



Sprawozdanie Zarządu
z działalności Cloud Technologies S.A.
i Grupy Kapitałowej Cloud Technologies
za 2025 rok

WARSZAWA, 13 kwietnia 2026 roku

Podsumowanie 2025 roku

50,7

mIn PLN
Przychody

22,5

mIn PLN
EBITDA*

6,2

mIn PLN
Zysk netto**

+3,7

mIn PLN
vs 2024
Przychody

-2,5

mIn PLN
vs 2024
EBITDA*

-6,2

mIn PLN
vs 2024
Zysk netto**

Strategiczna koncentracja na sprzedaży danych

48,9

mIn PLN
Wartość sprzedaży danych

+15%

vs 2024
Dynamika wzrostu

45%

w 2025
Poziom marży

* Przez EBITDA Grupa rozumie wskaźnik EBITDA kalkulowany jako wynik z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację i skorygowany o koszt programu motywacyjnego i przychody z dotacji.

** Przez Zysk netto Grupa rozumie zysk netto, skorygowany o koszt programu motywacyjnego i przychody z dotacji.

1. Wybrane dane finansowe

1.1 Wybrane skonsolidowane dane finansowe

Dane finansowe (mln PLN)	2025	2024	Zmiana %	2025	2024
	PLN	PLN		EUR	EUR
1. Przychody ze sprzedaży:	50,7	47,0	7,9%	12,0	10,9
a) Sprzedaż danych	48,9	42,5	15,1%	11,5	9,9
b) Pozostała sprzedaż	1,8	4,5	-60,0%	0,4	1,0
2. Koszty łącznie*	27,5	21,8		6,5	5,1
a) Dane i media	7,4	5,5		1,8	1,3
b) Pozostałe	20,1	16,3		4,7	3,8
3. Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	(0,6)	(0,2)	230,9%	(0,1)	(0,0)
4. EBITDA*	22,5	25,0	-9,8%	5,3	5,8
% marża	44,5%	53,2%			
5. Zysk/Strata netto**	6,2	12,4	-50,0%	1,5	2,9
% marża	12,2%	26,3%			
6. Cash flow w okresie:	(10,3)	4,5		(2,4)	1,0
a) Operacyjny	14,8	22,3		3,5	5,2
b) Inwestycyjny	(8,2)	(10,0)		(1,9)	(2,3)
c) Finansowy	(16,8)	(7,9)		(4,0)	(1,8)
7. Dług netto w okresie	1,4	(10,0)		0,3	(2,3)
(a) Zadłużenie odsetkowe	6,6	5,4		1,6	1,3
(b) Gotówka i ekwiwalenty	5,1	15,4		1,2	3,6
Dług netto/EBITDA	0,1	(0,4)		0,1	(0,4)

* Przez EBITDA Grupa rozumie wskaźnik EBITDA kalkulowany jako wynik z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację i skorygowany o koszt programu motywacyjnego i przychody z dotacji.

** Przez Zysk netto Grupa rozumie zysk netto, skorygowany o koszt programu motywacyjnego i przychody z dotacji.

1.2 Wybrane jednostkowe dane finansowe

Dane finansowe (mln PLN)	2025	2024	Zmiana %	2025	2024
	PLN	PLN		EUR	EUR
1. Przychody ze sprzedaży:	28,9	29,0	-0,4%	6,8	6,7
a) Sprzedaż danych	0,0	0,0		0,0	0,0
b) Pozostała sprzedaż	28,9	29,0	-0,4%	6,8	6,7
2. Koszty łącznie	13,5	11,9	13,8%	3,2	2,8
a) Dane i media	1,5	1,4	7,6%	0,4	0,3
b) Pozostałe	12,0	10,5	14,6%	2,8	2,4
3. Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	(0,1)	(0,1)	80,6%	(0,0)	(0,0)
2. EBITDA*	15,3	17,1	-10,6%	3,6	4,0
% marża	52,8%	58,8%		52,8%	58,8%
3. Zysk/Strata netto**	8,3	11,2	-25,5%	2,0	2,6
% marża	28,8%	38,4%		28,8%	38,4%
4. Cash flow w okresie:	(0,2)	(0,0)		(0,0)	(0,0)
a) Operacyjny	25,7	16,1		6,1	3,7
b) Inwestycyjny	(8,9)	(7,9)		(2,1)	(1,8)
c) Finansowy	(16,9)	(8,3)		(4,0)	(1,9)
5. Dług netto w okresie	4,2	2,8		1,0	0,7
(a) Zadłużenie odsetkowe	6,4	5,2		1,5	1,2
(b) Gotówka i ekwiwalenty	2,2	2,4		0,5	0,6
Dług netto/EBITDA	0,3	0,2		0,3	0,2

* Przez EBITDA Grupa rozumie wskaźnik EBITDA kalkulowany jako wynik z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację i skorygowany o koszt programu motywacyjnego i przychody z dotacji.

** Przez Zysk netto Grupa rozumie zysk netto, skorygowany o koszt programu motywacyjnego i przychody z dotacji.

Podsumowanie skonsolidowanych wyników finansowych:

- Rok 2025 był kolejnym z rzędu najlepszym w historii Cloud Technologies pod względem sprzedaży danych, strategicznego obszaru o zasięgu międzynarodowym. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży danych sięgnęły 48,9 mln PLN, wobec 42,5 mln PLN w roku ubiegłym co oznacza wzrost o 15% r/r (dynamika w walucie bazowej, czyli USD, wyniosła 23%). Około 80% przychodów z tej działalności pochodzi z rynku USA. Przychody ogółem Grupy wyniosły w 2025 roku 50,7 mln PLN i wzrosły o 7,9% w stosunku do roku 2024. Zmniejszenie przychodów z pozostałej sprzedaży wynika z zakończenia rozliczenia wybranych historycznych licencji na technologię Grupy.
- Marża EBITDA Grupy utrzymuje się na wysokim poziomie, sięgającym 45%, co dowodzi, że wypracowany model biznesowy jest wysokomarżowy. W stosunku do 2024 roku, w 2025 roku wartość EBITDA zanotowała spadek - z 25 mln PLN do poziomu 22,5 mln PLN, co wynika m.in. z realizowanej zagranicznej ekspansji. Spółka ponosiła koszty niewystępujące w okresie porównywalnym, m.in. zespołu sprzedaży w Londynie oraz inwestycji w kanadyjską spółkę Data Desk, które w kolejnych okresach dają możliwość wypracowania wyższych przychodów. Na wyniki w dalszym ciągu wpływ ma proces osłabienia USD, jak również innych walut (przede wszystkim GBP) wobec PLN.
- Zysk netto osiągnął poziom 6,2 mln PLN wobec 12,4 mln PLN w roku 2024 (spadek o 50% r/r). Na niższy poziom zysku oprócz spadku wyniku z działalności operacyjnej wyraźny wpływ miały koszt finansowe, w tym ujemne różnice kursowe w wysokości -3,7 mln PLN w roku 2025. W roku 2024 różnice kursowe były dodatnie i wyniosły 0,8 mln PLN (4,5 mln różnicy rok do roku).
- Poziom gotówki Grupy na koniec 2025 roku wyniósł 5,1 mln PLN. Grupa notuje silne dodatnie przepływy operacyjne (+14,8 mln PLN w 2025 roku), dzięki czemu może kontynuować realizację celów strategicznych. Największe wydatki w 2025 roku to: (a) skup akcji (8,8 mln PLN), (b) wypłata dywidendy (1,25 PLN na akcję, łącznie 5,6 mln PLN) oraz (c) nabycie 100% udziałów w kanadyjskiej firmie Data Desk Inc (5,3 mln PLN). Dług netto Grupy jest nieznaczący (1,4 mln PLN).
- Bardziej szczegółowe informacje o wynikach finansowych zamieszczone są w sekcji "Omówienie wyników finansowych osiągniętych w 2025 roku".

Zawartość

3 | Wybrane dane finansowe

7 | List do akcjonariuszy

8 | Wprowadzenie

10 | Model biznesowy

12 | Obszary działalności

13 | Rewolucja w sprzedaży danych - Strategia Cloud Technologies 2026+

15 | Realizacja strategii Cloud Technologies 2023-2025

16 | Otoczenie rynkowe

20 | Grupa Kapitałowa

21 | Podsumowanie istotnych dokonań w 2025 roku oraz do daty publikacji

25 | Omówienie wyników finansowych osiągniętych w 2025 roku

31 | Analiza kluczowych czynników ryzyka

37 | Inne informacje

2. List do akcjonariuszy

Szanowni Akcjonariusze,

Rok 2025 był dla Cloud Technologies najlepszym okresem w historii Grupy pod względem sprzedaży danych. Przychody ze sprzedaży danych wyniosły blisko 49 mln PLN, rosnąc o 15% rok do roku mimo dalszego osłabienia USD (dynamika w walucie bazowej USD wyniosła 23%), a rentowność EBITDA osiągnęła poziom 45%. To pokazuje, że skutecznie budujemy biznes skalowalny, wysokomarżowy i generujący istotną wartość.

W minionym roku z sukcesem zakończyliśmy realizację strategii przyjętej na lata 2023 - 2025, która stała się solidnym fundamentem dla dalszego biznesu i wpłynęła na przyszłe kierunki rozwoju.

Zgodnie z nową, ogłoszoną w lutym br., strategią 2026+ zakładamy możliwość skokowego przyspieszenia wzrostu przychodów ze sprzedaży danych przy utrzymaniu wysokiej rentowności biznesu. Zmieniamy podejście do sprzedaży danych - zamiast modelu white-label, koncentrujemy się na sprzedaży pod własnymi brandami, budując tym samym mocne relacje z partnerami. Już blisko 90% danych sprzedajemy właśnie w takim modelu. Równoległe konsekwentnie rozszerzamy kanały sprzedaży i przyspieszamy zdobywanie udziałów rynkowych. Naszym katalizatorem wzrostu będzie m.in. nowy produkt Data Curation, który otwiera drogę do pozyskiwania zupełnie nowych klientów, prowadzących globalną działalność reklamową.

Nasz rozwój przyspieszamy także poprzez przejmowanie starannie wyselekcjonowanych podmiotów z własną siecią dystrybucji danych. W maju 2025 nabyliśmy 100% udziałów w kanadyjskiej spółce Data Desk Inc., co wpłynie na zwiększenie dynamiki w naszym strategicznym obszarze sprzedaży danych i otwiera nam drogę do dalszej ekspansji na rynek Ameryki Północnej, czyli aktualnie największy i najbardziej perspektywiczny na świecie. Z sukcesem rozwijamy również naszą akwizycję z lipca 2024 roku: spółkę Nordic Data Resources z Norwegii, której wyniki finansowe coraz istotniej wspierają całą grupę kapitałową.

Konsekwentnie inwestujemy w technologię, która stanowi jeden z naszych kluczowych wyróżników na tle konkurencji. W marcu 2025 roku wprowadziliśmy narzędzie AI Audiences, wykorzystujące technologię sztucznej inteligencji, które pozwala marketerom i agencjom z całego świata przygotować precyzyjne grupy odbiorców do targetowania w reklamach online. Integracje z globalnymi platformami, takimi jak The Trade Desk czy Amazon Ads, znacząco zwiększają skalę dystrybucji naszych danych i dostęp do klientów na całym świecie.

Grupie sprzyja rosnący rynek reklamy - według prognoz agencji Dentsu, w 2026 roku światowy rynek reklamy internetowej przekroczy wartość 1 biliona dolarów. Natomiast według szacunków eMarketera, reklama w USA w modelu programmatic, która do rozwoju i skuteczności potrzebuje danych, będzie odpowiadać za prawie 97% nowych wydatków na reklamy odsłonowe w internecie. Widzimy w tym trendzie istotny potencjał dalszego, długoterminowego wzrostu.

Wierzimy, że połączenie skalowalnego modelu biznesowego, wysokiej rentowności, rosnącego rynku oraz jasno zdefiniowanych kierunków strategicznych czyni Cloud Technologies spółką atrakcyjną inwestycyjnie i dobrze przygotowaną do dalszego zwiększania wartości dla akcjonariuszy.

Zapraszam do zapoznania się z raportem za 2025 rok.

Piotr Prajsnar
Prezes Zarządu

3. Wprowadzenie

Grupa kapitałowa świadczy usługi bazujące na dużych zbiorach danych (ang. Big Data). Kluczowym zasobem wpływającym na prowadzoną działalność jest zbiór przetwarzanych danych, który można opisać przy pomocy ilości danych i zasięgu geograficznego.

Spółka aktualnie przetwarza około 100 mld profili użytkowników¹ korzystających z komputerów stacjonarnych i urządzeń mobilnych. Dane pochodzą z ponad 200 państw i terytoriów, przy czym kluczowe znaczenie dla prowadzonej działalności mają rynki USA i UE.

Ilość danych wpływa na skalę świadczonych usług i tym samym ma przełożenie na wielkość przychodów ze sprzedaży. Podstawowym kryterium określającym ilość danych jest liczba profili, która jest skorelowana z liczbą urządzeń, a nie osób. Ważnym kryterium jest również rozdzielczość danych, czyli ilość informacji przypadających na dany profil.

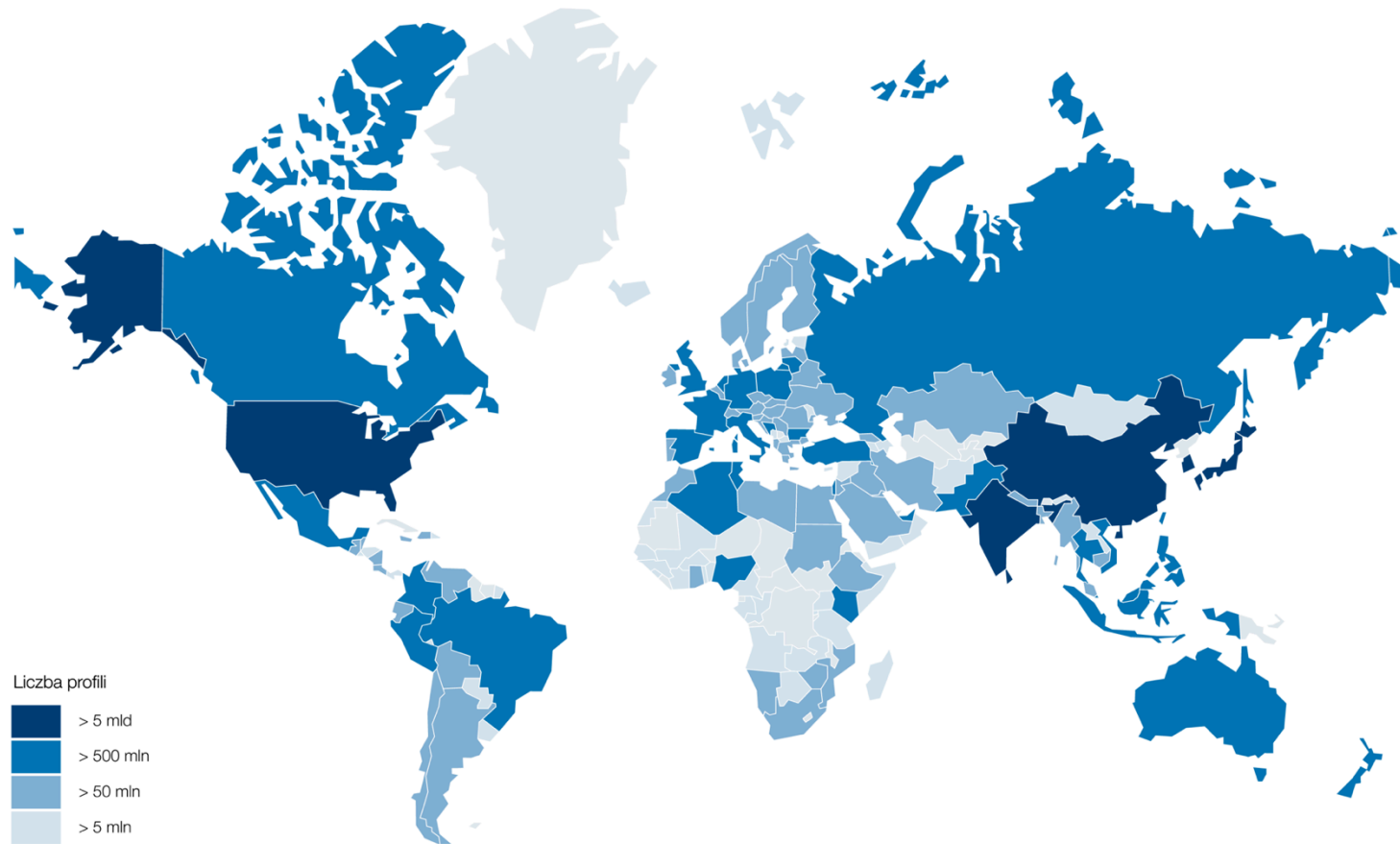
Zasięg geograficzny wpływa na dostępność usług na poszczególnych rynkach i tym samym bazę potencjalnych klientów. Duże znaczenie ma też nasycenie poszczególnych rynków danymi, czyli odsetek sprofilowanych użytkowników.

W szczególności na efektywność wykorzystania zbioru danych wpływa zdolność przetwarzania danych surowych i dystrybucji danych przetworzonych. Dlatego spółka stworzyła własną technologię do zarządzania danymi (ang. Data Management Platform, DMP), która działa pod marką OnAudience. Spółka systematycznie rozbudowuje kanały sprzedaży i w tym celu nawiązuje nowe relacje biznesowe.

Spółka systematycznie rozwija również technologię służącą do automatycznego zakupu powierzchni reklamowej w internecie (ang. Demand Side Platform, DSP). Dalszy rozwój technologii DMP i DSP, kluczowych na rynku reklamy on-line w modelu automatycznym, pozwoli spółce osiągnąć synergie biznesowe i zwiększyć efektywność realizowanego modelu biznesowego.

¹ Liczba profili to iloczyn liczby użytkowników oraz segmentów, do których zostali oni zaklasyfikowani.

4. Rynki, z których Cloud Technologies pozyskuje dane o Internautach



5. Model biznesowy



1. Zbieranie danych

2. Profilowanie użytkowników

3. Sprzedaż danych

Zbieranie danych

Pierwszym etapem funkcjonowania modelu biznesowego Cloud Technologies jest zbieranie danych o aktywności użytkowników Internetu m.in. z urządzeń desktopowych i mobilnych. Spółka pozyskuje dane własne, dane od partnerów oraz dane od innych dostawców.

Spółka zbiera surowe dane, które następnie poddawane są wieloetapowej analizie przy użyciu metod statystycznych oraz maszynowego uczenia. Spółka korzysta z własnej, autorskiej technologii, która wyróżnia się wysoką wydajnością i ma na celu maksymalne wykorzystanie potencjału sprzedażowego ukrytego w pozyskiwanych danych.

Profilowanie użytkowników

Drugim etapem jest przetwarzanie danych w celu zidentyfikowania cennych informacji oraz następnie stworzenia profili użytkowników. Każdy użytkownik może być opisany przy pomocy nawet kilku tysięcy cech, które są regularnie aktualizowane.

Profilowanie prowadzone jest na autorskiej platformie Cloud Technologies i ma na celu zaklasyfikowanie użytkownika do odpowiednich segmentów, których katalog nazywany jest taksonomią. W takiej postaci dane są przygotowane do dalszej dystrybucji oraz mogą zostać przekazane do partnerów technologicznych na całym świecie. Dlatego model biznesowy Cloud Technologies ma charakter międzynarodowy i szybko skalowalny.

Sprzedaż danych

Trzecim etapem jest komercyjne wykorzystanie przetworzonych danych, czyli sprzedaż zgromadzonych informacji. Sprzedaż danych realizowana jest głównie w ekosystemie reklamy internetowej w modelu programmatic. Model ten wykorzystuje dane o internautach w celu targetowania wybranych grup docelowych na podstawie określonych cech, jak zainteresowania czy intencje zakupowe. Sprzedaż danych następuje przede wszystkim poprzez dystrybucję danych do partnerów i klientów Cloud Technologies i ma zasięg globalny, a głównymi rynkami dla Grupy są przede wszystkim USA, Wielka Brytania oraz kraje Europy Zachodniej. Nabywcami danych są głównie firmy z branży marketingu online, która wykorzystuje dane do precyzyjnego targetowania kampanii oraz przedsiębiorstwa stosujące narzędzia wykorzystujące algorytmy sztucznej inteligencji (AI), m.in. do analizy rynku i profilowania klientów.

Wykorzystanie danych w modelu reklamy programmatic

Model programmatic umożliwia automatyczny zakup mediów w systemie aukcyjnym (ang. Real-Time Bidding) i personalizację przekazu reklamowego. Wśród zalet tego modelu wskazuje się możliwość dotarcia do szerokiej grupy użytkowników i precyzyjne mierzenie efektywności kampanii na podstawie danych.



Reklama online w modelu programmatic bazuje na danych o internautach, które są zbierane z wielu źródeł, m.in. z serwisów i aplikacji, od partnerów czy od zewnętrznych dostawców.

Dane o internautach są przetwarzane na specjalnych platformach, gdzie są profilowane i porządkowane w segmenty.

Dzięki zdobyciu wiedzy o profilach użytkowników, klient precyzyjnie planuje działania marketingowe, co przekłada się na optymalizację kampanii, m.in. pod względem zwrotu z inwestycji (ROI).

Data Management Platform w ekosystemie RTB

Przetwarzanie danych wykorzystywanych w reklamie internetowej odbywa się przy pomocy technologii DMP (ang. Data Management Platform), która umożliwia wymianę danych w ekosystemie RTB (ang. Real-Time Bidding) oraz zapewnia ochronę prywatności użytkowników.

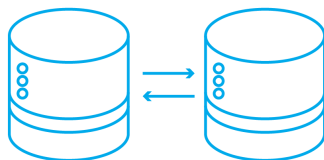
Autorska technologia DMP Cloud Technologies przetwarza około 100 mld profili internautów i analizuje około 5 mld aktywności online dziennie, aby umożliwić marketerom precyzyjne dotarcie do określonej grupy konsumentów w internecie.

Rodzaje danych w reklamie internetowej

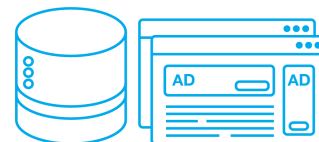
W reklamie online wykorzystuje się różnego rodzaju dane o internautach zbierane z wielu źródeł. Ze względu na źródło pochodzenia dzieli się je na:



Dane własne
np. pozyskiwane z własnych serwisów czy aplikacji



Dane pozyskane od partnerów
np. w wyniku wspólnie przeprowadzonej akcji promocyjnej



Dane pozyskane od dostawców
czyli dane pozyskane z zewnętrznych źródeł

Cloud Technologies jest jednym ze światowych liderów na rynku dostawców danych. Spółka dystrybuje dane współpracując z międzynarodowymi partnerami, m.in. na rynku amerykańskim i europejskim. Dzięki sieci dystrybucyjnej, która jest konsekwentnie rozbudowywana, dane pozyskiwane przez spółkę mogą być nabywane przez marketerów z całego świata, korzystających z platform reklamowych przeznaczonych do zakupu danych do targetowania kampanii online.

6. Obszary działalności*

Sprzedaż danych

Sprzedaż danych to strategiczny, wysokomarżowy i skalowalny obszar działalności grupy Cloud Technologies. Obejmuje sprzedaż danych o użytkownikach Internetu, które są wykorzystywane w reklamie online. Obszar ten jest źródłem wzrostu przychodów Grupy, a ze względu na wysoki poziom marży ma kluczowe znaczenie dla wyników finansowych Cloud Technologies.

Najważniejszymi odbiorcami danych są platformy dystrybuujące dane oraz platformy umożliwiające zakup powierzchni reklamowej w modelu programatycznym – Demand-Side Platforms (DSP), z których korzystają reklamodawcy z całego świata, a kluczowym rynkiem dla Grupy Kapitałowej Cloud Technologies jest USA.

Pozostała sprzedaż

Pozostała sprzedaż obejmuje wszystkie przychody nie będące bezpośrednio sprzedażą danych m.in. wyniki obsługi wszystkich klientów Grupy innych, niż odbiorcy danych, przychody z udzielonych licencji na technologię, umowy barterowe oraz okazjonalne dostarczenie technologii w ramach programu Data Seed. W ramach tego obszaru działalności uwzględnione są również refaktury kosztów na kontrahentów i inna okazjonalna sprzedaż, niebędąca sprzedażą danych.

*Od drugiego kwartału 2025 roku Grupa dokonała reklasyfikacji podziału przychodów. Z kategorii „Sprzedaż danych” zostały wydzielone wybrane obszary i zaprezentowane w nowej kategorii „Pozostała sprzedaż”, która zastąpiła kategorię „Pozostała działalność”. Szczegółowe informacje na temat reklasyfikacji zostały zawarte w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym w nocie nr 1.

7. Rewolucja w sprzedaży danych.

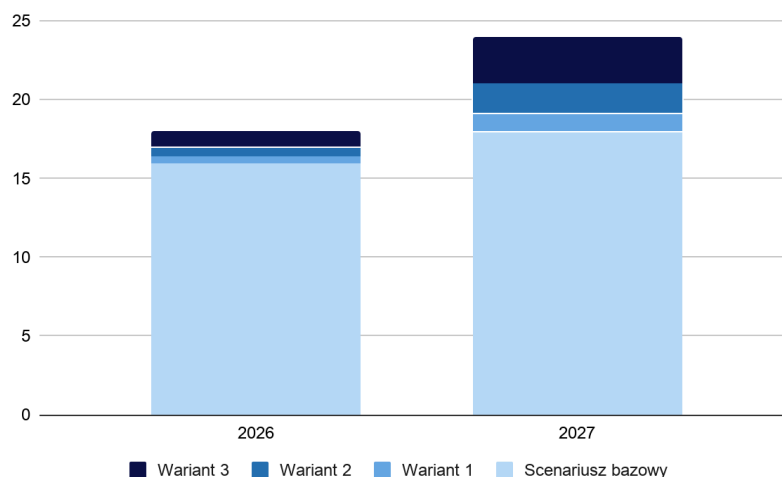
Strategia Cloud Technologies 2026+

W lutym 2026 spółka Cloud Technologies ogłosiła nową strategię 2026+, która zakłada możliwość skokowego przyspieszenia wzrostu przychodów ze sprzedaży danych przy utrzymaniu wysokiej rentowności biznesu dzięki fundamentalnym zmianom w modelu sprzedaży, rozpoczętym już w 2024 r. Podstawą szybszego rozwoju spółki będą przewagi konkurencyjne wypracowane w perspektywie strategicznej 2023-2025 oraz zmiana modelu sprzedaży na sprzedaż danych pod własnymi brandami.

Potencjał do skokowego zwiększenia sprzedaży - Strategia 2026+

Cele sprzedaży danych w perspektywie strategicznej 2026+ prezentują scenariusz bazowy oraz potencjał wzrostu oparty na: nowych kanałach sprzedaży, optymalizacji oferty i retencji marży.

Cele sprzedaży danych, 2026 - 2027 (mln USD)²

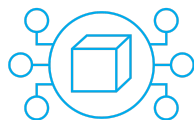


Kluczowe obszary zwiększania sprzedaży danych w perspektywie 2026+



Zmiana modelu sprzedaży

Koncentracja na sprzedaży danych pod własnymi brandami.



Rekonfiguracja dystrybucji danych

Obecność w kluczowych kanałach - Amazon Ads, Google, The Trade Desk.



Poprawa skali i ekonomiki

Większy rynek adresowalny oraz lepsza retencja marży.



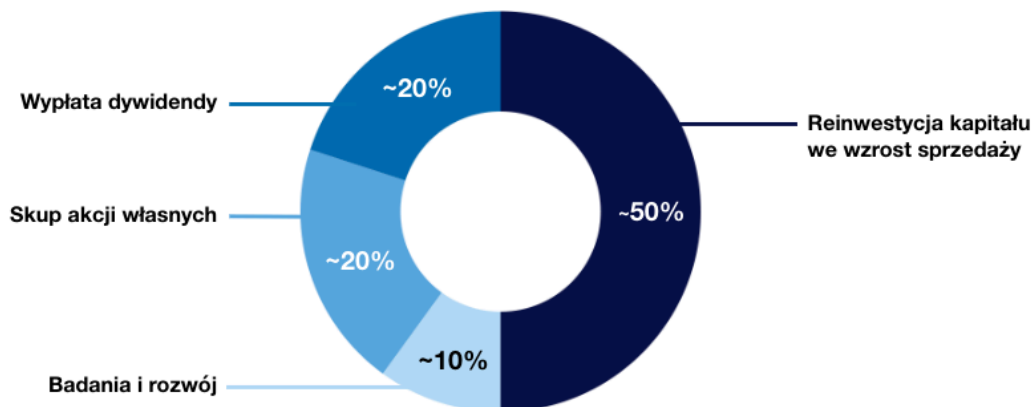
Nowy produkt

Data Curation umożliwia sprzedaż danych oraz mediów, co otwiera drogi do nowych klientów.

² Prezentowane dane stanowią cel związany z realizacją zaprezentowanych planów rozwoju. Przedstawione założenia nie stanowią prognozy wyników finansowych.

Efektywna alokacja kapitału nastawiona na wzrost

Spółka planuje reinwestować największą część kapitału (około 50%) we wzrost sprzedaży. W ramach reinwestycji Cloud Technologies będzie zwiększać sprzedaż organicznie (rozwój własnych struktur sprzedaży, zwiększanie zasięgu sprzedaży i skuteczności działań), poprzez nawiązywanie nowych partnerstw (globalne platformy zwiększające potencjał sprzedaży) oraz w wyniku akwizycji (przejęcia spółek z własną siecią dystrybucji danych). Finansowanie inwestycji planowane jest ze środków własnych, bez korzystania z instrumentów dłużnych oraz emisji nowych akcji.



*Szacunkowy podział środków dopuszcza możliwe przesunięcia w ich alokacji pomiędzy poszczególnymi obszarami, jak też zmiany łącznej wartości środków w zależności od rozwoju sytuacji biznesowej i rynkowej.

8. Realizacja strategii Cloud Technologies za lata 2023-2025

W poniższej tabeli przedstawiono podsumowanie realizacji strategii Grupy Cloud Technologies na lata 2023-2025:

Perspektywa	Cel	Stan realizacji
Biznesowa	1. Rozwój i globalizacja biznesu	Wzrost przychodów z obszaru sprzedaży danych z poziomu 35,9 mln PLN w roku 2022 do poziomu 41,6 mln PLN w roku 2023 (+15,8% r/r), 42,5 mln PLN w roku 2024 (+2,1% r/r) oraz 48,9 mln PLN w 2025 (+15,1% r/r).*
	2. Rozwój własnych technologii	Ukończenie kolejnej wersji platformy DMP we wrześniu 2023. W marcu 2025 roku oddanie nowej wersji platformy DMP wzbogacone o funkcjonalności AI.
Finansowa	1. Skup akcji własnych	W grudniu 2023 roku spółka nabyła 125 tys. akcji za łączną kwotę 10 mln PLN. W grudniu 2025 spółka nabyła 125 tys. akcji za łączną kwotę 8,8 mln PLN.
	2. Akwizycje i inwestycje	Zakup 100% udziałów w norweskiej spółce Nordic Data Resources AS w lipcu 2024 roku za kwotę 19,1 mln NOK. Realizacja dwóch inwestycji w ramach programu Data Seed za kwotę ok. 3,0 mln PLN. Zakup 100% udziałów w kanadyjskiej spółce Data Desk Inc. za cenę 1,7 mln CAD, plus earn-out do 2,3 mln CAD.
	3. Działalność B+R	Nakłady na B+R w roku 2023: 3,9 mln PLN Nakłady na B+R w roku 2024: 4,4 mln PLN Nakłady na B+R w roku 2025: 4,5 mln PLN
Korporacyjna	1. Polityka dywidendowa	Wypłata dywidendy w wysokości 5,6 mln PLN (1,25 PLN per akcję), około 20% EBITDA za 2023 rok w czerwcu 2024 roku. Wypłata dywidendy w wysokości 5,6 mln PLN (1,25 PLN per akcję), około 20% EBITDA za 2024 rok w czerwcu 2025 roku.
	2. Program motywacyjny	Uruchomiony nowy program motywacyjny na lata 2023-2025 skierowany do grona kadry kierowniczej oraz członków organów zarządzających grupą kapitałową. KPI programu to 110 mln PLN skumulowanej EBITDA za lata 2023-2025 (55,1 mln EBITDA za lata 2023-2024).

W ramach realizowanej strategii Grupy Cloud Technologies na lata 2023-2025 zainwestowano oraz wypłacono w formie dywidendy dotychczas łącznie około 58,4 mln PLN.

*Wartości zaktualizowane w oparciu o dokonaną reklasyfikację przychodów na nowe kategorie

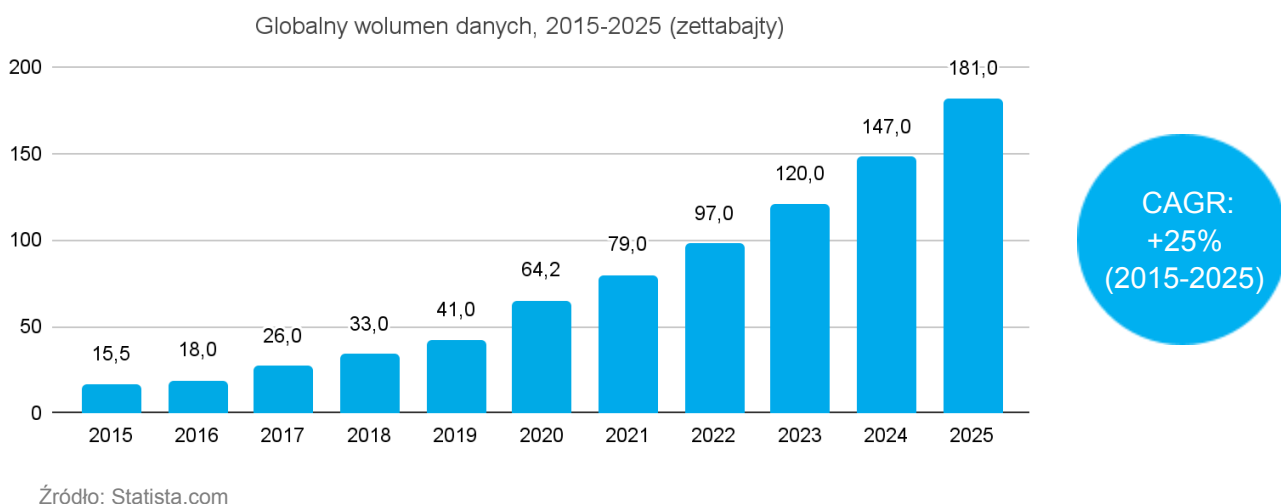
9. Otoczenie rynkowe

W ciągu najbliższych lat liczba generowanych danych wzrośnie o blisko 100%. Ponad 5 mld ludzi na całym świecie ma dostęp do Internetu. Rośnie też czas spędzony online, a marketerzy, dzięki danym, coraz lepiej mogą poznać zachowanie użytkowników w sieci.

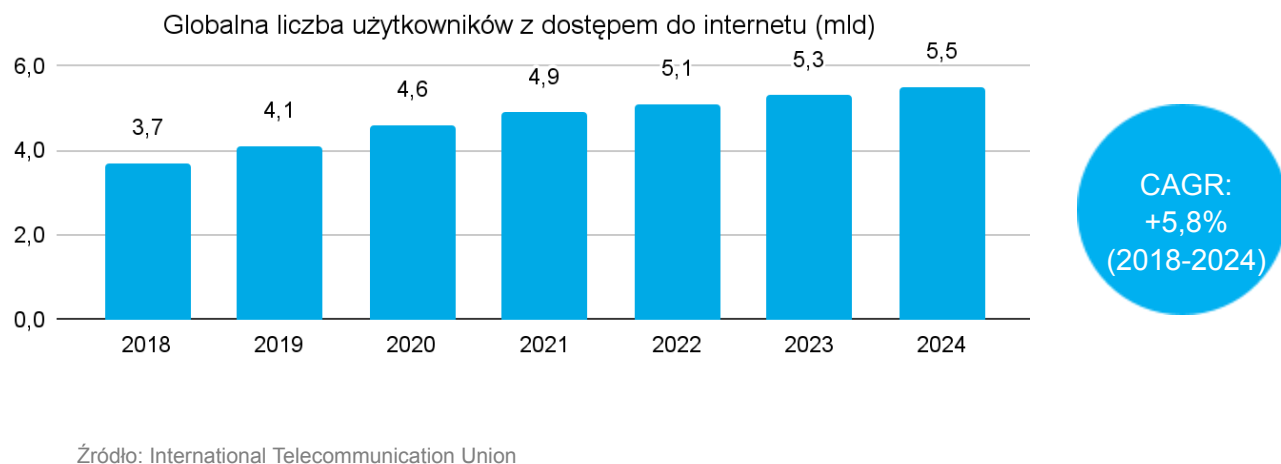
Jako Grupa Cloud Technologies, zbieramy i dostarczamy dane do realizacji skutecznych kampanii online oraz do nauki narzędzi wykorzystujących algorytmy AI. Cyfrowe informacje umożliwiają precyzyjne docieranie do konsumentów w sieci i są paliwem napędzającym szybko rosnący rynek reklamy programmatic, umożliwiającej automatyzację zakupu powierzchni w mediach cyfrowych.

9.1 Otoczenie makroekonomiczne

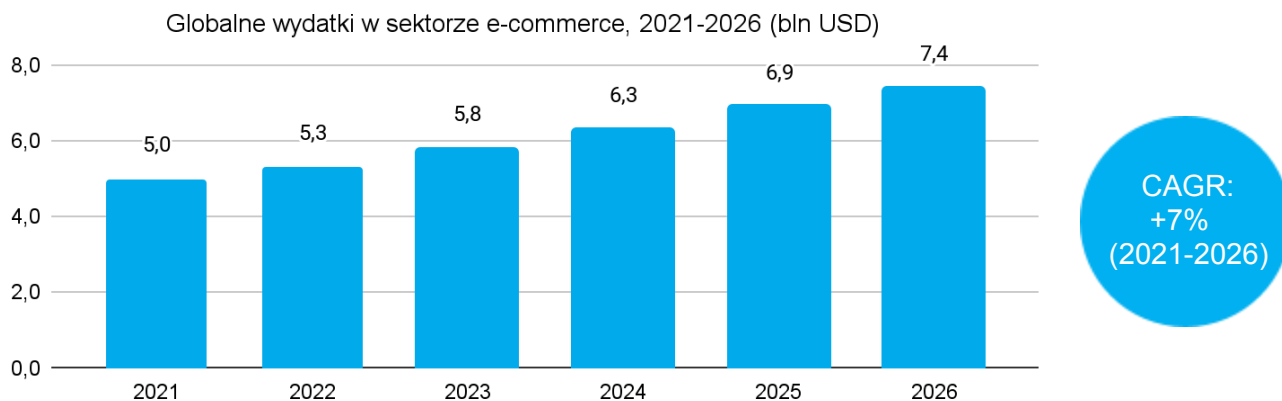
Rosnący światowy wolumen danych



Wzrost liczby użytkowników Internetu



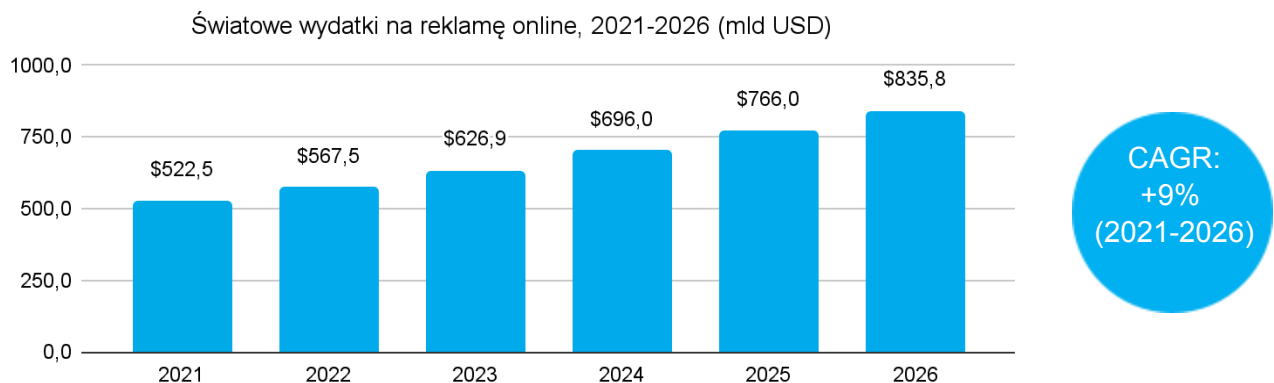
Rozwój rynku e-commerce



Źródło: eMarketer

9.2 Rynek reklamy online

Wzrost globalnych wydatków na reklamę online

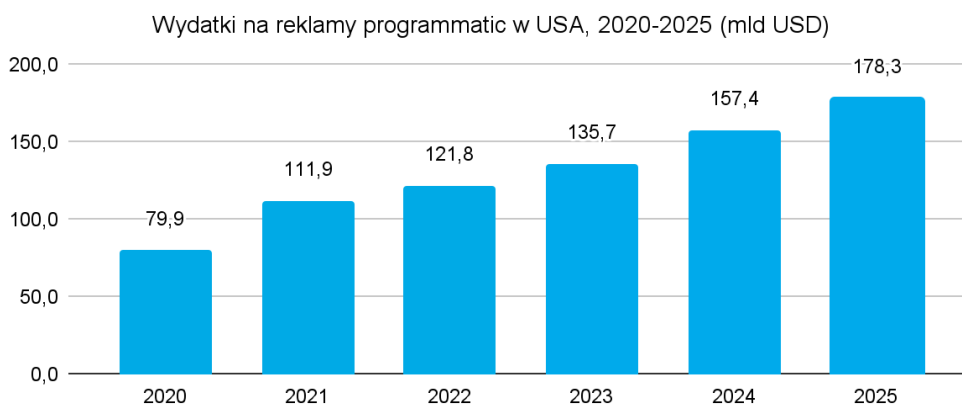


Źródło: eMarketer

9.3 Rynek reklamy programmatic

Modelem reklamy internetowej, który wykorzystuje dane o zachowaniu internautów do targetowania reklam, jest Programmatic Buying. To właśnie do tego modelu reklamy Spółka dostarcza dane. Największe rynki programmatic (m.in. USA, Europa) są jednocześnie największymi rynkami danych.

eMarketer szacuje, że w USA, czyli największym rynku reklamowym świata, w 2025 roku w modelu Programmatic Buying realizowanych było już 92% wydatków na reklamę odstonową w internecie. Coraz wyższe inwestycje w ten model reklamy oznaczają coraz większy popyt na dane o zachowaniu internautów.



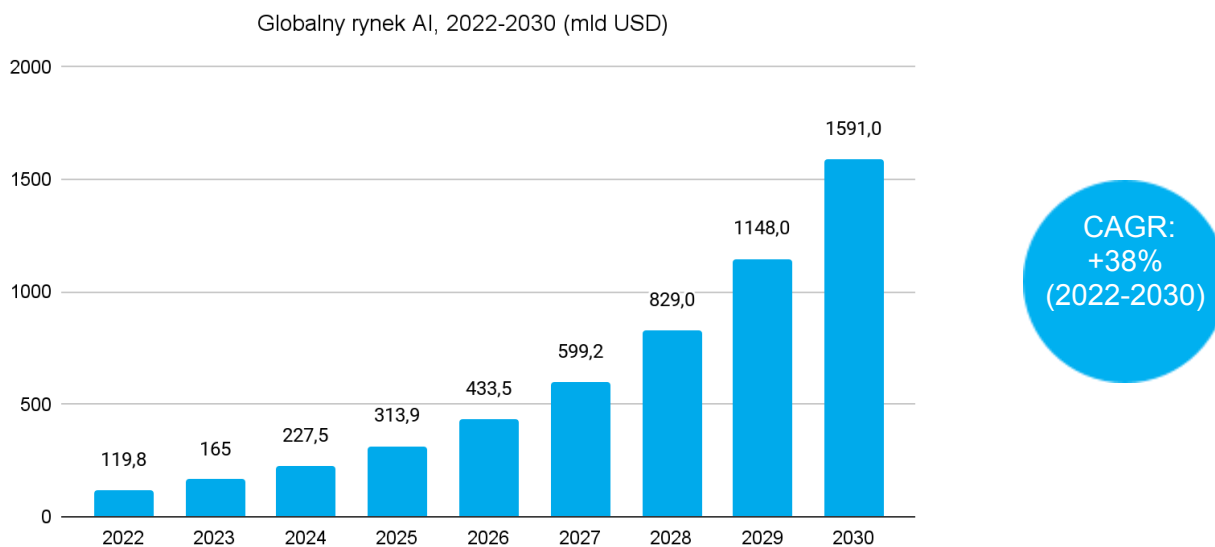
Źródło: EMARKETER

9.4 Rozwój rynku Sztucznej Inteligencji (AI)

Wartość globalnego rynku AI

Zasoby Cloud Technologies są cennym paliwem dla narzędzi wykorzystujących algorytmy sztucznej inteligencji, które do nauki potrzebują wysokiej jakości, ustrukturyzowanych danych. Według raportu MIT Tech Review blisko połowa przedsiębiorstw planuje zwiększenie wydatków na infrastrukturę związaną z przetwarzaniem danych oraz na narzędzia AI o +25% w 2024 roku.

Według prognoz globalny rynek AI będzie rozwijał się dynamicznie w najbliższych latach, a jego wartość w 2030 roku przekroczy 1,5 biliona USD.



Źródło: Artificial Intelligence Market, www.precedenceresearch.com

10. Grupa Kapitałowa

Grupa Kapitałowa Cloud Technologies

Spółka	Siedziba	Udział Cloud Technologies (%)
Data Desk Inc.	Toronto	100%
Nordic Data Resources AS	Oslo	100%
OnAudience Ltd	Londyn	100%
Online Advertising Network	Warszawa	100%
OnProspects Ltd	Londyn	100%
The Linea1 MKT	Kordoba	100%

Podmioty z Grupy Kapitałowej Cloud Technologies są konsolidowane metodą pełną, w okresie objętym niniejszym raportem struktura Grupy nie uległa zmianie, poza akwizycjami wskazanymi poniżej.

Zgodnie z raportem bieżącym z dn. 12.07.2024 r. Zarząd Cloud Technologies S.A. w lipcu 2024 roku zawarł umowę nabycia 100% udziałów w Nordic Data Resources AS.

Zgodnie z raportem bieżącym z dn. 30.05.2025 r. Zarząd Cloud Technologies S.A. w maju 2025 roku zawarł umowę nabycia 100% udziałów w spółce Data Desk Inc.

11. Podsumowanie istotnych dokonań w 2025 roku oraz do daty publikacji

Nowa generacja platformy DMP

W okresie od października 2023 roku do końca marca 2025 roku Spółka dominująca prowadziła prace zmierzające do wytworzenia i aktualizacji obecnie używanej generacji platformy DMP, który to proces zakończył się w marcu 2025 roku. Dzięki przeprowadzonym pracom rozwojowym technologia używana przez Grupę do procesu gromadzenia, analizy i monetyzacji danych została uzupełniona o narzędzie Audience Intelligence. Narzędzie to, oparte na modelach językowych AI (LLMs), pozwala marketerom i agencjom przygotować precyzyjne grupy odbiorców do targetowania w reklamach online, umożliwiając zwiększenie efektywności pracy agencji i domów mediowych. W wyniku ukończenia prac rozwojowych na koniec marca 2025 roku zostało rozpoznane osobne aktywo, które następnie poddane zostało amortyzacji na okres równy przewidywanej użyteczności aktywa, wynoszący 4 lata. Jednocześnie począwszy od kwietnia 2025 roku Grupa rozpoczęła dalsze prace badawczo-rozwojowe zmierzające do ulepszenia stosowanej przez Grupę technologii.

Decyzja Google o pozostawieniu 3rd party cookies w przeglądarce Chrome

W kwietniu 2025 roku koncern Google zdecydował, że wbrew wcześniejszym deklaracjom, nie wprowadzi żadnego mechanizmu zastępującego działanie plików 3rd party cookies. Pliki 3rd party cookies będą działały jak dotychczas.

W 2024 roku Google ogłaszał, że zamierza wprowadzić nowe rozwiązanie w przeglądarce Chrome, pozwalające użytkownikom dokonywać świadomych wyborów dotyczących przeglądania sieci i zmieniać te decyzje w dowolnym momencie. Jednak z tego zamiaru się wycofał, pozostając przy funkcjonowaniu plików 3rd party cookies w obecnej formie.

Spółka posiada technologię, która wspiera zarówno 3rd party cookies, jak również najnowsze rozwiązania typu cookieless. Spółka na bieżąco rozwija posiadane oprogramowanie oraz dostosowuje je do zmieniających się uwarunkowań rynkowych.

Nabycie udziałów w Data Desk Inc.

W dniu 25 kwietnia 2025 roku Spółka dominująca zawarła warunkową umowę nabycia 100% udziałów w spółce Data Desk Inc. („Podmiot nabywany”) od spółki Connected Interactive Inc. („Podmiot sprzedający”). Warunkiem zawieszającym było między innymi przeniesienie określonych w umowie kontraktów handlowych z Podmiotu sprzedającego do Podmiotu nabywanego nie później niż do dnia 30 maja 2025 roku. Warunek ten został spełniony dnia 30 maja 2025 roku i umowa weszła w życie. Cena nabycia wyniesie do 4 mln dolarów kanadyjskich i jest uzależniona od osiągnięcia przez Podmiot nabywany w latach 2025 - 2026 wskaźnika EBITDA w łącznej wysokości 0,8 mln dolarów kanadyjskich (CAD). Część ceny nabycia w kwocie 1,7 mln CAD została zapłacona do końca maja 2025 roku. Pozostałe 2,3 mln CAD zostanie wypłacone Podmiotowi sprzedającemu w formie płatności odroczonej uzależnionej od wyniku EBITDA Podmiotu nabywanego w kolejnych okresach.

Cena zawiera się w przedziale zewnętrznej wyceny przygotowanej przez profesjonalnego niezależnego doradcę. Cena zostanie zapłacona w całości gotówką. Umowa zawiera gwarancje stron.

Przedmiotowa transakcja ma na celu rozbudowę międzynarodowej sieci dystrybucji danych, a tym samym stanowi realizację strategii Spółki na lata 2023 - 2025. Podmiot nabywany to kanadyjska firma technologiczna z branży marketingu internetowego, działająca na rynkach Ameryki Północnej

i Południowej oraz współpracująca z globalnymi odbiorcami danych. Podmiot nabywany dzięki akwizycji może wzbogacić posiadane przez siebie zasoby o dane dostarczane przez Spółkę i w ten sposób osiągnąć szybszy wzrost przychodów. Po przeprowadzonej transakcji Podmiot nabywany będzie zarządzany przez jednego ze współzałożycieli Podmiotu sprzedającego.

Decyzja belgijskiego sądu w sprawie TCF

14 maja 2025 roku belgijski sąd gospodarczy wydał werdykt w sprawie odwołania IAB Europe od decyzji belgijskiego organu ochrony danych (APD) z lutego 2022 roku, dotyczącej Transparency & Consent Framework (TCF) w wersji 2.0. Sprawa dotyczyła wersji wcześniejszej, niż obecnie obowiązująca (2.2) z 2023 roku.

Sąd odrzucił pogląd APD, że IAB Europe jest współadministratorem wraz z uczestnikami TCF w zakresie przetwarzania przez nich danych osobowych, na przykład na potrzeby reklamy cyfrowej, zgodnie z wyrokiem Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE) z 7 marca 2024 roku. Trybunał podtrzymał jedynie część decyzji APD, a mianowicie, że IAB Europe jest współadministratorem wraz z uczestnikami TCF wyłącznie w odniesieniu do tworzenia i wykorzystywania TC Strings przez wydawców i sprzedawców.

Grupa pilnie śledzi informacje dotyczące postępowań związanych z reklamą online i przetwarzaniem danych oraz na bieżąco reaguje i dostosowuje swoje rozwiązania do ewentualnych nowych wymogów prawnych.

Powołanie Zarządu na Nową Kadencję oraz Odbycie Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia

W maju 2025 roku Rada Nadzorcza powołała Zarząd na nową, wspólną, 4 letnią kadencję w dotychczasowym składzie, tj. Piotr Prajsnar - Prezes Zarządu, Piotr Soleniec - Członek Zarządu.

W czerwcu 2025 roku miało miejsce posiedzenie Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy, w ramach którego podjęto uchwały m.in. w sprawie:

- przeznaczenia zysku za rok 2024 w wysokości 11,9 mln PLN zgodnie z rekomendacją Zarządu Spółki, tj. w wysokości 5,6 mln PLN na wypłatę dywidendy (1,25 PLN per akcja) oraz w wysokości 6,3 mln PLN na kapitał zapasowy. Wypłata dywidendy nastąpiła z dniem 27 czerwca 2025 roku,

- powołania Rady Nadzorczej Spółki na nową, 4-letnią kadencję. Rada Nadzorcza będzie składała się tak jak dotychczas z 5 członków, będących jednocześnie członkami Rady Nadzorczej Spółki w poprzedniej kadencji.

Druga inwestycja w ramach programu Data Seed

W drugim kwartale 2025 Spółka dokonała inwestycji kapitałowej wraz z udzieloną pożyczką o wartości 185 tys. PLN w ramach której objęto 3,9% udziałów w polskiej spółce IT, która buduje marketplace usług B2C z wykorzystaniem technologii Spółki. Spółka ma możliwość potencjalnego zwiększenia kapitałowego zaangażowania do poziomu 33% i udziela finansowanie na dalszy rozwój technologii (około 0,45 mln PLN wg stanu na dzień publikacji), które może zostać skonwertowane na udziały. Przedmiotowa inwestycja została przeprowadzona w ramach realizacji strategii grupy Cloud Technologies na okres 2023-2025 zakładającej inwestycje w podmioty poszukujące alternatywnych do reklamy internetowej zastosowań danych wykorzystywanych przez Grupę. Podmioty te znajdują się na początkowym etapie rozwoju i charakteryzują się podwyższonym ryzykiem inwestycyjnym.

Integracja narzędzia AI Audiences z platformą The Trade Desk

We wrześniu 2025 roku Grupa zintegrowała autorskie narzędzie AI Audiences z platformą The Trade Desk. Technologia Grupy oparta na algorytmach sztucznej inteligencji (LLM), umożliwia automatyczną analizę briefu oraz szybkie tworzenie segmentów użytkowników dopasowanych do założeń kampanii. Dzięki integracji marketerzy, korzystający z platformy The Trade Desk, mogą automatycznie generować segmenty użytkowników dostosowane do potrzeb kampanii, wykorzystując dane Grupy do bardziej precyzyjnego targetowania przekazu reklamowego.

Integracja z Amazon Ads

W listopadzie 2025 roku Grupa zakończyła integrację z platformą Amazon Ads. Dzięki dokonanej integracji spółka zależna OnAudience może oferować segmenty danych określonym klientom platformy Amazon Ads. Dodatkowo sfinalizowana została integracja autorskiego narzędzia AI Audiences z platformą Amazon Ads. Dzięki integracji marketerzy, korzystający z platformy Amazon Ads, będą mogli automatycznie generować segmenty użytkowników dostosowane do potrzeb kampanii, wykorzystując dane Grupy do bardziej precyzyjnego targetowania przekazu reklamowego.

Przeprowadzenie skupu akcji własnych

Spółka w ramach realizacji programu motywacyjnego, będącego elementem strategii rozwoju na lata 2023-2025 w dniach 8-12 grudnia 2025 roku przeprowadziła skup akcji własnych. Proponowana cena nabycia akcji wyniosła 70 PLN za akcję, a łączna liczba akcji zaoferowanych do nabycia przekroczyła łączną liczbę akcji, jaką spółka zamierzała nabyć w ramach skupu, tj. 125 000 akcji. Zgodnie z zasadami przedstawionymi w zaproszeniu Cloud Technologies dokonała proporcjonalnej redukcji ofert sprzedaży akcji, a średnia stopa redukcji złożonych ofert wyniosła 94,82%. Łączna cena nabywanych akcji wraz z kosztami emisji wyniosła 8,8 mln PLN.

Przyjęcie nowej strategii 2026+

W dniu 9 lutego 2026 roku spółka Cloud Technologies przyjęła strategię rozwoju na lata 2026+, stanowiącą kontynuację działań realizowanych w latach 2023–2025 i ukierunkowaną na dalsze przyspieszenie wzrostu Spółki. Strategia zakłada koncentrację na zwiększaniu sprzedaży danych, zarówno organicznie, jak i poprzez partnerstwa oraz akwizycje, przy jednoczesnym wzmocnieniu przewag konkurencyjnych dzięki inwestycjom w badania i rozwój. Istotnym elementem jest także polityka alokacji kapitału, obejmująca program skupu akcji własnych na potrzeby motywacyjne oraz regularną wypłatę dywidendy na poziomie około 20% oczyszczonego wyniku EBITDA.

Kluczową zmianą operacyjną jest przejście z modelu white-label do sprzedaży pod własnymi markami, co, w połączeniu ze zwiększoną obecnością na globalnych platformach reklamy internetowej, pozwala na rozszerzenie rynku adresowalnego. W ocenie Zarządu realizacja strategii może przełożyć się na wzrost sprzedaży danych do poziomu 16–18 mln USD w 2026 roku oraz 18–24 mln USD w 2027 roku.

12. Omówienie wyników finansowych osiągniętych w 2025 roku

Grupa Kapitałowa Cloud Technologies

W 2025 Grupa koncentrowała się na realizacji założeń strategii przyjętej na okres 2023 - 2025, zakładającej dalszy rozwój sprzedaży danych, jak również stopniowe ograniczenie obszaru pozostałej działalności, niezwiązanej ze sprzedażą danych. Oprócz prowadzenia szeregu różnego rodzaju działań i inicjatyw nakierowanych na rozwinięcie obszaru sprzedaży danych, Grupa kontynuowała prace badawczo-rozwojowe (zakończone oddaniem nowej generacji platformy DMP w marcu 2025 roku). W roku 2025 dokonano także akwizycji kanadyjskiej firmy Data Desk Inc.

Skonsolidowane sprawozdanie z wyniku

	31.12.2025	31.12.2024
Przychody	50,7	47,0
Koszty działalności operacyjnej*	40,2	35,5
Wynik na sprzedaży	10,5	11,5
Pozostałe przychody i koszty operacyjne**	(0,6)	(0,2)
Wynik na działalności operacyjnej***	9,8	11,3
EBITDA***	22,5	25,0
Przychody i koszty finansowe	(3,2)	0,8
Wynik brutto***	6,7	12,1
Podatek dochodowy	0,5	(0,2)
Wynik netto***	6,2	12,4

*skorygowane o koszt programu motywacyjnego **skorygowane o przychody z dotacji ***skorygowane o koszt programu motywacyjnego i przychody z dotacji

W 2025 roku skonsolidowane przychody Grupy ze sprzedaży usług wyniosły 50,7 mln PLN wobec 47 mln PLN w 2024 roku. W porównaniu do ubiegłego roku Grupa zanotowała więc wzrost łącznej sprzedaży o 8%, co było wynikiem konsekwentnej realizacji strategii, zakładającej koncentrację na sprzedaży danych i ograniczenie pozostałej działalności. Pomimo najniższego od 4 lat kursu dolara i ujemnych różnic kursowych z tego tytułu, w roku 2025, dzięki konsekwentnie realizowanej strategii, Spółce udało się wypracować znaczne wzrosty.

W 2025 roku Spółka w całości koncentrowała się już na sprzedaży danych generując wartości sprzedaży z tego obszaru (wobec około 80% jeszcze w 2023 roku), osiągając jednocześnie najlepszy roczny wynik sprzedażowy z tego obszaru działalności w historii Grupy.

Koszty działalności operacyjnej wzrosły względem roku poprzedniego o około 13%, z uwagi na powiększenie Grupy o spółkę w Kanadzie oraz rozbudowę działu sprzedaży, zakup dodatkowych danych do monetyzacji, jak również wzrost kosztów hostingu. Wzrostu kosztów wynagrodzeń i usług obcych został częściowo zamortyzowany w 2025 roku mniejszymi kosztami amortyzacji projektów z dotacji (2,1 mln w 2025 względem 4,3 mln w 2024).

W efekcie skorygowana wartość wskaźnika EBITDA wyniosła w 2025 roku 22,5 mln PLN, względem 25,0 mln w 2024.

Na pozycję przychodów i kosztów finansowych składają się przede wszystkim odsetki oraz różnice kursowe. Z racji niewielkiej wartości oprocentowanego zadłużenia odsetkowego Grupy, najistotniejszą pozycję w tej kategorii stanowią różnice kursowe. Grupa ponosi koszty głównie w PLN (oraz w mniejszym stopniu w USD), natomiast zdecydowana większość przychodów realizowana jest w walutach obcych, w tym przede wszystkim w USD (w mniejszym stopniu w EUR). W przypadku osłabienia USD lub innych walut w stosunku do PLN zmiany kursów walutowych mogą skutkować w rozpoznaniu przez Grupę istotnych różnic kursowych. W 2025 roku Grupa odnotowała 3,7 mln PLN ujemnego salda z tytułu różnic kursowych.

Wynik netto został skorygowany o wartość programu motywacyjnego i przychody z dotacji i wynosi 6,2 mln PLN.

Całość działalności Grupy identyfikowana jest jako jeden segment – Sprzedaż danych. Segment działalności jest analizowany do poziomu zysku EBITDA. Wyniku segmentu Sprzedaż danych są tożsame z wynikami Grupy za dany okres.

Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej

	31.12.2025	31.12.2024
Aktywa trwałe:	61,3	60,9
(a) Wartości niematerialne	44,2	43,7
(b) Pozostałe	17,2	17,2
Aktywa obrotowe:	28,8	37,3
(a) Należności	19,5	12,8
(b) Gotówka i ekwiwalenty	5,1	15,4
(c) Pozostałe	4,2	9,0
Aktywa razem	90,1	98,2
Kapitał własny	79,1	86,3
Zobowiązania i rezerwy:	11,0	11,9
(a) Zobowiązania handlowe	2,4	2,1
(b) Zadłużenie odsetkowe	6,6	5,4
(c) Przychody przyszłych okresów	1,0	3,7
(d) Pozostałe	1,1	0,7
Pasywa Razem	90,1	98,2

Do głównych składników majątku Grupy należą wartości niematerialne, kapitał obrotowy oraz wolne środki pieniężne. W skład wartości niematerialnych Grupy wchodzi aktywa technologiczne (w tym platforma DMP oraz DSP), a także wartość firmy. Pozostałe aktywa trwałe obejmują aktywa z tytułu prawa do użytkowania (powierzchni biurowej, infrastruktury technicznej oraz środków transportu), rzeczowe aktywa trwałe, długoterminowe umowy zakupu danych, udzielone pożyczki oraz aktywo z tytułu odroczonego podatku dochodowego. Poziom należności handlowych wzrósł z poziomu 12,8 mln PLN do 19,5 mln PLN, z uwagi na rosnącą skalę działalności. Stan gotówki spadł z 15,4 mln PLN do 5,1 mln PLN

w związku z zintensyfikowaną działalnością inwestycyjną (zakup spółki Data Desk, nakłady na R&D) oraz finansową (skup akcji, wypłata dywidendy).

Główne pozycje pasywów Grupy to kapitały własne (w tym nabyte akcje własne) oraz zobowiązania (odsetkowe, leasingowe oraz handlowe). Grupa odnotowuje niewielki poziom długu netto, dzięki czemu może planować dalsze działania inwestycyjne. Przychody przyszłych okresów, obejmujące historycznie przyznane dotacje unijne oraz długoterminowe licencje na dostęp do technologii DMP, ulegają zmniejszeniu w miarę zbliżania się czasu zakończenia okresu rozliczeniowego projektów.

Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	31.12.2025	31.12.2024
	025	31.12.2025
I. Zysk przed opodatkowaniem	9,8	12,9
II. Korekty razem, w tym	5,1	12,7
III. Zapłacony podatek	-0,1	-3,3
IV. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	14,8	22,3
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-8,2	-10,0
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-16,8	-7,9
Przepływy pieniężne netto	-10,3	4,5

Grupa sukcesywnie generuje dodatnie przepływy operacyjne (14,5 mln PLN w roku 2025). W 2025 roku do głównych pozycji przepływów pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej należał zakup udziałów w spółce Data Desk będącej od czerwca 2025 roku spółką zależną Grupy. Płatność wynosiła ponad 5 mln PLN i była dokonana całkowicie w gotówce. Natomiast na wartość przepływów pieniężnych netto z działalności finansowej największy wpływ miały wydatki na skup akcji (8,8 mln PLN), wypłatę dywidendy (5,6 mln PLN) oraz zobowiązania leasingowe i odsetki (2,6 mln PLN z tytułu płatności zobowiązań leasingowych i odsetek.)

Grupa nie identyfikuje zagrożeń dotyczących zarządzania zasobami finansowymi, w tym w zakresie zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań.

Spółka Cloud Technologies

Jednostkowe sprawozdanie z wyniku

	31.12.2025	31.12.2024
Przychody	28,9	29,0
Koszty działalności operacyjnej*	19,2	18,7
Wynik na sprzedaży*	9,7	10,3
Pozostałe przychody i koszty operacyjne**	-0,1	-0,1
Wynik na działalności operacyjnej***	9,6	10,3
EBITDA***	15,3	17,1
Przychody i koszty finansowe	-0,3	-0,3
Wynik brutto***	9,4	10,0
Podatek dochodowy	1,0	-1,1
Wynik netto***	8,3	11,2

*skorygowane o koszt programu motywacyjnego **skorygowane o przychody z dotacji ***skorygowane o koszt programu motywacyjnego i przychody z dotacji

Łącznie przychody ze sprzedaży usług Spółki w 2025 roku pozostały na podobnym poziomie w porównaniu do 2024 roku. Prawie 90% przychodów Spółki jest generowanych z tytułu obsługi spółek zależnych. Usługi te obejmują przede wszystkim przychody generowane z licencji na dostęp do technologii wytworzonej przez Spółkę (umożliwiającej pozyskanie, analizę i segmentację danych do monetyzacji), prowizji od sprzedanych danych oraz usług wspierających lub back-office dla podmiotów z Grupy. Drugą składową przychodów w tej kategorii jest rozliczenie w sprzedaży wieloletnich umów na licencję DMP, dostarczonych do kontrahentów zewnętrznych.

Poziom kosztów operacyjnych Spółki wzrósł o 0,5 mln PLN w stosunku do 2024 roku. Wynik na działalności operacyjnej wyniósł 9,6 mln PLN, co stanowi spadek o 6% względem roku 2024, z uwagi na wyższy poziom kosztów operacyjnych, częściowo złagodzony obniżonym poziomem amortyzacji.

Na pozycję przychodów i kosztów finansowych składają się przede wszystkim odsetki oraz różnice kursowe. Przychody finansowe z tytułu odsetek dotyczą odsetek od pożyczek udzielonych. Większość pożyczek udzielonych to pożyczki wewnątrzgrupowe udzielone przez Spółkę swoim spółkom zależnym.

Po znormalizowaniu wyniku netto o koszty programu motywacyjnego i przychody z dotacji, wynik netto na koniec 2025 wyniósł 8,3 mln PLN względem 11,2 mln PLN w roku poprzednim.

Jednostkowe sprawozdanie z sytuacji finansowej

	31.12.2025	31.12.2024
Aktywa trwałe:	47,8	42,8
(a) Wartości niematerialne	10,7	11,2
(b) Pozostałe	37,1	31,6
Aktywa obrotowe:	32,0	42,5
(a) Należności	25,3	36,2

(b) Gotówka i ekwiwalenty	2,2	2,4
(c) Pozostałe	4,4	3,9
Aktywa razem	79,7	85,3
Kapitał własny	70,4	75,0
Zobowiązania i rezerwy:	9,3	10,3
(a) Zobowiązania handlowe	1,8	1,2
(b) Zadłużenie odsetkowe	6,4	5,2
(c) Przychody przyszłych okresów	1,0	3,8
(d) Pozostałe	0,1	0,1
Pasywa Razem	79,7	85,3

Do głównych składników majątku Spółki należą wartości niematerialne, udzielone pożyczki, inwestycje w jednostkach zależnych oraz kapitał obrotowy i wolne środki pieniężne. Najistotniejszą wartością niematerialną Spółki stanowi platforma DMP.

Wzrost wartości aktywów trwałych wynika z inwestycji w jednostki zależne które Spółka dokonała w 2025 roku.

Ponad 80% salda pasywów Spółki w obu latach stanowią kapitały własne (w tym nabyte akcje własne). Zmiany w 2025 po stronie pasywów względem ubiegłego roku obejmują wzrost zadłużenia odsetkowego (z uwagi na rozpoznanie zobowiązania warunkowego odnośnie przyszłej płatności za udziały w Data Desk) oraz spadek przychodów przyszłych okresów (o 2,8 mln PLN) wynikający z kończących się umów długoterminowych i zakończenia rozpoznawania przychodów z dotacji unijnych.

Jednostkowe sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	31.12.2025	31.12.2024
I. Zysk przed opodatkowaniem	12,4	10,8
II. Korekty razem, w tym	13,6	6,5
III. Zapłacony podatek	-0,4	-1,1
IV. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	25,7	16,1
V. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-8,9	-7,9
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-16,9	-8,3
Przepływy pieniężne netto	-0,2	0,0

Wg stanu na koniec 2025 roku Spółka posiada 2,2 mln PLN wolnych środków pieniężnych. Środki pieniężne Spółki utrzymywane były na rachunkach bieżących oraz oprocentowanych lokatach bankowych. Nie występują ograniczenia w dysponowaniu środkami pieniężnymi przez Spółkę.

W 2025 Spółka wygenerowała dodatnie saldo z działalności operacyjnej (25,7 mln PLN) oraz ujemne z tytułu działalności inwestycyjnej (8,9 mln PLN), a także ujemne saldo przepływów z działalności finansowej (16,9 mln PLN). Do głównych pozycji przepływów pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej należały nabycie spółki Data Desk Inc. (5,2 mln) oraz nakłady na prace rozwojowe. Do głównych pozycji przepływów pieniężnych z działalności finansowej należą nabycie akcji własnych (8,8 mln PLN) oraz wypłata dywidendy (5,6 mln PLN). Z uwagi na niski poziom zadłużenia, dodatnie saldo

środków pieniężnych i wypracowywane z okresu na okres nadwyżki finansowe Spółka nie identyfikuje zagrożeń dotyczących zarządzania zasobami finansowymi, w tym w zakresie zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań.

Przewidywana sytuacja finansowa Grupy oraz Spółki

Zgodnie z przyjętą strategią na lata 2026+, Grupa zamierza kontynuować rozwój działalności w obszarze sprzedaży danych, który posiada istotny potencjał wzrostowy. Grupa nastawiona jest na tworzenie innowacyjnych rozwiązań technologicznych dzięki utrzymaniu dalszych inwestycji w prace B+R. Dzięki nowym produktom przewidywany jest wzrost skalowalności biznesu, a Grupa może otworzyć nowe kanały sprzedaży.

13. Analiza kluczowych czynników ryzyka

13.1 Czynniki ryzyka związane bezpośrednio z działalnością Spółki

Ryzyko związane z awarią systemów informatycznych

Grupa prowadzi działalność na rynku IT, w związku z czym duży wpływ na jej bieżącą działalność mają systemy informatyczne, w szczególności takie jak Data Management Platform (DMP) oraz serwery, które Spółka leasinguje. W związku z tym, Spółka identyfikuje ryzyko wystąpienia wielu zdarzeń i okoliczności, w szczególności niezależnych od Spółki, skutkujących wystąpieniem awarii, zakłóceń, uszkodzeń lub innych okoliczności, które mogą ograniczyć lub uniemożliwić dostęp do infrastruktury technologicznej, która jest niezbędna do świadczenia przez Grupę usług drogą elektroniczną, a także skutkować całkowitym wstrzymaniem monetyzacji danych w okresie awarii.

Spółka wskazuje, że Grupa korzysta z infrastruktury technologicznej o poziomie niezawodności adekwatnym do oczekiwań kontrahentów i wymagań ustawodawcy – w szczególności z systemu informatycznego Data Management Platform (DMP), jednak Spółka nie jest w stanie przewidzieć możliwości wystąpienia okoliczności spowodowanych siłą wyższą, które mogą przyczynić się do powstania przerw w dostępie do produktów i usług świadczonych przez Grupę.

Ponadto, nie można wykluczyć także ryzyka wstrzymania pracy serwerów Spółki, które Spółka leasinguje. Prace serwerów mogą być wstrzymane m.in. w przypadku zalegania przez Spółkę w płatnościach na rzecz leasingodawców, czy też z innych przyczyn spowodowanych siłą wyższą, których Spółka nie jest w stanie przewidzieć.

Dodatkowo, wystąpienie awarii lub zakłóceń w działalności Spółki, w wyniku których dojdzie do zaprzestania świadczenia usług lub też świadczenia ich w gorszej jakości, może doprowadzić do utraty zaufania do Spółki, co może wpłynąć niekorzystnie na jej wizerunek. Jednocześnie wszelkie przejawy zaburzeń dobrego wizerunku podmiotów z branży IT, w której działa Spółka, mogą łatwo rozprzestrzenić się wewnątrz sieci. Utrata zaufania może spowodować spadek pozycji na rynku, a w przyszłości może przyczynić się do zwiększenia nakładów na promocję w celu naprawy reputacji wśród kontrahentów oraz minimalizacji szans zaistnienia tego typu zdarzeń w przyszłości.

W ramach dotychczasowej działalności Spółki zdarzały się przypadki nieistotnych awarii systemów informatycznych, zarówno po stronie Spółki jak i jej kontrahentów, jednakże były one na bieżąco naprawiane i nie skutkowały one nieprzydatnością systemów informatycznych do działania, w związku z czym takie przypadki nie miały wpływu na działalność Spółki oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko ataków cybernetycznych i dostosowania do dyrektywy NIS2

Przetwarzanie wysokiego wolumenu profili użytkowników czyni infrastrukturę Grupy potencjalnym celem zaawansowanych ataków cybernetycznych (m.in. ransomware, DDoS). Ewentualne naruszenie zabezpieczeń, skutkujące nieuprawnionym dostępem do baz danych, ich wyciekiem lub zniszczeniem, mogłoby doprowadzić do nałożenia kar finansowych, roszczeń odszkodowawczych oraz drastycznego spadku zaufania kontrahentów. Dodatkowo, implementacja unijnej dyrektywy NIS2 (poprzez nowelizację polskiej ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa) wymusza na podmiotach z sektora cyfrowego wdrożenie środków zarządzania ryzykiem w cyberbezpieczeństwie oraz procedur zgłaszania incydentów. Koszty dostosowania infrastruktury technologicznej Spółki do nowych i planowanych wymogów prawnych z zakresu cyberbezpieczeństwa mogą ulec istotnemu zwiększeniu. Ponadto, nowe przepisy wprowadzają bezpośrednią, osobistą odpowiedzialność członków Zarządu za wdrożenie i przestrzeganie wymagań wynikających z przepisów. Spółka identyfikuje w tym obszarze podwyższone ryzyko zarządcze, ponieważ organy zarządzające ponoszą odpowiedzialność za cyberbezpieczeństwo

również w sytuacji, w której część zadań operacyjnych w tym zakresie powierzono podmiotom zewnętrznym.

Ryzyko konkurencji

Usługi świadczone przez Spółkę przeznaczone są przede wszystkim dla podmiotów z branży marketingu internetowego, którego rozwój oraz funkcjonowanie w dużej mierze determinowane jest przez światowych potentatów w tej dziedzinie – spółki z grupy GAFAM, do których zalicza się podmioty takie jak Google, Apple, Facebook, Amazon oraz Microsoft. Wskazane podmioty dysponują silną pozycją rynkową i rozpoznawalnością marki, a także nieporównywalnie większymi budżetami niż Spółka.

Obecnie spółki z grupy GAFAM nie prowadzą działalności z zakresu przetwarzania i analizy danych dotyczących zachowań użytkowników Internetu w celu ich dalszej odsprzedaży i jako takie nie są podmiotami konkurencyjnymi dla Spółki. Niemniej, z uwagi na skalę ich działalności, dostępne środki i silną pozycję na rynku, ewentualne rozpoczęcie przez te podmioty prowadzenia działalności w obszarach tożsamych z działalnością Spółki spowoduje znaczny wzrost konkurencji dla Spółki.

Dodatkowo, z uwagi na posiadane zasoby i zasięgi, podmioty z grupy GAFAM mogą potencjalnie mieć możliwość wprowadzenia zmian technologicznych pozwalających im negatywnie wpłynąć na efektywność technologii opracowanych i wykorzystywanych przez Spółkę, co również mogłoby mieć przełożenie na sytuację finansową Spółki, perspektywy rozwoju, wyniki lub cenę rynkową akcji Spółki.

W ramach dotychczasowej działalności Spółki nie doszło do materializacji przedmiotowego ryzyka, w związku z czym nie miało ono wpływu na działalność Spółki oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko związane z regulacjami w zakresie ochrony prywatności

Podstawowa działalność Spółki jest związana z pozyskiwaniem, analizowaniem i przetwarzaniem danych o zachowaniach użytkowników Internetu. W wybranych jurysdykcjach dane przetwarzane przez Spółkę stanowią dane osobowe. Spółka prowadzi działalność na wielu rynkach i jest narażona na ryzyko związane z regulacjami w zakresie ochrony prywatności w krajach, w których działalność ta jest prowadzona.

W pierwszej kolejności wskazać należy na rozporządzenie RODO obowiązujące na terenie całej UE. Przedmiotowe rozporządzenie zastępuje krajowe przepisy poszczególnych państw UE i znajduje bezpośrednie zastosowanie w każdym z nich. Rozporządzenie zwiększa obowiązki administratorów danych osobowych i udziela szereg nowych praw osobom, których dane są przetwarzane. W związku z RODO przedsiębiorcy są zobowiązani do odpowiedniego dostosowania wewnętrznych procedur (jak np. zweryfikowanie wewnętrznych procesów pod kątem bezpieczeństwa informacji, wdrożenia odpowiedniej infrastruktury IT, czy utworzenia odpowiedniego stanowiska administratora danych osobowych). Za naruszenie przepisów RODO grożą administracyjne kary pieniężne sięgające poziomu do 20 mln EUR lub do 4% rocznego obrotu (zastosowanie ma kwota wyższa). Wzmocnione zostały również prawa osób, które poniosły szkodę w wyniku naruszenia RODO.

Biorąc pod uwagę, że rynek w USA stanowi kluczowy obszar działalności operacyjnej Grupy, Spółka jest w szczególności narażona na ryzyko rosnącej fragmentaryzacji prawa. Brak federalnej ustawy o ochronie danych skutkuje namnażaniem się zróżnicowanych regulacji stanowych. Konieczność ciągłego dostosowywania procesów przetwarzania danych do wielorakich i nierzadko niespójnych reżimów prawnych na poziomie stanowym, znacząco podnosi koszty compliance.

Spółka zaimplementowała procedury w celu odpowiedniego i legalnego przetwarzania zbieranych danych oraz dla zapewnienia najwyższej ochrony przed włamaniami. Procedury te określają zasady oraz sposób przetwarzania danych Spółki odpowiedni dla danych osobowych. Natomiast przyjęte zabezpieczenia mają charakter wielopoziomowy i nadmiarowy, tak aby zwiększyć niezawodność poszczególnych elementów systemu. Spółka dokłada należytej staranności, aby zapewnić zgodność

wewnętrznych rozwiązań w zakresie ochrony danych osobowych z regulacjami prawnymi. Należy mieć na uwadze, że czynności te mogą wiązać się z dodatkowymi kosztami ponoszonymi przez Spółkę w celu dostosowania wewnętrznych procedur czy w związku z potencjalnymi postępowaniami sądowymi, poniesionymi karami czy wypłatą odszkodowania.

Należy podkreślić, że dane przetwarzane przez Spółkę nie pozwalają na bezpośrednią identyfikację osób, których dane dotyczą, i stanowią tzw. dane pseudonimowe. Powyższy fakt stanowi ważny argument wyraźnie łagodzący zakres odpowiedzialności regulacyjnej Spółki w kontekście przetwarzania danych.

Ryzyko utraty kluczowych źródeł danych

Spółka zbiera dane o aktywności użytkowników Internetu m.in. z urządzeń desktopowych i mobilnych.

Spółka pozyskuje dane własne, dane od partnerów oraz dane od innych dostawców. Spółka zbiera surowe dane, które następnie poddawane są wieloetapowej analizie przy użyciu metod statystycznych oraz maszynowego uczenia.

Spółka identyfikuje ryzyko utraty kluczowych źródeł danych, z których Grupa pozyskuje dane o internautach. Utrata jednego lub więcej takich źródeł może tymczasowo zakłócić proces ich późniejszego przetwarzania oraz sprzedaży i istotnie wpłynąć na perspektywy rozwoju i sytuację finansową Spółki. Z tego względu utrata jednego lub kilku kluczowych źródeł danych może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki, perspektywy rozwoju, wyniki lub cenę rynkową akcji Spółki.

W ramach dotychczasowej działalności Spółki zdarzały się przypadki utraty źródeł danych, przy czym nie były to kluczowe źródła danych. Ponadto z uwagi na stosowaną przez Spółkę dywersyfikację źródeł danych i bieżące zastępowanie utraconych źródeł danych innymi, takie przypadki nie miały wpływu na działalność Spółki oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko utraty kluczowych dystrybutorów danych

W ramach modelu biznesowego Spółki sprzedaż danych jest realizowana pośrednio, tzn. jest kierowana głównie do zagranicznych dystrybutorów – podmiotów zajmujących się nabywaniem lub odsprzedażą wysokiej jakości danych o zachowaniach użytkowników Internetu. Grupa dystrybuje dane współpracując z międzynarodowymi partnerami, m.in. na rynku amerykańskim i europejskim, za pośrednictwem których marketerzy z całego świata mogą nabywać dane. W tym celu nawiązuje nowe oraz rozwija istniejące relacje z dystrybutorami danych.

Spółka identyfikuje ryzyko utraty kluczowych dystrybutorów danych, za których pośrednictwem Grupa sprzedaje dane o internautach. Utrata jednego lub więcej takich dystrybutorów może tymczasowo zakłócić proces dystrybucji i istotnie wpłynąć na perspektywy rozwoju i sytuację finansową Spółki. Szczególnie biorąc pod uwagę koncentrację przychodów Grupy - największa platforma DSP dystrybuująca dane Grupy odpowiadała w 2025 roku za 41% przychodów, największa platforma DMP za 12% przychodów. Przedmiotowa koncentracja jest jednakże typowa dla rynku sprzedaży danych, gdzie dane do większości klientów docelowych (głównie agencji reklamowych i klientów bezpośrednich) dostarcza się za pośrednictwem kilkunastu istotnych platform dystrybucyjnych (typu DSP i DMP).

Ponadto, utrata kluczowego dystrybutora może utrudnić dostęp do rynku, na którym działał taki dystrybutor. Z tego względu utrata jednego lub kilku kluczowych dystrybutorów danych może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki, perspektywy rozwoju, wyniki lub cenę rynkową akcji Spółki. W ramach dotychczasowej działalności Spółki zdarzały się przypadki utraty dystrybutorów danych, przy czym nie byli to kluczowi dystrybutorzy danych. Z uwagi na stosowaną przez Spółkę dywersyfikację dystrybutorów danych i bieżące zastępowanie utraconych dystrybutorów danych innymi, takie przypadki nie miały wpływu na działalność Spółki oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe. Przy czym, działalność Grupy jest w znacznym stopniu zależna od polityk biznesowych, stabilności technologicznej oraz algorytmów stosowanych przez te podmioty trzecie. Ewentualne zmiany w regulaminach platform, niekorzystne modyfikacje modeli rozliczeń, obniżenie stawek rynkowych lub zaostrzenie przez partnerów

wewnętrznych zasad dotyczących weryfikacji i jakości danych, mogą bezpośrednio przełożyć się na mniejszy wolumen sprzedaży, a czasowe zawieszenie lub zakończenie współpracy z głównymi platformami dystrybucyjnymi mogłoby mieć istotny, negatywny wpływ na bieżącą działalność operacyjną oraz wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko zmiany modelu działania reklamy internetowej

Jednym z obszarów działalności Grupy jest sprzedaż danych o użytkownikach Internetu, które są następnie wykorzystywane w reklamie online. Obszar ten stanowi jedno z podstawowych źródeł przychodów Grupy. Marketerzy z całego świata, wykorzystując zakupione dane, są w stanie lepiej poznać zachowanie konsumentów w Sieci.

Grupa narażona jest na ryzyko zmian preferencji konsumentów w zakresie korzystania z Internetu poprzez m.in. zakup płatnych subskrypcji, które wiążą się z brakiem wyrażenia przez nich zgód na przetwarzanie ich danych oraz wyłączeniem reklam, co prowadzi do ograniczenia ilości przetwarzanych danych o użytkownikach Internetu, jak i ograniczenia możliwości ich pozyskania. Pomimo, że obecnie w przestrzeni rynkowej nie występuje trend faworyzowania przez konsumentów usług płatnych (pozbawionych reklam lub wyłączających opcję dzielenia się swoimi danymi przez internautów), to Spółka nie może wykluczyć jego odwrócenia. W takim przypadku może dojść do spadku popytu na usługi Grupy i zaistnienia konieczności zaangażowania przez Grupę dodatkowych zasobów lub poniesienia dodatkowych wydatków celem dostosowania działalności operacyjnej, a także modyfikację lub rozbudowę oferty Grupy. W konsekwencji spadku popytu na usługi Grupy może dojść do zahamowania wzrostu jej przychodów i konieczności dostosowania modelu biznesowego.

W ramach dotychczasowej działalności Spółki nie doszło do materializacji przedmiotowego ryzyka, w związku z czym nie miało ono wpływu na działalność Spółki oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko związane z konsolidacją rynku reklamy internetowej

Spółka od kilku lat obserwuje stopniowy proces konsolidacji podmiotów z branży reklamy internetowej, który wpływa na jakość oferty globalnych graczy oraz zmniejsza poziom rozdrobnienia rynku producentów. Łączenie struktur międzynarodowych koncernów może wpłynąć na zmianę polityki handlowej kontrahentów Spółki oraz zwiększyć konkurencję na rynkach lokalnych wskutek łączenia kanałów partnerskich. Jednocześnie procesy konsolidacyjne prowadzą do umocnienia pozycji rynkowej największych podmiotów, co ogranicza możliwość rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na rynku.

Najsilniejsze krajowe firmy dążą do przejęcia firm słabszych, szczególnie z sektora MSP, obsługujących niszowe segmenty rynku reklamy internetowej. Dzięki temu największe podmioty poszerzają swoje kompetencje lub uzyskują dostęp do nowych grup odbiorców. Wzrost konkurencji na rynku reklamy internetowej może prowadzić do spadku rentowności Spółki m.in. za sprawą obniżania się marż na rynku. Powyższe może negatywnie odbić się na wynikach finansowych wypracowywanych przez Spółkę.

Pomimo, że proces konsolidacji podmiotów z branży reklamy internetowej występuje, to w ramach dotychczasowej działalności Spółki nie miał on wpływu na działalność Spółki oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko związane z zamykaniem systemów reklamowych

Najważniejszą składową kosztów Spółki jest zakup powierzchni reklamowych. Znacząca część tychże kosztów Spółki pochodzi ze współpracy z kluczowymi kontrahentami (dostawcami), wśród których należy wskazać m.in. Google oraz Adform. Spółka świadczy swoje usługi za pośrednictwem prowadzonych przez wskazanych kontrahentów cyfrowych platform dystrybucyjnych. Ewentualna zmiana polityki kontrahentów w zakresie weryfikacji i kryteriów dla dystrybuowanych usług będzie wymagać dostosowania przez Grupę istniejących bądź przyszłych produktów, co może być trudne do osiągnięcia w krótkim okresie oraz wygenerować dodatkowe wysokie koszty. Należy ponadto liczyć się z ryzykiem możliwości ograniczenia dystrybucji w następstwie wykonania przez kontrahenta praw zastrzeżonych dla

niego w zawartych z Grupą umowach lub wynikających z jego wewnętrznych regulacji. Istnieje również ryzyko wypowiedzenia umowy przez kontrahenta.

Pomimo, że proces zamykania systemów reklamowych występuje, to w ramach dotychczasowej działalności Spółki nie miał on wpływu na działalność Spółki oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko związane z regulacjami dotyczącymi sztucznej inteligencji oraz rozwojem modeli LLM

W związku z wprowadzaniem przez Spółkę nowych rozwiązań, takich jak narzędzie Audience Intelligence bazujące na modelach językowych AI (LLMs), Grupa jest narażona na nowe rodzaje ryzyk prawnych i operacyjnych, które nakładają nowe obowiązki na dostawców i użytkowników systemów. Dodatkowo, wykorzystywanie danych do uczenia modeli AI wiąże się z podwyższonym ryzykiem roszczeń z tytułu naruszenia praw autorskich oraz własności intelektualnej. Ewentualne naruszenia wymogów unijnego rozporządzenia AI Act mogą skutkować nałożeniem kar finansowych, a konieczność dostosowania autorskich systemów do nowych regulacji może wygenerować dodatkowe, istotne koszty operacyjne, co może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Grupy.

13.2 Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym, w jakim Spółka prowadzi działalność

Ryzyko związane ze zmiennością rynku reklamy internetowej

Działalność Grupy jest związana z perspektywnym oraz dynamicznym rynkiem reklamy internetowej.

Jest to wynikiem między innymi nieustającej weryfikacji dotychczasowych rozwiązań w branży reklamowej i coraz częstszym koncentrowaniem się przez odbiorców usług reklamowych na reklamie internetowej. Wydatki na reklamę w Internecie stale rosną, zarówno w Polsce jak i na świecie. To sprawia, że branża przyciąga nowe podmioty, jednocześnie motywując dotychczasowych rynkowych graczy do modyfikowania działalności w celu utrzymania przewagi konkurencyjnej. Rynek reklamy znajduje się więc w ciągłym rozwoju i podlega dużej zmienności. Taka sytuacja wiąże się z ryzykiem wystąpienia nieoczekiwanych zmian modeli biznesowych kontrahentów Spółki, które mogą mieć istotny wpływ na sposób wykorzystywania oferowanych produktów i usług przez ich odbiorców.

W ramach dotychczasowej działalności Spółki nie doszło do materializacji przedmiotowego ryzyka, w związku z czym nie miało ono wpływu na działalność Spółki oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko związane ze stabilnością otoczenia gospodarczego i administracyjnego

W ocenie Spółki Grupa jest jednym z największych graczy na globalnym rynku danych pod względem liczby przetwarzanych profili użytkowników. Popyt produktów i usług Grupy jest ściśle związany z ogólną sytuacją gospodarczą i tempem wzrostu ekonomicznego krajów, na których rynkach Grupa prowadzi działalność. Spółka przetwarza około 100 mld profili użytkowników korzystających z komputerów stacjonarnych i urządzeń mobilnych. Dane pochodzą z ponad 200 państw i terytoriów na całym świecie, przy czym kluczowe znaczenie dla prowadzonej działalności mają rynki UE i USA.

Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym na kluczowych dla Spółki rynkach, przede wszystkim na rynkach UE i USA, w szczególności spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, zmniejszenie nakładów inwestycyjnych, a także wyższy poziom podatków czy wzrost stóp procentowych mogą w negatywny sposób wpłynąć na poziom inwestycji i wielkość produkcji w branżach będących odbiorcami produktów Spółki, a tym samym na działalność i wyniki finansowe osiągnięte przez Grupę.

Dodatkowo Spółka wskazuje także na ryzyko zmian w zakresie systemu podatkowego. Polski system podatkowy cechuje się niejednoznacznością zapisów oraz wysoką częstotliwością zmian.

Niejednokrotnie brak jest ich klarownej wykładni, co może powodować ryzyko odmiennej ich interpretacji przez Spółkę i organy skarbowe. W przypadku zaistnienia takiej sytuacji, organ skarbowy może nałożyć na Spółkę karę finansową, która może mieć istotny, negatywny wpływ na jej wyniki finansowe. Ponadto, organy skarbowe mają możliwość weryfikowania poprawności deklaracji

podatkowych określających wysokość zobowiązania podatkowego w ciągu pięcioletniego okresu od końca roku, w którym minął termin płatności podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego przez Spółkę interpretacji przepisów podatkowych, sytuacja ta może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki. Ryzyko związane z opodatkowaniem może wynikać ze zmian w wysokościach stawek podatkowych, istotnych z punktu widzenia Spółki, jednakże prawdopodobieństwo wystąpienia skokowych zmian można ocenić jako niewielkie.

W ramach dotychczasowej działalności Spółki nie doszło do materializacji przedmiotowego ryzyka, w związku z czym nie miało ono wpływu na działalność Spółki oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko działalności globalnej

Grupa prowadzi działalność na wielu rynkach, koncentrując się na rynkach charakteryzujących się wysokim potencjałem wzrostu. Grupa narażona jest na przedmiotowe ryzyko z uwagi na osiąganie większości przychodów w ramach działalności zagranicznej. Zagrożeniem są więc częste zmiany regulacji prawnych w krajach, w których działalność ta jest prowadzona. Dotyczy to w szczególności przepisów podatkowych oraz przepisów dotyczących ochrony danych osobowych. Każda zmiana przepisów może potencjalnie spowodować spadek przychodów Grupy, wzrost kosztów działalności, a także powodować trudności w bieżącym śledzeniu wprowadzanych zmian legislacyjnych oraz ocenie skutków przyszłych zdarzeń czy decyzji. Dodatkowo, przepisy prawne mogą być różnie interpretowane przez Spółkę i poszczególne organy państwowe. Ponadto, w przypadku krótkiego okresu pomiędzy publikacją aktu prawnego, a jego wejściem w życie, mogą pojawić się trudności z szybkim dostosowaniem prowadzonej przez Grupę działalności do nowych uwarunkowań legislacyjnych i wymogów. W związku z powyższymi trudnościami, w szczególności brakiem realnej możliwości bieżącego śledzenia wprowadzanych zmian prawnych we wszystkich krajach, w których działa Grupa.

Grupie trudno będzie dostosować się do wprowadzonych zmian legislacyjnych i podatkowych, w konsekwencji czego Grupa może podjąć decyzję o wycofaniu się z danego rynku do czasu dostosowania się do nowych wymogów, co będzie miało wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.

W ramach dotychczasowej działalności Spółki nie doszło do materializacji przedmiotowego ryzyka, w związku z czym nie miało ono wpływu na działalność Spółki oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko związane z wymogami raportowania niefinansowego i zrównoważonym rozwojem

Wdrożenie unijnej dyrektywy CSRD, wraz z późniejszymi jej zmianami, sukcesywnie rozszerza obowiązki przedsiębiorstw w zakresie sprawozdawczości zrównoważonego rozwoju (ESG). Spółka na bieżąco monitoruje otoczenie regulacyjne i dokłada wszelkiej staranności, aby dostosowywać swoje wewnętrzne procesy do nadchodzących wymogów w obszarze zagadnień środowiskowych oraz społeczno-pracowniczych. Zarząd ma jednak świadomość ryzyk rynkowych i operacyjnych. Pomimo podejmowanych działań, ewentualne trudności w szybkiej i kompleksowej adaptacji do dynamicznie zmieniających się wymogów ESG, mogłyby w przyszłości wpłynąć na postrzeganie Spółki przez wybrane grupy inwestorów instytucjonalnych oraz partnerów biznesowych, dla których wskaźniki zrównoważonego rozwoju stanowią rosnące kryterium oceny.

13.3 Ryzyka finansowe związane z działalnością Spółki

Identyfikowane przez Grupę ryzyka finansowe oraz cele i zasady zarządzania nimi zostały opisane w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Cloud Technologies za rok 2025 w nocie 30.

Identyfikowane przez Spółkę ryzyka finansowe oraz cele i zasady zarządzania nimi zostały opisane w Sprawozdaniu Finansowym Cloud Technologies S.A. za rok 2025 w nocie 28.

14. Inne informacje

14.1 Informacje o zatrudnieniu

Grupa Cloud Technologies posiada stabilny poziom zatrudnienia i bazuje na wysoko wykwalifikowanych specjalistach, którzy umożliwiają Grupie rozwój i dalszą globalizację prowadzonej działalności na międzynarodowym rynku danych. Grupa utrzymuje zatrudnienie na podobnym poziomie, a jednocześnie systematycznie zwiększa przychody, co jest możliwe dzięki własnej, wydajnej technologii oraz skalowalnej działalności o zasięgu międzynarodowym.

W strukturze zatrudnienia Cloud Technologies S.A. wyróżniamy zespoły odpowiedzialne za rozwój technologii, sprzedaż, administrację oraz kadrę zarządzającą.

Spółka koncentruje się na skalowaniu biznesu przy jednoczesnym utrzymaniu stabilnego i stałego poziomu zatrudnienia.

Liczba osób zatrudnionych (stan na 31.12.2025)

Grupa Cloud Technologies	66
Spółka	51

14.2 Informacje o wydatkach spółki na wspieranie instytucji charytatywnych i organizacji społecznych

W 2025 roku spółka Cloud Technologies dokonała wpłat na wsparcie instytucji charytatywnych i organizacji społecznych na łączną kwotę 46 000 PLN.

14.3 Oświadczenie o stosowaniu Ładu Korporacyjnego

Spółka stosuje rekomendacje i zasady ładu korporacyjnego zawarte w dokumencie Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2021. Jego treść jest dostępna na stronie internetowej pod adresem: <https://www.gpw.pl/dobre-praktyki2021>

Zasady obowiązujące od których stosowania Spółka odstąpiła wraz z wyjaśnieniem przyczyn tego odstąpienia:

- (a) 1.3.1. zagadnienia środowiskowe, zawierające mierniki i ryzyka związane ze zmianami klimatu i zagadnienia zrównoważonego rozwoju.

Spółka nie opracowała i nie realizuje strategii w zakresie zagadnień środowiskowych. Niemniej jednak, Spółka w zakresie swojej polityki stosuje zasady związane ze zmianami klimatu i zagadnieniami zrównoważonego rozwoju.

- (b) 1.3.2. sprawy społeczne i pracownicze, dotyczące m.in. podejmowanych i planowanych działań mających na celu zapewnienie równouprawnienia płci, należytych warunków pracy, poszanowania praw pracowników, dialogu ze społecznościami lokalnymi, relacji z klientami.

Spółka nie opracowała i nie realizuje strategii w zakresie spraw społeczno-pracowniczych. Niemniej jednak, Spółka w zakresie swojej polityki stosuje zasady równego traktowania i niedyskryminacji.

- (c) 1.4.1. objaśniać, w jaki sposób w procesach decyzyjnych w spółce i podmiotach z jej grupy uwzględniane są kwestie związane ze zmianą klimatu, wskazując na wynikające z tego ryzyka;

Spółka nie opracowała i nie realizuje strategii w zakresie zagadnień środowiskowych. Niemniej jednak, Spółka w zakresie swojej polityki stosuje zasady związane ze zmianami klimatu i zagadnieniami zrównoważonego rozwoju.

- (d) 1.4.2. przedstawiać wartość wskaźnika równości wynagrodzeń wypłacanych jej pracownikom, obliczanego jako procentowa różnica pomiędzy średnim miesięcznym wynagrodzeniem (z uwzględnieniem premii, nagród i innych dodatków) kobiet i mężczyzn za ostatni rok, oraz przedstawiać informacje o działaniach podjętych w celu likwidacji ewentualnych nierówności w tym zakresie, wraz z prezentacją ryzyk z tym związanych oraz horyzontem czasowym, w którym planowane jest doprowadzenie do równości.

Spółka nie opracowała i nie realizuje strategii w zakresie spraw społeczno-pracowniczych. Niemniej jednak, Spółka w zakresie swojej polityki stosuje zasady równego traktowania i niedyskryminacji.

- (e) 2.1. Spółka powinna posiadać politykę różnorodności wobec zarządu oraz rady nadzorczej, przyjętą odpowiednio przez radę nadzorczą lub walne zgromadzenie. Polityka różnorodności określa cele i kryteria różnorodności m.in. w takich obszarach jak płeć, kierunek wykształcenia, specjalistyczna wiedza, wiek oraz doświadczenie zawodowe, a także wskazuje termin i sposób monitorowania realizacji tych celów. W zakresie zróżnicowania pod względem płci warunkiem zapewnienia różnorodności organów spółki jest udział mniejszości w danym organie na poziomie nie niższym niż 30%.

Spółka nie opracowała i nie realizuje polityki różnorodności w odniesieniu do władz Spółki. Przy wyborze kandydatów na Członków Zarządu oraz Członków Rady Nadzorczej Spółka bierze pod uwagę odpowiednie kwalifikacje kandydatów, ich doświadczenie, kompetencje i umiejętności. Decyzje dotyczące powołania do Zarządu lub Rady Nadzorczej nie są podyktowane płcią. Ponadto, członkowie organu zarządzającego i nadzorującego Spółki są wybierani w taki sposób, aby zapewnić różnorodność w zakresie kierunku wykształcenia i doświadczenia, celem zapewnienia Spółce możliwości korzystania z wiedzy i doświadczenia we wszystkich obszarach działalności. Niemniej jednak, Spółka w zakresie polityki personalnej stosuje zasady równego traktowania i niedyskryminacji.

- (f) 2.2. Osoby podejmujące decyzje w sprawie wyboru członków zarządu lub rady nadzorczej spółki powinny zapewnić wszechstronność tych organów poprzez wybór do ich składu osób zapewniających różnorodność, umożliwiając m.in. osiągnięcie docelowego wskaźnika minimalnego udziału mniejszości określonego na poziomie nie niższym niż 30%, zgodnie z celami określonymi w przyjętej polityce różnorodności, o której mowa w zasadzie 2.1.

Spółka nie opracowała i nie realizuje polityki różnorodności w odniesieniu do władz Spółki. Niemniej jednak, Spółka w zakresie polityki personalnej stosuje zasady równego traktowania i niedyskryminacji.

- (g) 3.2. Spółka wyodrębnia w swojej strukturze jednostki odpowiedzialne za zadania poszczególnych systemów lub funkcji, chyba że nie jest to uzasadnione z uwagi na rozmiar spółki lub rodzaj jej działalności.

Ze względu na charakter oraz rozmiar prowadzonej działalności przez Spółkę nie jest zasadne wyodrębnienie osobnych jednostek organizacyjnych. Spółka wdrożyła systemy wewnętrzne adekwatne do wielkości Spółki i prowadzonej przez nią działalności.

- (h) 4.1. Spółka powinna umożliwić akcjonariuszom udział w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej (e-walne), jeżeli jest to uzasadnione z uwagi na zgłaszane spółce oczekiwania akcjonariuszy, o ile jest w stanie zapewnić infrastrukturę techniczną niezbędną dla przeprowadzenia takiego walnego zgromadzenia.

Spółka nie zapewnia udziału w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej. W ocenie Spółki, realizacja stacjonarnych walnych zgromadzeń zapewnia ochronę praw akcjonariuszy i inwestorów, a prawidłowe wykonywanie obowiązków informacyjnych związanych z walnymi zgromadzeniami zapewnia akcjonariuszom pełny dostęp do informacji dotyczących walnych

zgromadzeń. Odstępnie od stosowania wskazanej powyżej zasady związane jest z unikaniem ponoszenia dodatkowych kosztów.

- (i) 4.3. Spółka zapewnia powszechnie dostępną transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym.

Spółka nie zapewnia powszechnie dostępnej transmisji obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym. W ocenie Spółki, prawidłowe wykonywanie obowiązków informacyjnych związanych z walnymi zgromadzeniami zapewnia akcjonariuszom pełny dostęp do informacji dotyczących walnych zgromadzeń. Odstępnie od stosowania wskazanej powyżej zasady związane jest z unikaniem ponoszenia dodatkowych kosztów.

14.4 Zarząd

Zarząd Spółki dominującej (dalej "Zarząd") składa się z co najmniej jednego Członka, a kadencja Zarządu jest wspólna i trwa 4 (cztery) lata, przy czym każdorazowo liczbę Członków Zarządu danej kadencji określa Rada Nadzorcza. Prezes Zarządu jest powoływany przez Radę Nadzorczą, a Członkowie Zarządu są powoływani i odwoływani przez Radę Nadzorczą na wniosek Prezesa Zarządu.

Mandaty Członków Zarządu wygasają najpóźniej z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia, zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji przez Członków Zarządu.

Zarząd prowadzi sprawy Spółki i reprezentuje Spółkę we wszystkich czynnościach sądowych i pozasądowych. Wszelkie sprawy związane z prowadzeniem spraw Spółki, niezastrzeżone przepisami prawa lub postanowieniami Statutu dla innych organów Spółki, należą do kompetencji Zarządu.

W przypadku Zarządu jednoosobowego Spółkę reprezentuje Prezes Zarządu, natomiast w przypadku Zarządu wieloosobowego do składania oświadczeń woli w imieniu Spółki oraz do jej reprezentowania uprawnieni są (a) Prezes Zarządu samodzielnie; (b) dwaj Członkowie Zarządu działający łącznie, (c) jeden Członek Zarządu działający łącznie z prokurentem.

Uchwały Zarządu zapadają bezwzględną większością głosów oddanych, a w razie równości głosów decyduje głos Prezesa Zarządu.

Zgodnie ze Statutem, w przypadku zawierania umów pomiędzy Spółką a Członkami Zarządu, Spółka jest reprezentowana przez Radę Nadzorczą. Rada Nadzorcza może upoważnić w drodze uchwały jednego lub więcej członków do dokonywania takich czynności prawnych.

Szczegółowy tryb działania Zarządu jest określony w Regulaminie Zarządu uchwalonym przez Radę Nadzorczą w dniu 10 czerwca 2022 roku.

Na datę publikacji niniejszego sprawozdania w skład Zarządu wchodzi:

- Piotr Prajsnar – Prezes Zarządu, CEO. Założyciel i największy akcjonariusz Cloud Technologies.
- Piotr Soleniec – Członek Zarządu, CFO. Związany z Cloud Technologies od 2017 roku.

Kadencja Zarządu obejmująca cztery pełne lata obrotowe jest wspólna i upływa w dniu 31 grudnia 2029 roku, jednak mandat Zarządu wygaśnie z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2029 rok. Zgodnie z Raportem Bieżącym z dn. 12 maja 2025 roku, Rada Nadzorcza powołała Zarząd na nową kadencję w dotychczasowym składzie: Piotr Prajsnar, Prezes Zarządu, oraz Piotr Soleniec, Członek Zarządu.

14.5 Rada Nadzorcza

Rada Nadzorcza sprawuje stały nadzór nad działalnością Spółki dominującej we wszystkich dziedzinach jej działalności.

Rada składa się z co najmniej 5 (pięciu) członków, powoływanych i odwoływanych przez Walne Zgromadzenie, przy czym Walne Zgromadzenie każdorazowo ustala liczbę członków Rady Nadzorczej. Kadencja Rady Nadzorczej jest wspólna i trwa 4 (cztery) lata. Rada Nadzorcza wybiera ze swego grona Przewodniczącego Rady Nadzorczej, który będzie przewodniczył posiedzeniom Rady Nadzorczej i kierował jej pracami.

Zgodnie ze Statutem, do kompetencji Rady Nadzorczej, poza sprawami wskazanymi w KSH, należą w szczególności następujące sprawy:

- ocena wniosków Zarządu dotyczących podziału zysku albo pokrycia straty;
- ocena sprawozdania Zarządu z działalności Spółki oraz sprawozdania finansowego za ubiegły rok obrotowy, w zakresie ich zgodności z księgami i dokumentami, jak też ze stanem faktycznym;
- składanie Walnemu Zgromadzeniu corocznego pisemnego sprawozdania z ocen, o których mowa powyżej;
- powoływanie i odwoływanie Członków Zarządu;
- ustalanie zasad wynagradzania Członków Zarządu;
- zawieszanie, z ważnych powodów, w czynnościach poszczególnych lub wszystkich Członków Zarządu;
- delegowanie członków Rady Nadzorczej do czasowego wykonywania czynności Członków Zarządu niemogących sprawować swoich czynności;
- wybór firmy audytorskiej do badania rocznego sprawozdania finansowego Spółki;
- wyrażanie zgody na zbycie przez Spółkę posiadanych akcji lub udziałów;
- wyrażanie zgody na tworzenie przez Spółkę nowych spółek lub nabycie przez Spółkę akcji lub udziałów innych podmiotów gospodarczych;
- inne sprawy powierzone do kompetencji Rady Nadzorczej oraz bezwzględnie obowiązujące przepisy prawa lub uchwały Walnego Zgromadzenia.

Rada Nadzorcza działa na podstawie obowiązujących przepisów prawa i Statutu, które określają jej kompetencje, oraz na podstawie regulaminu Rady Nadzorczej uchwalonego przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 20 czerwca 2022 roku, określającego szczegółowy tryb działania Rady Nadzorczej.

Posiedzenia Rady Nadzorczej odbywają się w miarę potrzeb, nie rzadziej jednak niż 3 (trzy) razy w roku. W roku 2025 Rada Nadzorcza odbyła 7 posiedzeń.

Uchwały Rady Nadzorczej zapadają bezwzględną większością głosów. W przypadku równej liczby głosów, decyduje głos Przewodniczącego Rady Nadzorczej.

Na datę publikacji niniejszego sprawozdania w skład Rady Nadzorczej wchodzi:

- (a) Szymon Okoń – Przewodniczący Rady Nadzorczej;
- (b) Łukasz Krasnopolski – Członek Rady Nadzorczej;
- (c) Kamil Bargiel – Członek Rady Nadzorczej;
- (d) Bartosz Gonczarek – Członek Rady Nadzorczej;
- (e) Marcin Brendota – Członek Rady Nadzorczej.

W trakcie 2025 roku nie doszło do zmian w składzie Rady Nadzorczej.

W ramach Rady Nadzorczej poza Komitetem Audytu nie funkcjonują inne Komitety.

14.6 Komitet Audytu

Komitet Audytu składający się z 3 członków ustanowiono w Spółce dominującej na podstawie uchwały nr 2 Rady Nadzorczej z dnia 21 listopada 2022 roku w sprawie utworzenia Komitetu Audytu w Spółce.

W roku 2025 Komitet Audytu odbył 4 posiedzenia.

Komitet Audytu składa się z 3 członków. Na datę publikacji niniejszego sprawozdania Członkami Komitetu Audytu są:

- Marcin Brendota – Przewodniczący Komitetu Audytu;
- Kamil Bargiel – Członek Komitetu Audytu;
- Łukasz Krasnopolski – Członek Komitetu Audytu.

Zgodnie ze złożonymi oświadczeniami, Członkami Komitetu Audytu spełniającymi wskazane w art. 129 ust. 3 Ustawy o Biegłych Rewidentach oraz Dobrych Praktykach Spółek notowanych na GPW kryteria niezależności są Marcin Brendota, Kamil Bargiel oraz Łukasz Krasnopolski.

Zgodnie ze złożonym oświadczeniem, Członkiem Komitetu Audytu spełniającym wskazane w art. 129 ust. 1 Ustawy o Biegłych Rewidentach wymagania dotyczące wiedzy i umiejętności w zakresie rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych jest Marcin Brendota.

Zgodnie ze złożonymi oświadczeniami, Członkami Komitetu Audytu spełniającymi wskazane w art. 129 ust. 5 Ustawy o Biegłych Rewidentach kryteria w zakresie wiedzy i umiejętności dotyczące branży Spółki jest Kamil Bargiel oraz Łukasz Krasnopolski.

Do kompetencji Komitetu Audytu należą przede wszystkim czynności wymienione w art. 130 Ustawy o Biegłych Rewidentach oraz inne czynności wskazane w przyjętym regulaminie Komitetu Audytu, w tym w szczególności: (a) współpraca z firmą audytorską i monitorowanie czynności rewizji finansowej, (b) monitorowanie efektywności systemów kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem, (c) monitorowanie procesu sprawozdawczości finansowej.

Zgodnie z przyjętą przez Komitet Audytu polityką i procedurą wyboru firmy audytorskiej Rada Nadzorcza podczas dokonywania wyboru, a Komitet Audytu w trakcie przygotowywania rekomendacji, kierują się następującymi wytycznymi dotyczącymi firmy audytorskiej:

- 1) bezstronnością, niezależnością oraz najwyższą jakością wykonywanych prac audytorskich;
- 2) znajomością branży oraz specyfiki działalności spółek z Grupy, ze szczególnym uwzględnieniem aspektów prawnych oraz podatkowych;
- 3) dotychczasowym posiadanym doświadczeniem firmy audytorskiej w badaniu sprawozdań finansowych spółek notowanych na rynku regulowanym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.;
- 4) kwalifikacjami zawodowymi i doświadczeniem osób bezpośrednio zaangażowanych w świadczenie usług;
- 5) możliwością zapewnienia świadczenia wymaganego zakresu usług, w terminach określonych przez Spółkę, w tym dodatkowo ewentualnych dozwolonych usług niebędących badaniem;
- 6) poziomem oferowanej ceny za świadczone usługi, przy czym wynagrodzenie firmy audytorskiej nie może być uzależnione od żadnych warunków, w tym w szczególności od wyniku badania.

Komitet Audytu przyjął również politykę w zakresie świadczenia dodatkowych usług przez firmę audytorską, podmiot powiązany z firmą audytorską lub przez członka sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem. Biegły rewident lub firma audytorska przeprowadzająca badanie sprawozdania finansowego Spółki oraz Grupy ani żaden z członków sieci, do której należy biegły rewident lub firma audytorska, nie mogą świadczyć bezpośrednio ani pośrednio na rzecz Spółki oraz Grupy, żadnych zabronionych usług niebędących badaniem sprawozdań finansowych, o których mowa w art. 136 ust. 2 Ustawy o biegłych rewidentach, w następujących okresach:

- a) w okresie od rozpoczęcia badanego okresu do wydania sprawozdania z badania oraz

b) w roku obrotowym bezpośrednio poprzedzającym okres, o którym mowa w lit. a) w odniesieniu do usług wymienionych w art. 5 pkt. 1 w akapicie drugim lit. g) Rozporządzenia.

14.7 Zasady wynagradzania Zarządu i Rady Nadzorczej

Informacje o wysokości wynagrodzeń Zarządu oraz Rady Nadzorczej zostały zawarte w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy w nocie nr 33.

Wynagrodzenia Zarządu ustalane jest za zgodą Rady Nadzorczej.

Wynagrodzenie Rady Nadzorczej określa Walne Zgromadzenie w formie uchwały.

Zasady wypłacania wynagrodzeń Członkom Zarządu oraz Członkom Rady Nadzorczej określa formalna polityka wynagrodzeń przyjęta i wprowadzona przez Walne Zgromadzenie.

Spółka nie posiada zobowiązań wynikających z emerytur lub podobnych świadczeń wobec organów zarządzających lub nadzorujących.

Umowy między Spółką a osobami zarządzającymi lub nadzorującymi nie przewidują rekompensat w przypadku ich rezygnacji, zwolnienia lub odwołania.

14.8 Walne Zgromadzenie

Zgodnie z art. 399 § 1 KSH, walne zgromadzenie zwołuje zarząd, przy czym zwyczajne walne zgromadzenie powinno się odbyć w terminie 6 (sześć) miesięcy po upływie każdego roku obrotowego. Jednakże rada nadzorcza jest uprawniona do zwołania zwyczajnego walnego zgromadzenia, jeżeli zarząd nie dokona tego w odpowiednim terminie oraz nadzwyczajnego walnego zgromadzenia, jeżeli uzna to za wskazane. Dodatkowo, obligatoryjne jest zwołanie walnego zgromadzenia przez zarząd w przypadku, gdy bilans sporządzony przez zarząd wykaże stratę przewyższającą sumę kapitałów zapasowego i rezerwowych oraz 1/3 (jedna trzecia) kapitału zakładowego. W takim przypadku walne zgromadzenie podejmuje uchwałę dotyczącą dalszego istnienia spółki.

Kompetencje Walnego Zgromadzenia wynikają zarówno z przepisów prawa, w szczególności KSH, jak i Statutu.

Zgodnie z KSH oraz Statutem do kompetencji Walnego Zgromadzenia należą w szczególności:

- powoływanie i odwoływanie członków Rady Nadzorczej;
- ustalanie zasad wynagradzania członków Rady Nadzorczej;
- udzielenie członkom organów Spółki absolutorium z wykonania swoich obowiązków;
- rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania Zarządu z działalności Spółki;
- rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania finansowego za rok obrotowy;
- powzięcie uchwały o podziale zysku albo o pokryciu straty;
- podwyższenie lub obniżenie kapitału zakładowego Spółki;
- połączenie lub przekształcenie Spółki;
- rozwiązanie lub likwidacja Spółki;
- zmiana Statutu;
- tworzenie funduszy celowych;
- powzięcia postanowienia dotyczącego roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawarciu Spółki lub sprawowaniu zarządu albo nadzoru.

Uchwały Walnego Zgromadzenia podejmowane są większością 2/3 (dwie trzecie) głosów, chyba że Statut lub bezwzględnie obowiązujące przepisy prawa przewidują surowsze wymogi co do podjęcia danej uchwały.

Tryb zmian Statutu w spółce Cloud Technologies S.A.:

Statut Spółki ani Regulamin obrad Walnego Zgromadzenia Cloud Technologies Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie nie wprowadzają autonomicznych zasad implementacji zmian Statutu Spółki. Zmiany te będą zatem wprowadzane zgodnie z postanowieniami Kodeksu Spółek Handlowych, tj. z zachowaniem większości 3/4 głosów.

Walne Zgromadzenie może również podjąć uchwałę o istotnej zmianie przedmiotu działalności Spółki. Wymagana jest w tym wypadku większość 2/3 (dwie trzecie) głosów.

Uchwały w sprawie emisji obligacji zamiennych lub z prawem pierwszeństwa oraz warrantów subskrypcyjnych wskazanych w art. 453 § 2 KSH oraz w sprawie zmiany Statutu, w tym uchwały o podwyższeniu i obniżeniu kapitału zakładowego, zapadają większością 3/4 (trzy czwarte) głosów.

Do powzięcia uchwały dotyczącej zmiany Statutu, zwiększającej świadczenia akcjonariuszy lub uszczuplającej prawa przyznane osobiście poszczególnym akcjonariuszom, konieczna jest zgoda wszystkich akcjonariuszy, których dana uchwała dotyczy.

Prawo uczestniczenia w walnym zgromadzeniu spółki publicznej mają osoby będące akcjonariuszami spółki na 16 (szesnaście) dni przed datą walnego zgromadzenia, tj. w dniu rejestracji uczestnictwa (art. 406¹ § 1 KSH).

Każda akcja daje prawo do jednego głosu na walnym zgromadzeniu (art. 411 § 1 KSH). Prawo głosu przysługuje od dnia pełnego pokrycia akcji (art. 411 § 2 KSH). Akcjonariusz może głosować odmiennie z każdej z posiadanych akcji (art. 411³ KSH). Akcjonariusz może wykonywać prawo głosu osobiście lub przez pełnomocnika (art. 412 § 1 KSH).

Szczegółowe zasady i tryb zwoływania oraz przeprowadzania obrad Walnego Zgromadzenia zostały uregulowane w regulaminie obrad Walnego Zgromadzenia przyjętym w dniu 20 czerwca 2022 roku na podstawie uchwały nr 14 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia w sprawie przyjęcia regulaminu Walnego Zgromadzenia.

14.9 Sporządzanie sprawozdań finansowych

Jednostkowe sprawozdanie finansowe Spółki oraz skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej oraz związanymi z nimi interpretacjami wydanymi przez Radę Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości (Radę MSR) i ogłoszonymi w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej, a szczegółowe zasady sporządzenia tych raportów, w tym opis polityki rachunkowości, zostały zamieszczone bezpośrednio w tych sprawozdaniach.

W sporządzeniu sprawozdań finansowych uczestniczy zarówno zewnętrzna firma księgowa, jak również odpowiednie komórki organizacyjne po stronie Spółki odpowiedzialne za obszar sprawozdawczości oraz compliance. Dane dostarczone przez zewnętrzne biuro księgowe są weryfikowane i analizowane przez Spółkę.

Nadzór nad procesem sporządzania sprawozdań finansowych sprawuje członek zarządu ds. finansowych. Sprawozdania roczne, a począwszy od roku 2023 również sprawozdanie półroczne podlegają obowiązkowemu badaniu oraz przeglądowi przez niezależnego biegłego rewidenta.

Spółka opracowała i wdrożyła szereg procedur kontroli wewnętrznej, której celem jest usprawnienie procesu sporządzania sprawozdań finansowych, zapewnienie sprawnej współpracy z biegłym rewidentem, jak również identyfikację i ocenę ryzyk dla poszczególnych obszarów działalności Spółki.

14.10 Informacje dotyczące firmy audytorskiej

Badanie jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy za rok 2025 zostało przeprowadzone przez firmę Mistery Auditor Adviser sp. z o.o., której zadania zostały powierzone poprzez podpisanie nowej umowy. Umowa została podpisana na podstawie uchwały Rady Nadzorczej Spółki z dnia 9 czerwca 2025 roku. Zgodnie z zakresem umowy Mistery Auditor Adviser sp. z o.o. przeprowadzi badanie sprawozdań finansowych Spółki i Grupy za lata 2025 oraz 2026. Umowa z poprzednią firmą audytorską, tj. firmą Ecovis Poland Sp. z o.o. wygasła.

Informacje o wynagrodzeniu poprzedniej firmy audytorskiej zostały zamieszczone w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy w notcie nr 35.

W okresie objętym sprawozdaniem finansowym firma audytorska dokonała przeglądu śródrocznych danych finansowych za 2025 rok.

14.11 Geograficzna struktura sprzedaży

Informacje o geograficznej strukturze sprzedaży, w podziale na sprzedaż krajową oraz eksport, wraz ze wskazaniem istotnych odbiorców zamieszczono w notcie nr 1 do jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Brak jest dostawców, których udział w kosztach operacyjnych przekracza poziom 10%.

14.12 Akcjonariat i akcje Spółki

Według stanu na datę publikacji niniejszego raportu istnieją następujący znaczący akcjonariusze Spółki:

Akcjonariusz	liczba akcji	Wartość nominalna (w PLN)	Udział w kapitale
Piotr Prajsnar	1.440.000	144.000	28,80%
PERPETUM 10 FIZAN	1.414.666	141.467	28,29%
Oktawian Oźminkowski	503.200	50.320	10,06%
Akcje własne Cloud Technologies S.A.	620.359	62.036	12,41%
Akcjonariusze do 5% akcji	1.021.775	102.178	20,44%
Razem	5.000.000	500.000	100,00%

Liczba akcji jest równa liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki; akcje uprzywilejowane nie występują, wartość nominalna jednej akcji wynosi 0,1 PLN.

Na datę publikacji niniejszego raportu w posiadaniu Członków Zarządu lub Członków Rady Nadzorczej znajdują się następujące akcje Spółki:

- Prezes Zarządu Piotr Prajsnar posiada bezpośrednio i pośrednio wraz z żoną łącznie 1 520 000 akcji o wartości nominalnej 152 000 PLN (30,40% akcji).
- Członek Zarządu Piotr Soleniec posiada bezpośrednio i pośrednio wraz z żoną 35 698 akcji o wartości nominalnej 3 569 PLN (0,71% akcji).
- Członek Rady Nadzorczej Łukasz Krasnopolski posiada 3 091 akcji o wartości nominalnej 309 PLN (0,06% akcji).

Członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki nie posiadają udziałów w spółkach zależnych.

14.13 Pozostałe informacje

Według stanu na dzień publikacji niniejszego Raportu oraz w 2025 roku przeciwko Grupie nie toczyły się żadne postępowania przed sądem lub organem administracji publicznej.

Według najlepszej wiedzy Spółki nie istnieją umowy zawarte pomiędzy istotnymi akcjonariuszami lub umowy w wyniku których w przyszłości mogłyby nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych przez akcjonariuszy akcji.

Grupa nie spełnia kryteriów określonych w art. 49b ust. 1 ustawy o rachunkowości, a tym samym nie jest zobowiązana do sporządzenia oświadczenia lub sprawozdania Jednostka sporządzająca oświadczenie lub sprawozdanie na temat informacji niefinansowych.

Informacje o zaciągniętych umowach dotyczących kredytów, pożyczek i leasingów znajdują się w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w nocie nr 25.

Informacje o udzielonych pożyczkach znajdują się w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w notach nr 20 oraz 21.

Zasoby kapitałowe Grupy zostały opisane w nocie nr 31 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Brak jest istotnych pozycji pozabilansowych.

W okresie objętym raportem nie doszło do emisji papierów wartościowych.

W Grupie nie funkcjonuje system kontroli programów akcji pracowniczych.

W ramach Grupy nie są zawierane umowy z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe. Grupa nie publikuje prognoz wyników finansowych.

Grupa nie udzielała poręczeń i gwarancji.

Grupa nie posiada wyemitowanych obligacji.

Nie istnieją posiadacze papierów wartościowych Spółki dominującej dających specjalne uprawnienia kontrolne.

Na datę sporządzania niniejszego raportu brak jest ograniczeń odnośnie do wykonywania prawa głosu z akcji Spółki.

Ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych nie istnieją.

14.14 Dane rejestrowe

Adres rejestrowy	Cloud Technologies S.A. ul. Żeromskiego 7 05-075 Warszawa
Akta rejestrowe	Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego ul. Czerniakowska 100 00-454 Warszawa
Kapitał zakładowy	500.000,00 PLN
KRS	0000405842
NIP	9522106251
REGON	142886479

14.15 Dane kontaktowe

Adres korespondencyjny	Cloud Technologies S.A. Elektrownia Powiśle, budynek C ul. Dobra 40, 00-344 Warszawa
Witryna internetowa	www.ct.pl
E-mail	biuro@ct.pl
Telefon	+48 225353050
FAX	+48 225353070

15. Zatwierdzenie do publikacji

Sprawozdanie zarządu z działalności Cloud Technologies S.A. i Grupy Kapitałowej Cloud Technologies za rok 2025 zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd Cloud Technologies S.A. w dniu 13 kwietnia 2026 roku.

Piotr Prajsnar,
Prezes Zarządu

Piotr Soleniec,
Członek Zarządu

Warszawa, 13 kwietnia, 2026 roku

