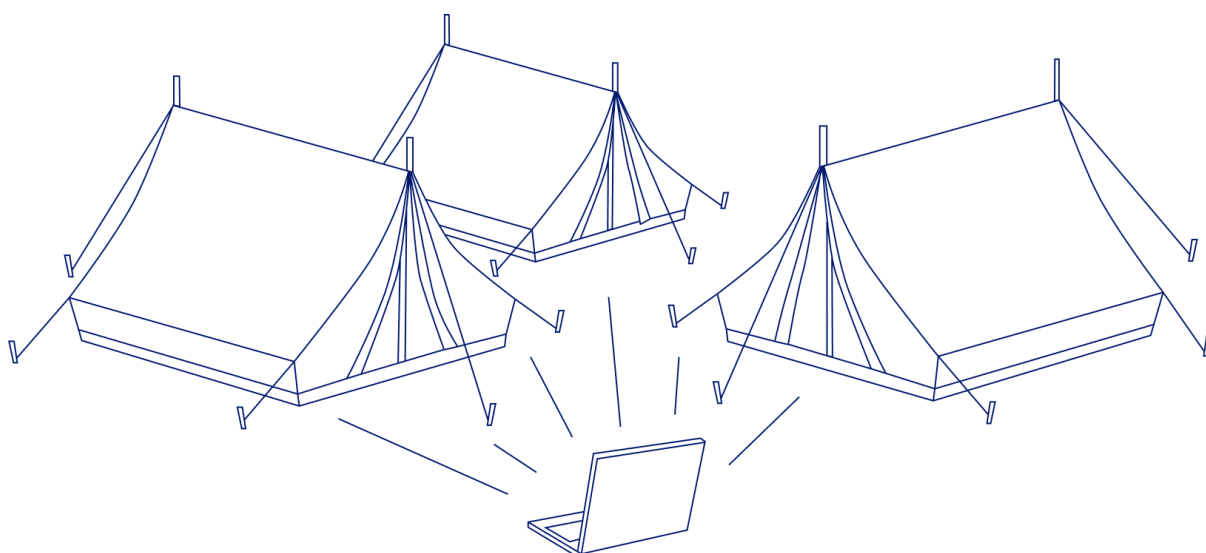




Kraków, 08.08.2024 r.

# Software Mansion S.A.

## Raport okresowy za II kwartał 2024 roku



# Spis treści

Spis treści	2
Wybrane dane finansowe	3
Wybrane dane z sytuacji finansowej za II kwartał 2024	3
Sprawozdanie z sytuacji finansowej	3
Sprawozdanie z przepływów pieniężnych	3
1. Informacje ogólne	4
1.1. Podstawowe informacje o Spółce	4
1.2. Organy spółki	5
1.3. Opis działalności i rynku, na którym działa Spółka	5
Działalność Spółki	6
Rynek, na którym działa Spółka	8
1.4. Komentarz emitenta na temat okoliczności i zdarzeń istotnie wpływających na działalność emitenta, jego sytuację finansową i wyniki osiągnięte w danym kwartale	11
Klienci	11
Wyniki finansowe	12
Pozostałe informacje	13
1.5. Struktura akcjonariatu	15

# Wybrane dane finansowe

## Wybrane dane z sytuacji finansowej za II kwartał 2024

(PLN)	1.04-30.06.2024	1.04-30.06.2023
Przychody netto ze sprzedaży	25 337 976,27	15 944 520,89
Przychód związany z otrzymaniem tokenów Stark	6 669 222,46	-
<b>Przychody razem</b>	<b>32 007 198,73</b>	<b>15 944 520,89</b>
Koszty działalności operacyjnej bez uwzględnienia pkt 1. i 2. poniżej	17 084 858,08	13 339 398,63
pkt 1. Rezerwa na premie uznaniową (opisana w pkt. 1.4 niniejszego raportu)	2 248 157,67	-
pkt 2. Koszt programu motywacyjnego	452 982,95	1 085 252,06
<b>Koszty razem</b>	<b>19 785 999,29</b>	<b>13 339 398,63</b>
Zysk (strata) z działalności operacyjnej:	12 556 180,99	2 601 215,58
- bez uwzględnienia pkt 1. i 2.	15 257 321,61	3 686 467,64
Zysk (strata) brutto:	12 796 114,83	2 291 409,23
- bez uwzględnienia pkt 1. i 2.	15 497 255,45	3 376 661,29
Zysk (strata) netto:	12 241 042,83	1 779 219,23
- bez uwzględnienia pkt 1. i 2.	14 942 183,45	2 864 471,29
EBITDA:	12 820 120,89	2 696 168,56
- bez uwzględnienia pkt 1. i 2.	15 521 261,51	3 781 420,62

## Sprawozdanie z sytuacji finansowej

(PLN)	30.06.2024	30.06.2023
Aktywa trwałe	10 945 368,71	4 489 328,01
Aktywa obrotowe	44 680 498,14	28 669 643,57
Kapitał własny	35 123 401,47	18 104 674,73
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	20 502 465,38	15 054 296,85
Zobowiązania krótkoterminowe	16 412 282,54	12 542 192,52

## Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

(PLN)	01.04-30.06.2024	01.04-30.06.2023
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	5 931 556,58	2 841 698,88
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-831 435,52	- 1 473 185,48
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	9 526,80	9 728,90
Środki pieniężne na koniec okresu	24 365 391,18	16 892 643,95

# 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	<a href="http://ir.swmansion.com">ir.swmansion.com</a>
Numer KRS	0000961952
Sąd rejestrowy	Sąd Rejonowy dla Krakowa Śródmieścia w Krakowie, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
REGON	364909814
NIP	6793131302
Kapitał zakładowy	10.037.328,70 zł, dzielący się na 10.373.287 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. 50.000 akcji na okaziciela serii C, D. 44.588 akcji na okaziciela serii D, E. 49.995 akcji na okaziciela serii E, F. 49.929 akcji na okaziciela serii F. <i>*Po okresie sprawozdawczym, 11 lipca 2024 r. zarejestrowane w KRS zostały: 25.000 akcji na okaziciela serii C, 20.336 akcji na okaziciela serii D oraz 49.932 akcji na okaziciela serii G.</i>
Liczba pracowników	Razem: 287 osób zatrudnionych na podstawie: umowy o pracę (w przeliczeniu na pełne etaty), umów cywilnoprawnych oraz powołania. (stan na dzień 30 czerwca 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, powołany do Rady Nadzorczej w dniu 17 czerwca 2024 r.

## 1.3. 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. Na dzień 30 czerwca 2024 r. Spółka zatrudniała 287 pracowników i współpracowników, czyli o 82 osoby więcej, niż na dzień 30 czerwca 2023 r. i o 15 więcej, niż na dzień 31 marca 2024 r. Tempo wzrostu organicznego mieści się w zakładanym przez spółkę wzroście zatrudnienia o 30%–50% r/r.

### Działalność Spółki

Software Mansion S.A. świadczy usługi wytwarzania oprogramowania w szerokim zakresie domenowym. W pierwszej połowie 2024 roku dominujące rodzaje świadczonych usług to:

- 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.

Niestety 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 zajmuje się organizacją konferencji i podobnych wydarzeń, których główny cel to 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 w maju 2024 r., uzyskała rentowność);
- Konferencja RTC.on związana ze streamingiem wideo i rozwiązaniami do komunikacji na żywo (we wrześniu 2024 odbędzie się druga edycja).

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

- React Native IDE (nazwa i branding mogą ulec zmianie w przyszłości) – jest to zestaw narzędzi do edycji kodu aplikacji mobilnych tworzonych z wykorzystaniem technologii React Native. Przed publikacją niniejszego raportu została uruchomiona przedsprzedaż (z pierwszymi subskrypcjami). Pełna sprzedaż planowana jest na początku kwartału czwartego bieżącego roku.
- Fishjam (dawniej Membrane Cloud) – jest to platforma z infrastrukturą i oprogramowaniem oferująca różnego rodzaju usługi związane ze strumieniowaniem i przetwarzaniem wideo do użycia w aplikacjach klientów. Pilotażowe wdrożenia planowane są w kwartale trzecim bieżącego roku, a pierwsze wdrożenia komercyjne na przełomie 2024 i 2025.

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., lecz 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 prowadzą 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. 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. 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 Compositrze. W dalszej perspektywie czasowej Spółka planuje udostępnić możliwości Live Compositora w platformie Fishjam do bezpośredniej komercjalizacji.

Oprócz tych rozwiązań Spółka inkubuje wewnętrznie wiele innych narzędzi deweloperskich o przyszłym potencjale marketingowym. Z najistotniejszych aktualnie obszarów inkubacji jest rozwój narzędzi Sztucznej Inteligencji, z największym naciskiem na rozwiązania związane z przetwarzaniem obrazu i wideo. W drugim kwartale 2024 roku Spółka opublikowała bibliotekę ExVision do pozwalającą na uruchamianie modeli AI do przetwarzania obrazu w języku Elixir, a także rozpoczęła prace związane z narzędziem ExecuTorch – jest to rozwiązanie rozwijane m.in. przez koncern Meta i służy do uruchamiania modeli AI na urządzeniach brzegowych (m.in. na urządzeniach mobilnych, wearables, mikrokontrolerach i IoT). Rozwiązanie ExecuTorch to jest budowane jako element technologii PyTorch, jednej z najbardziej popularnych na świecie platform do uruchamiania modeli AI.

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 outsource'ingowych 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, 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 outsource'ingu 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

outsourc'e'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.

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

### Klienci

W drugim kwartale 2024 roku Spółka obserwuje stabilną sytuację sprzedażową – po trudniejszym dla rynku IT roku 2023 liczba zapytań ofertowych się wyraźnie ustabilizowała.

Rozkład przychodów klientów, od których Spółka uzyskała przychody związane ze świadczonymi usługami IT, przedstawia poniższa tabela:

Liczba klientów:	Kwartał II 2024	Kwartał I 2024	Kwartał IV 2023	Kwartał III 2023	Kwartał II 2023
Przychody powyżej 10 tys. zł	11	9	11	10	3
Przychody powyżej 50 tys. zł	15	25*	14	9	26
Przychody powyżej 250 tys. zł	14	10	12	12	10
Przychody powyżej 1 mln. zł	6	7	5	6	4
<b>Razem klientów</b>	<b>46</b>	<b>51*</b>	<b>42*</b>	<b>37</b>	<b>43</b>

*\*W raporcie okresowym za 1 kwartał 2024 r. opublikowanym w dniu 9 maja 2024 r. Spółka błędnie podała informację o 27 klientach z przychodami powyżej 50 tys. zł i o 53 klientach ogółem dla I kwartału 2024 r. oraz o liczbie klientów ogółem dla IV kwartału 2023 r. – skorygowane dane znajdują się w powyższej tabeli.*

W okresie sprawozdawczym miały miejsce dwa znaczące z perspektywy wyników finansowych Spółki wydarzenia:

- W dniu 9 kwietnia 2024 r. Spółka podpisała z jedną z największych globalnych firm IT umowę, której wartość wynosi ok. 3.200.000 zł, której przedmiotem są prace rozwojowe nad platformą klienta. Prace obecnie są w końcowej fazie, a termin na ich oddanie został przesunięty w uzgodnieniu z klientem w stosunku do pierwotnego terminu, tzn. przełomu drugiego i trzeciego kwartału 2024 r.;
- W dniu 12 kwietnia 2024 r. Spółka otrzymała 1.247.500 tokenów StarkNet o łącznej wartości ok. 9,24 mln zł (wycenionych zgodnie z wartością rynkową ważoną wolumenem obrotu za dzień 11 kwietnia 2024 r.) jako wynagrodzenie wynikające z umowy partnerstwa strategicznego zawartej w dniu 22 marca 2022 r. ze spółką Starkware Industries Ltd. W ramach tej umowy, w zamian za wsparcie w rozwoju narzędzi niezbędnych do działania sieci StarkNet, Spółka uprawniona jest do otrzymania łącznie 2.495.000 tokenów StarkNet. Przydzielona pula rozłożona jest na 48 miesięcznych transz począwszy od 1 kwietnia 2022 roku. Te środki finansowe nie były uwzględnione w modelu biznesowym Spółki i zapewnią dodatkowe bezpieczeństwo związane z płynnością operacyjną na ok.

następne dwa lata. Na dzień 30 czerwca 2024 roku Spółka otrzymała 1.351.437,27 tokenów StarkNet z czego 910.933,06 tokenów zostało sprzedanych w okresie objętym niniejszym raportem.

## Wyniki finansowe

### [Przychody]

W prezentowanym okresie sprawozdawczym Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży usług w wysokości 25.337.976,27 zł, co stanowi wzrost o prawie 59% w stosunku do II kwartału 2023 roku. Obok tej kwoty, Spółka rozpoznała inne przychody operacyjne w wysokości 6.669.222,46 zł w wyniku otrzymania znacznej liczby tokenów StarkNet. Z ich uwzględnieniem, przychód wzrósł o ponad 100% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.

W raporcie za IV kwartał 2023 roku Spółka informowała o prowadzeniu dużego projektu realizowanego i rozliczanego w etapach, w modelu fixed price, nad którym prace rozpoczęły się w październiku 2023 roku a zakończyły w II kwartale 2024 roku. W II kwartale 2024 roku, w wynikach finansowych Spółki ujęto kwotę 995.403,74 zł jako przychód z tytułu zakończenia kolejnego etapu tego projektu. Na moment publikacji niniejszego raportu Spółka jest w trakcie prac nad kolejnym etapem projektu, którego zakończenie oraz przychód jest planowany w przyszłych okresach.

W II kwartale 2024 roku Spółka wygenerowała przychód ze współpracy z 46 klientami, a więc o 7% więcej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego.

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 28 czerwca 2024 roku był o 1,85% niższy względem kursu z dnia 30 czerwca 2023 roku.

### [Zysk]

Zysk z działalności operacyjnej w omawianym okresie wyniósł 12.556.180,99 zł w porównaniu do 2.601.215,58 zł w analogicznym okresie roku poprzedniego, co stanowi wzrost o 382,70%. Zysk netto wypracowany przez Spółkę w II kwartale 2024 roku zwiększył się o 588% r/r i wyniósł 12.241.042,83 zł. Przy jednoczesnym wzroście kosztów działalności operacyjnej Spółki związanych w głównej mierze z powiększeniem zespołu, znacząco wzrosły także przychody. Duży wpływ na wyniki finansowe Spółki w II kwartale 2024 r. miało rozpoznanie innego przychodu operacyjnego w kwocie 6.669.222,46 zł, związanego z otrzymaniem znaczącej liczby tokenów StarkNet w ramach współpracy strategicznego partnerstwa z klientem StarkWare Industries Ltd., o której Spółka informowała w raporcie bieżącym ESPI 2/2024 w dniu 12 kwietnia 2024 r.

### [Rezerwa celowa]

Zarząd Spółki w dniu 30 czerwca 2024 roku podjął uchwałę w sprawie utworzenia rezerwy na wypłatę premii uznaniowej za I i II kwartał 2024 roku w kwocie 2.248.157,67 zł. Rezerwa obciążała wynik finansowy za II kwartał 2024 roku. Pula do wypłaty premii za 2024 rok jest kalkulowana na podstawie zysku oraz marżowości.

## [Koszt programu motywacyjnego]

W II 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 II kwartał 2024 roku wynosi 11.907.773,40 zł. W II kwartale 2024 roku Spółka obciążyła wynik finansowy kwotą 452.982,95 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 1.342.457,84 zł.

Szczegółowe dane finansowe za okres od 1.04.2024 r. do 30.06.2024 r. znajdują się w załączniku do niniejszego raportu – sprawozdaniu finansowym, stanowiącym integralną część raportu okresowego.

## Pozostałe informacje

W okresie objętym raportem Spółka zorganizowała cykliczną konferencję App.js, zrzeszającą społeczność React Native. Konferencja z roku na rok przyciąga coraz większą liczbę uczestników. W tym roku w wydarzeniu wzięło udział 430 osób, o 26% więcej niż w roku ubiegłym. Konferencja pomaga wzmocnić wizerunek ekspercki Spółki w obszarze React Native & Expo, wpływa na kształtowanie przyszłości tej technologii, jest także miejscem spotkań ekspertów z takich firm jak: Meta, Microsoft, Shopify, Expo. Wydarzenie umożliwia nawiązywanie nowych kontaktów biznesowych oraz jest okazją do rozmów z obecnymi klientami Spółki. Koszt związany z organizacją konferencji App.js obciążył w II kwartale 2024 roku wynik Spółki o 863.878,10 zł. Spółka zanotowała także dodatkowy przychód wynikający ze sprzedaży biletów oraz pakietów sponsorskich na konferencję w kwocie 966.362,09 zł, przychód ten był prawie o 41% wyższy od przychodu ze sprzedaży biletów w roku ubiegłym.

W II 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 II kwartale 2024 roku blisko 87% przychodów Spółki było wygenerowanych w USD. Średni kurs USD/PLN określony przez NBP na dzień 28.06.2024 roku – 4,032 USD/PLN był o 1,85% niższy od średniego kursu na dzień 30.06.2023 roku – 4,1066 USD/PLN. Kurs stanowiący średnią arytmetyczną średnich kursów określonych przez NBP na ostatni dzień każdego miesiąca: od 1.04.2024 roku do 28.06.2024 roku – 3,9952 USD/PLN i był o 4,44% niższy od kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów określonych przez NBP na ostatni dzień każdego miesiąca: od 1.04.2023 roku do 30.06.2023 roku – 4,1724 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.

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 dzień wypłaty dywidendy na dzień 30 września 2024 r. Pozostała kwota zysku tj. 907.592,68 zł zostanie przekazana na zwiększenie kapitału zapasowego Spółki.

## 1.5. Struktura akcjonariatu

Na dzień kończący okres objęty raportem okresowym (30 czerwca 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	43,32%	4.493.237	43,32%
Paweł Młoczek	2.691.615	25,95%	2.691.615	25,95%
Krzysztof Magiera	2.691.615	25,95%	2.691.615	25,95%
Pozostali	496.820	4,79%	496.820	4,79%
<b>Razem</b>	<b>10.373.287</b>	<b>100%</b>	<b>10.373.287</b>	<b>100%</b>

Na dzień przekazania raportu, z uwzględnieniem zarejestrowanych w KRS 25.000 akcji na okaziciela serii C, 20.336 akcji na okaziciela serii D oraz 49.932 akcji na okaziciela serii G, 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	42,92%	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%
<b>Razem</b>	<b>10.468.555</b>	<b>100%</b>	<b>10.468.555</b>	<b>100%</b>