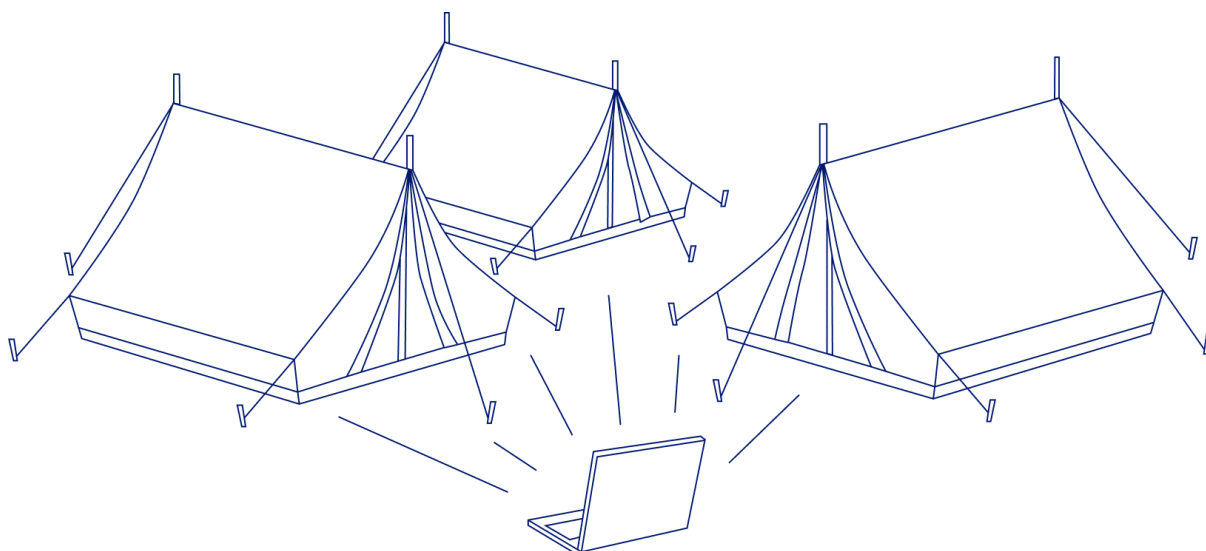




Data publikacji: 19.03.2025 r.

Software Mansion S.A.

Raport roczny za 2024 rok



Spis treści

List Prezesa Zarządu	3
1. Wybrane dane finansowe	5
2. Informacje ogólne	7
2.1. Podstawowe informacje o Spółce	7
2.2. Organy spółki	8
2.2.1. Zarząd	8
2.2.2. Rada Nadzorcza	10
2.3. Zasady zmiany Statutu	12
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. Działalność Spółki	15
3.2. Rynek, na którym działa Spółka	18
3.3. Konkurencja	20
4. Istotne zdarzenia wpływające na działalność w 2024 r.	21
4.1. Klienci	21
4.2. Personel	22
4.3. Wyniki finansowe	25
4.4. Kierunki rozwoju Spółki	27
4.5. Pozostałe informacje	29
5. Czynniki ryzyka	30
5.1. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki	30
5.2. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem w jakim Spółka prowadzi działalność	37
6. Ład korporacyjny	39
7. Oświadczenia Zarządu	44

List Prezesa Zarządu

**Szanowni Państwo,
Drodzy Akcjonariusze,**

Z przyjemnością przekazuję Raport Roczny Software Mansion S.A. za rok 2024.

Jak Państwo za chwilę przeczytają, rok 2024 był dla Software Mansion rokiem wyjątkowym pod względem wyników finansowych. Osiągnęliśmy rekordowe przychody w wysokości 99,7 mln zł, co stanowi wzrost o 35% w porównaniu z rokiem poprzednim. Zysk netto wyniósł 28,9 mln zł, co oznacza wzrost o 161% (!) w porównaniu z rokiem 2023 i jest również zyskiem do tej pory rekordowym. Wszystko wskazuje na to, że w 2024 roku pozostawiliśmy kryzys w branży IT daleko za sobą.

Rok 2024 był rokiem bezprecedensowym nie tylko w liczbach, ale także w tych mniej kwantyfikowalnych aspektach rozwoju działalności. Rok do roku powiększyliśmy zespół o 27% – nie jest to wynik dla nas rekordowy, ale po raz pierwszy w historii nasz wzrost oparliśmy w równie dużym stopniu na osobach doświadczonych, jak i początkujących. Przez miniony rok uruchomiliśmy też więcej nowych inicjatyw w obszarze rozwoju produktów własnych, niż w całych poprzednich 11 latach historii – i zdecydowana większość z nich już teraz dobrze rokuje. Znacząco też – choć o tym ciężko zaświadczyć w raporcie rocznym – ulepszyliśmy kulturę pracy i procesy związane z prowadzeniem projektów klienckich, dzięki czemu zaczęliśmy podejmować się projektów coraz większych i coraz ambitniejszych.

Nie z liczb, ale właśnie z tej jakościowej zmiany dumny jestem najbardziej. Czuję, że w rozpoczynającym się roku jesteśmy prawdziwie gotowi na nowe wyzwania i dawno nie patrzyłem w przyszłość tak optymistycznie. Mamy nadzieję, że w 2025 pozytywnie Państwa zaskoczymy.

Czego możecie się Państwo spodziewać w 2025 roku po Software Mansion? Przede wszystkim: więcej tego samego. Dalej chcemy rosnać w podobnym tempie, tj. o około 30-40% rocznie i na ten moment nie widzimy powodów, dla czego miałyby tak się nie stać. Pokryzysowy rynek pracy wciąż nam sprzyja, a jednocześnie sytuacja sprzedażowa wraca do normy sprzed 2022 roku.

Nadal chcemy też poświęcać około 30% czasu na rozwój produktów deweloperskich – ale w połączeniu z ciągłym wzrostem liczby dostępnych rąk do pracy oznacza to, że będziemy podejmować się coraz to bardziej ambitnych przedsięwzięć. Osobiście, najbardziej ekscytuje mnie nasze rosnące zaangażowanie w rozwój języka programowania Elixir – jest to język niszowy, ale w pewnych sferach uwielbiany. W moim odczuciu mamy praktycznie wszystko, co potrzebne, żeby w krótkim czasie stać się jedną z najbardziej znanych na świecie agencji zajmujących się tą technologią – a może nawet numerem 1?

Zaczynamy też budować mocne kompetencje związane z digital marketingiem. Digital marketing nie tylko wesprze sprzedaż usług Spółki komplementarnie do naszej dotychczasowej strategii marketingu przez oprogramowanie open-source, ale także pomoże w rozwijaniu bazy użytkowników produktów własnych.

Ze spraw bardziej przyziemnych, ale jednak pewnie szczególnie ważnych dla czytających niniejszy raport: w 2024 roku Spółka podjęła decyzję o wypłacie dywidendy w wysokości 0,97 zł na akcję, co daje łączną kwotę 10,2 mln zł. Nie widzimy powodu, żeby nie wypłacić dywidendy także w 2025 roku!

W imieniu całego Zarządu pragnę podziękować całemu zespołowi Software Mansion za ich zaangażowanie i ciężką pracę, dzięki której osiągnęliśmy tak dobre wyniki w 2024 roku. Dziękuję również naszym Akcjonariuszom oraz Partnerom za zaufanie i wsparcie. Mam nadzieję, że będziemy także razem ze sobą przez rok 2025.

Marcin Skotniczny
Prezes Zarządu

1. Wybrane dane finansowe

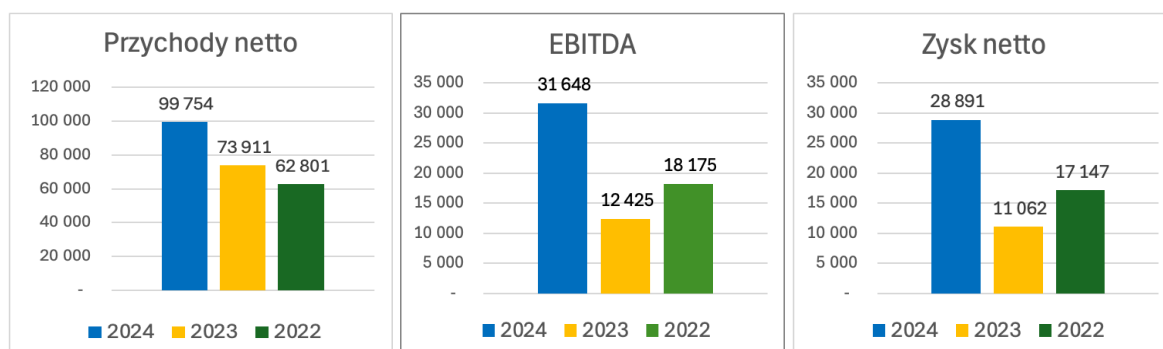
Pozycje bilansu przeliczono według kursu średniego euro ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego na dzień bilansowy.

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 Euro:

	Kurs na 31 grudnia	Kurs średnioroczny
2023	4,3480	4,5284
2024	4,2730	4,3042

Wybrane dane finansowe, zawierające podstawowe pozycje rocznego sprawozdania finansowego za 2024 rok:



[w tys.]	31.12.2024 PLN	31.12.2023 PLN	31.12.2024 EUR	31.12.2023 EUR	Dynamika r/r [%]
Przychody netto ze sprzedaży	99.754	73.910	23.176	16.321	34,96%
Koszty działalności operacyjnej	76.283	60.800	17.723	13.426	25,46%
Zysk (strata) netto:	28.891	11.062	6.712	2.443	161,17%
EBITDA	31.648	12.425	7.353	2.744	154,72%
pkt 1. Koszt wyceny programu motywacyjnego	1.816	5.508	422	1.216	-

pkt 2. Rezerwa na premię uznaniową	4.276	2.629	993	581	-
Pkt. 3. Przychody z tytułu sprzedaży tokenów Starknet	6.262	0	1.455	-	-
<i>Wpływ zdarzeń jednorazowych i niezwiązanych z bezpośrednią działalnością:</i>					
Pkt 1-3 razem	170	-8 137	39	-1 797	-
Zysk (strata) netto bez wpływu punktów 1-3:	28.721	19.199	6.673	4.240	-
EBITDA bez wpływu punktów 1-3	31.478	20.562	7.313	4.541	-

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

Sprawozdanie z sytuacji finansowej

[w tys.]	31.12.2024 PLN	31.12.2023 PLN	31.12.2024 EUR	31.12.2023 EUR	Dynamika r/r [%]
Aktywa trwałe	11.865	9.435	2.757	2.084	25,75%
Aktywa obrotowe	48.274	24.999	11.216	5.520	93,10%
Kapitał własny	45.980	25.390	10.683	5.607	81,09%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	14.160	9.043	3.290	1.997	56,58%
Zobowiązania krótkoterminowe	8.185	4.846	1.902	1.070	68,90%

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	31.12.2024 PLN	31.12.2023 PLN	31.12.2024 EUR	31.12.2023 EUR	Dynamika r/r [%]
Środki pieniężne na koniec okresu	27.463	13.114	6.381	2.896	109,41%

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	<p>1.056.565,60 zł, dzielący się na 10.565.656 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda, w tym:</p> <ul style="list-style-type: none"> 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. 100.000 akcji na okaziciela serii C, D. 87.045 akcji na okaziciela serii D, E. 49.995 akcji na okaziciela serii E, F. 49.929 akcji na okaziciela serii F, G. 49.932 akcji na okaziciela serii G, H. 49.980 akcji na okaziciela serii H.
Liczba pracowników i współpracowników	<ul style="list-style-type: none"> • 25 osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę (w przeliczeniu na pełne etaty). • 286 osób współpracujących na podstawie umów cywilnoprawnych.

	<ul style="list-style-type: none">• 2 osoby zatrudnione na podstawie powołania. Razem: 313 osób (stan na dzień 31 grudnia 2024 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 troje członków:

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

Po okresie sprawozdawczym, ze skutkiem na 28 lutego 2025 r., rezygnację z pełnienia funkcji członka zarządu złożyła p. Katarzyna Polak.

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 Zarządu trwa 5 lat.

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

Doświadczenie członków zarządu



Marcin Skotniczny – Prezes Zarządu

Współzałożyciel i prezes zarządu Software Mansion. Swoje pierwsze doświadczenie zawodowe zdobywał jako programista na stażach 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. Absolwent informatyki na Wydziale Elektrotechniki, Automatyki, Informatyki i Elektroniki AGH w Krakowie. Posiada tytuł doktora nauk inżynieryjno-technicznych w dziedzinie informatyka techniczna i telekomunikacja na AGH w Krakowie.



Paweł Młoczek – Wiceprezes Zarządu

Współzałożyciel i wiceprezes zarządu Software Mansion. Doświadczenie zawodowe jako programista zdobywał w Sabre i Wind Mobile (obecny Ailleron). Obecnie w Software Mansion zajmuje się kierowaniem rozwoju projektów w obszarze streamingu wideo, komunikacji w czasie rzeczywistym oraz sztucznej inteligencji. Absolwent informatyki na Wydziale Elektrotechniki, Automatyki, Informatyki i Elektroniki AGH 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 specjalistka a następnie zastępczyni 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,
- Krzysztof Koza – Członek Rady Nadzorczej,
- Bartosz Gębala – Członek Rady Nadzorczej.

W dniu 17 czerwca 2024 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki powołało p. Krzysztofa Koze do pełnienia funkcji członka rady nadzorczej.

W dniu 31 stycznia 2025 r. P. Tomasz Pałys złożył rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Spółki ze skutkiem na dzień 31 stycznia 2025 r.

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.

Krzysztof Koza – Członek Rady Nadzorczej

Współzałożyciel i prezes zarządu Finvest Group, hubu inwestycyjnego, który zarządza czołowymi mediami finansowymi i inwestycyjnymi w Polsce oraz świadczy usługi consultingowe dla zagranicznych podmiotów z branży inwestycyjnej, które chcą wejść na rynek polski. Współzałożyciel i dyrektor finansowy studia deweloperskiego i wydawcy gier Gameparic. Przedsiębiorca i inwestor wielu startupów z rynku tradycyjnego oraz tzw. nowej ekonomii. Swoją karierę zawodową rozpoczynał od stanowiska tradera, a następnie analityka rynków finansowych. Od 2015 roku zajmował stanowisko zastępcy dyrektora polskiego oddziału Admiral Markets oraz zastępcy dyrektora regionalnego Admiral Markets, gdzie był odpowiedzialny za nadzór procesów marketingowych oraz sprzedażowych na rynku polskim, czeskim, węgierskim oraz chorwackim.

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 31 sprawozdania finansowego.

2.5. Struktura akcjonariatu i notowania akcji

Na dzień bilansowy, tj. na 31 grudnia 2024 r. struktura akcjonariatu Spółki była następująca:

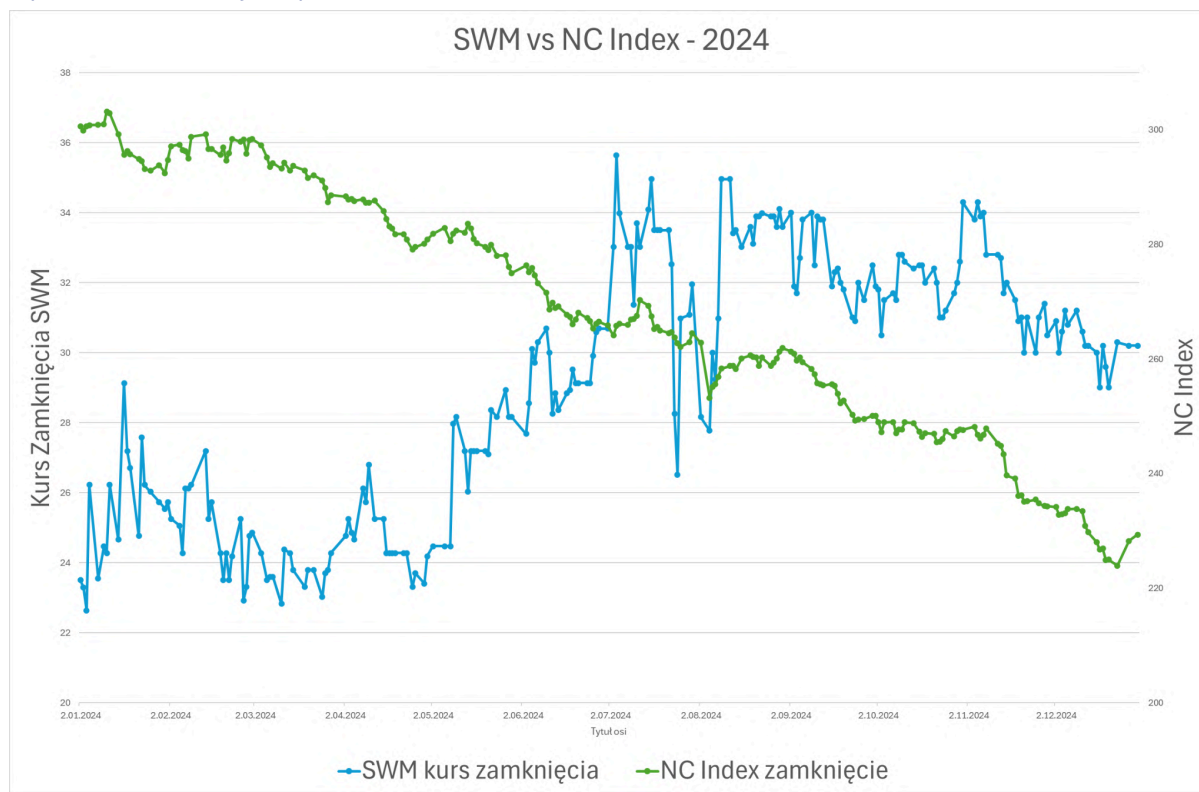
Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZ	Udział w głosach na WZ
Marcin Skotniczny	4.493.237	42,53%	4.493.237	42,53%
Paweł Młócek	2.674.615	25,31%	2.674.615	25,31%
Krzysztof Magiera	2.691.615	25,48%	2.691.615	25,48%
Pozostali	706.189	6,68%	706.189	6,68%
Razem	10.565.656*	100%	10.565.656	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 z 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 oscylowały wokół około 25 zł/akcję do maja 2024 roku, kiedy to nastąpił zauważalny wzrost ich cen do poziomu około 30–35 zł/akcję. Ostatnie dwa kwartały 2024 r. Przyniosły stabilizację kursu w okolicach 30 zł/akcję.

[wykres: kurs akcji Spółki na tle kursu NC Index w okresie 01.01.2024 – 31.12.2024]



2.6. Dywidenda

W 2024 r. Spółka podjęła decyzję o wypłacie dywidendy w kwocie 10.154.498,35 zł, a więc na poziomie 0,97 zł/akcję. Pozostała część zysku w wysokości 907.592,68 zł została przeznaczona na zwiększenie kapitału zapasowego.

Zarząd planuje wypłacać dywidendę również w przyszłych latach.

3. Opis działalności i rynku, na którym działa Spółka

Software Mansion S.A. to spółka technologiczna świadcząca usługi wytwarzania oprogramowania dla klientów z całego świata. Spółka specjalizuje się w rozwiązaniach związanych z tzw. Developer Experience, czyli w szczególności w wytwarzaniu narzędzi wspierających pracę programistów, takich jak frameworki, biblioteki oraz platformy software'owe. Spółka współpracuje w tych działaniach z istotnymi graczami na rynku IT, takimi jak Meta, Amazon, czy Huawei, ale także z kilkoma mniejszymi o dużym znaczeniu w poszczególnych niszach. Jednocześnie Spółka posiada synergizujące z tą działalnością portfolio klientów, dla których Spółka wytwarza różnego rodzaju aplikacje i rozwiązania technologiczne w dziedzinach, w których Spółka wytwarza narzędzia. Portfolio to stanowi najistotniejsze źródło przychodów Spółki.

Software Mansion S.A. kontynuuje nieprzerwaną działalność rozpoczętą w ramach spółki Software Mansion Sp. z o.o. w 2012 roku. W tym czasie nieprzerwanie rósł rozmiar zespołu Spółki, podwajając się co około dwa lata. Spółka stawia duży nacisk na skuteczne działania mające na celu pozyskanie najbardziej utalentowanych inżynierów i utrzymanie ich w zespole długoterminowo, zakładając utrzymanie stabilnej dynamiki wzrostu. Spółka buduje zespół przede wszystkim lokalnie (Kraków i okolice), opierając się o hybrydowy model pracy.

3.1. Działalność Spółki

Software Mansion S.A. świadczy usługi wytwarzania oprogramowania w szerokim zakresie domenowym. W 2024 roku dominującymi rodzajami świadczonych usług były:

- wytwarzanie narzędzi deweloperskich w różnych obszarach domenowych (najważniejsze obszary: aplikacje mobilne w technologii React Native, rozwiązania wideo i komunikacji na żywo, aplikacje w języku Elixir, oraz blockchain);
- wytwarzanie aplikacji mobilnych, przede wszystkim z wykorzystaniem technologii React Native;
- wytwarzanie oprogramowania serwerowego aplikacji mobilnych i webowych (tzw. backend) – głównie z wykorzystaniem języków programowania: JavaScript (w tym TypeScript), Python oraz Elixir;
- wytwarzanie aplikacji webowych (tzw. front-end), przede wszystkim z wykorzystaniem technologii React.

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

- wytwarzanie oprogramowania i konfigurowanie infrastruktury do przetwarzania i streamingu wideo;
- wytwarzanie oprogramowania wykorzystującego blockchain (w tym smart 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.

Spółka świadczy także usługi komplementarne, które co do zasady sprzedawane są w połączeniu z innymi usługami. Główne usługi komplementarne to:

- projektowanie interfejsów (UI/UX);
- testowanie i zapewnienie jakości (Quality Assurance);
- usługi związane z infrastrukturą komputerową i DevOps.

Dodatkowo, Spółka organizuje konferencje i podobne wydarzenia, których głównym celem jest promocja własnych usług. Niektóre z tych wydarzeń stanowią dodatkowe źródło przychodów, zarówno ze sprzedaży biletów, jak i od sponsorów. W szczególności regularne wydarzenia biletowane, które będą kontynuowane przez Spółkę w przyszłości, to:

- Konferencja App.js na temat React Native (czwarta edycja, zorganizowana w maju 2024 r., uzyskała rentowność);
- Konferencja RTC.on związana ze streamingiem wideo i rozwiązaniami do komunikacji na żywo (we wrześniu 2024 odbyła się druga edycja).

Spółka rozwija również produkty technologiczne, które komercjalizuje lub planuje komercjalizować w modelu subskrypcyjnym, w szczególności:

- Radon IDE – zestaw narzędzi do edycji kodu aplikacji mobilnych tworzonych z wykorzystaniem technologii React Native. Pełna sprzedaż została uruchomiona w grudniu 2024 r.
- Fishjam – platforma z infrastrukturą i oprogramowaniem oferująca różnego rodzaju usługi związane ze strumieniowaniem i przetwarzaniem wideo do użycia w aplikacjach klientów. Pilotażowe wdrożenia rozpoczęły się na przełomie III i IV kwartału ubiegłego roku, a pierwsze wdrożenia komercyjne planowane są na pierwszy/drugi kwartał 2025 roku.

Ponadto, Spółka rozwija narzędzia programistyczne, które przyczyniają się do sprzedaży innych usług oraz budują rozpoznawalność marki, ale nie są komercjalizowane wprost. Najważniejsze z nich to:

- Biblioteki oprogramowania związane z React Native rozwijane i utrzymywane pod własną marką, m.in. `react-native-gesture-handler`, `react-native-reanimated`, `react-native-svg` i `react-native-screens`. Biblioteki te są aktualnie używane przez praktycznie wszystkie nowsze aplikacje mobilne w technologii React Native (React Native jest używane przez około ⅓ wszystkich popularnych aplikacji mobilnych). Rozwój tych bibliotek od wielu lat skutecznie działa jako źródło pozyskania klientów – zarówno na usługi związane z wytwarzaniem aplikacji w React Native, jak i innych rodzajów oprogramowania. Od 2019 rozwój tych bibliotek jest częściowo sponsorowany przez firmę Shopify Inc., a od czasu do czasu pojawiają się także inni klienci, którzy zapewniają środki na ich rozwój. Biblioteki te udostępniane są na otwartych licencjach open-source. Nad rozwojem tej platformy Spółka współpracuje z inżynierami firm takich jak Meta czy Microsoft.
- Membrane Framework – zestaw relatywnie niskopoziomowych narzędzi do budowania oprogramowania do strumieniowania wideo rozwijany z wykorzystaniem języka Elixir od 2016 roku. Na przestrzeni lat przyniósł Spółce wielu klientów zarówno bezpośrednio na wdrożenia związane z Frameworkiem, ale także na usługi programowania w języku Elixir i innych. Membrane Framework jest użyty również w platformie Fishjam. Membrane Framework udostępniany jest w ramach otwartych licencji open-source.
- Smelter (dawniej Live Compositor) – narzędzie do budowania wysokowydajnych aplikacji związanych z łączeniem, przetwarzaniem i modyfikowaniem na żywo strumieni i plików

wideo. Narzędzie to jest rozwijane od początku 2023 roku, przede wszystkim w języku Rust i jest jednym z najbardziej zaawansowanych narzędzi tego typu na świecie. Początkowo było udostępniane na otwartych licencjach open-source, jednak w drugim kwartale 2024 roku Spółka podjęła decyzję o ograniczeniu darmowego dostępu tylko do pewnych zastosowań. W tym samym kwartale Spółka rozpoczęła pierwsze komercyjne wdrożenie oprogramowania wytworzonego dla klienta, opartego na Smelterze. W dalszej perspektywie czasowej Spółka planuje udostępnić możliwości Smeltera w platformie Fishjam do bezpośredniej komercjalizacji.

- Elixir WebRTC – zestaw oprogramowania zawierający implementację najpopularniejszego protokołu do strumieniowania wideo na żywo w aplikacjach webowych w języku Elixir, wraz z kilkoma aplikacjami na tej implementacji opartymi. Spółka odnotowuje wzrost zainteresowania tym narzędziem, w szczególności w ostatnim czasie Elixir WebRTC zaczął być używany do broadcastingu wideo w sieci przez kilka organizacji.

Poza powyższymi rozwiązaniami, Spółka inkubuje wewnętrznie inne narzędzia deweloperskie o potencjale marketingowym. Z najistotniejszych aktualnie obszarów inkubacji warto wymienić:

- ExecuTorch for React Native – ExecuTorch to narzędzie rozwijane we współpracy koncernów takich jak Meta, Arm, Apple i Qualcomm, służące do uruchamiania modeli AI na urządzeniach brzegowych, takich jak urządzenia mobilne, wearables, mikrokontrolery i IoT. ExecuTorch jest budowany jako element technologii PyTorch, jednej z najpopularniejszych platform do uruchamiania modeli AI na świecie. Spółka aktualnie tworzy bibliotekę integrującą tę technologię z React Native. Pierwsze wydanie narzędzia, zawierające wsparcie dla modeli językowych miało miejsce w czwartym kwartale 2024.
- TypeGPU – jest to narzędzie, którego zadaniem jest znaczące ułatwienie tworzenia i wykorzystywania shaderów (czyli kawałków kodu wykorzystujących możliwości układów GPU) w aplikacjach webowych oraz opartych o React Native. Spółka zakłada, że TypeGPU stanie się narzędziem wykorzystywanym przez większość nowych aplikacji z shaderami w przeciągu kilku lat.
- ExVision – jest to biblioteka pozwalająca na uruchamianie modeli sztucznej inteligencji do przetwarzania obrazu w języku Elixir.
- Boombox – jest to zestaw narzędzi open-source, opartych na produkcie Membrane Framework. Prace nad tym narzędziem rozpoczęły się w trzecim kwartale 2024 roku. Celem tego projektu jest obniżenie progu wejścia do technologii Membrane Framework i tym samym zwiększenie grona jej użytkowników.
- Live Debugger – jest to narzędzie wspomagające programistów ekosystemu Elixir w debugowaniu aplikacji webowych opartych o framework Phoenix oraz powiązanej z nim technologii LiveView. Widząc rosnące zainteresowanie rozwiązaniami webowymi dostępnymi natywnie w języku Elixir Spółka podjęła decyzję o pracach nad LiveDebuggerem, który jest jedynym tego typu narzędziem dostępnym na rynku. Narzędzie zostało wydane w pierwszej wersji w czwartym kwartale 2024 i spotkało się z gorącym przyjęciem ze strony użytkowników.

Dla kompletności obrazu należy też zaznaczyć, że Spółka rozwija dla klientów na komercyjnych zasadach (tj. za wynagrodzeniem) narzędzia deweloperskie, które mają albo mogą w przyszłości mieć analogiczne działanie do powyższych, tj. przyczyniają się albo mogą przyczynić do zwiększenia rozpoznawalności marki Software Mansion oraz zwiększyć sprzedaż innych usług. Są to m.in. projekty rozwijane dla następujących klientów:

- Expo (<https://expo.dev/>) – w ramach współpracy z tym klientem trwającej nieprzerwanie od 2017 roku do dziś, Spółka zbudowała wiele narzędzi używanych przez programistów React Native. Pomogło to rozwinąć wizerunek marki w tym obszarze i do dziś współpraca z Expo pozostaje jednym z istotnym źródeł pozyskiwania nowych klientów – zarówno projektowych, ale często też związanych z consultingiem technologicznym.
- Huawei – w ramach tej współpracy Spółka przystosowuje technologię React Native do działania na systemie operacyjnym OpenHarmony rozwijanym przez m.in. konsorcjum Huawei. To zaangażowanie może umożliwić uzyskanie projektów od klientów z Chin oraz wchodzących na rynek chiński, a także szerzej na świecie, jeżeli adopcja telefonów z systemem operacyjnym HarmonyOS będzie rosła.
- StarkWare i StarkNet Foundation – w ramach tej współpracy Spółka rozwija narzędzia deweloperskie do blockchainowej platformy StarkNet, w tym m.in. język Cairo służący do tworzenia smart contractów i dApps. Dzięki temu, Spółka może pozyskać klientów na projekty z obszaru blockchain w zależności od adopcji tej technologii.

Lista ta nie jest wyczerpująca. W szczególności Spółka prowadzi aktualnie inne projekty tego typu, które tymczasowo objęte są umowami o zachowaniu poufności.

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.

3.2. Rynek, na którym działa Spółka

Rynek międzynarodowych usług outsource'ingowych i consultingowych IT to dynamicznie rozwijająca się branża, której szczególnie mocny wzrost w Polsce obserwujemy ze względu na wiele czynników. Spośród nich warto wymienić: wyjątkowo wysoki poziom edukacji informatycznej, dobrą znajomość języka angielskiego przez polskich specjalistów, małe różnice kulturowe w stosunku do reszty Europy i USA (stanowiących znakomitą większość rynku zbytu tego typu usług), malejące, ale wciąż duże różnice w wynagrodzeniach, a także pozycję geograficzną i dogodną strefę czasową. Jednocześnie w Polsce nie mają siedziby prawie żadne znane międzynarodowe korporacje IT, wciąż nie rozwinął się mocny rynek Venture Capital i, w przeciwieństwie do wielu innych krajów, nie istnieje wysoko rozwinięte środowisko startupowe, dzięki czemu sektor outsource'ingu międzynarodowego ma bardzo mocną pozycję na rynku pracy w porównaniu z resztą IT.

W ramach tego szerokiego rynku Software Mansion S.A. można zakwalifikować jako tzw. Software House. Pojęcie to rozwinęło się w języku polskim na przestrzeni ostatnich dwóch dekad i zazwyczaj oznacza firmy o następujących cechach:

- Zespół liczy od kilku do około 1000 osób, z czego znakomita większość to programiści oraz osoby pracujące na zbliżonych rolach (testerzy, designerzy, administratorzy itp.);
- Dominujące źródło przychodów to tworzenie oprogramowania na zamówienie dla poszczególnych klientów, zazwyczaj z przekazaniem praw autorskich;
- Brak lub mały udział w przychodach sprzedaży produktów własnych (choć niektóre Software House'y wytwarzają swoje produkty i w pewnym momencie transformują się w firmę produktową);
- Zespół zazwyczaj zatrudniony jest na stałe, a nie do danego projektu; bardzo często Software House'y utrzymują tzw. ławeczkę, czyli pewną liczbę inżynierów, którzy oczekują na projekt (zazwyczaj biernie);
- Pracownicy zazwyczaj identyfikują się jako pracujący w Software House'ie, a nie jako członkowie zespołu klienta, jak to ma często miejsce w innych firmach outsource'ingowych (choć część Software House'ów świadczy także usługi rekrutacji stricte dla określonego klienta);
- Klienci zlecają wykonanie projektu lub wynajmują zespół techniczny; bardzo rzadko outsource'owane do Software House'ów są całe procesy biznesowe;
- Kultura organizacji zorientowana przede wszystkim na programowanie i umiejętności techniczne, a nie procesy biznesowe; założyciele Software House'ów to często inżynierowie;
- Struktura organizacji jest zazwyczaj dość płaska; często Software House'y są przeciwstawiane koncepcji korporacji;
- Relatywnie duże marże w przeciwieństwie do pozostałych form outsource'ingu personelu w IT.

Łatwo zauważyć, że przychody Software House'ów są wprost zależne od możliwości produkcyjnych, czyli rozmiaru zespołu technicznego. Co za tym idzie, Software House'y bardzo mocno konkurują o programistów.

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

1. Portfolio klientów Spółki to w dużej mierze firmy amerykańskie, które dysponują zazwyczaj większymi budżetami na projekty niż klienci europejscy. Portfolio klientów jest zdywersyfikowane, nie ma w nim dominującego klienta ani branży;
2. Produkty deweloperskie rozwijane przez Spółkę przyczyniają się w wyjątkowo synergiczny sposób do wzrostu sprzedaży usług consultingu i outsource'ingu, a jednocześnie prace dla klientów napędzają dalszy rozwój produktów Spółki. Przeciwstawia się to częstemu

modelowi, w którym Software House przekształca się w firmę produktową obsługującą specyficzną niszę kosztem obsługi projektów outsource'ingowych;

3. Rozmiar zespołu i obroty plasują Spółkę jako jedną z większych organizacji tego typu. Dzięki czemu Spółka posiada zasoby, żeby podejmować się rozwoju bardziej złożonych narzędzi deweloperskich i zachodzi efekt skali;
4. Spółka może bardzo płynnie przenosić inżynierów między projektami klientów a produktami wewnętrznymi. Dzięki temu, że narzędzia deweloperskie Spółki wykorzystywane są też w projektach prowadzonych komercyjnie, koszty wdrożenia personelu przy zmianie projektu są bardzo niskie. Pozwala to na utrzymywanie praktycznie zerowego rozmiaru ławeczki;
5. Sprzedaż nowych projektów przez Spółkę w większości opiera się o rozwijane przez Spółkę produkty open-source, dzięki czemu Spółka nie musi konkurować wprost o projekty z konkurencyjnymi firmami. Pozwala to utrzymać wysokie ceny, a jednocześnie bardzo ogranicza koszty prowadzenia sprzedaży i marketingu;
6. Spółka posiada bardzo mocny wizerunek na lokalnym (w szczególności krakowskim) rynku pracy, co przekłada się na dużą łatwość w rekrutacji, a jednocześnie osiąga bardzo wysokie współczynniki retencji, co zapewnia stabilność zespołu;
7. Rozwinięta (choć relatywnie płaska) struktura organizacyjna, wraz z dojrzałym middle-managementem, jest przygotowana na roczny wzrost zespołu na poziomie 40% bez negatywnych efektów ubocznych na kulturę i efektywność pracy.

3.3. Konkurencja

Software Mansion zdobyło unikalną pozycję na rynku jako ekspert w wybranych niszach technologicznych, tworzący rozwiązania nie tylko dla użytkowników końcowych, ale także dla deweloperów zajmujących się technologiami takimi jak React Native. W Polsce funkcjonuje tylko jedno przedsiębiorstwo opierające swoją działalność na podobnych założeniach i o porównywalnej skali działalności. Jednakże usługi oferowane przez Spółkę mają charakter całkowicie globalny, wobec czego Spółka konkuruje z Software House'ami z całego świata.

Ostatnie lata pokazują, że nietypowa strategia Spółki, w ramach której nie jest prowadzona aktywna sprzedaż outbound, sprawdza się bardzo dobrze. Kluczowym elementem strategii Spółki jest odejście od tradycyjnych, agresywnych metod sprzedaży. Zamiast tego, Emitent koncentruje się na budowaniu silnych i zaangażowanych społeczności wokół technologii open-source. Działania te obejmują organizację konferencji branżowych, aktywną obecność i budowanie relacji w przestrzeni online, a także tworzenie wysokiej jakości oprogramowania, które jest udostępniane na zasadach otwartego źródła. Efektem tego podejścia jest generowanie zapytań od potencjalnych klientów, którzy trafiają do Spółki dzięki jej działaniom marketingowym, rekomendacjom innych klientów lub dzięki obecności w społecznościach deweloperskich. Ten model pozwala na efektywne pozyskiwanie klientów, którzy już znają i doceniają ekspertyzę Spółki oraz jej unikalne podejście do tworzenia oprogramowania.

Emitent zdaje sobie sprawę, że konkurencyjność na rynku dotyczy nie tylko pozyskiwania nowych klientów, ale również rekrutacji i utrzymania najlepszych specjalistów w branży. W tym obszarze, w lokalizacji, jaką jest Kraków, gdzie Spółka ma swoją siedzibę, Software Mansion nie ma bezpośredniej konkurencji wśród innych software house'ów o podobnej skali działalności. Głównymi konkurentami Spółki w walce o utalentowanych deweloperów są globalne firmy technologiczne, takie jak Google, które są postrzegane jako prestiżowe miejsca pracy i oferują konkurencyjne warunki zatrudnienia. Spółka rozpoznaje również ryzyko tzw. "poachingu" personelu przez klientów, którzy mogą być zainteresowani bezpośrednim zatrudnianiem deweloperów, z którymi współpracują. Aby zminimalizować to ryzyko, Emitent stosuje odpowiednie postanowienia umowne, zabezpieczające Spółkę przed przejmowaniem jej współpracowników, a także oferuje konkurencyjne warunki finansowe, w tym atrakcyjne wynagrodzenia i możliwości rozwoju zawodowego. Więcej szczegółów na ten temat zaprezentowano w sekcji 9.1.1.

4. Istotne zdarzenia wpływające na działalność w 2024 r.

W 2024 wciąż odczuwalny był kryzys w branży IT, który na dobre zaczął być widoczny w Polsce w poprzednim roku. Wciąż wiele firm prowadzących działalność typu Software House w Polsce przeprowadzało grupowe zwolnienia pracowników, inne zamroziły lub ograniczyły rekrutację. Mocno ograniczone zostały również procesy podwyżkowe dla aktualnych pracowników. Było to konsekwencją kryzysu w branży zapoczątkowanego w Stanach Zjednoczonych, gdzie jednak sytuacja zaczęła zauważalnie poprawiać się w 2. połowie 2023 roku.

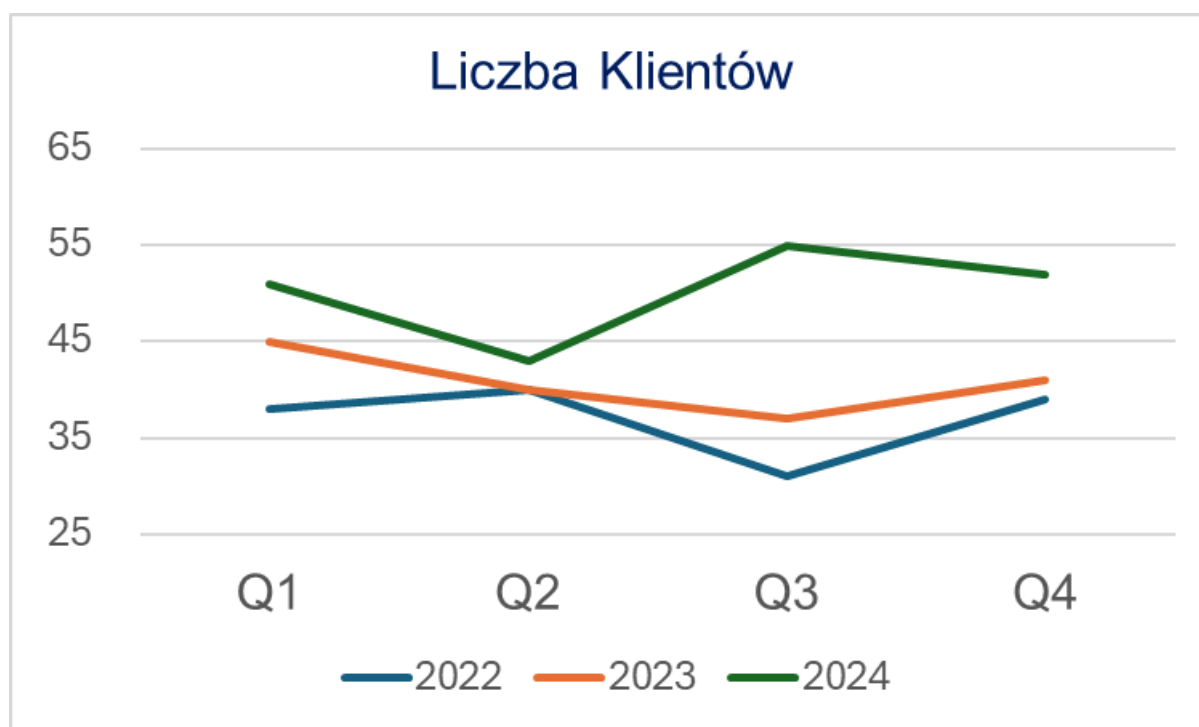
Było to czynnikiem mającym z jednej strony pozytywny wpływ na wzrost organiczny Spółki (z uwagi na wyższe niż przed kryzysem możliwości zatrudniania doświadczonych specjalistów), zaś z drugiej negatywny na generowane przychody i marżowość, z uwagi na ograniczone finansowanie VC dostępne dla potencjalnych klientów w USA. W ciągu 2024 roku Spółka obserwowała powolną poprawę sytuacji i zwiększanie się zarówno liczby zapytań sprzedażowych, jak i chęci do powiększania budżetów projektowych u istniejących klientów. W Q4 2024 oraz po okresie objętym raportowaniem, w Q1 2025, ten pozytywny trend przyspieszył.

4.1. Klienci

Pomimo wciąż trudnej sytuacji w sektorze IT w porównaniu do roku 2022 i lat wcześniejszych, charakteryzującej się bardziej zachowawczym wydatkowaniem na usługi programistyczne wśród potencjalnych klientów, Spółka w 2024 roku obserwowała stopniową odwilż i rosnącą liczbę zapytań o usługi, co przekładało się na wzrost liczby nowych projektów. Patrząc na IV kwartał 2024 r., rok do roku liczba klientów (rozumianych jako niezależne podmioty, którym spółka wystawiła faktury na usługi programistyczne lub pokrewne) wzrosła o 30%.

Rozkład przychodów wg klientów przedstawia poniższa tabela:

Liczba klientów:	Kwartał IV 2024	Kwartał II 2024	Kwartał IV 2023	Kwartał II 2023
Przychody poniżej 10 tys. zł	10	7	9	1
Przychody powyżej 50 tys. zł	20	15	14	15
Przychody powyżej 250 tys. zł	15	14	12	10
Przychody powyżej 1 mln. zł	7	6	5	4
Razem klientów	52	42	40	40

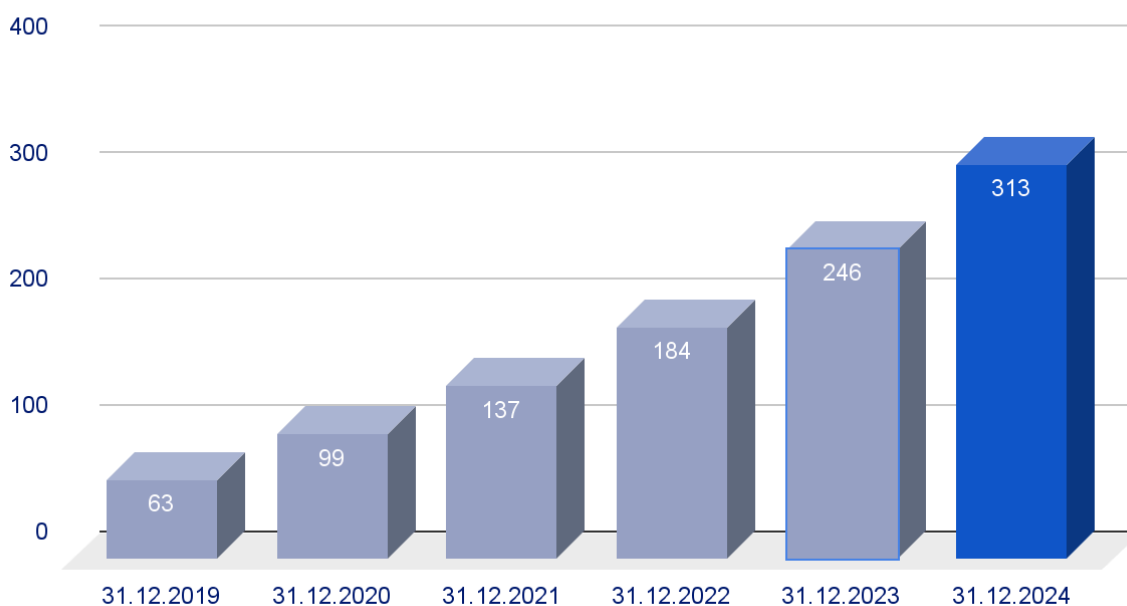


4.2. Personel

W 2024 roku spółka odnotowała znaczący wzrost personelu technicznego i nietechnicznego, osiągając stan 313 pracowników i współpracowników na dzień 31 grudnia 2024 roku, co stanowi wzrost o 27,24% r/r. Rok ten charakteryzował się utrzymującym się trendem ułatwiającym pozyskiwanie doświadczonych specjalistów, z czego Spółka aktywnie korzystała, wzmacniając swój zespół o wysoce wykwalifikowanych członków zespołu. W porównaniu do lat ubiegłych proporcja doświadczonych deweloperów do stażystów i juniorów znacząco wzrosła.

Sytuacja na rynku pracy w 2024 roku pozostawała korzystna dla pracodawców. Presja płacowa, która dominowała w poprzednich latach, pozostawała równie ograniczona jak w 2023 roku, a wśród kandydatów nadal widoczna była zwiększona liczba doświadczonych programistów i specjalistów. Trend ten utrzymywał się przez cały 2024 rok, co pozwoliło Spółce na efektywne pozyskiwanie talentów. Kandydaci coraz częściej priorytetowo traktowali stabilność zatrudnienia, co wpłynęło na zmniejszenie ich oczekiwań płacowych w porównaniu z poprzednimi latami.

Wielkość zespołu Software Mansion S.A.



Dwa razy do roku Spółka organizuje nabór na płatne staże – edycje zimowe i letnie. Oferta stażowa kierowana jest do utalentowanych, młodych osób bez lub z niewielkim doświadczeniem zawodowym w branży. Stażyści kierowani są zarówno do projektów klienckich, jak i do projektów wewnętrznych. Dzięki temu Spółka może rozwijać kompetencje kadrowe w wybranych technologiach, jednocześnie wspomagając rozwój kariery najmłodszych programistów.

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 4.500 a 7.200 zł rocznie na udział w konferencjach, szkoleniach, zakup materiałów szkoleniowych czy lekcje języków obcych. Wysokość budżetu przypisanego danej osobie zależy od sprawowanej funkcji.

W 2024 roku z budżetu skorzystało 71,25% uprawnionych, a wykorzystane środki wyniosły łącznie 580.353,47 zł, co stanowi 62,91% całkowitej puli. Wykorzystano 25% więcej środków, niż w roku ubiegłym.

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: organizowanie warsztatów, tworzenie proof of concept, tworzenie prezentacji i dzielenie się wiedzą z innymi. Założeniem tej inicjatywy jest stworzenie przyjaznego środowiska, w ramach którego owoce kreatywnej pracy mogą być nie tylko korzyścią dla osób bezpośrednio wykorzystujących ten benefit, które mogą dzięki temu rozwijać swoje pasje, ale również dla samej Spółki. Następuje bowiem generowanie i transfer nowego know-how pomiędzy członkami zespołu, a ponadto istnieje szansa, że niektóre z powstałych pomysłów stanowią będą zarodki przyszłych produktów rozwijanych w ramach działalności Emitenta.

Działalność rozwojowa

W związku z łatwością rekrutacji, Spółka jest w stanie skutecznie prowadzić prace rozwojowe w zakresie własnych rozwiązań. Spółka kontynuuje działania badawczo-rozwojowe m. in. w obszarach związanych z technologią React Native oraz streamingu i komunikacji na żywo, a także prowadzi działania badawcze mające na celu zbudowanie kompetencji w obszarze Sztucznej Inteligencji. Efekty tych działań są następnie wykorzystywane do uzupełniania oferty Spółki o gotowe rozwiązania w postaci produktów.

Co więcej, działania badawczo-rozwojowe są wykonywane również w ramach realizacji projektów klienckich, w których Spółka opracowuje innowacyjne rozwiązania na koszt i zlecenie kontrahentów.

Ważne wydarzenia

- 1 kwietnia 2024 r. – uruchomienie kolejnej, III transzy programu motywacyjnego. W ramach tej transzy objęto 95.268 akcji Spółki.
- 10 kwietnia 2024 r. – otrzymanie zlecenia o wartości 3,2 mln zł od istotnego klienta w ramach poszerzenia istniejącej współpracy.
- 12 kwietnia 2024 r. – otrzymanie tokenów STRK jako wynagrodzenie wynikające z umowy partnerstwa strategicznego z jednym z klientów. Jednorazowo Spółka otrzymała tokeny STRK, ze sprzedaży których otrzymano 5,5 mln zł. Otrzymane wówczas tokeny stanowiły przy tym jedynie 50% całej puli tokenów należnych Spółce – pozostałe Spółka będzie otrzymywać w równych transzach przez kolejne 24 miesiące. Spółka na bieżąco sprzedaje otrzymywane tokeny.
- 22-24 maja 2024 r. – czwarta edycja konferencji App.js organizowanej przez Spółkę. Pierwszy raz konferencja uzyskała rentowność.
- 11-13 września 2024 r. – druga edycja konferencji RTC.ON poświęconej multimediom.

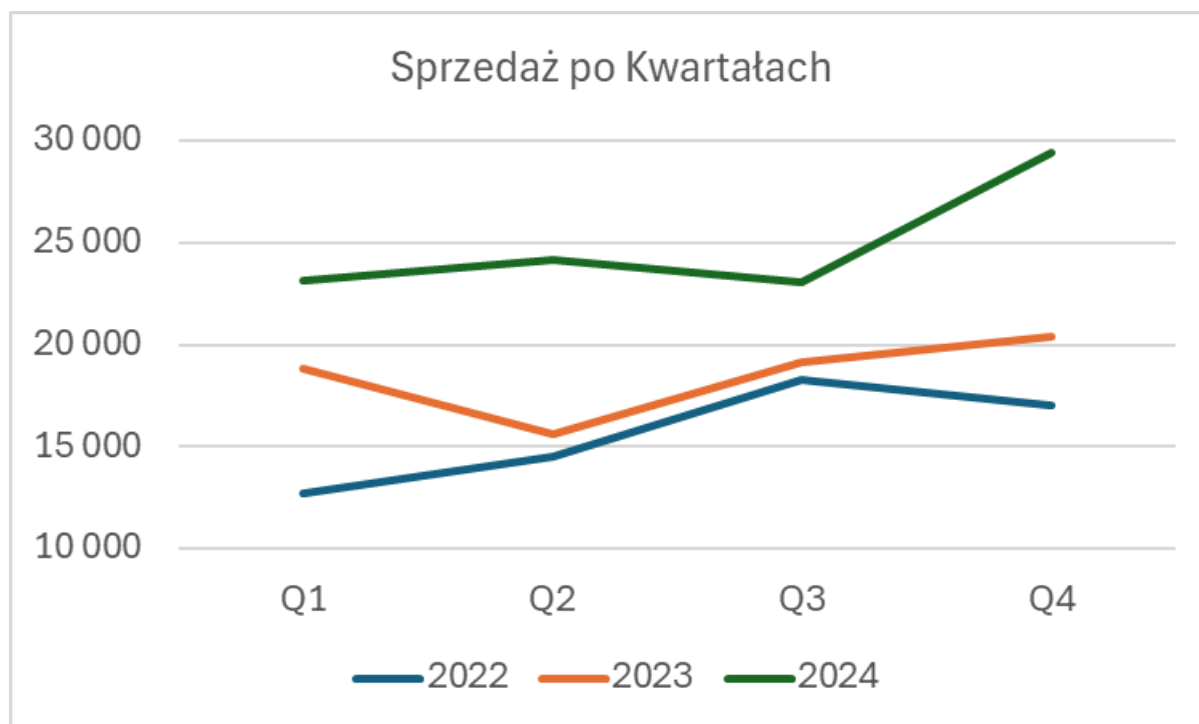
- 30 września 2024 r. – wypłata dywidendy w wysokości ponad 10,1 mln zł, czyli 0,97 zł na akcję.
- 1 października 2024 r. – uruchomienie kolejnej, IV transzy programu motywacyjnego. W ramach tej transzy objęto 97.101 akcji Spółki.
- 5 listopada 2024 r. – otrzymanie dwóch zleceń o łącznej wartości ok 4,6 mln zł od istotnego klienta w ramach poszerzenia istniejącej współpracy.

4.3. Wyniki finansowe

Przychody

Rok 2024 okazał się kolejnym rokiem sukcesów dla Spółki, która zanotowała w tym okresie znaczący wzrost sprzedaży w porównaniu do roku poprzedniego. Przychody Spółki osiągnęły poziom 99.754 tys PLN, co stanowi wzrost o 35% r/r. Taki wzrost przychodów był efektem rosnącego zainteresowania usługami oferowanymi przez Spółkę, co można było zaobserwować już od końca 2023 roku, a trend ten utrzymał się także w 2024 roku. Dzięki elastyczności w zakresie zwiększania personelu, Spółka mogła sprawnie obsługiwać zarówno współpracę z nowymi klientami, jak i poszerzenia projektów prowadzonych z klientami już istniejącymi.

Mimo że przychody wyrażone w złotych wykazały imponujący wzrost, to jednak wpływ na te wyniki miały kursy walutowe. Średni kurs dolara amerykańskiego (USD) i EURO wobec polskiego złotego (PLN) obniżyły się rok do roku o ok. 5,3%. Spółka generuje znaczną część swoich przychodów w tych walutach zagranicznych, co sprawia, że jest szczególnie wrażliwa na zmiany w kursach walutowych. Takie wahania kursowe mogą wpłynąć na ostateczne wartości przychodów, co jest istotnym elementem dla strategii finansowej Emitenta i wymaga ciągłej analizy oraz zarządzania ryzykiem walutowym.



IP BOX – Innovation Box

Spółka w trakcie roku sprawozdawczego trwającego od 01.01.2024 r. do 31.12.2024 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 31.12.2024 r. w deklaracji podatkowej CIT-8. Spółka wytworzyła, ulepszyła lub rozwinęła 71 kwalifikowanych IP, które stanowią 85,82% przychodów Spółki w 2024 r.

Zysk

Spółka odnotowała znaczący wzrost zysku z działalności operacyjnej, zwiększając go z 11.954 tys. PLN na 30.531 tys. PLN r/r. Wzrost ten wynikał głównie z wyższych przychodów oraz ze specyficznej współpracy z klientem specjalizującym rozwijającym narzędzia blockchain. Ta strategiczna współpraca przełożyła się na otrzymanie kryptowaluty od partnera, która wygenerowała dodatkowy przychód z jej sprzedaży w wysokości 6.262 tys. PLN. W 2024 roku Spółka kontynuowała również program motywacyjny oparty na akcjach pracowniczych, choć jego wycena była znacznie niższa niż w poprzednich latach. Z drugiej strony, lepsze wyniki finansowe pozwoliły na założenie wyższej rezerwy na premie uznaniowe dla personelu.

Koszt programu motywacyjnego

W 2024 r. istotny wpływ na wynik finansowy Spółki miało także 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 wyniosła 11.178.353,75 zł (w rocznym sprawozdaniu finansowym na dzień 31.12.2024 r. Spółka ujęła kwotę 1.816.269,60 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 608.311,88 zł.

Rezerwa celowa

Dodatkowo, Zarząd Spółki 31 grudnia 2024 r. podjął uchwałę w sprawie utworzenia rezerwy na wypłatę premii uznaniowej za 2024 rok w kwocie 4.287.99,99 zł. Rezerwa obciążyła wynik finansowy za IV kwartał 2024 r. Pula do wypłaty premii za 2024 rok jest kalkulowana m. in. na podstawie zysku oraz marżowości.

Najem przestrzeni biurowej

Koszty najmu powierzchni biurowej w 2024 r. wyniosły 4.825.505 zł. Spółka w okresie objętym raportowaniem podnajmowała ok. 17% swojej powierzchni biurowej. Mając na uwadze kontynuowany wzrost zespołu o około 30% rocznie, Spółka planuje w najbliższym czasie zabezpieczyć dodatkową powierzchnię biurową.

4.4. Kierunki rozwoju Spółki

Strategia Software Mansion jako punkt wyjściowy przyjmuje organiczny wzrost zatrudnienia na poziomie około 30% r/r. Na przestrzeni ostatnich pięciu lat średni wzrost wyniósł 38,15% r/r, z najwyższym przyrostem zatrudnienia w 2020 r. (57%), przy czym w ostatnich latach można zaobserwować ustabilizowanie wzrostu na poziomie około 30%. Taka proporcja nowych członków personelu każdego roku jest optymalna z punktu widzenia Spółki: z jednej strony zapewnia znaczący wzrost przychodów (które w działalności software house'ów uzależnione są często wprost od rozmiaru zespołu, szczególnie deweloperów), z drugiej zaś, dzięki przemyślanej

strukturze organizacyjnej z dojrzałym middle-managementem, nie generuje negatywnych efektów ubocznych na kulturę i efektywność pracy.

Spółka nie planuje pozyskiwać finansowania z zewnątrz, gdyż rodzaj prowadzonej przez nią działalności powoduje, że wzrost następuje stopniowo i organicznie, wraz ze wzrostem zespołu i przy zachowaniu odpowiedniego poziomu marżowości. Jednocześnie Spółka nie ma obecnie celów, na które mogłaby takie finansowanie pozyskiwać – generowane w ramach bieżącej działalności przychody z nawiązką pokrywają koszty, w tym koszty zatrudnienia i zapewnienia nowej przestrzeni biurowej. To daje Spółce przestrzeń na regularne, coroczne wypłacanie stosunkowo wysokich dywidend dla swoich akcjonariuszy, z zachowaniem znaczącego wzrostu.

Spółka zamierza kontynuować strategię w ramach której jedynym miejscem prowadzonej działalności jest Kraków, gdyż jest to w ocenie Spółki miasto dysponujące najatrakcyjniejszą bazą kandydatów w branży. 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 dopuszcza możliwość akwizycji innych spółek w przypadku dostrzeżenia synergistycznego potencjału takiej transakcji, nie prowadzi jednak aktywnego poszukiwania targetów. W przypadku odnalezienia odpowiedniego targetu i finalizacji transakcji, rozliczenie może nastąpić w akcjach Spółki, gotówce lub z wykorzystaniem finansowania dłużnego – lub w dowolnej ich kombinacji.

Historycznie portfel przychodów Spółki składał się wyłącznie z usług programistycznych, świadczonych w większości na rzecz startupów z siedzibą w USA. W ostatnich latach Spółka podejmuje jednak wysiłki mające na celu dywersyfikację zarówno jeśli chodzi o sposób generowania przychodu, jak i o portfolio kontrahentów. Spółka koncentruje również swoją działalność na budowaniu społeczności wokół rozwijanego przez siebie oprogramowania open-source. W tym celu organizowane są konferencje o zasięgu globalnym (np. App.js pod koniec kwietnia), lub warsztaty branżowe skierowane do lokalnej społeczności programistycznej.

Rok 2024 był znaczący w kontekście rozwoju produktów własnych Spółki i pilotażowego rozpoczęcia szerokiej sprzedaży niektórych z nich. Zarząd Spółki ma nadzieję, że to pozwoli wykształcić kompetencje zespołu w zakresie opracowywania własnych produktów i pozwoli w przyszłych latach na dodanie sprzedaży produktów jako znaczącego elementu miksu przychodów.

Zmieniła się także struktura klientów Spółki. Coraz większy udział w przychodach mają duże przedsiębiorstwa, w tym w szczególności globalni potentaci technologiczni. Spółka z jednej strony staje się coraz bardziej wiarygodnym partnerem dzięki rozwijanym przez nią narzędziom deweloperskim udostępnianym w modelu open-source, z drugiej zaś, dzięki coraz większemu zespołowi ze zróżnicowanymi kompetencjami, ma możliwość realizacji coraz większych projektów i zleceń. Poprzez targetowanie dużych klientów korporacyjnych, Spółka celuje w nawiązywanie długoterminowych relacji w celu zapewnienia sobie trwałych strumieni przychodów.

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. W 2024 roku Spółka rozliczała się we wskazany powyżej sposób z trzema klientami. Na dzień przekazania niniejszego raportu Spółka rozlicza się w ten sposób z dwoma klientami.

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 2024 r. duży wpływ na wynik finansowy miały wahania kursu dolara amerykańskiego względem polskiej złotówki. Średni kurs NBP USD/PLN w 2024 r. – 3,9848 USD/PLN był o 4,72% niższy od średniego kursu dla 2023 r. – 4,1823 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 znacznym stopniu opiera się na efektywnym zarządzaniu ryzykiem, które – jeśli jest realizowane z odpowiednią wprawą – może stać się źródłem szans rozwojowych dla przedsiębiorstwa. Software Mansion S.A. aktywnie identyfikuje i kontroluje ryzyka, dążąc do optymalizacji wewnętrznych procesów biznesowych oraz wzmocnienia pozycji firmy na rynku, przy jednoczesnym minimalizowaniu potencjalnych zagrożeń dla jej stabilnego funkcjonowania. Ryzyka są podzielone na dwie główne grupy: te związane z czynnikami zewnętrznymi oraz te wynikające z wewnętrznych aspektów działalności. Prognozowanie trendów gospodarczych na nadchodzące miesiące i lata, zarówno w skali globalnej, jak i lokalnej, wiąże się z wysokim poziomem niepewności.

5.1. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki

5.1.1. Ryzyko związane z personelem

Szeroko rozumiana branża IT tradycyjnie zmagala 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 odpowiednim poziomie umiejętności. Jednocześnie w związku 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 osiąmane przez Spółkę z prowadzonych projektów dla klientów i na obniżenie wyniku finansowego Spółki.

Analizując kwestię presji płacowej w IT w Polsce 2024 roku, można zauważyć, że nastąpiły nieznaczne zmiany w wynagrodzeniach w sektorze IT dla osób na stanowiskach seniorskich, które zawierały umowy B2B. Mediana dolnego zakresu płac wzrosła o prawie 3%, osiągając 21,8 tys. zł netto plus VAT. Natomiast mediana górnego zakresu wynagrodzeń spadła o 3,5%, ustalając się na poziomie 27,5 tys. zł netto plus VAT. W przypadku umów o pracę płace pozostały bez zmian, mieszcząc się w przedziale od 17 do 23 tys. zł brutto.

Jeśli chodzi o stanowiska juniorskie, jedyną zmianą w porównaniu z 2023 rokiem było obniżenie górnego zakresu wynagrodzeń na umowach B2B o około 4%. Średnie zarobki dla początkujących wynosiły odpowiednio 7-10,5 tys. zł netto plus VAT na kontraktach B2B oraz 6-9 tys. zł brutto na umowach o pracę.

W przypadku osób ze średnim doświadczeniem odnotowano wzrost mediany dolnego zakresu wynagrodzeń. Na umowach B2B wzrost ten wyniósł 5%, co przełożyło się na kwotę 16,8 tys. zł netto plus VAT. W przypadku umów o pracę wzrost był nieco mniejszy, wynosząc prawie 3,5%, co dało kwotę 12,4 tys. zł brutto. Mediana górnego zakresu wynagrodzeń pozostała bez zmian, wynosząc 22 tys. zł netto plus VAT na B2B oraz 18 tys. zł brutto na umowach o pracę (dane za: No Fluff Jobs).

Na 31 grudnia 2024 r. kadra Emitenta liczyła 313 osób (w tym 270 osób na stanowiskach technicznych). Spółka dostosowuje się w zakresie rodzaju umowy do preferencji poszczególnych członków zespołu. Średnia retencja w ostatnich latach wynosiła powyżej 90%.

Zdecydowana większość pracowników i współpracowników pracuje i świadczy usługi 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 była współpraca z Panem Robertem Makłowiczem. Celem tych działań jest przede wszystkim zwiększenie rozpoznawalności Spółki jako pracodawcy. Średni wzrost zatrudnienia w ostatnich latach wynosił między 30 a 40% r/r. Zarząd Spółki planuje zwiększanie zatrudnienia w kolejnych latach na podobnym poziomie.

W celu utrzymania kadry pracowniczej, Spółka wdrożyła trzy programy motywacyjne. W programie dla kluczowych pracowników i współpracowników, uczestnicy są uprawnieni do otrzymania warrantów subskrypcyjnych w zindywidualizowanej liczbie uprawniających do objęcia akcji Spółki. Analogiczny program motywacyjny wdrożony został dla członków zarządu niebędących założycielami Spółki. Trzeci z programów motywacyjnych skierowany jest do wszystkich pracowników i współpracowników Spółki spełniających kryterium półrocznego stażu, a liczba akcji, jaką może objąć po cenie nominalnej każdy z uczestników, jest taka sama dla każdego z nich. 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, zajęcia jogi. 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.

Ponadto, w 2024 roku Spółka uruchomiła kantinę pracowniczą, która codziennie wydaje przygotowywane na miejscu przez wykwalifikowaną kadrę posiłki, przede wszystkim śniadania. Wszystkie te działania mają mały wpływ na retencję, która w opisywanym okresie wynosiła ponad 90% 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.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnią. W przypadku jego materializacji skala negatywnego wpływu na sytuację finansową Emitenta mogłaby być umiarkowana. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnie.

5.1.2. Ryzyko utraty kluczowych klientów i niepozyskania nowych klientów

Spółka świadczy usługi przede wszystkim dla klientów z USA (stanowili ponad 3/4 przychodów w 2024 r.). Pozostałe przychody generują klienci z całego świata, przykładowo z Wielkiej Brytanii czy Niderlandów. Podmioty z Polski mają ograniczony udział w portfolio klientów Spółki, wynoszący około 6%. Większość klientów Spółki z USA to start-upy, z którymi współpraca rozpoczyna się na wczesnym etapie (najczęściej po pierwszych rundach finansowania). Jednakże obserwujemy stały wzrost udziału w przychodach Spółki klientów korporacyjnych; już teraz klienci korporacyjni stanowią większość w miksie przychodów. 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 klientami jest brak pozyskania finansowania w ramach kolejnych rund lub podjęcie decyzji przez osoby zarządzające o dyskontynuacji działalności.

Jednym z celów zarządu Spółki jest utrzymywanie znacznej dywersyfikacji przychodów i brak uzależnienia się od jednego klienta. W 2024 r. największy odbiorca usług Spółki (podmiot z USA) odpowiadał za około 13% przychodów. Jednocześnie 5 największych odbiorców, generujących jednostkowo ponad 5% przychodów, odpowiadało łącznie za ok. 51% przychodów Spółki. Pozostałe przychody były generowane przez odbiorców, z których każdy odpowiadał za mniej niż 5% przychodu 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 w pewnym stopniu zastąpić ich innymi zleceniami na podobnym poziomie wynagrodzenia godzinowego.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako wysoką. W przypadku jego materializacji skala negatywnego wpływu na sytuację finansową Emitenta mogłaby być znacząca. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnie.

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 związku z rezygnacją p. Katarzyny Polak z pełnienia funkcji członka Zarządu z dniem 28 lutego 2025 r., przypadająca jej część warrantów nie zostanie przyznana i skonwertowana na akcje.

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.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako niską. W przypadku jego materializacji skala negatywnego wpływu na sytuację finansową Emitenta byłaby niska. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako wysokie.

5.1.4. Ryzyko związane z polityką dywidendową

Głównym celem podziału zysku poprzez wypłatę dywidendy 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.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako niską. Brak formalnej polityki dywidendowej pozostawia elastyczność w procesie decyzyjnym dotyczącym rekomendacji wypłaty i wysokości dywidendy.

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 86 % jego przychodów. Emitent prezentuje ostrożnościowe podejście do kwalifikowania usług do ulgi i ich rozliczania, co powinno zmniejszyć ryzyko negatywnych decyzji skarbowych.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako wysoką. W przypadku jego materializacji skala negatywnego wpływu na sytuację finansową Emitenta mogłaby być znacząca. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnie.

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.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnie. Jego materializacja następuje w większym lub mniejszym stopniu w każdym okresie sprawozdawczym, czasami na korzyść, a czasami na niekorzyść Emitenta. Uśredniony wpływ na sytuację finansową Emitent ocenia jako niski.

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.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako niskie. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnie.

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.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako niskie. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako niskie.

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. Mając na uwadze kontynuowany wzrost liczby zatrudnienia o około 30% rocznie, Spółka po okresie raportowania podjęła decyzję o zabezpieczeniu na przyszłość dodatkowej powierzchni biurowej, dzięki czemu dostępna przestrzeń wzrosła o ok. 37,5%. Spółka planuje podnająć nową przestrzeń na stosunkowo krótki okres celem minimalizacji kosztów i zacząć wykorzystywać ją na własne potrzeby, kiedy dotychczasowe biura przestaną wystarczać na pomieszczenie zespołu.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnie. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako niskie, jednak jego wpływ na działalność Emitenta mogłaby być znacząca.

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 zapoczątkowanie zmiany sentymentu na rynku USA, czego efekty widać aktualnie – giganci technologiczni znów rekrutują specjalistów IT na dużą skalę. Spółka obserwuje efekty tej zmiany od około połowy 2024 roku, kiedy wzrosła ilość zapytań sprzedażowych od klientów ze Stanów. Trend ten jeszcze mocniej widoczny jest w pierwszym kwartale 2025 roku.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako znaczącą. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnie, a potencjalny wpływ na wyniki jako wysoki.

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 5,61 bilionów dolarów w 2025 r., co oznacza wzrost o 12,2% w porównaniu z 2024 rokiem, podczas gdy wydatki na zakup oprogramowania mają wzrosnąć o 14,2% 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.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnie. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako średnie.

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. 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.

Istotność powyższego ryzyka Emitent ocenia jako niskie. Prawdopodobieństwo materializacji powyższego ryzyka Emitent ocenia jako niskie.

6. Ład korporacyjny

Software Mansion zadebiutowało na rynku NewConnect w 2023 r. i od początku przykładą 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 „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:		
1.1. podstawowe informacje o spółce, opis jej działalności, a także informację na temat posiadanych spółek zależnych i przedmiocie ich działalności;	TAK	
1.2. krótki opis modelu biznesowego oraz przyjętej strategii biznesowej, z uwzględnieniem zawartych w strategii obszarów z zakresu ESG;	TAK*	*z wyłączeniem zakresu ESG Spółka aktualnie nie podlega obowiązkowi raportowania niefinansowego, wobec czego w modelu biznesowym nie uwzględnia kwestii związanych z ESG.
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	
1.4. skład zarządu i rady nadzorczej spółki oraz życiorysy zawodowe osób wchodzących w skład tych organów;	TAK	
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	TAK	

liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki;		
1.6. dokumenty korporacyjne spółki;	TAK	
1.7. udostępniane interesariuszom materiały informacyjne na temat spółki, przyjętej strategii i jej realizacji;	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	
1.12. kalendarium publikacji raportów finansowych, publicznie dostępnych spotkań z inwestorami, analitykami i mediami oraz innych wydarzeń istotnych z punktu widzenia inwestorów;	TAK	
1.13. sekcję pytań zadawanych spółce zarówno przez akcjonariuszy, jak i osoby niebędące akcjonariuszami, wraz z odpowiedziami udzielonymi przez spółkę;	TAK	
1.14. informację na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy;	TAK	
1.15. opublikowane w ostatnim raporcie rocznym oświadczenie o stosowaniu przez	TAK	

spółkę zasad ładu korporacyjnego zawartych w niniejszym dokumencie;		
1.16. dane kontaktowe do osób odpowiedzialnych w spółce za komunikację z inwestorami, ze wskazaniem dedykowanego adresu e-mail lub numeru telefonu.	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 osiągniętych wyników.	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.	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	

<p>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.</p>	TAK	<p>Z uwagi na wielkość i skalę prowadzonej działalności, Spółka nie posiada wydzielonej funkcji audytu wewnętrznego, lecz przyjęła rozwiązania w zakresie kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem, w tym ryzykiem dotyczącym sporządzania sprawozdań finansowych, oraz w zakresie nadzoru zgodności działalności z prawem adekwatnie do skali prowadzonej działalności.</p>
<p>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.</p>	TAK	
<p>7. Rada nadzorcza zapoznaje się z porządkiem obrad walnego zgromadzenia oraz opiniuje materiały, które mają być przedstawione przez spółkę walnemu zgromadzeniu.</p>	TAK	
<p>8. Zarząd spółki, zwołując walne zgromadzenie, dokonuje wyboru terminu, miejsca i formy walnego zgromadzenia tak, by umożliwić udział w obradach jak największej liczbie akcjonariuszy.</p>	TAK	
<p>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</p>	TAK	

zgodnie z art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.		
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.	TAK	
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.	TAK	

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 Młócek

Wiceprezes Zarządu

Magdalena Retman-Rakoczy

Wiceprezes Zarządu