



text|

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Text S.A. i jej Grupy Kapitałowej
w I kw. 2025/2026 roku finansowym**

Wizja

**Text intelligence
for better
customer service**

**We help brands provide
better customer
service at scale by
analyzing, enriching
and automating text
communication**

Spis Treści

1. Podsumowanie	5
1.1. Wybrane skonsolidowane dane finansowe	5
1.2. Wybrane jednostkowe dane finansowe	6
2. O spółce Text	7
2.1. Struktura Grupy Text	8
3. Podsumowanie operacyjne	9
3.1. Komentarz Zarządu do wyników	9
3.2. Najważniejsze wydarzenia	17
3.3. Inne wydarzenia	19
4. Opis działalności Grupy Kapitałowej Text	20
4.1. Strategia rozwoju	20
4.2. Produkty Grupy Text	24
4.2.1. LiveChat	24
4.2.2. ChatBot	27
4.2.3. HelpDesk	28
4.2.4. KnowledgeBase	29
4.2.5. OpenWidget	30
4.2.6. Dodatkowe działania	30
4.3. Opis sytuacji na rynku usług SaaS oraz w segmencie rozwiązań "konwersacyjnych" dla biznesu	31
4.4. Umowy znaczące dla działalności Grupy Kapitałowej	32
4.5. Informacja o istotnych transakcjach z podmiotami powiązanymi	35
4.6. Informacje o pozostałych umowach i transakcjach	35
4.7. Perspektywy rozwoju	36
5. Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej Text	37
5.1. Prezentacja wyników skonsolidowanych	37
5.2. Prezentacja wyników jednostkowych	41
6. Ład korporacyjny	45
6.1. Informacje o akcjach i akcjonariacie	45
6.2. Władze Spółki	46
6.2.1. Zarząd Spółki	46
6.2.2. Rada Nadzorcza Spółki	47
6.3. Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących	48
6.4. Pozostałe informacje	48
7. Oświadczenia Zarządu	50
8. Słowniczek pojęć	52

1. Podsumowanie

1.1. Wybrane skonsolidowane dane finansowe

[tys. PLN]	I kw. 2025/26	I kw. 2024/25	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	84 798	86 840	-2,4%
EBITDA	41 628	52 617	-20,9%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	35 243	46 933	-24,9%
Zysk (strata) brutto	34 404	46 839	-26,5%
Zysk (strata) netto	31 024	43 726	-29,0%
Przepływy pieniężne netto	25 533	43 209	-
- z działalności operacyjnej	33 976	51 748	-34,3%
- z działalności inwestycyjnej	(8 135)	(7 791)	-
- z działalności finansowej	(308)	(748)	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (PLN)	1,20	1,70	-29,0%

[tys. PLN]	30 czerwca 2025 r.	31 marca 2025 r.	30 czerwca 2024 r.
Aktywa razem	256 366	226 705	258 714
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	89 168	90 287	86 665
Zobowiązania długoterminowe	5 313	6 393	4 367
Zobowiązania krótkoterminowe	83 855	83 894	82 298
Kapitał własny	167 198	136 418	172 049
Kapitał zakładowy	515	515	515
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	25 750
Wartość księgowa na jedną akcję	6,49	5,30	6,68

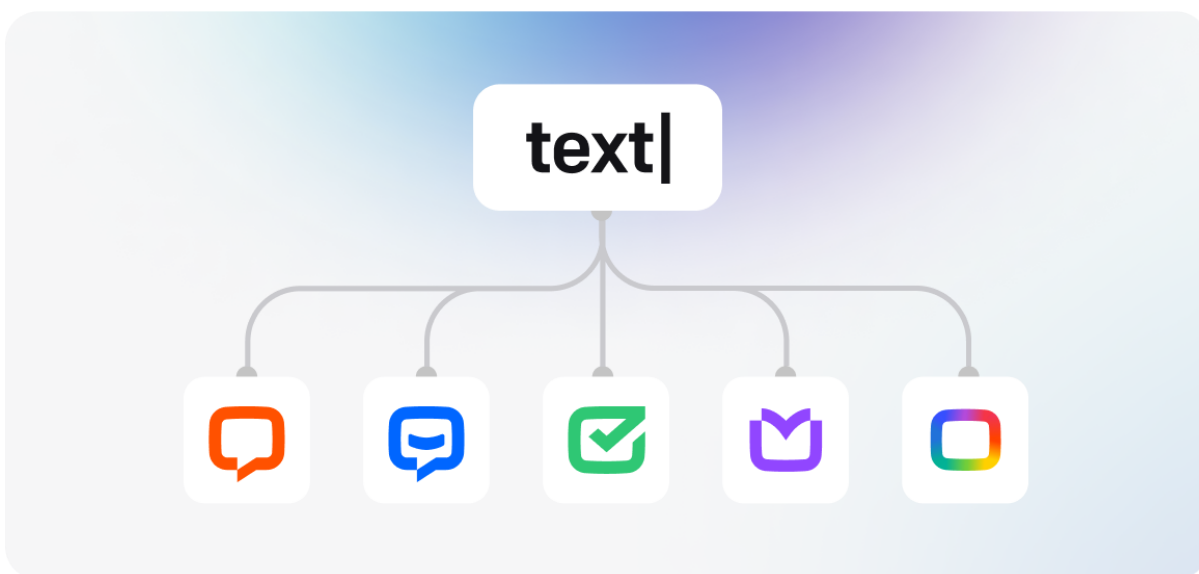
1.2. Wybrane jednostkowe dane finansowe

[tys. PLN]	I kw. 2025/26	I kw. 2024/25	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	84 798	86 840	-2,4%
EBITDA	42 345	51 677	-18,1%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	35 960	45 993	-21,8%
Zysk (strata) brutto	34 229	46 659	-26,6%
Zysk (strata) netto	30 849	43 546	-29,2%
Przepływy pieniężne netto	(8 666)	36 353	-
z działalności operacyjnej	(223)	44 144	-
z działalności inwestycyjnej	(8 135)	(7 043)	-
z działalności finansowej	(308)	(748)	-
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	-
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (PLN)	1,20	1,69	-29,2%

[w tys. PLN]	30 czerwca 2025 r.	31 marca 2025 r.	30 czerwca 2024 r.
Aktywa razem	253 555	222 899	255 298
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	88 892	89 085	85 474
Zobowiązania długoterminowe	5 313	6 393	4 367
Zobowiązania krótkoterminowe	83 579	82 692	81 107
Kapitał własny	164 663	133 814	169 824
Kapitał zakładowy	515	515	515
Liczba akcji (tys.)	25 750	25 750	25 750
Wartość księgowa na jedną akcję (PLN)	6,39	5,20	6,60

2. O spółce Text

Text S.A. (dalej: "Spółka", "Text") jest producentem oraz globalnym dostawcą oprogramowania wspierającego komunikację tekstową online. W firmowym portfolio produktów posiadamy rozwiązania: 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 czerwcu 2025 roku oddaliśmy do dyspozycji naszych pierwszych klientów rozwiązanie klasy suite pod roboczą nazwą Text App, które łączy funkcjonalności powyższych produktów i dodaje do nich nowe.



Poza produktami oferowanymi w modelu SaaS (Software-as-a-Service - oprogramowanie jako usługa) udostępniamy technologię, która umożliwia tworzenie aplikacji w zakresie komunikacji tekstowej (API as a Service) a także możliwość ich monetyzacji. Produkty Spółki służą do komunikacji business-to-consumer (B2C) oraz business-to-business (B2B) i adresowane są do wszystkich firm, których wspólną cechą jest potrzeba tekstowej komunikacji online z klientami.

Uważamy, że w związku z rozwojem technologii AI i możliwościami, które z tego wynikają, branża customer service przechodzi transformację. Nasze rozwiązania stają się częścią tego procesu. Na zmiany rynkowe odpowiadamy poprzez udoskonalanie produktów, oferowanie najwyższej jakości obsługi klienta oraz tworzenie nowych kanałów pozyskiwania klientów. Nasz model biznesowy zakłada niski koszt pozyskania klienta. Może się to jednak zmieniać w przyszłości ponieważ, rozwój naszej oferty sprawia, że staje się ona bardziej atrakcyjna dla klientów klasy enterprise. Tworzy to okazję pozyskiwania większych klientów (pod względem poziomu generowanego MRR) niż do tej pory. Wykorzystanie tej szansy może jednak wymagać rozwoju działu sprzedaży, podejmowania proaktywnych działań poza obszarem internetu, czy pozyskiwania nowych certyfikacji, co przełoży się na wzrost wydatków na pozyskiwanie klientów. Pomimo to zakładamy utrzymanie bardzo wysokiej efektywności naszego biznesu, co przekłada się na uzyskiwanie wysokich rentowności operacyjnych.

Częścią naszej strategii jest koncentracja na rynku USA, który nadal oferuje zdecydowanie największe wyzwania, ale i perspektywy wzrostu. Jednocześnie jesteśmy dumni z tego, że nasze rozwiązania wspierają klientów na praktycznie całym świecie. Wśród naszych klientów znajdują się przedsiębiorstwa z praktycznie każdej branży, a także instytucje rządowe i pozarządowe. Nasze rozwiązania skutecznie odpowiadają na problemy i wyzwania każdej organizacji, która w jakiś sposób komunikuje się ze swoimi klientami lub interesariuszami.

W związku z rozbudową portfolio produktowego i planami budowy marki parasolowej dla wszystkich produktów, nabyliśmy domenę text.com. Jesteśmy w procesie zmiany z firmy oferującej wiele produktów w firmę z kompleksową ofertą suite w obszarze customer support.

2.1. Struktura Grupy Text

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



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

Text Inc. nabywa od Spółki dostęp do jej produktów, który następnie odsprzedaży klientom końcowym za cenę ustaloną przez Spółkę. Spółka Zależna nie realizuje marży na odsprzedaży dostępu do produktów. Na podstawie faktur wystawionych przez Text Inc. Spółka zwraca Text Inc. wszystkie koszty poniesione przez Text Inc. w związku z prowadzoną działalnością i wskazane w budżecie zaakceptowanym przez Spółkę. Zgodnie z zawartą umową, Text Inc. ma prawo do naliczenia 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. odpowiadających wartości poniesionych kosztów powiększonych o wskazaną powyżej marżę. Wszelkie prawa własności intelektualnej, w tym znak towarowy, pozostaje własnością Spółki.

3. Podsumowanie operacyjne



3.1. Komentarz Zarządu do wyników

W I kw. 2025/26 roku finansowego, zakończonym 30 czerwca 2025 roku, nasze skonsolidowane przychody spadły o 2,4% do 84,8 mln zł. Nasza Grupa prawie całość przychodów generuje w dolarze amerykańskim (USD), dlatego istotny wpływ na raportowane wyniki ma kurs PLN/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.

Wskaźnikiem, który dobrze oddaje rozwój naszego biznesu jest MRR (Monthly Recurring Revenue). Na jego potrzeby, roczne lub inne płatności są równo rozłożone na poszczególne miesiące. Na koniec czerwca 2025 r. wyniosła 7,17 mln USD oznacza to wzrost o 1,4% w stosunku do stanu sprzed roku i wzrost o 0,7% w stosunku do stanu na 31 marca 2025 r. 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 86,04 mln USD. W przyszłości do MRR będziemy zaliczać też płatności za pakiety interakcji, lub pakiety związane z zużyciem (usage) opłacone "z góry" na początku okresu płatności.

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). W I kw. 2025/26 roku finansowego wyniosły one 21.83 mln USD, co oznacza spadek o 3,5% rok do roku.

Przychody za I kw. 2025/26 w dolarze amerykańskim wyniosły 22,2 miliona, wobec 21,6 milionów rok wcześniej, co oznacza wzrost o 2,7%. Niestety, wzrost przychodów uzyskanych w dolarze amerykańskim w ujęciu rocznym nie przełożył się na analogiczny wzrost przychodów ujętych w polskiej walucie z uwagi na umocnienie się polskiej waluty. Średni kurs USD/PLN po którym przeliczaliśmy przychody w trakcie kwartału był o 5% niższy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. W efekcie skonsolidowane przychody w kwartale spadły o 2,4% z poziomu 86,8 mln zł w I kw. 2024/25 do poziomu 84,8 mln zł w I kw. 2025/26.

Skonsolidowany zysk netto za okres I kw. 2025/26 roku finansowego wyniósł 31,0 mln zł i był o 29% niższy od wyniku uzyskanego przed rokiem.

Marże, przepływy finansowe i polityka dywidendowa

Nasz model biznesowy umożliwia osiąganie bardzo wysokich rentowności operacyjnych. W okresie I kw. roku finansowego 2025/26 marża brutto na sprzedaży wyniosła 68,9%, marża operacyjna 41,6%, a marża zysku netto 36,6%. Odczuwamy presję na rentowności, która wiąże się z m.in. umocnieniem się złotego wobec dolara amerykańskiego w ostatnim okresie. Powrót na ścieżkę wzrostu i realizacja naszej Wizji wymaga pracy nad

efektywnością zespołu i utrzymania w nim kluczowych osób, dlatego jesteśmy zdeterminowani, żeby to osiągnąć. Bardziej intensywne wykorzystanie technologii AI może wpłynąć na dodatkowy wzrost kosztów, równocześnie automatyzacja pracy w naszej organizacji powinna wpłynąć pozytywnie na jej efektywność. Jednocześnie inwestujemy w infrastrukturę, co powoduje wzrost kosztów usług obcych w tym zakresie. Na początku lipca zakończyliśmy migrację na nową infrastrukturę chmurową (cloud). W I kwartale roku finansowego zanotowaliśmy spadek kosztów wykorzystania dotychczasowej infrastruktury, który został jednak zrekompensowany przez wyższe koszty nowej infrastruktury w tym okresie i koszty związane z procesem migracji.

W trakcie I kwartału i po jego zakończeniu byliśmy skoncentrowani na pracach rozwojowych przede wszystkim związanych z nowym produktem (Text App). Jeszcze w czerwcu został on udostępniony wybranym klientom korzystającym z naszych produktów. W momencie oddania tego raportu do publikacji, z Text App aktywnie korzystało już ponad 700 organizacji. W sierpniu udostępniliśmy Text App na stronie text.com umożliwiając zakładanie "triali" i zakup produktu. Należy podkreślić, że nasze działania do tej pory były skupione na technicznej stronie budowy nowego produktu i do momentu publikacji raportu nie prowadziliśmy żadnych działań marketingowych związanych z Text App. W ciągu najbliższych miesięcy, produkt będzie nadal intensywnie rozwijany, a równocześnie planujemy rozpoczęcie działań informacyjnych, w tym wydarzenie online [Context](#) planowane na koniec września.

Równocześnie prowadziliśmy inne działania, które mają się przełożyć, w dłuższej perspektywie, na przyszłe wzrosty naszego biznesu i ponosiliśmy ich koszty. Są to m.in. zmiany infrastruktury cloud, procesy certyfikacji, współpraca z agencją PR (przygotowania do komunikacji związanej z Text App i komunikacji korporacyjnej), zwiększenie i wzmocnienie zespołu (wzrost liczby współpracowników o 25 osoby netto w trakcie okresu), i inne.

Pomimo wszystkich wyzwań opisanych powyżej zamierzamy utrzymać nasz model biznesowy i wysokie poziomy rentowności z nim związane. Koszty nieodłącznie związane z wykorzystaniem technologii AI powinny wywrzeć większą presję na część naszej konkurencji oferującej swoje produkty w modelu free lub freemium. Trzeba jednak podkreślić, że wraz ze zwiększeniem wykorzystania rozwiązań AI przez naszych klientów ta kategoria kosztów może wzrosnąć bardzo znacząco i w obecnym momencie bardzo trudno ustalić w jakim stopniu te koszty będą obciążać klientów a w jakim pozostaną po stronie Text.

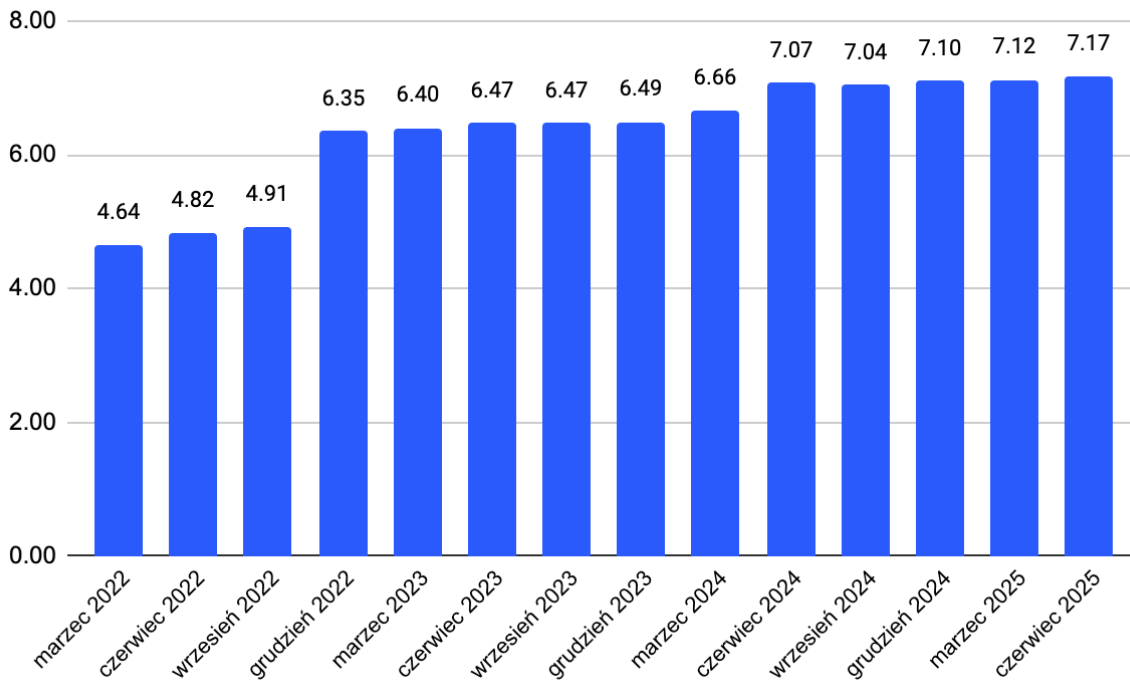
Przedstawione wyżej rentowności sprawiają, że efektywnie generujemy środki pieniężne. Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej Grupy wyniosły w raportowanym okresie 34,0 mln zł, a na koniec tego okresu dysponowaliśmy środkami pieniężnymi w wysokości 103,2 mln zł. Kontynuujemy naszą politykę dywidendową, która zakłada przeznaczanie dla akcjonariuszy najwyższej możliwej, z punktu 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

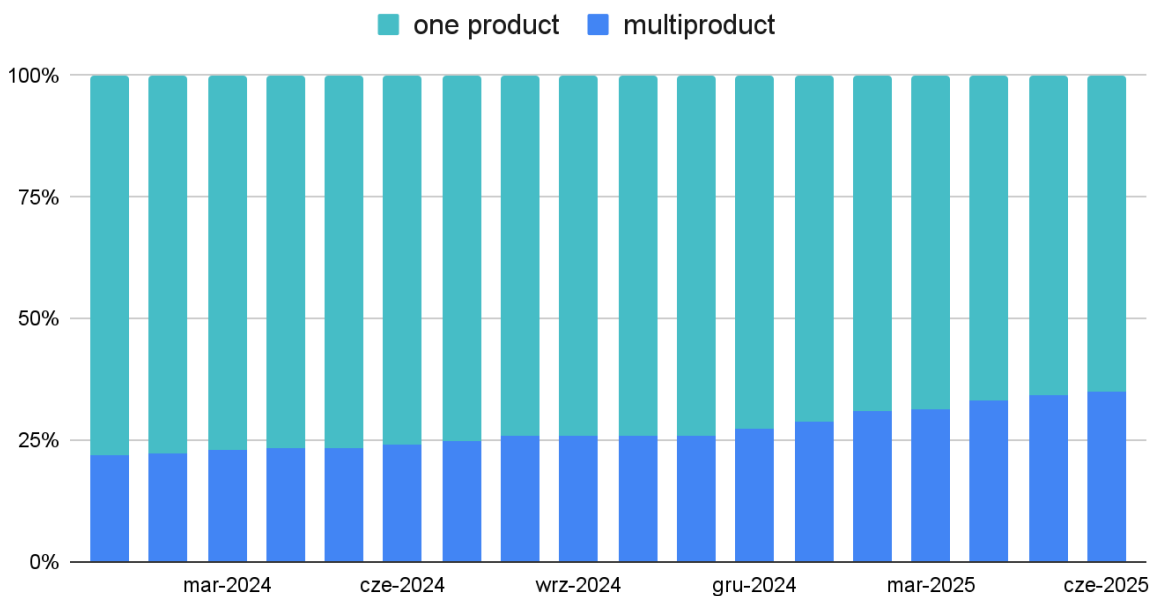
MRR

MRR czyli miesięczne powtarzalne przychody stanowią zdecydowaną większość naszej sprzedaży i decydują o stabilności naszego biznesu opartego o model abonamentowy. Poza nimi osiągamy dodatkowe przychody związane z płatnościami pay per usage (np. dodatkowe interakcje ChatBot lub monetyzacja API), które nie są wliczane w MRR. Wartość miesięcznych powtarzalnych przychodów Grupy na koniec czerwca 2025 r. wyniosła 7,17 mln USD co oznacza wzrost o 1,4% rok do roku i wzrost o 0,7% wobec końca marca 2025. Na wykresie prezentujemy MRR według stanu na koniec ostatniego miesiąca poszczególnych kwartałów. Wartość ARR (Annual Recurring Revenue) wyniosła 86,04 mln USD.

MRR (wszystkie produkty)

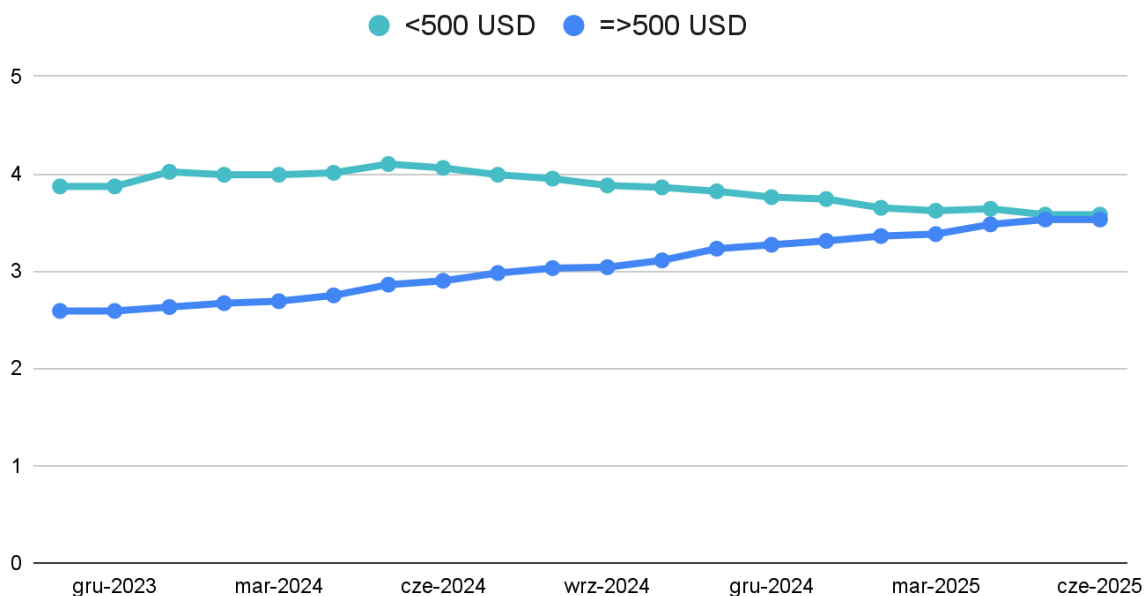


Podział MRR z uwagi na liczbę posiadanych produktów (%)



Klienci korzystający z więcej niż jednego produktu odpowiadają za 34,9% MRR na koniec czerwca 2025 r., co stanowi wzrost o blisko 11 punktów procentowych w ciągu roku. Analogicznie znacząco wzrósł udział klientów, których miesięczna wartość przychodów wynosi powyżej 500 USD. Tacy klienci odpowiadają za 49,7% MRR na koniec czerwca 2025 r. wobec 40% rok wcześniej. 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)



ARPL

ARPL (Average Revenue Per Licence), średni przychód przypadający na jedną licencję. Podane w raporcie ARPL jest obliczone na podstawie MRR (a nie całości przychodu). Wartość ARPL poszczególnych klientów zależy od wybranego przez nich planu taryfowego i liczby agentów (w przypadku ChatBot od wybranego planu - ewentualna opłata za liczbę interakcji wykraczających poza limit dostępny w poszczególnym abonamencie nie jest uznawana za przychody powtarzalne).

Na koniec czerwca 2025 r. ARPL (średni miesięczny przychód przypadający na jedną licencję - tożsamy z wcześniej używanym terminem ARPU) produktu LiveChat wyniosło 184,2 USD wobec 181,9 USD na koniec marca 2025 roku i 170,7 USD przed rokiem.

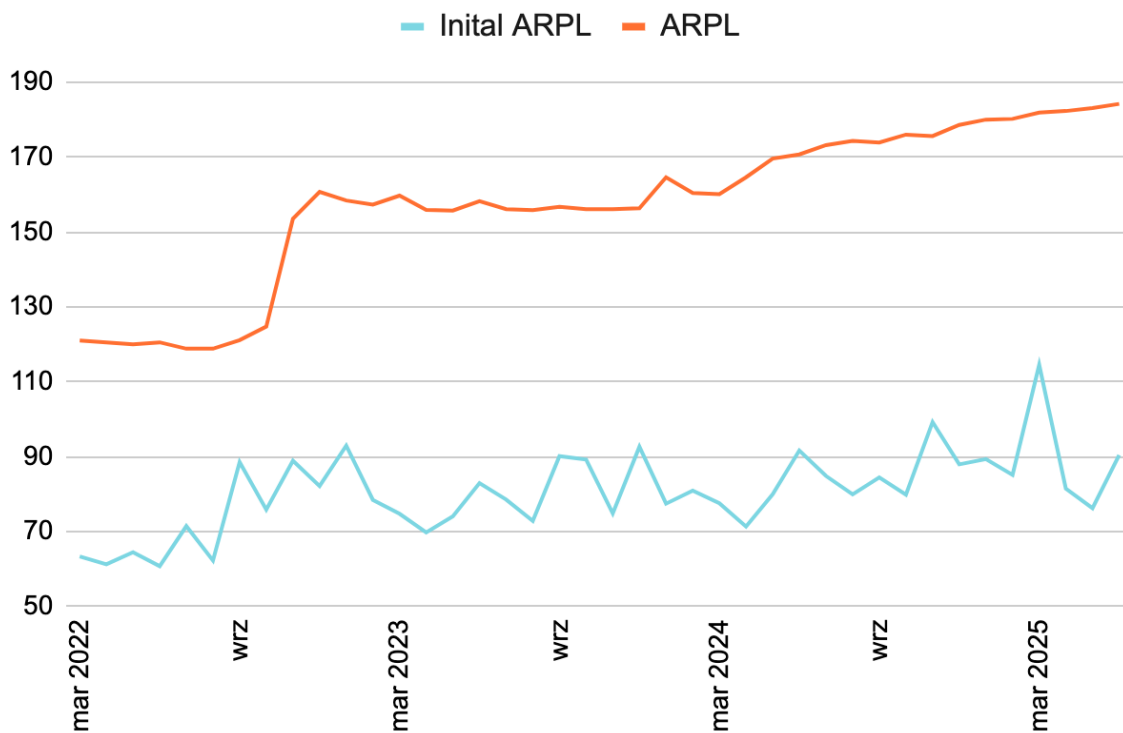
ARPL produktu ChatBot wyniosło odpowiednio 153,6 USD wobec 147,3 USD na koniec marca 2025 r. i 146,2 USD przed rokiem.

ARPL produktu HelpDesk wyniosło odpowiednio 257,5 USD wobec 225,1 USD na koniec marca 2025 r. i 171 USD przed rokiem.

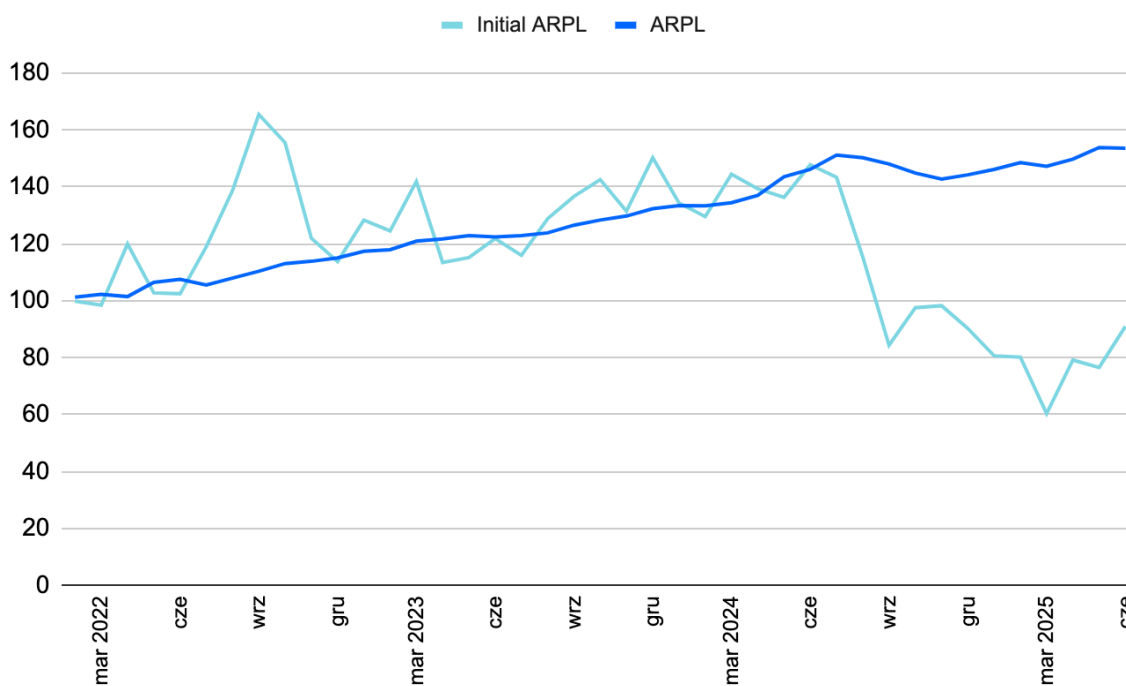
Średnia cena sprzedaży

Średnia cena sprzedaży, lub początkowe ARPL (average sale price, initial ARPL) to w praktyce średnia wartość pierwszej płatności od nowych klientów w danym miesiącu. W przypadku większych klientów, obserwujemy silny trend zgodnie z którym ARPL rośnie z czasem, a wielu klientów istotnie zwiększa wartość kontraktu już w trakcie pierwszego miesiąca współpracy. Dodatkowo ewentualne promocje dotyczą z reguły właśnie pierwszej płatności.

ARPL i początkowe ARPL produktu LiveChat (w USD)

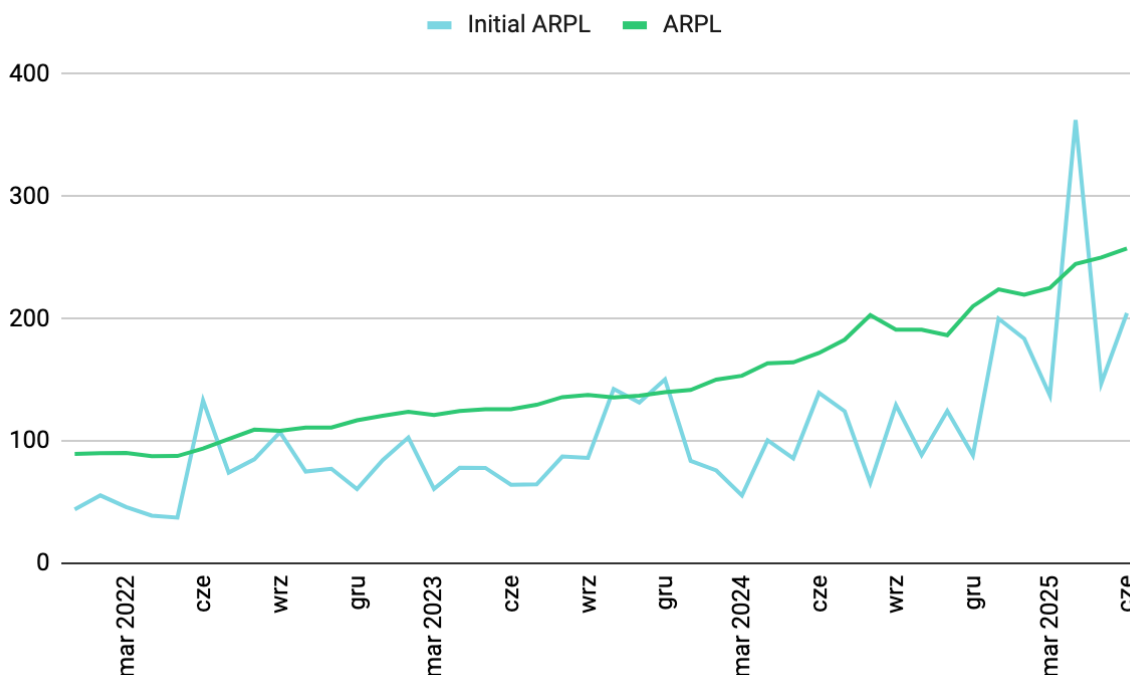


ARPL i początkowe ARPL produktu ChatBot (w USD)



Na spadek initial ARPL produktu ChatBot wpływ ma oferta promocyjna. Jeżeli klient w ciągu trzech pierwszych dni okresu próbnego poda dane swojej karty płatniczej to opłata za pierwszy miesiąc wynosi 1 USD.

ARPL i początkowe ARPL produktu HelpDesk (w USD)



Liczba klientów i churn

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

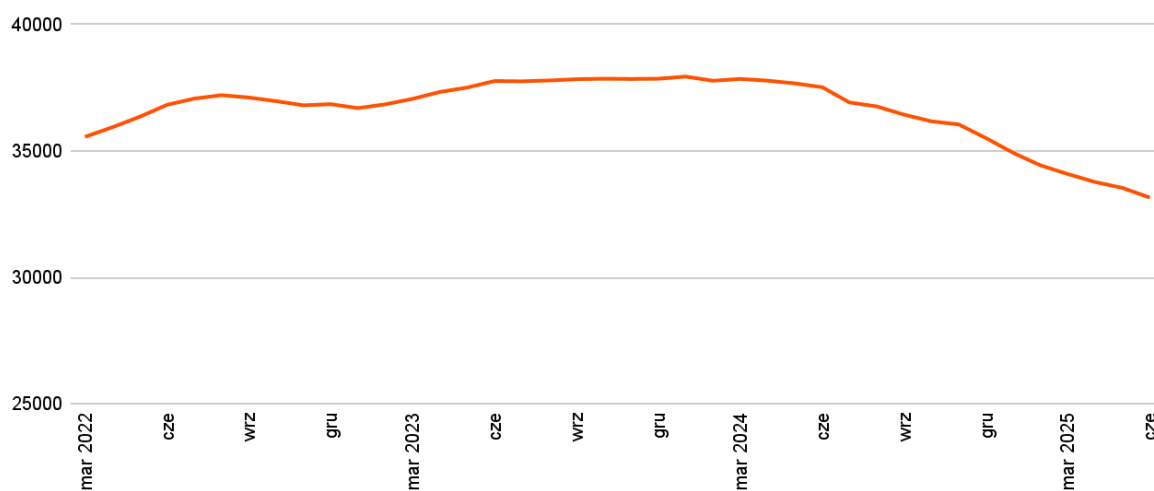
Na koniec czerwca 2025 liczba płacących klientów LiveChat wyniosła 33.157, ChatBot wyniosła 3.375, a HelpDesk - 1.980. Na moment publikacji raportu liczba klientów HelpDesk znacząco przekroczyła poziom 2 tys.

“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”.

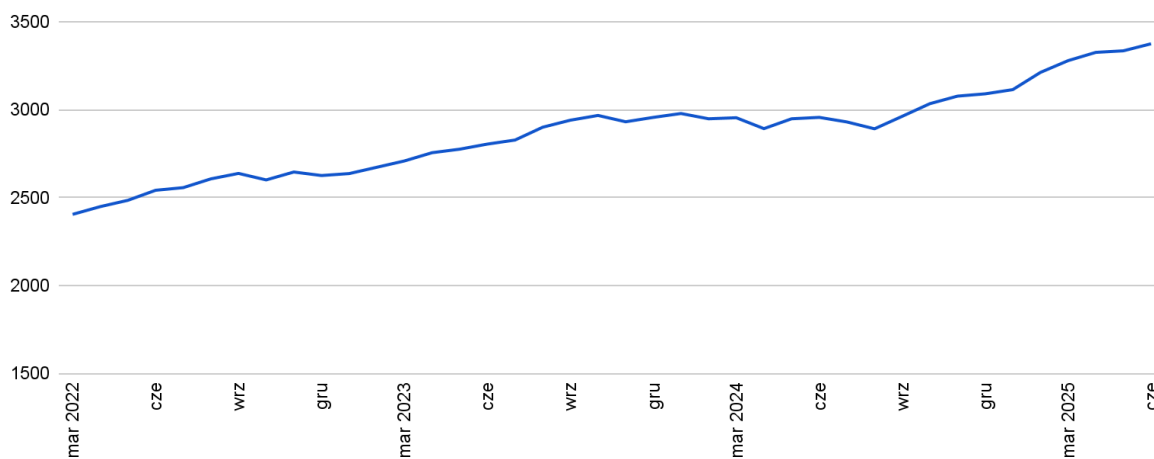
W czerwcu 2025 roku nasi pierwsi klienci otrzymali dostęp do aplikacji pod roboczą nazwą “Text App”, która łączy funkcjonalności naszych produktów i dodaje do nich nowe. Rozwiązanie to będzie stopniowo rozwijane. Pracujemy nad strategią jego wprowadzenia na rynek (dostęp jest w tym momencie oferowany aktualnym klientom oraz na

[text.com](#) w formule soft launch bez aktywnych działań marketingowych). Jedną z konsekwencji wprowadzenia tego rozwiązania będzie zaburzenie ciągłości danych dotyczących liczby klientów i KPIs poszczególnych produktów. Dostosujemy nasze raportowanie do tej sytuacji.

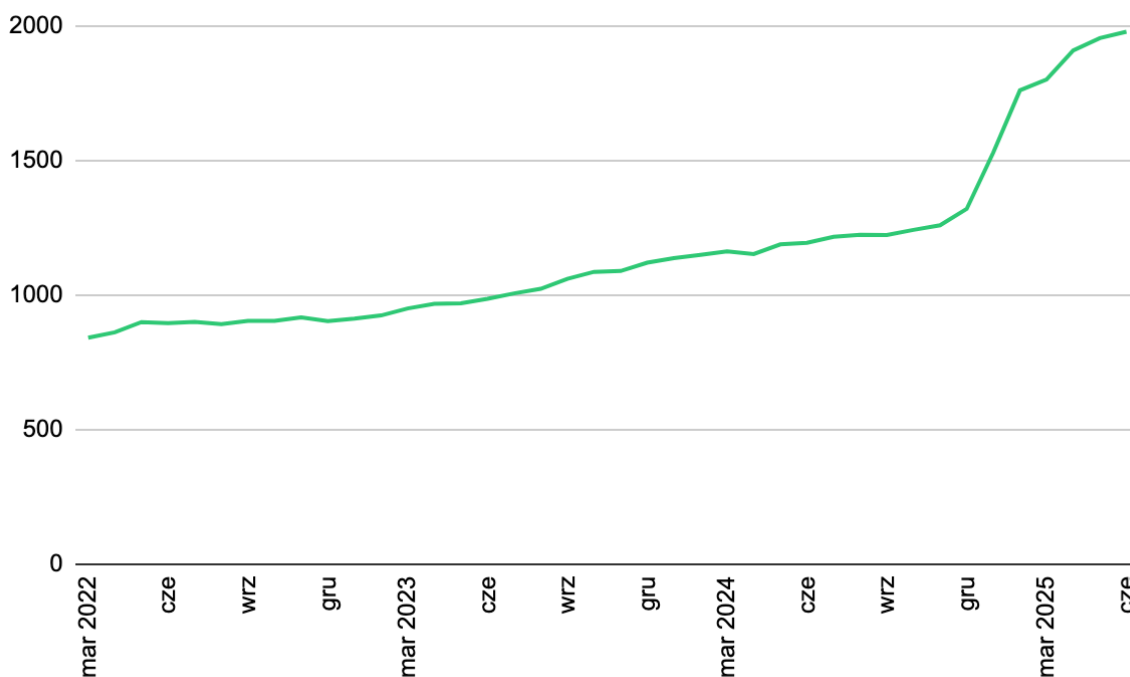
Liczba klientów LiveChat



Liczba klientów ChatBot

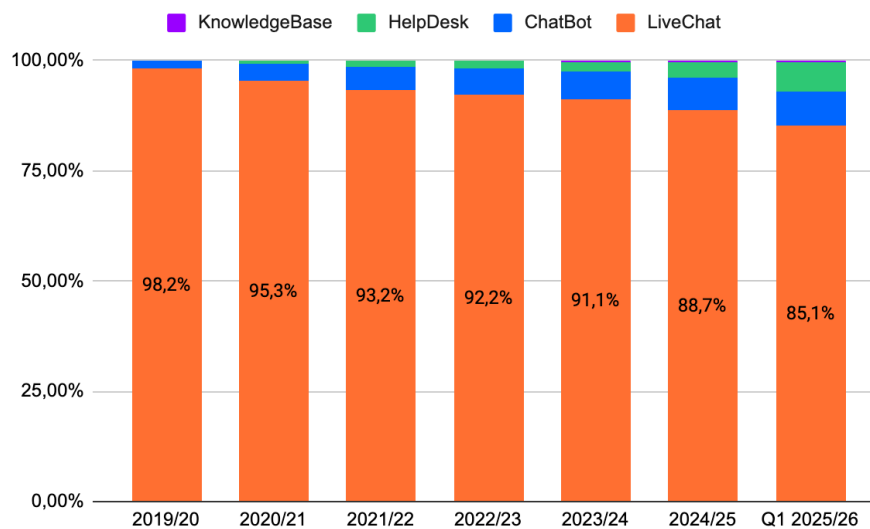


Liczba klientów HelpDesk

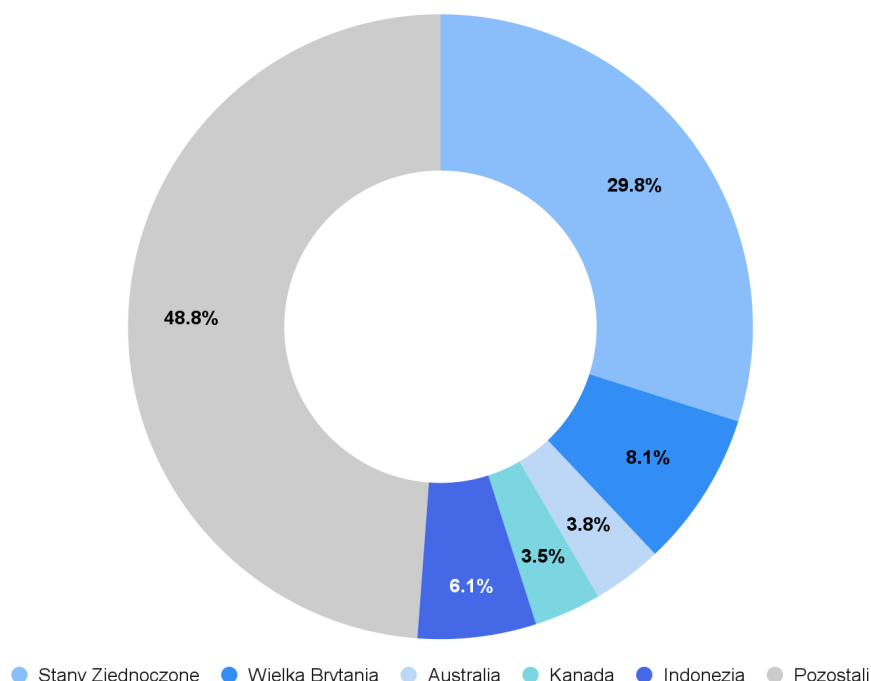


Udział produktu LiveChat w przychodach Grupy w I kw. roku finansowego 2025/26 to 85,1%. Produkt ChatBot z kolei wygenerował 8,0% przychodów a HelpDesk wraz z KnowledgeBase 6,8% przychodów. Zakładamy, że nowe produkty będą zwiększać swój udział w całości przychodów w kolejnych kwartałach i latach.

Podział przychodów wedle produktów



Podział geograficzny przychodów w USD



Największym rynkiem geograficznym Spółki jest Ameryka Północna (zwłaszcza USA i Kanada) a także łącznie inne kraje angielskojęzyczne (Wielka Brytania i Australia) oraz Indonezja. Na powyższym wykresie pokazano podział przychodów w I kw. 2025/26 w dolarze amerykańskim. W takim ujęciu na Polskę przypada ok. 1,4% przychodów, co daje jej 13. pozycję pod względem udziału w przychodach.

Trendy po zakończeniu I kwartału

W lipcu i sierpniu 2025 roku Spółka nie zanotowała znaczących zmian w obserwowanych trendach. Od początku kwartału do dnia zatwierdzenia niniejszego raportu do publikacji, wskaźnik MRR zanotował niewielki spadek (utrzymując się na wyższym poziomie niż przed rokiem). Równocześnie w lipcu zanotowano najwyższy poziom płatności otrzymanych od roku, co wiąże się głównie z wyższym udziałem płatności rocznych, niż w poprzednich miesiącach. Pozyskiwanie nowych klientów pozostaje utrudnione w związku z trudną sytuacją gospodarczą na głównych rynkach (co wpływa też negatywnie na churn) i zmianach związanych z wyszukiwaniem treści w internecie. W połowie sierpnia Spółka uruchomiła nowe inicjatywy mające na celu wykorzystanie potencjału w zakresie poprawy retencji przychodów (revenue retention). Natomiast udostępnienie rozwiązania Text App obecnym klientom, a także jego techniczny soft launch na stronie text.com nie będą miały wpływu na wskaźniki operacyjne w II kwartale bieżącego roku finansowego.

3.2. Najważniejsze wydarzenia

W czerwcu 2025 Spółka udostępniła swój produkt klasy suite o roboczej nazwie Text App pierwszej grupie swoich klientów. W czerwcu zakończono też migrację klientów, a w lipcu całkowitą migrację infrastruktury Spółki na chmurę firmy Google, co ma kluczowe znaczenie dla możliwości Text w kontekście poprawy jakości i oferowania klientom (zwłaszcza klasy enterprise) nowych rozwiązań.

Rozwiązanie Text App oraz jego cennik udostępniono na stronie text.com w sierpniu, umożliwiając tym samym również potencjalnym nowym klientom zakładanie triali, testowanie i zakup rozwiązania. Należy jednak podkreślić, że ta premiera ma dla Spółki głównie charakter technicznego "soft launch", która ma na celu przetestowanie procesu onboardingu, zakładania "triali" i procesu zapoznawania się klientów z tym rozwiązaniem. W momencie premiery dostępny dla klientów był tylko najniższy plan abonamentowy "essential". Spółka nie prowadziła też aktywnych działań marketingowych dla Text App. W kolejnych tygodniach i miesiącach Text App zostanie rozszerzony o kolejne funkcjonalności i rozpoczną się działania mające na celu pozyskanie nowych płacących klientów tego rozwiązania.

W marcu 2025 roku znak towarowy TEXT® został oficjalnie zarejestrowany i objęty ochroną przez Urząd Patentów i Znaków Towarowych Stanów Zjednoczonych (USPTO). Rejestracja obejmuje konkretne produkty i usługi w ramach klas 9, 35, 41 i 42, zgodnie z zakresem udzielonej ochrony. W kwietniu 2025 roku Spółka zabezpieczyła też rejestrację znaku towarowego dla sygnetu t|® na rynku amerykańskim, a w lipcu 2025 - trademark "text|".

W dniu 1 lipca 2025 r., po otrzymaniu zgody od Rady Nadzorczej Spółki, podjął uchwałę o wypłacie zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy za rok obrotowy 2024/25, przy uwzględnieniu poniższych parametrów ustalenia i wypłaty zaliczki na poczet dywidendy:

- kwota zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy: 38.882.500 zł, która to kwota łącznie z kwotą zaliczki na poczet dywidendy wypłaconej przez Spółkę w styczniu 2025 roku stanowi nie więcej niż połowę zysku netto Spółki wykazanego w sprawozdaniu finansowym sporządzonym na dzień 31 marca 2025 roku i zbadanym przez biegłego rewidenta,
- zaliczką zostało objętych 25.750.000 akcji Spółki,
- kwota zaliczki, przypadająca na 1 akcję Spółki, wyniosła: 1,51 zł

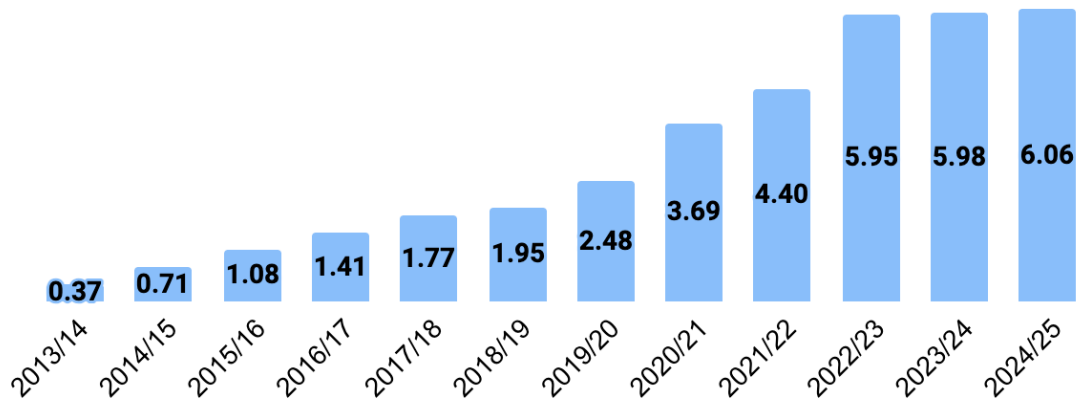
Zaliczka została wypłacona 30 lipca.

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 163 704 034,57 zł w roku finansowym 2024/2025 został podzielony tak, że:

- na zasilenie kapitału zapasowego Spółki przeznaczono kwotę 7 659 034,57 PLN
- na wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy przeznaczono kwotę 156 045 000,00 PLN; co oznacza, że wartość dywidendy na jedną akcję wyniesie 6,06 PLN
- przy uwzględnieniu zaliczek na poczet dywidendy za rok obrotowy 2024/2025, to jest zaliczki w kwocie 42.745.500 zł, wypłaconej przez Spółkę na podstawie uchwały Zarządu z dnia 29 listopada 2024 roku oraz zaliczki w kwocie 38 882 500 zł, wypłaconej 30 lipca 2025 roku na podstawie uchwały Zarządu z dnia 27 czerwca 2025 r., pozostająca do wypłaty dywidenda za rok obrotowy 2024/2025 zostanie wypłacona akcjonariuszom w kwocie 74 417 500 zł, to jest w kwocie 2,89 PLN na jedną akcję.
- dywidendą objętych będzie 25.750.000 akcji Spółki.

Dzień dywidendy ustalono na 18 września, a dzień wypłaty na 25 września.

Dywidenda (na akcję, PLN)



POZYSKIWANIE KLIENTÓW



Dział sprzedaży

W procesie akwizycji klientów Spółka wykorzystuje wiele kanałów, w tym kanały partnerskie (afiliacyjny i resellerski), content marketing, który przekłada się m.in. na wysoką pozycję w rankingach wyszukiwarek internetowych, obecność w serwisach takich jak Shopify, BigCommerce i inne, integracje z innymi rozwiązaniami i inne. W 2019 roku utworzono dział sprzedaży, który wspiera realizację strategii zakładającej m.in. pozyskiwanie większej liczby klientów klasy „enterprise” oraz pozyskiwanie większych pod względem wartości klientów niż do tej pory.

Zespół sprzedażowy koncentruje się na zawieraniu umów „enterprise” ze szczególnym uwzględnieniem porozumień dotyczących kilku produktów. Pod koniec 2024 roku dział sprzedaży zintensyfikował działania na terenie Stanów Zjednoczonych, a także rozpoczął aktywny udział w konferencjach branżowych. W czerwcu 2025 r. otworzyliśmy biuro Text w Miami.

3.3. Inne wydarzenia

W bieżącym roku finansowym praca w Spółce nadal jest zorganizowana w modelu hybrydowym, który jest dostosowywany do bieżących potrzeb i wyzwań.

4. Opis działalności Grupy Kapitałowej Text

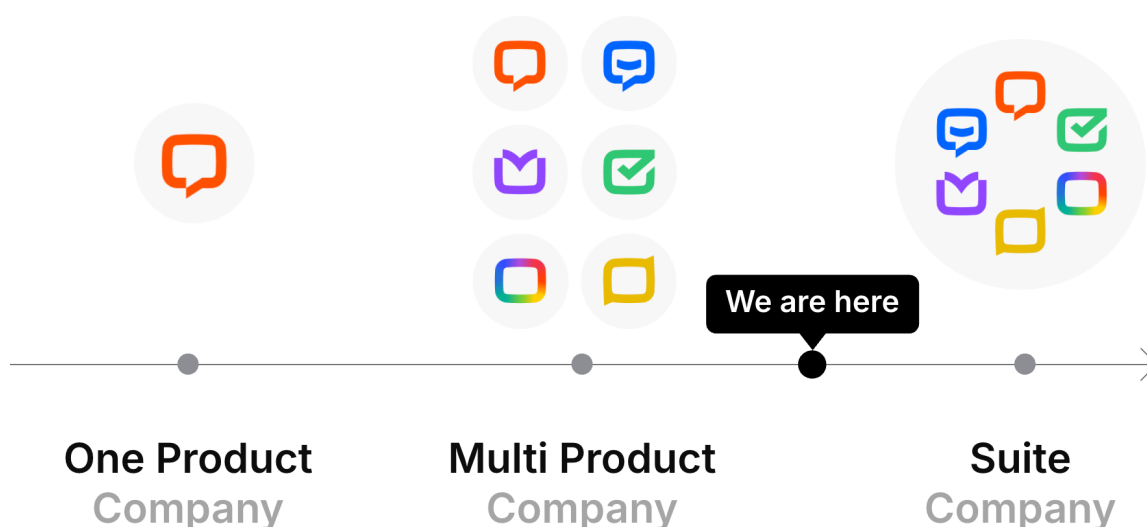


4.1. Strategia rozwoju

Zmiana nazwy firmy na Text odzwierciedla naszą koncentrację na obszarze komunikacji pisanej. Wierzymy, że jest to obszar komunikacji, który daje najwięcej możliwości i wartości naszym potencjalnym klientom - wszystkim firmom oraz instytucjom, które prowadzą, lub chcą prowadzić komunikację ze swoimi interesariuszami za pośrednictwem internetu.

Nasza wizja jest dostępna na stronie internetowej text.com/vision. Zgodnie z nią wspieramy organizacje w osiągnięciu lepszej jakości obsługi klienta poprzez analitykę, wzbogacanie i automatyzację komunikacji tekstowej (*We help brands provide better customer service at scale by analyzing, enriching, and automating text communication*).

Zakładamy, że obsługa klienta będzie ewoluować w stronę coraz większej automatyzacji i chcemy dostarczać narzędzia, które to umożliwią przy jednoczesnej poprawie jej jakości. Rozwijamy nasze obecne produkty i pracujemy nad ofertą suite, które będzie łączyć wykorzystanie komunikacji tekstowej, potencjał sztucznej inteligencji w celu automatyzacji i możliwość swobodnego skalowania tego produktu, a jednocześnie oferując bezproblemową obsługę klienta.



Wierzymy w siłę marek, które stworzyliśmy i wsparcia ich przez mocne domeny internetowe. Dlatego zakładamy zachowanie brandów takich jak LiveChat, ChatBot, HelpDesk i KnowledgeBase, które nadal będą dostępne na dedykowanych stronach internetowych. [Text.com](#) staje się miejscem w którym pokazujemy m.in. całe nasze portfolio, ale też stworzone przez universum (ekosystem) w skład którego wchodzi też integracje, nasz marketplace, program deweloperski, czy program partnerski. Udostępniamy nasze "API" zewnętrznym deweloperom zainteresowanym jego wykorzystaniem do budowy rozwiązań z zakresu komunikacji tekstowej.

Będziemy działać w celu coraz lepszej automatyzacji naszej własnej organizacji. Chcemy utrzymać model biznesowy, który umożliwia nam osiąganie wysokich rentowności, jednak nie są one celem samym w sobie. Podtrzymujemy politykę dywidendową, zakładającą wypłatę jak największej części zysku akcjonariuszom, ale priorytetem pozostaje bezpieczeństwo finansowe spółki i podtrzymanie wzrostu naszego biznesu.

Obecnie priorytetem jest budowa i udostępnienie rozwiązania klasy suite, które łączy funkcjonalności naszych poszczególnych produktów, a także dodaje do nich nowe. Takie rozwiązanie ma zaoferować klientom pełne doświadczenie adresując wszystkie wyzwania związane z komunikacją online z klientami, oferując przy tym jej automatyzację, zaawansowane możliwości analizy danych, czy współpracę w zespołach.

Produkty i usługi

Produkty i usługi które dostarczamy mają spełniać wszystkie potrzeby komunikacyjne naszego klienta. 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) oraz wzmocnieniem działu sprzedaży ma to pomóc wykorzystać szansę rynkową polegającą na możliwości pozyskiwania większych (pod względem generowanego MRR) klientów.

Spółka wykorzystuje swoje ponad 20-letnie doświadczenie w 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:

- udostępnienia 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

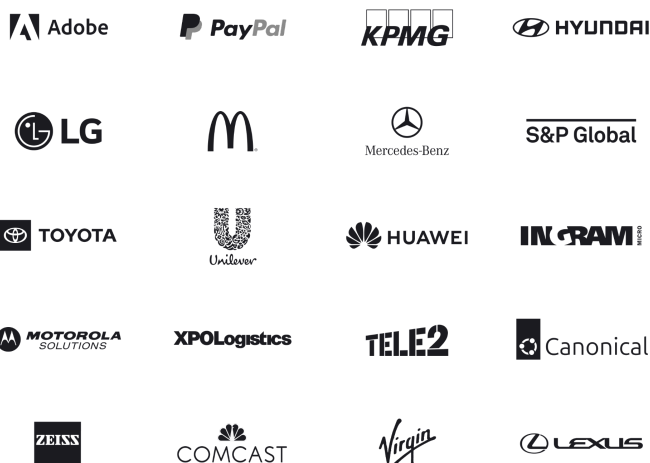
W ten sposób Spółka realizuje swoją wizję przedstawioną na [stronie internetowej](#). Zakłada ona wspieranie firm poprzez poprawę ich obsługi klienta, lepszą analizę danych i automatyzację komunikacji.

Text Intelligence for better customer service

We help brands provide better customer service at scale by analyzing, enriching, and automating text communication.

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. Pomimo to potrzebne są dalsze prace nad dostosowaniem produktów, marketingu, a także większa aktywność działu sprzedaży, by osiągnąć ten cel.

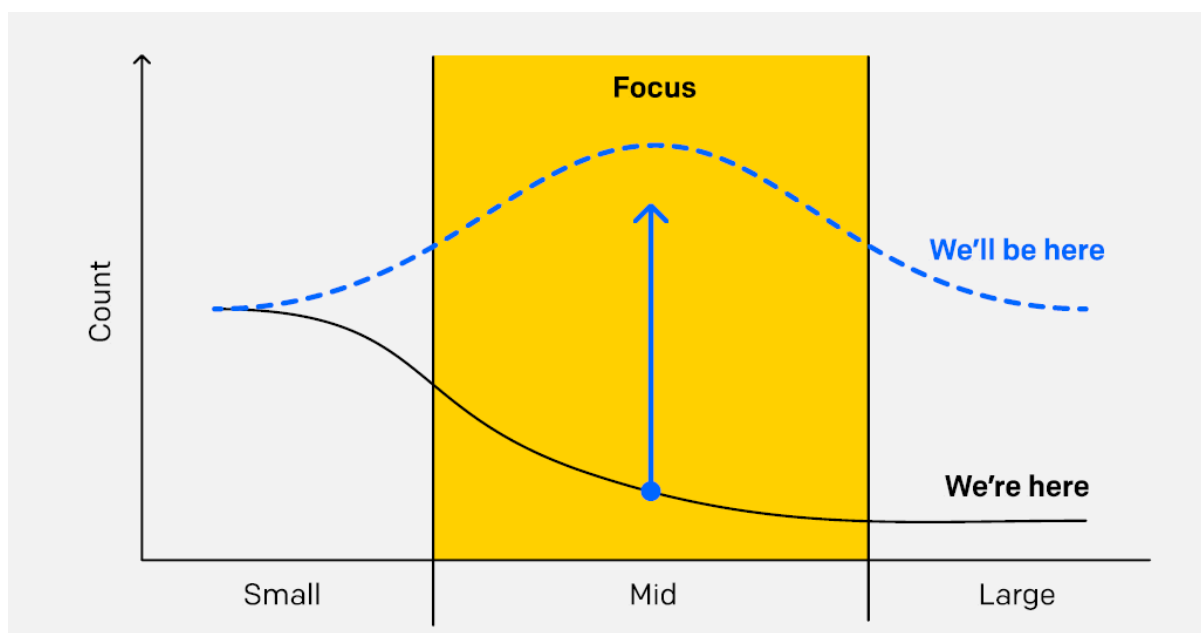


Naszym klientom oferujemy nie tylko rozwiązania technologiczne, ale również naszą wiedzę ekspercką zgromadzoną dzięki ponad 20-letniemu doświadczeniu wspierania komunikacji online.

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

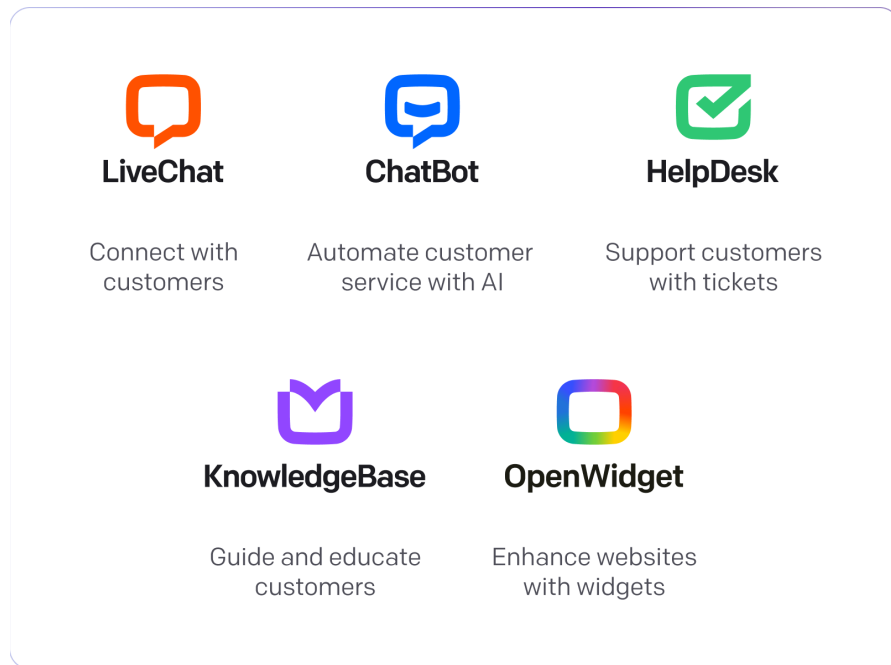
Poszukując okazji do dalszego wzrostu będziemy opierać się na dostępnych danych i inwestować w ich analizę. Rozszerzamy nasze kompetencje m.in. inwestując w rozbudowę działu analitycznego (Data Team).



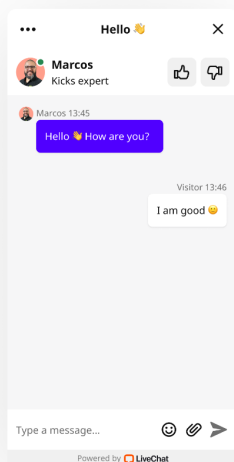
Otwarta Infrastruktura i produkty

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

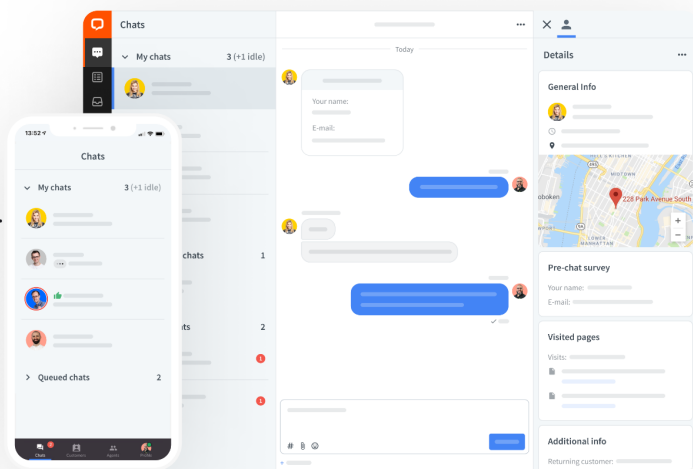
4.2. Produkty Grupy Text



4.2.1. LiveChat



Chat Widget



LiveChat App

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

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

Przykłady użycia produktu są bardzo zróżnicowane. Rozwiązanie LiveChat może usprawniać procesy sprzedażowe w branży e-commerce, służyć jako narzędzie wspierające rekrutację w branży edukacyjnej i HR lub jako kanał kontaktu w branżach wymagających spersonalizowanej komunikacji np. nieruchomości. Spółka przykładu 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.

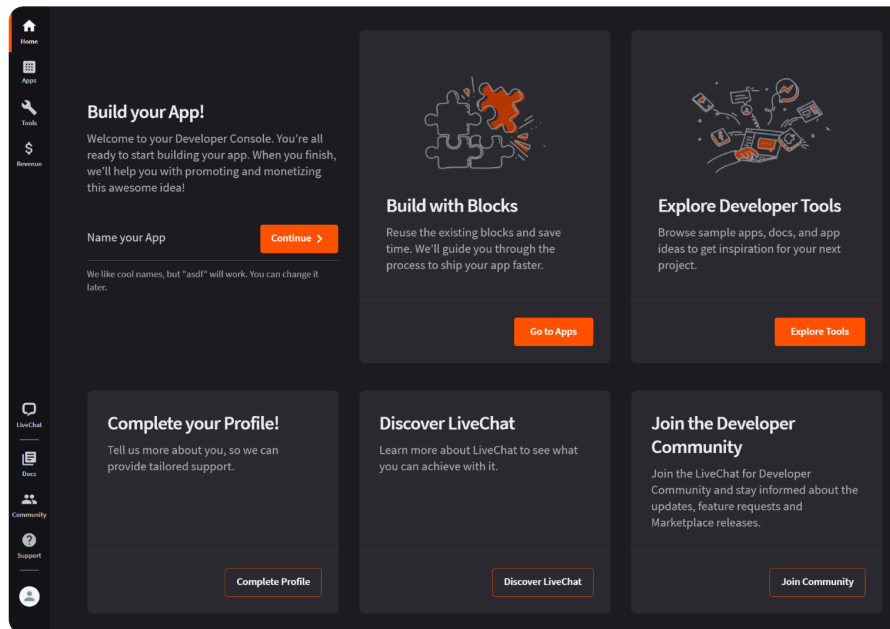
Struktura produktu pozwala użytkownikom na zintegrowanie go z innymi narzędziami, co znacznie rozszerza przypadki jego użycia. Do dyspozycji klientów są integracje: tzw. "one-click" (pozwalają one na włączenie integracji z danym narzędziem niemal poprzez jedno kliknięcie) lub bardziej zaawansowane, wymagające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

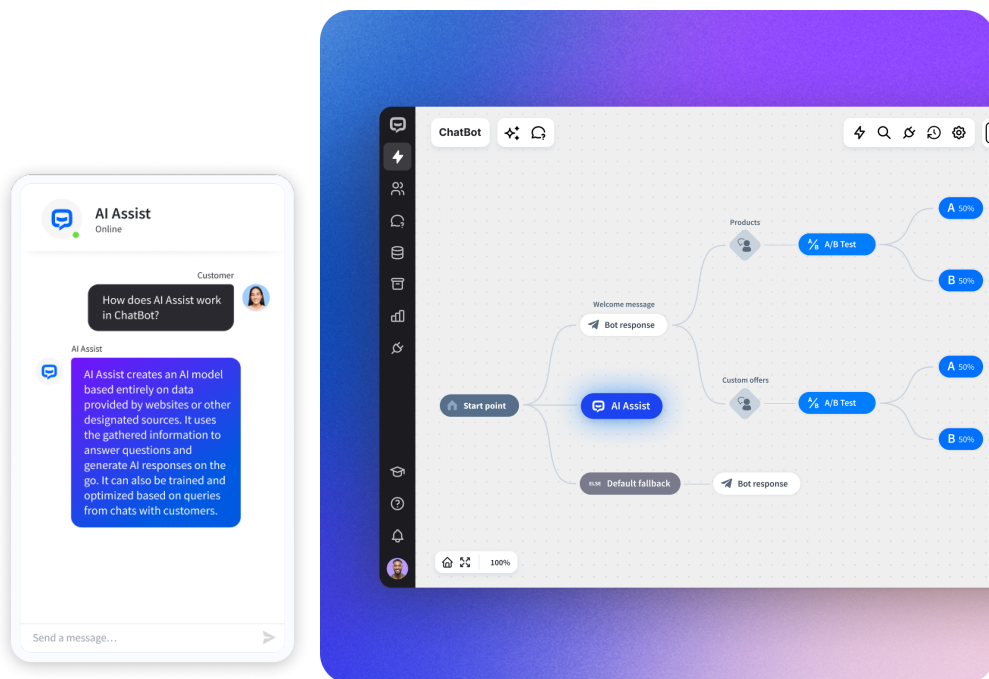
[Platforma](#) wokół naszych produktów, składa się ze ściśle powiązanych ze sobą części. Pierwsza z nich to Konsola Deweloperska, na której udostępniane są przez Spółkę odpowiednie narzędzia (instrukcje, dokumentacja API, przykłady kodów), dzięki nim możliwe jest tworzenie wtyczek, rozszerzeń opartych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

Developer console



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 odkrywanie nieznanych dotąd przypadków użycia danego rozwiązania i dzielenie się tymi doświadczeniami.

4.2.2. ChatBot



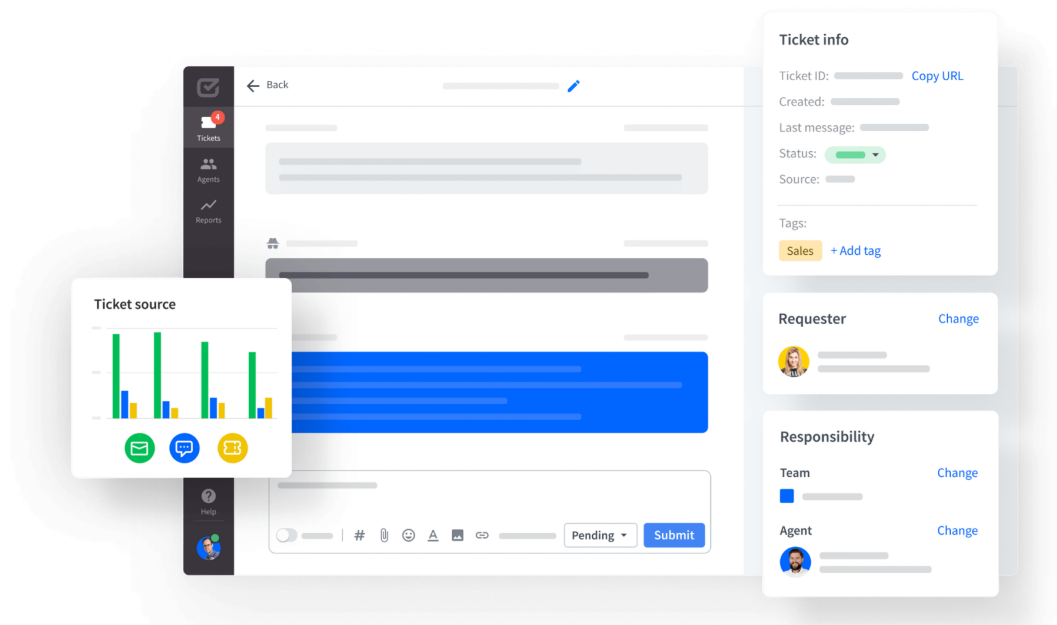
ChatBot to zaawansowana platforma do tworzenia chatbotów opartych na sztucznej inteligencji, zaprojektowana z myślą o automatyzacji obsługi klienta, sprzedaży i marketingu w różnych kanałach cyfrowych. Dzięki intuicyjnemu interfejsowi i bogatym funkcjom, umożliwia firmom każdej wielkości szybkie wdrażanie 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 opartego na metodzie drag&drop i jest jeszcze łatwiejszy i przyjaźniejszy dla osób nie dysponujących wiedzą z zakresu programowania.

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

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

4.2.3. HelpDesk

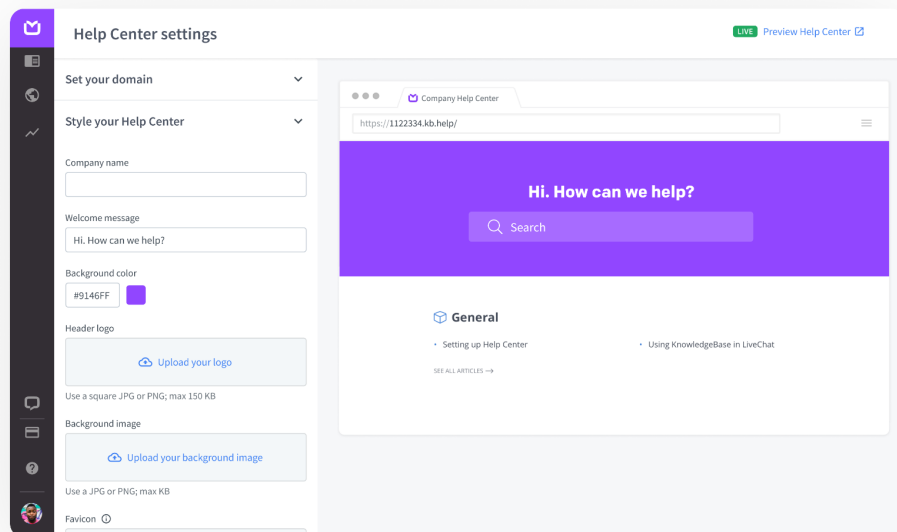


HelpDesk to rozwiązanie, które dzięki automatyzacji i użyciu AI wspiera komunikację biznesową z klientem poprzez różne kanały. W szczególności HelpDesk pomaga zarządzać tzw. "ticketami", czyli sprawami zgłaszanymi przez klientów za pośrednictwem różnych kanałów komunikacji tekstowej (np. mail, live chat).

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](#).

4.2.4. KnowledgeBase

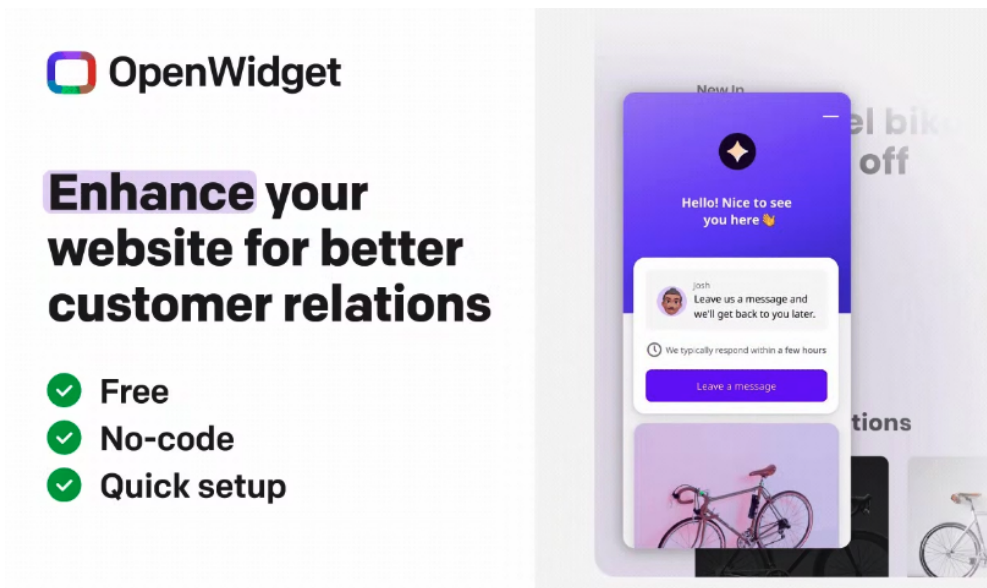


Platforma KnowledgeBase pozwala firmom tworzyć własne bazy wiedzy, do których dostęp mogą mieć zarówno jej pracownicy, jak i klienci.

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](#).

4.2.5. 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](#).

4.2.6. 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 oprogramowania. Opierają się na współpracy na różnych poziomach: wzajemnej promocji, tworzenia wspólnych integracji, listowania w marketach.

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

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

Obecnie w skład portfolio produktowego Spółki wchodzi płatne produkty: LiveChat, ChatBot, HelpDesk i KnowledgeBase, a także darmowy OpenWidget. Text pracuje nad rozwiązaniem klasy suite, które będzie łączyło funkcjonalności tych produktów, a także doda do nich nowe, np. umożliwiające komunikację i poprawę organizacji współpracy w zespole.

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. Intercom, Zendesk, czy Freshworks.

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

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

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

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

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

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

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

przewodzona 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 należne 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 ewentualnie roszczenia podnoszone wobec niej przez podmioty trzecie, które to roszczenia pozostają w związku z korzystaniem przez użytkownika z usług Authorize.

Warunki umowne mogą być zmieniane przez Authorize jednostronnie, korzystanie z usług serwisu po zmianie warunków oznacza akceptację tejże zmiany. Podobnie Authorize może jednostronnie zakończyć świadczenie usług, po uprzednim uprzedzeniu. Także wypowiedzenie umowy nie może rodzić odpowiedzialności odszkodowawczej Authorize.

Umowa z podmiotem świadczącym usługę rozliczania płatności

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

Umowa podlega prawu stanu Kalifornia.

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

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

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

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

Umowa z Comerica Merchant Services (Worldpay from FIS)

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

Warunki umowy wymieniają przypadki zwalniające Comerica od odpowiedzialności za naruszenie umowy. Ponadto odpowiedzialność Comerica ograniczona jest do średniej miesięcznej opłaty za usługi w okresie poprzednich 12 miesięcy lub krótszego od dnia zawarcia umowy. Comerica nie odpowiada też za utracone korzyści, ani za transakcje dotyczące innych kart, jeżeli takie będą obsługiwane na wniosek Text Inc. Comerica nie odpowiada też

za szkodę, jeżeli nie zostanie ona zgłoszona pisemnie w terminie 60 dni od naruszenia umowy, a w przypadku błędu billingowego, w terminie 90 dni od daty danego dokumentu.

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

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

Umowa Text Inc. z American Express Company

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

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

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

Umowa z podmiotem świadczącym usługę rozliczania płatności

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

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

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

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

4.5. Informacja o istotnych transakcjach z podmiotami powiązanymi

Umowa z Text, Inc.

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

Zgodnie z umową, Text, Inc. nabywa dostęp do produktów Spółki, który następnie odsprzedaży 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, pozostaje 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 w wystąpiły kategorie bilansowe i wynikowe wskazane poniżej:

Przychody ze sprzedaży do Text Inc.:	82 881 tys. zł
Koszty zakupionych usług od Text Inc.:	14 300 tys. zł
Należności od Text Inc.:	46 365 tys. zł
Zobowiązania wobec Text Inc.:	0 zł

Powyższe transakcje zostały wyłączone w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

4.6. Informacje o pozostałych umowach i transakcjach

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

Nie zawarto tego rodzaju transakcji.

Zaciągnięte i wypowiedziane umowy kredytów i pożyczek

W okresie od 1 kwietnia 2025 r. do 30 czerwca 2025 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 2025 r. do 30 czerwca 2025 r. Spółka ani Grupa nie posiadała umów objęcia obligacji.

Umowy o współpracy lub kooperacji

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

Umowy ubezpieczenia

Ubezpieczenie od odpowiedzialności zawodowej i ubezpieczenie od ryzyk cybernetycznych zawarte z Markel Insurance SE na kwotę 2 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 Chubb European Group.

Opis prowadzonych postępowań sądowych i administracyjnych

W okresie sprawozdawczym Spółka nie była stroną żadnych postępowań sądowych i administracyjnych, a Spółka Zależna była stroną dwóch postępowań sądowych, w których pozwy zostały oddalone przez sądy.

Opis prowadzonych postępowań sądowych i administracyjnych

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

4.7. Perspektywy rozwoju

Sektor usług Software as a Service, w którym działa Spółka, 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. Istotną szansą rynkową dla Spółki może być fakt, że obecnie baza klientów jest zdominowana przez małe firmy, podczas gdy jej oferta wsparta przez nową infrastrukturę cloud, może skutecznie odpowiadać na wyzwania stojące przed podmiotami klasy enterprise.

5. Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej Text



5.1. Prezentacja wyników skonsolidowanych

Rachunek zysków i strat

[tys. PLN]	I kw. 2025/26	I kw. 2024/25	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	84 798	86 840	-2,4%
Koszt własny sprzedaży	26 354	15 901	
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	58 444	70 939	
Koszty sprzedaży	16 383	16 351	
Koszty ogólnego zarządu	6 247	7 605	
Pozostałe przychody operacyjne	61	57	
Pozostałe koszty operacyjne	632	107	
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	35 243	46 933	-24,9%
Przychody finansowe	74	4	
Koszty finansowe	913	98	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	34 404	46 839	
Podatek dochodowy	3 380	3 113	
Zysk (strata) netto	31 024	43 726	-29,0%

Komentarz dotyczący czynników mających wpływ na wyniki finansowe:

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

Koszt własny sprzedaży inaczej koszt wytworzenia produktów sprzedanych zawiera przede wszystkim koszt infrastruktury IT, 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. PLN]	30 czerwca 2025 r.	30 czerwca 2024 r.	Zmiana
Aktywa trwałe	90 110	78 899	14,2%
Wartości niematerialne i prawne	78 561	71 141	
Rzeczowe aktywa trwałe	6 132	2 008	
Należności długoterminowe	160	160	
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5 222	5 588	
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	35	2	
Aktywa obrotowe	166 256	179 815	-7,5%
Należności z tytułu dostaw i usług	2 041	3 617	
Należności z tytułu podatku CIT	30 320	21 481	
Należności z tytułu podatku VAT	29 089	25 924	
Pozostałe należności	81	154	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	103 237	128 069	
Rozliczenia międzyokresowe	1 488	570	
Aktywa ogółem	256 366	258 714	-0,9%

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów

Pasywa

[tys. PLN]	30 czerwca 2025 r.	30 czerwca 2024 r.	Zmiana
Kapitał (fundusz) własny, w tym m.in.:	167 198	172 049	-2,8%
Kapitał podstawowy	515	515	
Kapitał zapasowy	68 976	57 092	
Różnice kursowe z przeliczenia	(596)	(1 131)	
Zyski zatrzymane	98 303	115 573	
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	167 198	172 049	-2,8%
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	5 313	4 367	
- Inne zobowiązania finansowe	1 705	0	
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	3 608	4 367	
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	83 855	82 298	
- Inne zobowiązania finansowe	1 110	830	
- Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	9 605	9 989	
- Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	27	0	
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	68 743	69 641	
- Pozostałe zobowiązania	4 370	1 838	
Zobowiązania ogółem	89 168	86 665	
Pasywa razem	256 366	258 714	-0,9%

Przepływy pieniężne

[tys. PLN]	I kw. 2025/26	I kw. 2024/25	Zmiana
Zysk (strata) brutto	34 404	46 839	
Korekty razem, w tym m.in.:	(1 658)	6 666	
- Amortyzacja	6 385	5 684	
- Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	0	1 131	
- Zmiana stanu należności	(7 253)	(3 047)	
- Zmiana stanu zobowiązań z wyjątkiem zobowiązań finansowych	(1 861)	3 476	
Środki pieniężne wygenerowane z działalności operacyjnej	32 746	53 505	
Podatek dochodowy zapłacony	1 230	(1 757)	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	33 976	51 748	-34,3%
Wydatki na nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(8 209)	(7 791)	
Odsetki otrzymane	74	-	
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej, w tym m.in.	(8 135)	(7 791)	-
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(288)	(748)	
Dywidendy wypłacone	-	-	
Odsetki zapłacone	(20)	-	
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(308)	(748)	-
Przepływy pieniężne netto razem	25 533	43 209	
Środki pieniężne na początek okresu	77 704	84 860	
Środki pieniężne na koniec okresu	103 237	128 069	-19,4%

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 2025/26.

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. PLN]	I kw. 2025/26	I kw. 2024/25	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	84 798	86 840	-2,6%
Koszt własny sprzedaży	25 462	16 662	
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	59 336	70 178	
Koszty sprzedaży	16 499	16 505	
Koszty ogólnego zarządu	6 306	7 630	
Zysk (strata) ze sprzedaży	36 531	46 043	
Pozostałe przychody operacyjne	61	57	
Pozostałe koszty operacyjne	632	107	
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	35 960	45 993	-21,8%
Przychody finansowe	74	765	
Koszty finansowe	1 805	98	
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	34 229	46 659	
Podatek dochodowy	3 380	3 113	
Zysk (strata) netto	30 849	43 546	-29,2%

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów

Aktywa

[tys. PLN]	30 czerwca 2025 r.	30 czerwca 2024 r.	Zmiana
Aktywa trwałe, m.in.	90 112	78 901	14,2%
Wartości niematerialne i prawne	78 561	71 141	
Rzeczowe aktywa trwałe	6 132	2 008	
Należności długoterminowe	160	160	
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5 222	5 588	
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	35	2	
Aktywa obrotowe	163 443	176 397	-7,3%
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych	46 365	18 813	
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek pozostałych	3	6	
Należności z tytułu podatku CIT	30 320	21 481	
Należności z tytułu podatku PIT	29 089	25 924	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	56 097	109 453	
Rozliczenia międzyokresowe	1 488	570	
Aktywa ogółem	253 555	255 298	-0,7%

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów

Pasywa

[tys. PLN]	30 czerwca 2025 r.	30 czerwca 2024 r.	Zmiana
Kapitał (fundusz) własny, w tym m.in.:	164 663	169 824	-3,0%
Kapitał podstawowy	515	515	
Kapitał zapasowy	68 976	57 092	
Zyski zatrzymane	95 172	112 217	
Zobowiązania ogółem	88 892	85 474	4,0%
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	5 313	4 367	
- Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0	0	
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	1 705	4 367	
- Inne zobowiązania finansowe	3 608	0	
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	83 579	81 107	
- Inne zobowiązania finansowe wobec pozostałych jednostek	1 110	830	
- Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	27	163	
- Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	9 329	8 797	
- Zobowiązania z tytułu umów zawartych z klientami	68 743	69 641	
- Pozostałe zobowiązania	4 370	1 839	
Pasywa razem	253 555	255 298	-0,7%

Przepływy pieniężne

[tys. zł]	I kw. 2025/26	I kw. 2024/25	Zmiana
Zysk (strata) brutto	34 229	46 659	
Korekty razem, m.in.:	(35 682)	(758)	
- Amortyzacja	6 385	5 684	
- Zmiana stanu należności	(42 447)	(10 378)	
- Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem zobowiązań finansowych	231	3 928	
- Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	411	171	
Zmiana stanu aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego	826	(592)	
Inne korekty	(1 088)	429	
Środki pieniężne wygenerowane z działalności operacyjnej	(1 453)	45 901	
Podatek dochodowy zapłacony	1 230	(1 757)	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	(223)	44 144	-
Wydatki na nabycie niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(8 209)	(7 043)	
Odsetki otrzymane	74	-	
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(8 135)	(7 043)	-
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(288)	(748)	
Płatności odsetek	(20)	0	
Dywidend wypłacone	0	0	
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(308)	(748)	-
Przepływy pieniężne netto razem	(8 666)	36 353	
Środki pieniężne na początek okresu	64 763	73 100	
Środki pieniężne na koniec okresu	56 097	109 453	-48,7%

6. Ład korporacyjny

6.1. Informacje o akcjach i akcjonariacie

Struktura kapitału zakładowego

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

Struktura akcjonariatu

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

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

Akcjonariusz	Liczba akcji i głosów na WZ	Udział w głosach na WZ
PTE Allianz Polska	2 429 265*	9,43%
Nationale-Nederlanden PTE	1 595 000	6,17%
Porozumienie Akcjonariuszy Podmiot dominujący, w tym powyżej 5 proc.**:	10 625 752	41,27%
Mariusz Ciepty	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 31.12.2024 r.

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

W trakcie 2025/26 roku finansowego w strukturze akcjonariatu Spółki nie zaszły zmiany pod względem znaczących akcjonariuszy.

6.2. Władze Spółki

6.2.1. Zarząd Spółki

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

Na dzień sporządzania sprawozdania Zarząd Text S.A. był dwuosobowy, a w jego skład wchodził:

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

Mariusz Ciepley 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 2025 r. do 30 czerwca 2025 r. oraz w tym samym okresie roku poprzedniego.

Wynagrodzenie Zarządu Spółki wypłacone

Imię i nazwisko	Stanowisko	Wynagrodzenie (w tys. zł)	
		I kw. 2025/2026	I kw. 2024/2025
Mariusz Ciepley	Prezes Zarządu	508	509
Urszula Jarzębowska	Członek Zarządu	339	339
RAZEM	-	847	848

W okresie I kw. 2025/26 zawiązano rezerwę na niewypłacone premie i wynagrodzenie zmienne Zarządu należne za ten okres w wysokości 662 tys. PLN wobec 952 tys. PLN w I kw. 2024/25.

Informacje o wszelkich zobowiązaniach wynikających z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających, nadzorujących albo byłych członków organów administrujących oraz

o zobowiązaniach zaciągniętych w związku z tymi emeryturami, ze wskazaniem kwoty ogółem dla każdej kategorii organu.

Spółka nie posiada zobowiązań tego rodzaju.

6.2.2. Rada Nadzorcza Spółki

W trakcie I kw. roku finansowego 2025/26 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
Marta Ciepla	Członek Rady Nadzorczej
Marzena Czapaluk	Członek Rady Nadzorczej
Marcin Mańdziak	Członek Rady Nadzorczej

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

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

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

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

Marcin Mańdziak spełnia kryteria niezależnego Członka Rady Nadzorczej.

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

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

Marzena Czapaluk jest absolwentką Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Ma też 20-letnie doświadczenie jako dyrektor finansowy (CFO) zdobyte m.in. w spółce eobuwie.pl S.A. Obecnie pełni funkcję dyrektora finansowego Grupy MKK3 Sp. z o.o. Prowadzi też działalność coachingową i mentoringową. Jest członkiem - założycielem Stowarzyszenia Dyrektorów Finansowych FINEXA. Uzyskała m.in. tytuł FCCA przyznany przez Association of Chartered Certified Accountants (certyfikat z zakresu finansów i księgowości). Ukończyła program Advanced Executive Education w Strategic Leadership Academy realizowany przez ICAN Institute. Prezeska JKB Group.

Marzena Czapaluk spełnia kryteria niezależnego Członka Rady Nadzorczej.

Wysokość wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej Spółki

Wartość wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej w raportowanym okresie wyniosła 134 tys. zł, wobec 48 tys. zł w tym samym okresie poprzedniego roku finansowego.

6.3. Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

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

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

6.4. Pozostałe informacje

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

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

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

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

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

Na wynik I kw. roku finansowego 2024/25 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 październiku 2023 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 01.04.2023 roku do 31.03.2025 roku oraz wykonanie badania ustawowego skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Text w okresie od 01.04.2023 roku do 31.03.2024 roku, a także badania dobrowolnego sprawozdań finansowych śródrocznych Text S.A. w okresie od 01.04.2023 roku do 31.03.2025 roku oraz przeglądu śródrocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Text w okresie od 01.04.2023 roku do 31.03.2025 roku.

W raportowanym okresie Spółka wypłaciła spółce Grant Thornton Polska wynagrodzenie w kwocie 96 tys. zł w porównaniu do 66 tys. zł rok wcześniej.

Opis prowadzonych postępowań sądowych i administracyjnych

W okresie sprawozdawczym Grupa nie była stroną żadnych postępowań sądowych i administracyjnych.

Zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego

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

Informacja o zatrudnieniu

Na koniec czerwca 2025 r. Spółka współpracowała na stałe z 280 osobami wobec 255 osób rok wcześniej.

7. Oświadczenia Zarządu

Wrocław, 28 sierpnia 2025 r.

Niniejsze Sprawozdanie Zarządu za okres trzech miesięcy roku finansowego zakończony w dniu 30 czerwca 2025 roku, a także skonsolidowane sprawozdanie finansowe zawierające dane jednostkowe Text S.A. za okres trzech miesięcy roku finansowego zakończony w dniu 30 czerwca 2025 r., zostały zatwierdzone do publikacji w dniu 28 sierpnia 2025 r.



Prezes Zarządu Mariusz Cieply



Członek Zarządu Urszula Jarzebowska

Wrocław, 28 sierpnia 2025 r.

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej Text S.A. za okres trzech miesięcy roku finansowego zakończony dnia 30 czerwca 2025 roku.

Zarząd Text S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Text zawierające dane jednostkowe Text S.A. za okres trzech miesięcy roku finansowego zakończony dnia 30 czerwca 2025 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 Cieply



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
ARPU/ARPL	(ang. <i>Average Revenue per User</i> , <i>Average Revenue per Licence</i>) Średni przychód na użytkownika w miesiącu, liczone na podstawie miesięcznych powtarzalnych przychodów (MRR). Przez użytkownika historycznie zawsze rozumieliśmy klienta (organizację), dlatego stosujemy też bardziej precyzyjny termin ARPL. ARPU= MRR/ liczba użytkowników
Initial ARPU/ARPL	Średni pierwszy przychód (ang. initial ARPU), innymi słowy średnia cena sprzedaży, jest to średnia wartość miesięcznego przychodu na klienta w momencie kiedy konwertuje się do płatnej licencji
MRR	Miesięczne powtarzalne przychody (ang. <i>Monthly Recurring Revenues</i>) jest miarą przewidywalnych przychodów generowanych od aktywnych i płacących użytkowników. Metryka włącza wszystkie powtarzalne przychody ale wyklucza opłaty jednorazowe, niepowtarzalne.
SaaS	Oprogramowanie jako usługa (ang. <i>Software as a Service</i>) czyli model biznesowy, w którym oprogramowanie jest licencjonowane na zasadzie subskrypcji i w którym jest ono dostępne w chmurze.