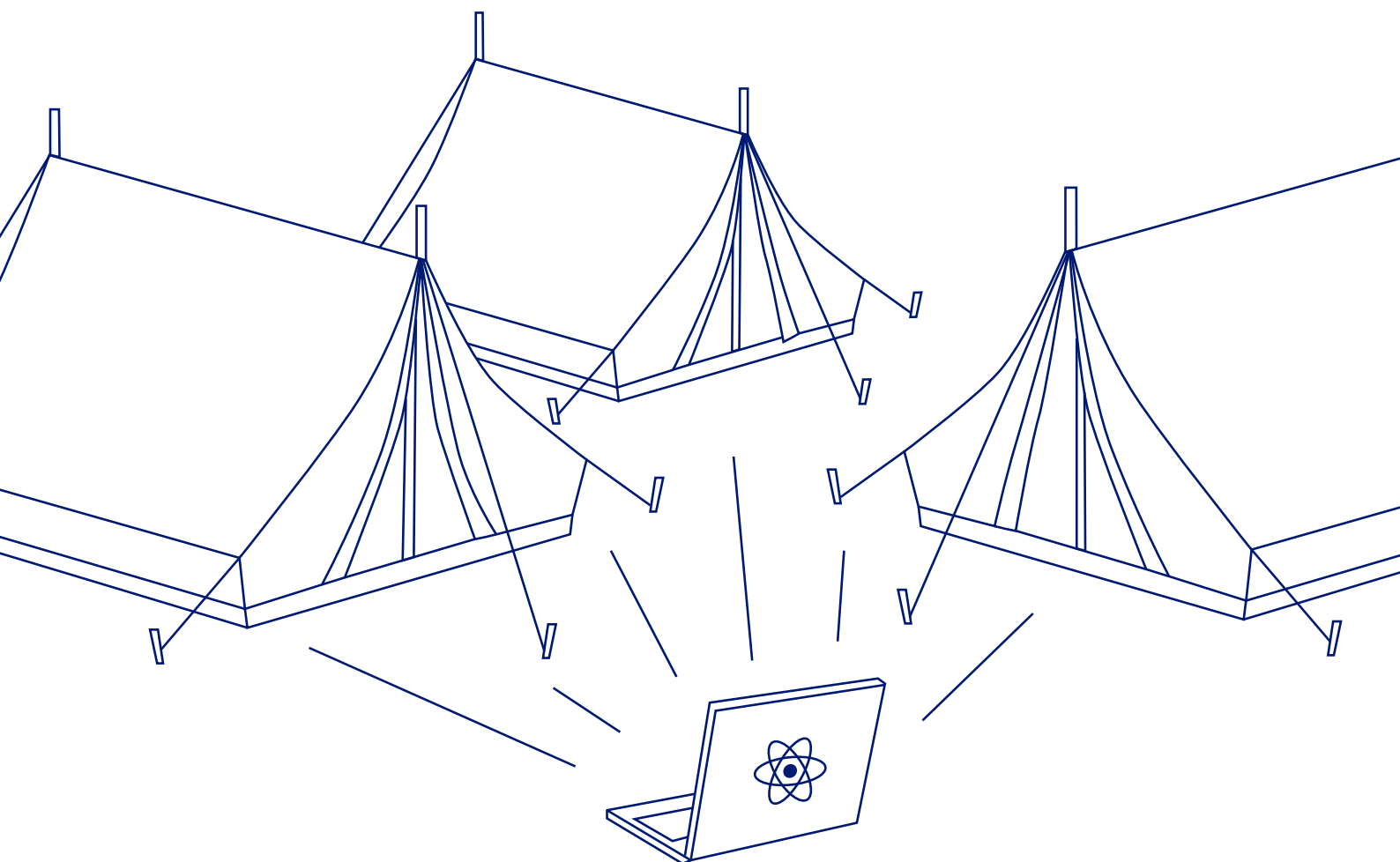


Data publikacji: 12.05.2026

Grupa kapitałowa Software Mansion S.A.

Jednostkowy oraz Skonsolidowany
Raport okresowy
za I kwartał 2026 roku



Spis treści

Spis treści	2
1. Wybrane dane finansowe	3
1.1. Jednostkowe - Software Mansion S.A.	6
1.2. Grupa kapitałowa	7
2. Informacje ogólne	8
2.1. Podstawowe informacje o Spółce	10
2.2. Organy spółki	11
2.3. Struktura akcjonariatu	12
2.4. Organizacja Grupy Kapitałowej	12
2.5. Opis działalności i rynku, na którym działa Spółka	13
Model biznesowy	14
Core business - usługi, narzędzia i produkty własne	14
Komercyjne produkty własne	15
Narzędzia Open Source i inkubacja R&D	15
Komercyjne wdrożenia DevEx dla Big-Tech	16
Budowa społeczności branżowych	16
Rynek, trendy i konkurencja	16
2.6. Opis działalności i rynku, na którym działa Spółka	18
Klienci	18
Personel	19
Wyniki finansowe	19
Zdarzenia inne mające wpływ na wyniki finansowe	19
Ważne wydarzenia	19
Pozostałe informacje	19
2.6.1 Grupa	20

1.

Wybrane dane finansowe



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

Zastosowane kursy Euro:

Rok	Kurs na 31 marca	Kurs średni kwartalny
2025	4,1839	4,2035
2026	4,2894	4,2347

Pozycje rachunku wyników przeliczono według kursów euro średnioważonych narastająco ogłaszanych przez Narodowy Bank Polski.

1.1. Jednostkowe – Software Mansion S.A.

[w tys.]	31.03.2026 PLN	31.03.2025 PLN	31.03.2026 EUR	31.03.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Przychody ze sprzedaży produktów i usług	32.905	29.750	7.770	6.935	10.61%
Koszty działalności operacyjnej	30.875	22.217	7.290	5.179	38.97%
- bez uwzględnienia pkt. 1 poniżej	25.732	21.827	6.076	5.088	17.89%
1. Koszt programu motywacyjnego	5.143	390	1.214	90	1218.72%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	2.012	7.701	475	1.795	-73.87%
- bez uwzględnienia pkt. 1 powyżej	7.155	8.091	1.689	1.886	-11.57%
Zysk (strata) netto:	2.233	7.447	527	1.736	-70.01%
- bez uwzględnienia pkt. 1 powyżej	7.376	7.837	1.741	1.827	-5.88%
EBITDA	3.557	8.859	839	2.065	-59.85%
- bez uwzględnienia pkt. 1 powyżej	8.700	9.250	2.054	2.156	-5.94%

Metoda wyliczenia EBITDA = Zysk (strata) z działalności operacyjnej + amortyzacja

Sprawozdanie z sytuacji finansowej

[w tys.]	31.03.2026 PLN	31.03.2025 PLN	31.03.2026 EUR	31.03.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Aktywa trwałe	37.203	34.738	8.673	8.302	7.10%
Aktywa obrotowe	57.995	59.049	13.520	14.113	-1.78%
Kapitał własny	51.907	53.289	12.101	12.736	-2.59%

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	31.03.2026 PLN	31.03.2025 PLN	31.03.2026 EUR	31.03.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Środki pieniężne na koniec okresu	31.509	40.461	7.345	9.671	-22.13%

1.2. Grupa Kapitałowa

[w tys.]	31.03.2026 PLN	31.03.2025 PLN	31.03.2026 EUR	31.03.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Przychody netto ze sprzedaży	32.905	29.750	7.770	6.935	10.61%
Koszty działalności operacyjnej	30.955	22.217	7.309	5.179	29.37%
- bez uwzględnienia pkt. 1 poniżej	25.812	21.827	6.095	5.088	13.39%
1. Koszt programu motywacyjnego	5.143	390	1.214	90	15.98%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1.933	7.701	456	1.795	-19.39%
- bez uwzględnienia pkt. 1 poniżej	7.076	8.091	1.670	1.886	-3.41%
Zysk (strata) netto:	2.142	7.447	505	1.736	-17.83%
- bez uwzględnienia pkt. 1 powyżej	7.285	7.837	1.720	1.827	-1.86%
EBITDA	3.530	8.692	833	2.026	-17.35%
- bez uwzględnienia pkt. 1 powyżej	8.673	9.082	2.048	2.117	-1.37%

Metoda wyliczenia EBITDA = Zysk (strata) z działalności operacyjnej + amortyzacja

Sprawozdanie z sytuacji finansowej

[w tys.]	31.03.2026 PLN	31.03.2025 PLN	31.03.2026 EUR	31.03.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Aktywa trwałe	41.333	34.738	9.636	8.302	22.17%
Aktywa obrotowe	53.677	59.049	12.513	14.113	-18.06%
Kapitał własny	51.666	44.372	12.045	10.605	24.52%

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

[w tys.]	31.03.2026 PLN	31.03.2025 PLN	31.03.2026 EUR	31.03.2025 EUR	Dynamika r/r [%]
Środki pieniężne na koniec okresu	31.677	40.461	7.384	9.670	-29.53%



2.

Informacje ogólne

2.1 Podstawowe informacje o Spółce

Jednostką dominującą Grupy Kapitałowej Software Mansion S.A. („Grupa”, „Grupa Kapitałowa”) jest spółka Software Mansion S.A. („Emitent”, „Spółka”). Spółka została utworzona na czas nieokreślony („Grupa”, „Grupa Kapitałowa”) jest spółka Software Mansion S.A. („Emitent”, „Spółka”). Spółka została utworzona na czas nieokreślony.

Nazwa (firma)	Software Mansion Spółka Akcyjna
Forma prawna	Spółka Akcyjna
Kraj siedziby	Polska
Siedziba	Kraków
Adres	ul. Zabłocie 43B, 30-701 Kraków
Poczta elektroniczna	investors@swmansion.com
Strona internetowa	ir.swmansion.com
Numer KRS	0000961952
Sąd rejestrowy	Sąd Rejonowy dla Krakowa Śródmieścia w Krakowie, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
REGON	364909814
NIP	6793131302
Kapitał zakładowy	1.070.247,70 zł, dzielący się na 10.702.477 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda, w tym: <ol style="list-style-type: none"> 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, 178.775 akcji na okaziciela serii B, 125.000 akcji na okaziciela serii C, 148.934 akcji na okaziciela serii D, 49.995 akcji na okaziciela serii E, 49.929 akcji na okaziciela serii F, 49.932 akcji na okaziciela serii G, 49.980 akcji na okaziciela serii H, 49.932 akcji na okaziciela serii I.
Liczba pracowników i współpracowników	<ul style="list-style-type: none"> 39 osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę (w przeliczeniu na pełne etaty). 375 osób współpracujących na podstawie umów cywilnoprawnych. Razem: 414 osób (stan na dzień 31 marca 2026 r.), z czego: <ul style="list-style-type: none"> 355 osób technicznych; 59 osób nietechnicznych.

2.2 Organy spółki

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

1. Magdalena Retman – Rakoczy – Prezes Zarządu,
2. Maciej Rys - Wiceprezes Zarządu.

W okresie sprawozdawczym, ze skutkiem na 16 lutego 2026 r., rezygnację z pełnienia funkcji prezesa zarządu złożył p. Marcin Skotniczny. Tego samego dnia do pełnienia funkcji prezesa zarządu powołana została przez radę nadzorczą Spółki p. Magdalena Retman-Rakoczy.

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

1. Krzysztof Magiera – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Miron Pawlik - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
3. Marcin Skotniczny - Członek Rady Nadzorczej,
4. Paweł Młocek - Członek Rady Nadzorczej,
5. Paweł Kruszelnicki – Członek Rady Nadzorczej,
6. Bartosz Gębala – Członek Rady Nadzorczej,
7. Krzysztof Koza - Członek Rady Nadzorczej.

Pan Marcin Skotniczny oraz Pan Paweł Młocek zostali powołani do Rady Nadzorczej Spółki w dniu 23 marca 2026 r.

2.3 Struktura akcjonariatu

Na dzień bilansowy, tj. na 31 marca 2026 r. struktura akcjonariatu Spółki była następująca:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZ	Udział w głosach na WZ
Marcin Skotniczny	4.513.917	42,26%	4.513.917	42,26%
Paweł Młocek	2.654.615	24,85%	2.654.615	24,85%
Krzysztof Magiera	2.657.615	24,88%	2.657.615	24,88%
Pozostali	854.867	8,01%	854.867	8,01%
Razem	10.681.014	100%	10.681.014	100%

Na dzień przekazania niniejszego raportu struktura akcjonariatu Spółki była następująca:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZ	Udział w głosach na WZ
Marcin Skotniczny	4.513.917	42,18%	4.513.917	42,18%
Paweł Młocek	2.654.615	24,80%	2.654.615	24,80%
Krzysztof Magiera	2.657.615	24,83%	2.657.615	24,83%
Pozostali	876.330	8,19%	876.330	8,19%
Razem	10.702.477	100%	10.702.477	100%

2.4 Organizacja Grupy Kapitałowej

Spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej Software Mansion S.A.						
Nazwa	Siedziba	Dane rejestrowe	Przedmiot działalności	Kapitał podstawowy	Udział procentowy Software Mansion S.A. w kapitale	Udział procentowy Software Mansion S.A. w prawach głosu
Softverska Vila d.o.o.	Horvatova ulica 80A, 00000 Zagrzeb, Chorwacja	OIB 66495827749 EUID HRSR.081657033	Wynajem i zarządzanie nieruchomościami	2.500,00 EUR	100%	100%

Spółki Grupy Kapitałowej podlegają konsolidacji metodą pełną.

Softverska Vila d.o.o. została powołana do życia w celu nabycia i zarządzania nieruchomością położoną w miejscowości Vir w Chorwacji. Spółka została zawiązana 13 czerwca 2025 r., jednak obowiązek konsolidacji powstał dopiero w dniu 4 sierpnia 2025 r., kiedy to została zawarta umowa zakupu nieruchomości. Rzeczona nieruchomość składa się z pięciu apartamentów przeznaczonych do krótkoterminowego wynajmu komercyjnego dla osób indywidualnych. Aktualnie jeden z nich, najmniejszy, wykorzystywany jest jako przestrzeń magazynowo-robocza, ale w 2026 r. będzie również wyremontowany i wykorzystywany komercyjnie. Apartamenty zostały zakupione za kwotę poniżej 1 mln EUR we wrześniu bieżącego roku.

W sezonie turystycznym zarządzanie apartamentami zlecone zostało zewnętrznemu podmiotowi, który zajmuje się tym profesjonalnie. W tym okresie apartamenty będą dostępne dla turystów. Poza sezonem Spółka udostępni je swojemu zespołowi.

Spółka nie uzależnia możliwości skorzystania z apartamentów od szczebla czy stanowiska danego członka personelu. Docelowo planujemy, aby każdy mógł pojechać tam przynajmniej raz w roku. Podobnego rodzaju przedsięwzięcia Spółka organizowała już w przeszłości, poprzez wynajmowanie danej nieruchomości. Zarząd Spółki uznał, że takie rozwiązanie jest nieoptymalne – po pierwsze, takie obiekty nie są przystosowane do wygodnej pracy zdalnej, a po drugie było to dość kosztowne.

Decyzja o zakupie nieruchomości podjęta została z kilku powodów.

Po pierwsze, w dłuższej perspektywie jest to bardziej korzystne finansowo rozwiązanie, niż wynajmowanie takiego obiektu. Po drugie, Spółka może używać tej inwestycji do działań employer brandingowych i jako benefitu w prowadzonych przez siebie rekrutacjach. Po trzecie, obiekt będzie wykorzystywany do organizowania w nim warsztatów i spotkań branżowych (w tym roku Spółka organizowała odpłatne warsztaty dla programistów z React Native w wynajętej lokalizacji na Teneryfie – teraz będzie możliwe zorganizowanie podobnych warsztatów we własnym obiekcie). Po czwarte, możliwe było przystosowanie apartamentów do komfortowej pracy zdalnej (biurka, monitory, krzesła biurowe etc.).

Dla software house'u, szczególnie konkurującego na rynku jakością, a nie ceną usług – a takim software housem jest Software Mansion – największą wartością jest zespół. Zakup nieruchomości jest kolejną z inwestycji w zespół. Dla przykładu, w ubiegłym roku uruchomiona została w biurze kantyna, w której przygotowywane są posiłki

dla naszego zespołu. Softverska Vila d.o.o. jest powołana na czas nieokreślony.

2.5 Opis działalności i rynku, na którym działa Spółka

Software Mansion S.A. to spółka technologiczna świadcząca usługi wytwarzania oprogramowania dla klientów z całego świata. Spółka specjalizuje się w rozwiązaniach związanych z tzw. Developer Experience, czyli w wytwarzaniu narzędzi wspierających pracę programistów, takich jak frameworki, biblioteki oraz platformy software'owe. Spółka przy tworzeniu narzędzi deweloperskich współpracujemy z podmiotami takimi jak Meta, Amazon, czy Huawei, ale także z kilkoma mniejszymi o dużym znaczeniu w poszczególnych niszach.

Spółka pozycjonuje się na międzynarodowym rynku nie tylko jako zaufany partner wykonawczy, ale przede wszystkim jako czołowy ekspert technologiczny i kreator globalnego ekosystemu narzędziowego. Zdecydowana większość przychodów Emitenta pochodzi z eksportu usług na rynek Stanów Zjednoczonych.

Portfolio klientów Spółki jest wysoce zdywersyfikowane i opiera się na dwóch silnych filarach. Pierwszym są innowacyjne, dynamicznie skalujące się startupy produktowe (często wspierane przez fundusze Venture Capital), dla których Software Mansion jest strategicznym partnerem technologicznym. Drugim, rosnącym filarem są globalne korporacje o ugruntowanej pozycji (Big Tech), takie jak Meta, Amazon czy Huawei, które poszukują unikalnych i wąsko wyspecjalizowanych kompetencji. Często spółki z segmentu Big Tech same rozwijają własne rozwiązania technologiczne i poszukują partnerów z odpowiednim know-how – wówczas ekspertyza spółek takich Software Mansion jest dla nich nieoceniona.

Główną osią specjalizacji Spółki są rozwiązania z obszaru tzw. Developer Experience (DevEx) – czyli projektowanie i wytwarzanie narzędzi, frameworków oraz bibliotek, które wspierają codzienną pracę milionów programistów na świecie. Kluczowym obszarem, w którym Software Mansion posiada status światowego lidera, jest wytwarzanie aplikacji mobilnych w technologii React Native. Spółka mocno stawia także na kompetencji w obszarze multimedialnych.

Software Mansion S.A. kontynuuje nieprzerwaną działalność rozpoczętą w ramach spółki Software Mansion Sp. z o.o. w 2012 roku. W tym czasie nieprzerwanie rośnie rozmiar zespołu Spółki, podwijając się co około dwa lata.

Spółka stawia duży nacisk na skuteczne działania mające na celu pozyskanie najbardziej utalentowanych inżynierów i utrzymanie ich w zespole długoterminowo, zakładając utrzymanie stabilnej dynamiki wzrostu. Spółka buduje zespół przede wszystkim lokalnie (Kraków i okolice), opierając się o hybrydowy model pracy.

Model biznesowy

Tym, co fundamentalnie odróżnia Software Mansion od tradycyjnych firm z sektora usług IT, jest autorski, głęboko zintegrowany z modelem biznesowym nacisk na oprogramowanie w modelu otwartoźródłowym (open source). Około 25% do 30% całkowitego czasu pracy inżynierów w Spółce dedykowane jest rozwojowi rozwiązań open-source. Choć część tych działań jest współfinansowana przez technologicznych partnerów, większość prac Spółka opłaca z własnych środków. Zarząd nie traktuje tego jednak jako kosztu, lecz jako inwestycję o bardzo wysokiej stopie zwrotu, która generuje synergie w czterech kluczowych obszarach:

- **Inboundowy model sprzedażowy:** W przeciwieństwie do typowych Software House'ów, Emitent nie opiera się na tradycyjnych, agresywnych metodach sprzedaży (outbound). Rozwijane przez Spółkę darmowe narzędzia i biblioteki są de facto standardem rynkowym. Potencjalni klienci - często reprezentowani na szczeblu dyrektorów technologicznych/CTO - doskonale znają markę Software Mansion, ponieważ na co dzień pracują na kodzie i rozwiązaniach stworzonym przez jej inżynierów. Kiedy projekt klienta wymaga unikalnej ekspertyzy lub napotyka na barierę technologiczną, CTO naturalnie zwraca się do twórców technologii. Ten w pełni organiczny ruch inbound generuje największe i najbardziej marżowe przychody w miksie Spółki, radykalnie obniżając koszty pozyskiwania klienta.
- **Kształtowanie globalnych standardów technologii:** Działalność open-source daje Spółce realny wpływ na kierunek rozwoju technologii, wokół których buduje swój biznes komercyjny. Najlepszym dowodem tej pozycji jest fakt, że Software Mansion znalazło się w gronie członków-założycieli React Foundation. Jest to organizacja, która w 2026 roku przejęła od Meta Inc. całkowitą odpowiedzialność za globalny rozwój technologii React i React Native.
- **Inkubator innowacji i komercjalizacja (R&D):** Praca nad projektami open-source pełni rolę poligonu doświadczalnego. To tutaj inkubowane są zaawansowane technologie, które po osiągnięciu dojrzałości mogą zostać przekształcone we w pełni komercyjne, płatne produkty subskrypcyjne (tak jak miało to miejsce z Radon IDE czy Fishjam).

- **Zarządzanie zasobami i retencja talentów:** Model open-source idealnie rozwiązuje największy problem firm usługowych IT, jakim jest utrzymanie tzw. „ławeczki” (programistów oczekujących na projekt komercyjny). W Software Mansion inżynierowie płynnie rotują pomiędzy projektami płatnymi a pracą nad narzędziami otwartymi. Eliminuje to bierne przestoje, gwarantuje ciągły rozwój kompetencji zespołu, sprzyja niezwykle efektywnej wymianie know-how i buduje prestiż miejsca pracy, co bezpośrednio przekłada się na wysoką retencję pracowników.

Core business – usługi, narzędzia i produkty własne:

Software Mansion świadczy usługi wytwarzania oprogramowania w szerokim zakresie domenowym. Zdecydowana większość komercyjnych współprac oparta jest na technologiach, które Spółka sama współtworzy.

- **Narzędzia deweloperskie:** Tworzenie frameworków, aplikacji mobilnych (w dużej mierze w React Native), rozwiązań wideo i komunikacji na żywo, oprogramowania w języku Elixir oraz technologii blockchain;
- **Aplikacje mobilne i webowe:** Kompleksowe tworzenie (front-end) z naciskiem na architekturę React i React Native.
- **Usługi komplementarne:** Świadczone zazwyczaj w pakiecie z głównymi usługami programistycznymi, obejmujące projektowanie interfejsów (UI/UX), testowanie (Quality Assurance) oraz usługi infrastrukturalne (DevOps).

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

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

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

Komercyjne produkty własne

Spółka rozwija zaawansowane platformy technologiczne, które są lub będą w najbliższym czasie monetyzowane:

- **Radon IDE:** Zestaw specjalistycznych narzędzi (środowisko programistyczne) do edycji kodu aplikacji mobilnych tworzonych w React Native.
- **Fishjam:** Platforma dostarczająca infrastrukturę i oprogramowanie do strumieniowania i przetwarzania wideo w aplikacjach klientów. Kluczową strategiczną inicjatywą zrealizowaną w pierwszym kwartale 2026 r. było rozpoczęcie integracji narzędzia Smelter w ramach platformy Fishjam i uruchomienie funkcji Real-Time Composition – natywnej, programowalnej kompozycji strumieni wideo z akceleracją sprzętową GPU. Funkcjonalność ta plasuje Fishjam jako jedyne na rynku rozwiązanie WebRTC oferujące tego typu kompozycję jako natywny element platformy i otwiera alternatywną drogę komercjalizacji Smeltera w ramach subskrypcji SaaS. Równolegle rozszerzono wsparcie dla agentów AI w ramach platformy.
- **Detour:** Biblioteka i platforma do obsługi deep linków w aplikacjach mobilnych, kierowana bezpośrednio do zespołów inżynierskich – w odróżnieniu od dominujących na rynku rozwiązań adresowanych do działów marketingu. Spółka udostępnia bibliotekę w modelu open-source. Strategia rozwoju produktu zakłada wprowadzenie płatnych funkcjonalności (m.in. zaawansowane analityki, self-hosting, SSO) stanowiących planowaną ścieżkę monetyzacji w segmencie klientów wymagających podwyższonych standardów bezpieczeństwa i compliance. Ponadto Spółka w sposób ciągły rozwija własne oprogramowanie do użytku wewnętrznego, wspierające zarządzanie przedsiębiorstwem oraz mające na celu zwiększenie produktywności i zaangażowania zespołu. Aktualnie nie istnieją plany na komercjalizację tych rozwiązań, ale Zarząd nie wyklucza, że niektóre z wytworzonych rozwiązań zostaną skomercjalizowane w przyszłości.

Narzędzia Open Source i inkubacja R&D

Kluczowe darmowe narzędzia, które napędzają lejek sprzedażowy i budują markę Software Mansion, to m.in.:

- **Biblioteki React Native:** Flagowe biblioteki to m.in. react-native-gesture-handler, react-native-reanimated, react-native-svg i react-native-screens. Są one obecnie używane przez praktycznie wszystkie nowsze aplikacje mobilne w technologii React Native (stanowiącej

ok. 20% wszystkich popularnych aplikacji mobilnych na świecie). Rozwój tych bibliotek to potężne źródło pozyskiwania klientów. Od 2019 r. ich rozwój jest częściowo sponsorowany przez Shopify Inc., a inżynierowie Spółki stale współpracują w tym zakresie z zespołami Meta i Microsoft.

- **Membrane Framework:** Tworzony od 2016 roku w języku Elixir niskopoziomowy zestaw narzędzi do streamingu wideo, wykorzystywany m.in. w produkcji Fishjam, generujący dla Spółki liczne wdrożenia komercyjne. W pierwszym kwartale 2026 r. zespół skupił się na rozwoju integracji Membrane z usługami głównych dostawców modeli AI, w szczególności Google Gemini oraz OpenAI, otwierając framework na zastosowania w obszarze multimodalnych asystentów konwersacyjnych i voice agents.
- **Smelter:** Rozwijany od 2023 r. toolkit (głównie w Rust) do programowalnej kompozycji wideo w czasie rzeczywistym, umożliwiający łączenie wielu strumieni wideo z niskim opóźnieniem, zarówno server-side, jak i w przeglądarce (WebAssembly). W pierwszym kwartale 2026 r. Spółka udostępniła kolejne wydania biblioteki vk-video, implementującej sprzętowe enkodowanie i dekodowanie wideo na GPU z wykorzystaniem Vulkan Video API. Jest to standard sfinalizowany dopiero w grudniu 2023 r., wokół którego ekosystem narzędzi pozostaje bardzo wczesny, co czyni rozwiązanie Spółki unikalnym w skali rynku i stanowi istotną przewagę konkurencyjną w segmencie klientów enterprise. Główne ścieżki komercjalizacji Smeltera to subskrypcja SaaS w ramach Fishjam (zob. wyżej) oraz bezpośrednie umowy licencyjne.
- **Narzędzia ekosystemu Elixir:** Elixir WebRTC (implementacja protokołu strumieniowania, notująca wzrost adopcji w broadcasting), Live Debugger (jedyne takie narzędzie na rynku do debugowania aplikacji opartych o framework Phoenix/LiveView, z ponad 285 tys. pobrań) oraz Popcorn (umożliwiający uruchamianie języka Elixir w przeglądarce internetowej w trybie local-first, tworzony we współpracy z twórcą języka Elixir - José Valimem).
- **Narzędzia wspierające technologie AI i Edge Computing:** Spółka rozwija React Native ExecuTorch, bibliotekę open-source integrującą React Native z frameworkiem ExecuTorch stworzonym przez Meta, umożliwiającym uruchamianie modeli AI bezpośrednio na urządzeniach mobilnych bez komunikacji z chmurą obliczeniową. W pierwszym kwartale 2026 r. Spółka istotnie rozszerzyła możliwości biblioteki o zaawansowane modele przetwarzania obrazu oraz syntezę mowy, otwierając zastosowania w obszarze on-device voice agents – kontynuując trend pierwszych komercyjnych wdrożeń w segmencie on-device AI odnotowany w drugiej połowie 2025 r.

- Spółka rozwija również **TypeGPU**, toolkit open-source umożliwiający pisanie shaderów GPU w TypeScript, stanowiący warstwę abstrakcji nad WebGPU. W ocenie Zarządu TypeGPU ma potencjał stać się standardem rynkowym w programowaniu GPU w aplikacjach webowych w ciągu kilku lat.

Komercyjne wdrożenia DevEx dla Big-Tech

Zaufanie do kompetencji Emitenta przekłada się na płatne projekty polegające na utrzymaniu i rozwoju otwartych technologii na zlecenie podmiotów trzecich. Do kluczowych należą wieloletnia współpraca z Expo (od 2017 r.), kooperacja z koncernem Huawei (przystosowywanie technologii React Native do działania na wschodzącym systemie operacyjnym OpenHarmony / HarmonyOS) oraz partnerstwo ze StarkWare i StarkNet Foundation (rozwój języka Cairo i narzędzi dla zdecentralizowanej sieci blockchain). Lista ta stale się wydłuża, a część podobnych projektów pozostaje objęta tajemnicą handlową.

Budowa społeczności branżowych

Spółka organizuje cenione, międzynarodowe konferencje biletowane, które promują jej usługi, generując jednocześnie dodatkowe przychody (bilety, sponsorzy). Należą do nich:

- konferencja App.js poświęcona React Native oraz
- konferencja RTC.on skupiona na rozwiązaniach wideo i komunikacji.

Wydarzenia te tworzą globalną przestrzeń wymiany wiedzy branżowej, którą dopełniamy intensywnym zaangażowaniem lokalnym, od organizacji specjalistycznych meet-upów, po bliską współpracę z uczelniami i wsparcie nowej generacji specjalistów. Pozostając w samym centrum technologicznego dialogu, naturalnie przyciągamy unikalne talenty, co pozwala nam organicznie budować pozycję pracodawcy pierwszego wyboru wśród najlepszych inżynierów w regionie.

Rynek, trendy i konkurencja

Globalny rynek międzynarodowych usług outsourcingowych IT to branża o stałej, wysokiej dynamice wzrostu. Polska jest jednym z jej głównych beneficjentów na świecie, na co składają się wyjątkowo wysoki poziom edukacji inżynierskiej, biegłość w języku angielskim, bliskość kulturowa z rynkiem zachodnim oraz dogodna strefa czasowa. Dodatkowo, w przeciwieństwie do rynków USA czy

Europy Zachodniej, w Polsce stosunkowo słabo rozwinięty jest lokalny rynek produktowych startupów i Venture Capital, a największe globalne korporacje technologiczne rzadko lokują tu swoje kluczowe centra R&D. To sprawia, że sektor eksportowych usług IT dysponuje niezwykle silną pozycją na polskim rynku pracy.

W ramach tej branży, w Polsce wykształciło się pojęcie Software House'u – modelu operacyjnego charakteryzującego się płaską strukturą zorientowaną na programowanie, brakiem własnych produktów, dostarczaniem zespołów projektowych na zamówienie (często na zasadach bliskich body leasingowi) i utrzymywaniem biernej „ławeczki” pracowników oczekujących na projekt.

Software Mansion S.A. wyłamuje się z tradycyjnej definicji Software House'u, reprezentując wysoce skalowalny, odmienny model biznesowy:

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

1. Zamiast przekształcać się całkowicie w firmę produktową (co często oznacza porzucenie usług i wejście w jedną, wąską niszę), Spółka wykorzystuje pełną synergii – produkty deweloperskie i praca R&D napędzają sprzedaż usług consultingowych, a praca dla klientów zasila rozwój produktów własnych.
2. Szerokie portfolio bazujące na klientach z USA gwarantuje dostęp do wyższych budżetów i większą tolerancję na rynkowe ryzyko w porównaniu z projektami europejskimi.
3. Spółka płynnie przesuwa inżynierów między pracą komercyjną a rozwojem wewnętrznych narzędzi open-source. Niemal całkowicie eliminuje to kosztowne zjawisko „ławeczki” oraz drastycznie skraca czas wdrożenia – pracownicy doskonale znają narzędzia wykorzystywane w projektach klientów, ponieważ sami je stworzyli.
4. Rozmiar działalności pozwala na podejmowanie złożonych projektów, co rodzi efekt skali niedostępny dla mniejszych firm. Strategia inbound pozwala utrzymać pozycjonowanie w segmencie usług klasy premium, chroniąc wysokie marże i minimalizując nakłady na klasyczny marketing.
5. Dojrzała, rozwinięta struktura organizacyjna i middle-management pozwalają na zakładanie, bezpieczne i płynne powiększanie zespołu w tempie 20-30 procent rocznie bez uszczerbku dla kultury pracy i efektywności.

KONKURENCJA I REKRUTACJA

Unikalna pozycja na rynku sprawia, że w obszarze pozyskiwania klientów B2B usługi Spółki mają charakter

globalny i Emitent konkuruje z podmiotami z całego świata, często omijając tradycyjne przetargi dzięki renomie swoich produktów open-source. Na rynku polskim istnieje tylko jeden podmiot o zbliżonej (choć zauważalnie mniejszej) skali i podobnych założeniach biznesowych.

Prawdziwa walka konkurencyjna toczy się natomiast na rynku pracy. Biorąc pod uwagę siedzibę Spółki w Krakowie oraz jej model pracy, Software Mansion nie rywalizuje o najlepszych inżynierów z lokalnymi software house'ami, ale bezpośrednio z największymi globalnymi markami technologicznymi (takimi jak Google), które uchodzą za najbardziej prestiżowe miejsca zatrudnienia. Emitent z sukcesem odpowiada na to wyzwanie - oferuje możliwość współtworzenia kluczowych, ogólnosiękatych technologii otwartych w połączeniu z rynkowymi wynagrodzeniami i brakiem barier korporacyjnych.

Zarząd identyfikuje również typowe dla tej branży ryzyko „poachingu”, czyli prób bezpośredniego podkupywania i zatrudniania personelu Spółki przez zadowolonych ze współpracy klientów. Emitent skutecznie minimalizuje to zjawisko, stosując odpowiednio surowe postanowienia zabezpieczające w kontraktach B2B (klauzule non-solicitation) oraz dbając o ciągły rozwój zawodowy zespołu.

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

Klienci

W pierwszym kwartale 2026 roku Spółka obserwowała stabilną sytuację pod względem sprzedaży i pozyskiwania nowych klientów. Najmocniejszym sprzedażowo miesiącem był styczeń, w marcu zaś zaobserwować można było typowe dla tego okresu spowolnienie, które zazwyczaj wynika z rozdysponowania istniejących budżetów przez klientów. Rozkład przychodów klientów za cały kwartał, od których Spółka uzyskała przychody związane ze świadczonymi usługami IT, przedstawia poniższa tabela:

Liczba klientów:	Kwartał I 2026	Kwartał I 2025	Kwartał I 2024
Przychody powyżej 10 tys. zł	14	10	9
Przychody powyżej 50 tys. zł	35	25	25
Przychody powyżej 250 tys. zł	19	17	10
Przychody powyżej 1 mln. zł	8	6	7
Razem klientów	76	58	51

Personel

Ze względu na stan polskiego rynku pracy IT, Spółka obserwuje bardzo dużą łatwość w rekrutacji programistów – zarówno doświadczonych, jak i początkujących. Na dzień 31 marca 2026 r. Spółka zatrudniała lub kontraktowała 414 pracowników i współpracowników, czyli o 83 osoby więcej, niż na dzień 31 marca 2025 r. i o 39 więcej, niż na dzień 31 grudnia 2025 r. Tempo rozwoju organicznego w skali 12 miesięcy wyniosło 25%, przy czym w 1 kwartale 2026 r. odnotowano znaczące przyspieszenie.

Wyniki finansowe

[Przychody]

W I kwartale 2026 roku Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 32,9 mln zł, co stanowi wzrost o ponad 10% w stosunku do I kwartału 2025 roku, kiedy przychody wyniosły 29,7 mln zł.

Kurs USD/PLN w raportowanym okresie był o ponad 3% niższy niż w ubiegłym roku. Spółka szacuje, że z pominięciem różnic kursowych (tj. stosując kurs z I kwartału 2025 r.), przychody ze sprzedaży wyniosłyby ok. 35,4 mln zł, co oznaczałoby wzrost tego wskaźnika o 19% r/r.

[Koszty]

W raportowanym okresie koszty działalności operacyjnej wyniosły 30,8 mln zł wobec 22,2 mln zł w ubiegłym roku. Wzrost tego wskaźnika o prawie 39% r/r wynika w dużej mierze ze wzrostu zatrudnienia oraz presji płacowej. Spółka w porównaniu do ubiegłego roku przeznacza również więcej środków na działania sprzedażowe i marketingowe. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów oraz mając na celu zwiększanie efektywności swojego personelu, Spółka ponosi również koszty licencji popularnych narzędzi AI wspierających codzienną pracę programistów.

[Zysk]

Zysk netto wypracowany przez Spółkę w I kwartale 2026 roku wyniósł 2,2 mln zł wobec 7,4 mln zł w I kwartale ubiegłego roku. Na spadek decydujący wpływ miał koszt wyceny programu motywacyjnego, który obniżył wynik w raportowanym okresie o kwotę 5,1 mln zł. Inne czynniki, które miały wpływ na zysk netto, to bardzo słaby kurs dolara amerykańskiego, w którym generowana jest większość przychodów Spółki oraz większa niż zazwyczaj ławeczka programistów, wynikająca z oszczędniejszego gospodarowania przez nowych klientów budżetami na rozwój aplikacji.

Zdarzenia inne mające wpływ na wyniki finansowe

[Koszty programu motywacyjnego]

W I kwartale 2026 roku istotny wpływ na wynik finansowy Spółki miało ujęcie kosztu księgowego wyceny nowego programu motywacyjnego dla pracowników i współpracowników Spółki. W I kwartale 2026 roku Spółka obciążyła wynik finansowy kwotą 5,1 mln zł.

Ważne wydarzenia

- 27 stycznia 2026 r. – dołączenie przez Spółkę do React Foundation jako członek-założyciel. React Foundation została stworzona aby wspierać rozwój technologii React i React Native oraz społeczności programistów skupionych wokół nich. Główne cele React Foundation to utrzymywanie infrastruktury technologicznej, organizacja React Conf oraz wytyczanie kierunku rozwoju technologii. W przyszłości planowane jest podjęcie nowych inicjatyw oraz programów na rzecz wspierania społeczności React i React Native.

- 5 marca 2026 r. – uruchomienie kolejnej transzy programu motywacyjnego poprzez podwyższenie kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego (emisja 108.342 akcji serii J).

Zdarzenia po dniu bilansowym:

- 9 kwietnia 2026 r. – uruchomienie kolejnej, VII transzy programu motywacyjnego. W ramach tej transzy objęto 21.463 akcje serii D Spółki.

- 20 kwietnia 2026 r. – zawarcie umowy o wartości około 2,9 mln zł z wiodącą organizacją sportową z siedzibą w Stanach Zjednoczonych, zarządzającą i promującą jedną z najbardziej popularnych lig sportowych na świecie. Łączna wartość zamówień otrzymanych od klienta w ramach współpracy trwającej od 2024 roku przekracza już 6,3 mln zł.

Pozostałe informacje

W I kwartale 2026 roku Spółka w stosunku do 3 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 2026 roku zdecydowana większość przychodów Spółki była wygenerowana w USD. Średni kurs USD/PLN określony przez NBP na dzień 31.03.2026 r. wyniósł 3.7408 wo-

bec 3,8643 USD/PLN na dzień 31.03.2025 roku, tj. o ponad 3% niższy. Spółka podejmuje działania mające na celu minimalizację ryzyka walutowego poprzez częściowe rozliczanie się ze współpracownikami w USD oraz rozliczanie z klientami w oparciu o stawki powiązane z euro.

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.

2.6.1 Grupa

[Przychody]

W samym I kwartale 2026 przychody Grupy były tożsame z przychodami ze sprzedaży podmiotu dominującego (Software Mansion S.A.) w wysokości 32.095 tys. zł.

[Zysk]

Zysk z działalności operacyjnej Grupy kapitałowej w III kwartale 2025 roku wyniósł 2.516 tys. zł. Narastająco za 9 miesięcy 2024 roku Grupa wypracowała 17.786 tys. zł zysku operacyjnego.

Zysk z działalności operacyjnej Grupy kapitałowej w I kwartale 2026 roku wyniósł 1.933 tys. zł.

Zysk netto wypracowany przez Grupę kapitałową w raportowanym okresie wyniósł 2.142 tys. zł.













zasad ładu korporacyjnego „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect 2024”.

Treść zasady	Stosowanie zasady TAK/NIE	Komentarz Spółki	
1. Oprócz realizowania obowiązków informacyjnych określonych we właściwych przepisach prawa i regulacjach alternatywnego systemu obrotu spółka zamieszcza na swojej stronie internetowej, w czytelnej formie i wyodrębnionym miejscu, oraz niezwłocznie aktualizuje:		z odpowiedziami udzielonymi przez spółkę;	
1.1. podstawowe informacje o spółce, opis jej działalności, a także informację na temat posiadanych spółek zależnych i przedmiocie ich działalności;	TAK	1.12. kalendarium publikacji raportów finansowych, publicznie dostępnych spotkań z inwestorami, analitykami i mediami oraz innych wydarzeń istotnych z punktu widzenia inwestorów; zarówno przez akcjonariuszami, wraz z odpowiedziami udzielonymi przez spółkę;	6. Rada nadzorcza w ramach przysługujących jej uprawnień monitoruje proces sporządzania sprawozdań finansowych. W tym celu rada nadzorcza co najmniej zapoznaje się z harmonogramem prac koniecznych dla sporządzenia sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami i omawia ten harmonogram z zarządem spółki, a także utrzymuje komunikację z biegłym rewidentem wybranym do badania sprawozdania finansowego.
1.2. krótki opis modelu biznesowego oraz przyjętej strategii biznesowej, z uwzględnieniem zawartych w strategii obszarów z zakresu ESG;	TAK*	1.14. informację na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy; 1.15. opublikowane w ostatnim raporcie rocznym oświadczenie o stosowaniu przez spółkę zasad ładu korporacyjnego z wyłączeniem zakresu ESG	7. Rada nadzorcza zapoznaje się z porządkiem obrad walnego zgromadzenia oraz opiniuje materiały, które mają być przedstawione przez spółkę walnemu zgromadzeniu. 8. Zarząd spółki, zwołując walne zgromadzenie, dokonuje wyboru terminu, miejsca i formy walnego zgromadzenia tak, by umożliwić udział w obradach jak największej liczbie akcjonariuszy.
1.3. datę wprowadzenia akcji spółki do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect (datę debiutu) oraz wszystkie wcześniejsze nazwy spółki, jeżeli od daty debiutu firma spółki uległa zmianie;	TAK	1.16. Spółka aktualnie nie podlega obowiązkowi informacyjnym, w tym o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, a także wykazywać się brakiem rzeczywistych i istotnych powiązań z akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w spółce.	9. W przypadku otrzymania przez zarząd informacji o zwołaniu walnego zgromadzenia na podstawie art. 399 § 2 - 4 Kodeksu spółek handlowych zarząd niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku zwołania walnego zgromadzenia na podstawie upoważnienia wydanego przez sąd rejestrowy zgodnie z art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.
1.4. skład zarządu i rady nadzorczej spółki oraz życiorysy zawodowe osób wchodzących w skład tych organów;	TAK	2. Zakres aktywności zawodowej osób wchodzących w skład zarządu lub rady nadzorczej powinien zapewnić sprawne i wydajne zarządzanie spółką oraz sprawowanie efektywnego nadzoru w zakresie realizacji celów strategicznych i osiąganych wyników.	10. Członkowie zarządu i rady nadzorczej uczestniczą w obradach walnego zgromadzenia, w miejscu obrad lub za pośrednictwem środków dwustronnej komunikacji elektronicznej w czasie rzeczywistym, w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznych odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.
1.5. informacje o spełnianiu przez każdego z członków rady nadzorczej kryteriów niezależności, o których mowa w pkt 3, w tym o rzeczywistych i istotnych powiązaniach z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki;	TAK	3. Co najmniej dwóch członków rady nadzorczej powinno spełniać kryteria niezależności wymienione w ustawie z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, a także wykazywać się brakiem rzeczywistych i istotnych powiązań z akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w spółce.	11. Żaden akcjonariusz nie powinien być uprzywilejowany w stosunku do pozostałych akcjonariuszy w zakresie transakcji zawieranych przez spółkę z akcjonariuszami lub podmiotami z nimi powiązanymi.
1.6. dokumenty korporacyjne spółki;	TAK	4. Członek zarządu lub rady nadzorczej powinien unikać podejmowania aktywności zawodowej lub pozazawodowej, która mogłaby prowadzić do powstawania konfliktu interesów lub wpływać negatywnie na jego reputację jako członka organu spółki. O zaistniałym konflikcie interesów lub możliwości jego powstania członek zarządu lub rady nadzorczej niezwłocznie informuje pozostałych członków właściwego organu spółki oraz nie bierze udziału w dyskusji i głosowaniu nad uchwałą w sprawie, w której w stosunku do jego osoby może wystąpić konflikt interesów.	TAK
1.7. udostępniane interesariuszom materiały informacyjne na temat spółki, przyjętej strategii i jej realizacji;	TAK	5. Spółka zapewnia rozwiązania w zakresie kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem, w tym ryzykiem dotyczącym sporządzania sprawozdań finansowych, oraz w zakresie nadzoru zgodności działalności z prawem, a także funkcję audytu wewnętrznego. Rozwiązania przyjęte przez spółkę w tym zakresie powinny być dostosowane do wielkości spółki oraz rodzaju i skali prowadzonej działalności, jak również do poziomu ryzyka związanego z jej prowadzeniem.	TAK
1.8. wybrane dane finansowe i opublikowane prognozy;	TAK		
1.9. aktualną strukturę akcjonariatu, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w spółce;	TAK		
1.10. dokumenty informacyjne spółki, prospekty wraz z suplementami oraz inne dokumenty będące podstawą oferty publicznej akcji lub wprowadzenia akcji do alternatywnego systemu obrotu;	TAK		
1.11. raporty bieżące i okresowe opublikowane przez spółkę w ciągu ostatnich 5 lat;	TAK		

Software Mansion zadebiutowało na rynku NewConnect w 2023 r. i od początku przykład 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

Oświadczenie zarządu Software Mansion S.A. w sprawie rzetelności sporządzenia jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Zarząd Spółki Software Mansion S.A., na podstawie §5 ust. 6.1 pkt 5 oraz 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 jednostkowe i skonsolidowane sprawozdanie finansowe oraz dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Emitenta. Oświadczamy także, iż dane zawarte w jednostkowym oraz w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Emitenta jak i Grupy Kapitałowej Emitenta oraz jej wynik finansowy. Ponadto sprawozdanie z działalności Emitenta i Grupy Kapitałowej Emitenta zawiera prawdziwy obraz sytuacji Emitenta jak i Grupy Kapitałowej Emitenta, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk związanych z prowadzoną działalnością.

Oświadczenie zarządu Software Mansion S.A. w sprawie wyboru firmy audytorskiej

Zarząd Spółki Software Mansion S.A., na podstawie §5 ust. 6.1 pkt 6 oraz 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 o dokonaniu wyboru firmy audytorskiej przeprowadzającej badanie rocznego jednostkowego jak i skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z przepisami, w tym dotyczącymi wyboru i procedury wyboru firmy audytorskiej i wskazuje, że firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepi-

sami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej.

Zarząd Software Mansion Spółka Akcyjna

Magdalena Retman-Rakoczy

Prezes Zarządu

Maciej Rys

Wiceprezes Zarządu





