



Wyniki finansowe 2025

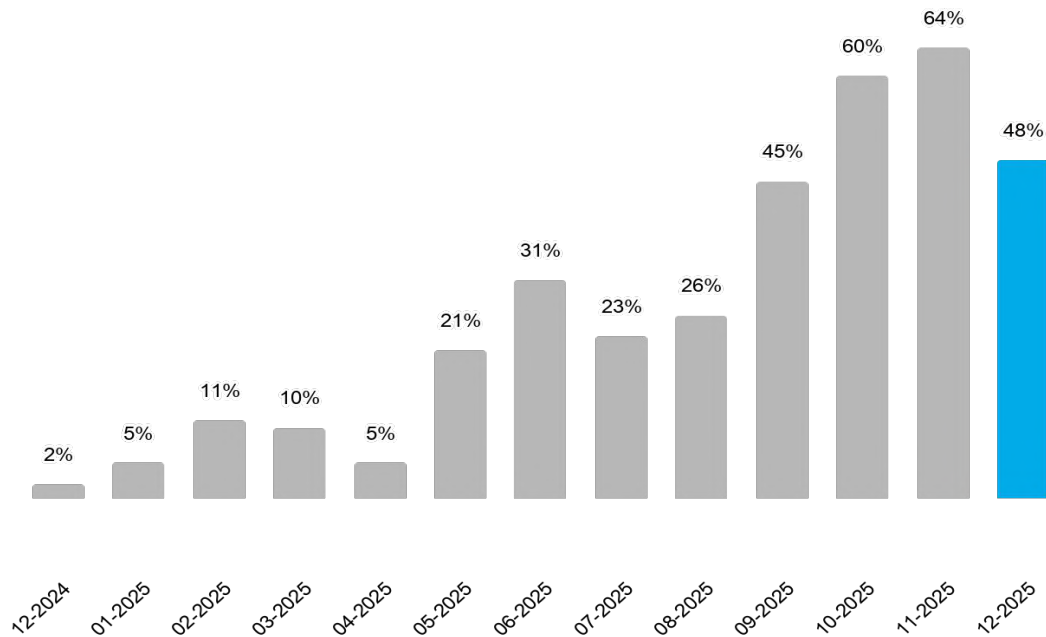
13 kwietnia 2026 roku



Dostarczamy dane do targetowania reklamy internetowej

Zasilamy danymi kampanie reklamowe
największych marek na całym świecie

Dynamika sprzedaży danych do kluczowych klientów



Podsumowanie wyników finansowych za 2025 rok

2025
najlepszy rok
w historii pod
względem
sprzedaży danych

Sprzedaż danych

48,9

mln PLN

+15,1%*
vs 2024

EBITDA

22,5

mln PLN

-9,8% vs 2024
EBITDA

Zysk netto

6,2

mln PLN

-50% vs 2024
Zysk netto

* Dynamika sprzedaży danych za 2025 rok wyrażona w USD wynosi +23%.

Podsumowanie wyników finansowych za Q4 2025

Q4 2025

najlepszy kwartał
w 2025 roku pod
względem
sprzedaży
danych i EBITDA

Sprzedaż danych

15,1

mln PLN

+34,1%*
vs Q4 2024

EBITDA

7,6

mln PLN

+12,8% vs Q4
2024 EBITDA

Zysk netto

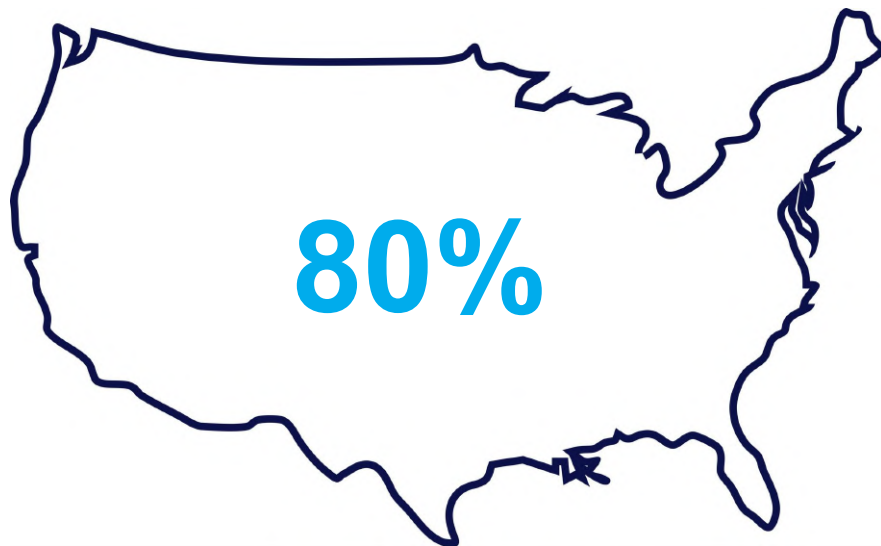
4,9

mln PLN

+3,0% vs Q4 2024
Zysk netto

* Dynamika sprzedaży danych w Q4 2025 wyrażona w USD wynosi +49%.

Sprzedaż danych to dynamiczny wzrost i wysoka rentowność



udział rynku USA w przychodach
ze sprzedaży danych

5 mld

internautów w bazie

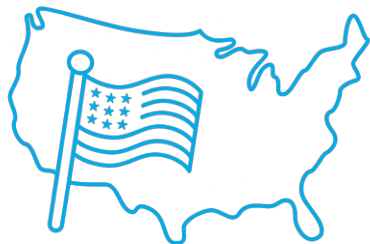
45%

marża na sprzedaży danych
w 2025 roku

96%

udział sprzedaży danych
w przychodach w 2025 roku

Globalny, rentowny i skalowalny biznes



80%

udział rynku USA
w przychodach



45%

marża
ze sprzedaży danych



\$13 mln

przychodów
ze sprzedaży danych
w 2025 roku

Ważne wydarzenia



datadesk.io

Przejęcie spółki
Data Desk Inc.

 theTradeDesk®

amazon ads

Integracja AI Audiences
z The Trade Desk

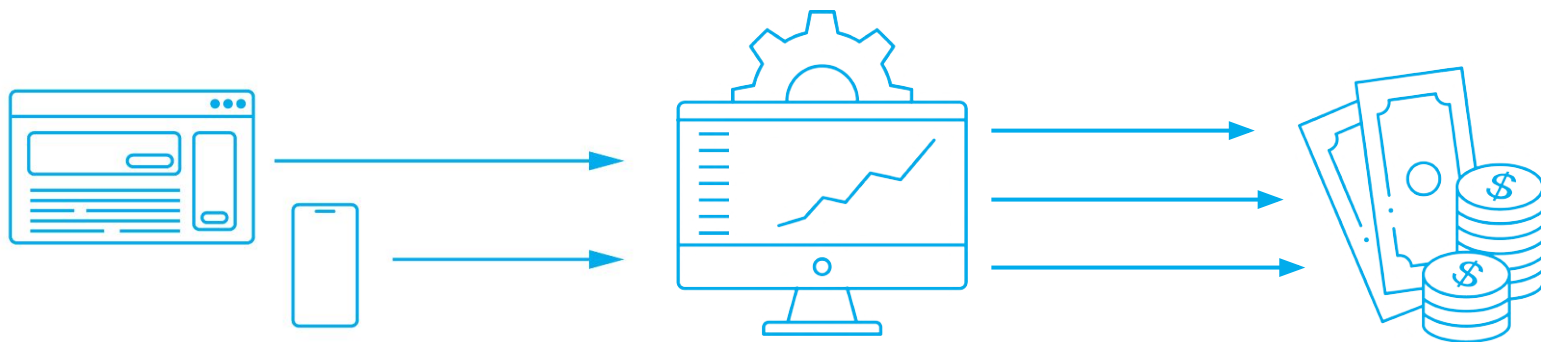
/LiveRamp

Obecność na globalnych
platformach



Model biznesowy
Cloud Technologies

Model biznesowy oparty na dźwigni operacyjnej

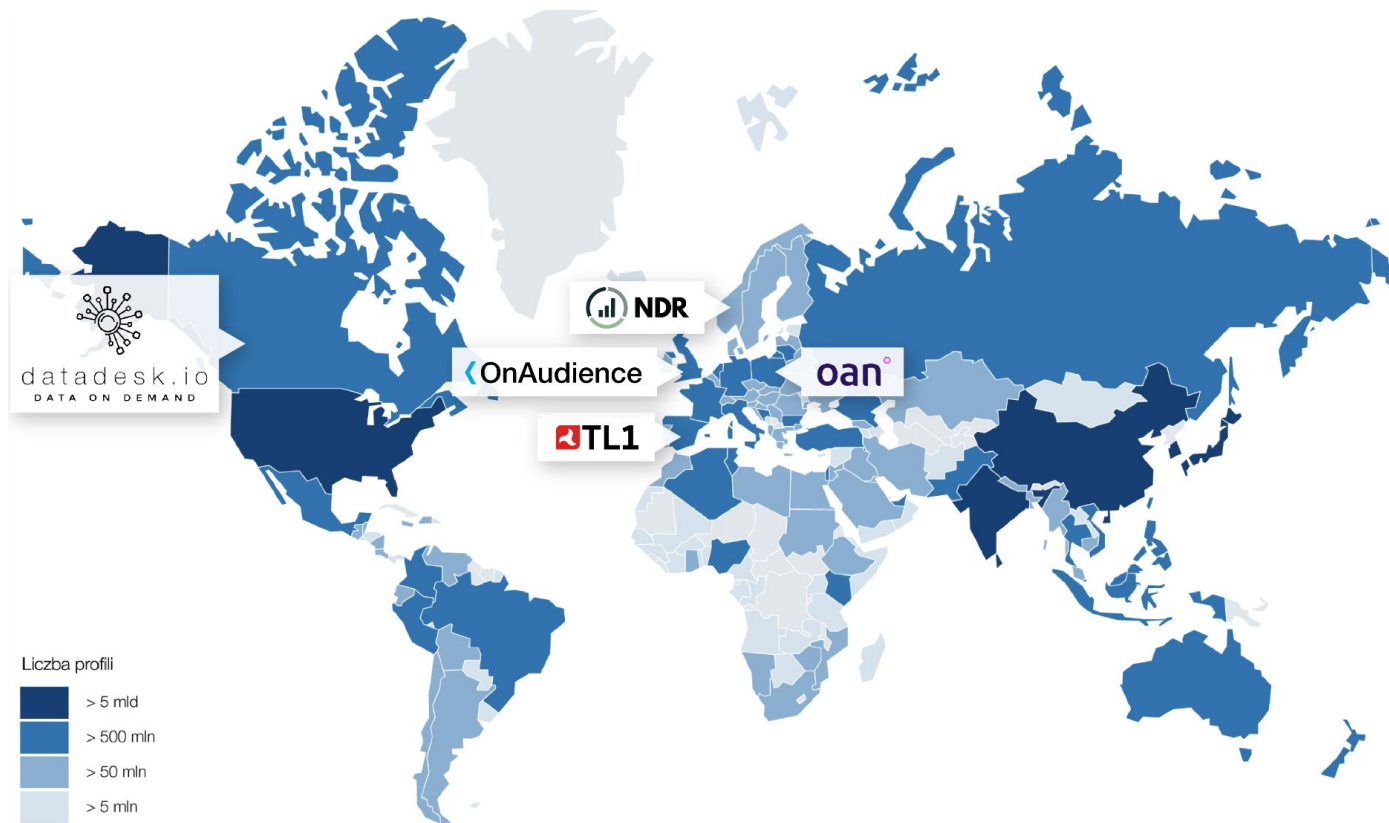


1. Zbieramy dane
z urządzeń połączonych
z internetem

2. Przetwarzamy dane
w oparciu o własną technologię
korzystającą z algorytmów AI

3. Monetyzujemy dane
poprzez targetowanie
reklamy internetowej

Przetwarzamy dane z ponad 200 rynków świata

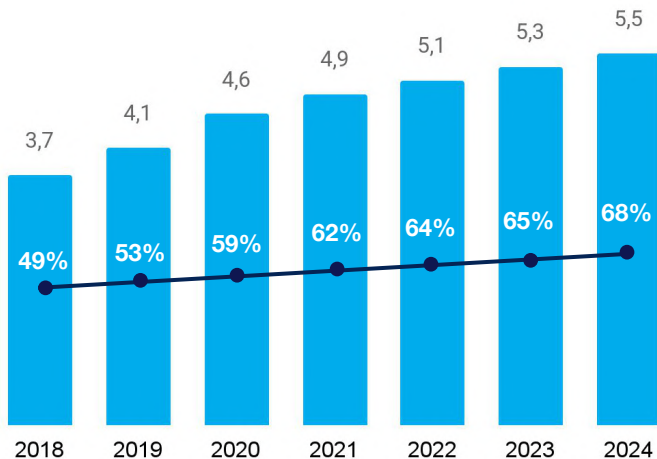


Otoczenie rynkowe

Do 2030 roku nawet 85% globalnych wydatków reklamowych będzie stanowiła reklama cyfrowa

Cyfryzacja napędza budżety online

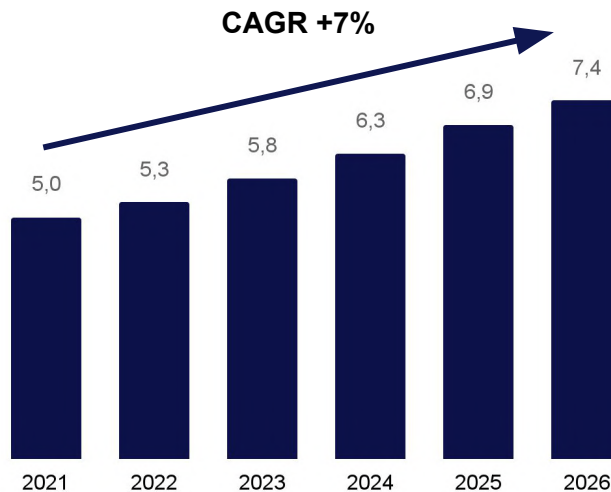
Globalna liczba użytkowników z dostępem do internetu
(mld)



■ Liczba użytkowników z dostępem do internetu (mld)

— Udział użytkowników internetu w populacji (%)

Globalne wydatki w sektorze e-commerce
(bIn USD)



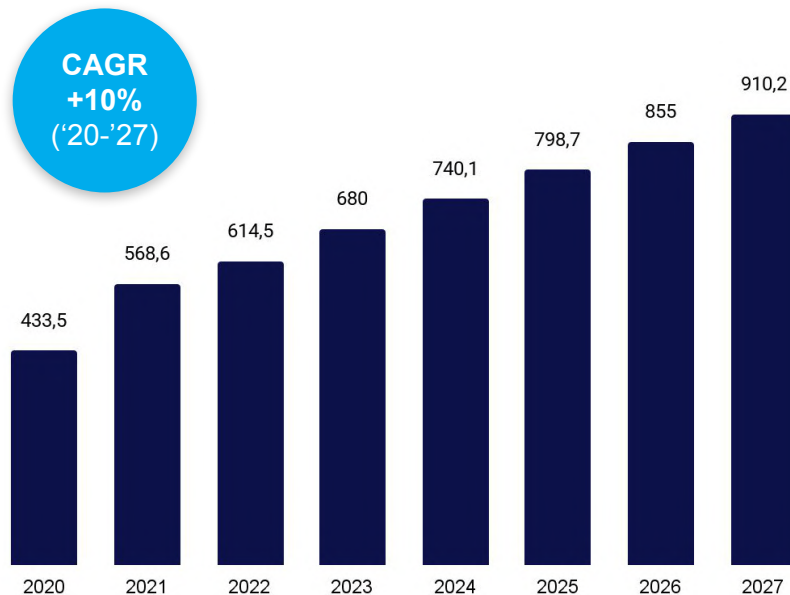
Rynek reklamy online rośnie w dwucyfrowym tempie



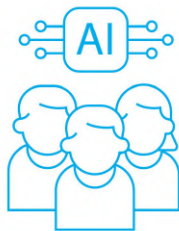
Reklama internetowa

Dostarczamy dane do rosnącego rynku reklamy internetowej, umożliwiając reklamodawcom dotarcie do wybranych grup docelowych.

Globalny rynek reklamy internetowej, 2022 - 2027 (mld USD)



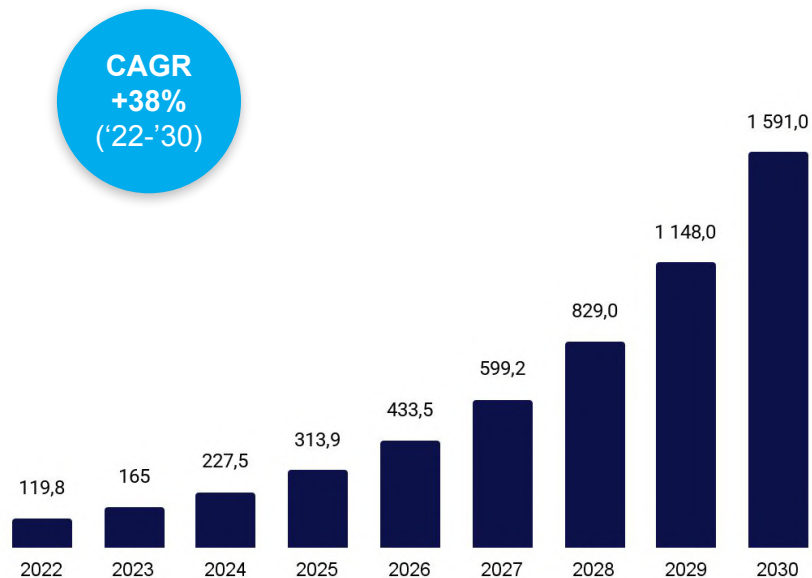
Rynek AI do 2030 roku wzrośnie o ponad 1300%



Narzędzia AI

Nasze zasoby są cennym paliwem dla narzędzi wykorzystujących algorytmy sztucznej inteligencji, które do nauki potrzebują wysokiej jakości danych.

Globalny rynek AI, 2022 - 2030 (mld USD)



Wybrane spółki AdTech na świecie

 theTradeDesk®

 PubMatic

Magnite

 Epsilon | Lotame

/LiveRamp

 eyeota

 Digital
Turbine

amazon ads

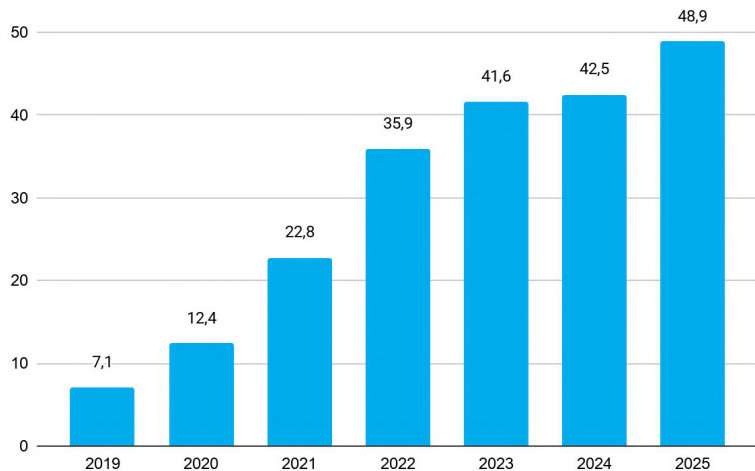


**Wyniki finansowe
2025 oraz Q4 2025**

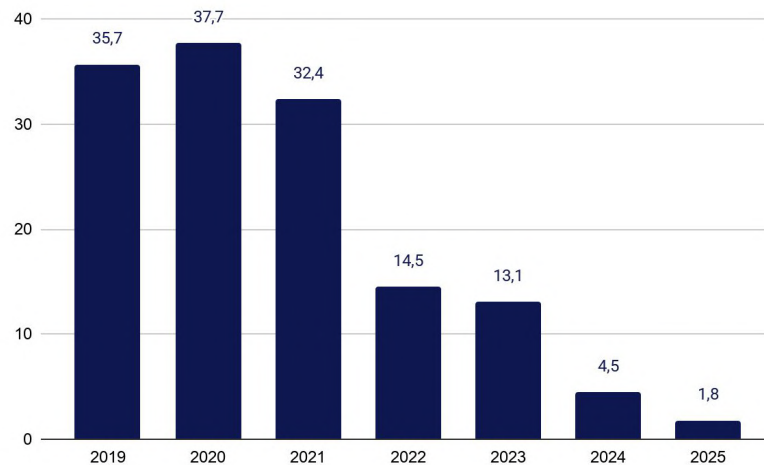
Koncentracja na sprzedaży danych

Sprzedaż danych **wzrosła 7x od 2019 roku** (CAGR = 38%) i odpowiada za **96% sprzedaży** całej Grupy. Pozostała działalność ze względów strategicznych została ograniczona.

Sprzedaży danych (mln PLN)



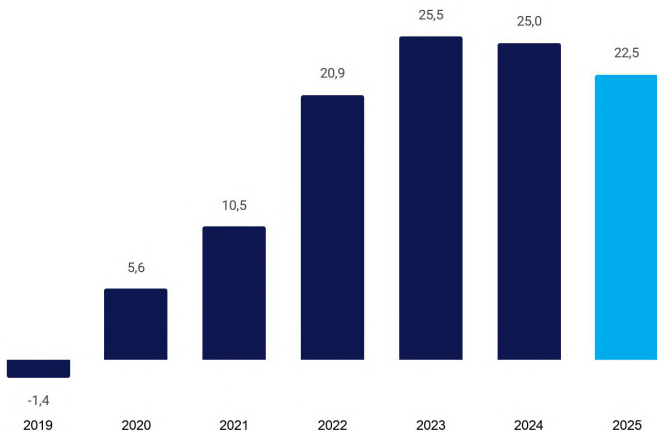
Pozostała działalność (mln PLN)



Wzrost zysku EBITDA

Koncentracja na wysokomarżowej sprzedaży danych umożliwiła **wzrost EBITDA do poziomu 22,5 mln PLN** w 2025 roku (CAGR 2020-2025 = 32%).

EBITDA (mln PLN)

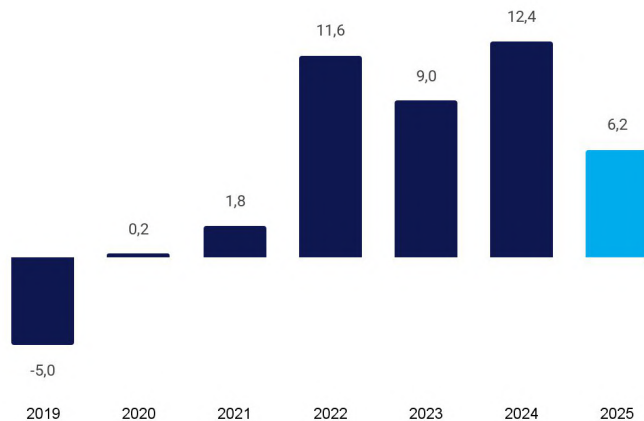


- **Wysoka rentowność**
Marża EBITDA przekracza 40-50%.
- **Dźwignia operacyjna**
Większość kosztów operacyjnych ma charakter stały, niezależny od poziomu przychodów.
- **Wzrost bazy 2024/2025**
Zwiększone zasoby sprzedażowe, hostingowe oraz zasób danych, w tym negatywny wpływ FX, przejściowo obniżyły rentowność w Q1-Q3; odbicie w Q4.

Zysk netto

Zysk netto wzrósł do poziomu 6,2 mln PLN w 2025 roku, ze straty na poziomie 5 mln PLN w 2019 roku.

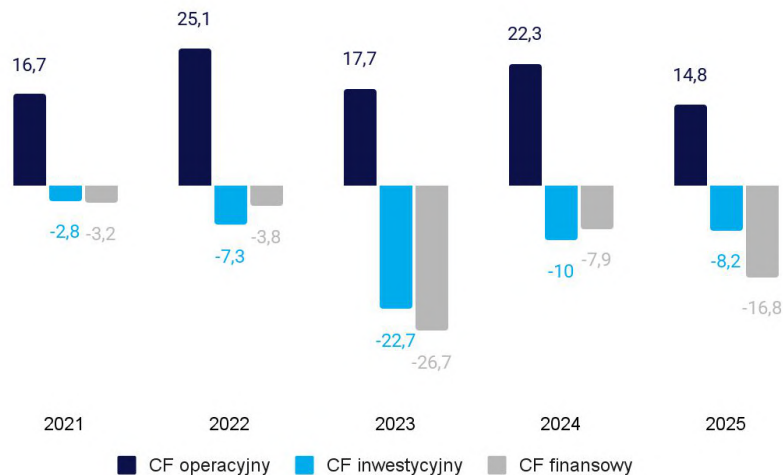
Zysk netto (mln PLN)



- **Wpływ różnic kursowych**
Istotny wpływ ujemnych (umocnienie PLN) lub dodatnich (osłabienie PLN) w okresie.
- **Wysoki poziom amortyzacji**
Główny powód różnicy między poziomem EBITDA, a zysku netto.
- **Obecne umocnienie PLN**
W połączeniu ze zwiększoną bazą kosztową powoduje istotne obniżenie zysku netto.

Dodatni cash flow operacyjny

Działalność sprzedaży danych generuje nadwyżki operacyjne, przeznaczane na działania inwestycyjne (M&A, R&D) i finansowe (dywidenda, skup akcji).



- **Akwizycje**

- TL1 - Hiszpania (2022)

- NDR - Norwegia (2024)

- DataDesk - Kanada (2025)

- **Dywidenda**

- 20% EBITDA w formie dywidendy, począwszy od 2023 roku

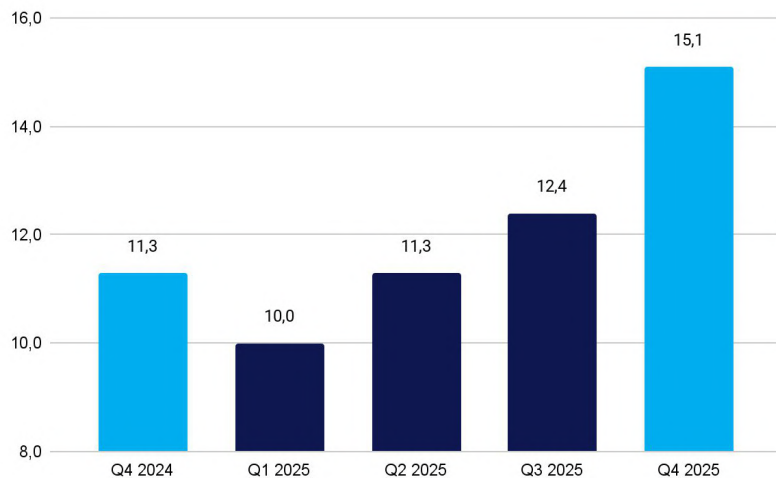
- **Skupy akcji**

- Realizacja programu motywacyjnego, ostatni skup w grudniu 2025 roku

- **Brak istotnego zadłużenia**

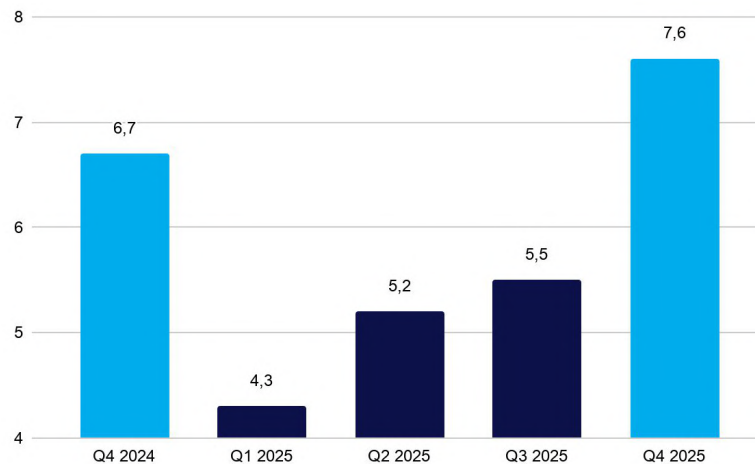
Sukcesywne wzrosty w kluczowych wskaźnikach

Sprzedaż danych, Q4 2024-Q4 2025 (mln PLN)



**Dynamika przychodów ze sprzedaży danych
w Q4 2025
+34% w PLN**

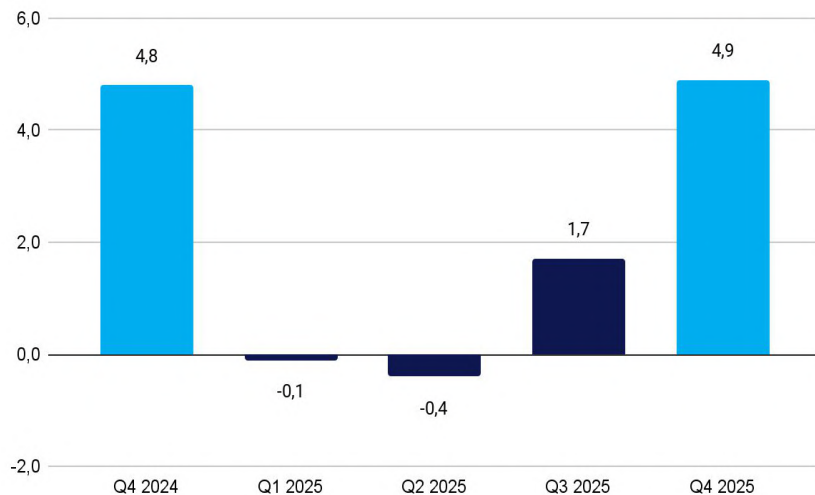
EBITDA, Q4 2024-Q4 2025 (mln PLN)



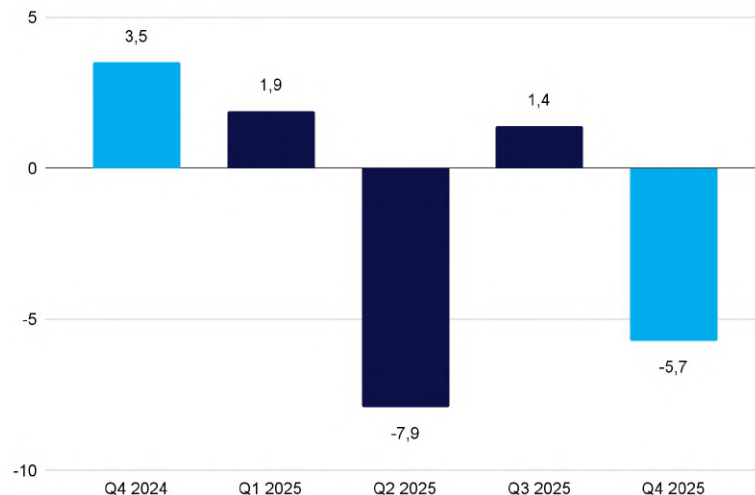
**Dynamika EBITDA
w Q4 2025
+13% w PLN**

2025: Zysk netto i cash flow

Zysk netto, Q4 2024-Q4 2025 (mln PLN)



Cash flow, Q4 2024-Q4 2025 (mln PLN)



2025 Bilans: bezpieczna struktura



Bilans

Wybrane pozycje w mln PLN

- Istotny udział WN: autorska technologia DMP, oprogramowanie sporządzone dzięki dotacjom, technologia DSP oraz wartość firm z akwizycji.
- Rosnący poziom należności z uwagi na zwiększającą się skalę, na poziomie około kwartalnej sprzedaży danych.
- Spadek salda gotówki, z uwagi na zrealizowane w trakcie 2025 projekty akwizycji Data Desk, skupu akcji oraz wypłaty dywidendy.
- Wzrost zadłużenia ze względu na rozpoznanie płatności warunkowej za udziały Data Desk.
- Spadek przychodów przyszłych okresów z uwagi na zakończenie rozpoznowania przychodów z dotacji oraz stopniowe wygaszenie długoterminowych licencji na technologię DMP.

w mln PLN	31.12.2025	31.12.2024
Aktywa trwałe:	61,3	60,9
(a) WN	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 i pozostałe	3,3	2,7
(b) Zadłużenie odsetkowe	6,6	5,4
(c) Przychody przyszłych okresów	1,0	3,7
(d) Pozostałe	0,2	0,1
Pasywa Razem	90,1	98,2

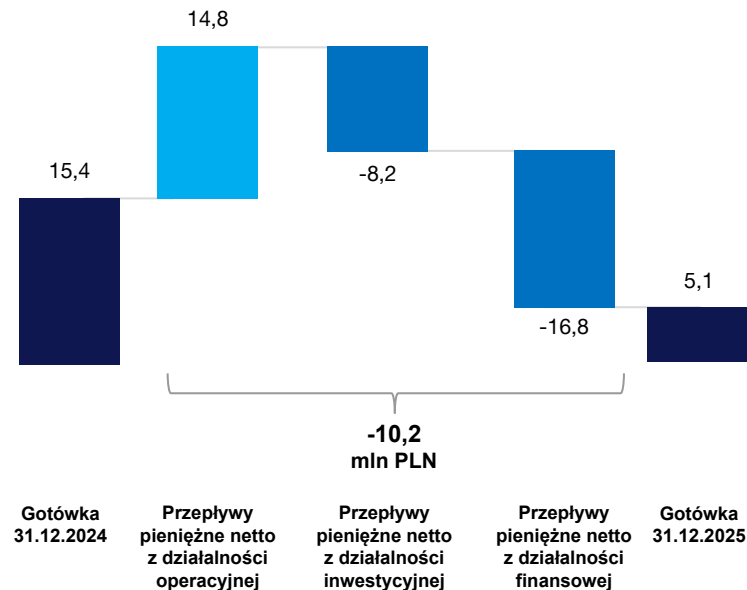
2025 Cash Flow: realizacja planów strategicznych



Cash flow

Wybrane pozycje w mln PLN

- Grupa wygenerowała istotnie pozytywne przepływy z działalności operacyjnej - 14,8 mln PLN - które posłużyły do realizacji inicjatyw inwestycyjnych i finansowych.
- Istotny poziom CAPEX - 8,2 mln PLN m.in. na (a) nabycie udziałów w spółce Data Desk, (b) kontynuację rozwoju autorskich aktywów technologicznych.
- Ujemne przepływy z działalności finansowej wynikające przede wszystkim z:
 - wypłaty dywidendy;
 - skupu akcji;
 - spłaty bieżących zobowiązań leasingowych.





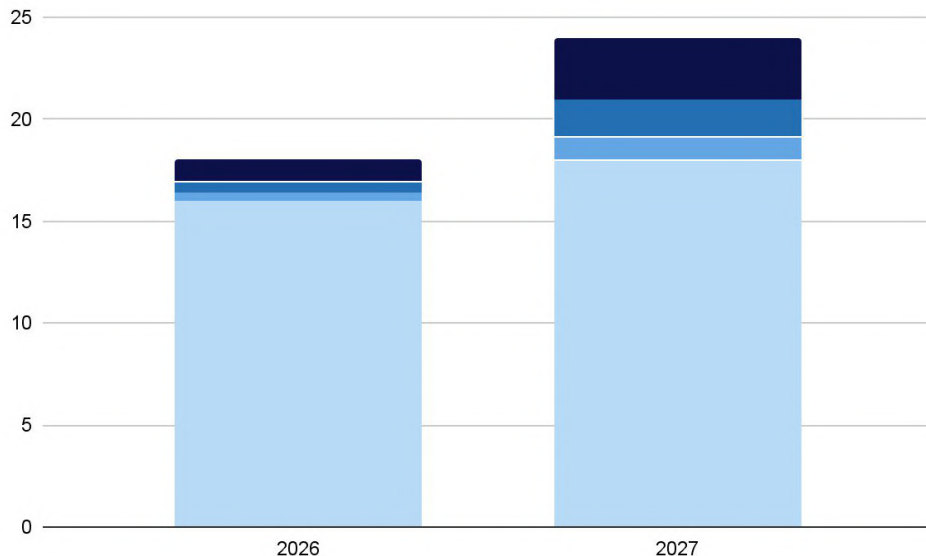
Strategia 2026+



Rewolucja w sprzedaży danych
Strategia 2026+

Potencjał do skokowego zwiększenia sprzedaży

Cele sprzedaży danych, 2026 - 2027 (mln USD)

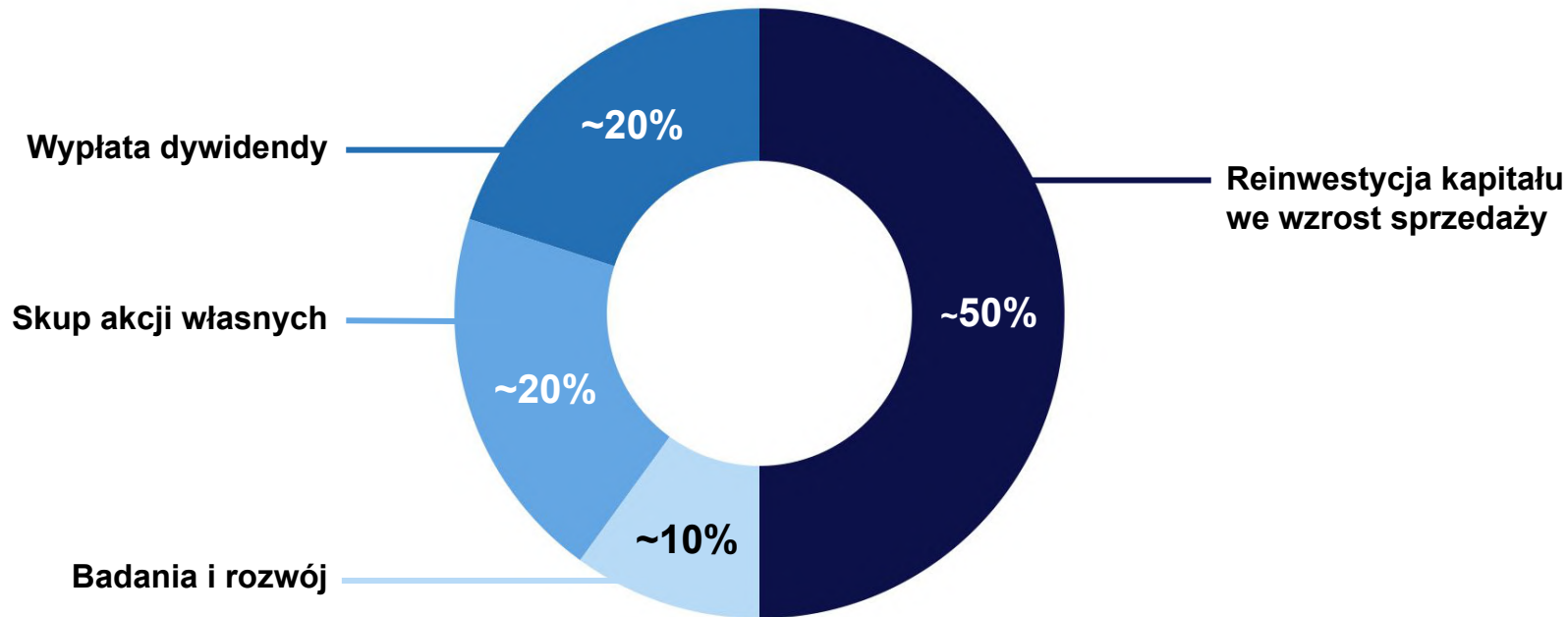


Skalowalny wzrost sprzedaży

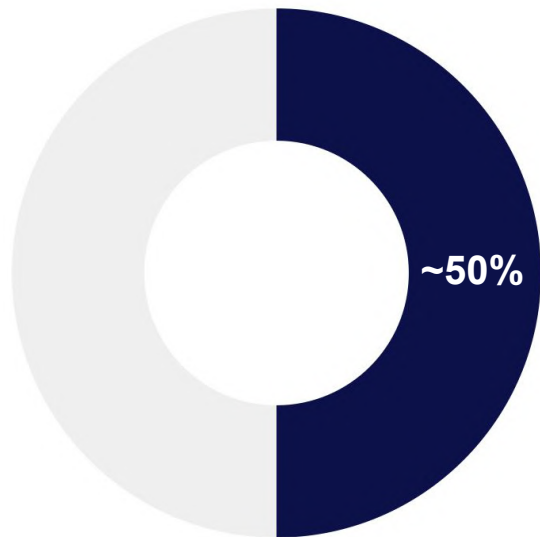
Cele sprzedaży danych prezentują scenariusz bazowy oraz potencjał wzrostu oparty na:

- nowych kanałach sprzedaży
- optymalizacji oferty
- retencji marży

Efektywna alokacja kapitału nastawiona na wzrost

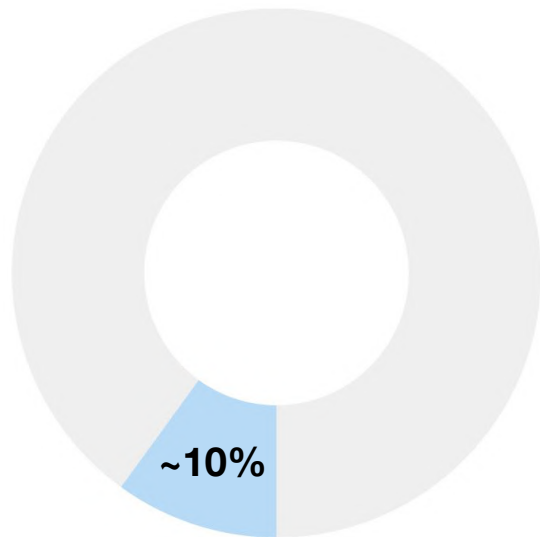


Reinwestycja kapitału we wzrost sprzedaży



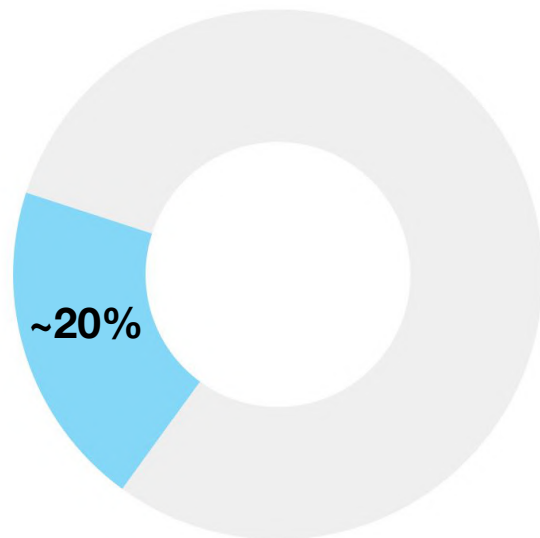
- **Organicznie** - budujemy i rozwijamy własne struktury sprzedaży, zwiększamy zasięg i skuteczność działań, zwiększamy monetyzację portfela produktów, dostosowujemy grupę kapitałową.
- **Przez partnerstwa** - rozwijamy sieć dystrybutorów oraz partnerów, wchodzimy na nowe rynki geograficzne i otwieramy dodatkowe kanały sprzedaży.
- **Przez akwizycje** - realizujemy przejęcia podmiotów z własną siecią dystrybucji, dokonujemy akwizycji ukierunkowanych na wartościowe kontrakty handlowe.

B+R jako źródło przewag konkurencyjnych



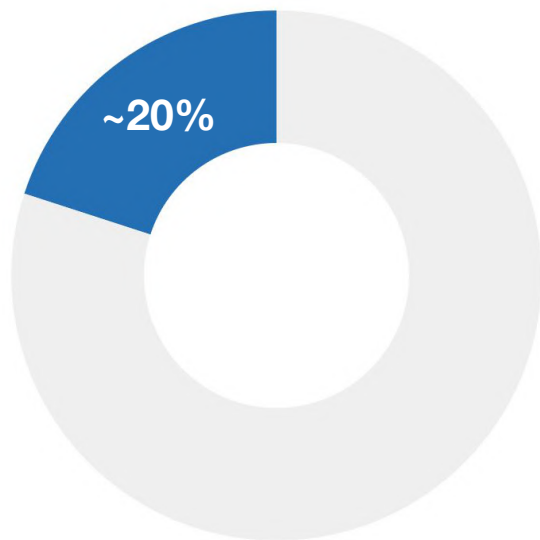
- Nasze prace B+R są nastawione na tworzenie innowacyjnych rozwiązań technologicznych i budowanie **silnych przewag konkurencyjnych**, które zwiększają skalowalność, efektywność kosztową oraz możliwości monetyzacji danych.
- Dzięki pracom badawczo-rozwojowym zwiększamy **efektywność przetwarzania danych** i eksplorujemy nowe obszary ich zastosowań.

Skup akcji własnych pod ESOP



- W ramach skupu spółka chce nabyć do **250.000** akcji w latach 2026 - 2028 w celu realizacji programu motywacyjnego skierowanego do kluczowych osób zarządzających spółkami w grupie kapitałowej.
- Możliwość objęcia akcji będzie uzależniona od spełnienia KPI w postaci ustalonego poziomu wyników finansowych za lata 2026 - 2028.

Wyplata dywidendy



- Jesteśmy spółką o wysokim potencjale wzrostu, działającą na dynamicznie rosnącym rynku. Naszym głównym celem jest wzrost sprzedaży oraz zwiększanie udziału w rynku. Dlatego zamierzamy reinwestować około **80%** oczyszczonego wyniku EBITDA.
- Jednocześnie w celu zwiększenia atrakcyjności inwestycji dla akcjonariuszy, rekomendujemy regularną wypłatę dywidendy, w wysokości około **20%** oczyszczonego wyniku EBITDA.

Executive Summary

Strategia 2026+

Skokowa zmiana skalowalności
oraz rozmiaru adresowalnego rynku

Rozszerzenie kanałów sprzedaży
oraz szybsze zdobywanie rynku

Utrzymanie wysokiej rentowności dzięki
retencji marży i dźwigni operacyjnej

Dziękujemy za uwagę

Piotr Prajsnar

Prezes Zarządu, CEO

Piotr Soleniec

Członek Zarządu, CFO