



Sprawozdanie zarządu
z działalności Cloud Technologies S.A.
i Grupy Kapitałowej Cloud Technologies
za pierwsze półrocze 2026 roku

WARSZAWA, 14 września 2026 roku

Podsumowanie Q2 2026

18,2

mln PLN
Przychody

10,4

mln PLN
EBITDA*

6,5

mln PLN
Zysk netto**

+54%

vs Q2 2025
Przychody

+99%

vs Q2 2025
EBITDA*

+6,9

mln PLN
vs Q2 2025
Zysk netto**

Podsumowanie H1 2026

30,8

mln PLN
Przychody

16,0

mln PLN
EBITDA

8,2

mln PLN
Zysk netto

+36%

vs Q1-Q2 2025
Przychody

+68%

vs Q1-Q2 2025
EBITDA*

+8,7

mln PLN
vs Q1-Q2 2025
Zysk netto**

* 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 skonsolidowane dane finansowe

Dane finansowe (mln PLN)	Q2 2026	Q2 2025	Zmiana %	Q1-Q2 2026	Q1-Q2 2025	Zmiana %
1. Przychody ze sprzedaży:	18,2	11,9	53,8%	30,8	22,6	36,4%
a) Sprzedaż danych	18,1	11,3	60,1%	30,5	21,3	43,0%
b) Pozostała sprzedaż	0,1	0,6	-74,1%	0,3	1,3	-74,1%
2. Koszty łącznie*	7,7	6,5	19,5%	14,5	12,8	13,2%
a) Dane i media	1,4	1,6	-14,8%	3,1	3,8	-19,4%
b) Pozostałe	6,4	4,8	31,0%	11,5	9,0	26,9%
3. Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	(0,0)	(0,1)	-69,8%	(0,3)	(0,2)	21,0%
4. EBITDA*	10,4	5,2	99,4%	16,0	9,5	68,1%
% marża	57,3%	44,2%		51,8%	42,1%	
5. Zysk/Strata netto**	6,5	(0,4)		8,2	(0,5)	
% marża	35,6%	-3,3%		26,6%	-2,2%	
6. Cash flow w okresie:	0,3	(7,9)		4,5	(6,0)	
a) Operacyjny	6,5	3,9		12,0	6,9	
b) Inwestycyjny	(0,7)	(5,8)		(1,4)	(6,4)	
c) Finansowy	(5,5)	(5,9)		(6,1)	(6,6)	
7. Dług netto w okresie	(4,3)	(1,7)		(4,3)	(1,7)	
(a) Zadłużenie odsetkowe	5,3	7,8		5,3	7,8	
(b) Gotówka i ekwiwalenty	9,6	9,4		9,6	9,4	
Dług netto/EBITDA	(0,4)	(0,3)		(0,3)	(0,2)	

Wybrane dane finansowe przeliczone na EUR zostały zawarte w Sprawozdaniach Finansowych za I półrocze 2026 roku.

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

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

Podsumowanie wyników finansowych

- W Q2 2026 Grupa Cloud Technologies zanotowała wzrost przychodów sprzedaży danych o 60,1% w ujęciu r/r w walucie PLN, ale o 64,2% r/r w walucie bazowej, czyli USD. Przychody ze sprzedaży danych przekroczyły 18 mln PLN, czyli 4,9 mln USD. W okresie Q1-Q2 2026 przychody ze sprzedaży danych zwiększyły się do poziomu 30,5 mln PLN (wzrost 43,0% r/r), czyli 8,4 mln USD (wzrost 52,0% r/r). Pod względem sprzedaży danych był to najlepszy II kwartał i I półrocze 2026 w historii Cloud Technologies.
- Marża EBITDA Grupy w Q2 2026 wyniosła ponad 57%, a narastająco za Q1-Q2 2026 prawie 52%. W okresie porównawczym marża EBITDA wyniosła odpowiednio 44% oraz 42%. Rosnący trend marży EBITDA wynika ze specyfiki modelu biznesowego Grupy opartego o koszty w większości niezależne od poziomu sprzedaży. Porównując rok do roku, wartość EBITDA zanotowała wzrost o 99% - z 5,2 mln PLN w Q2 2025 do poziomu 10,4 mln PLN w Q2 2026. Wartość EBITDA narastająco w Q1-Q2 2026 wyniosła 16,0 mln PLN w porównaniu do 9,5 mln PLN w okresie Q1-Q2 2025 (wzrost o 68%). Wysoka dynamika została osiągnięta pomimo dalszego osłabienia USD wobec PLN (średnio około 7% w okresie 6 miesięcy rok-do-roku).
- Zysk netto Grupy wyniósł 6,5 mln PLN w Q2 2026 (+6,9 mln PLN względem Q2 2025). Na wyższy poziom zysku netto poza wynikiem z działalności operacyjnej wyraźny wpływ miały dodatnie różnice kursowe: 0,4 mln PLN w Q2 2026 w porównaniu do ujemnych 1,7 mln PLN w Q2 2025. Narastająco zysk netto ukształtował się na poziomie 8,2 mln PLN w okresie Q1-Q2 2026 wobec straty na poziomie 0,5 mln PLN w okresie porównawczym (+8,7 mln PLN w stosunku do okresu Q1-Q2 2025).
- Poziom gotówki Grupy w Q2 2026 wyniósł 9,6 mln PLN. Grupa notuje dodatnie przepływy operacyjne (+5,0 mln PLN r/r), a największym wydatkiem w Q2 2026 była wypłata dywidendy, na którą przeznaczono 4,8 mln PLN. Pomimo wypłaty dywidendy przepływy łącznie Grupy były w Q2 2026 dodatnie i wyniosły 0,3 mln PLN. Dług netto Grupy pozostaje ujemny.
- Główną składową Pozostałej sprzedaży stanowią przychody z historycznych licencji na technologię Grupy. Zmniejszenie poziomu przychodów w tym obszarze wynika z zakończenia rozliczenia wybranych licencji.
- Szczegółowe informacje o wynikach finansowych zamieszczone są w sekcji "Omówienie wyników finansowych osiągniętych w I półroczu 2026 roku"

Zawartość

3 | Wybrane dane finansowe

6 | List do akcjonariuszy

7 | Wprowadzenie

9 | Model biznesowy

11 | Obszary działalności

12 | Strategia Cloud Technologies 2026+

14 | Otoczenie rynkowe

18 | Grupa Kapitałowa

19 | Podsumowanie istotnych dokonań w I półroczu 2026 roku oraz do daty publikacji

21 | Omówienie wyników finansowych osiągniętych w I półroczu 2026 roku

27 | Analiza kluczowych czynników ryzyka

34 | Inne informacje

44 | Oświadczenie zarządu

2. List do akcjonariuszy

Szanowni Akcjonariusze,

Pierwsze półrocze 2026 roku było dla Cloud Technologies najlepszym pierwszym półroczem w historii Grupy zarówno pod względem sprzedaży danych, jak i wypracowanego wyniku EBITDA. Przychody ze sprzedaży danych wyniosły 30,5 mln PLN, rosnąc o 43% rok do roku, natomiast w walucie bazowej, czyli USD, osiągnęły 8,4 mln USD, co oznacza wzrost o 52% r/r. Szczególnie mocny był drugi kwartał, w którym sprzedaż danych przekroczyła 18 mln PLN, zwiększając się o 60% r/r, a w USD wzrosła o 64% r/r, do 4,9 mln USD. Osiągnięte wyniki potwierdzają, że rozpoczęliśmy realizację strategii 2026+ z bardzo mocnej pozycji i skutecznie wykorzystujemy możliwości dalszego skalowania naszego biznesu.

Dynamiczny wzrost sprzedaży przełożył się na jeszcze szybszą poprawę rentowności. EBITDA Grupy w pierwszym półroczu 2026 roku wyniosła 16,0 mln PLN, przy marży na poziomie blisko 52%. W samym drugim kwartale EBITDA osiągnęła 10,4 mln PLN, a marża EBITDA przekroczyła 57%. Wyniki te potwierdzają silną dźwignię operacyjną naszego modelu biznesowego, w którym znaczna część kosztów pozostaje niezależna od poziomu sprzedaży. Wraz ze wzrostem skali działalności coraz większa część dodatkowych przychodów przekłada się więc na wynik operacyjny.

W lutym 2026 roku przyjęliśmy nową strategię 2026+. Jest ona naturalną kontynuacją działań zrealizowanych w ubiegłych latach, ale jednocześnie zakłada dalsze przyspieszenie wzrostu. Naszym głównym celem pozostaje dynamiczny rozwój sprzedaży danych, zarówno organicznie, jak i poprzez partnerstwa oraz selektywne akwizycje. W momencie ogłoszenia strategii zakładaliśmy osiągnięcie sprzedaży danych na poziomie 16-18 mln USD w 2026 roku oraz 18-24 mln USD w 2027 roku. Wyniki osiągnięte w pierwszym półroczu 2026 roku wskazują jednak na szybszą trajektorię wzrostu.

Jednym z istotnych elementów strategii 2026+ jest rozwój nowego produktu - Data Curation. Rozwiązanie to odpowiada na zmiany, które zachodzą na rynku i stanowi nową formę sprzedaży danych. Dostarczamy je razem z mediami, co umożliwia klientom nie tylko odpowiednie targetowanie, ale także lepszą kontrolę nad całym przebiegiem kampanii reklamowej. Dzięki Data Curation docieramy do nowej grupy klientów, niezależnie od dotychczasowych kanałów sprzedaży, a tempo rozwoju produktu potwierdza jego istotny potencjał biznesowy.

Rekordowe wyniki pierwszego półrocza pokazują, że obrany przez nas kierunek prowadzi do dynamicznego rozwoju Grupy. Wysoka dynamika sprzedaży danych, rosnąca marża EBITDA, bardzo szybki rozwój Data Curation oraz konsekwentna realizacja strategii 2026+ świadczą o sile naszego potencjału biznesowego. Wierzimy, że połączenie skalowalnego i wysokomarżowego modelu sprzedaży, innowacyjnych produktów oraz jasno zdefiniowanych kierunków rozwoju pozwoli nam dalej zwiększać skalę działalności.

Zapraszam do zapoznania się z raportem za pierwsze półrocze 2026 roku.

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 użytkowników 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.

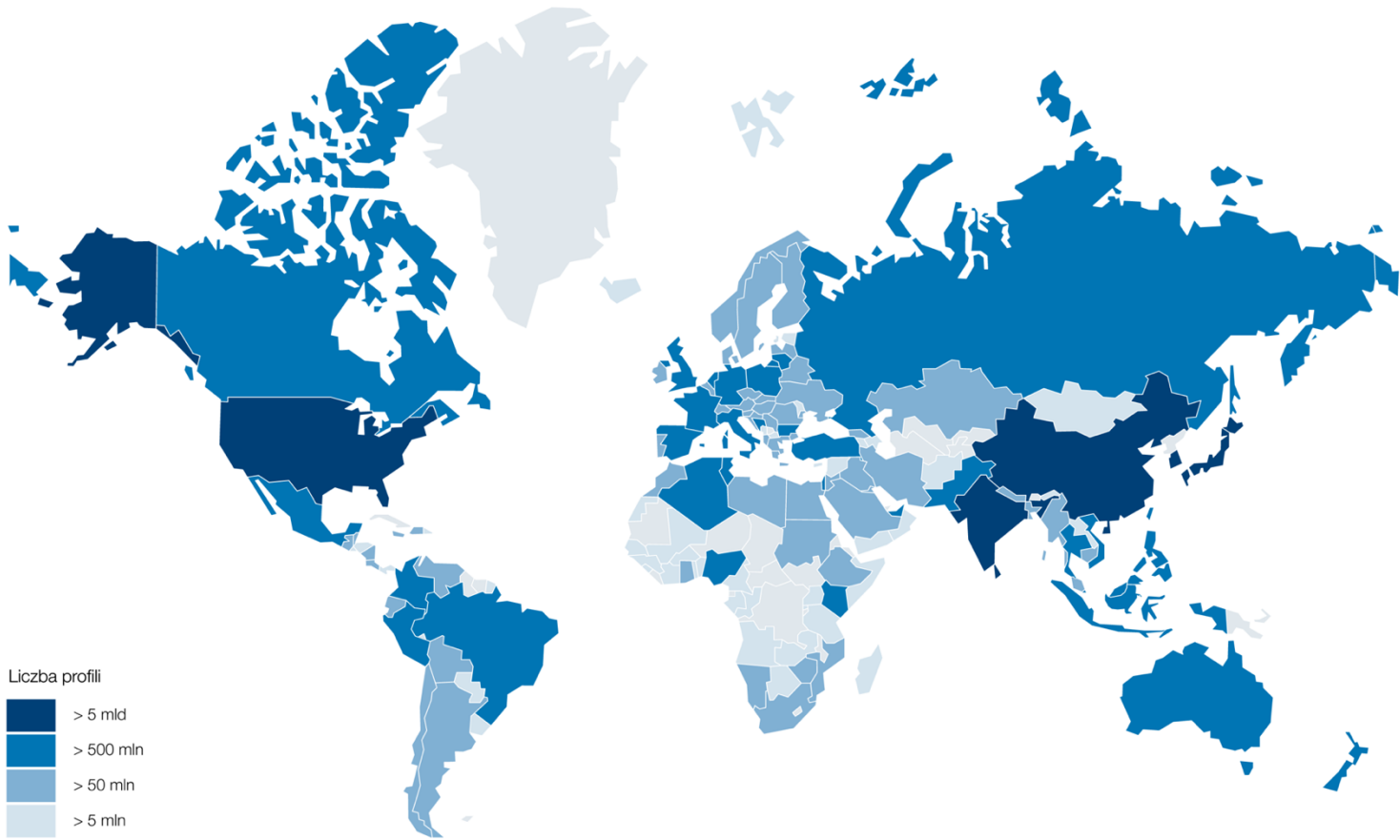
Ilość danych wpływa na skalę świadczonych usług i tym samym ma przełożenie na wielkość przychodów ze sprzedaży. Podstawowym kryterium określającym ilość danych jest liczba profili, która jest skorelowana z liczbą urządzeń, a nie osób. Ważnym kryterium jest również rozdzielczość danych, czyli ilość informacji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

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.

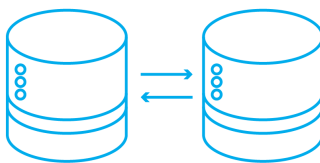
Autorska technologia DMP Cloud Technologies przetwarza około 100 mld profili internautów i analizuje około 5 mld aktywności online dziennie, aby umożliwić marketerom precyzyjne dotarcie do określonej grupy konsumentów w internecie.

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.

7. Rewolucja w sprzedaży danych.

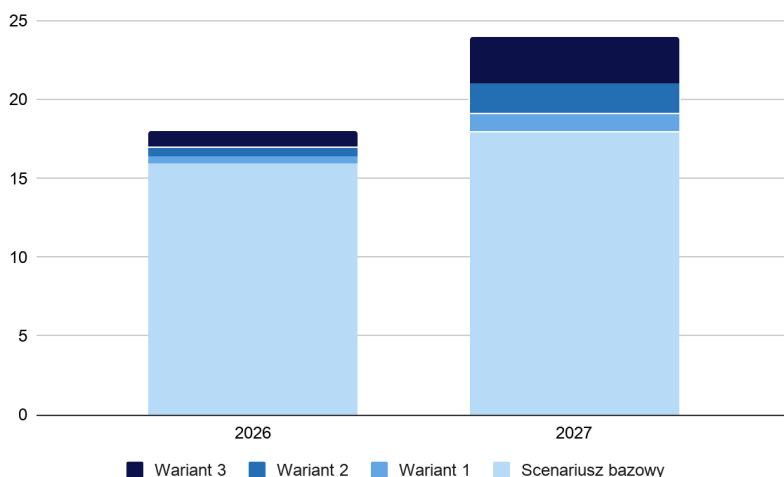
Strategia Cloud Technologies 2026+

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 dodatkowego wzrostu sprzedaży w trzech wariantach oparty na: nowych kanałach sprzedaży, optymalizacji oferty i retencji marży.

Cele sprzedaży danych, 2026 - 2027 (mln USD)¹



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

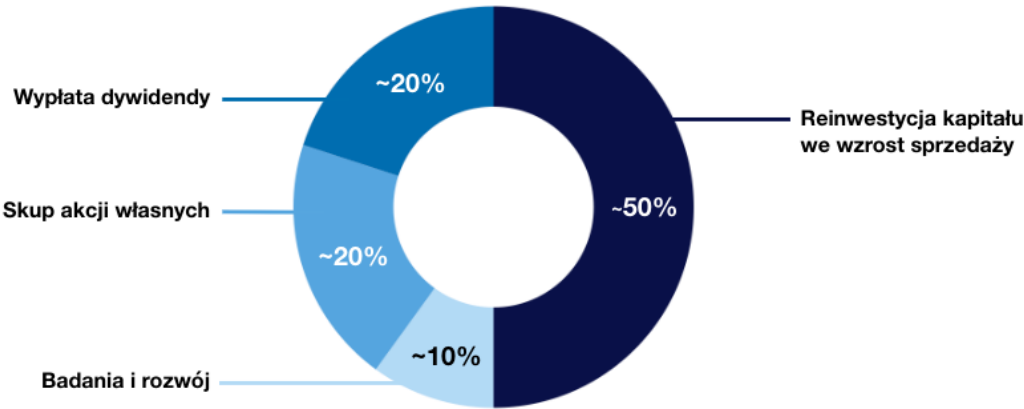
Data Curation umożliwia sprzedaż danych oraz mediów, co otwiera drogi do

¹ Prezentowane dane stanowią cel związany z realizacją zaprezentowanych planów rozwoju. Przedstawione założenia nie stanowią prognozy wyników finansowych.

nowych klientów.

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.

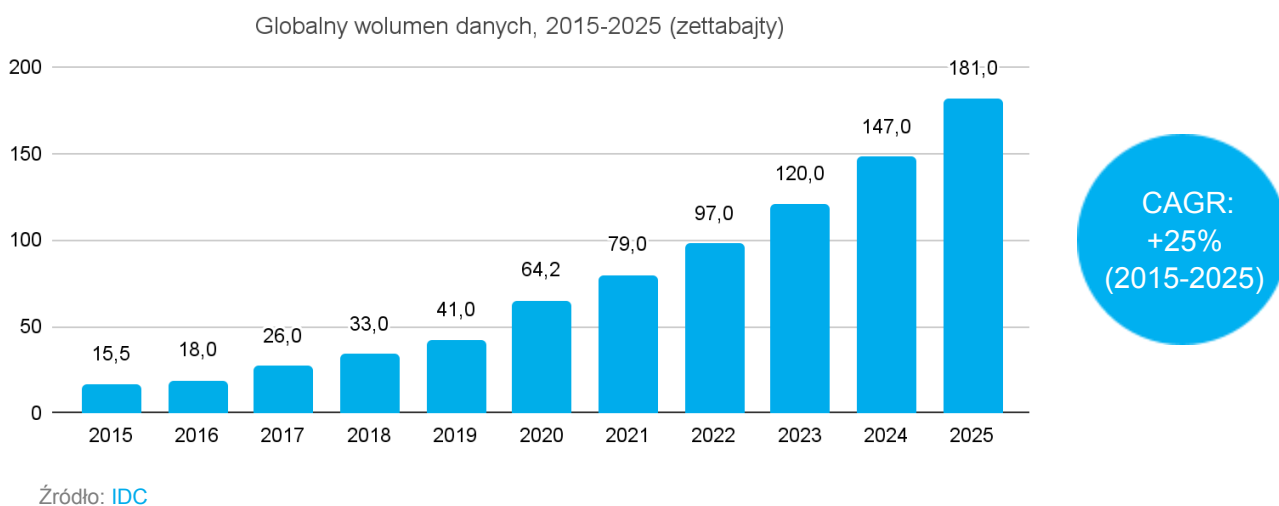
8. Otoczenie rynkowe

Na przestrzeni minionych lat liczba generowanych danych wyraźnie wzrosła. Już ponad 6 mld ludzi na świecie ma dostęp do Internetu. Rośnie też czas spędzony online, a marketerzy, dzięki danym, coraz lepiej mogą poznać zachowanie użytkowników w sieci.

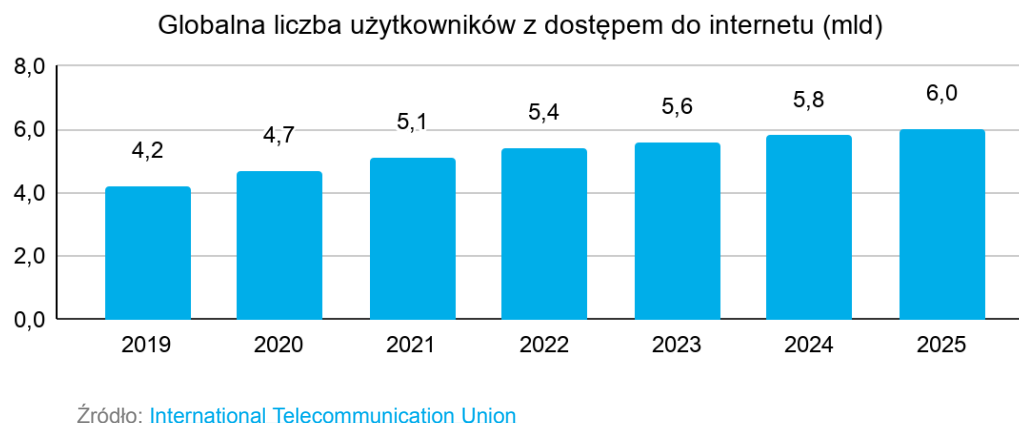
Jako Grupa Cloud Technologies, zbieramy i dostarczamy dane do realizacji skutecznych kampanii online oraz do nauki narzędzi wykorzystujących algorytmy AI. Cyfrowe informacje umożliwiają precyzyjne docieranie do konsumentów w sieci i są paliwem napędzającym szybko rosnący rynek reklamy programmatic, umożliwiającej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

8.1 Otoczenie makroekonomiczne

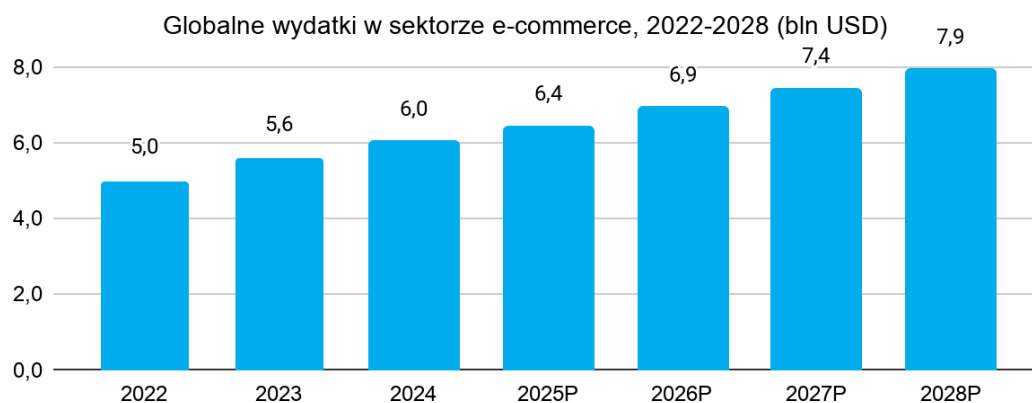
Rosnący światowy wolumen danych



Wzrost liczby użytkowników Internetu



Rozwój rynku e-commerce

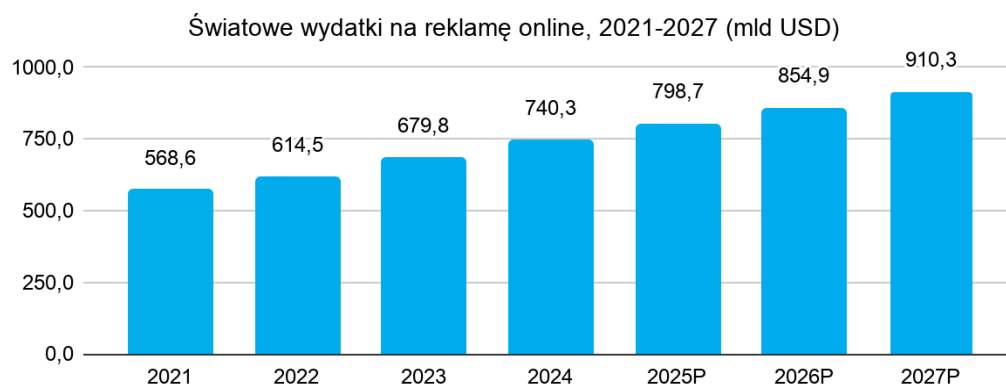


CAGR:
+7%
(2022-2028)

Źródło: [eMarketer](#)

8.2 Rynek reklamy online

Wzrost globalnych wydatków na reklamę online



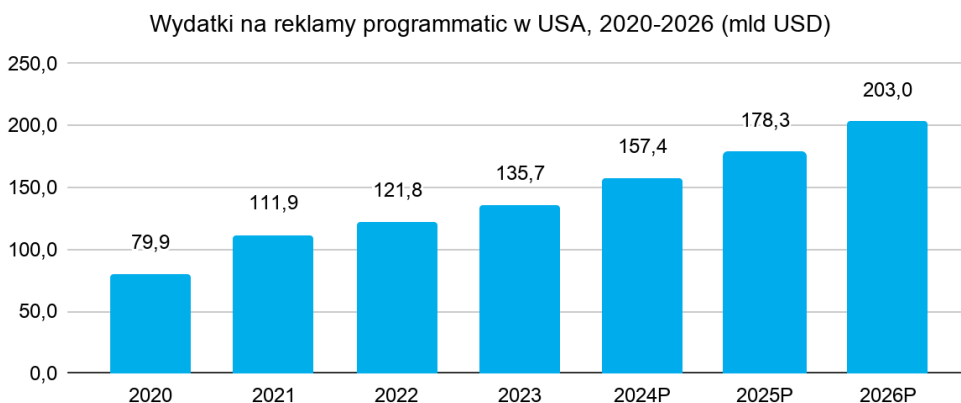
CAGR:
+7%
(2021-2027)

Źródło: [Statista](#)

8.3 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 odsłonową w internecie. Coraz wyższe inwestycje w ten model reklamy oznaczają coraz większy popyt na dane o zachowaniu internautów.



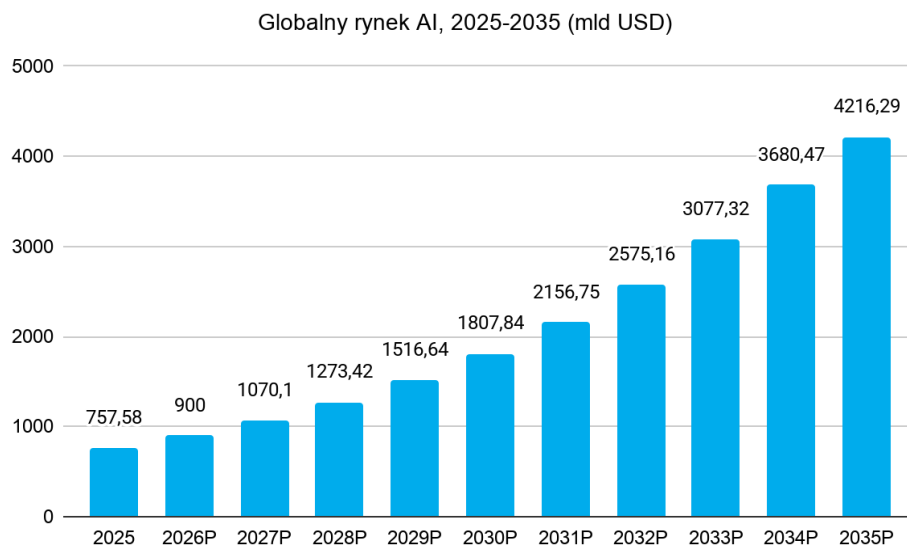
CAGR:
+14,3%
(2020-2026)

Źródło: eMarketer ([1](#), [2](#))

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



CAGR:
+17%
(2025-2035)

Źródło: Artificial Intelligence Market, www.precedenceresearch.com

9. Grupa Kapitałowa

Grupa Kapitałowa Cloud Technologies

Spółka	Siedziba	Udział Cloud Technologies (%)
Data Desk Inc.	Toronto	100%
Data Cloud Collect Pte Ltd	Singapur	100%
Data Cloud Connect Pte Ltd	Singapur	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.

W czerwcu 2026 roku Spółka dominująca utworzyła dwie spółki zależne z siedzibą w Singapurze – Data Cloud Collect oraz Data Cloud Connect, obejmując 100% udziałów w każdej z nich.

10. Podsumowanie istotnych dokonań w I półroczu 2026 roku oraz do daty publikacji

Publikacja Strategii 2026+

W lutym 2026 roku zarząd Grupy dominującej przyjął strategię rozwoju na lata 2026 oraz kolejne. Strategia stanowi kontynuację planów zrealizowanych w latach 2023 – 2025. W celu dalszego dynamicznego rozwoju Grupy strategia zakłada: (a) koncentrację na wzroście sprzedaży danych, w sposób organiczny, poprzez partnerstwa i poprzez akwizycje; (b) badania i rozwój, jako źródło przewag konkurencyjnych; (c). skup akcji własnych, do 250.000 sztuk na potrzeby programu motywacyjnego; (d) wypłatę dywidendy, regularnie w wysokości około 20% oczyszczonego wyniku EBITDA. W ocenie zarządu realizacja przyjętej Strategii może przyczynić się do wzrostu sprzedaży danych Grupy do poziomu 16 - 18 mln USD w 2026 roku oraz 18 - 24 mln USD w 2027 roku. Wśród kluczowych zmian w modelu sprzedaży następuje przejście z modelu white-label do own-brand, co w połączeniu ze zwiększeniem ekspozycji w kluczowych platformach reklamy internetowej daje dostęp do większego rynku adresowalnego oraz lepszej retencji marży.

Wzrost sprzedaży nowego produktu

Data Curation W ramach strategii 2026+ Spółka dominująca zaprezentowała nowy produkt o nazwie Data Curation, który stanowi nową formę sprzedaży danych, poprzez dołączenie ich do łańcucha dystrybucji mediów na wcześniejszym etapie procesu. W rezultacie sprzedaż produktu Data Curation jest skierowana do innej grupy docelowej oraz tym samym umożliwia rozwój Grupy w nowych obszarach w sposób niezależny od dotychczasowych kanałów dystrybucji danych. W pierwszym kwartale 2026 roku nowy produkt nie miał istotnego znaczenia dla wyników finansowych Grupy (w marcu odpowiadał za około 3% przychodów), niemniej jednak przychody ze sprzedaży Data Curation odznaczają się wysoką dynamiką. Według danych za drugi kwartał 2026 roku udział Data Curation wyniósł około 13% sprzedaży danych łącznie za ten okres. W przypadku utrzymania się tego trendu przychody z Data Curation mogą być istotnym źródłem dalszego wzrostu sprzedaży Grupy. Przychody ze sprzedaży nowego produktu są niezależne od przychodów ze sprzedaży danych do pozostałych klientów Grupy.

Wypłata dywidendy za 2025 rok

W dniu 8 czerwca 2026 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Cloud Technologies S.A. podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku netto za 2025 rok w wysokości 11,4 mln PLN. Zgodnie z uchwałą, na wypłatę dywidendy przeznaczono 4,8 mln PLN, tj. 1,10 PLN na akcję (dywidenda nie przysługuje akcjom własnym), natomiast pozostałą część zysku w wysokości 6,6 mln PLN przeznaczono na kapitał zapasowy. Dzień dywidendy ustalono na 19 czerwca 2026 roku, a jej wypłatę na 26 czerwca 2026 roku.

Uchwalenie nowego programu motywacyjnego na lata 2026-2028

W czerwcu 2026 roku Spółka przyjęła program motywacyjny na lata 2026-2028, skierowany do członków kadry zarządzającej Spółki oraz Grupy Kapitałowej Cloud Technologies. Program zakłada przyznanie jego uczestnikom warunkowego prawa do nabycia łącznie do 500 000 akcji własnych Spółki. Realizacja uprawnień będzie uzależniona od łącznego spełnienia określonych kryteriów, obejmujących: (a) osiągnięcie przez Grupę przychodów ze sprzedaży w łącznej wysokości co najmniej 60 mln USD oraz wypłatę dywidendy za lata 2026-2028 w wysokości co najmniej 20% EBITDA Grupy Kapitałowej za ten okres, a także (b) pozostawanie przez uczestnika na dzień 31 grudnia 2028 roku członkiem Zarządu lub pozostawanie w innym stosunku ze Spółką lub spółkami z Grupy Kapitałowej, określonym w uchwale

Zarządu. Po zakończeniu procesu wyceny nowego programu jest koszt zostanie rozpoznany proporcjonalnie do końca 2028 roku.

Założenie dwóch nowych spółek zależnych z siedzibą w Singapurze

W czerwcu 2026 roku Spółka dominująca utworzyła dwie spółki zależne z siedzibą w Singapurze – Data Cloud Collect oraz Data Cloud Connect, obejmując 100% udziałów w każdej z nich. Spółki znajdują się obecnie na etapie przygotowania do uruchomienia działalności operacyjnej, w drugim kwartale 2026 roku nie miały wpływu na wyniki finansowe Grupy. Spółki będą prowadziły działalność w zakresie pozyskiwania i sprzedaży danych.

Wypłata pierwszej transzy płatności odroczonej za Data Desk Inc.

W sierpniu 2026 roku Cloud Technologies S.A. dokonała wypłaty pierwszej transzy płatności odroczonej w wysokości około 830 tys. CAD związanej z nabyciem 100% udziałów w kanadyjskiej spółce Data Desk Inc., przejętej w maju 2025 roku. Część ceny nabycia została uzależniona od osiągnięcia przez Data Desk Inc. w latach 2025-2026 wskaźnika EBITDA w łącznej wysokości 0,8 mln CAD. Na koniec 2026 roku Spółka dominująca dokona ponownej wyceny pozostałego do zapłacenia zobowiązania z tytułu płatności odroczonej. Nabycie Data Desk Inc. stanowi element strategii rozbudowy międzynarodowej sieci dystrybucji danych oraz zwiększania potencjału sprzedażowego Grupy.

Rozpoczęcie rozliczenia programu motywacyjnego za lata 2021-2023

W czerwcu 2026 roku Rada Nadzorcza Spółki dominującej dokonała potwierdzenia spełnienia KPI programu motywacyjnego za lata 2021-2023 oraz uprawnień uczestników programu do objęcia akcji. Łącznie uczestnicy programu obejmą 250 000 akcji, z czego Spółka dominująca pozyska 5 mln PLN. W lipcu 2026 roku rozpoczęto proces rozliczenia programu. Na moment publikacji niniejszego raportu uczestnicy objęli łącznie 105 000 akcji, w wyniku czego Spółka pozyskała 2,1 mln PLN.

11. Omówienie wyników finansowych osiągniętych w I półroczu 2026 roku

Grupa Kapitałowa Cloud Technologies

W pierwszym półroczu 2026 roku Grupa koncentrowała się na realizacji założeń strategii przyjętej z początkiem 2026 roku (strategia 2026+), zakładającej dalszy rozwój sprzedaży danych oraz stopniowe ograniczenie obszaru pozostałej działalności, nie związanej ze sprzedażą danych. Kluczowe kierunki strategii obejmują zmianę modelu sprzedaży w stronę sprzedaży pod własnymi brandami, rekonfigurację dystrybucji poprzez bezpośrednią obecność w kluczowych kanałach oraz poprawę skali i ekonomiki działalności, w tym poprzez wprowadzenie nowego produktu Data Curation. Oprócz szeregu działań i inicjatyw nakierowanych na rozwinięcie obszaru sprzedaży danych, Grupa kontynuowała prace badawczo-rozwojowe oraz realizowała przyjętą politykę efektywnej alokacji kapitału, nastawionej na wzrost sprzedaży.

Skonsolidowane sprawozdanie z wyniku

	01.01-30.06.2026	01.01.-30.06.2025
Przychody	30,8	22,6
Koszty działalności operacyjnej*	20,0	19,9
Wynik na sprzedaży	10,8	2,6
Pozostałe przychody i koszty operacyjne**	(0,3)	(0,2)
Wynik na działalności operacyjnej***	10,5	2,4
EBITDA***	16,0	9,5
Przychody i koszty finansowe	0,3	(2,7)
Wynik brutto***	10,8	(0,3)
Podatek dochodowy	2,6	0,1
Wynik netto***	8,2	(0,5)

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

W pierwszym półroczu 2026 roku skonsolidowane przychody Grupy ze sprzedaży usług wyniosły 30,8 mln PLN wobec 22,6 mln PLN w pierwszym półroczu 2025 roku. W porównaniu do ubiegłego roku Grupa zanotowała więc wzrost łącznej sprzedaży o 36%, co było wynikiem konsekwentnej realizacji strategii, zakładającej koncentrację na sprzedaży danych i ograniczenie pozostałej działalności. Wpływ różnic kursowych na wynik pierwszego półrocza 2026 roku był marginalny i istotnie niższy niż w analogicznym okresie roku poprzedniego.

W pierwszym półroczu 2026 roku Spółka koncentrowała się w całości na sprzedaży danych, po zakończeniu procesu ograniczania pozostałej działalności, osiągając jednocześnie najlepsze pierwsze półrocze w historii Cloud Technologies.

Koszty działalności operacyjnej Grupy były na podobnym poziomie jak w analogicznym okresie roku poprzedniego. Utrzymanie kosztów operacyjnych na podobnym poziomie przy jednoczesnym wzroście przychodów o 36% świadczy o wysokiej dźwigni operacyjnej modelu biznesowego Grupy. W strukturze kosztów można zaobserwować przede wszystkim spadek amortyzacji, wynikający z zakończenia amortyzacji projektów finansowanych z dotacji. Jednocześnie, wraz z rozwojem skali działalności, wzrosły koszty usług obcych (o 11% do 12 mln PLN) oraz wynagrodzeń i ubezpieczeń społecznych (o 8%, do 1.38 mln PLN), co odzwierciedla prowadzone inwestycje, m.in. w zespół sprzedaży. W rezultacie wynik na sprzedaży wzrósł do 10,8 mln PLN wobec 2,6 mln PLN rok wcześniej.

W efekcie skorygowana wartość wskaźnika EBITDA wyniosła w pierwszym półroczu 2026 roku 16,0 mln PLN, względem 9,5 mln w pierwszym półroczu 2025.

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.

Ostatecznie wynik netto Grupy w pierwszym półroczu 2026 roku wyniósł 8,2 mln PLN, względem straty na poziomie 0,5 mln w pierwszym półroczu 2025.

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

	30.06.2026	31.12.2025
Aktywa trwałe:	54,9	61,3
(a) Wartości niematerialne	41,9	44,2
(b) Pozostałe	13,1	17,2
Aktywa obrotowe:	37,6	28,8
(a) Należności	22,8	19,5
(b) Gotówka i ekwiwalenty	9,6	5,1
(c) Pozostałe	5,2	4,2
Aktywa razem	92,5	90,1
Kapitał własny	82,8	79,1
Zobowiązania i rezerwy:	9,7	11,0
(a) Zobowiązania handlowe	2,3	2,4
(b) Zadłużenie odsetkowe	5,3	6,6
(c) Przychody przyszłych okresów	0,7	1,0
(d) Pozostałe	1,4	1,1
Pasywa Razem	92,5	90,1

Do głównych składników majątku Grupy należą wartości niematerialne, kapitał obrotowy oraz wolne środki pieniężne. W skład wartości niematerialnych Grupy wchodzi aktywa technologiczne, 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 i pozostałych wzrósł z poziomu 19,5 mln PLN do 22,8 mln PLN, z uwagi na rosnącą skalę działalności. Stan gotówki wzrósł z 5,1 mln PLN do 9,6 mln PLN w związku z dodatnimi przepływami pieniężnymi netto w wysokości 4.5 mln PLN, wypracowanymi głównie dzięki wysokim przepływom z działalności operacyjnej (12 mln PLN wobec 6,9 mln PLN w pierwszym półroczu 2025 roku), będącym efektem dynamicznego wzrostu sprzedaży danych. Jednocześnie przepływy inwestycyjne były istotnie niższe niż rok wcześniej (1,4 mln PLN wobec 6,4 mln PLN), a przepływy z działalności finansowej utrzymały się na zbliżonym poziomie.

Główne pozycje pasywów Grupy to kapitały własne (w tym nabyte akcje własne) oraz zobowiązania (odsetkowe, leasingowe oraz handlowe). Na dzień 30 czerwca 2026 roku Grupa utrzymywała dodatnią pozycję gotówkową netto - środki pieniężne przewyższały zadłużenie odsetkowe co zapewnia jej znaczną elastyczność w planowaniu dalszych działań inwestycyjnych. Przychody przyszłych okresów, obejmujące historycznie przyznane dotacje unijne oraz długoterminowe licencję na dostęp do technologii ulegają zmniejszeniu w miarę zakończenia okresu rozliczeniowego licencji.

Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	01.01-30.06.2026	01.01-30.06.2025
I. Zysk przed opodatkowaniem	10,8	0,0
II. Korekty razem, w tym	1,3	6,4
III. Zapłacony podatek	(0,1)	0,6
IV. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	12,0	6,9
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(1,4)	(6,4)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(6,1)	(6,6)
Przepływy pieniężne netto	4,5	(6,0)

W pierwszym półroczu 2026 roku Grupa wygenerowała dodatnie przepływy pieniężne netto w wysokości 4.5 mln PLN, wobec ujemnych przepływów w wysokości 6 mln PLN w analogicznym okresie roku poprzedniego. Grupa sukcesywnie generuje dodatnie przepływy z działalności operacyjnej, które w pierwszym półroczu 2026 roku wzrosły do 12 mln PLN, wobec 6,9 mln PLN rok wcześniej, co odzwierciedla dynamiczny wzrost sprzedaży danych oraz poprawę rentowności.

Przepływy z działalności inwestycyjnej były istotnie mniejsze niż rok wcześniej (1.4 mln PLN wobec 6.4 mln PLN w pierwszym półroczu 2025 roku, kiedy główną pozycją był zakup udziałów w spółce Data Desk - od czerwca 2025 roku spółce zależnej Grupy - o wartości ponad 5 mln PLN, dokonany całkowicie w gotówce).

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej utrzymały się na zbliżonym poziomie (-6.1 mln PLN wobec -6.6 mln PLN). Największy wpływ na ich wartość miały wydatki wypłatę dywidendy oraz 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

	01.01-30.06.2026	01.01-30.06.2025
Przychody	15,2	14,8
Koszty działalności operacyjnej*	10,0	9,8
Wynik na sprzedaży*	5,3	5,0
Pozostałe przychody i koszty operacyjne**	(0,1)	(0,1)
Wynik na działalności operacyjnej***	5,2	4,9
EBITDA***	7,0	8,7
Przychody i koszty finansowe	0,2	(0,3)
Wynik brutto***	5,3	4,6
Podatek dochodowy	1,4	1,2
Wynik netto***	4,0	3,4

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

W pierwszym półroczu 2026 przychody spółki wyniosły 15.2 mln PLN wobec 14.8 mln PLN w analogicznym okresie roku poprzedniego, wzrost o około 3%. Przeważająca część przychodów Spółki generowana jest z tytułu obsługi spółek zależnych. Usługi te obejmują przede wszystkim przychody z licencji na dostęp do technologii wytworzonej przez Spółkę, prowizji od sprzedanych danych oraz usług wspierających back-office dla podmiotów z Grupy. Druga składowa przychodów w tej kategorii jest rozliczenie sprzedaży wieloletnich umów na licencje, dostarczonych do kontrahentów zewnętrznych.

Koszty działalności operacyjnej (skorygowane o koszty programu motywacyjnego) wzrosły do 10.0 mln PLN z 9.8 mln PLN rok wcześniej, wraz z rozwojem skali działalności. Skorygowany wynik na sprzedaży wyniósł 5.3 mln PLN wobec 5.0 mln PLN w pierwszym półroczu 2025 roku, a skorygowany wynik na działalności operacyjnej wzrósł do 5.2 mln PLN z 4.9 mln PLN. Skorygowana EBITDA osiągnęła poziom 7.0 mln PLN wobec 8.7 mln PLN rok wcześniej.

Na pozycję przychodów i kosztów finansowych, wynoszącą 0,2 mln PLN wobec -0,3 mln PLN w analogicznym okresie roku poprzedniego, 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.

Skorygowany wynik netto Spółki (znormalizowany o koszt programu motywacyjnego i przychody z dotacji) wyniósł w pierwszym półroczu 2026 roku 4,0 mln PLN, wobec 3,4 mln PLN w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Jednostkowe sprawozdanie z sytuacji finansowej

	30.06.2026	31.12.2025
Aktywa trwałe:	45,6	47,8
(a) Wartości niematerialne	11,5	10,7
(b) Pozostałe	34,1	37,1
Aktywa obrotowe:	31,8	32,0
(a) Należności	25,9	25,3
(b) Gotówka i ekwiwalenty	1,9	2,2
(c) Pozostałe	3,9	4,4
Aktywa razem	77,4	79,7
Kapitał własny	69,6	70,4
Zobowiązania i rezerwy:	7,8	9,3
(a) Zobowiązania handlowe	1,8	1,6
(b) Zadłużenie odsetkowe	5,2	6,4
(c) Przychody przyszłych okresów	0,7	1,0
(d) Pozostałe	0,1	0,1
Pasywa Razem	77,4	79,7

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

Na dzień 30 czerwca 2026 roku aktywa trwałe wyniosły 45,6 mln PLN wobec 47,8 mln PLN na koniec 2025 roku. Struktura aktywów pozostaje stabilna, a suma bilansowa nieznacznie się obniżyła (z 79,7 do 77,4 mln PLN).

Blisko 90% salda pasywów Spółki w obu okresach stanowią kapitały własne (w tym nabyte akcje własne). Po stronie zobowiązań, w porównaniu ze stanem na koniec 2025 roku, nastąpił spadek zadłużenia odsetkowego (z 2,9 do 1,7 mln PLN) oraz spadek przychodów przyszłych okresów (z 1,0 do 0,7 mln PLN), wynikający z kończących się umów długoterminowych.

Jednostkowe sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	01.01-30.06.2026	01.01-30.06.2025
I. Zysk przed opodatkowaniem	5,3	5,0
II. Korekty razem, w tym	0,5	9,5
III. Zapłacony podatek	0,0	0,0
IV. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	5,9	14,5
V. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-0,2	-7,0
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-6,0	-6,7
Przepływy pieniężne netto	-0,3	0,8

Na dzień 30 czerwca 2026 roku Spółka posiadała 1,9 mln PLN środków pieniężnych, wobec 2,2 mln PLN na koniec 2025 roku. Środki pieniężne Spółki utrzymywane były na rachunkach bieżących oraz oprocentowanych lokatach bankowych. Nie występują ograniczenia w dysponowaniu środkami pieniężnymi przez Spółkę.

W pierwszym półroczu 2026 roku Spółka wygenerowała dodatnie przepływy z działalności operacyjnej w wysokości 5,9 mln PLN, wobec 14,5 mln PLN w analogicznym okresie roku poprzedniego. Przepływy z działalności inwestycyjnej były nieznaczne (-0,2 mln PLN, wobec -7,0 mln w roku poprzednim, gdzie dokonano akwizycji spółki DataDesk Inc). Przepływy z działalności finansowej wyniosły -6,0 mln PLN wobec -6,7 mln PLN rok wcześniej, na co największy wpływ miały wydatki na wypłatę dywidendy. W rezultacie przepływy pieniężne netto wyniosły -0,3 mln PLN, wobec 0,8 mln PLN w pierwszym półroczu 2025 roku.

Z uwagi na niski poziom zadłużenia, dodatnie saldo środków pieniężnych oraz 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.

12. Analiza kluczowych czynników ryzyka

12.1 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 infrastruktura technologiczna, w tym serwery i inne zasoby IT wykorzystywane przez Grupę, w tym udostępniane przez zewnętrznych dostawców. 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. Działanie wykorzystywanej przez Grupę infrastruktury technologicznej może zostać ograniczone lub wstrzymane m.in. w przypadku awarii po stronie dostawców infrastruktury, problemów technicznych, zdarzeń siły wyższej lub innych okoliczności niezależnych od Spółki.

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 osiąganę przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko ataków cybernetycznych i obowiązków wynikających z regulacji NIS2/KSC

Przetwarzanie wysokiego wolumenu profili użytkowników czyni infrastrukturę Grupy potencjalnym celem zaawansowanych ataków cybernetycznych, w tym ransomware i DDoS. Ewentualne naruszenie zabezpieczeń, skutkujące nieuprawnionym dostępem do baz danych, ich wyciekiem lub zniszczeniem, mogłoby prowadzić do nałożenia kar finansowych, roszczeń odszkodowawczych oraz utraty zaufania kontrahentów. Nowelizacja ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa wdrażająca dyrektywę NIS2 weszła w życie w kwietniu 2026 roku i rozszerzyła zakres obowiązków dotyczących m.in. zarządzania ryzykiem w cyberbezpieczeństwie, stosowania odpowiednich środków technicznych i organizacyjnych, bezpieczeństwa łańcucha dostaw oraz zgłaszania incydentów. Spółka analizuje zakres zastosowania nowych regulacji do działalności poszczególnych podmiotów Grupy oraz, w zakresie w jakim mają one zastosowanie, podejmuje działania niezbędne do zapewnienia zgodności w ustawowych terminach. Dostosowanie do nowych wymogów może wiązać się z dodatkowymi kosztami oraz obowiązkami organów zarządzających.

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 w szczególności w zakresie bezpieczeństwa informacji, zasad przetwarzania danych osobowych, realizacji praw osób, których dane dotyczą oraz wdrożenia odpowiednich środków technicznych i organizacyjnych. Za naruszenie przepisów RODO grożą administracyjne kary pieniężne sięgające poziom 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 odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa przetwarzanych danych. 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 łagodzący ryzyka regulacyjne związane z przetwarzaniem danych.

Ryzyko związane z regulacjami dotyczącymi działalności data brokerów

Ze względu na charakter działalności Grupy, obejmujący pozyskiwanie, przetwarzanie oraz udostępnianie danych podmiotom trzecim, niektóre spółki z Grupy podlegają regulacjom dotyczącym działalności data brokerów, w szczególności na rynku amerykańskim, i realizują wynikające z nich obowiązki rejestracyjne oraz compliance. Jednocześnie zakres tych regulacji systematycznie się rozszerza, w tym w zakresie realizacji praw konsumentów, mechanizmów opt-out i deletion, obowiązków sprawozdawczych oraz ograniczeń dotyczących określonych kategorii danych. Dalsze zaostrzenie regulacji może powodować konieczność modyfikacji procesów operacyjnych i systemów technologicznych Grupy, ograniczenia możliwości wykorzystywania lub sprzedaży wybranych kategorii danych, wzrost kosztów compliance, a w przypadku naruszenia obowiązków także ryzyko kar administracyjnych, roszczeń oraz negatywnego wpływu na relacje z kontrahentami.

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

Jedną ze składowych 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 w procesach opartych o sztuczną inteligencję może wiązać się z podwyższonym ryzykiem roszczeń dotyczących praw autorskich, praw do danych oraz innych praw 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.

12.2 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 opisanymi trudnościami, w szczególności z koniecznością bieżącego monitorowania zmian prawnych w wielu jurysdykcjach, 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

Regulacje Unii Europejskiej dotyczące sprawozdawczości zrównoważonego rozwoju podlegają istotnym zmianom, w tym w zakresie podmiotów objętych obowiązkowym raportowaniem. Grupa monitoruje wpływ tych zmian na swoją działalność. Niezależnie od zakresu bezpośrednich obowiązków ustawowych, rosnące oczekiwania partnerów biznesowych, inwestorów oraz innych uczestników rynku mogą powodować konieczność gromadzenia i przekazywania dodatkowych informacji dotyczących ESG, co może zwiększać koszty organizacyjne Grupy.

12.3 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 2025 rok w nocy 30.

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

13. Inne informacje

13.1 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 30.06.2026)

Grupa Cloud Technologies	67
Spółka	55

13.2 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. Odstąpienie 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. Odstąpienie od stosowania wskazanej powyżej zasady związane jest z unikaniem ponoszenia dodatkowych kosztów.

13.3 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.

13.4 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;
- wyboru firmy do atestacji/badania sprawozdania zrównoważonego rozwoju (jeśli wymagane);
- 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 raz na kwartał. W roku 2025 Rada Nadzorcza odbyła 7 posiedzeń. W trakcie H1 2026 Rada Nadzorcza odbyła 3 posiedzenia.

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 H1 2026 nie doszło do zmian w składzie Rady Nadzorczej.

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

13.5 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. W trakcie H1 2026 Komitet Audytu odbył 2 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.

13.6 Zasady wynagradzania Zarządu i Rady Nadzorczej

Informacje o wysokości wynagrodzeń Zarządu oraz Rady Nadzorczej zostały zawarte w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy za rok 2025 w nocy 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.

13.7 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 zawiązaniu 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.

13.8 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.

13.9 Informacje dotyczące firmy audytorskiej

Przegląd jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy za I półrocze 2026 roku został przeprowadzony przez firmę Mistery Audytoryści 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 Audytoryści sp. z o.o. przeprowadzi badanie sprawozdań finansowych Spółki i Grupy za lata 2025 oraz 2026 oraz przegląd śródrocznych danych finansowych za I półrocze 2025 oraz 2026 roku. 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 notce nr 35.

W okresie objętym sprawozdaniem finansowym firma audytorska dokonała badania jednostkowych oraz skonsolidowanych danych finansowych za rok 2025, oceny sprawozdania o wynagrodzeniach Zarządu i Rady Nadzorczej za rok 2025 oraz przeglądu jednostkowych i skonsolidowanych danych finansowych za I półrocze 2026 roku.

13.10 Geograficzna struktura sprzedaży

Informacje o geograficznej strukturze sprzedaży, w podziale na sprzedaż krajową oraz eksport, wraz ze wskazaniem istotnych odbiorców zamieszczono w notce nr 1 do jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2025. Brak jest dostawców, których udział w kosztach operacyjnych przekracza poziom 10%.

13.11 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 Ożminkowski	503.200	50.320	10,06%
Akcje własne Cloud Technologies S.A.	515.359	51.536	10,31%
Akcjonariusze do 5% akcji	1.126.775	112.678	22,54%
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:

(a) 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).

(b) Członek Zarządu Piotr Soleniec posiada bezpośrednio i pośrednio wraz z żoną 45 698 akcji o wartości nominalnej 4 569 PLN (0,91% akcji).

(c) 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.

13.12 Pozostałe informacje

Według stanu na dzień publikacji niniejszego Raportu oraz w I półroczu 2026 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 nocy nr 25.

Informacje o udzielonych pożyczkach znajdują się w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w notach nr 18 oraz 19.

Zasoby kapitałowe Grupy zostały opisane w notach nr 18, 19 oraz 25 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.

13.13 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

13.14 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

14. Oświadczenie zarządu Cloud Technologies S.A.

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 6 czerwca 2025 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, Zarząd Cloud Technologies S.A. oświadcza, że:

- wedle jego najlepszej wiedzy, śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej Cloud Technologies S.A. oraz jej wynik finansowy,
- wedle jego najlepszej wiedzy, śródroczne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową spółki Cloud Technologies S.A. oraz jej wynik finansowy,
- śródroczne skonsolidowane sprawozdanie zarządu z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy Kapitałowej Cloud Technologies, w tym opis ryzyk i zagrożeń.

15. Zatwierdzenie do publikacji

Sprawozdanie zarządu z działalności Cloud Technologies S.A. i Grupy Kapitałowej Cloud Technologies za I półrocze 2026 roku zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd Cloud Technologies S.A. w dniu 14 września 2026 roku.

Piotr Prajsnar,
Prezes Zarządu

Piotr Soleniec,
Członek Zarządu

Warszawa, 14 września 2026 roku

