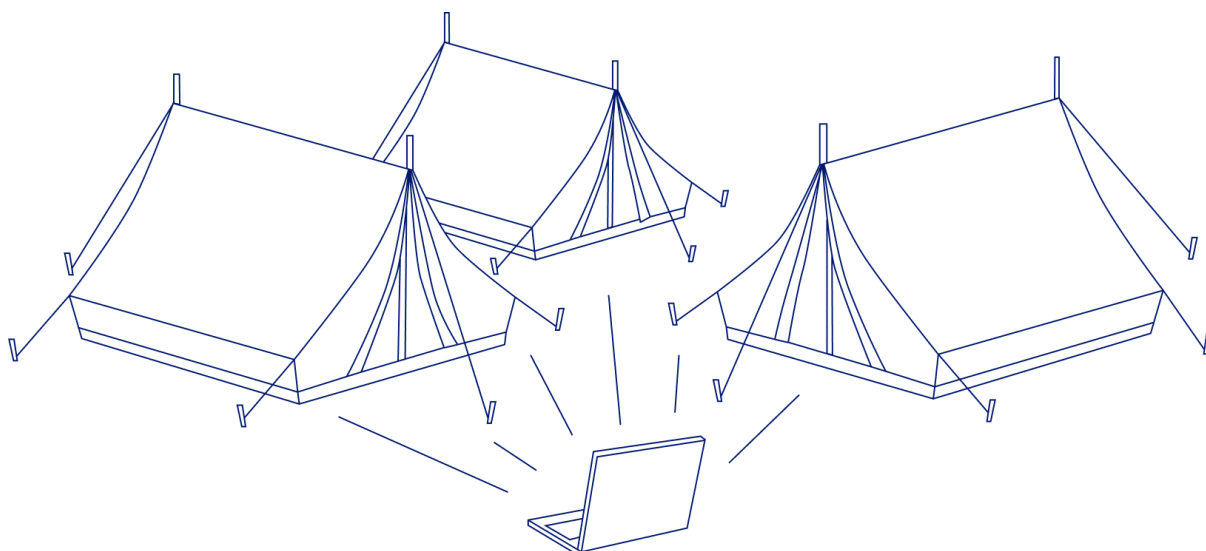




Kraków, 9.05.2024 r.

# Software Mansion S.A.

## Raport okresowy za I kwartał 2024 roku



# Spis treści

Wybrane dane finansowe	3
Wybrane dane z sytuacji finansowej za I kwartał 2024	3
Sprawozdanie z sytuacji finansowej	3
Sprawozdanie z przepływów pieniężnych	4
1. Informacje ogólne	5
1.1. Podstawowe informacje o Spółce	5
1.2. Organy spółki	6
1.3. Opis działalności i rynku na którym działa Spółka	6
Model marketingu i pozyskiwania klienta	6
Klienci Spółki	7
Model współpracy z klientami	7
Strategia rekrutacyjna i retencji zespołu	8
Obszary specjalizacji	9
1.4. Komentarz emitenta na temat okoliczności i zdarzeń istotnie wpływających na działalność emitenta, jego sytuację finansową i wyniki osiągnięte w danym kwartale oraz informacje na temat aktywności w zakresie wprowadzania rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie	11
Klienci	11
Działalność rozwojowa	12
Wyniki finansowe	12
Pozostałe informacje	14
1.5. Struktura akcjonariatu	15

# Wybrane dane finansowe

## Wybrane dane z sytuacji finansowej za 1 kwartał 2024

(PLN)	31.03.2024	31.03.2023
Przychody netto ze sprzedaży	22 770 732,62	18 373 020,46
Koszty działalności operacyjnej	16 499 569,00	14 475 549,72
Koszt wyceny programu motywacyjnego	750 248,46	2 924 558,63
Zysk (strata) z działalności operacyjnej:		
- bez uwzględnienia kosztu wyceny programu motywacyjnego	7 589 589,89	6 796 979,77
- z uwzględnieniem kosztu wyceny programu motywacyjnego	6 839 341,43	3 872 421,14
Zysk (strata) brutto:		
- bez uwzględnienia kosztu wyceny programu motywacyjnego	7 670 551,54	6 777 715,01
- z uwzględnieniem kosztu wyceny programu motywacyjnego	6 920 303,08	3 853 156,38
Zysk (strata) netto:		
- bez uwzględnienia kosztu wyceny programu motywacyjnego	7 183 355,54	6 429 969,01
- z uwzględnieniem kosztu wyceny programu motywacyjnego	6 433 107,08	3 505 410,38
EBITDA:		
- bez uwzględnienia kosztu wyceny programu motywacyjnego	7 819 566,19	6 877 716,50
- z uwzględnieniem kosztu wyceny programu motywacyjnego	7 069 317,73	3 953 157,87

## Sprawozdanie z sytuacji finansowej

(PLN)	31.03.2024	31.03.2023
Aktywa trwałe	10 025 711,99	2 736 738,12
Aktywa obrotowe	33 346 797,39	29 066 084,52
Kapitał własny	32 574 347,24	23 451 333,74
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	10 798 162,14	8 351 488,90
Zobowiązania krótkoterminowe	6 127 723,33	4 971 433,06

## Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

(PLN)	31.03.2024	31.03.2023
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	6 738 189,83	4 294 795,97
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-597 159,84	-693 876,51
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	0	0
Środki pieniężne na koniec okresu	19 255 743,32	15 514 401,65

# 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	<p>10.037.328,70 zł, dzielący się na 10.373.287 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda, w tym:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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,</li> <li>B. 178.775 akcji na okaziciela serii B,</li> <li>C. 50.000 akcji na okaziciela serii C,</li> <li>D. 44.588 akcji na okaziciela serii D,</li> <li>E. 49.995 akcji na okaziciela serii E,</li> <li>F. 49.929 akcji na okaziciela serii F.</li> </ul> <p><i>*W trakcie rejestracji w KRS pozostają: 25.000 akcji na okaziciela serii C, 20.336 akcji na okaziciela serii D oraz 49.932 akcji na okaziciela serii G.</i></p>
Liczba pracowników	Razem: 272 osoby zatrudnione na podstawie: umowy o pracę (w przeliczeniu na pełne etaty), umów cywilnoprawnych oraz powołania. (stan na dzień 31 marca 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 pięciu członków:

1. Krzysztof Magiera – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Miron Pawlik – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej, powołany do pełnienia tej funkcji w dniu 14 marca 2024 r., wcześniej pełniący funkcję członka Rady Nadzorczej,
3. Paweł Kruszelnicki – Członek Rady Nadzorczej,
4. Tomasz Pałys – Członek Rady Nadzorczej,
5. Bartosz Gębala – Członek Rady Nadzorczej.

## 1.3. 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.

### 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 tworzonymi przez Spółkę, lub w szerszej niszy technologicznej z nimi związanej;

- część klientów, w szczególności większych firm i korporacji, które wykorzystują technologię wytwarzane 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 i jakość pracy związanej z wytwarzaniem oprogramowania.

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.

Coraz częściej pracownicy Spółki zapraszani są na specjalistyczne konferencje branżowe w charakterze prelegentów, co, poprzez wzmacnianie wizerunku Spółki jako ekspertów w poszczególnych niszach technologicznych, może w przyszłości wpłynąć na zwiększenie sprzedaży.

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

## 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, częstym scenariuszem jest obserwowanie jak przedsięwzięcia klientów pozyskują kolejne, zazwyczaj coraz wyższe rundy finansowania. Najczęściej wzrost biznesu klienta wiąże się także ze zwiększeniem w Spółce zespołu go obsługującego oraz z rosnącymi 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 całym 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.

## 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.

## 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 nie przekraczającym kilku procent rocznie.

Spółka dba o bardzo wysoką jakość oferowanej pracy, oferując wyższe niż przeciętne 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. Do wydarzeń cyklicznych organizowanych przez Spółkę należą dwie konferencje – App.js, skupiający się na tematyce związanej z React Native, oraz RTC.ON związany z multimediami, Computer Vision oraz streamingiem. Oprócz konferencji, Spółka aktywnie tworzy lokalne społeczności deweloperskie organizując cykliczne meet-upy: Elixir Community Kraków, React Native Community Kraków, web3.krk, a także współorganizując inne lokalne wydarzenia.

Oprócz wysiłków związanych z działaniami employer brandingowymi skierowanymi na społeczność programistów, Spółka rozpoczęła również promocję pozostałych działów funkcjonujących w firmie, takich jak Administracja, Marketing, czy HR. Wraz z najnowszą kampanią #Niezasłupieni, Spółka postanowiła przybliżyć szerszej publiczności mniej oczywiste role mające znaczny wpływ na tworzenie działalności typu Software House.

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. W I kwartale 2024 roku spółka zakończyła nabór na zimowy program stażowy, który cieszył się zdecydowanie większym zainteresowaniem niż w roku poprzednim. W rekrutacji wzięły udział 404 osoby, o 176% więcej niż w 2023 roku. W ramach stażu Spółka nawiązała współpracę z 19 osobami.



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. Obecnie Spółka, poprzez zapewnienie potrzebnej infrastruktury oraz zatrudnienie odpowiednio wykwalifikowanej kadry, przygotowuje się do uruchomienia biurowej kantyny, która umożliwi wydawanie posiłków dla pracowników i współpracowników. 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, pozytywny wpływ na retencję, ale także sprzyja wymianie wiedzy pomiędzy pracownikami oraz wspiera tempo i jakość wdrażania nowych pracowników do organizacji.

## 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 do 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 roku 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 roku Spółka organizuje konferencję App.js, która jest jedną z najważniejszych konferencji na świecie na temat tej technologii i doskonałą okazją do networkingu.

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

W historii Spółki pojawiło się wiele projektów związanych ze streamingiem multimedialnym i komunikacją na żywo. Na podstawie tych doświadczeń Spółka w 2016 roku 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 ubiegłym roku Spółka zorganizowała pierwszą edycję konferencji RTC.on poświęconej

tematyce RTC i streamingu video. Jej sukces spowodował, że we wrześniu tego roku zorganizowana zostanie kolejna, druga edycja.

## **Blockchain**

Oprócz realizacji projektów związanych z blockchainem dla klientów, od 2021 roku 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 roku 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.

## 1.4. Komentarz emitenta na temat okoliczności i zdarzeń istotnie wpływających na działalność emitenta, jego sytuację finansową i wyniki osiągnięte w danym kwartale oraz informacje na temat aktywności w zakresie wprowadzania rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie

### Klienci

W pierwszej połowie 2023 roku zmniejszyła się liczba zapytań napływających od potencjalnych nowych klientów. Trend ten zauważalnie odwrócił się w połowie sierpnia 2023, od kiedy stale obserwujemy wzrost leadów sprzedażowych i, co za tym idzie, zwiększającą się liczbę nawiązywanych współprac.

Rozkład przychodów klientów przedstawia poniższa tabela:

Liczba klientów:	Kwartał I 2024	Kwartał IV 2023	Kwartał III 2023	Kwartał I 2023
Przychody powyżej 10 tys. zł	9	11	10	9
Przychody powyżej 50 tys. zł	27	14	9	15
Przychody powyżej 250 tys. zł	10	12	12	16
Przychody powyżej 1 mln. zł	7	5	6	4
<b>Razem klientów</b>	<b>53</b>	<b>44</b>	<b>42</b>	<b>37</b>

Po 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 rozwojową nad platformą klienta;
- 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. Wartość tokenów wpłynie na wynik finansowy Spółki w II kwartale 2024 roku.

## Pracownicy

Spółka obserwuje kontynuację trendu, w ramach którego doszło do zatrzymania presji płacowej. W wielu konkurencyjnych firmach z branży dochodzi do redukcji zatrudnienia, które dotyczą także kluczowych, doświadczonych 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 marca 2024 r. Spółka miała 272 pracowników i współpracowników, czyli o 68 osób więcej, niż na dzień 31 marca 2023 r. i o 26 więcej, niż na dzień 31 grudnia 2023 r. Tempo wzrostu organicznego mieści się w zakładanym przez spółkę wzroście zatrudnienia o 30%–50% r/r.

## 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. W I kwartale 2024 roku Spółka rozpoczęła prace nad organizacją tegorocznej edycji konferencji RTC.on, która odbędzie się we wrześniu.

## Wyniki finansowe

### [Przychody]

W prezentowanym okresie sprawozdawczym Spółka osiągnęła przychody w wysokości 22.770.732,62 zł, co stanowi wzrost o prawie 23,94% w stosunku do I kwartału 2023 roku.

W raporcie za IV kwartał 2023 roku Spółka informowała o prowadzeniu dużego projektu rozliczanego w modelu fixed price, nad którym prace rozpoczęły się w październiku 2023 roku i według wstępnych ustaleń miały zakończyć się do końca I kwartału 2024 roku. Na moment publikacji niniejszego raportu prace zostały zakończone a przychód z tego tytułu zostanie ujęty w II kwartale 2024 roku.

Z kwartału na kwartał liczba klientów Spółki wyraźnie wzrasta. W I kwartale 2024 roku Spółka wygenerowała przychód ze współpracy z 53 klientami, jest to o 26% więcej klientów niż w IV kwartale 2023 roku i o 20% więcej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Zważywszy na to, iż Spółka prawie wszystkie swoje przychody odnotowuje w walutach obcych, głównie w dolarach amerykańskich, duży wpływ na przychód miał kurs sprzedaży dolara, który 29 marca 2024 roku był o 7,1% niższy względem kursu z dnia 31 marca 2023 roku.

### **[Zysk]**

Zysk z działalności operacyjnej w omawianym okresie wyniósł 6.839.341,43 zł w porównaniu do 3.872.421,14 zł w analogicznym okresie roku poprzedniego, co stanowi wzrost o 76,61%. Zysk netto wypracowany przez Spółkę w I kwartale 2024 roku zwiększył się o 83,52% r/r i wyniósł 6.433.107,08 zł. Przy jednoczesnym znaczącym wzroście kosztów operacyjnych Spółki związanych głównie z powiększeniem zespołu i co za tym idzie z wyższymi kosztami wynajmu powierzchni biurowej, znacząco wzrosły także przychody, co jest rezultatem skutecznych działań sprzedażowych prowadzonych przez Spółkę, dzięki którym w I kwartale 2024 roku miał miejsce znaczący napływ nowych klientów. Niewątpliwie wpływ na wypracowany zysk miał także koszt pracowniczego programu motywacyjnego, który w I kwartale 2023 roku obciążył wynik kwotą aż 2 924.558,63 zł, a w I kwartale roku bieżącego kwotą o 73,35% niższą, tj. 750.248,46 zł.

### **[Koszt programu motywacyjnego]**

W I 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 I kwartał 2024 roku wynosi 11.619.463,64 zł. W I kwartale 2024 roku Spółka obciążyła wynik finansowy kwotą 750.248,46 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 1.507.131,03 zł.

### **[Odpisy aktualizacyjne należności]**

W raporcie za IV kwartał 2023 roku Spółka informowała o odpisie aktualizującym na należności nieściągalne w kwocie 735.404,24 zł. W I kwartale 2024 roku dwóch klientów z największym zadłużeniem, zgodnie z ustalonym planem spłat, spłaciło znaczną część zadłużenia. Na dzień publikacji niniejszego raportu stan należności nieściągalnych wynosi 122.064,00 zł.

### **[Najem przestrzeni biurowej]**

Spółka, realizując strategiczne plany powiększania zespołu o 30 do 50% rocznie, w 2023 roku wynajęła dodatkową powierzchnię biurową, co wpłynęło na znaczny wzrost kosztów wynajmu biura dopiero w III kwartale 2023 roku. W I kwartale 2024 roku koszt najmu powierzchni biurowej był o 28,93% wyższy w porównaniu do analogicznego okresu w roku 2023 i wyniósł 1.045.883,71 zł. Na moment publikacji niniejszego raportu Spółka nadal podnajmuje część swojej powierzchni biurowej.

## Pozostałe informacje

W okresie objętym raportem 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 I kwartale 2024 roku blisko 91% przychodów Spółki było wygenerowanych w USD. Średni kurs USD/PLN określony przez NBP na dzień 29.03.2024 roku – 3,9886 USD/PLN był o 7,1% niższy od średniego kursu na dzień 29.03.2023 roku – 4,2934 USD/PLN. Kurs stanowiący średnią arytmetyczną średnich kursów określonych przez NBP na ostatni dzień każdego miesiąca: od 1.01.2024 roku do 29.03.2024 roku – 3,9941 USD/PLN i był o 8,46% niższy od kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów określonych przez NBP na ostatni dzień każdego miesiąca: od 1.01.2023 roku do 31.03.2023 roku – 4,3630 USD/PLN.

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 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 dokonała na rzecz drugiej strony zapłaty kwoty w wysokości 164.804,80 zł netto. Zgodnie z ugodą, oba postępowania zostaną umorzone, w wyniku tych zdarzeń Spółka rozwiązała przedmiotową rezerwę celową.

Na moment publikacji raportu za I kwartał 2024 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę w przedmiocie zarekomendowania najbliższemu Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu Spółki dotyczącą podziału zysku netto za 2023 rok oraz wypłaty dywidendy w kwocie 10.156.397,61 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. Pozostałą kwotę zysku tj. 905.693,42 zł Zarząd rekomenduje przekazać na zwiększenie kapitału zapasowego Spółki. Niniejsza rekomendacja zostanie przedstawiona do zaopiniowania Radzie Nadzorczej Spółki, a następnie skierowana do zatwierdzenia przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki, które podejmie ostateczną decyzję w tym przedmiocie.

## 1.5. Struktura akcjonariatu

Na dzień kończący okres objęty raportem okresowym (31 marca 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 pozostających w trakcie rejestracji 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>