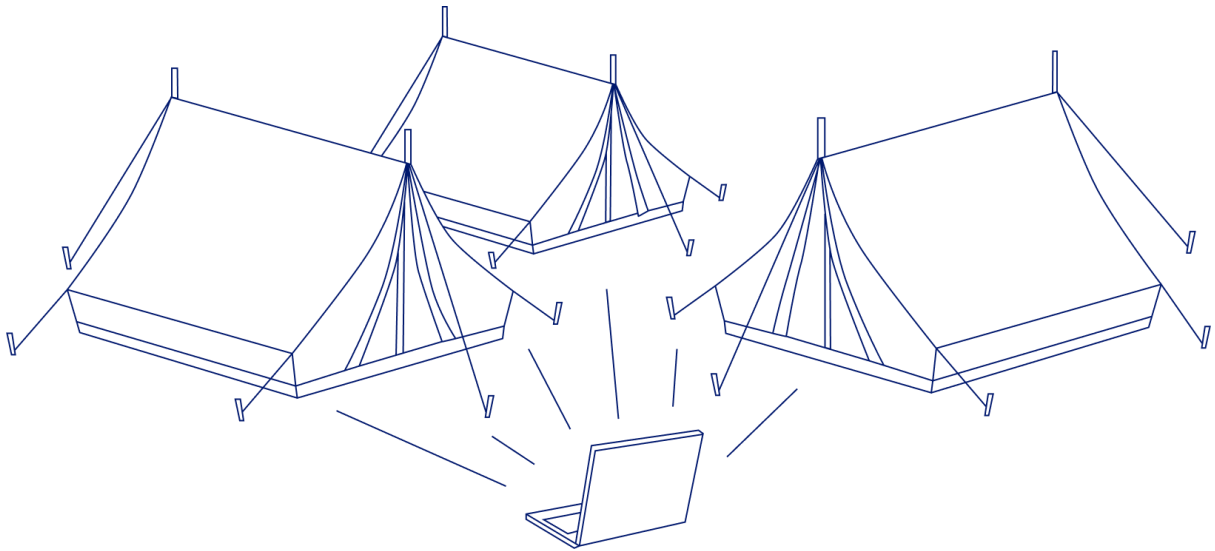




Software Mansion S.A.

Raport okresowy za III kwartał 2024 roku



Kraków, 7 listopada 2024 r.

Spis treści

Spis treści	2
Wybrane dane finansowe	3
Wybrane dane z sytuacji finansowej za III kwartał 2024	3
1. Informacje ogólne	4
1.1. Podstawowe informacje o Spółce	4
1.2. Organy spółki	5
1.3. Struktura akcjonariatu	6
1.4. Opis działalności i rynku, na którym działa Spółka	7
Działalność Spółki	7
Rynek, na którym działa Spółka	11
1.5. Komentarz emitenta na temat okoliczności i zdarzeń istotnie wpływających na działalność emitenta, jego sytuację finansową i wyniki osiągnięte w danym kwartale	13
Klienci	13
Wyniki finansowe	14
Zdarzenia inne mające wpływ na wyniki finansowe	15

Wybrane dane finansowe

Wybrane dane z Rachunku zysków i strat

(PLN)	01.01.2024 – 30.09.2024	01.01.2023 – 30.09.2023	01.07.2024 – 30.09.2024	01.07.2023 – 30.09.2023
Przychody netto ze sprzedaży	71 220 958,40	53 308 569,98	23 112 249,51	18 991 028,63
Koszty działalności operacyjnej	55 713 208,30	43 621 236,20	19 427 640,01	15 806 287,85
Koszty działalności operacyjnej bez uwzględnienia pkt 1. i 2. poniżej	58 583 887,32	38 577 781,55	18 845 916,68	14 772 643,89
pkt 1. Rezerwa na premie uznaniową	2 248 157,67	-	-	-
pkt 2. Koszt programu motywacyjnego	1 784 954,74	5 043 454,65	581 723,33	1 033 643,96
pkt 3. Przychód związany z otrzymaniem tokenów STRK	6 903 791,43	-	263 555,59	-
Zysk (strata) z działalności operacyjnej:	23 246 450,39	9 253 301,78	3 850 927,97	2 779 665,06
- bez uwzględnienia pkt 1., 2. i 3.	20 375 771,37	14 296 756,43	4 169 095,71	3 813 308,06
Zysk (strata) netto:	21 694 546,92	8 058 382,46	3 020 397,01	2 773 752,85
- bez uwzględnienia pkt 1., 2. i 3.	18 823 867,90	13 101 837,11	3 338 564,75	3 807 396,81
EBITDA:	24 043 542,53	9 554 949,24	4 154 103,91	2 905 622,81
- bez uwzględnienia pkt 1., 2. i 3.	21 172 863,51	14 598 403,89	4 472 271,65	3 939 266,77

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

(PLN)	01.01.2024 – 30.09.2024	01.01.2023 – 30.09.2023	01.07.2024 – 30.09.2024	01.07.2023 – 30.09.2023
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	21 849 176,98	11 385 215,29	9 179 861,65	4 659 900,36
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 587 002,58	- 2 861 460,71	-158 838,30	-1 105 578,64
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-10 144 971,5	-8 211 122,30	-10 154 498,35	-8 220 851,20
Środki pieniężne na koniec okresu	23 231 916,18	12 226 114,47	23 231 916,18	12 226 114,47

Sprawozdanie z sytuacji finansowej

(PLN)	30.09.2024	30.09.2023
Aktywa trwałe	11 268 629,50	5 607 298,18
Aktywa obrotowe	38 690 996,39	22 584 241,17
Kapitał własny	38 725 521,81	21 912 079,54
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	11 234 104,08	6 279 459,81
Zobowiązania krótkoterminowe	7 090 970,98	4 950 007,44

1. Informacje ogólne

1.1. Podstawowe informacje o Spółce

Nazwa (firma)	Software Mansion Spółka Akcyjna
Forma prawna	Spółka Akcyjna
Kraj siedziby	Polska
Siedziba	Kraków
Adres	ul. Zabłocie 43B, 30-701 Kraków
Poczta elektroniczna	investors@swmansion.com
Strona internetowa	ir.swmansion.com
Numer KRS	0000961952
Sąd rejestrowy	Sąd Rejonowy dla Krakowa Śródmieścia w Krakowie, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
REGON	364909814
NIP	6793131302
Kapitał zakładowy	10.046.855,50 zł, dzielący się na 10.468.555 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda, w tym: A. 10.000.000 akcji serii A, z czego 1.380.000 akcji jest akcjami na okaziciela, a 8.620.000 akcji jest akcjami zwykłymi imiennymi, B. 178.775 akcji na okaziciela serii B, C. 75.000 akcji na okaziciela serii C, D. 64.924 akcji na okaziciela serii D, E. 49.995 akcji na okaziciela serii E, F. 49.929 akcji na okaziciela serii F, G. 49.932 akcji na okaziciela serii G. <i>*Po okresie sprawozdawczym, 3 października 2024 r., wyemitowane zostało ponadto 49.980 akcji na okaziciela serii H, które zostały objęte wnioskiem o rejestrację w KRS.</i>
Liczba zatrudnionych	Razem: 306 osób zatrudnionych na podstawie: umowy o pracę (w przeliczeniu na pełne etaty), umów cywilnoprawnych oraz powołania. (stan na dzień 30 września 2024 roku).

Spółka powstała w wyniku przekształcenia spółki Software Mansion spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa (KRS: 0000626804). Spółka została wpisana do rejestru przedsiębiorców w dniu 1 kwietnia 2022 r.

Spółka została utworzona na czas nieoznaczony. Działalność prowadzona przez Spółkę nie wymaga posiadania zezwolenia, licencji ani zgody. Spółka nie tworzy grupy kapitałowej.

1.2. Organy spółki

Na dzień przekazania niniejszego raportu w skład zarządu Spółki wchodzi czterech członków:

1. Marcin Skotniczny – Prezes Zarządu,
2. Paweł Młócek – Wiceprezes Zarządu,
3. Katarzyna Polak – Wiceprezes Zarządu,
4. Magdalena Retman-Rakoczy – Wiceprezes Zarządu.

Na dzień przekazania niniejszego raportu w skład rady nadzorczej Spółki wchodzi sześciu członków:

1. Krzysztof Magiera – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Miron Pawlik – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
3. Paweł Kruszelnicki – Członek Rady Nadzorczej,
4. Tomasz Pałys – Członek Rady Nadzorczej,
5. Bartosz Gębala – Członek Rady Nadzorczej,
6. Krzysztof Koza – Członek Rady Nadzorczej.

1.3. Struktura akcjonariatu

Na dzień kończący okres objęty raportem okresowym (30 września 2024 roku) struktura akcjonariatu Spółki przedstawiała się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZ	Udział w głosach na WZ
Marcin Skotniczny	4.493.237	42,92%	4.493.237	42,92%
Paweł Młoczek	2.691.615	25,71%	2.691.615	25,71%
Krzysztof Magiera	2.691.615	25,71%	2.691.615	25,71%
Pozostali	592.088	5,66%	592.088	5,66%
Razem	10.468.555	100%	10.468.555	100%

Na dzień przekazania raportu, z uwzględnieniem wyemitowanych 49.980 akcji na okaziciela serii H (akcje objęte wnioskiem o rejestrację w KRS) struktura akcjonariatu Spółki przedstawia się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZ	Udział w głosach na WZ
Marcin Skotniczny	4.493.237	42,72%	4.493.237	42,72%
Paweł Młoczek	2.674.615	25,43%	2.674.615	25,43%
Krzysztof Magiera	2.691.615	25,59%	2.691.615	25,59%
Pozostali	659.068	6,27%	659.068	6,27%
Razem	10.518.535	100%	10.518.535	100%

1.4. Opis działalności i rynku, na którym działa Spółka

Software Mansion S.A. to spółka technologiczna świadcząca usługi wytwarzania oprogramowania dla klientów z całego świata. Spółka specjalizuje się w rozwiązaniach związanych z tzw. Developer Experience, czyli w szczególności w wytwarzaniu narzędzi wspierających pracę programistów, takich jak frameworki, biblioteki oraz platformy software'owe. Spółka współpracuje w tych działaniach z istotnymi graczami na rynku IT, takimi jak Meta, Amazon, czy Huawei, ale także z kilkoma mniejszymi o dużym znaczeniu w poszczególnych niszach. Jednocześnie Spółka posiada synergizujące z tą działalnością portfolio klientów, dla których Spółka wytwarza różnego rodzaju aplikacje i rozwiązania technologiczne w dziedzinach, w których Spółka wytwarza narzędzia. Portfolio to stanowi najistotniejsze źródło przychodów Spółki.

Software Mansion S.A. kontynuuje nieprzerwaną działalność rozpoczętą w ramach spółki Software Mansion Sp. z o.o. w 2012 roku. W tym czasie nieprzerwanie rósł rozmiar zespołu Spółki, podwajając się co około dwa lata. Spółka stawia duży nacisk na skuteczne działania mające na celu pozyskanie najbardziej utalentowanych inżynierów i utrzymanie ich w zespole długoterminowo, zakładając utrzymanie stabilnej dynamiki wzrostu. Spółka buduje zespół przede wszystkim lokalnie (Kraków i okolice), opierając się o hybrydowy model pracy.

Działalność Spółki

Software Mansion S.A. świadczy usługi wytwarzania oprogramowania w szerokim zakresie domenowym. W pierwszych trzech kwartałach 2024 roku dominującymi rodzajami świadczonych usług były:

- wytwarzanie aplikacji mobilnych, przede wszystkim z wykorzystaniem technologii React Native;
- wytwarzanie narzędzi deweloperskich w różnych obszarach domenowych (najważniejsze obszary: aplikacje mobilne, rozwiązania wideo i komunikacji na żywo oraz blockchain);
- wytwarzanie oprogramowania serwerowego aplikacji mobilnych i webowych (tzw. backend) – głównie z wykorzystaniem języków programowania: JavaScript (w tym TypeScript), Python oraz Elixir;
- wytwarzanie aplikacji webowych (tzw. front-end), przede wszystkim z wykorzystaniem technologii React.

Równie ważne obszary dla Spółki, ale ze względu na swój bardziej niszowy charakter wiążące się z mniejszym udziałem w przychodach, to:

- wytwarzanie oprogramowania i konfigurowanie infrastruktury do przetwarzania i streamingu wideo;
- wytwarzanie oprogramowania wykorzystującego blockchain (w tym smart contracty);
- wytwarzanie oprogramowania w niszowych językach programowania, w szczególności Elixir i Rust;
- consulting i szkolenia w zakresie technologii, w których specjalizuje się Spółka.

Ze względu na mieszany i synergiczny charakter większości prowadzonych projektów, nie jest możliwe precyzyjne określenie udziału poszczególnych kategorii usług w przychodach Spółki.

Spółka świadczy także usługi komplementarne, które praktycznie zawsze sprzedawane są w połączeniu z innymi usługami. Główne usługi komplementarne to:

- projektowanie interfejsów (UI/UX);
- testowanie i zapewnienie jakości (Quality Assurance);
- usługi związane z infrastrukturą komputerową i DevOps.

Dodatkowo, Spółka organizuje konferencje i podobne wydarzenia, których głównym celem jest promocja własnych usług. Niektóre z tych wydarzeń stanowią dodatkowe źródło przychodów, zarówno ze sprzedaży biletów, jak i od sponsorów. W szczególności regularne wydarzenia biletowane to:

- Konferencja App.js na temat React Native (czwarta edycja, zorganizowana została w maju 2024 r., uzyskała rentowność);
- Konferencja RTC.on związana ze streamingiem wideo i rozwiązaniami do komunikacji na żywo (we wrześniu 2024 odbyła się druga edycja).

Spółka rozwija również produkty technologiczne, co do których planowana jest komercjalizacja w modelu subskrypcyjnym. Aktualnie na etapie komercjalizacji są w szczególności:

- Radon IDE – jest to zestaw narzędzi do edycji kodu aplikacji mobilnych tworzonych z wykorzystaniem technologii React Native. W lipcu bieżącego roku uruchomiona została przedsprzedaż licencji, a koniec betatestów i pełna sprzedaż planowana jest na grudzień bieżącego roku.
- Fishjam – jest to platforma z infrastrukturą i oprogramowaniem oferująca różnego rodzaju usługi związane ze strumieniowaniem i przetwarzaniem wideo do użycia w aplikacjach klientów. Pilotażowe wdrożenia rozpoczęły się na przełomie III i IV kwartału bieżącego roku, a pierwsze wdrożenia komercyjne planowane są na pierwszy kwartał 2025 roku.

Ponadto, Spółka rozwija narzędzia programistyczne, które przyczyniają się do sprzedaży innych usług oraz budują rozpoznawalność marki, ale nie są komercjalizowane wprost. Najważniejsze z nich w ocenie Zarządu to:

- Biblioteki oprogramowania związane z React Native rozwijane i utrzymywane pod własną marką, m.in. `react-native-gesture-handler`, `react-native-reanimated`, `react-native-svg` i `react-native-screens`. Biblioteki te są aktualnie używane przez praktycznie wszystkie nowsze aplikacje mobilne w technologii React Native (React Native jest używane przez około 1/3 wszystkich popularnych aplikacji mobilnych). Rozwój tych bibliotek od wielu lat skutecznie działa jako źródło pozyskania klientów – zarówno na usługi związane z wytwarzaniem aplikacji w React Native, jak i innych rodzajów oprogramowania. Od 2019 rozwój tych bibliotek jest częściowo sponsorowany przez firmę Shopify Inc., a od czasu do czasu pojawiają się także inni klienci, którzy zapewniają środki na ich rozwój. Biblioteki te udostępniane są na otwartych licencjach open-source. Nad rozwojem tej platformy Spółka współpracuje z inżynierami firm takich jak Meta czy Microsoft.

- Membrane Framework – jest to zestaw relatywnie niskopoziomowych narzędzi do budowania oprogramowania do strumieniowania wideo rozwijany z wykorzystaniem języka Elixir od 2016 roku. Na dzień publikacji raportu Membrane Framework można uznać za kompletny, pozostałe prace głównie sprowadzają się do prac utrzymaniowych. Na przestrzeni lat przyniósł Spółce wielu klientów zarówno bezpośrednio na wdrożenia związane z Frameworkiem, ale także na usługi programowania w języku Elixir i innych. Membrane Framework jest użyty również w platformie Fishjam, której komercjalizacja jest planowana w formie subskrypcji, o czym była mowa powyżej. Membrane Framework udostępniany jest w ramach otwartych licencji open-source.
- Live Compositor – jest to narzędzie do budowania wysokowydajnych aplikacji związanych z łączeniem, przetwarzaniem i modyfikowaniem na żywo strumieni i plików wideo. Narzędzie to jest rozwijane od początku 2023 roku, przede wszystkim w języku Rust i jest jednym z najbardziej zaawansowanych narzędzi tego typu na świecie. Początkowo było udostępniane na otwartych licencjach open-source, jednak w drugim kwartale 2024 roku Spółka podjęła decyzję o ograniczeniu darmowego dostępu tylko do pewnych zastosowań. W tym samym kwartale Spółka rozpoczęła pierwsze komercyjne wdrożenie oprogramowania wytworzonego dla klienta, opartego na Live Compositorze. W dalszej perspektywie czasowej Spółka planuje udostępnić możliwości Live Compositora w platformie Fishjam do bezpośredniej komercjalizacji.
- Elixir WebRTC – jest to zestaw oprogramowania zawierający implementację najpopularniejszego protokołu do strumieniowania wideo na żywo w aplikacjach webowych w języku Elixir, wraz z kilkoma aplikacjami na tej implementacji opartymi. Spółka odnotowuje wzrost zainteresowania tym narzędziem, w szczególności w ostatnim czasie Elixir WebRTC zaczął być używany do broadcastingu wideo w sieci przez kilka organizacji.

Poza powyższymi rozwiązaniami, Spółka inkubuje wewnętrznie inne narzędzia deweloperskie o potencjale marketingowym. Z najistotniejszych aktualnie obszarów inkubacji warto wymienić:

- ExecuTorch for React Native – ExecuTorch to narzędzie rozwijane we współpracy koncernów takich jak Meta, Arm, Apple i Qualcomm, służące do uruchamiania modeli AI na urządzeniach brzegowych, takich jak urządzenia mobilne, wearables, mikrokontrolery i IoT. ExecuTorch jest budowany jako element technologii PyTorch, jednej z najpopularniejszych platform do uruchamiania modeli AI na świecie. Spółka aktualnie tworzy bibliotekę integrującą tę technologię z React Native. Pierwsze wydanie narzędzia planowane jest na czwarty kwartał bieżącego roku.
- TypeScript – jest to narzędzie, którego zadaniem jest znaczące ułatwienie tworzenia i wykorzystywania shaderów (czyli kawałków kodu wykorzystujących możliwości układów GPU) w aplikacjach webowych oraz opartych o React Native. Spółka zakłada, że TypeGPU stanie się narzędziem wykorzystywanym przez większość nowych aplikacji z shaderami w przeciągu kilku lat.
- ExVision – jest to biblioteka pozwalająca na uruchamianie modeli sztucznej inteligencji do przetwarzania obrazu w języku Elixir.
- Boombox – jest to zestaw narzędzi open-source, opartych na produkcie Membrane Framework. Prace nad tym narzędziem rozpoczęły się w trzecim kwartale bieżącego roku.

Celem tego projektu jest obniżenie progu wejścia do technologii Membrane Framework i tym samym zwiększenie grona jej użytkowników.

Dla kompletności obrazu należy też zaznaczyć, że Spółka rozwija dla klientów na komercyjnych zasadach (tj. za wynagrodzeniem) narzędzia deweloperskie, które mają albo mogą w przyszłości mieć analogiczne działanie do powyższych, tj. przyczyniają się albo mogą przyczynić do zwiększenia rozpoznawalności marki Software Mansion oraz zwiększyć sprzedaż innych usług. Są to m.in. projekty rozwijane dla następujących klientów:

- Expo (<https://expo.dev/>) – w ramach współpracy z tym klientem trwającej nieprzerwanie od 2017 roku do dziś, Spółka zbudowała wiele narzędzi używanych przez programistów React Native. Pomogło to rozwinąć wizerunek marki w tym obszarze i do dziś współpraca z Expo pozostaje jednym z istotnych źródeł pozyskiwania nowych klientów – zarówno projektowych, ale często też związanych z consultingiem technologicznym.
- Huawei – w ramach tej współpracy Spółka przystosowuje technologię React Native do działania na systemie operacyjnym OpenHarmony rozwijanym przez m.in. konsorcjum Huawei. To zaangażowanie może umożliwić uzyskanie projektów od klientów z Chin oraz wchodzących na rynek chiński, a także szerzej na świecie, jeżeli adopcja telefonów z systemem operacyjnym HarmonyOS będzie rosła.
- StarkWare i StarkNet Foundation – w ramach tej współpracy Spółka rozwija narzędzia deweloperskie do blockchainowej platformy StarkNet, w tym m.in. język Cairo służący do tworzenia smart contractów i dApps. Dzięki temu, Spółka może pozyskać klientów na projekty z obszaru blockchain w zależności od adopcji tej technologii.

Lista ta nie jest wyczerpująca. W szczególności Spółka prowadzi aktualnie inne projekty tego typu, które tymczasowo objęte są umowami o zachowaniu poufności.

Dodatkowo warto nadmienić, że Spółka w sposób ciągły rozwija własne oprogramowanie do użytku wewnętrznego, wspierające zarządzanie przedsiębiorstwem oraz mające na celu zwiększenie produktywności i zaangażowania zespołu. Aktualnie nie istnieją plany na komercjalizację tych rozwiązań, ale Zarząd nie wyklucza, że niektóre z wytworzonych rozwiązań zostaną skomercjalizowane w przyszłości.

Rynek, na którym działa Spółka

Rynek międzynarodowych usług outsourcingowych i consultingowych IT to dynamicznie rozwijająca się branża, której szczególnie mocny wzrost w Polsce obserwujemy ze względu na wiele czynników. Spośród nich warto wymienić: wyjątkowo wysoki poziom edukacji informatycznej, dobrą znajomość języka angielskiego przez polskich specjalistów, małe różnice kulturowe w stosunku do reszty Europy i USA (stanowiących znakomitą większość rynku zbytu tego typu usług), malejące, ale wciąż duże różnice w wynagrodzeniach, a także pozycję geograficzną i dogodną strefę czasową. Jednocześnie w Polsce nie mają siedziby prawie żadne znane międzynarodowe korporacje IT, wciąż nie rozwinął się mocny rynek Venture Capital i, w przeciwieństwie do wielu innych krajów, nie istnieje wysoko rozwinięte środowisko startupowe, dzięki czemu sektor outsourcingu międzynarodowego ma bardzo mocną pozycję na rynku pracy w porównaniu z resztą IT.

W ramach tego szerokiego rynku Software Mansion S.A. można zakwalifikować jako tzw. Software House. Pojęcie to rozwinęło się w języku polskim na przestrzeni ostatnich dwóch dekad i zazwyczaj oznacza firmy o następujących cechach:

- Zespół liczy od kilku do około 1000 osób, z czego znakomita większość to programiści oraz osoby pracujące na zbliżonych rolach (testerzy, designerzy, administratorzy itp.);
- Dominujące źródło przychodów to tworzenie oprogramowania na zamówienie dla poszczególnych klientów, zazwyczaj z przekazaniem praw autorskich;
- Brak lub mały udział w przychodach sprzedaży produktów własnych (choć niektóre Software House'y wytwarzają swoje produkty i w pewnym momencie transformują się w firmę produktową);
- Zespół zazwyczaj zatrudniony jest na stałe, a nie do danego projektu; bardzo często Software House'y utrzymują tzw. ławeczkę, czyli pewną liczbę inżynierów, którzy oczekują na projekt (zazwyczaj biernie);
- Pracownicy zazwyczaj identyfikują się jako pracujący w Software House'ie, a nie jako członkowie zespołu klienta, jak to ma często miejsce w innych firmach outsource'ingowych (choć część Software House'ów świadczy także usługi rekrutacji stricte dla określonego klienta);
- Klienci zlecają wykonanie projektu lub wynajmują zespół techniczny; bardzo rzadko outsource'owane do Software House'ów są całe procesy biznesowe;
- Kultura organizacji zorientowana przede wszystkim na programowanie i umiejętności techniczne, a nie procesy biznesowe; założyciele Software House'ów to często inżynierowie;
- Struktura organizacji jest zazwyczaj dość płaska; często Software House'y są przeciwstawiane konceptowi korporacji;
- Relatywnie duże marże w przeciwieństwie do pozostałych form outsource'ingu personelu w IT.

Łatwo zauważyć, że przychody Software House'ów są wprost zależne od możliwości produkcyjnych, czyli rozmiaru zespołu technicznego. Co za tym idzie, Software House'y bardzo mocno konkurują o pracowników.

Na tle tego rynku Software Mansion S.A. wyróżniają m.in. następujące cechy:

- Portfolio klientów Spółki to w dużej mierze firmy amerykańskie, które dysponują zazwyczaj większymi budżetami na projekty niż klienci europejscy. Portfolio klientów jest zdywersyfikowane, nie ma w nim dominującego klienta ani branży;
- Produkty deweloperskie rozwijane przez Spółkę przyczyniają się w wyjątkowo synergiczny sposób do wzrostu sprzedaży usług consultingu i outsource'ingu, a jednocześnie prace dla klientów napędzają dalszy rozwój produktów Spółki. Przeciwstawia się to częstemu modelowi, w którym Software House przekształca się w firmę produktową obsługującą specyficzną niszę kosztem obsługi projektów outsource'ingowych;
- Rozmiar zespołu i obroty plasują Spółkę jako jedną z większych organizacji tego typu. Dzięki czemu Spółka posiada zasoby, żeby podejmować się rozwoju bardziej złożonych narzędzi deweloperskich i zachodzi efekt skali;
- Spółka może bardzo płynnie przenosić inżynierów między projektami klientów a produktami wewnętrznymi. Dzięki temu, że narzędzia deweloperskie Spółki

wykorzystywane są też w projektach prowadzonych komercyjnie, koszty wdrożenia personelu przy zmianie projektu są bardzo niskie. Pozwala to na utrzymywanie praktycznie zerowego rozmiaru *ławeczki*;

- Sprzedaż nowych projektów przez Spółkę w większości opiera się o rozwijane przez Spółkę produkty open-source, dzięki czemu Spółka nie musi konkurować wprost o projekty z konkurencyjnymi firmami. Pozwala to utrzymać wysokie ceny, a jednocześnie bardzo ogranicza koszty prowadzenia sprzedaży i marketingu;
- Spółka posiada bardzo mocny wizerunek na lokalnym (w szczególności krakowskim) rynku pracy, co przekłada się na dużą łatwość w rekrutacji, a jednocześnie osiąga bardzo wysokie współczynniki retencji, co zapewnia stabilność zespołu;
- Rozwinięta (choć relatywnie płaska) struktura organizacyjna, wraz z dojrzałym middle-managementem, jest przygotowana na roczny wzrost zespołu na poziomie 50% bez negatywnych efektów ubocznych na kulturę i efektywność pracy.

1.5. Komentarz emitenta na temat okoliczności i zdarzeń istotnie wpływających na działalność emitenta, jego sytuację finansową i wyniki osiągnięte w danym kwartale

Klienci

W trzecim kwartale 2024 Spółka obserwowała normatywną sytuację pod względem sprzedaży i pozyskiwania nowych klientów, stabilna jest także sytuacja z klientami istniejącymi. Rozkład przychodów klientów, od których Spółka uzyskała przychody związane ze świadczonymi usługami IT, przedstawia poniższa tabela:

	Kwartał III 2024	Kwartał II 2024	Kwartał I 2024	Kwartał IV 2023	Kwartał III 2023
Liczba klientów:					
Przychody powyżej 10 tys. zł	8	7*	9	9*	9
Przychody powyżej 50 tys. zł	20	15	25	14	9
Przychody powyżej 250 tys. zł	14	14	10	12	12
Przychody powyżej 1 mln. zł	6	6	7	5	6
Razem klientów	48	42*	51	40*	36*

*W stosunku do poprzednich raportów okresowych skorygowano liczby klientów w oznaczonych grupach.

Zatrudnienie

Ze względu na stan polskiego rynku pracy IT, Spółka obserwuje bardzo dużą łatwość w rekrutacji programistów – zarówno doświadczonych, jak i początkujących. Na dzień 30 września 2024 r. Spółka zatrudniała 306 pracowników i współpracowników, czyli o 79 osób więcej, niż na dzień 30 września 2023 r. i o 19 więcej, niż na dzień 30 czerwca 2024 r. Tempo wzrostu organicznego mieści się w zakładanym przez spółkę wzroście zatrudnienia o 30–50% r/r.

Wyniki finansowe

[Przychody]

W samym III kwartale 2024 roku Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 23.112.249,51 zł, co stanowi wzrost o prawie 22% w stosunku do III kwartału 2023 roku, kiedy przychody wyniosły 18.991.028,63 zł. Narastająco, przychody Spółki za 9 miesięcy 2024 roku

wyniosły 71.220.958,40 zł, co w porównaniu do analogicznego okresu roku 2023 (53.308. 569,98 zł) stanowi wzrost o blisko 34%.

Zważywszy na to, iż Spółka prawie wszystkie swoje przychody odnotowuje w walutach obcych, głównie w dolarach amerykańskich, w związku z tym znaczący wpływ na przychód ma kurs sprzedaży dolara, który 30 września 2024 roku był o 12,5% niższy względem kursu z dnia 29 września 2023 roku.

[Zysk]

Zysk z działalności operacyjnej w III kwartale 2024 roku wyniósł 3.850.927,97 zł w porównaniu do 2.779.665,06 zł w analogicznym okresie roku poprzedniego, co stanowi wzrost o ponad 38%. Narastająco za 9 miesięcy 2024 roku Spółka wypracowała 23.246.450,39 zł zysku operacyjnego w porównaniu do 9.253.301,78 w tym samym okresie roku ubiegłego, czyli o 13.993.148,61 zł więcej, co o stanowi wzrost o ponad 151%.

Zysk netto wypracowany przez Spółkę w III kwartale 2024 roku zwiększył się o blisko 9% r/r i wyniósł 3.020.397,01 zł. Narastająco Spółka za 9 miesięcy 2024 roku osiągnęła zysk netto 21.694.546,92 zł, w porównaniu do 8.058.382,46 zł w roku ubiegłym, co stanowi wzrost blisko 170%.

Zdarzenia inne mające wpływ na wyniki finansowe

[Koszt programu motywacyjnego]

W III kwartale 2024 roku istotny wpływ na wynik finansowy Spółki miało ujęcie kosztu księgowego wyceny pracowniczego programu motywacyjnego. Wartość całkowita pracowniczego programu motywacyjnego została oszacowana dla uprawnień przyznanych w całym okresie trwania programu według modelu Blacka-Scholesa-Mertona, przy założeniu pełnego wypełnienia warunków nabycia uprawnień innych niż warunki rynkowe i na moment publikacji raportu za III kwartał 2024 roku wynosi 11.907.773,40 zł. W III kwartale 2024 roku Spółka obciążyła wynik finansowy kwotą 581.723,33 zł. Wycena pracowniczego programu motywacyjnego będzie wpływać na wynik finansowy Spółki do II kwartału 2026 roku i zgodnie z obowiązującą na dzień publikacji niniejszego raportu wyceną, do tego okresu obciąży wynik finansowy o dalszą, łączną kwotę 760.734,51 zł.

[Tokeny StarkNet]

W raporcie okresowym za II kwartał 2024 r. Spółka wyszczególniła jako znaczące dla wyników finansowych tokeny StarkNet (dodatkowy przychód 6.669.222,46 zł). Na dzień bilansowy 30.09.2024 r. Spółka nie posiadała na koncie tokenów StarkNet, z uwagi na bieżącą ich sprzedaż w miarę otrzymywania kolejnych ich transz. W trzecim kwartale bieżącego roku wartość otrzymanych i sprzedanych tokenów StarkNet była znacznie mniejsza (263.555,59 zł), gdyż Spółka zbyła uprzednio otrzymane tokeny z pierwszej, największej transzy, o której informowano w raporcie bieżącym ESPI nr 2/2024 z dnia 12 kwietnia 2024 r. Współpraca ze spółką StarkWare Industries jest kontynuowana.

Szczegółowe dane finansowe za okres od 1.07.2024 r. do 30.09.2024 r. znajdują się w załączniku do niniejszego raportu – sprawozdaniu finansowym, stanowiącym integralną część raportu okresowego.

Dywidenda

W dniu 17 czerwca 2024 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę dotyczącą podziału zysku netto za 2023 rok oraz wypłaty dywidendy w kwocie 10.154.498,35 zł tj. 0,97 zł na każdą akcję, według stanu uwzględniającego emisję akcji serii G oraz wykonanie praw z warrantów subskrypcyjnych serii A i B w ramach programów motywacyjnych w Spółce. Dzień dywidendy został wyznaczony na 31 sierpnia 2024 r., zaś wypłata dywidendy nastąpiła w dniu 30 września 2024 r. Pozostała kwota zysku tj. 907.592,68 zł została przekazana na zwiększenie kapitału zapasowego Spółki.

Pozostałe informacje

W III kwartale 2024 roku Spółka w stosunku do 2 klientów kontynuowała model współpracy polegający na rozliczaniu części należności w formie papierów wartościowych danego klienta. Takie rozliczenie nie doprowadzi do posiadania przez Spółkę realnego wpływu na klienta (nie dojdzie do przejęcia kontroli ani nie powstanie grupa kapitałowa). Spółka bierze pod uwagę możliwość podpisania kolejnych umów z klientami z uwzględnieniem podobnych warunków rozliczania, ale aktualnie nie planuje istotnie poszerzać skali tego typu współpracy.

Spółka ponosi koszty przede wszystkim w PLN, przy jednoczesnym realizowaniu sprzedaży głównie poza granicami kraju w USD i EUR, w związku z tym ponosi ryzyko związane ze zmiennością kursów walut. W III kwartale 2024 roku ponad 93% przychodów Spółki było wygenerowanych w USD. Średni kurs USD/PLN określony przez NBP na dzień 30.09.2024 roku (3,8193 USD/PLN) był o 12,59% niższy od średniego kursu na dzień 29.09.2023 roku (4,3697 USD/PLN). Spółka podejmuje działania mające na celu minimalizację ryzyka walutowego poprzez częściowe rozliczanie się ze współpracownikami w USD.

Od 2023 roku Spółka stosuje rozliczenie CIT-8 w oparciu o tzw. zaliczki uproszczone, wysokość zaliczki uproszczonej ustala na podstawie wysokości podatku wykazanego w zeznaniu rocznym CIT-8 złożonym w roku poprzedzającym dany rok podatkowy. W ocenie Spółki przyjęty sposób rozliczania zaliczek w formie uproszczonej odzwierciedla rzeczywiste obciążenie wyniku finansowego w ujęciu kwartalnym oraz rocznym.