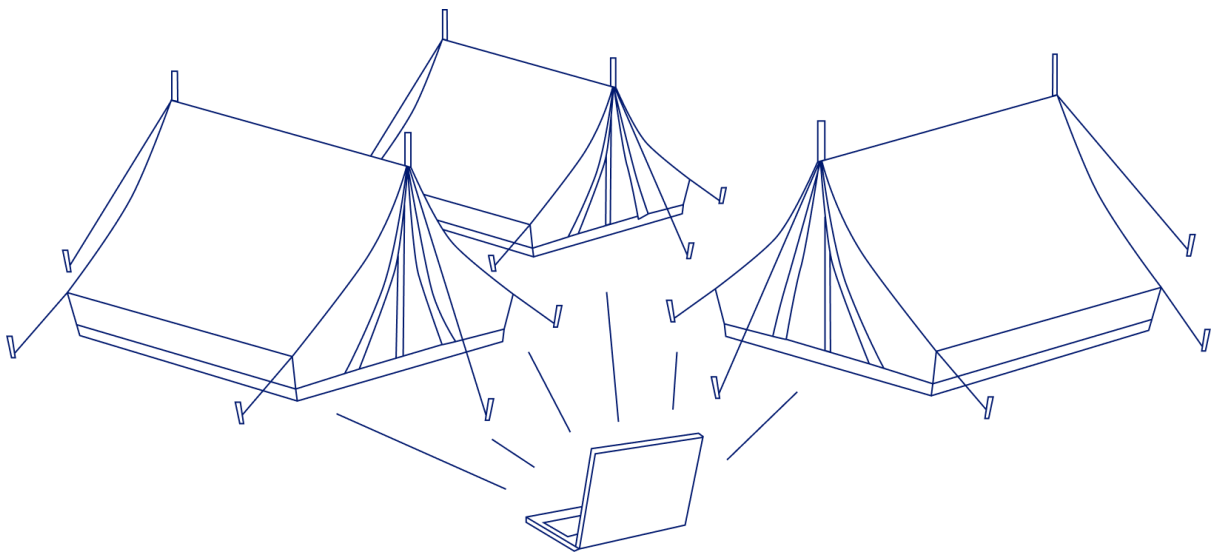




Kraków, 04.04.2024 r.

Software Mansion S.A.

Raport roczny za 2023 rok



Spis treści

List Prezesa Zarządu	4
1. Wybrane dane finansowe	6
Wybrane dane finansowe, zawierające podstawowe pozycje rocznego sprawozdania finansowego za 2023 rok:	6
Sprawozdanie z sytuacji finansowej	7
Sprawozdanie z przepływów pieniężnych	7
2. Informacje ogólne	8
2.1. Podstawowe informacje o Spółce	8
2.2. Organy spółki	9
2.2.1. Zarząd	9
2.2.2. Rada Nadzorcza	10
2.3. Zasady zmiany Statutu	13
2.4. Wartość wynagrodzeń i nagród z tytułu pełnienia funkcji we władzach Spółki	13
2.5. Struktura akcjonariatu i notowania akcji	13
2.6. Dywidenda	14
3. Opis działalności i rynku, na którym działa Spółka	14
3.1. Model marketingu i pozyskiwania klienta	14
3.2. Klienci Spółki	15
3.3. Model współpracy z klientami	15
3.4. Strategia rekrutacyjna i retencji zespołu	16
3.5. Obszary specjalizacji	16
4. Istotne zdarzenia wpływające na działalność w 2023 r.	18
4.1. Klienci	18
4.2. Zatrudnienie	18
4.3. Wyniki finansowe	20
4.4. Kierunki rozwoju Spółki	22
4.5. Pozostałe informacje	22
5. Czynniki ryzyka	22
5.1. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki	23
5.1.1. Ryzyko związane z kadrą pracowniczą	23
5.1.2. Ryzyko utraty kluczowych klientów i niepozyskania nowych klientów	24
5.1.3. Ryzyko związane z emisjami dla pracowników i współpracowników	25
5.1.4. Ryzyko związane z polityką dywidendową	26
5.1.5. Ryzyko związane z przyjętą preferencyjną stawką podatku dochodowego (CIT) od dochodów osiągniętych z kwalifikowanych praw własności intelektualnej	26
5.1.6. Ryzyko walutowe	27
5.1.7. Ryzyko zawarcia kontraktu z nieuczciwym klientem	27

5.1.8. Ryzyko wycieku danych	27
5.1.9. Ryzyko związane z zabezpieczeniem przestrzeni biurowej	27
5.2. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem w jakim Spółka prowadzi działalność	28
5.2.1. Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce i zagranicą	28
5.2.2. Ryzyko konkurencji	28
5.2.3. Ryzyko zmienności otoczenia prawnego	29
6. Ład korporacyjny	29
7. Oświadczenia Zarządu	36
7.1. Oświadczenie zarządu Software Mansion S.A. w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego	36
7.2. Oświadczenie zarządu Software Mansion S.A. o dokonaniu wyboru firmy audytorskiej	37

List Prezesa Zarządu

**Szanowni Państwo,
Drodzy Akcjonariusze,**

Z przyjemnością przekazuję Raport Roczny Software Mansion S.A. za 2023 rok.

Ubiegły rok możemy nazwać dobrym dla Software Mansion. Pomimo tego, że skutki kryzysu w branży IT dotarły zza oceanu do Polski, rok 2023 zamknęliśmy znajdując się w doskonałej kondycji finansowej i posiadając bardzo dobre perspektywy wzrostu na rok 2024. Osiągnęliśmy też rekordowe przychody przekraczające 73,6 mln zł, co stanowi wzrost o ponad 17% w porównaniu z rokiem poprzednim. Pozwala mi to z dumą stwierdzić, że udało nam się zbudować organizację silną i odporną na negatywne trendy makroekonomiczne. Dzięki temu, jak co roku, będziemy mogli wypłacić dywidendę na rzecz naszych Akcjonariuszy, dzieląc się wypracowanym przez Spółkę zyskiem z tymi, którzy postanowili zainwestować w Software Mansion.

Rok 2023 obfitował też w ważne wydarzenia w historii Spółki. W październiku zadebiutowaliśmy na NewConnect, zyskując na otwarciu ponad 43%. Jak Państwo wiecie, debiut uzasadniony był przede wszystkim wsparciem realizacji programu motywacyjnego kierowanego do pracowników i współpracowników Spółki, w ramach którego w okresie od 2022 do 2026 r. otrzymywać będą oni akcje Software Mansion. Nie wykluczamy, że w związku ze wzrostem rozmiaru naszej organizacji, w niedalekiej przyszłości poczynimy starania, aby przenieść się na rynek główny.

W minionym roku rozwinęliśmy także naszą działalność w obszarze organizacji konferencji i wydarzeń branżowych. Z dużym sukcesem przeprowadziliśmy 3. odsłonę konferencji App.js, skupiającej w jednym miejscu najważniejsze osoby z całego świata rozwijające technologię React Native. Zorganizowaliśmy także nową konferencję RTC.on dla inżynierów zajmującym się multimediami i komunikacją real-time. Konferencja ta okazała się na tyle dużym sukcesem, że w 2024 r. zorganizujemy jej drugą edycję. Dodatkowo, nasi inżynierowie wystąpili także ze swoimi prezentacjami na wielu konferencjach na całym świecie. W ramach działań employer brandingowych w 2023 zorganizowaliśmy także wiele mniejszych spotkań dla developerów z Krakowa i okolic.

Poruszając temat employer branding, nie możemy też nie wspomnieć o nagrodach, które otrzymaliśmy. Do wcześniejszych nagród głównych w konkursie Siła Przyciągania Pulsu Biznesu (w kategorii “Employer branding – kampania wizerunkowa”) oraz w konkursie Employer Branding Excellence Awards (w kategorii “Kampania online”) za

kampanię z Robertem Makłowiczem, doszło wyróżnienie w konkursie Siła Przyciągania za program motywacyjny oparty na akcjach. Niezależnie od wygranych konkursów, nieprzerwanie dążymy do tego, by Software Mansion było wymarzonym miejscem pracy dla najzdolniejszych programistów w Polsce i niezaprzeczalnie cieszymy się już wizerunkiem jednego z najlepszych miejsc pracy w IT w Krakowie. To wszystko pozwala nam konsekwentnie realizować cel wzrostu Spółki poprzez podwajanie zatrudnienia co 2 do 2,5 roku (czyli między 30–50% rocznie).

W imieniu całego Zarządu pragnę wyrazić wdzięczność całemu zespołowi Software Mansion za ich zaangażowanie w rozwój naszej firmy oraz gotowość do podejmowania wyzwań, jakie stawiało nam otoczenie rynkowe w ostatnim roku. Dziękuję również naszym Partnerom i Akcjonariuszom za zaufanie i stałe wsparcie. Zachęcam Państwa do zapoznania się z treścią Raportu Roczego za rok 2023, który zawiera szczegółowe informacje dotyczące naszej działalności.

1. Wybrane dane finansowe

Pozycje bilansu przeliczono według kursu średniego euro ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego na dzień bilansowy.

Pozycje rachunku wyników przeliczono według kursu średniego euro będącego średnią arytmetyczną średnich kursów euro ogłoszonych przez Narodowy Bank Polski i obowiązujących na ostatni dzień każdego zakończonego miesiąca czterech kwartałów roku. Kurs średni został obliczony jako średnia arytmetyczna kursów obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w danym okresie ogłoszonych przez Narodowy Bank Polski.

Zastosowane kursy:

	Kurs na 31 grudnia	Kurs średnioroczny
2022	4,6899	4,6883
2023	4,3480	4,5284

Wybrane dane finansowe, zawierające podstawowe pozycje rocznego sprawozdania finansowego za 2023 rok:

	2023 PLN	2022 PLN	2023 EUR	2022 EUR	Dynamika r/r [%]
Przychody netto ze sprzedaży	73.910.775,10	50.030.177,92	16.321.609,20	10.671.283,39	47,73%
Koszty działalności operacyjnej	60.800.599,73	37.888.669,94	13.426.508,20	8.081.537,00	60,47%
pkt 1. Koszt wyceny programu motywacyjnego	5.508.784,56	3.853.148,21	1.216.496,90	821.864,69	42,97%
pkt 2. Rezerwa na premię uznaniową	2.629.152,05	3.303.148,00	580.591,83	704.551,33	-20,40%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej:					
- bez uwzględnienia pkt 1 i 2	20.092.710,88	24.337.233,08	4.437.044,18	5.191.057,12	-17,44%
- z uwzględnieniem pkt 1 i 2	11.954.774,27	17.180.936,87	2.639.955,45	3.664.641,10	-30,42%
Zysk (strata) brutto:					
- bez uwzględnienia pkt 1 i 2	19.633.024,64	24.911.140,31	4.335.532,34	5.313.469,77	-21,19%
- z uwzględnieniem	11.495.088,03	17.754.844,10	2.538.443,61	3.787.053,75	-35,26%

pkt 1 i 2					
Zysk (strata) netto:					
- bez uwzględnienia pkt 1 i 2	19 200 027,64	24.302.880,31	4.239.914,24	5.183.729,78	-21,00%
- z uwzględnieniem pkt 1 i 2	11.062.091,03	17.146.584,10	2.442.825,51	3.657.313,76	-35,49%
EBITDA*:					
- bez uwzględnienia pkt 1 i 2	17.933.748,16	16.557.273,14	3.960.283,58	3.531.615,54	8,31%
- z uwzględnieniem pkt 1 i 2	12.424.812,22	12.704.124,93	2.743.753,25	2.709.750,85	-2,19%

*Metoda wyliczenia EBITDA = zysk ze sprzedaży + (pozostałe przychody operacyjne - pozostałe koszty operacyjne) + amortyzacja

Sprawozdanie z sytuacji finansowej

	31.12.2023 PLN	31.12.2022 PLN	31.12.2023 EUR	31.12.2022 EUR	Dynamika r/r [%]
Aktywa trwałe	9.435.146,23	2.187.898,60	2 169 996,83	466 512,85	331,24%
Aktywa obrotowe	24.999.533,26	22.806.595,85	5 749 662,66	4 862 917,30	9,62%
Kapitał własny	25.390.991,70	17.021.364,73	5 839 694,50	3 629 366,24	49,17%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	9.043.687,79	7.973.129,72	2 079 964,99	1 700 063,91	13,43%
Zobowiązania krótkoterminowe	4.846.723,67	4.188.951,38	1 114 701,86	893 185,65	15,70%

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	31.12.2023 PLN	31.12.2022 PLN	31.12.2023 EUR	31.12.2022 EUR	Dynamika r/r [%]
Środki pieniężne na koniec okresu	13.114.713,33	11.913.482,19	3.016.263,42	2.540.242,26	10,08%

2. Informacje ogólne

2.1. Podstawowe informacje o Spółce

Nazwa (firma)	Software Mansion Spółka Akcyjna (dalej jako: "Emitent", "Spółka", "Software Mansion")
Forma prawna	Spółka Akcyjna
Kraj siedziby	Polska
Siedziba	Kraków
Adres	ul. Zabłocie 43B, 30–701 Kraków
Poczta elektroniczna	investors@swmansion.com
Strona internetowa	ir.swmansion.com
Numer KRS	0000961952
Sąd rejestrowy	Sąd Rejonowy dla Krakowa Śródmieścia w Krakowie, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
REGON	364909814
NIP	6793131302
Kapitał zakładowy	1.037.328,70 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.
Liczba pracowników	24 osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę (w przeliczeniu na pełne etaty). 220 osób zatrudnionych na podstawie umów cywilnoprawnych. 2 osoby zatrudnione na podstawie powołania. Razem: 246 osób (stan na dzień 31 grudnia 2023 r.).

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.

2.2. Organy spółki

2.2.1. Zarząd

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

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

Obecna, I kadencja zarządu rozpoczęła swój bieg w dniu 25 lutego 2022 r., na mocy uchwały o przekształceniu spółki komandytowej w spółkę akcyjną. Zgodnie ze statutem Spółki, kadencja Rady Nadzorczej trwa 5 lat.

Mandaty członków zarządu obecnej kadencji wygasną samoistnie z dniem odbycia walnego zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe Spółki za 2027 rok.

Doświadczenie i kompetencje członków zarządu



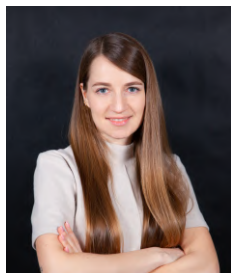
Marcin Skotniczny – Prezes Zarządu

Współzałożyciel i prezes zarządu Software Mansion. Swoje pierwsze doświadczenie zawodowe zdobywał jako programista na stażac w Google i Facebooku. Po ukończeniu studiów zaczął budować własne idealne miejsce pracy. W Software Mansion na co dzień zajmuje się przede wszystkim sprzedażą, kwestiami kadrowymi, kulturą firmy i strategią rozwoju. Posiada tytuł doktora nauk technicznych w dziedzinie informatyki na AGH w Krakowie.



Paweł Młócek – Wiceprezes Zarządu

Współzałożyciel i wiceprezes zarządu Software Mansion. Pierwsze kroki jako programista stawiał już w liceum, a później na studiach, realizując przede wszystkim projekty multimedialne. Doświadczenie zawodowe zdobywał zarówno w międzynarodowych korporacjach jak i startupach. Obecnie jako CTO w Software Mansion wraz z zespołem buduje framework do procesowania i streamingu multimediiów – Membrane. Absolwent informatyki na Wydziale Elektrotechniki, Automatyki, Informatyki i Elektroniki AGH w Krakowie.



Katarzyna Polak – Wiceprezeska Zarządu

Swoje doświadczenie zawodowe zaczęła od stażu w ambasadzie Polski w Londynie. Następnie pracowała w firmie Elusoft GmbH w Niemczech, gdzie odpowiadała za nawiązywanie i utrzymywanie relacji oraz mediacje z partnerami na całym świecie. W Software Mansion jest od 2018 r.. Jako project delivery manager zarządza kluczowymi projektami spółki oraz dba o sprawną komunikację i dobre relacje w zespołach. Od 2021 r. zasiada w zarządzie jako wiceprezes odpowiedzialna za działania operacyjne, marketing oraz employer branding. Absolwentka stosunków międzynarodowych na Uniwersytecie Jagiellońskim w Krakowie.



Magdalena Retman-Rakoczy – Wiceprezeska Zarządu

Swoją drogę zawodową zaczynała od stażu na uniwersytecie Laval'a w Kanadzie. Po studiach rozpoczęła pracę w Instytucie Meteorologii i Gospodarki Wodnej, najpierw jako specjalista a następnie zastępca kierownika jednego z działów. W 2017 r. dołączyła do Software Mansion jako project manager. Odpowiedzialna za realizację projektów dla kluczowych klientów spółki. Skutecznie buduje relacje i zarządza zespołami. W 2021 r. objęła stanowisko wiceprezesa zarządu Software Mansion i dodatkowo odpowiada za procesy administracyjne w firmie. Absolwentka Wydziału Finansów na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie oraz Wydziału Geologii, Geofizyki i Ochrony Środowiska AGH w Krakowie.

Kompetencje zarządu

Zarząd Software Mansion S.A. działa przede wszystkim na podstawie Kodeksu spółek handlowych, a także na podstawie: statutu Spółki i Regulaminu Zarządu Software Mansion S.A.

Prezes oraz Wiceprezesi Zarządu uprawnieni są do jednoosobowej reprezentacji. Ponadto, do reprezentacji uprawnieni są dwaj członkowie Zarządu działający łącznie lub członek Zarządu działający łącznie z prokurentem.

Zarząd kieruje działalnością Spółki, prowadzi jej sprawy, zarządza jej majątkiem oraz reprezentuje Spółkę na zewnątrz. Ponadto, do kompetencji Zarządu należą wszelkie sprawy, które nie zostały zastrzeżone na rzecz Walnego Zgromadzenia lub Rady Nadzorczej Spółki. Członkowie Zarządu powoływani i odwoływani są przez Radę Nadzorczą.

2.2.2. Rada Nadzorcza

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

- Krzysztof Magiera – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Paweł Kruszelnicki – Członek Rady Nadzorczej,
- Miron Pawlik – Członek Rady Nadzorczej,
- Tomasz Pałys – Członek Rady Nadzorczej,
- Bartosz Gębala – Członek Rady Nadzorczej.

W dniu 30 listopada 2023 r. Karol Stefański złożył rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Spółki ze skutkiem na dzień 30 listopada 2023 r.

W dniu 14 marca 2024 r. Miron Pawlik został powołany do pełnienia funkcji Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej.

Obecna, I kadencja rady nadzorczej rozpoczęła swój bieg w dniu 25 lutego 2022 r., na mocy uchwały o przekształceniu spółki komandytowej w spółkę akcyjną. Zgodnie ze statutem Spółki, kadencja Rady Nadzorczej trwa 4 lata.

Mandaty członków rady nadzorczej obecnej kadencji wygasną samoistnie z dniem odbycia walnego zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe Spółki za 2026 rok.

Doświadczenie i kompetencje członków Rady Nadzorczej

Krzysztof Magiera – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Współzałożyciel i przewodniczący Rady Nadzorczej Software Mansion. Doświadczenie zawodowe zdobywał początkowo pracując nad systemami wbudowanymi, a później nad aplikacjami dla urządzeń mobilnych. W latach 2014 – 2015 jako członek zespołu infrastruktury mobilnej w Facebooku współtworzył technologię React Native. Obecnie swoją wiedzę i doświadczeniem wspiera klientów Software Mansion i wraz z zespołem Open Source nadal rozwija technologię React Native. Zdobył tytuł doktora nauk technicznych w dziedzinie informatyki na AGH w Krakowie.

Miron Pawlik – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

Pierwsze kroki w branży IT stawiał jeszcze w liceum, realizując mniejsze zlecenia jako freelancer. Na studiach budował i utrzymywał strony internetowe. Później jako programista pracował w branży ubezpieczeniowej, a następnie w krakowskim oddziale ABB. W 2017 r. rozpoczął pracę w Software Mansion, gdzie od ponad pięciu lat zajmuje się największym pod względem zespołu projektem klienckim. Absolwent informatyki na Wydziale Elektrotechniki, Automatyki, Informatyki i Elektroniki AGH w Krakowie.

Bartosz Gębala – Członek Rady Nadzorczej

Pierwsze kroki w finansach stawiał w polskiej firmie audytorskiej zajmując się audytem oraz współpracą z organami ścigania przy sprawach gospodarczych. Od 2013 pracował w dziale audytu krakowskiego oddziału Deloitte, w trakcie których zdobył uprawnienia biegłego rewidenta. Od 2017 r. rozwija własną firmę audytorską. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Paweł Kruszelnicki – Członek Rady Nadzorczej

Twórca popularnych serwisów internetowych m.in. portalu rozrywkowego besty.pl czy platformy edukacyjnej odrabiamy.pl, z której codziennie korzystają setki tysięcy polskich uczniów. Współwłaściciel największego w Krakowie centrum Auto Spa – Kuro Detailing. Uzyskał absolutorium na Wydziale Fizyki i Informatyki Stosowanej AGH w Krakowie.

Tomasz Pałys – Członek Rady Nadzorczej

Programowaniem zainteresował się jeszcze w liceum biorąc udział w konkursach programistycznych. Karierę w IT zaczynał w Comarchu w dziale telekomunikacji. Potem został zatrudniony przy projekcie na AGH z zakresu informatyki sądowej, gdzie rozwijał swoje

umiejętności analityczne. W 2017 r. dołączył do Software Mansion jako fullstack developer, później pełniąc także rolę lidera zespołu. Obecnie pełni rolę członka rady nadzorczej Software Mansion oraz prowadzi technicznie jeden z największych projektów klienckich w firmie, rozwija relacje z klientem. Jest absolwentem V LO w Krakowie a tytuł inżyniera uzyskał na Wydziale Informatyki, Elektroniki i Telekomunikacji AGH w Krakowie.

Kompetencje rady nadzorczej

Rada Nadzorcza Software Mansion S.A. działa przede wszystkim na podstawie Kodeksu spółek handlowych, a także na podstawie: statutu Spółki i Regulaminu Rady Nadzorczej Software Mansion S.A.

Do kompetencji Rady Nadzorczej należy w szczególności:

- a. powoływanie i odwoływanie członków Zarządu Spółki;
- b. ocena sprawozdań finansowych Spółki, sprawozdań Zarządu z działalności Spółki oraz jego wniosków co do podziału zysków i pokrycia strat, a także składanie Walnemu Zgromadzeniu dorocznych sprawozdań z wyników tej oceny;
- c. rozpatrywanie i opiniowanie spraw mających być przedmiotem obrad Walnego Zgromadzenia;
- d. zawieszanie, z ważnych powodów, w czynnościach poszczególnych lub wszystkich członków Zarządu oraz delegowanie członków Rady Nadzorczej, na okres nie dłuższy niż trzy miesiące, do czasowego wykonywania czynności członków Zarządu, którzy zostali odwołani, złożyli rezygnację albo z innych przyczyn nie mogą sprawować swoich czynności;
- e. wybór biegłego rewidenta do przeprowadzania badania sprawozdań finansowych Spółki;
- f. ustalanie zasad wynagradzania członków Zarządu Spółki;
- g. reprezentowanie Spółki w umowach i sporach między Spółką a członkami Zarządu, chyba, że Walne Zgromadzenie ustanowi w tym celu pełnomocnika;
- h. wyrażanie zgody na wypłatę zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy na koniec roku obrotowego;
- i. zatwierdzanie Regulaminu Zarządu i innych aktów normatywnych należących do właściwości Rady Nadzorczej;
- j. uchwalanie Regulaminu Rady Nadzorczej;
- k. wyrażanie zgody na zajmowanie się interesami konkurencyjnymi przez członków Zarządu;
- l. wyrażanie zgody na objęcie lub nabycie akcji, udziałów lub jakichkolwiek praw udziałowych w spółkach prawa handlowego;
- m. wyrażanie zgody na zbycie lub rozporządzenie akcjami, udziałami lub prawami udziałowymi w innej spółce prawa handlowego;
- n. wyrażanie zgody na dokonanie procesu połączenia, podziału lub przekształcenia Spółki;
- o. udzielanie zgody na nabycie i zbycie nieruchomości, użytkowania wieczystego albo udziału w nieruchomości czy użytkowaniu wieczystym albo ich obciążenie w szczególności ograniczonym prawem rzeczowym.;
- p. wyrażenie zgody na zaciągnięcie przez Zarząd Spółki zobowiązania w kwocie większej niż 10% (dziesięć procent) zysku netto wykazanego w ostatnim zatwierdzonym rocznym sprawozdaniu finansowym.

Członkowie Rady Nadzorczej powoływani i odwoływani są przez Walne Zgromadzenie Spółki.

Umowy zawarte między Spółką a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia

Nie istnieją takie umowy.

2.3. Zasady zmiany Statutu

Do zmiany Statutu Spółki wymagana jest uchwała Walnego Zgromadzenia. Zgodnie z art. 415 § 1 Kodeksu spółek handlowych, uchwała dot. zmiany statutu zapada większością kwalifikowaną $\frac{3}{4}$ głosów.

2.4. Wartość wynagrodzeń i nagród z tytułu pełnienia funkcji we władzach Spółki

Informacje o wartości wynagrodzeń i nagród z tytułu pełnienia funkcji we władzach Spółki podano w nocie nr 33 sprawozdania finansowego.

2.5. Struktura akcjonariatu i notowania akcji

Na dzień kończący okres objęty raportem okresowym, tj. na 31 grudnia 2023 r. struktura akcjonariatu Spółki była następująca:

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 Młocek	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%
Razem	10.373.287*	100%	10.373.287	100%

*Liczba akcji uwzględnia akcje serii C i D, odpowiadające wyemitowanym uprzednio w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego warrantom subskrypcyjnym serii A i B, o łącznej wartości nominalnej 4 729,40 zł, które zostały wpisane do KRS po dniu bilansowym.

Na dzień przekazania niniejszego raportu struktura akcjonariatu Spółki nie uległa zmianie.

Akcje Software Mansion S.A. zadebiutowały na NewConnect 20 października 2023 r. na poziomie 29,80 zł/akcję. W związku ze stosunkowo niskim wolumenem obrotu oraz niskim wskaźnikiem free float, pojedyncze transakcje na akcjach Spółki mogą mieć znaczący wpływ na kurs akcji w danym dniu. Akcje Spółki doświadczyły spadku ceny do wartości 22 zł/akcję pod koniec listopada 2023 r., by następnie odbić się i osiągnąć poziom 30 zł w połowie stycznia 2024 r.

2.6. Dywidenda

W 2023 r. Spółka podjęła decyzję o wypłacie dywidendy w kwocie 8.220.851,20 zł, a więc na poziomie 0,80 zł/akcję. Pozostała część zysku w wysokości 3.929.487,82 zł została przeznaczona na zwiększenie kapitału zapasowego.

3. Opis działalności i rynku, na którym działa Spółka

Software Mansion S.A. prowadzi działalność, którą w Polsce przyjęto się określać jako “software house”. Najważniejsze źródło przychodów Spółki to udostępnianie zespołu klientom w celu realizacji projektów związanych z wytwarzaniem oprogramowania. Podstawowym wyróżnikiem działalności Spółki jest specyficzny model marketingu i pozyskiwania klientów oparty na wytwarzaniu oprogramowania open–source. Dodatkowo Spółka bardzo duży nacisk kładzie na budowanie wysokiej jakości miejsca pracy, dzięki czemu jest w stanie rozwijać bardzo dobrze zmotywowany i efektywny zespół.

3.1. Model marketingu i pozyskiwania klienta

Spółka praktycznie nie prowadzi aktywnej sprzedaży outbound, za to główną działalnością marketingową jest wytwarzanie oprogramowania open–source, przede wszystkim narzędzi programistycznych (bibliotek, frameworków, toolkitów), oraz budowanie związanych z nim społeczności zarówno w internecie (social media oraz inne kanały komunikacji specyficzne dla branży), jak i poprzez wydarzenia na żywo (w szczególności konferencje i meetupy). Duża widoczność brandu Software Mansion w specyficznych niszach technologicznych oraz wysoka jakość wytwarzanych narzędzi programistycznych pobudza sprzedaż trójtorowo:

- część klientów samodzielnie zgłasza się do Spółki w celu pozyskania eksperckiej wiedzy związanej z rozwiązaniami stworzonymi przez Spółkę, lub w szerszej niszy technologicznej z nimi związanej;
- część klientów, w szczególności większych firm i korporacji, które wykorzystują technologię wytwarzaną przez Spółkę we własnych zespołach, sponsoruje lub zleca dalszy ich rozwój Spółce, dzięki czemu uzyskuje pewien wpływ na kierunek rozwoju tych rozwiązań;
- dla wielu innych klientów wytworzone przez Spółkę oprogramowanie open–source jest dowodem na wysoką kulturę pracy związanej z wytwarzaniem oprogramowania panującą w Spółce.

Dodatkowo istotnym kanałem pozyskiwania nowych zleceń są polecenia od byłych i bieżących klientów. Historycznie był to główny kanał sprzedażowy, ale wraz ze wzrostem Spółki jego udział w ogóle sprzedaży spada.

Dzięki specyficznym źródłom pozyskania klienta Spółka jest w stanie utrzymywać istotnie wyższe średnie stawki godzinowe niż większość konkurencyjnych przedsiębiorstw.

3.2. Klienci Spółki

Dominującą kategorią klientów Spółki są startupy na różnym etapie rozwoju – od wczesnych rund finansowania typu pre–seed na rynku Venture Capital, aż do etapu dojrzałości z tysiącami pracowników. Ponieważ z wieloma klientami Spółka współpracuje od wielu lat, to częstym scenariuszem jest obserwowanie jak przedsięwzięcia klientów pozyskują kolejne, zazwyczaj coraz wyższe rundy finansowania. Zazwyczaj wzrost biznesu klienta wiąże się także ze zwiększeniem w Spółce zespołu go obsługującego oraz przychodami, które są generowane w ramach tej współpracy. W konsekwencji, Spółka aktywnie zarządza portfolio klientów w taki sposób, żeby priorytetyzować tych z nich, którzy w ocenie Spółki mają dużą szansę na sukces biznesowy.

Dodatkowo coraz większy udział w przychodach Spółki mają klienci korporacyjni, dla których Emitent świadczy przede wszystkim usługi związane z rozwojem technologii open–source, w szczególności w niszach, w których Spółka się specjalizuje.

Ze względu na charakter prowadzonej działalności, obsługa klientów może odbywać się zdalnie i dzięki temu Spółka pracuje z klientami z całego świata. Większość przedsiębiorstw klientów zarejestrowanych jest w Stanach Zjednoczonych, ale należy mieć na uwadze, że wiele z tych firm jest międzynarodowa albo zatrudnia zespoły rozproszone po świecie.

Spółka nie ma mocnej specjalizacji branżowej. Klienci Spółki to najczęściej firmy z branż takich jak: FinTech, healthcare, blockchain, komunikacja, e–commerce, czy aplikacje konsumenckie.

3.3. Model współpracy z klientami

Zdecydowana większość klientów to klienci stali, obsługiwani z miesiąca na miesiąc, często przez wiele lat. Spółka zakłada, że taka sytuacja jest możliwa, jeżeli usługi świadczone przez Spółkę będą dla klienta niezbędne oraz gdy klient będzie zadowolony ze świadczonych usług. W związku z tym Spółka co do zasady unika podpisywania z klientami umów terminowych z długim okresem zobowiązania, zamiast tego strategia zakłada współpracę na czas nieokreślony oraz aktywną i ciągłą ewaluację jej zasadności. Wiąże się to m.in. z zachowaniem wysokiej elastyczności w składach zespołu z korzyścią zarówno dla istniejących klientów, ale także pozwala Spółce nie utrzymywać dużej tzw. “ławeczki”, czyli rezerwowych pracowników niezaalokowanych do żadnego projektu po to, by szybko być w stanie obsłużyć nowego klienta.

Dominującym modelem rozliczeń Spółki z klientami jest tzw. model time & material, czyli rozliczenie za faktycznie wykonaną pracę na podstawie ustalonych z klientem stawek godzinowych. Proces pracy w tym modelu jest bardzo elastyczny, a sposób rozliczenia pozwala na bieżące modyfikowanie zakresu prac i wdrażanie nowych funkcjonalności. Jednocześnie taki model rozliczeń bardzo ogranicza ryzyka związane z niedoszacowaniem budżetów.

3.4. Strategia rekrutacyjna i retencji zespołu

W przypadku działalności typu software house kluczową mechaniką wzrostu przychodów jest zwiększanie liczebności zespołu. Spółka rekrutuje w sposób ciągły, w szczególności programistów, utrzymując strategiczne założenie wzrostu między 30 do 50% rocznie przy jednoczesnym bardzo niskim współczynniku odejść, na poziomie 5%.

Spółka dba o bardzo wysoką jakość oferowanej pracy, oferując wyższe niż przeciętnie na rynku wynagrodzenie, utrzymując wysoką kulturę pracy oraz zaspokajając inne potrzeby zespołu.

Spółka jednocześnie dba o działania employer brandingowe. Wartą wymienienia jest kampania employer brandingowa we współpracy z Robertem Makłowiczem, za którą Spółka otrzymała dwie nagrody (Siła Przyciągania Pulsu Biznesu w kategorii Employer branding – kampania wizerunkowa oraz Employer Branding Excellence Awards 2023 w kategorii kampania online). Spółka prowadzi też wiele wydarzeń, które mają na celu m.in. budowanie wizerunku marki wśród potencjalnych pracowników.

Spółka kładzie duży nacisk na rekrutację osób młodych. Istotnym źródłem rekrutacji nowych członków zespołu są programy stażowe, z których pochodzi około 1/3 wszystkich historycznie zatrudnionych osób. Między innymi dzięki programom stażowym Spółka zbudowała bardzo dobry wizerunek na lokalnych krakowskich uczelniach, w szczególności na Akademii Górniczo-Hutniczej oraz Uniwersytecie Jagiellońskim. Wśród studentów wydziałów informatyki tych uczelni Software Mansion jest postrzegane jako wyjątkowo prestiżowe miejsce pracy.

Istotnym elementem strategii utrzymania zespołu jest także udostępnienie wysokiej jakości przestrzeni biurowej – zarówno pod względem wykończenia, komfortu, benefitów takich jak napoje i przekąski, jak i zapewnienia przestrzeni do odpoczynku. W związku z tym, mimo że Spółka nie wymaga od zespołu pracy stacjonarnej, zdecydowana większość zatrudnionych osób decyduje się na regularną pracę z biura (według ostatnich pomiarów w każdym tygodniu powyżej 80% osób pracuje w biurze, średnio dziennie jest to ponad 60%), co ma nie tylko bardzo duży wpływ na retencję, ale także rozwija kulturę i efektywność pracy. Biuro Spółki w 2023 r. zostało powiększone z ok. 2000 m² do około 3500 m² i z około 195 stanowisk pracy do około 350. Z myślą o przyszłym rozwoju Spółka dodatkowo zarezerwowała około 800 m² z miejscem na 92 biurka, które aktualnie są podnajmowane.

3.5. Obszary specjalizacji

Strategia Spółki zakłada, że blisko 30% czasu pracy inżynierów poświęcone jest na rozwój technologii i narzędzi deweloperskich, takich jak biblioteki, komponenty i frameworki. Znakomita większość tych produktów jest open-source, a Spółka udostępnia je za darmo. Część z tych rozwiązań Spółka tworzy we własnym zakresie, a częściowo we współpracy i z finansowaniem partnerów zewnętrznych i klientów. Jest to jeden ze sposobów pozyskiwania klientów, którzy często korzystają z tych narzędzi, ale potrzebują dostępu z wiedzy eksperckiej Spółki w danym obszarze.

React Native

Na przestrzeni lat Spółka zyskała znaczną rozpoznawalność wśród światowej społeczności zbudowanej wokół technologii React Native, początkowo rozwijanej przez spółkę Facebook (obecnie Meta Platforms, Inc.). Jest to technologia umożliwiająca tworzenie wieloplatformowych aplikacji mobilnych (szacujemy, że w 2023 blisko 20% najpopularniejszych aplikacji na Android i iOS wykorzystuje React Native), komputerowych (jest to jedna z podstawowych technologii do wytwarzania aplikacji na Windows), internetowych, aplikacji dla telewizorowych systemów operacyjnych, oraz konsoli do gier (React Native jest używane zarówno przez Microsoft na Xbox, jak i przez Sony na Playstation). Spółka od 2016 r. rozwija niezbędne biblioteki i narzędzia, których używa ponad 80% aplikacji mobilnych w React Native oraz współpracuje z inżynierami firm takich jak Meta czy Microsoft, w podejmowaniu decyzji nad rozwojem tej platformy. Spółka była jednym z pierwszych podmiotów oferujących usługi tworzenia aplikacji w React Native, a aktualnie jest jednym z oficjalnych partnerów, kontrybuujących do tej technologii. Od 2019 r. Spółka organizuje konferencję App.js, która jest jedną z najważniejszych konferencji na świecie na temat tej technologii.

Streaming wideo oraz komunikacja na żywo (Real-Time Communication)

W historii Spółki pojawiło się dużo projektów związanych ze streamingiem multimedialnym i komunikacją na żywo. Na podstawie tych doświadczeń Spółka w 2016 r. rozpoczęła rozwój zestawu narzędzi do tworzenia rozwiązań streamingowych pod nazwą Membrane Framework. Jest to narzędzie open-source, wokół którego Spółka buduje zaangażowaną społeczność na całym świecie. W tym roku Spółka zorganizowała pierwszą edycję konferencji RTC.on poświęconej tematyce RTC i streamingu video.

Blockchain

Oprócz realizacji projektów związanych z blockchainem dla klientów, od 2021 r. Spółka prowadzi działania rozwojowe związane z tworzeniem narzędzi developerskich na sieci StarkNet we współpracy z jej twórcami, firmą StarkWare Industries. Oprócz samego developmentu Spółka jest także zaangażowana w organizację wydarzeń związanych z tymi technologiami.

Sztuczna inteligencja

W 2023 r. spółka zbudowała zespół zajmujący się rozwojem rozwiązań związanych ze sztuczną inteligencją. Oprócz projektów dla klientów zespół ten pracuje nad rozwiązaniami związanymi z przetwarzaniem wideo w czasie rzeczywistym na urządzeniach końcowych.

Pozostałe obszary specjalizacji

Oprócz obszarów, w których Spółka wytwarza narzędzia programistyczne, Spółka oferuje usługi wytwarzania także w wielu innych obszarach. Najważniejsze obszary z nich to: wytwarzanie aplikacji front-endowych w technologii React oraz wytwarzanie aplikacji back-endowych z wykorzystaniem w szczególności następujących języków: JavaScript/TypeScript, Python, Elixir, Rust lub Ruby. Spółka oferuje także usługi z obszaru projektowania UI/UX oraz inne usługi związane z wytwarzaniem oprogramowania, takie jak ekspertyza DevOps czy testowanie.

4. Istotne zdarzenia wpływające na działalność w 2023 r.

W branży IT w 2022 r. rozpoczął się widoczny kryzys, którego efektem były masowe zwolnienia w wielu dużych firmach IT, które historycznie do tej pory takich zwolnień nie przeprowadzały. Dodatkowo zaburzony został rynek finansowania Venture Capital. Spółka ocenia, że kryzys ten zaczął być istotnie odczuwalny przez polski rynek IT w pierwszym kwartale 2023 r. Wiele konkurencyjnych firm w Polsce zaczęło masowo zwalniać pracowników, inne zamroziły lub ograniczyły rekrutację. W przypadku rynku amerykańskiego sytuacja zaczęła ulegać poprawie w drugiej połowie 2023 r.

4.1. Klienci

Po zmniejszeniu się liczby zapytań nowych klientów od początku roku 2023, od połowy sierpnia 2023 widoczna jest poprawa w tym zakresie. W IV kwartale 2023 r. Spółka rozpoczęła istotną liczbę nowych projektów. Liczba klientów (rozumianych jako niezależne podmioty, którym spółka wystawiła faktury na usługi programistyczne lub pokrewne) w omawianym okresie wzrosła o 5.

Rozkład przychodów klientów przedstawia poniższa tabela:

Liczba klientów:	Kwartał IV 2023	Kwartał III 2023	Kwartał IV 2022
Przychody poniżej 10 tys. zł	11	10	7
Przychody powyżej 50 tys. zł	14	9	9
Przychody powyżej 250 tys. zł	12	12	20
Przychody powyżej 1 mln. zł	5	6	3
Razem klientów	42	37	39

W grudniu 2023 r. Spółka otrzymała zamówienie typu fixed-price od jednej z największych globalnych firm IT, którego wartość wynosi około 3.400.000 zł. Przedmiotem zlecenia jest dostosowanie zbioru popularnych bibliotek (w tym wielu autorstwa Spółki) do działania na platformie klienta. W lutym 2024 r. umowa uległa rozszerzeniu o dodatkowe biblioteki, wobec czego łączna wartość umowy wzrosła do około 3.750.000 zł. Planowana realizacja zlecenia to 1. połowa kwietnia 2024 r..

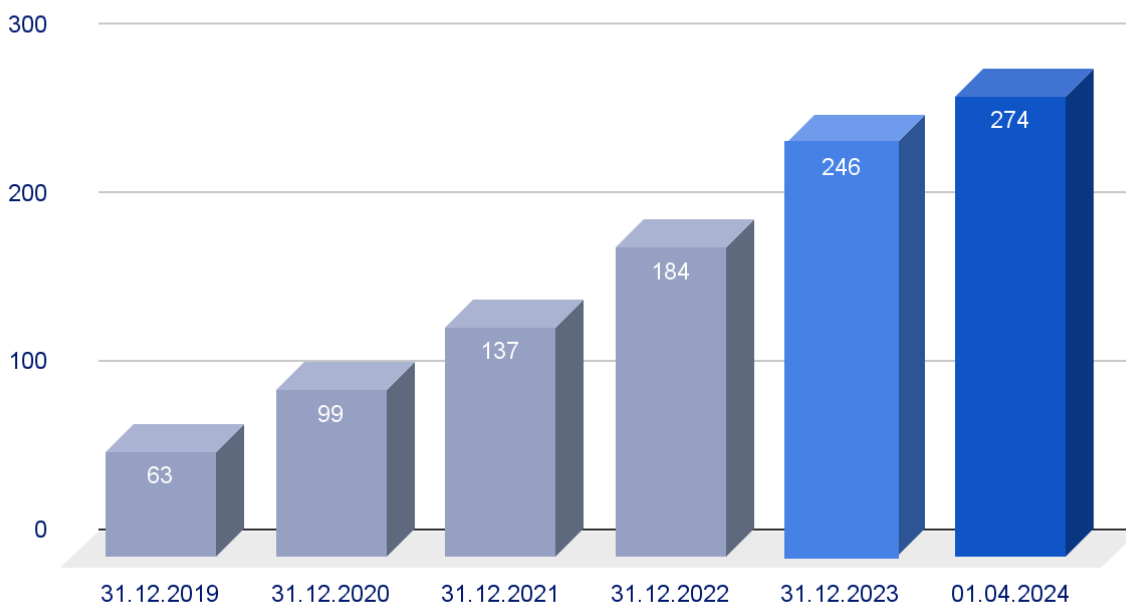
4.2. Zatrudnienie

Sytuacja rynkowa przekłada się także na niespotykaną do tej pory sytuację na rynku pracy. Silna presja płacowa, którą widać było w szczególności w poprzednich dwóch latach (tj. 2021 i 2022), właściwie się zatrzymała, ale co najważniejsze dla działalności Spółki, pośród kandydatów zaczęła

pojawiać się niespotykana do tej pory liczba doświadczonych programistów. Było to szczególnie widoczne w czwartym kwartale 2023, gdzie w wielu firmach nastąpiły kolejne fale redukcji zatrudnienia, tym razem uwzględniające także kluczowych pracowników. Ta sytuacja w zauważalny sposób wpływa na zmianę obowiązującego sentymentu wśród kandydatów, którzy coraz częściej przedkładają stabilność zatrudnienia nad maksymalizację miesięcznych zarobków.

Na dzień 31 grudnia 2023 r. Spółka miała 246 pracowników i współpracowników, czyli o 62 osoby więcej niż na dzień 31 grudnia 2022 r., zaś na 1 kwietnia 2024 r. – 274 pracowników i współpracowników, co stanowi wzrost o 11% w ciągu pierwszego kwartału tego roku.

Poziom zatrudnienia w Software Mansion S.A.



Odpowiedzialność społeczna w zakresie rozwoju kadry

Spółka podejmuje starania mające na celu rozwijanie umiejętności twardych i miękkich swoich pracowników i współpracowników. W ramach zachęcania ich do uczestnictwa w szkoleniach, kursach i programach rozwojowych, Spółka umożliwia korzystanie ze specjalnego budżetu przeznaczonego na te cele. W jego ramach, każdy z pracowników i współpracowników może wykorzystać między 4500 a 7200 zł rocznie na udział w konferencjach, szkoleniach, zakup materiałów szkoleniowych czy lekcje języków obcych.

W 2023 r. 200 pracowników i współpracowników, stanowiących 81,30% ogółu, skorzystało z budżetu szkoleniowego. Średnia wykorzystana kwota wyniosła 2.323,83 zł.

Co więcej, każdemu z pracowników i współpracowników Spółki przysługują 3 w pełni płatne dni w roku do wykorzystania w ramach tzw. "Czasu R&D", a więc na działania takie jak: warsztaty, tworzenie proof of concept, naukę własną, tworzenie prezentacji i dzielenie się wiedzą z innymi.

Działalność rozwojowa

W związku z łatwością rekrutacji, Spółka jest w stanie skutecznie prowadzić prace rozwojowe w zakresie własnych rozwiązań. Spółka kontynuuje działania badawczo-rozwojowe w obszarach związanych technologią React Native oraz streamingu i komunikacji na żywo, a także prowadzi działania badawcze mające na celu zbudowanie kompetencji w obszarze Sztucznej Inteligencji.

W październiku 2023 Spółka po raz pierwszy zorganizowała konferencję RTC.on dotyczącą streamingu i komunikacji wideo m. in w celu popularyzacji własnych rozwiązań w tym obszarze. Spółka planuje organizowanie cyklicznych konferencji o tej tematyce, co przyczyni się do budowy wizerunku eksperckiego Spółki w tym obszarze.

4.3. Wyniki finansowe

[Przychody]

W prezentowanym okresie sprawozdawczym Spółka osiągnęła przychody w wysokości 73.910.775,10 zł, co stanowi wzrost o ponad 17% w stosunku do 2022 r..

Pod koniec 2023 r. Spółka zauważyła wyraźny wzrost zapytań ofertowych od klientów, co zaowocowało rozpoczęciem większej ilości nowych projektów, co powinno się przełożyć na zwiększenie przychodów w 2024 r..

Zważywszy na to, iż Spółka prawie wszystkie swoje przychody odnotowuje w walutach obcych, głównie w dolarach amerykańskich, duży wpływ na przychód miała także słaba złotówka, której kurs z 31 grudnia 2023 r. był o 10,6% niższy względem dolara amerykańskiego niż kurs z tego samego dnia poprzedniego roku.

[IP BOX – Innovation Box]

Spółka w trakcie roku sprawozdawczego trwającego od 01.01.2023 r. do 31.12.2023 r. prowadziła działalność w zakresie wytwarzania, rozwijania i ulepszania aplikacji. Spółka w ramach działalności gospodarczej, która podlega nieograniczonemu obowiązkowi podatkowemu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, świadczy dla podmiotów usługi programistyczne, a także wytwarza, rozwija lub ulepsza aplikacje i technologie na zasadach niekomercyjnych, których komercjalizacja będzie następowała w przyszłości poprzez udzielenie licencji lub przeniesienie autorskich praw majątkowych lub na zasadach komercyjnych, w ramach których Spółka przekazuje pełne autorskie prawo majątkowe do utworu (programu komputerowego) na rzecz odbiorcy za określoną kwotę w oparciu o umowę.

- Spółka począwszy od 2020 r. kontynuuje stosowane ulgi IP BOX w rozliczeniach rocznych, na podstawie wydanych pozytywnych interpretacji podatkowych.
- W zakresie działalności IP BOX Spółka dokonała rozliczenia kwalifikowanych IP na dzień 31.12.2023 r. w deklaracji podatkowej CIT-8, na skutek czego Spółka wytworzyła, ulepszyła lub rozwinęła 60 kwalifikowanych IP, które stanowią 95% przychodów w łącznej sumie uzyskanych przychodów Spółki w 2023 r..

[Zysk]

Zysk z działalności operacyjnej w omawianym okresie wyniósł 11.954.774,27 zł w porównaniu do zysku z działalności operacyjnej wykazanego w 2022 r. w wysokości 17.180.936,87 zł. Mniejszy zysk z działalności operacyjnej pomimo znacznie większych przychodów netto wynika przede wszystkim ze zwiększonych kosztów działalności operacyjnej. Kluczowe czynniki wpływające na zwiększone koszty to m. in. koszty płac związane ze zwiększeniem zatrudnienia, wzrost czynszu za najem w konsekwencji pozyskania dodatkowej przestrzeni biurowej, wyższe koszty księgowo programu motywacyjnego oraz niedoszacowanie rezerwy na premie dla pracowników i współpracowników za 2022 rok.

[Koszt programu motywacyjnego]

W 2023 r. istotny wpływ na wynik finansowy Spółki miało także ujęcie kosztu księgowo 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 wyniosła 11.619.463,64 zł (w rocznym sprawozdaniu finansowym na dzień 31.12.2023 r. Spółka ujęła kwotę 5.508.935,94 zł tytułem wyceny pracowniczego programu motywacyjnego). Wycena pracowniczego programu motywacyjnego będzie wpływać na wynik finansowy Spółki do II kwartału 2026 r. i zgodnie z obowiązującą na dzień publikacji niniejszego raportu wyceną, do tego okresu obciąży wynik finansowy o dalszą łączną kwotę 2.257.379,49 zł.

[Rezerwy celowe]

Dodatkowo, Zarząd Spółki w IV kwartale 2023 r. podjął uchwałę w sprawie utworzenia rezerwy na wypłatę premii uznaniowej za 2023 rok w kwocie 2.629.152,05 zł. Rezerwa obciążyła wynik finansowy za IV kwartał 2023 r. Pula do wypłaty premii za 2023 rok jest kalkulowana na podstawie zysku oraz marżowości.

W raporcie za III kwartał 2023 r. Spółka przekazała informację o zawiązaniu rezerwy na toczące się postępowanie sądowe dotyczące czynszu lokalu biurowego w kwocie 383.726,74 zł. Ponadto, w drugiej instancji toczyła się sprawa sądowa z powództwa Spółki przeciwko temu samemu podmiotowi. Po przeprowadzonym postępowaniu mediacyjnym, w marcu 2024 r. Spółka zawarła z drugą stroną ugodę dotyczącą obu postępowań, na mocy której Spółka zobowiązała się do dokonania na rzecz drugiej strony zapłaty kwoty w wysokości 164.804,80 zł netto, zaś oba postępowania mają zostać umorzone.

[Najem przestrzeni biurowej]

Spółka realizując strategiczne plany powiększania zespołu o 30 do 40% rocznie, w 2023 r. wynajęła dodatkową powierzchnię biurową, co w znacznym stopniu przyczyniło się do wzrostu kosztów wynajmu biura w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. Koszty najmu powierzchni biurowej w 2023 r. wyniosły 3.865.505 zł. Spółka podnajmuje część swojej powierzchni biurowej.

4.4. Kierunki rozwoju Spółki

Software Mansion zakłada utrzymanie wzrostu zatrudnienia na poziomie 30–50% r/r.

Spółka nie planuje pozyskiwać finansowania z zewnątrz, ani też spieniężać istniejących akcji założycieli. Aktualnie zawieszono są plany związane z ekspansją działalności na inne miasta w Polsce, również z uwagi na umacniającą się pozycję Krakowa jako jednego z najatrakcyjniejszych miast na mapie specjalistów IT w Europie. Pozycja Krakowa na rynku IT pozostaje silna pomimo zmian, jakie wniosła popularyzacja pracy zdalnej i hybrydowej w związku z pandemią. Spółka nie wyklucza jednak w przyszłości otwarcia biur w innych miastach.

Spółka nie wyklucza rozwoju poprzez akwizycje innych spółek, nie prowadzi jednak aktywnego poszukiwania targetów, z uwagi na bardziej opłacalny rozwój organiczny.

4.5. Pozostałe informacje

W okresie objętym raportem Spółka w stosunku do kilku 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 stosuje tego typu rozliczenia z pięcioma klientami, przy czym w przypadku dwóch z nich współpraca bieżąca dobiegła już końca.

Spółka ponosi ryzyka związane ze zmiennością kursów walut: koszty są ponoszone przede wszystkim w PLN, natomiast sprzedaż jest dokonywana w większości poza granicami kraju i jest realizowana przede wszystkim w USD oraz w mniejszym stopniu w EUR lub GBP. Na skutek tego w 2023 r. duży wpływ na wynik finansowy miały wahania kursu dolara amerykańskiego względem polskiej złotówki. Średni kurs USD/PLN określony przez NBP na dzień 31.12.2023 r. – 3,9350 USD/PLN był o 10,6% niższy od średniego kursu na dzień 31.12.2022 r. – 4,4018 USD/PLN.

Od 2023 r. 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.

5. Czynniki ryzyka

Prowadzenie działalności gospodarczej w dużej mierze polega na zarządzaniu ryzykiem, które – gdy dokonane umiejętnie – może stworzyć możliwości rozwoju dla spółki. Software Mansion S.A. aktywnie zarządza ryzykami, starając się zoptymalizować procesy biznesowe wewnątrz spółki oraz zwiększyć jej wartość na rynku, jednocześnie unikając różnorodnych zagrożeń dla funkcjonowania spółki. Ryzyka są sklasyfikowane na dwie kategorie: czynniki związane z otoczeniem i czynniki związane z działalnością. Przewidywanie tendencji gospodarczych na nadchodzące miesiące i lata, zarówno na poziomie globalnym, jak i lokalnym, jest obciążone dużym stopniem niepewności. Określenie dokładnego wpływu wojny w Ukrainie i jej skutków, a także ewentualnych istotnych zmian w krajowym prawodawstwie związanych z wynikami wyborów parlamentarnych w 2023 r., jest trudne do jednoznacznego oszacowania.

5.1. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki

5.1.1. Ryzyko związane z kadrą pracowniczą

Szeroko rozumiana branża IT zmagają się z niską dostępnością specjalistów, w tym przede wszystkim w związku z rosnącym zapotrzebowaniem na rozwiązania IT oraz ograniczoną liczbą odpowiednio wykształconych i posiadających odpowiednie doświadczenie pracowników. Jednym z najistotniejszych czynników ryzyka w działalności Spółki jest utrata kluczowej kadry pracowników i współpracowników, a także trudność w pozyskaniu nowej kadry o odpowiednich umiejętnościach. Dodatkowo, jednocześnie z rosnącą popularnością pracy zdalnej w branży IT, na rynku pracy Spółka konkuruje nie tylko z pracodawcami w Krakowie i Polsce, ale na całym świecie.

W celu pokrycia braków w kadrze pracowniczej i utrzymania obecnego zespołu Spółki konieczne może być zaproponowanie wyższych wynagrodzeń, w tym w formie zwiększonych premii okresowych lub uznaniowych, co może wpływać na wyższe koszty prowadzenia działalności (wzrost wynagrodzeń i usług obcych) a przez to na niższe marże osiągnięte przez Spółkę z prowadzonych projektów dla klientów i na obniżenie wyniku finansowego Spółki. W przypadku kontraktów B2B mediana dolnych widełek wynagrodzeń w ciągu 2023 r. wzrosła dla wszystkich specjalizacji średnio o 19,4 proc., a górnych 13,6 proc. i obecnie wynosi 18,5–25 tys. zł netto (+ VAT). Z kolei dla umowy o pracę był to wzrost odpowiednio o 16,7 proc. oraz 11,1 proc., a zarobki oscylowały między 14 a 20 tys. zł brutto (dane za: No Fluff Jobs).

Na 31 grudnia 2023 r. Emitent zatrudniał 246 osób (w tym 214 osób na stanowiskach technicznych). Spółka dostosowuje się formą zatrudnienia/współpracy do preferencji pracowników. Średnia retencja pracowników i współpracowników w ostatnich latach wynosiła powyżej 90%.

Zdecydowana większość pracowników i współpracowników pracuje z Krakowa (pozostali to pracownicy i współpracownicy świadczący usługi zdalnie, gdyż aktualnie Spółka nie posiada biur w innych miastach). Od 2021 r. Spółka zintensyfikowała zewnętrzne działania marketingowe mające na celu budowę marki pracodawcy (tzw. employer branding), a jednym z działań jest współpraca z Panem Robertem Makłowiczem. Celem tych działań jest przede wszystkim

zwiększenie rozpoznawalności Spółki jako pracodawcy. Średni wzrost zatrudnienia w latach 2017–2021 wynosił około 40% r/r. Zarząd Spółki planuje zwiększanie zatrudnienia w kolejnych latach na poziomie pomiędzy 30–50% r/r.

W celu utrzymania kadry pracowniczej, Spółka dodatkowo stworzyła programy motywacyjne. W programie dla kluczowych pracowników i współpracowników, są oni uprawnieni do otrzymania warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia akcji Spółki. Dodatkowo w ramach kolejnego programu motywacyjnego wszyscy pracownicy i współpracownicy Spółki są uprawnieni do objęcia akcji w równej liczbie, pod warunkiem co najmniej półrocznego stażu. Oba działania mają na celu zapewnienie porównywalnych warunków pracy do zagranicznych podmiotów (w szczególności podmiotów z USA, dla których Spółka i jego pracownicy świadczą usługi) i minimalizowanie ryzyka utraty pracowników i współpracowników na rzecz podmiotów z USA. Ponadto Spółka oferuje pracownikom i współpracownikom różnego rodzaju benefity, w szczególności budżet szkoleniowy, pakiety opieki medycznej, karty sportowe. Co więcej, Spółka kładzie duży nacisk na zapewnienie wysokiej jakości przestrzeni biurowej – zarówno pod względem wykończenia, komfortu, benefitów takich jak napoje i przekąski, jak i zapewnienia przestrzeni do odpoczynku, co ma duży wpływ na retencję, która w opisywanym okresie wynosiła ok. 95% r/r.

W opinii Spółki nie występuje aktualnie ryzyko przerwania ciągłości działalności Spółki, czy konieczności rezygnacji z prowadzonych projektów w związku z utratą części kadry pracowniczej lub współpracowników. W opinii zarządu Spółki nie ma aktualnie także ryzyka utraty zdolności do pozyskiwania nowych projektów w związku z brakiem wykonawców. Wystąpienie niniejszego ryzyka może wpływać na przyjęcie mniejszej liczby projektów i tym samym osiąganiem niższych przychodów.

5.1.2. Ryzyko utraty kluczowych klientów i niepozyskania nowych klientów

Spółka świadczy usługi przede wszystkim dla klientów z USA (stanowili ok. 3/4 przychodów w 2023 r.). Pozostałe przychody generują klienci z całego świata, przykładowo z Kanady, Wielkiej Brytanii, Szwecji i Izraela. Podmioty z Polski nie mają dużego udziału w portfolio klientów Spółki. Klientami Spółki z USA są w większości start-upy, z którymi współpraca rozpoczyna się na wczesnym etapie (najczęściej po pozyskaniu jednej z pierwszych rund finansowania), jednakże obserwujemy stały wzrost udziału w przychodach Spółki klientów korporacyjnych. Spółka stawia na budowanie długotrwałych relacji z klientami, w ramach której świadczone są usługi w różnych projektach. Relacje z klientami trwają zazwyczaj od kilku miesięcy do kilku lat. Najczęstszym powodem zakończenia współpracy z takimi podmiotami (w formie niekontynuowania trwającego projektu) jest brak pozyskania finansowania w ramach kolejnych rund lub podjęcie decyzji przez współników tych spółek o braku kontynuacji działalności.

Jednym z celów zarządu Spółki jest utrzymywanie znacznej dywersyfikacji przychodów i brak uzależnienia się od jednego klienta. W 2023 r. największy odbiorca usług Spółki (podmiot z USA) odpowiadał za około 14% przychodów. 6 największych odbiorców, generujących jednostkowo ponad 5% przychodów, odpowiadało łącznie za ok. 47% przychodów Spółki. Pozostałe przychody były generowane przez odbiorców, od których przychody stanowiły mniej niż 5% w tym okresie.

Spółka utrzymuje także zdywersyfikowane przychody w ramach różnych branż, w których funkcjonują klienci Spółki, przykładowo FinTech, Healthcare, nieruchomości, aplikacje konsumenckie, e-commerce, blockchain.

Nawet w przypadku zakończenia współpracy z jednym lub kilkoma klientami, Spółka może zastąpić ich innymi zleceniami na podobnym poziomie wynagrodzenia godzinowego (aktualne zainteresowanie usługami Spółki jest wyższe niż faktyczna zdolność do świadczenia tych usług przez zespół).

5.1.3. Ryzyko związane z emisjami dla pracowników i współpracowników

Na podstawie uchwały walnego zgromadzenia z 23 sierpnia 2022 r. w Spółce został wdrożony powszechny program motywacyjny skierowany do wszystkich pracowników i współpracowników Spółki oparty o kryterium lojalnościowe. W ramach tego programu motywacyjnego w latach 2022 – 2025, może zostać wyemitowanych łącznie 250.000 akcji Spółki w pięciu transzach.

W dniu 23 sierpnia 2022 r. walne zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę, która w ramach programu motywacyjnego dla członków zarządu Spółki: Katarzyny Polak oraz Magdaleny Retman–Rakoczy, przyznaje uprawnienie do objęcia warrantów subskrypcyjnych serii A, które uprawniają do objęcia akcji serii C wyemitowanych w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego. Warranty subskrypcyjne będą przyznawane w dwóch transzach rocznie od 2023 do 2025 pod warunkiem pozostawania przez Katarzynę Polak i Magdalenę Retman–Rakoczy członkiem Zarządu Spółki, przy czym w każdej transzy każda z uprawnionych może otrzymać 12.500 warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia 12.500 akcji Spółki, a łącznie obie uprawnione w ramach całego programu – 150.000 akcji serii C.

W dniu 23 sierpnia 2022 r. walne zgromadzenie Spółki podjęło także uchwałę w sprawie programu motywacyjnego dla kluczowych pracowników i współpracowników Spółki. W ramach uchwały kluczowi pracownicy otrzymają uprawnienie do objęcia warrantów subskrypcyjnych serii B, które uprawniają do objęcia akcji serii D wyemitowanych w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego. Warranty będą przyznane kluczowym pracownikom i współpracownikom pod warunkiem dalszego świadczenia przez nich pracy lub usług na rzecz Spółki w ramach siedmiu transz, przy czym łącznie może zostać wyemitowanych maksymalnie 200.000 nowych akcji serii D w latach 2023 – 2026.

Łącznie w ramach przyjętych w Spółce programów motywacyjnych może zostać wyemitowanych 600.000 nowych akcji Spółki, które wpłyną na zmniejszenie udziału w Spółce przez Inwestorów, którzy obejmą Akcje Oferowane. Przy aktualnej wysokości kapitału zakładowego Spółki, wszystkie emisje w ramach programu motywacyjnego nie przekroczą 6% w kapitale zakładowym Spółki oraz w głosach na walnym zgromadzeniu, należy mieć jednak na uwadze, że część akcji może nie zostać zaoferowanych uprawnionym z programów motywacyjnych w związku z brakiem realizacji kryterium lojalnościowego, czyli pozostania pracownikiem lub współpracownikiem Spółki. Ponadto akcje w ramach programów motywacyjnych będą obejmowane po cenie emisyjnej równej wartości nominalnej akcji Spółki, czyli po cenie znacznie niższej niż Cena Sprzedaży.

5.1.4. Ryzyko związane z polityką dywidendową

Zarząd Spółki nie przyjął formalnej polityki dywidendowej, rozważa jednak możliwość regularnego wypłacania zaliczki na dywidendę w przyszłych latach.

Jednym z celów podziału zysku poprzez wypłatę dywidendy, a także regularne wypłacanie zaliczki na dywidendę jest budowanie akcjonariatu pracowniczego nastawionego na inwestycje długoterminowe.

Aktualnie Spółka nie planuje prowadzenia akwizycji, jednak w przypadku konsolidowania się branży, w interesie Spółki może być przejęcie innych podmiotów, a tym samym obniżanie zdolności dywidendowej Spółki. W przypadku planowanego przeprowadzenia akwizycji, Spółka może podjąć decyzję o wypłacie dywidendy w wysokości niższej lub może całkiem zaniechać wypłaty dywidendy.

Decyzję w sprawie wypłaty zaliczki na dywidendę podejmuje zarząd Spółki, natomiast decyzję o wypłacie dywidendy podejmuje walne zgromadzenie.

5.1.5. Ryzyko związane z przyjętą preferencyjną stawką podatku dochodowego (CIT) od dochodów osiągniętych z kwalifikowanych praw własności intelektualnej

W styczniu 2019 r. do polskiego prawa wprowadzono rozwiązanie przewidujące preferencyjną stawkę podatku dochodowego w wysokości 5% dla dochodów osiągniętych z kwalifikowanych praw własności intelektualnej, tzw. IP Box (Innovation Box). Ulga dotyczy podatników osiągających przychody z komercjalizacji praw własności intelektualnej powstałej w wyniku przeprowadzenia działalności badawczo–rozwojowej pochodzące z:

- z umowy licencyjnej,
- ze sprzedaży kwalifikowanego prawa własności intelektualnej,
- z kwalifikowanego prawa własności intelektualnej uwzględnionego w cenie sprzedaży produktu lub usługi, oraz z odszkodowania za naruszenie praw wynikających z kwalifikowanego prawa własności intelektualnej.

Mimo funkcjonowania od 2019 r. ulga IP Box pozostaje niejednoznaczna i nieprzejrzysta w aspektach prawnych i mechanizmie jej stosowania. O ile kwalifikowane prawa własności intelektualnej objęte ulgą są enumeratywnie wskazane w ustawie o CIT, o tyle ustalenie czy dane prawo zostało wytworzone w ramach działalności badawczo–rozwojowej, przygotowanie szczegółowych zestawień kosztów związanych z tworzonym IP, określenie kwalifikowanego dochodu związanego z komercjalizacją wytworzonego prawa, czy prowadzenie ewidencji w związku z rozliczeniem (na bieżąco czy na koniec roku) pozostaje do ustalenia przez podatnika. Ustalenia takie mogą zostać zakwestionowane przez administrację skarbową, co może skutkować koniecznością zapłaty podatku w pełnej wysokości (w kwocie powiększonej o odsetki), co istotnie obniży wyniki Emitenta.

Emitent wskazuje, że objęte ulgą IP Box przychody stanowią ponad 95% jego przychodów. Emitent prezentuje ostrożnościowe podejście do kwalifikowania usług do ulgi i ich rozliczania, co powinno zmniejszyć ryzyko negatywnych decyzji skarbowych.

5.1.6. Ryzyko walutowe

Spółka ponosi ryzyka związane ze zmiennością kursów walut: koszty są ponoszone przede wszystkim w PLN, natomiast sprzedaż jest dokonywana w większości poza granicami kraju i jest realizowana przede wszystkim w USD oraz w mniejszym stopniu w EUR lub GBP. Wobec powyższego powstaje ryzyko związane z niekorzystną zmianą kursów walutowych. W przypadku niekorzystnej zmiany kursów walut, marża Spółki może się obniżyć. Inwestorzy powinni brać pod uwagę fakt, że Spółka nie stosuje zabezpieczeń przed ryzykiem walutowym, a umowy z kontrahentami nie zawierają klauzul zabezpieczających zmienność walut.

5.1.7. Ryzyko zawarcia kontraktu z nieuczciwym klientem

Spółka jest narażona na ryzyko związane z potencjalnym niezrealizowaniem umów przez jej kontrahentów. Pierwszym aspektem tego ryzyka jest ocena wiarygodności kredytowej i dobrej woli odbiorców, którym Spółka dostarcza usługi. Działania kontrolne w tym obszarze obejmują monitorowanie terminowości przekazywanych płatności oraz, w razie potrzeby, podejmowanie działań w celu uzyskania należnej zapłaty. W przypadku mniejszych klientów korzystne może być także monitorowanie prasy branżowej, analiza wcześniejszych doświadczeń oraz analiza konkurencyjnych doświadczeń. Spółka ponadto zarządza tym ryzykiem poprzez wprowadzenie dla klientów obowiązku wpłaty depozytu, w wysokości dostosowanej do przewidywanego rozmiaru współpracy, na etapie zawarcia umowy, celem zabezpieczenia zapłaty wynagrodzenia należnego Spółce.

5.1.8. Ryzyko wycieku danych

W wyniku celowego działania osób trzecich, nieuczciwych pracowników, błędów, lub niefrasobliwości pracowników, istnieje ryzyko nieuprawnionego ujawnienia poufnych danych Spółki lub jej klientów. Wystąpienie takiego zdarzenia może niekorzystnie wpłynąć na postrzeganie Spółki przez klientów i przyczynić się do negatywnego wpływu na jej działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy rozwoju.

5.1.9. Ryzyko związane z zabezpieczeniem przestrzeni biurowej

Spółka nie posiada aktualnie własności żadnych nieruchomości, zamiast tego stosując powszechny w branży model najmu przestrzeni biurowej. Obecnie Spółka jako najemca wynajmuje lokale w ramach umowy najmu na czas określony, z możliwością przedłużenia na dalszy okres. W 2023 r. przestrzeń biurowa, którą dysponuje Spółka, została zwiększona do ok. 350 stanowisk pracy, ponadto Spółka podnajmuje kolejne 92 miejsca pracy, które docelowo zostaną przeznaczone na zaspokojenie potrzeb wewnętrznych. W związku z planowanym wzrostem zatrudnienia na poziomie od 30% do 50% r/r Spółka będzie musiała stopniowo zwiększać pulę dostępnej przestrzeni biurowej, na co wpływ będzie miała lokalizacja, dostępność kadry pracowniczej oraz sytuacja na rynku najmu.

5.2. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem w jakim Spółka prowadzi działalność

5.2.1. Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce i zagranicą

Działalność Spółki obejmuje rynek Polski jak i rynki zagraniczne, a więc sytuacja gospodarcza w innych krajach także będzie miała wpływ na tempo rozwoju Spółki. Jako główne wskaźniki makroekonomiczne kształtujące sytuację gospodarczą wyróżnia się: tempo wzrostu PKB, poziom stóp procentowych, stopa bezrobocia, poziom inflacji, politykę fiskalną czy stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych.

Stan koniunktury gospodarczej nie jest zależny od Spółki, ale istnieje ryzyko, że w przypadku spadku wskaźników makroekonomicznych, sytuacja finansowa Spółki może także ulec pogorszeniu.

W 2022 r., w wielu spółkach technologicznych w USA (np. Tesla, Meta, Twitter, Amazon, Intel, Microsoft i wiele innych) podejmowane były działania mające na celu obniżenie kosztów prowadzenia działalności, w tym prowadzone były grupowe zwolnienia obejmujące także pracowników działów technologicznych. Trendy te zaczęły być odczuwalne na polskim rynku IT dopiero w pierwszym kwartale 2023 r., kiedy to konkurencyjne wobec Spółki firmy zaczęły masowo zwalniać pracowników lub redukować rekrutację. W drugiej połowie 2023 r. Można było zaobserwować zmianę sentymentu na rynku USA, za czym powinna podążać poprawa globalnej sytuacji branży IT, w tym w Polsce.

5.2.2. Ryzyko konkurencji

Rynek IT charakteryzuje się bardzo dynamicznym rozwojem, co implikuje wzrost konkurencji na tym rynku. Według nowego raportu firmy Gartner, światowe wydatki na IT mają osiągnąć 5 bilionów dolarów w 2024 r., co oznacza wzrost o 6,8% w porównaniu z 2023 rokiem, podczas gdy wydatki na zakup oprogramowania mają wzrosnąć o 8,7% r/r, co stanowi dobry prognostyk dla branży, w której operuje Spółka. W branży IT funkcjonuje szereg firm od małych kilkuosobowych zespołów po duże grupy kapitałowe. W ostatnim czasie zauważalny jest trend konsolidacji w segmencie firm tworzących oprogramowanie na zlecenie, gdzie małe firmy wchłaniane są przez większe podmioty. Ponadto na polskim rynku funkcjonuje wiele takich podmiotów, na co wskazują dane [Clutch.co](https://clutch.co) (serwis zawierający bazę developerów oprogramowania). W bazie tego serwisu znajduje się ponad 1,3 tys. developerów z Polski, a dla porównania np. w Niemczech baza pokazuje ok. 650 firm. Należy wskazać, że firmy typu software house działają globalnie, przede wszystkim sprzedając usługi za granicą.

Spółka stara się minimalizować to ryzyko poprzez aktywne działania marketingowe i sprzedażowe, w szczególności poprzez wytwarzanie oprogramowania open-source oraz budowanie związanych z nim społeczności w internecie oraz poprzez wydarzenia na żywo, takie jak konferencje organizowane przez Spółkę.

5.2.3. Ryzyko zmienności otoczenia prawnego

W Polsce przepisy prawne, ich interpretacje i praktyka prawna podlegają częstym zmianom, zwłaszcza w kontekście dostosowywania do wymogów Unii Europejskiej, zaś w obecnym okresie również w konsekwencji wyników wyborów parlamentarnych w 2023 r. Kluczowymi obszarami prawnymi, mogącymi wpływać zarówno pozytywnie, jak i negatywnie na prowadzenie działalności gospodarczej przez Emitenta są: prawo podatkowe, prawo autorskie, prawo pracy i ubezpieczeń społecznych, prawo handlowe, prawo międzynarodowe oraz prawo regulujące publiczny obrót papierami wartościowymi. Aby uniknąć potencjalnych wątpliwości i niejasności w interpretacji przepisów prawnych, Spółka korzysta z usług profesjonalnych doradców i kancelarii prawnych, śledząc ciągle zmienność otoczenia prawnego.

6. Ład korporacyjny

Software Mansion zadebiutowało na rynku NewConnect w 2023 r. i od samego początku przykłada dużą wagę do poszanowania praw przysługujących akcjonariuszom. Jednym z aspektów pozostawania w obrocie publicznym jest podleganie szczególnemu rygorowi w zakresie przejrzystości i transparentności sposobu prowadzenia działalności gospodarczej, czego wyrazem jest stosowanie się do zasad ładu korporacyjnego wprowadzonych na mocy Uchwały Nr 795/2008 Zarządu Giełdy z dnia 31 października 2008 r. „Dobre praktyki spółek notowanych na NewConnect”.

Aktualne na 2023 rok Dobre praktyki spółek notowanych na Newconnect zostały diametralnie zmienione w wyniku przyjęcia przez Zarząd Giełdy w dniu 18 grudnia 2023 r. nowego zbioru „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect 2024”. Zgodnie z przepisami przejściowymi, nowy zbiór wszedł w życie 1 stycznia 2024 r., a wszyscy emitenci będą zobowiązani do ponownego opublikowania informacji o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego do 15 kwietnia 2024 r. Uchwała, na mocy której przyjęto nowy zbiór dobrych praktyk, przewiduje, że do raportu rocznego za rok 2023 r. stosuje się zasady w brzmieniu dotychczasowym, wobec czego Spółka poniżej prezentuje informacje na temat stosowania zasad ładu korporacyjnego obowiązujących w 2023 r.

Lp.	Zasada	tak/nie/ nie dotyczy	Komentarz
1.	Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii, zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	TAK Z wyłączeniem transmisji, rejestracji oraz upublicznienia obrad	Spółka stosuje przedmiotową zasadę z wyłączeniem transmisji obrad Walnego Zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestracji przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej. W ocenie Zarządu obciążenie organizacyjne i kosztowe związane z rejestracją i transmisją obrad jest niewspółmierne do ewentualnych korzyści.
2.	Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.	TAK	
3.	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej:	TAK	
	3.1. podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa),		
	3.2. opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której Emitent uzyskuje najwięcej przychodów,	TAK	
	3.3. opis rynku, na którym działa Emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na tym rynku,	TAK	
	3.4. życiorysy zawodowe członków organów spółki,	TAK	
	3.5. powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5%	TAK	

ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki,		
3.6. dokumenty korporacyjne spółki,	TAK	
3.7. zarys planów strategicznych spółki,	TAK	
3.8. opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent takie publikuje),	NIE DOTYCZY	Spółka nie publikuje prognoz.
3.9. strukturę akcjonariatu Emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,	TAK	
3.10. dane oraz kontakt do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakty z mediami,	TAK	
3.11. <i>(skreślony)</i> ,		
3.12. opublikowane raporty bieżące i okresowe,	TAK	
3.13. kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,	TAK	
3.14. informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,	TAK	
3.15. <i>(skreślony)</i> ,		
3.16. pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i	TAK	

	w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,		
	3.17. informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	TAK	
	3.18. informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,	TAK	
	3.19. informacje na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy,	TAK	
	3.20. Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,	TAK	
	3.21. dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,	TAK	
	3.22. (skreślony).		
	Informacje zawarte na stronie internetowej powinny być zamieszczane w sposób umożliwiający łatwy dostęp do tych informacji. Emitent powinien dokonywać aktualizacji informacji umieszczanych na stronie internetowej. W przypadku pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.		
4.	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową, według wyboru emitenta, w języku polskim lub angielskim. Raporty bieżące i okresowe powinny być zamieszczane na stronie internetowej co najmniej w tym samym języku, w którym następuje ich publikacja	TAK	

	zgodnie z przepisami obowiązującymi emitenta.		
5.	Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu Spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie www.gpwinforesta.pl .	TAK	
6.	Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem umożliwienia mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakty z Autoryzowanym Doradcą.	TAK	
7.	W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, Emitent niezwłocznie powiadamia o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.	TAK	
8.	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	TAK	
9.	Emitent przekazuje w raporcie rocznym:	TAK	
	9.1. informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,		
	9.2. informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.	NIE	Spółka nie stosuje zasady. Wynagrodzenie na rzecz Autoryzowanego Doradcy stanowi tajemnicę handlową, w związku z czym nie jest ujawniane.
10.	Członkowie zarządu i rady nadzorczej powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na	TAK	

	pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.		
11.	Przynajmniej 2 razy w roku Emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.	NIE	<p>W ocenie Spółki dodatkowa organizacja cyklicznych spotkań nie jest uzasadniona z uwagi na to, że Spółka na bieżąco udziela odpowiedzi na wszystkie pytania ze strony inwestorów i mediów w zakresie zgodnym z przepisami prawa zapewniając w ten sposób bieżący przepływ informacji. Ponadto Spółka istotne informacje przekazuje za pośrednictwem systemów EBI i ESPI.</p> <p>Natomiast, planowane jest jedno spotkanie w roku w siedzibie Spółki, ponadto Spółka planuje organizację spotkań z inwestorami w formie online.</p>
12.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.	TAK	
13.	Uchwały walnego zgromadzenia powinny zapewnić zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.	TAK	
13a.	W przypadku otrzymania przez zarząd emitenta od akcjonariusza posiadającego co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce, informacji o zwołaniu przez niego nadzwyczajnego walnego zgromadzenia w trybie określonym w art. 399 §3 Kodeksu spółek handlowych, zarząd emitenta niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i	TAK	

	przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku upoważnienia przez sąd rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 §3 Kodeksu spółek handlowych.		
14.	Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.	TAK	
15.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	TAK	
16.	<p>Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej:</p> <ul style="list-style-type: none"> informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta, zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem, informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem, kalendarz inwestora, obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów, w szczególności daty publikacji raportów okresowych, planowanych walnych zgromadzeń, otwarcia subskrypcji, spotkań z 	NIE	Spółka publikuje raporty bieżące i okresowe zapewniające akcjonariuszom oraz inwestorom dostęp do kompletnych informacji, dających wystarczający obraz sytuacji Spółki.

	inwestorami lub analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego.		
16a.	W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu („Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”) emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.	TAK	
17.	<i>(skreślony)</i> .		

7. Oświadczenia Zarządu

7.1. Oświadczenie zarządu Software Mansion S.A. w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego

Zarząd Spółki Software Mansion S.A., na podstawie §5 ust. 7.1. pkt 5 Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu "Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect", oświadcza, że wedle swojej najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzane zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Emitenta i standardami uznawanymi w skali międzynarodowej przyjętymi w UE i mającymi zastosowanie. Oświadczamy ponadto, że dane zawarte w sprawozdaniu finansowym odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Emitenta oraz jego wynik finansowy. Ponadto, sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz sytuacji Emitenta, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk związanych z prowadzoną działalnością.

7.2. Oświadczenie zarządu Software Mansion S.A. o dokonaniu wyboru firmy audytorskiej

Zarząd Spółki Software Mansion S.A., na podstawie §5 ust. 7.1. pkt 6) Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu "Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect", oświadcza, że wybór firmy audytorskiej przeprowadzającej badanie sprawozdania finansowego za bieżący rok obrotowy został dokonany zgodnie z przepisami, w tym dotyczącymi wyboru i procedury wyboru firmy audytorskiej, oraz że firma audytorska i członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej.

**Zarząd Software Mansion
Spółka Akcyjna**

Marcin Skotniczny

Prezes Zarządu

Paweł Młocek

Wiceprezes Zarządu

**Magdalena
Retman-Rakoczy**

Wiceprezes Zarządu

Katarzyna Polak

Wiceprezes Zarządu