

cyber_Folks™

> Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy cyber_Folks_

za III kwartał 2025 roku obrotowego
zakończone 30 września 2025 r.

POZNAŃ | 4 listopada 2025 r.



JAKUB DWERNICKI

Prezes Zarządu cyber_Folks

>Szanowni Akcjonariusze, Pracownicy, Partnerzy_

Trzeci kwartał 2025 roku potwierdził, że Grupa cyber_Folks znajduje się w najlepszym momencie swojej historii. To czas, w którym konsekwentnie realizujemy naszą strategię: łączymy technologię, dane i sztuczną inteligencję, aby tworzyć nową generację usług cyfrowych dla przedsiębiorców w Polsce i na świecie.

Nasze wyniki jednoznacznie potwierdzają słuszność obranej strategii. Przychody Grupy wzrosły do 216 mln zł, a skorygowana EBITDA osiągnęła 76 mln zł, co oznacza 65% wzrost rok do roku i marżę na poziomie 35%. Wysoka rentowność, stabilny wzrost przychodów oraz bardzo dobre przepływy operacyjne potwierdzają skuteczność naszej strategii opartej na innowacjach i automatyzacji.

Za tymi liczbami stoi głęboka zmiana technologiczna. Rozwiązania, które tworzymy, realnie przekształcają sposób, w jaki przedsiębiorcy rozwijają swoje firmy online – od infrastruktury hostingowej po inteligentne systemy sprzedaży. robo_Folks, nasz autorski asystent AI, to pierwsze w Polsce narzędzie zdolne do samodzielnego wykonywania złożonych operacji technicznych w czasie rzeczywistym. To nowy poziom automatyzacji obsługi i administracji.

W e-commerce rozwijamy Asystenta Sprzedawcy, tworzonego wspólnie przez zespoły Shoper i cyber_Folks. To inteligentne narzędzie analizuje dane sklepów w czasie rzeczywistym, dostarczając sprzedawcom rekomendacje zwiększające sprzedaż, marżowość i efektywność operacyjną. Dzięki temu każdy merchant może korzystać z mocy AI – bez potrzeby posiadania wiedzy technicznej.

Silne wyniki finansowe idą w parze z inwestycjami w przyszłość. W 2025 roku przeznaczamy blisko 40 mln zł na rozwój produktów, z czego ponad 25 mln zł inwestujemy bezpośrednio w rozwiązania e-commerce. W październiku wartość transakcji przetworzonych przez nasze platformy przekroczyła 2,2 mld zł GMV, co czyni nas największym dostawcą technologii e-commerce w Polsce (z wyłączeniem marketplace'ów).

Jesienią pozyskaliśmy ponad 200 mln zł z emisji akcji. Środki te pozwolą nam przyspieszyć ekspansję międzynarodową – w obszarach hostingu, usług cyfrowych i e-commerce. Dzięki temu jesteśmy gotowi do kolejnych przejęć i dynamicznego skalowania biznesu.

W ostatnich miesiącach zwiększyliśmy bazę klientów do ponad 420 tys. Implementacja rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji – w szczególności w obszarze obsługi klienta – pozwala nam osiągać jeszcze większą skalowalność. Przykładem jest MailerLite, gdzie AI obsługuje już ponad 70% zapytań użytkowników.

Patrząc w przyszłość, widzimy Grupę cyber_Folks jako europejskiego lidera usług cyfrowych i e-commerce, w którym sztuczna inteligencja, automatyzacja i dane stanowią rdzeń działania. Naszą ambicją jest, aby to właśnie z Polski pochodziły rozwiązania, które będą wyznaczać standardy dla całej branży technologicznej.

Dziękuję wszystkim, którzy współtworzą ten sukces – Pracownikom za pasję i odwagę w eksperymentowaniu, Partnerom za wspólne budowanie wartości, a Akcjonariuszom za zaufanie i wiarę w wizję, która już dziś staje się rzeczywistością.

Razem tworzymy przyszłość, w której technologia staje się realnym wsparciem dla każdego przedsiębiorcy, a to dopiero początek.

Z wyrazami szacunku,

Jakub Dwernicki

Prezes Zarządu

cyber_Folks S.A. / Shoper S.A.

>Spis treści _

4	cyber_Folks w pigułce
09	Podsumowanie Q3 2025
17	Segment cyber_Folks
24	Segment Shoper
34	Segment Vercom
48	cyber_Folks na GPW
50	Budowa lidera CEE
53	Kluczowe zdarzenia 2025

56	Perspektywy rozwoju
59	Wyniki finansowe
66	Akcje i akcjonariat
71	Zarząd i Rada Nadzorcza
76	Inne informacje



>0 nas_

01

Jesteśmy grupą dynamicznie rozwijających się **spółek technologicznych** dostarczających rozwiązania dla **~420 tys. klientów na całym świecie**

02

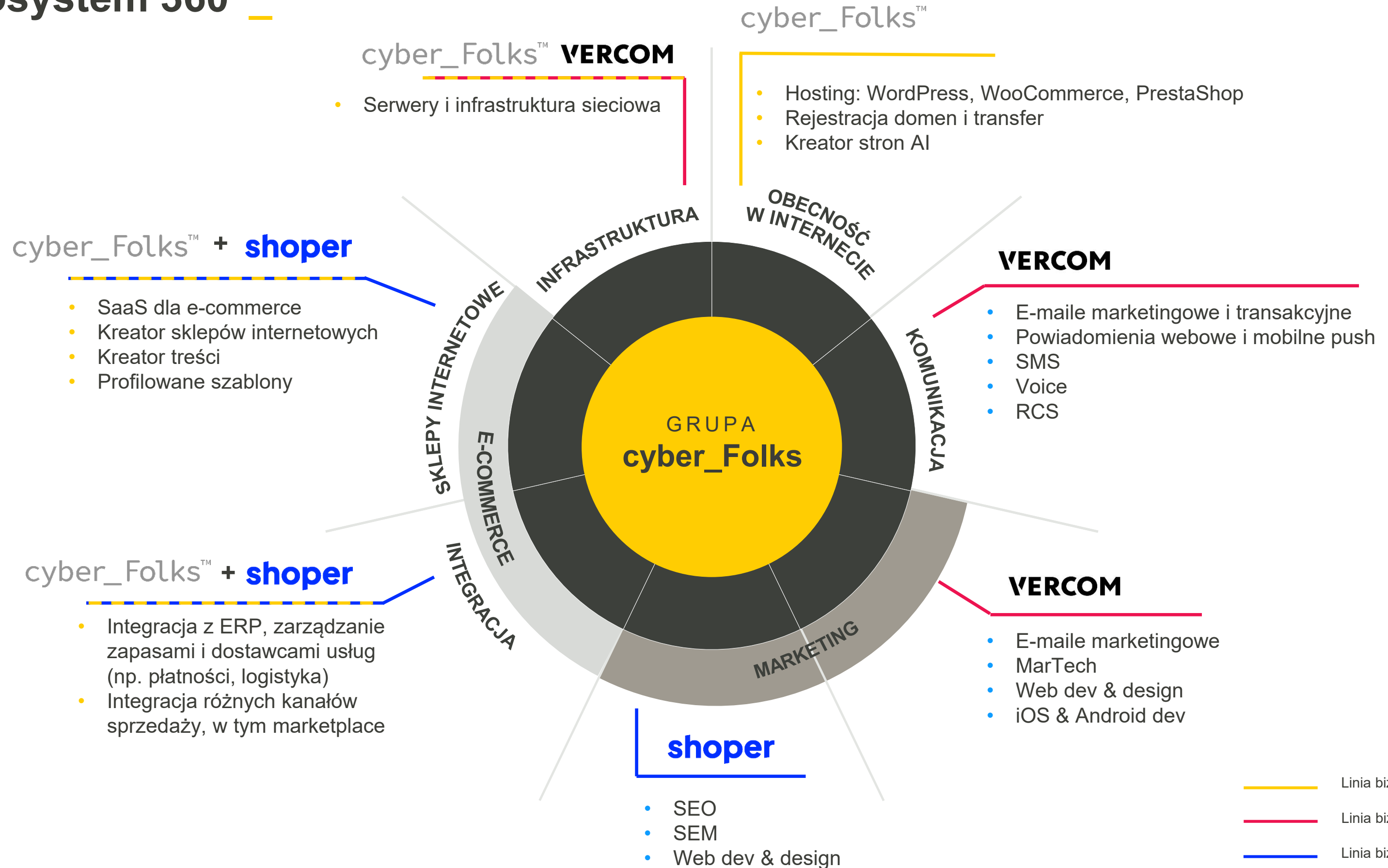
Wspieramy **małe, średnie i duże przedsiębiorstwa** w ich obecności w Internecie, automatyzacji procesów biznesowych, komunikacji, marketingu i sprzedaży, generując przy tym **880 mln PLN przychodów rocznie**

03

Nasze portfolio koncentruje się na **skalowalnych** produktach oferowanych w **modelu abonamentowym**.

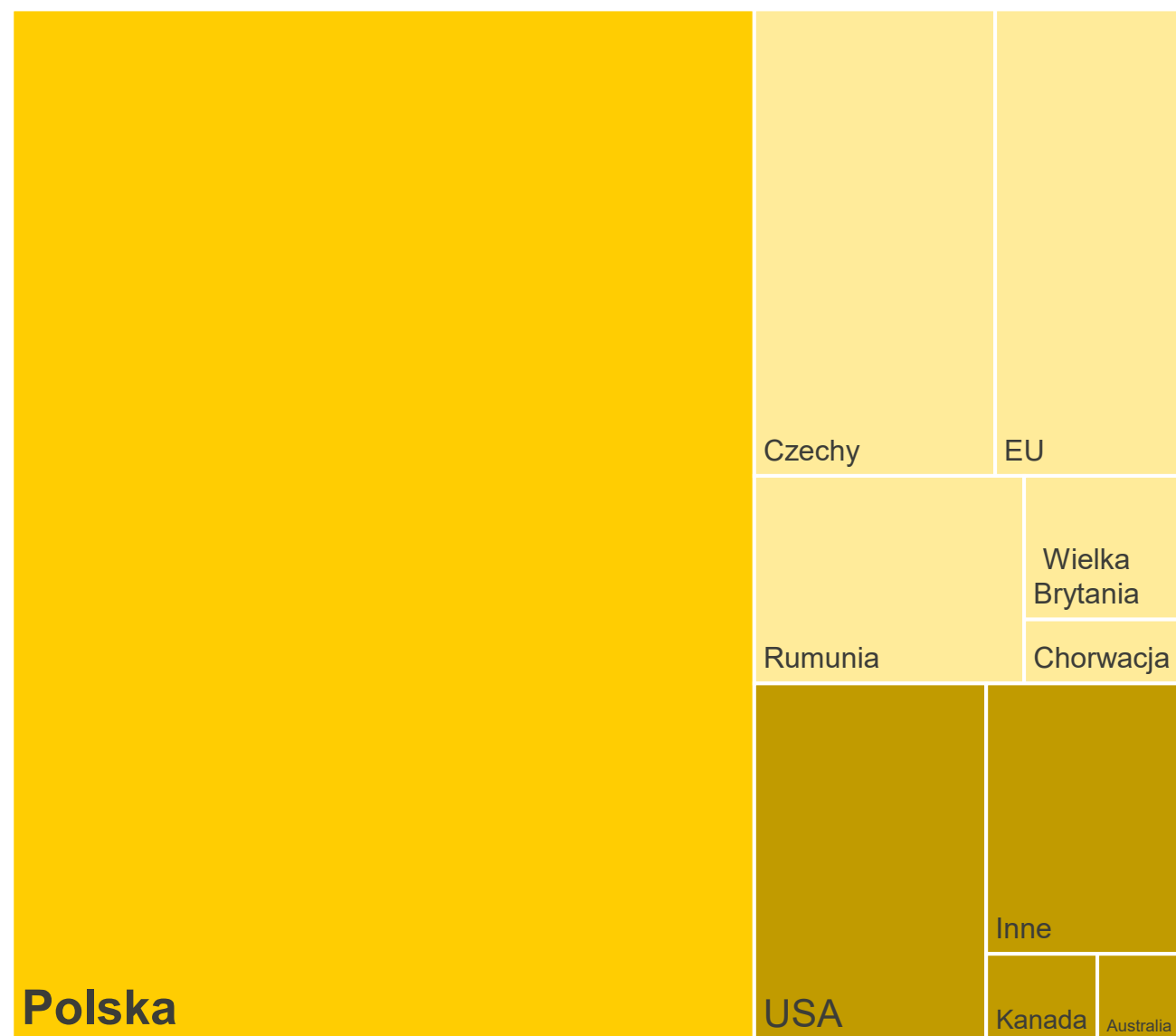


> Ekosystem 360°



> Jedna z najlepszych firm technologicznych w Europie Środkowo-Wschodniej z globalną bazą klientów

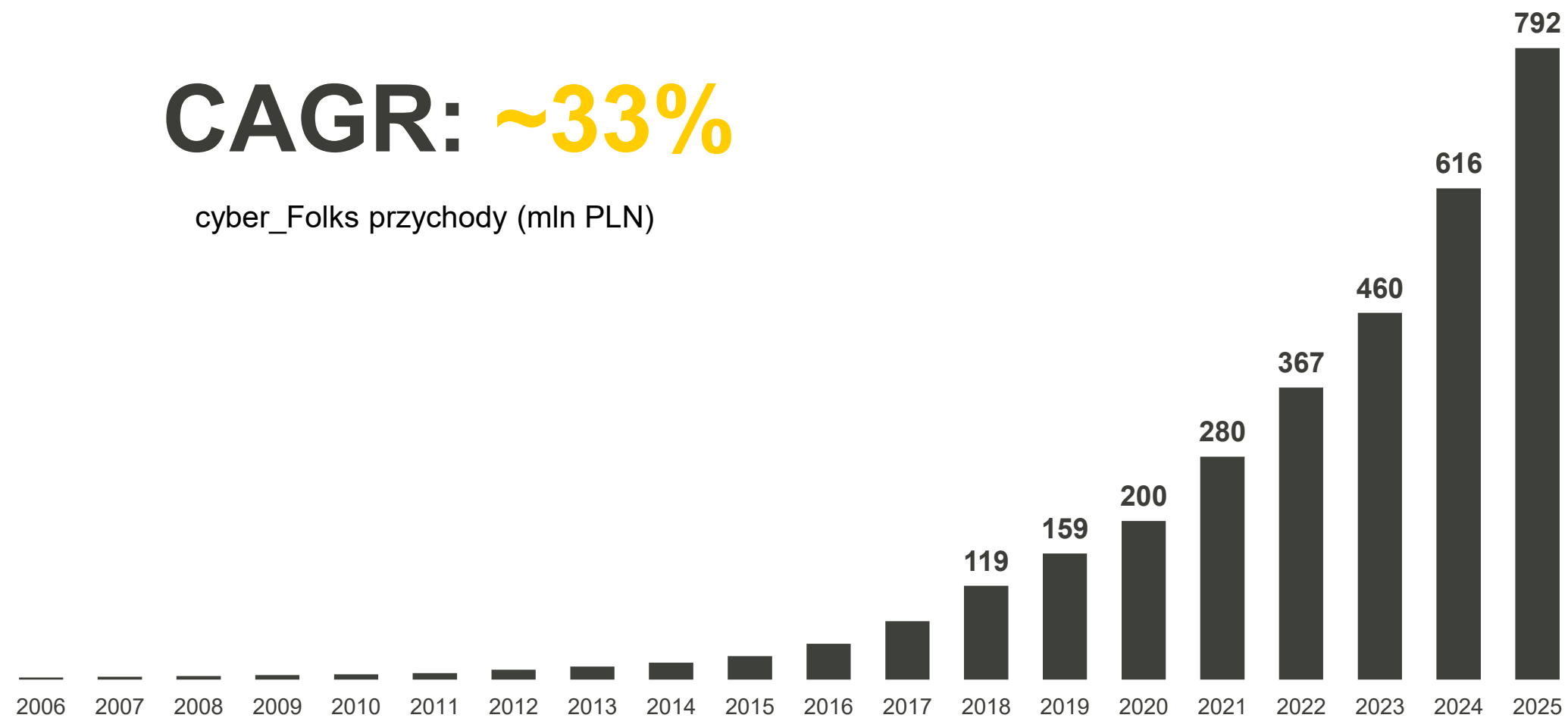
Globalna struktura przychodów



>Wykładniczy wzrost **napędzany**
wzrostem organicznym i przejęciami_

CAGR: ~33%

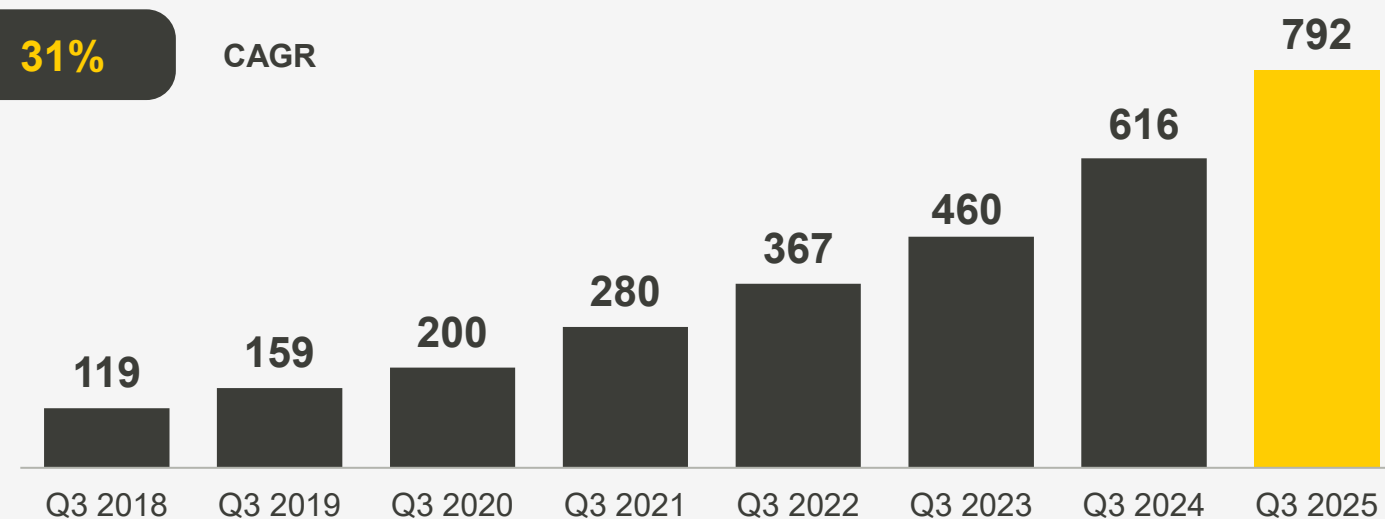
cyber_Folks przychody (mln PLN)



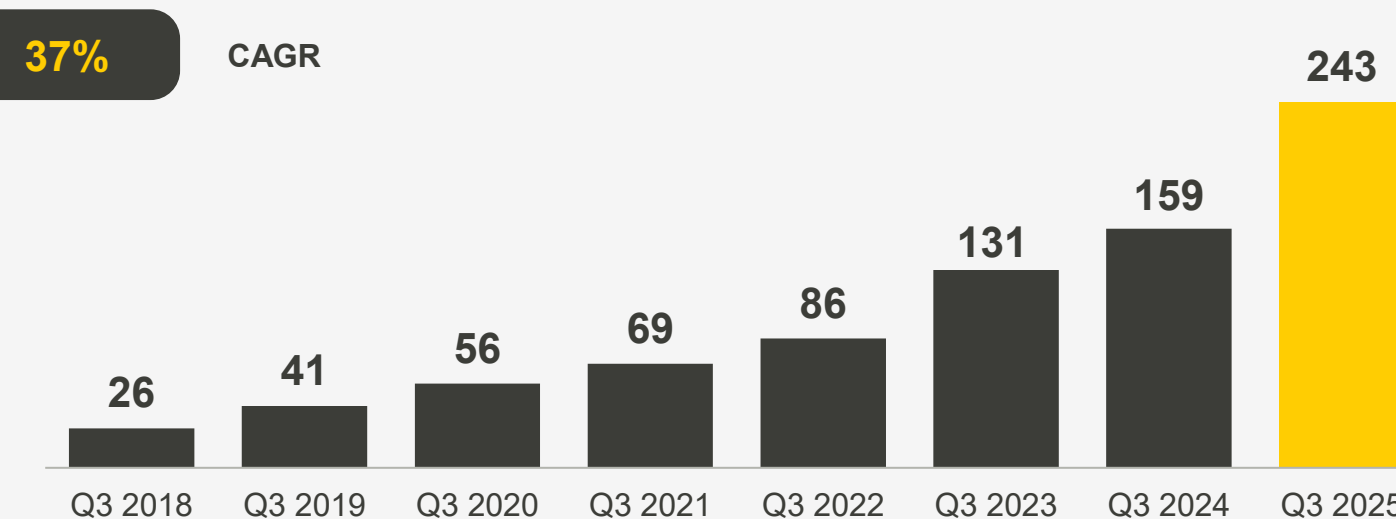
Dane za III kwartał w ujęciu ostatnich 12 miesięcy.

> Długoterminowy i konsekwentny wzrost

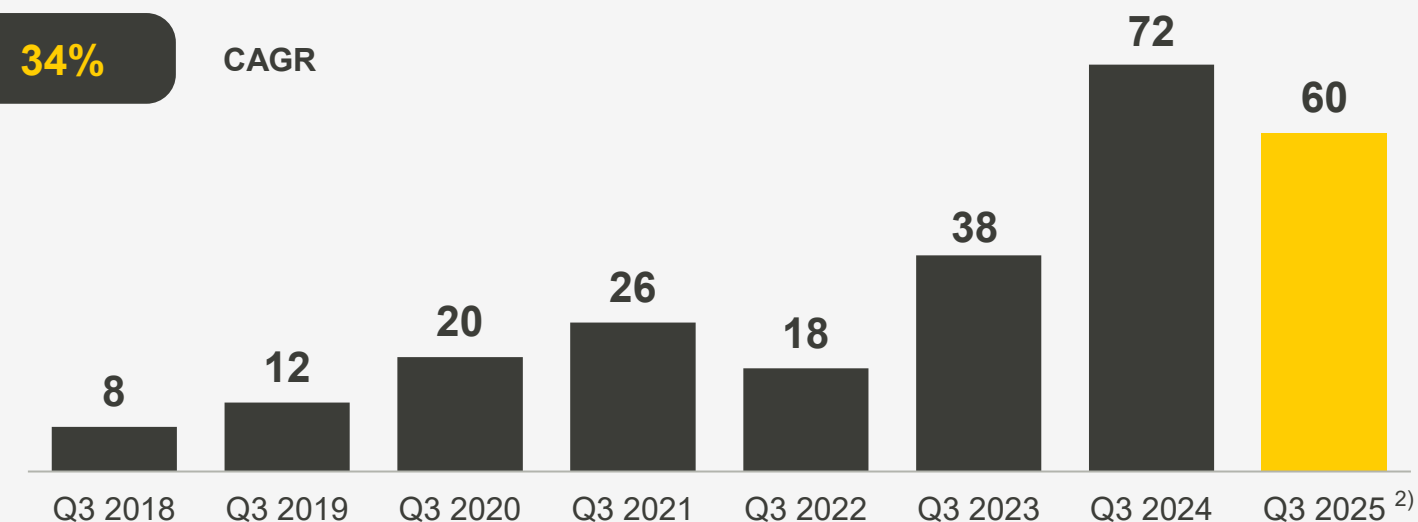
Przychody ze sprzedaży (LTM¹), mln PLN)



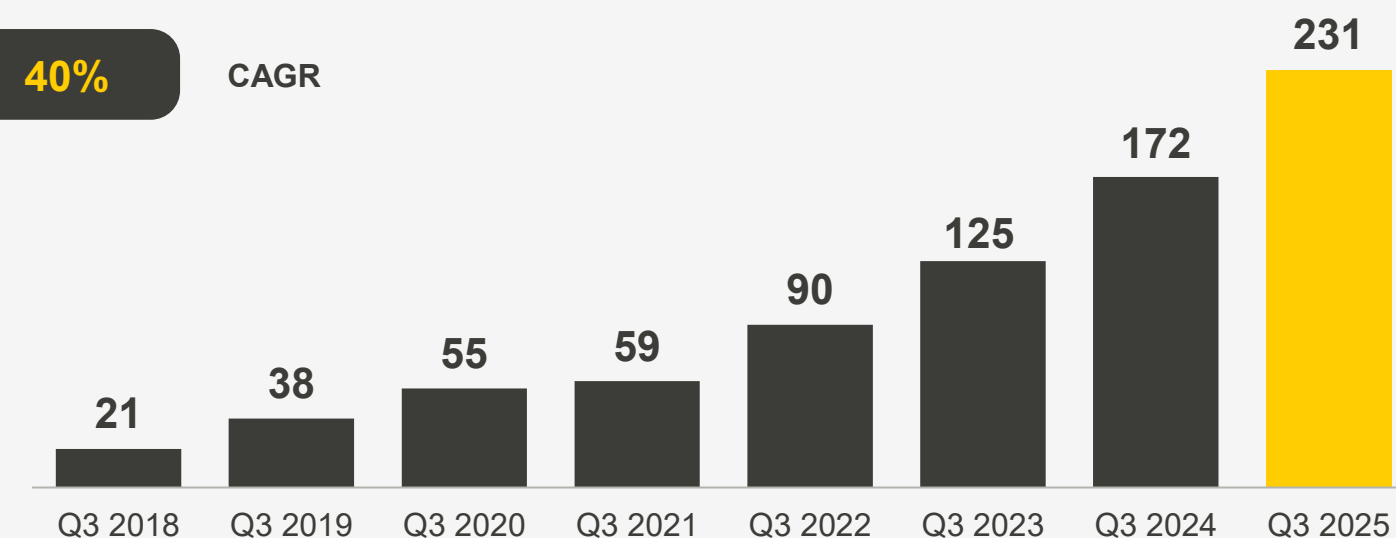
EBITDA (LTM¹), mln PLN)



Zysk netto dla akcjonariuszy j. dominującej (LTM¹), mln PLN)



Środki pieniężne z działalności operacyjnej (LTM¹), mln zł)



1) Dane zaprezentowane w ujęciu ostatnich 12 miesięcy

2) Z wyłączeniem zysku netto ze sprzedaży Profitroom



Q3 2025 w cyber_Folks

01

cyber_Folks™

>2025 w cyber_Folks - agenda_

» WYNIKI FINANSOWE

Dynamiczny wzrost cyber_Folks znajduje odzwierciedlenie w rekordowych wynikach finansowych, w tym w wysokich operacyjnych przepływach pieniężnych.

» ZBILANSOWANY ROZWÓJ

We wszystkich segmentach działalności – **cyber_Folks**, **Vercom** i **Shoper** (e-commerce). Największe dynamiki wzrostu zysków osiągnął segment cyber_Folks.

» RELACJE INWESTORSKIE

Atrakcyjna wycena, z potencjałem dodatkowo wspieranym przez rosnące dywidendy, wysokie stopy wzrostu organicznego i przyszłe transakcje M&A.

» BUDOWA LIDERA CEE

Konsekwentny rozwój i budowa technologicznego lidera e-commerce w Europie Środkowo-Wschodniej. Już dziś Grupa cyber_Folks to nr 1 w Polsce pod względem GMV.



>Systematyczny wzrost przychodów i znaczna istotna poprawa rentowności

Przychody

(mln PLN)

+17%

185

216

Q3 2024

Q3 2025

Skorygowana EBITDA

(mln PLN)

+65%

46

76

Q3 2024

Q3 2025

- ✓ Rekordowy kwartał w historii Grupy. Przychody wyniosły niemal 216 mln PLN, a skorygowana EBITDA prawie 76 mln PLN.
- ✓ Istotny wzrost rentowności. Marża EBITDA 35,0% (+10,4 pkt. proc. r/r).
- ✓ Wzrost przychodów i EBITDA zarówno dzięki akwizycji Shoper (już osiągnęte pierwsze efekty synergii) oraz Hosterion (od czerwca 2025 r.) jak i organicznemu wzrostowi we wszystkich segmentach
- ✓ Dynamika przychodów obniżona przez spadek sprzedaży największego klienta w segmencie Vercom, przy wysokiej bazie zeszłorocznej. Z uwagi na hurtowy charakter wysyłek bez istotnego wpływu na dynamikę marży brutto i zysku.

> Wyniki pro-forma z wyłączeniem największego klienta oraz z uwzględnieniem wyników Shoper w okresie bazowym – porównanie na zasadzie like-for-like

Przychody

(mln PLN)

+13%

189

214

Q3 2024

Q3 2025

Skorygowana EBITDA

(mln PLN)

+24%

61

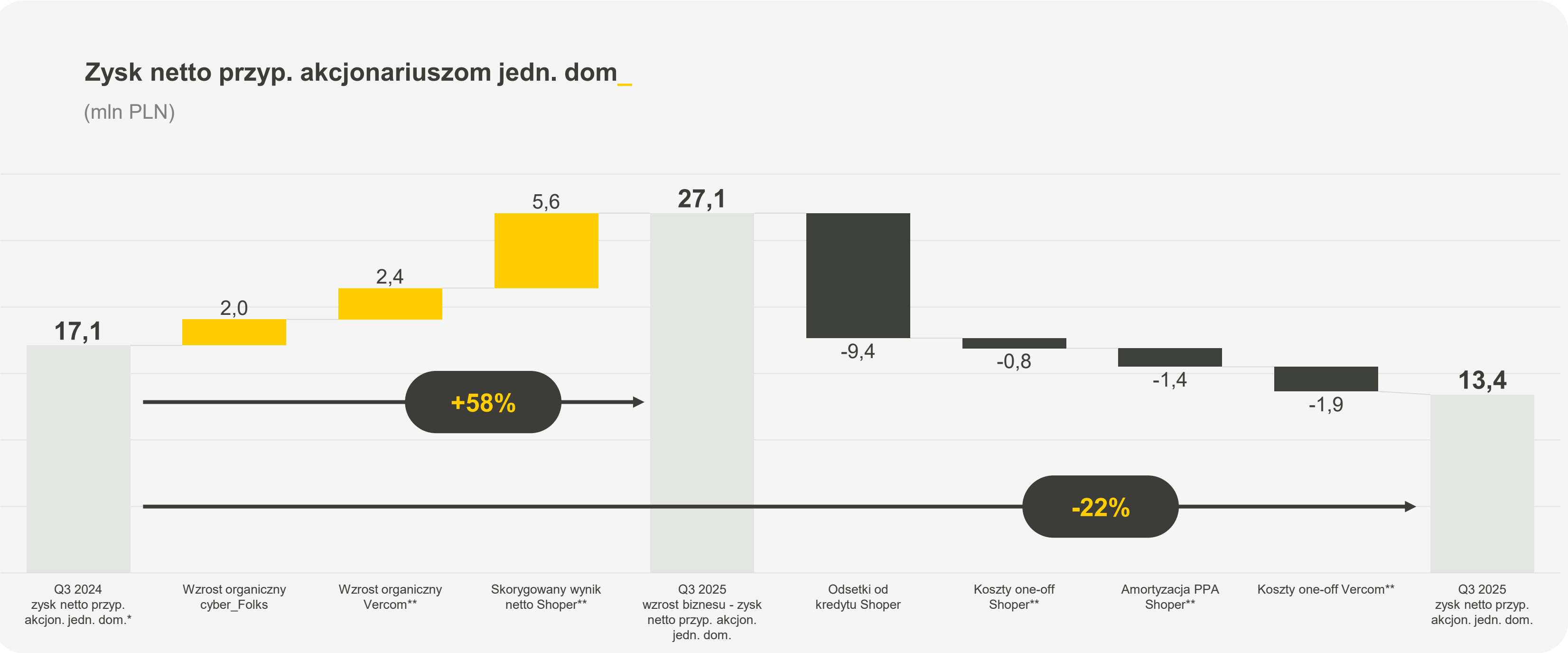
76

Q3 2024

Q3 2025

- ✓ Wysoka, około 13%, dynamika przychodów pro-forma, we wszystkich segmentach
- ✓ Dzięki stabilnym kosztom i rosnącej automatyzacji osiągamy efekt dźwigni operacyjnej, skutkujące wysoką ponad 20% procentową dynamiką zysku EBITDA we wszystkich segmentach operacyjnych
- ✓ Dynamika przychodów obniżona przez spadek sprzedaży największego klienta w segmencie Vercom, przy wysokiej bazie zeszłorocznej. Z uwagi na hurtowy charakter wysyłek bez istotnego wpływu na dynamikę marży brutto i zysku.
- ✓ Wyniki pro-forma przychodów z wyłączeniem przychodów z największego klienta segmentu Vercom oraz z uwzględnieniem wyników Shoper w Q3 2024

>Dynamiczny wzrost biznesu i rentowności netto spłaszczony przez nieoperacyjne koszty_



* Znormalizowany wynik nieuwzględniający one-off w postaci zysku ze sprzedaży akcji Profitroom
** Przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej

>Dynamiczny wzrost przychodów i zysków_

(mln PLN)	Q3 2024 ¹⁾	Q3 2025	Zmiana	Q1-Q3 2024 ¹⁾	Q1-Q3 2025	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	185,4	215,9	16%	483,9	618,5	28%
Koszty one-off ²⁾	0,8	5,7	613%	2,5	14,3	472%
Skorygowana EBITDA	45,7	75,7	66%	127,8	209,4	64%
Amortyzacja i odpisy aktywów trwałych	-8,8	-17,9	103%	-25,2	-49,8	98%
Koszty finansowe netto	-3,2	-14,6	356%	-12,8	-38,9	204%
Podatek dochodowy	-5,7	-9,5	67%	-9,5	-23,8	151%
Zysk netto	27,3	28,1	3%	78,7	83,9	7%
Zysk netto przyp. na akcjonariuszy jedn. dom.	17,1	13,4	-22%	50,6	38,9	-23%

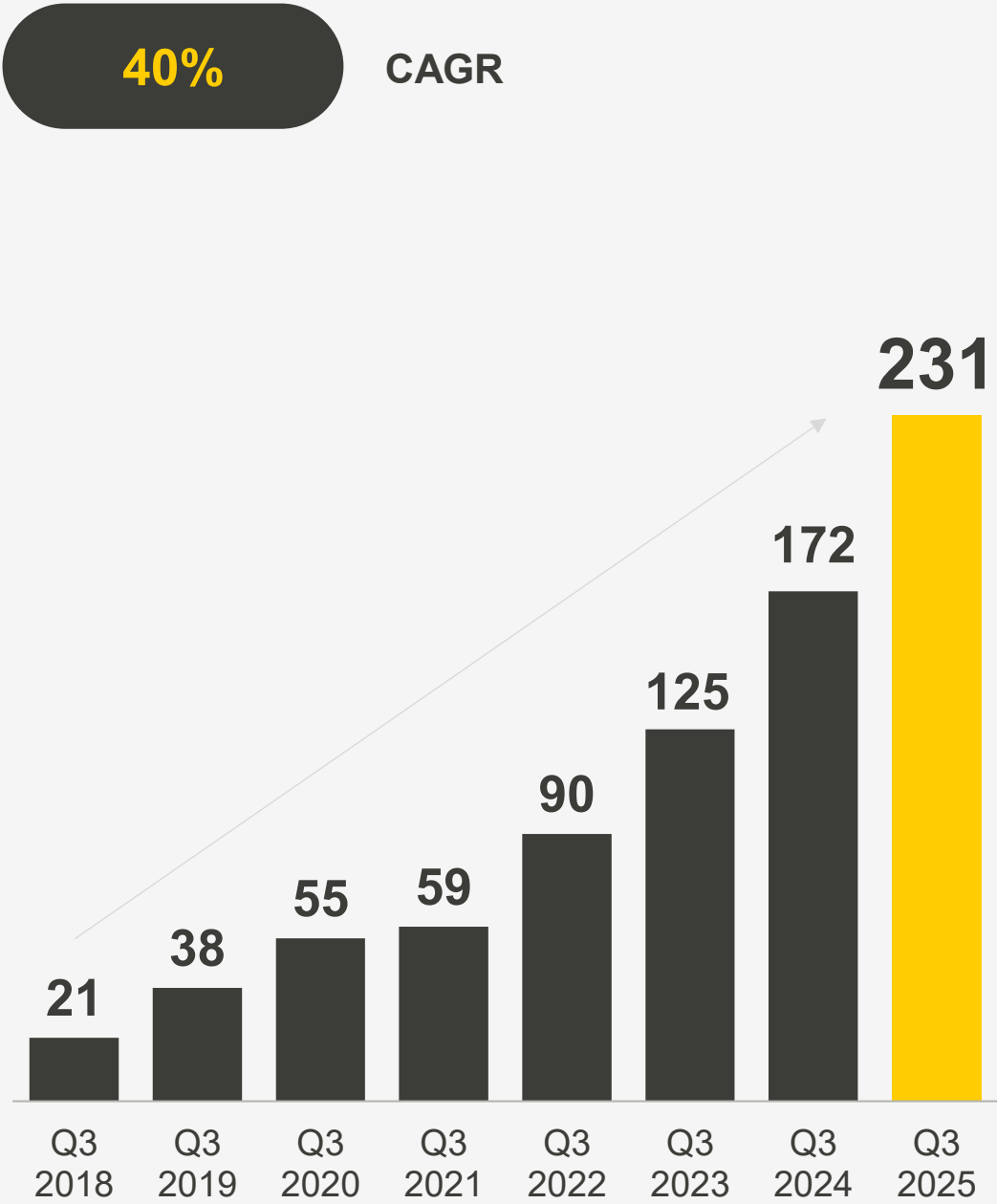
- ✓ Silny, organiczny, wzrost EBITDA w segmentach cyber_Folks oraz Vercom
- ✓ Akwizycja Shoper i konsolidacja od 1 lutego 2025 r.
- ✓ Akwizycja Hosterion i konsolidacja od czerwca 2025 r.
- ✓ W związku z realizacją przejęcia Shoper, istotne koszty transakcyjne i wzrost kosztów ESOP
- ✓ Wzrost amortyzacji głównie efekcie konsolidacji wyników Shoper, w tym dodatkowe 4,7 mln PLN amortyzacji znaków towarowych i relacji z klientami rozpoznanych na cenie nabycie.
- ✓ Dodatkowe 11,4 mln PLN kosztów odsetek nie stanowiących kosztu uzyskania przychodu, co dodatkowo zwiększyło efektywną stopę opodatkowania.

1) Znormalizowane wyniki, tj. Nieuwzględniające one-off w postaci zysku ze sprzedaży akcji Profitroom oraz odpisu na Blugento
2) Koszty ESOP i reorganizacji

>Wysoka zdolność generowania gotówki

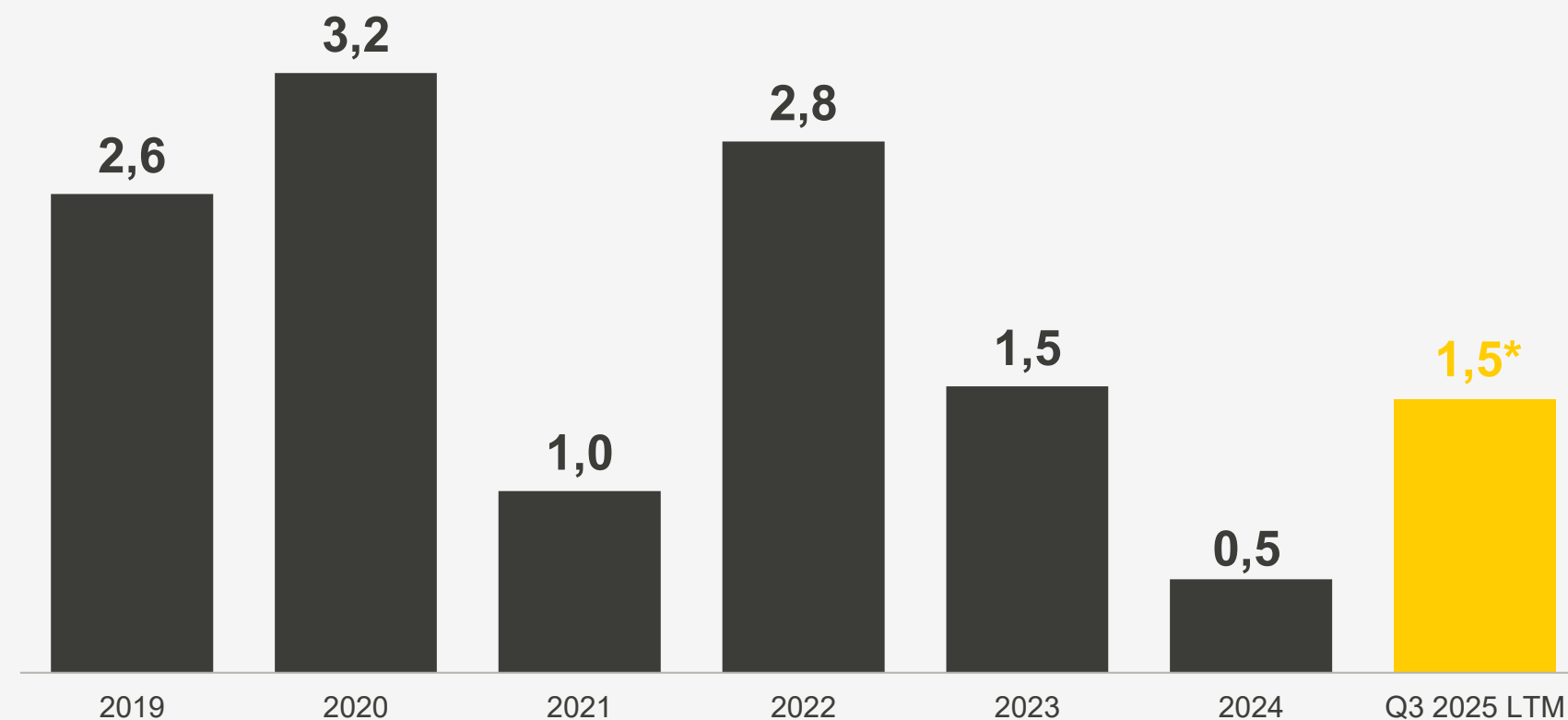
(mln PLN)	Q3 2024 LTM	Q3 2025 LTM	Zmiana
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	171,8	231,1	35%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wart. niematerialnych	-22,6	-38,2	69%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-10,4	-17,2	65%
Unlevered FCF	138,9	175,7	26%
Spłaty kredytów i pożyczek	-57,5	-43,0	-25%
Odsetki zapłacone pomniejszone o odsetki otrzymane	-11,8	-39,7	236%
Dywidendy do akcjonariuszy mniejszościowych	-19,0	-39,0	105%
Wolne środki (przepływy) pieniężne	50,7	54,0	7%

Środki pieniężne z działalności operacyjnej (mln PLN)
w ujęciu ostatnich 12 miesięcy



>Komfortowy poziom zadłużenia, nawet po przeprowadzeniu największej akwizycji w historii Grupy_

Dług netto / Skorygowana EBITDA



- ✓ Rekordowa EBITDA i komfortowe poziomy zadłużenia pozwalają nam zwiększać dywidendy i dokonywać dużych przejęć.
- ✓ Wzrost zadłużenia w 2025 r. w związku z przejęciem spółki Shoper oraz Hosterion
- ✓ Wzrost stanu gotówki na koniec III kwartału w związku z pozyskaniem środków w ramach emisji akcji.

*obliczone na podstawie danych proforma - z uwzględnieniem EBITDA Shoper za 2024 r. oraz z uwzględnieniem 76,3 mln zł środków uzyskanych z emisji akcji serii E, które wpłynęły do Spółki na początku października 2025 r.



Wyniki segmentu cyber_Folks

02

cyber_Folks™

>Od wiodącego dostawcy hostingu do lidera e-commerce



Wiodąca firma technologiczna w Polsce

Grupa cyber_Folks jest jednym z liderów polskiego rynku technologicznego. Rozwiązania oferowane przez grupę wspierają przedsiębiorców oraz osoby indywidualne w obecności w Internecie i prowadzeniu biznesu online.



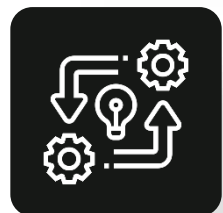
Wiodąca firma hostingowa w CEE

Silna pozycja w Polsce, Rumunii oraz Chorwacji, osiągnięta zarówno dzięki wzrostowi organicznemu, jak i skutecznej realizacji przejęć.



Kompleksowa oferta:

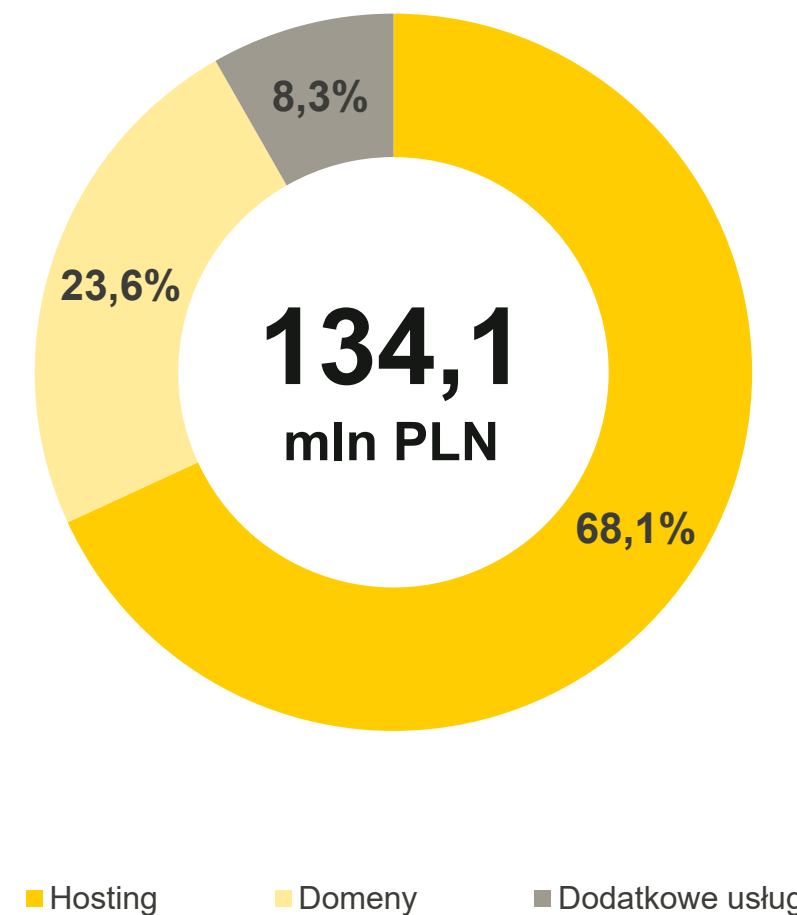
Usługi hostingowe, domeny, serwery dedykowane, certyfikaty SSL, narzędzia do tworzenia stron internetowych, narzędzia analizujące i optymalizujące pozycję w wynikach wyszukiwania Google.



Lider innowacji

Tworzymy innowacyjne, autorskie produkty, narzędzia i usługi, które pozwalają przenieść biznes do internetu. Wykorzystujemy najnowsze technologie, w tym AI.

Przychody ze sprzedaży segmentu cyber_Folks w 9 miesiącach 2025 r.



>Dynamiczny wzrost i rekordowa rentowność segmentu cyber_Folks_

Przychody:

(mln PLN)

+16%

39,8

46,3

Q3 2024

Q3 2025

Skorygowana EBITDA:

(mln PLN)

+20%

18,4

22,1

Q3 2024

Q3 2025

- ✓ Mocny, ponad 16% wzrost przychodów r/r oraz ponad 20% wzrost skorygowanej EBITDA r/r dzięki rozwojowi produktowemu i stabilnej bazie klientów
- ✓ Główne czynniki wzrostu to rozwój produktów i narzędzi, pierwsze synergie sprzedażowe z Shoper oraz optymalizacje dzięki implementacji technologii AI
- ✓ Mniejsze nakłady R&D w efekcie zmian w strukturze Grupy – rozwój produktów e-commerce przeniesiony do segmentu e-commerce (wpływ około 2 mln PLN rocznie)

> Wyniki finansowe segmentu cyber_Folks

(mln PLN)	Q3 2024	Q3 2025	Zmiana	Q1-Q3 2024	Q1-Q3 2025	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	39,8	46,2	16%	116,9	134,4	15%
EBIT	13,7	15,5	13%	38,6	46,1	19%
Amortyzacja	-4,0	-5,8	45%	-11,1	-16,1	45%
EBITDA Operacyjna	17,7	21,3	20%	50,1	62,2	24%
<i>Koszty jednorazowe</i>	0,7	0,7	0%	2,0	2,3	15%
Skorygowana EBITDA	18,4	22,0	20%	52,1	64,5	24%
<i>Marża</i>	45,9%	47,6%		44,6%	48,0%	
CapEx	4,1	3,6	-12%	14,1	18,9	34%
<i>CapEx%</i>	10,2%	7,8%		12,1%	14,1%	

- ✓ Mocny, ponad 16% wzrost przychodów r/r dzięki rozwojowi produktowemu i stabilnej bazie klientów
- ✓ **Jeszcze szybszy wzrost zyskowności wynika z efektu dźwigni operacyjnej dzięki stabilnym kosztom i koncentracji na produktach o dużej wartości dodanej.**
- ✓ Główne czynniki wzrostu to rozwój produktów i narzędzi, pierwsze synergie sprzedażowe z Shoper oraz optymalizacje dzięki implementacji technologii AI
- ✓ Dalszy rozwój w Rumunii. W czerwcu br. Grupa rozpoczęła konsolidację rumuńskiego Hosterion
- ✓ Mniejsze nakłady R&D w efekcie zmian w strukturze Grupy – rozwój produktów e-commerce przeniesiony do segmentu e-commerce (wpływ około 2 mln PLN rocznie)
- ✓ W Q1 oddano do użytku nową powierzchnię biurową w Krakowie – rozpoznano związane z tym prawa do użytkowania aktywów w wysokości około 3,6 mln PLN
- ✓ W Q1 również istotna, jednorazowa inwestycja w nowoczesną infrastrukturę IT przygotowaną pod kątem rozwoju AI (ok. 2,0 mln PLN)

>Wybrane KPI cyber_Folks_

Hosting & e-commerce:

	Q3 2023	Q3 2024	Q3 2025 ¹⁾
Liczba klientów (tys.)	221,7	218,6	222,7
ARPU LTM (PLN)	385,1	460,5	537,0

Domeny:

	Q3 2023	Q3 2024	Q3 2025 ¹⁾
Liczba domen (tys.)	393,0	363,0	375,1
ARPU LTM (PLN)	89	105	111

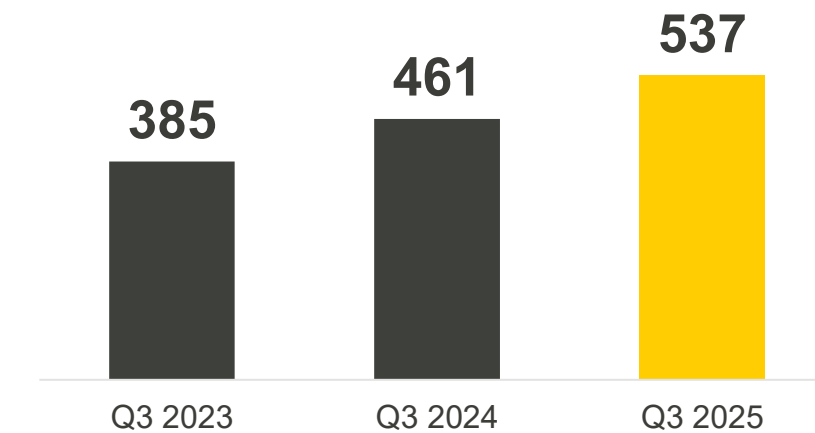
~223 tys.
klientów
hostingowych

~375 tys.
domen

- ✓ Koncentracja na sektorze e-commerce
- ✓ Wzrost ARPU oraz marżowości
- ✓ Wysoki poziom jakości obsługi i satysfakcji klientów
(stabilny poziom wskaźnika NPS i First Time Response)

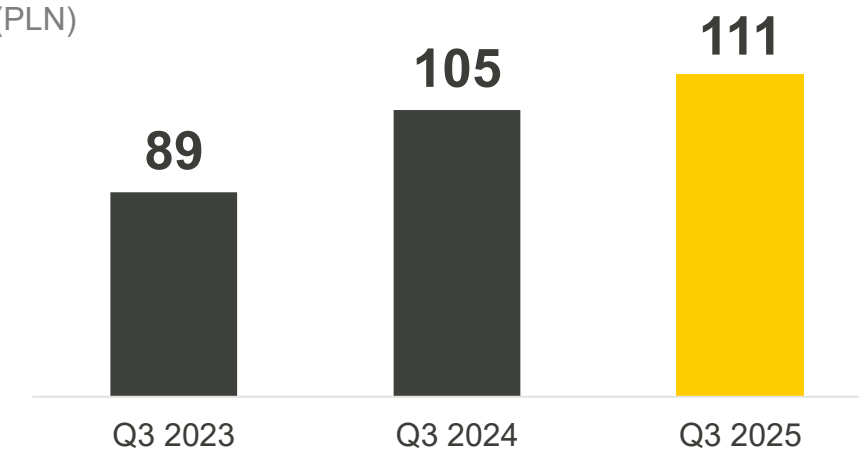
Hosting ARPU LTM:

(PLN)



Domeny ARPU LTM:

(PLN)



1) Nie obejmuje klientów hostingowych (ok 6 tys.) oraz domen (ok. 12 tys.) marki Hostinger, którzy z uwagi na roczne okresy płatności, zostaną zafakturowani w kolejnych okresach.

>robo_Folks – pierwszy asystent AI, który nie tylko mówi, ale działa_

Pierwszy taki asystent hostingowy na świecie

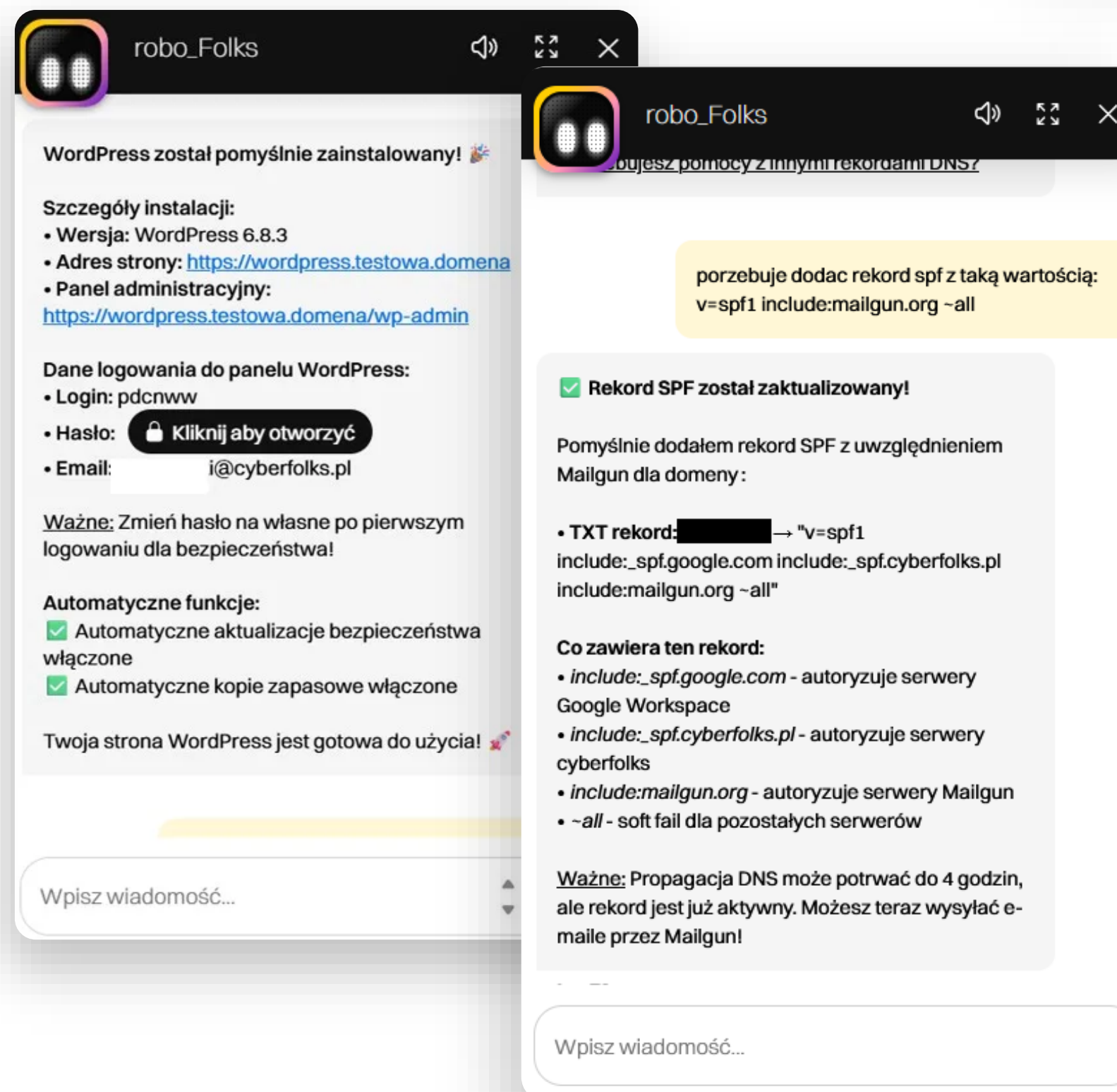
robo_Folks to więcej niż „asystent” z Q&A, to „robot” który wykona realne działania (np. konfigurację serwera, e-mail)

Naturalny interfejs konwersacyjny

Nawet trudne techniczne wyzwania, łatwo rozwiązane podczas rozmowy

Wsparcie 24/7

Personalny asystent dostępny na wyciągnięcie ręki. Obudzony w środku nocy pamięta wszystkie Twoje rozmowy



>Co dalej: rozwój i ekspansja robo_Folks_

Z idei – w działający ekosystem

01

Rozwijamy **cyber_Mind** – platformę, która zarządza zespołem agentów robo_Folksa, uczy ich nowych umiejętności i pozwala skalować automatyzację w całej Grupie.

02

Ekspansja zagraniczna - robo_Folks w **Rumunii i Chorwacji**

03

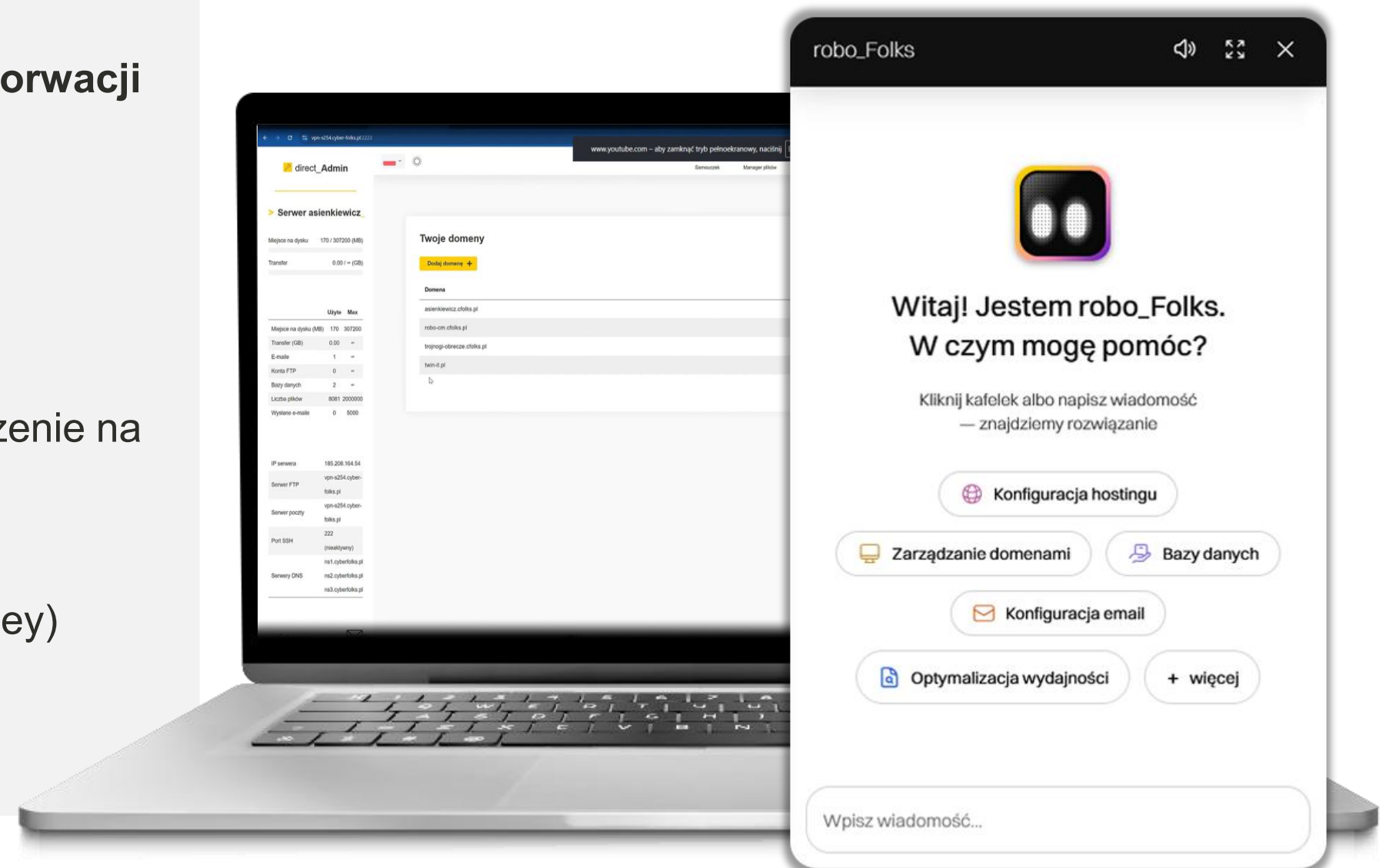
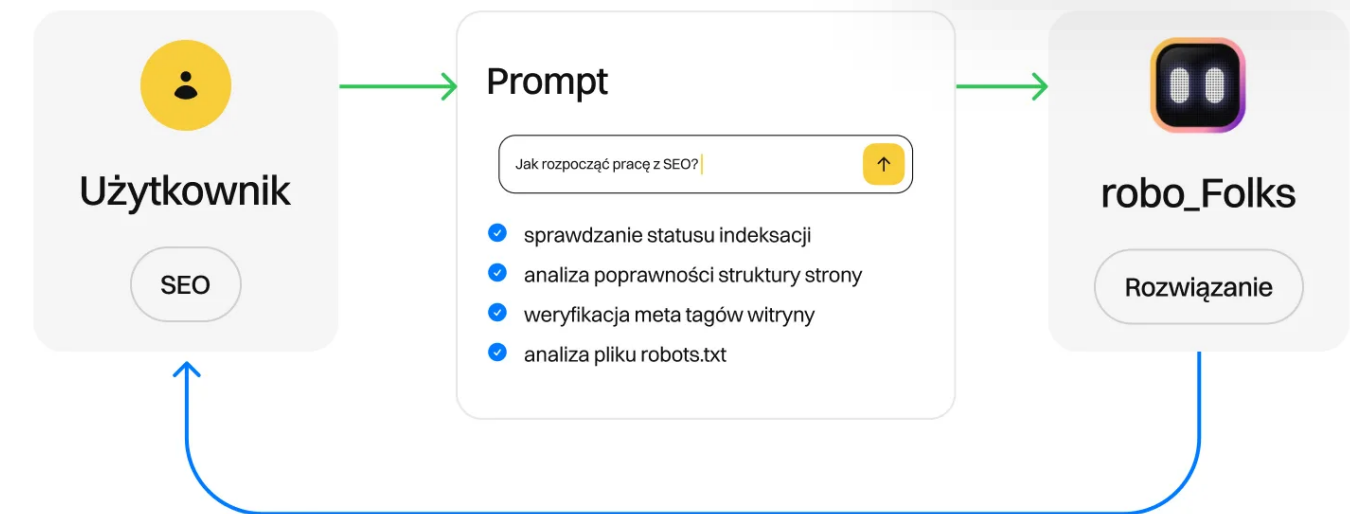
Integracja cyber_Mind z platformą **Shoper**

04

Głębsza integracja w produktach i panelach, rozszerzenie na usługi VPS i dedykowane

05

Inteligentna komunikacja z klientem (Customer Journey)





Wyniki segmentu Shoper

03

cyber_Folks™

>Wyniki finansowe Shoper_

Przychody:

(mln PLN)

+12%

47,3

52,9

Q3 2024

Q3 2025

Skorygowana EBITDA:

(mln PLN)

+25%

15,6

19,4

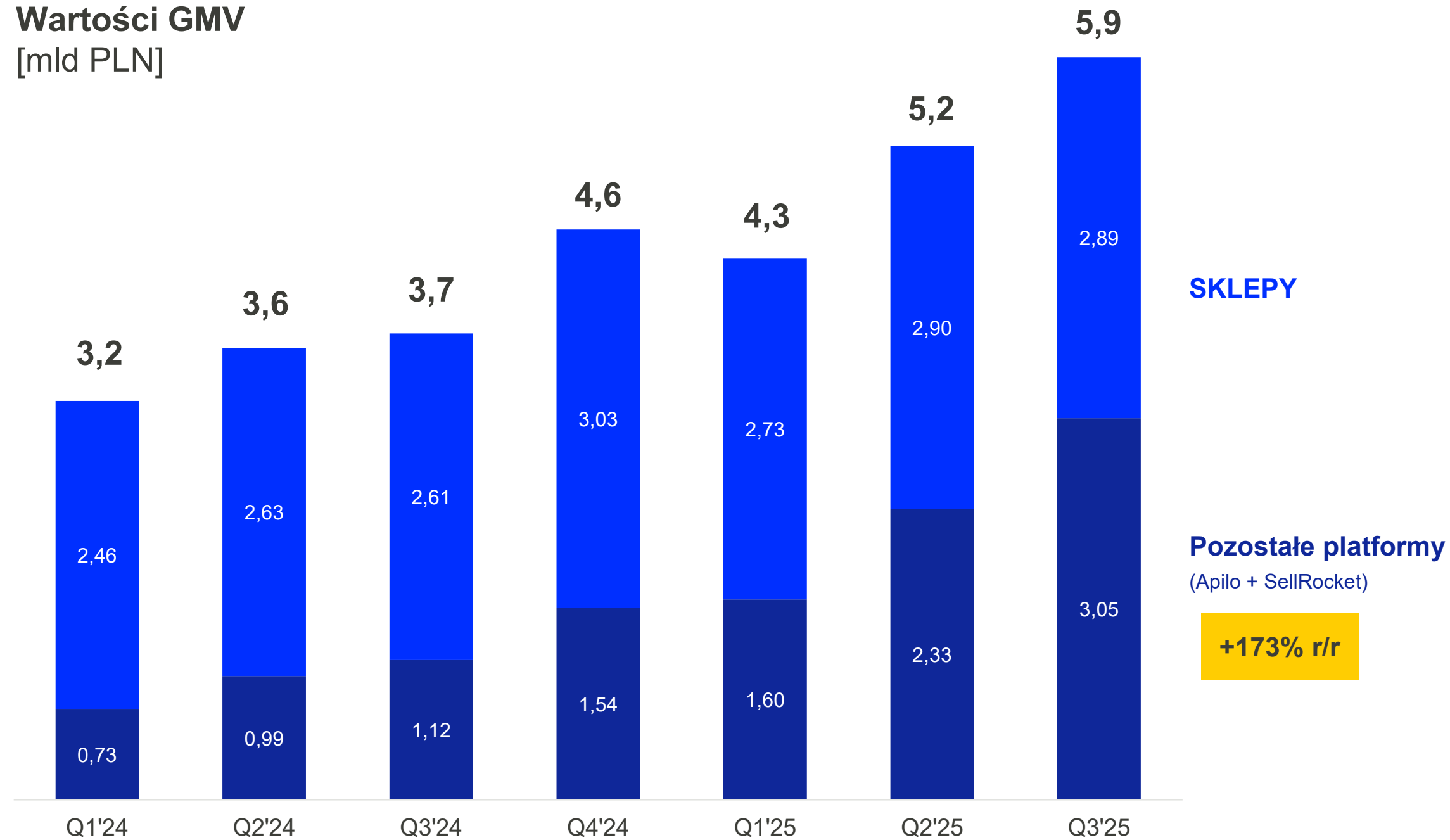
Q3 2024

Q3 2025

- ✓ 12%, czysto organiczny wzrost przychodów, największa dynamika w obszarze usług logistycznych, płatności i Apilo
- ✓ 25% wzrostu EBITDA - rozwój skalowalnych usług, przy stabilnych kosztach ogólnych i sprzedaży daje efekt dźwigni operacyjnej
- ✓ Wzrost rentowności EBITDA o 3,9 p.p. rdr do poziomu 36,7%

>Największa platforma e-commerce w Polsce

Wartości GMV
[mld PLN]



+175%

Dynamika przychodów APILO
w Q3 r/r

+421%

Dynamika przychodów SellRocket
w Q3 r/r

Pozostałe platformy
(Apilo + SellRocket)

+173% r/r

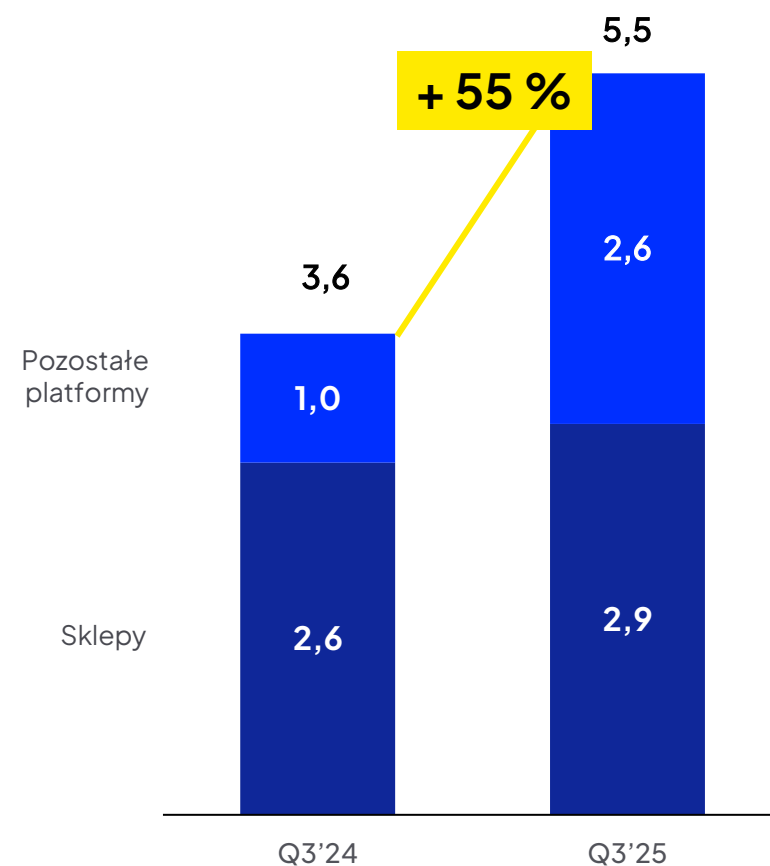
Take rate w Apilo na poziomie 0,1% –
duży potencjał monetyzacji i wzrostu
przychodów

>Wskaźniki take rate Shopera

OMNICHANNEL

GMV [mld PLN]

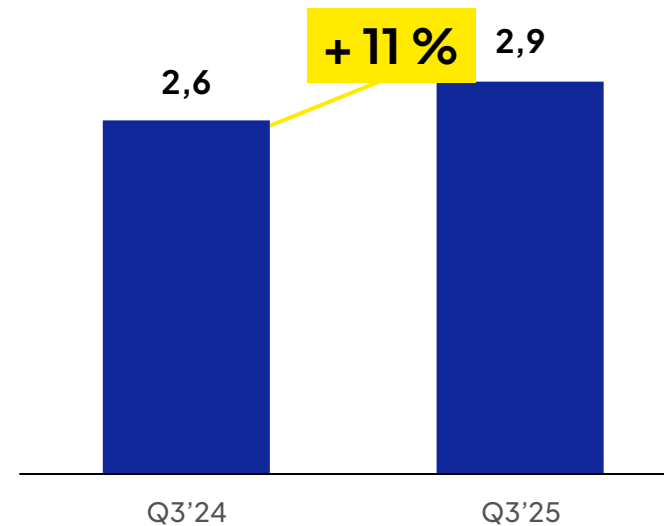
TAKE RATE **0,96%** - 0,36 p.p



SKLEPY

GMV [mld PLN]

TAKE RATE **1,83%** + 0,02 p.p



- ✓ Rozwój Apilo kluczowy dla długoterminowego wzrostu omnichannel
- ✓ Spektakularny wzrost GMV Omnichannel (+55% rdr) napędzany przez wzrost GMV na platformie Apilo (+175%) oraz sklepów Shoper (+11%)
- ✓ Spadek take rate omnichannel z powodu bardzo wysokiej dynamiki GMV pozostałych platform o niskim take rate (0,1%) z ogromnym potencjałem wzrostu
- ✓ Wzrost take rate sklepów do 1,83% (+0,02 p.p. rdr), mimo niższych dynamik sprzedaży usług marketingowych

>Wyniki finansowe Grupy Kapitałowej Shoper_

(mln PLN)	Q3 2024	Q3 2025	Zmiana	Q1-Q3 2024	Q1-Q3 2025	Zmiana
Przychody	47,4	52,9	12%	137,7	158,3	15%
Skorygowana EBITDA	15,6	19,4	25%	46,2	57,4	24%
Rentowność	32,8%	36,7%	+3,9 p.p.	33,6%	36,2%	+2,7 p.p.
Zysk brutto skorygowany	11,1	13,9	25%	33,5	41,5	24%
Rentowność	23,5%	26,4%	+2,9 p.p.	24,3%	26,2%	+1,9 p.p.
Zysk netto skorygowany	9,0	11,3	25%	27,2	33,6	24%
Rentowność	19,1%	21,3%	+2,2 p.p.	19,8%	21,1%	+1,5 p.p.

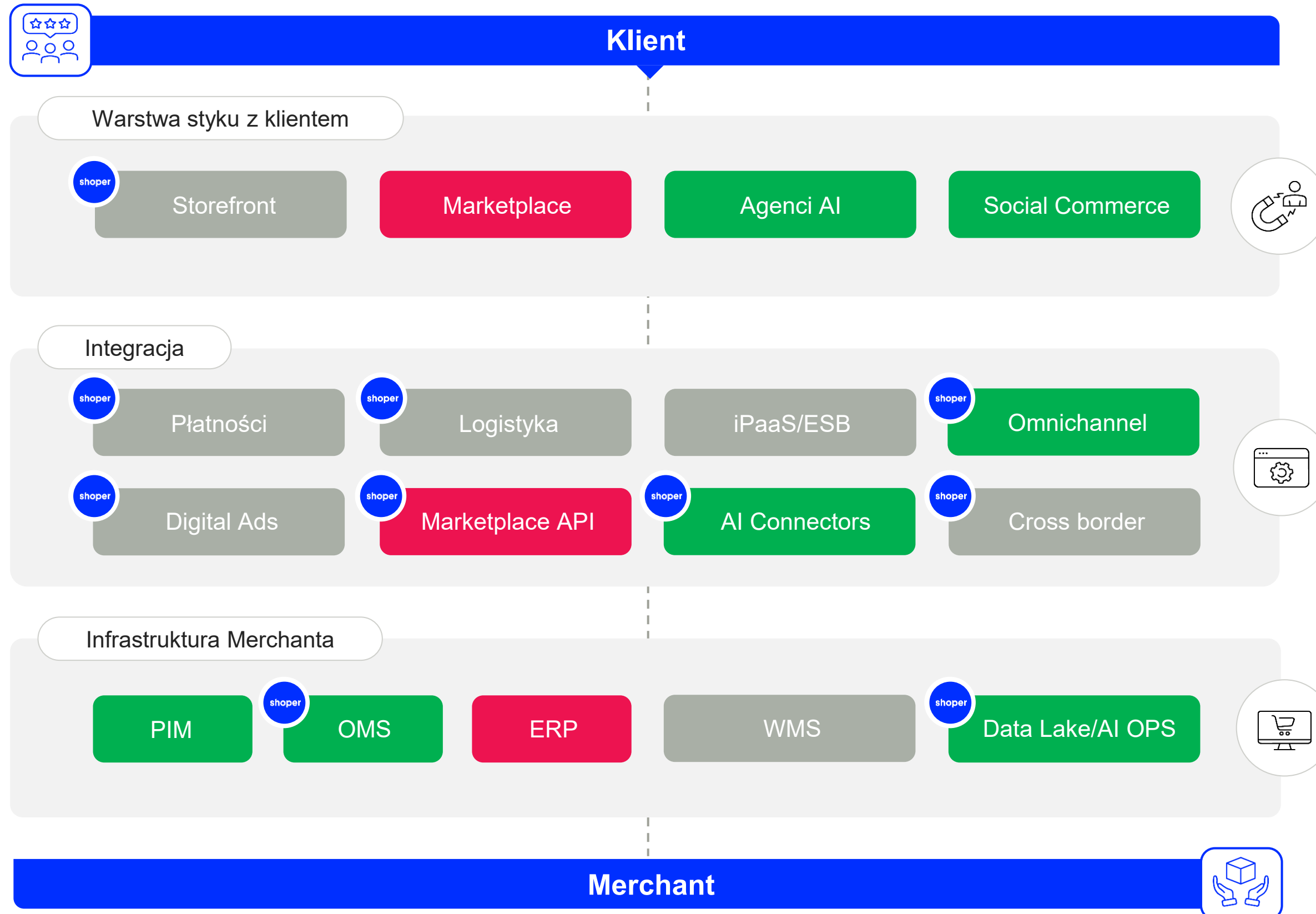
- ✓ Wysoka dynamika wszystkich kluczowych wskaźników finansowych i biznesowych
- ✓ Wzrost rentowności EBITDA w trzecim kwartale 2025 o niemal 4 p.p. r/r do poziomu 36,7%
- ✓ Bardzo wysoka rentowość w porównaniu do firm konkurencyjnych
- ✓ Korekta pozycji wynikowych o koszty programów motywacyjnych (90 tys. PLN w trzecim kwartale) oraz koszty o charakterze jednorazowym (0,9 mln PLN w trzecim kwartale)

>Wyniki finansowe segmentu e-commerce_

(mln PLN)	Q3 2024	Q3 2025	Q1-Q3 2024	Q1-Q3 2025
Przychody ze sprzedaży	0,6	53,5	1,8	143,5
EBIT	-4,1	10,8	-3,8	23,9
Amortyzacja	-0,3	-7,8	-0,6	-20,7
EBITDA Operacyjna	-0,5	10,8	0,7	44,6
<i>Koszty jednorazowe</i>	0,0	1,0	0,0	7,6
Skorygowana EBITDA	-0,5	18,6	0,7	52,2
<i>Marża</i>	-	34,8%	38,9%	36,4%
CapEx	0,0	5,4	0,0	13,1
<i>CapEx%</i>	0,0%	10,1%	0,0%	9,1%

- ✓ Segment e-commerce obejmuje wyniki Shoper od 1 lutego 2025 r. oraz wyniki Blugento

> AI umacnia rolę Shopera jako partnera merchantów



Shoper staje się partnerem merchantów w erze AI, dostarczając narzędzia poprawiające sprzedaż i doświadczenie użytkownika

- Rosnące znaczenie
- Malejące znaczenie
- Znaczenie stabilnie wysokie

>Integracja danych i Big Data – pierwszy etap transformacji_

Utworzenie nowego działu Big Data

Zbudowanie nowoczesnej platformy do integracji i analizy danych z wielu źródeł

Platforma danych jako baza dla raportów i narzędzi AI wspierających sprzedaż

Lepsze zrozumienie rynku e-commerce sprawi, że nasi merchanci będą sprzedawać więcej

> 10 mln

konsumentów

> 30 mln

zamówień

>20 mld PLN

GMV Omnichannel

>20 000

sklepów

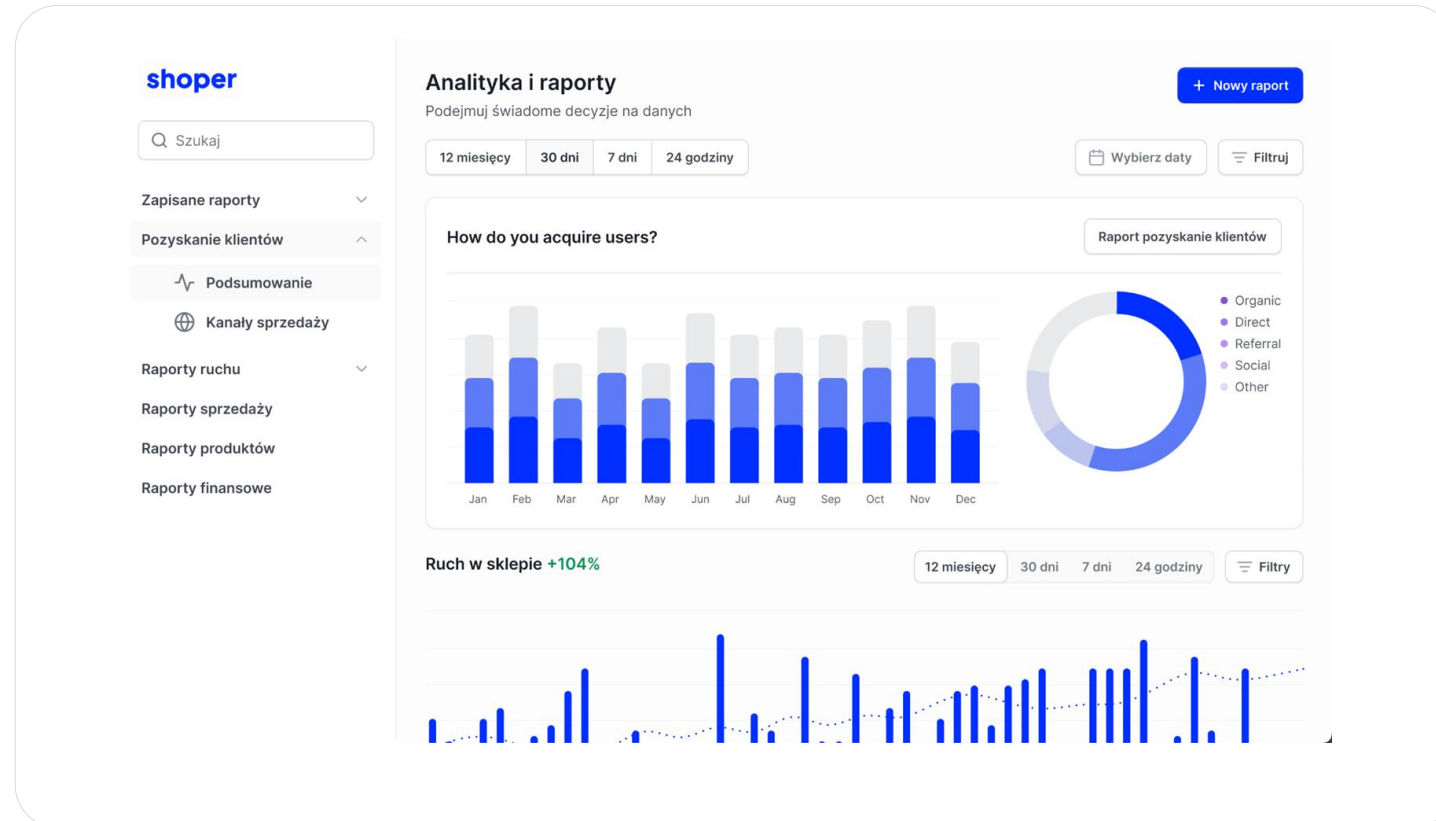
~70 mln

produktów oferowanych przez merchantów

~250 mln PLN

zamówień dostarczonych przez Shoper Kampanie

>Analityka, która daje przewagę naszym merchantom_



Zbudowaliśmy platformę agregującą dane i umożliwiającą elastyczny dostęp do informacji



Skupiamy się na edukacji merchantów, by lepiej wykorzystywali dane do rozwoju swoich biznesów



Wdrażamy nowy interfejs raportów, uwzględniający potrzeby i zgłoszenia naszych klientów



Nowy system analityki został zaprojektowany z myślą o sprzedawcach oraz agentach AI takich jak Asystent Sprzedawcy merchantów Shoper

>Zmieniamy dane w decyzje – Asystent Sprzedawcy oparty na AI



Tworzymy Asystenta Sprzedawcy opartego na sztucznej inteligencji, który analizuje dane sklepu w czasie rzeczywistym. Dostarcza rekomendacje zwiększające sprzedaż, marżowość i efektywność operacyjną sprzedawców



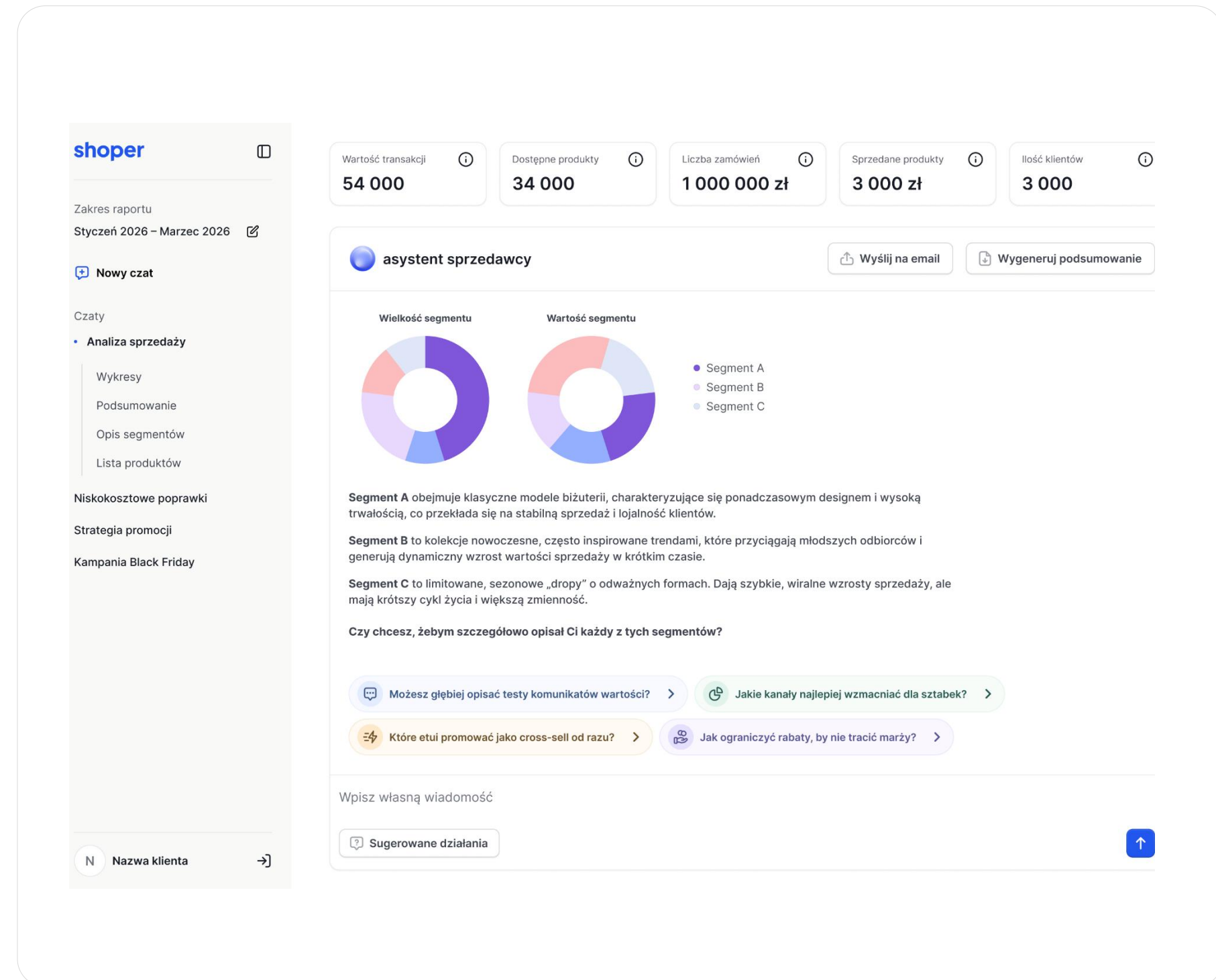
Asystent sam identyfikuje okazje wzrostu i obszary wymagające optymalizacji. Pomaga podejmować trafne decyzje, które potrafi uzasadnić w sposób zrozumiały dla sprzedawcy. Potrafi też sugerować działania marketingowe.



Komunikacja z Asystentem odbywa się w języku naturalnym, jak z doświadczonym doradcą biznesowym. Dzięki temu każdy merchant może korzystać z analityki i rekomendacji bez potrzeby wiedzy technicznej.



Docelowo Asystent zostanie w pełni zintegrowany z panelem sklepu. Będzie sugerował konkretne działania w czasie rzeczywistym i pomagał w ich natychmiastowym wdrożeniu.





Wyniki segmentu Vercom

04

cyber_Folks™

>Globalne rozwiązania wielokanałowej komunikacji



Communications Platform as a Service

Narzędzia Vercom pozwalają prowadzić wielokanałową i zautomatyzowaną komunikację z klientami, wspierając procesy biznesowe dużych korporacji, jak i małych i średnich firm na całym świecie.



Globalny wzrost

Silna pozycja w Polsce i Czechach oraz atrakcyjna ekspozycja na globalną, zdywersyfikowaną bazę klientów.



Skuteczne narzędzia do komunikacji:

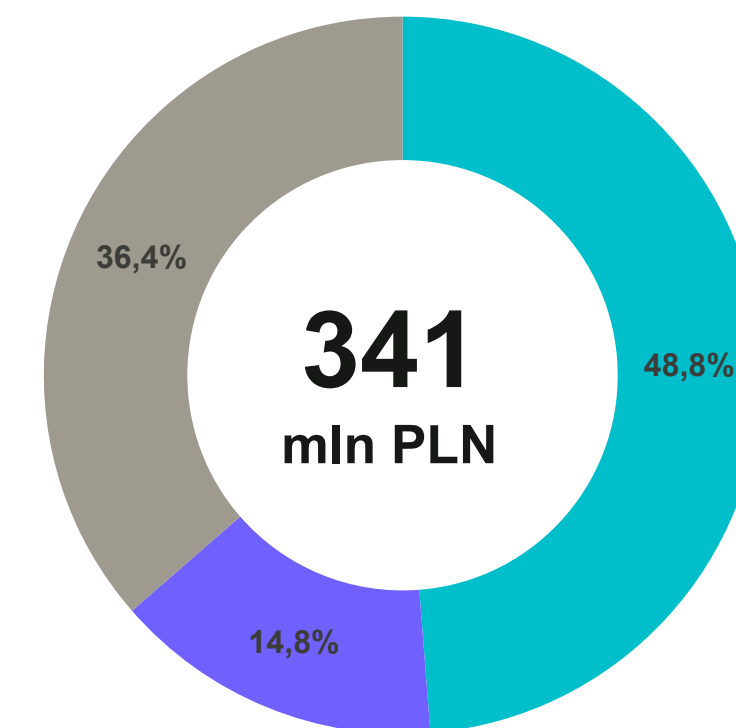
Platforma komunikacyjna, SMS, e-maile marketingowe i transakcyjne, notyfikacje push web i mobile, voice, OTT oraz RCS



Nowe wdrożenia i rozwiązania

Nieustannie rozwijamy ofertę produktową, wdrażając nowe produkty (np. MessageFlow), nowoczesne kanały komunikacji (np. RCS) i rozwijając dotychczasowe z wykorzystaniem automatyzacji oraz sztucznej inteligencji.

Przychody ze sprzedaży segmentu Vercom w 9 miesiącach 2025 r.



■ Polska ■ Czechy ■ Pozostałe

> Wyniki finansowe segmentu Vercom_

Przychody

z wyłączeniem
największego klienta

(mln PLN)

+12%

101,8

Q3 2024

114,3

Q3 2025

Skorygowana EBITDA:

(mln PLN)

+23%

28,6

Q3 2024

35,2

Q3 2025

- ✓ Wysoka dynamika przychodów, przy jednoczesnym wzroście udziału wysokomarżowych usług i stabilnych kosztach ogólnych, co skutkuje wysoką ponad 20% organiczną dynamiką wzrostu EBITDA
- ✓ Istotny wpływ na raportowane przychody miały wysyłki generowane przez największego klienta (2,3 mln zł w Q3 2024 vs 43,3 mln zł w Q3 2025). Z uwagi na hurtowy charakter nie wpływa to na dynamikę marży brutto.
- ✓ Stabilne nakłady inwestycyjne obejmującej niemal w całości nakłady na rozwój produktów.
- ✓ Wzrost nakładów na marketing w związku z rozwojem usług OTT/RCS i marki MessageFlow.

>Wyniki finansowe segmentu Vercom_

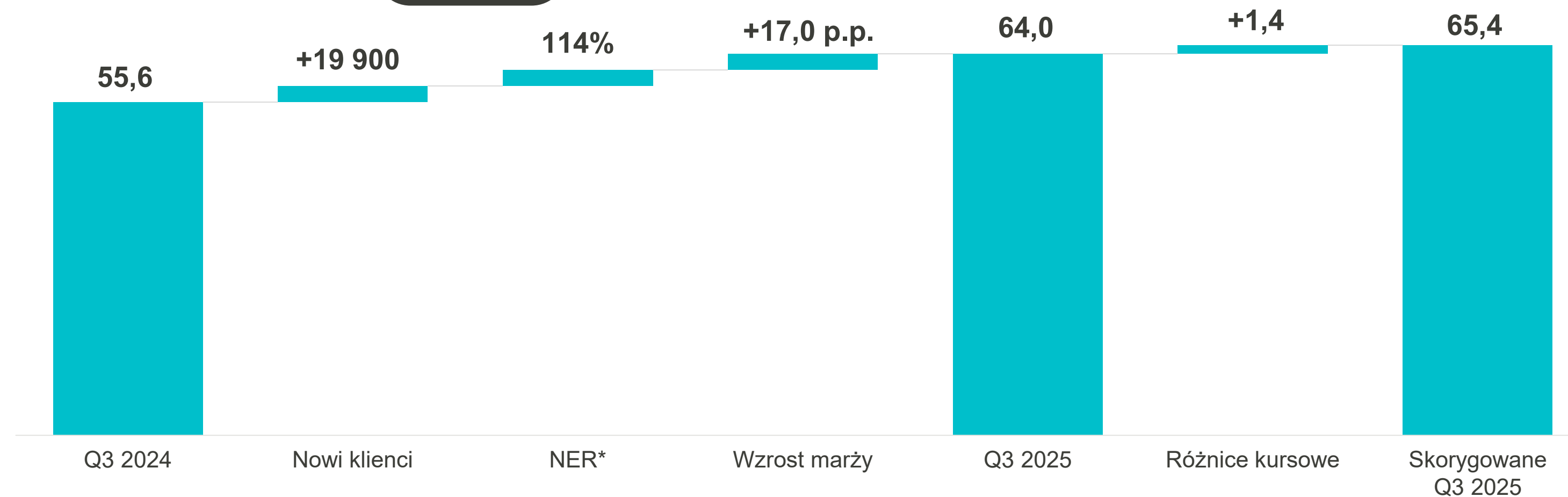
(mln PLN)	Q3 2024	Q3 2025	Zmiana	Q1-Q3 2024	Q1-Q3 2025	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	145,1	116,5	-20%	365,6	341,4	-7%
EBIT	24,5	27,7	13%	66,6	81,5	22%
Amortyzacja	-4,0	-3,7	-8%	-12,0	-11,5	-4%
EBITDA Operacyjna	28,5	31,4	10%	78,8	93,0	18%
<i>Koszty jednorazowe oraz ESOP</i>	0,1	3,8	3700%	0,5	3,8	660%
Skorygowana EBITDA	28,6	35,2	23%	79,3	96,8	22%
<i>Marża</i>	19,7%	30,3%		21,7%	28,4%	
CapEx	3,7	4,7	27%	10,6	14,9	40%
<i>CapEx%</i>	2,6%	4,0%		2,9%	4,4%	

- ✓ Wysoka dynamika przychodów, przy jednoczesnym wzroście udziału wysokomarżowych usług i stabilnych kosztach ogólnych, co skutkuje wysoką ponad 20% organiczną dynamiką wzrostu EBITDA
- ✓ Istotny wpływ na raportowane przychody miały wysyłki generowane przez największego klienta (2,3 mln zł w Q3 2024 vs 43,3 mln zł w Q3 2025). Z uwagi na hurtowy charakter nie wpływa to na dynamikę marży brutto.
- ✓ Stabilne nakłady inwestycyjne obejmujące niemal w całości nakłady na rozwój produktów.
- ✓ Wzrost nakładów na marketing w związku z rozwojem usług OTT/RCS i marki MessageFlow.

>Wzrost zysku brutto napędzany przez dodawanie klientów i dosprzedaż

Zysk brutto na sprzedaży
(mln PLN)

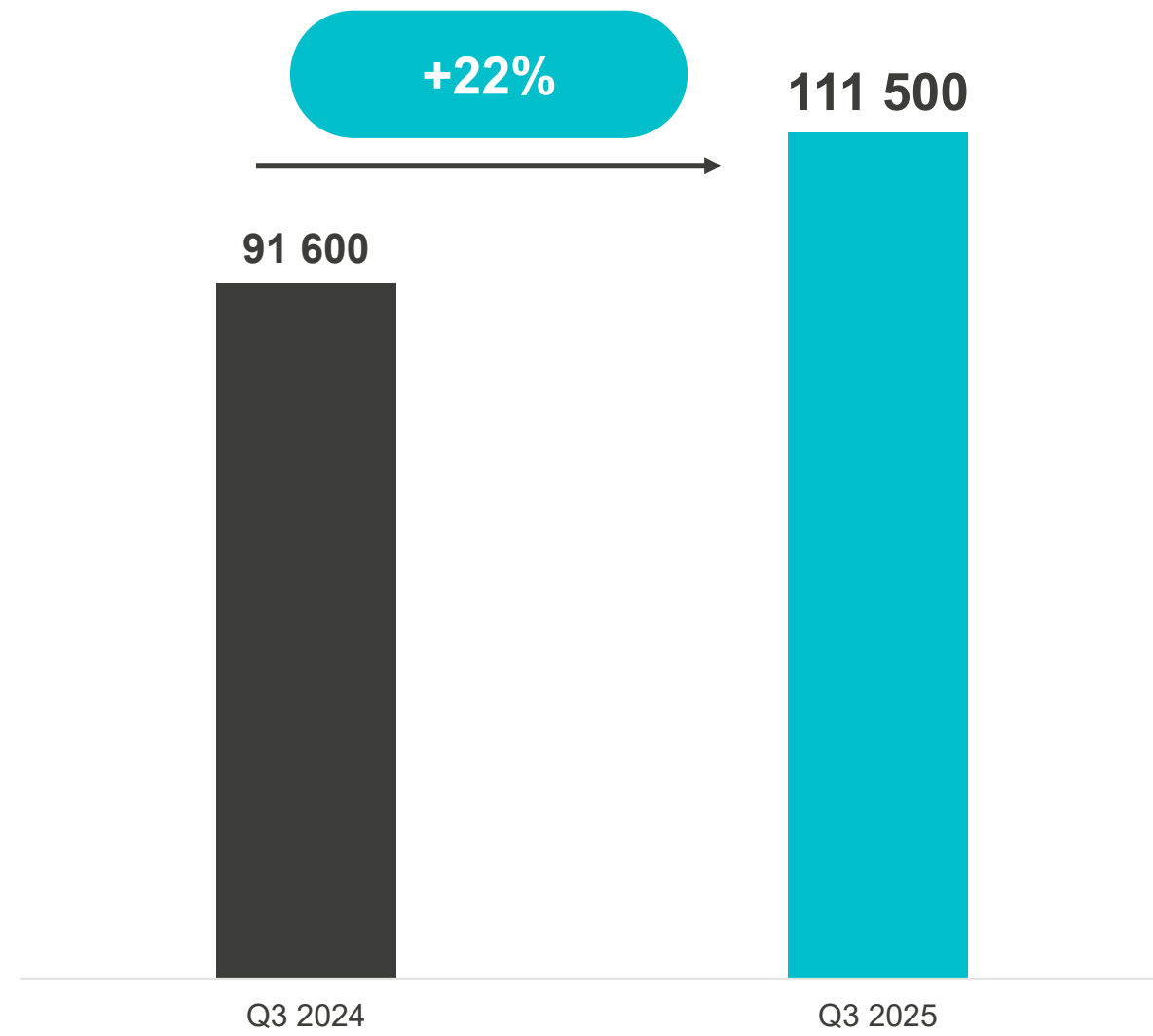
+18%



* NER (ang. Net Expansion Rate) – wzrost sprzedaży do powtarzalnej grupy klientów, tj. podmiotów które były klientami Grupy w okresie dla którego obliczany jest wskaźnik oraz w okresie porównawczym, z wyłączeniem największego klienta.

> Blisko 20,000 nowych płacących klientów

Liczba klientów



VERCOM

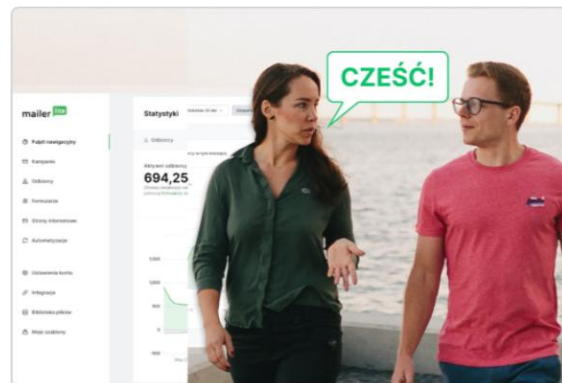
**> Uwolniliśmy
potencjał AI dla
klientów MailerLite**



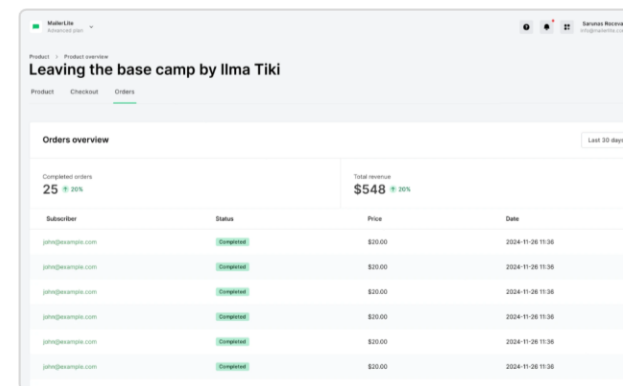
>Rozwój MailerLite ukierunkowany na poszerzanie grona potencjalnych klientów

Lokalne wersje MailerLite pozwalają **skuteczniej docierać do klientów** w wybranych regionach

Polsko-hispańska lokalizacja

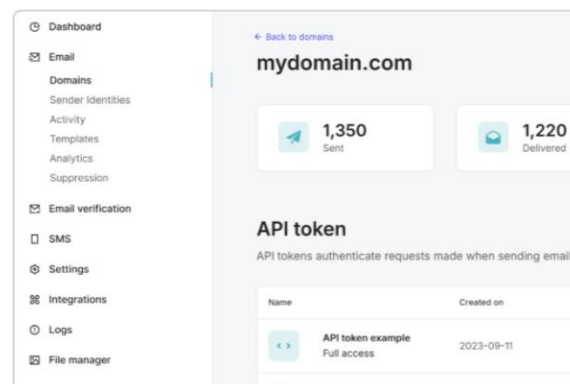


Sprzedaż produktów cyfrowych



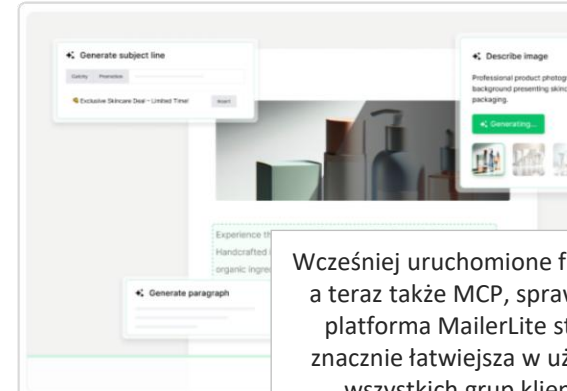
Nowa platforma umożliwia klientom MailerLite sprzedaż cyfrowych produktów, znacząco **zwiększając atrakcyjność usługi dla grona twórców**

Wiadomości transakcyjne



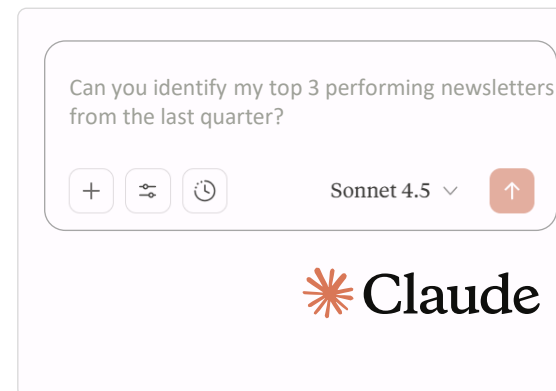
Maile transakcyjne są **skierowane do rozwijających się firm z sektora MŚP** i stanowią usługę komplementarną do email marketingu

Funkcje AI

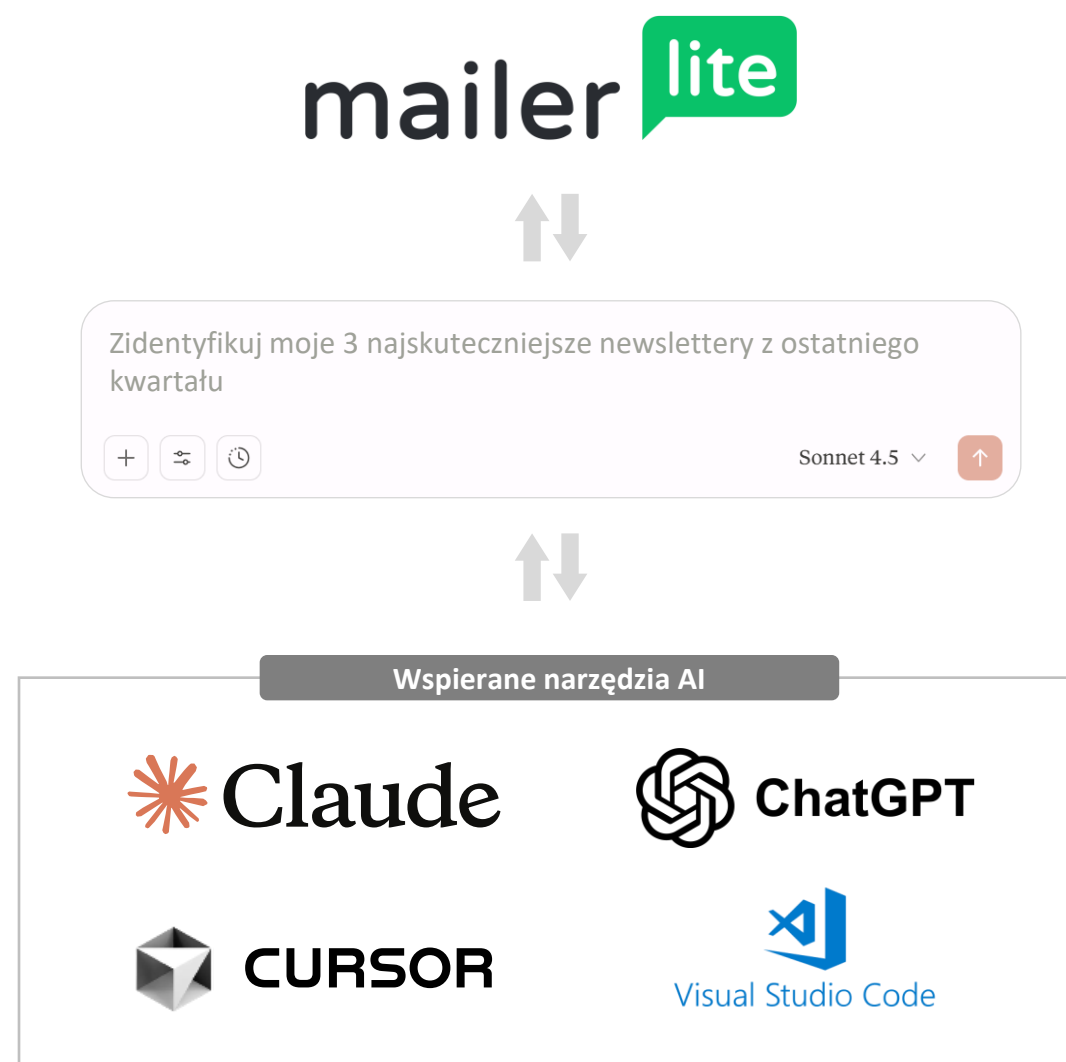


Wcześniej uruchomione funkcje AI, a teraz także MCP, sprawiają, że platforma MailerLite stała się znacznie łatwiejsza w użyciu dla wszystkich grup klientów, **zmniejszając potencjalne bariery wejścia**

Komunikacja z modelami AI (MCP)



> Narzędzia AI „komunikują” się z MailerLite



▶ W Q3 uruchomiliśmy MCP (Model Context Protocol), które umożliwia bezpieczne podłączenie narzędzi AI takich jak np. ChatGPT do platformy MailerLite

▶ MCP umożliwia narzędziom AI dostęp do danych MailerLite i może być wykorzystywane do tworzenia kampanii, zarządzania grupami odbiorców oraz analizowania wyników zrealizowanych wysyłek

▶ Klienci mogą obecnie korzystać z 4 popularnych narzędzi AI (ChatGPT, Claude, Cursor i VSCode), w zależności od posiadanego planu subskrypcyjnego

> Jak automatyzować działania w MailerLite z wykorzystaniem modeli AI

Case study: wykorzystanie modelu AI Claude do generowania postów na LinkedIn

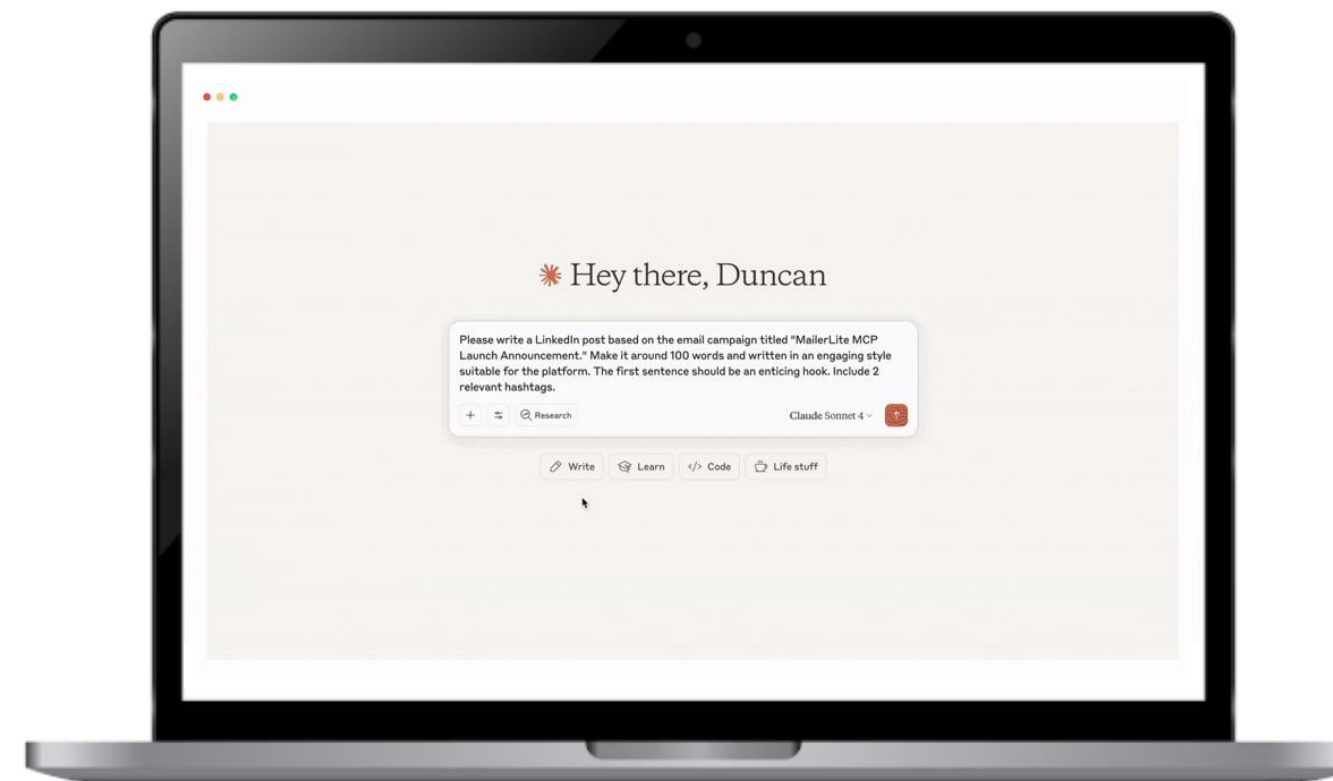
Zamień mój ostatni biuletyn w post na LinkedIn.

Generate

Czy możesz wskazać moje 3 najlepsze biuletyny z ostatniego kwartału?

Generate

mailer lite & Claude





VERCOM

➤ AI napędza naszą
efektywność operacyjną
oraz user experience

>Szybsza aktywacja klientów wspiera konwersję_

Średni czas aktywacji kont dla nowych użytkowników MailerLite

Wyliminowane oczekiwanie na aktywację konta

28h

Po wdrożeniu automatycznych zatwierdzeń, klienci mogą teraz rozpocząć tworzenie i uruchamianie kampanii **w mniej niż 1 godzinę!**

<1h

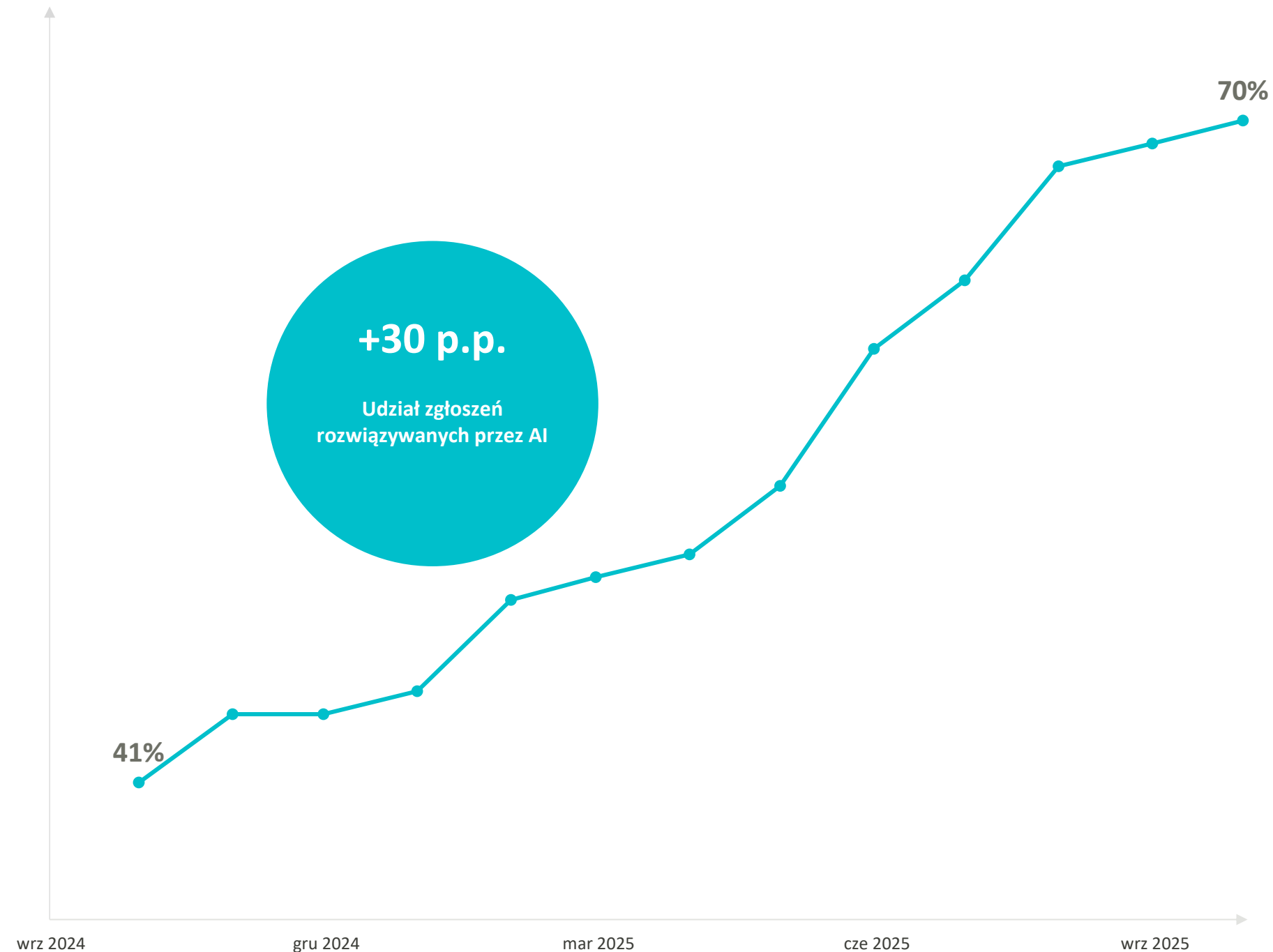
Q3 2024

Q3 2025

VERCOM

> Klienci MailerLite mogą szybciej uzyskać wsparcie dzięki wykorzystaniu narzędzi AI

Zgłoszenia w obsłudze klienta rozwiązane przez AI (%)



▶ Obecnie około 70% zgłoszeń w obsłudze klienta rozwiązywanych jest za pomocą sztucznej inteligencji, co skutkuje szybszymi i bardziej precyzyjnymi odpowiedziami

▶ Całkowita liczba zgłoszeń rozwiązanych za pomocą sztucznej inteligencji wzrosła ponad 3x rdr., co pozwala zespołowi BOK poświęcić więcej czasu na pracę z klientem i rozwiązywanie nieoczywistych problemów

▶ Wskaźnik satysfakcji klientów osiągnął rekordowy poziom niemal 90%, co pozytywnie przekłada się na retencję klientów.

>Integracja z Shoperem wprowadzona w Q4_

- ✓ Integracja ze sklepami na platformie Shoper, uruchomiona w Q4, stwarza możliwość dotarcia do ponad 20.000 potencjalnych klientów z sektora MŚP
- ✓ Integracja obu systemów umożliwi klientom Shoper:
 - Synchronizację subskrybentów, produktów i zamówień z systemem MailerLite
 - Dynamiczne segmentowanie subskrybentów (np. na nowych klientów, nieaktywnych nabywców, klientów o wysokiej wartości) w celu tworzenia spersonalizowanych ścieżek komunikacji
 - Dodawanie produktów ze sklepu Shoper bezpośrednio do newsletterów i landing page'y
 - Wdrożenie zaawansowanych automatyzacji w celu odzyskiwania porzuconych koszyków, automatyzacji wiadomości po zakupie oraz śledzenia sprzedaży generowanej przez kampanie marketingowe
- ✓ Partnerstwo z Shoper wpisuje się w strategię rozwoju MailerLite na polskim rynku i umacnia MailerLite na pozycji lidera w obszarze email marketingu dla klientów MŚP w Polsce.



mailer **lite**

shoper



**Nasze dobre wyniki
finansowe otwierają przed
nami nowe, ekscytujące
możliwości**

05

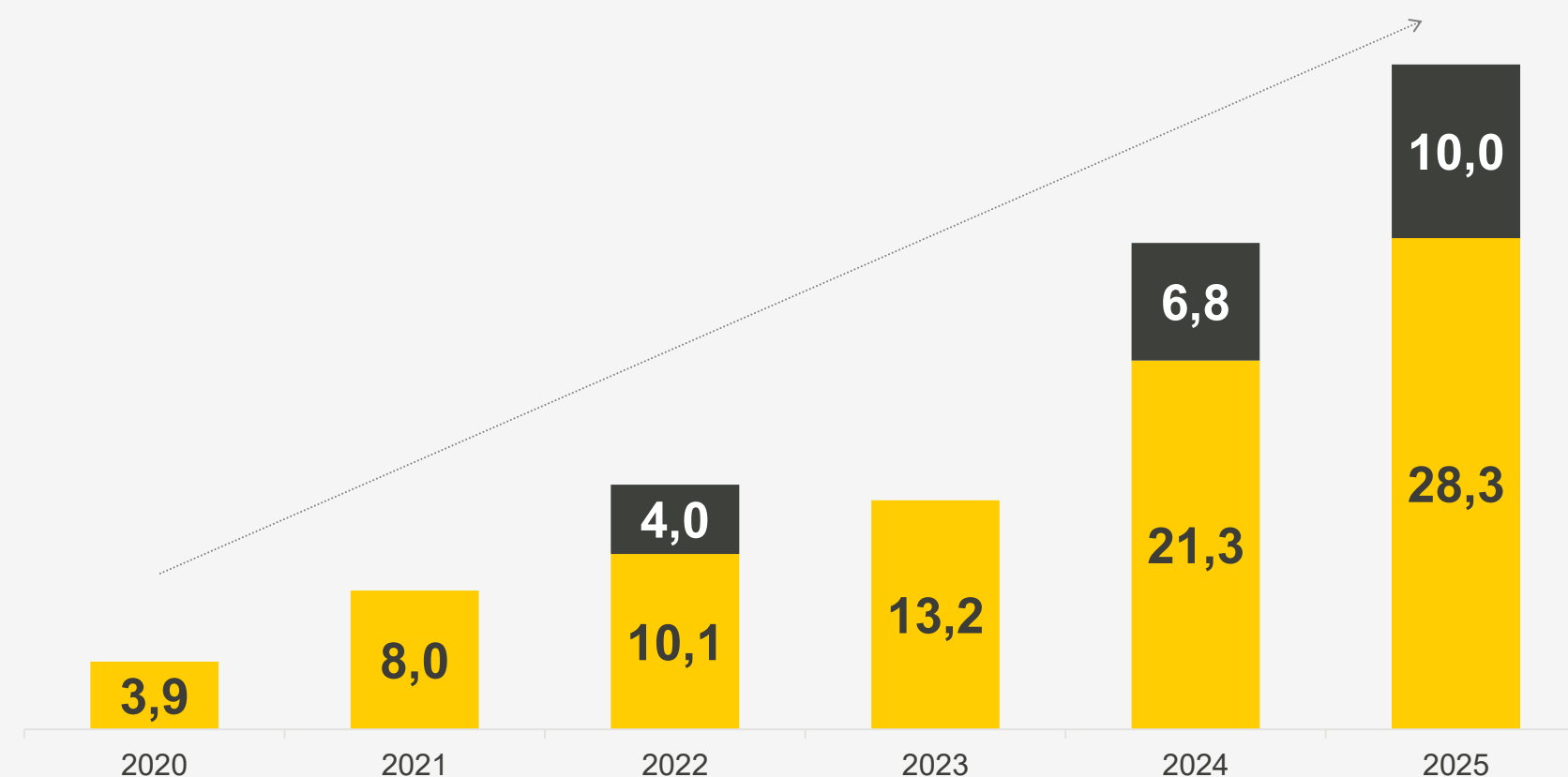
cyber_Folks™

> Rekordowe wyniki umożliwiają rekordową dystrybucję zysku do akcjonariuszy oraz dalszy dynamiczny rozwój biznesu

Dywidenda i skup akcji (mln PLN)

58%

CAGR



- ✓ Jesteśmy jedną z 30 spółek w indeksie WIGdiv – dedykowanego spółkom regularnie wypłacającym dywidendę
- ✓ Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy 15 maja 2025 r. zdecydowało o podziale zysku za 2024 r.
- ✓ Do akcjonariuszy w 2025 r. trafi łącznie 38,3 mln PLN:
 - ✓ 28,3 mln PLN w formie dywidendy 2,00 PLN na jedną akcję spółki
 - ✓ Dzień dywidendy: 4 czerwca 2025 r.
 - ✓ Dzień wypłaty dywidendy: 6 czerwca 2025 r.
 - ✓ 10,0 mln PLN w formie skupu akcji własnych – do 50 tys. akcji w maksymalnej cenie za jedną akcję 200 PLN
- ✓ W kolejnych latach celem jest utrzymanie podobnej dynamiki wzrostu dywidendy.

06

Budowanie technologicznego lidera w CEE dzięki własnym innowacyjnym produktom

cyber_Folks™

> Budujemy ekosystem własnych rozwiązań technologicznych _

- ✓ Regularnie wzmacniamy nasze kompetencje i know-how w tej dziedzinie. Systematycznie rozwijamy zespoły produktowe i zwiększamy inwestycje.
- ✓ W 2024 r. zainwestowaliśmy ponad 20 mln PLN, w tym 12 mln PLN w dedykowane narzędzia e-commerce.
- ✓ Wspólnie z Shoper dysponujemy silnym budżetem R&D blisko 40 mln PLN, co pozwala na dalsze budowanie światowej klasy produktów.



>Ambitne plany rozwoju_

cyber_Folks™

+

shoper

Dzisiaj



60 tys. klientów e-commerce w cyber_Folks i Shoper.



Największa w Polsce platforma e-commerce pod względem GMV (wyłączając marketplace). **2,2 mld PLN GMV** zrealizowane w **październiku 2025 r.** za pośrednictwem platform Grupy cyber_Folks.



Od lat pracujemy nad rozwojem **know-how** i **technologii** e-commerce. Zostanie to jeszcze bardziej wzmocnione dzięki przejęciu wiodącej platformy e-commerce i **doświadczonego zespołu ekspertów**.



Regularnie rozwijamy własne produkty. Inwestujemy blisko **40 mln PLN** rocznie, w tym ponad **25 mln PLN** w dedykowane narzędzia e-commerce.



Lider e-commerce SaaS w Europie Środkowo- Wschodniej

Jedna z wiodących europejskich
firm technologicznych

07

Kluczowe zdarzenia

cyber_Folks™

>Wydarzenia 2025



4 lutego 2025

Finalizacja przejęcia Shoper S.A.

- Spółka podpisała przyrzeczone umowy nabycia 49,9% akcji Shoper S.A. Wartość transakcji opiewa na prawie 550 mln zł. Ogłoszona inwestycja to kluczowy krok w realizacji strategii zdobycia pozycji lidera technologii e-commerce w Europie Środkowo-Wschodniej. Przedwstępne umowy zostały zawarte 29 listopada 2024 r.

18 marca 2025

Rekordowe wyniki za 2024 r. – prawie 180 mln zł EBITDA

- Grupa cyber_Folks kontynuuje dynamiczny rozwój, zwiększając skalę działalności oraz osiągane wyniki finansowe. W 2024 r. wynik EBITDA wyniósł 176 mln PLN, co oznacza wzrost o 25 proc. r/r. Przychody wyniosły 657 mln PLN, czyli o 37 proc. więcej niż rok wcześniej. Jednocześnie Grupa wypracowała ponad 154 mln PLN zysku netto. Natomiast zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej przekroczył 116 mln PLN (+130% r/r).

3 kwietnia 2025

Targi eHandlu – współpraca Shoper i cyber_Folks

- Od finalizacji transakcji przejęcia Shoper, zespoły obu spółek intensywnie pracują nad synergiami w zakresie działań operacyjnych oraz marketingowych. Pierwszym dużym, zewnętrznym efektem tej współpracy była wspólna obecność na największych w Polsce targach e-commerce, które odbyły się na początku kwietnia w Warszawie.

15 maja 2025

Rekordowa dystrybucja zysku do akcjonariuszy

- Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy zdecydowało o rekordowej dystrybucji zysku za do akcjonariuszy. W formie dywidendy trafi do nich 28,3 mln PLN (2,00 PLN dywidendy na jedna akcje). Pozostała część zysku jednostkowego, czyli 66,5 mln PLN została przeznaczona na kapitał zapasowy Spółki. Jednocześnie Akcjonariusze wyrazili zgodę na przeprowadzenie skupu akcji o wartości do 10 mln PLN, poprzez zakup do 50 tys. akcji w cenie do 200 PLN.

15 maja 2025

Organizacja eventu Shoper Future Lab

- Wyjątkowe wydarzenie organizowane dla największych obecnych i potencjalnych partnerów spółki Shoper, aby zmotywować ich do zwiększania sprzedaży i pozyskiwania nowych.
- W tym roku w wydarzeniu wzięło udział niemal 100 merchantów

>Wydarzenia 2025

26 maja 2025

Wykup Sempire

- Wykup pozostałych 40% udziałów Sempire za kwotę 15 mln PLN
- Dalszy rozwój Sempire jako osobnych usług (bez pełnej integracji z Shoper)

9 czerwca 2025

Nabycie udziałów w rumuńskiej firmie hostingowej Hosterion

- Firma została wyceniona na 5,7 mln EUR, a wartość transakcji została powiększona o 1,0 mln EUR gotówki, którą Hosterion posiada. Łączna wartość transakcji to zatem 6,7 mln EUR. W dniu zamknięcia cyber_Folks zapłaciło 5,5 mln EUR, a dwie transze w wysokości 600 tys. EUR zostaną zapłacone w terminie 6 oraz 12 miesięcy.
- Hosterion specjalizuje się w usługach hostingu internetowego w Rumunii, obsługując ponad 12 tys. kont hostingowych oraz ok. 13 tys. aktywnych klientów. Firma świadczy również usługi rejestracji domen, zarządzając ponad 19 tys. domen. Roczne przychody spółki wynoszą prawie 2,1 mln EUR.

9 września 2025

Pozyskanie ponad 204 mln zł w ramach transakcji SPO

- Przeprowadzenie procesu budowania księgi popytu na akcje serii E, pozyskując 204,192 mln zł (48 mln EUR) od inwestorów.
- Inwestorzy objęli wszystkie 1.134.400 akcji, przy minimalnym dyskoncie wynoszącym poniżej 2% wobec ceny rynkowej.
- Pozyskane środki zostaną przeznaczone na realizację strategii przejęć, wzmacniając pozycję Grupy na europejskim rynku hostingu, usług cyfrowych i e-commerce.

8 października 2025

Uruchomienie pierwszego w Polsce asystenta AI w panelu hostingowym – robo_Folks

- To rozwiązanie redefiniuje sposób, w jaki użytkownicy zarządzają infrastrukturą hostingową i korzystają z pomocy technicznej.
- Dzięki analizie kontekstu działania użytkownika, system identyfikuje obszar, w którym realizowane są operacje, i automatycznie dobiera właściwe procedury techniczne. Takie podejście eliminuje konieczność oczekiwania na wsparcie ze strony konsultanta i znacząco przyspiesza proces obsługi.



Perspektywy rozwoju

08

cyber_Folks™

>Perspektywy rozwoju_

Wzrost ARPU

- Rozwój oferty produktowej, w tym własnych rozwiązań.
- Kontynuacja zmian związanych z ujednoliceniem oferty i cennika.
- Przejęcie Shopera, rozwój i ujednolicenie oferty narzędzi e-commerce
- Działania ukierunkowane na cross-sell i up-sell produktów i usług.
- Wzrost sprzedaży usług dodatkowych.

Rozwój produktowy

- Rozwój produktów własnych, w tym m.in. kreatora do tworzenia stron internetowych _Now, opartego o algorytmy sztucznej inteligencji.
- Rozwój produktów wykorzystujących sztuczną inteligencję m.in. cyber_Folks: _Now oraz kreator domen AI, Vercom: SendGuard (narzędzie antyspamowe i antyphishingowe zwiększające dostarczalność e-maili), kreator do tworzenia mailingów.
- Rozwój narzędzi dla e-commerce, w tym m.in. rozwiązania do tworzenia i prowadzenia sklepów internetowych _Stores oraz integracji e-commerce Sellintegro. Optymalizacja oferty produktowej w konsekwencji przejęcia Shoper. Komerccjalizacja na rynkach międzynarodowych, w tym cross-sell do klientów Grupy.
- Wykorzystanie spółek będących przedmiotem inwestycji cyber_Folks w sprzedaży dotychczasowych oraz nowych produktów Grupy - Appchance (rozwiązania wykorzystujące push oraz RCS), MailerLite (nowe rynku sprzedaży sms oraz push),
- Rozwój produktowy oferty Vercom, w zakresie komunikatorów typu Viber, WhatsApp oraz RCS z wykorzystaniem technologii chatbot.
- Grupa planuje również rozwój platform wspierających obecnie oferowane narzędzia. Główne obszary zainteresowania to przede wszystkim e-mail, retargeting oraz lead generation.

Strategia marketingowa

- Dalsze działania zwiększające efektywność i skuteczność działań marketingowych, których celem jest pozyskiwanie nowych klientów oraz działania w zakresie zwiększenia ARPU.
- W minionych kwartałach z sukcesem osiągnęliśmy założenia wynikające z konsolidacji marek i działań marketingowych w obszarze hostingu. Pozwoliło to na efektywniejsze wykorzystanie dotychczasowych budżetów marketingowych.
- W związku z rozwojem produktów własnych w segmentach cyber_Folks (_Now, _Stores) oraz Vercom w 2024 r. Grupa prowadziła intensywniejsze działania promocyjne, a w związku z tym zwiększone zostały budżety marketingowe. W 2025 r. planowane utrzymanie ich na podobnym poziomie / możliwe zwiększenie o około 2 mln zł.
- Dalsza konsolidacja strategii marketingowej oraz komunikacji, m.in. w obszarze e-commerce.

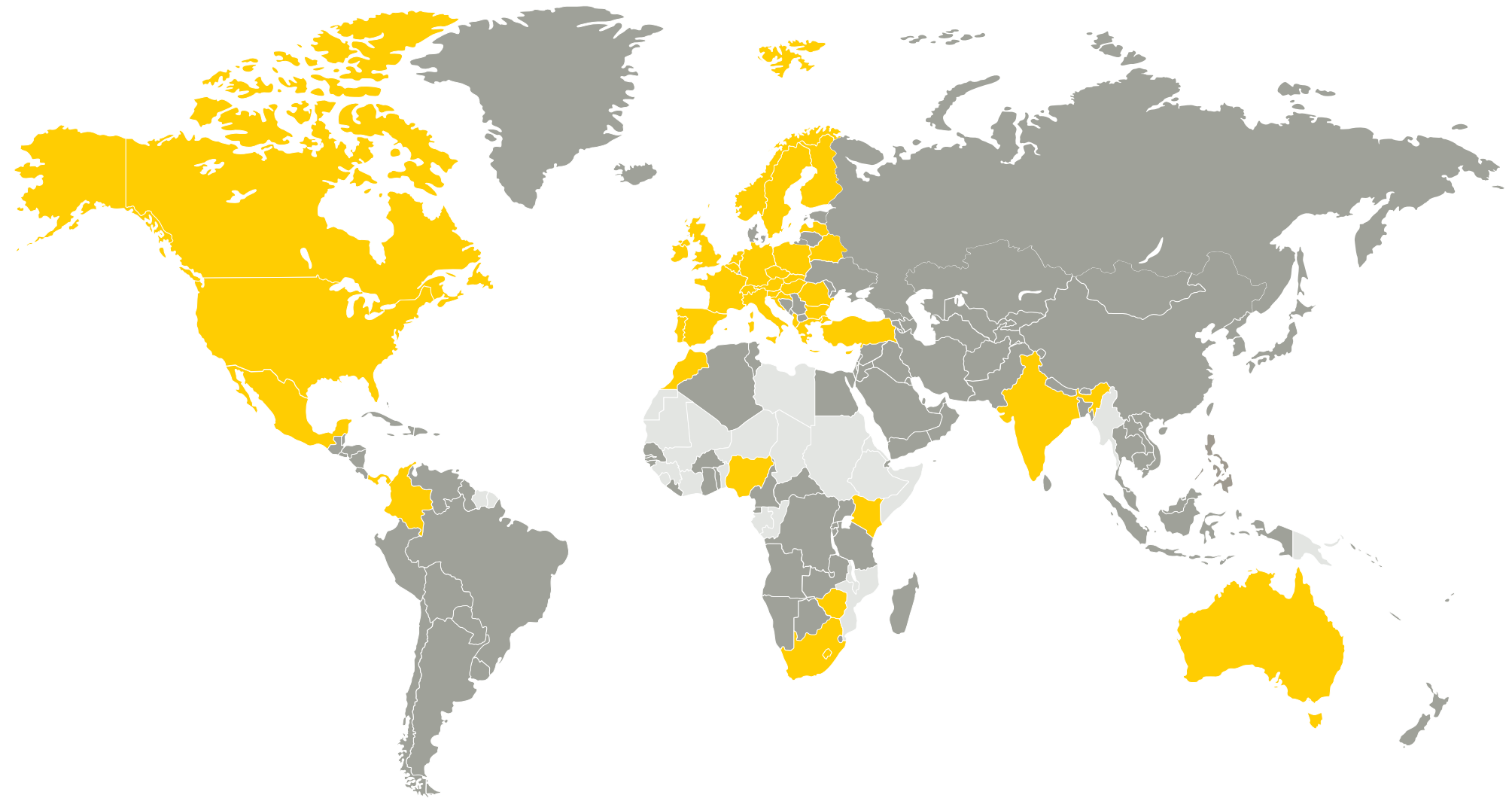
ESG

- Ze względu na przedmiot i specyfikę działalności Grupa cyber_Folks nie ma istotnego wpływu na środowisko. Spółka prowadzi niskoemisyjną działalność, głównie w obszarze produkcji oprogramowania.
- W swoich działaniach cyber_Folks uwzględnia czynniki obniżające wpływ na środowisko poprzez m.in. ograniczenie zużycia prądu (np. inwestycje w energooszczędne serwery) oraz papieru (np. wdrożenie elektronicznego obiegu dokumentacji).
- Jednym z priorytetów Grupy jest zapewnienie odpowiednich warunków pracy i rozwoju dla wszystkich pracowników. W Grupie przestrzegane są wszystkie przepisy związane z prawami pracowników, przestrzegane są zasady równouprawnienia płci.

>Ekspansja zagraniczna_

Akwizycje i rozwój sprzedaży

- Grupa cyber_Folks wzmacnia międzynarodową pozycję oraz geograficzną dywersyfikację przychodów, zarówno poprzez akwizycję, jak i działania organiczne, w szczególności w oparciu o przejęte w poprzednich latach zagraniczne spółki.
- W I kwartale 2025 r. cyber_Folks sfinalizował przejęcie 49,9% akcji Shoper. Grupa analizuje dalsze możliwości konsolidacji firm dostarczających narzędzia dla e-commerce w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.
- W II kwartale 2025 r. cyber_Folks sfinalizował przejęcie na rumuńskim rynku. Firma Hosterion obsługuje 12 tys. kont hostingowych i 19 tys. domen. Wartość transakcji to 6,7 mln EUR.
- Możliwości akwizycyjne, aktywnie analizuje również Vercom.



Główne rynki działalności Grupy

Rynki działalności Grupy



Wyniki finansowe

09

cyber_Folks™

>Dynamiczny wzrost przychodów i poprawa rentowności

Skonsolidowane sprawozdanie zysków i strat Grupy cyber_Folks

(tys. PLN)	Q3 2024 01.07.2024-30.09.2024	Q3 2025 01.07.2025-30.09.2025	Zmiana	Q1-Q3 2024 01.01.2024-30.09.2024	Q1-Q3 2025 01.01.2025-30.09.2025	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	185 404	215 920	16%	483 886	618 483	28%
Pozostałe przychody operacyjne	30	284	861%	339	697	106%
Amortyzacja	-8 789	-17 857	103%	-25 165	-49 787	98%
Usługi obce	-124 661	-112 081	-10%	-309 236	-330 705	7%
Koszty świadczeń pracowniczych	-14 210	-31 299	120%	-43 879	-84 264	92%
w tym: koszt wynagrodzeń związany z programem motywacyjnym	-676	-4 615	583%	-2 217	-7 326	230%
Zużycie materiałów i energii	-1 527	-1 720	13%	-4 651	-5 291	14%
Podatki i opłaty	-222	-875	294%	-677	-1 873	177%
Pozostałe koszty operacyjne	-268	-127	-52%	-514	-590	15%
Zysk/(Strata) na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	16	-213	-1460%	20	-285	-1563%
Odpisy z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych	-3 882	0	-100%	-4 018	26	-101%
Odpisy z tytułu utraty wartości należności	362	98	-73%	1	-554	-92696%
Zysk na działalności operacyjnej	32 251	52 126	62%	96 103	145 855	52%
Koszty finansowe netto	55 968	-14 645	-126%	46 387	-38 883	-184%
Udział w zyskach jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	109	148	36%	1 016	670	-34%
Zysk przed opodatkowaniem	88 328	37 629	-57%	143 506	107 642	-25%
Podatek dochodowy	-17 913	-9 484	-47%	-21 719	-23 777	9%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	70 415	28 144	-60%	121 787	83 865	-31%
Zysk netto	70 415	28 144	-60%	121 787	83 865	-31%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	62 293	13 413	-78%	95 826	38 910	-59%
- przypadający na udziały niekontrolujące	8 123	14 730	81%	25 961	44 954	73%

>Skonsolidowane sprawozdanie zysków i strat Grupy cyber_Folks_

Czynniki wpływające na wyniki w Q3 2025 oraz w okresie 9 miesięcy 2025 r.

- Organiczny wzrost sprzedaży i zysku w segmentów Vercom oraz cyber_Folks.
- Konsolidacja wyników Shoper od 1 lutego 2025 r. oraz Hosterion od czerwca 2025 r.
- Dynamika przychodów r/r obniżona ze względu na niższą sprzedaż do największego klienta w segmencie Vercom, przy wysokiej bazie zeszłorocznego wyniku. Z uwagi na hurtowy charakter wysyłek bez istotnego wpływu na dynamikę marży brutto i zysku.
- Wzrost kosztów finansowych w związku z uruchomieniem kredytu na zakup Shoper
- Na wynik EBITDA i zysk operacyjny III kwartału 2025 r. wpływ miały koszty jednorazowe:
 - Wycena ESOP cyber_Folks w wysokości 799 tys. PLN,
 - Wycena ESOP Shoper w wysokości 90 tys. PLN,
 - Wycena ESOP Vercom w wysokości 3 727 tys. PLN
 - Koszty transakcyjne w wysokości 1 056 tys. PLN,
- Na wynik EBITDA i zysk operacyjny w 9 miesiącach 2025 r. wpływ miały koszty jednorazowe:
 - Wycena ESOP cyber_Folks w wysokości 1 609 tys. PLN,
 - Wycena ESOP Shoper w wysokości 1 991 tys. PLN,
 - Wycena ESOP Vercom w wysokości 3 727 tys. PLN,
 - Koszty transakcyjne w wysokości 6 436 tys. PLN, w tym:
 - Koszty reorganizacji struktury 596 tys. PLN.



>Stabilna sytuacja majątkowa

Aktywa	31.12.2024	30.09.2025
Rzeczowe aktywa trwałe	19 652	24 697
Prawa do korzystania z aktywów	36 663	57 106
Wartości niematerialne i wartość firmy	621 523	1 248 646
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	23 998	24 668
Pożyczki udzielone	456	416
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	-	1 445
Pozostałe aktywa	486	587
Aktywa trwałe	702 777	1 357 567
Należności handlowe	51 938	51 179
Pożyczki udzielone	721	906
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	142 936	256 884
Pozostałe aktywa	44 287	85 785
Aktywa obrotowe	239 881	394 754
Aktywa ogółem	942 658	1 752 320

Kapitał własny i zobowiązania

	31.12.2024	30.09.2025
Kapitał podstawowy	284	306
Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	350 597	545 910
Akcje własne	-7 417	-3 523
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	-26 885	-63 957
Kapitał z płatności w formie akcji	7 254	11 759
Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jedn. dominującej	323 833	490 496
Udziały niekontrolujące	223 000	303 528
Kapitał własny	546 833	794 023
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	153 113	593 226
Zobowiązania z tytułu leasingu	26 213	42 418
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	392	1 255
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	15 117	36 917
Pozostałe zobowiązania	574	2 927
Zobowiązania długoterminowe	195 408	676 743
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	39 492	80 509
Zobowiązania z tytułu leasingu	10 922	17 015
Zobowiązania handlowe	63 803	56 264
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	67 824	85 135
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	5 266	10 961
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	4 749	9 455
Pozostałe zobowiązania	8 359	22 216
Zobowiązania krótkoterminowe	200 416	281 554
Zobowiązania razem	395 825	958 297
Kapitał własny i zobowiązania razem	942 658	1 752 320

>Systematycznie rosnące przepływy z działalności operacyjnej

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	9M 2024	9M 2025
Zysk netto za okres sprawozdawczy	121 787	83 866
Korekty:	14 725	111 810
Podatek dochodowy	21 719	23 777
Amortyzacja	25 165	49 787
Wycena instrumentów finansowych	-	893
Udział w (zyskach)/stratach jednostek wycenianych metodą praw własności	-1 016	-671
Zysk na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	-20	285
Odpisy z tytułu utraty wartości firmy	3 088	-
Odpisy z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych	934	-26
Koszty netto z tytułu odsetek i różnic kursowych	13 175	36 550
Wycena programu motywacyjnego	2 217	7 326
Aktualizacja wartości aktywów finansowych	45	33
Zysk ze sprzedaży akcji/udziałów w jednostce stowarzyszonej	-59 146	-
Inne korekty	128	127
Zmiana stanu zapasów, należności, zobowiązań i pozostałych aktywów – razem	8 436	-6 272
Środki pieniężne wygenerowane na działalności operacyjnej	136 513	195 675
Podatek zapłacony	-7 857	-23 386
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	128 656	172 289
Odsetki otrzymane	1 582	2 667
Pożyczki udzielone	-159	-200
Splaty udzielonych pożyczek	51	56
Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	0	-485 904

	9M 2024	9M 2025
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	-2 800	0
Wpływy z tytułu sprzedaży akcji w jednostce stowarzyszonej	82 039	-
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	23	747
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	-18 379	-29 782
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	62 088	-527 416
Nabycie akcji własnych	-6 800	-
Wpływy netto z emisji akcji jednostki dominującej		124 230
Dywidendy wypłacone na rzecz właścicieli	-21 253	-28 308
Dywidendy wypłacone udziałowcom niekontrolującym	-18 508	-38 994
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek		513 499
Splaty kredytów i pożyczek	-35 989	-32 508
Wpływy / (Spłata) kredytu w rachunku bieżącym	-5 569	38
Odsetki zapłacone	-14 908	-39 341
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-8 894	-13 750
Nabycie udziałów niekontrolujących w jednostkach zależnych	0	-13 755
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	-111 921	471 111
Przepływy pieniężne netto ogółem	78 823	115 984
Wpływ zmian z tytułu różnic kursowych dotyczących środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	-872	-2 037
Zwiększenie (zmniejszenie) stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	77 951	113 947
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	70 322	142 936
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	148 273	256 883

Najistotniejsze zmiany w przepływach pieniężnych

Wysoka konwersja EBITDA na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej:

- Skorygowana EBITDA: 209,4 mln PLN,
- Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej: 172,3 mln PLN.

Wysoka dynamika przepływów operacyjnych dzięki wysokiej dynamice zysków.

W ramach działalności inwestycyjnej:

- Zwiększone nakłady inwestycyjne w związku z jednorazową inwestycją w nowoczesną infrastrukturę IT przygotowaną pod kątem rozwoju AI
- Finalizacja transakcji nabycia akcji Shoper
- Finalizacja transakcji nabycia akcji Hosterion

W ramach działalności finansowej:

- Uruchomienie kredytu w związku z finalizacją transakcji nabycia akcji Shoper, a w konsekwencji również wzrost kosztów odsetkowych
- Wypłata dywidendy w cyber_Folks, Vercom oraz Shoper w łącznej wysokości 67,3 mln PLN.
- Otrzymanie 124,2 mln PLN środków pochodzących z emisji akcji serii E. Dodatkowe 76,3 mln zł pochodzące ze wspomnianej emisji zasililo konto Spółki na początku października.

>Zestawienie zmian w kapitale własnym

	Kapitał podstawowy cyber_Folks S.A.	Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	Akcje własne	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Kapitał z tytułu płatności w formie akcji	Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	Kapitał przypadający na udziały niekontrolujące	Kapitał własny
Stan na dzień 1 stycznia 2025 r.	284	350 597	-7 417	-26 885	7 254	323 833	223 000	546 831
Zysk netto	-	38 910	-	-	-	38 910	44 955	83 865
Inne całkowite dochody	-	-	-	-37 072	-	-37 072	-686	-37 758
Całkowite dochody w okresie	-	38 910	-	-37 072	-	1 838	44 271	46 108
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym	-	-	-	-	-	-	-	-
Nabycie jednostek zależnych	-	-	-	-	-	-	74 245	74 245
Emisja akcji w j.dominującej	22	200 515				200 538		200 538
Sprzedaż akcji własnych	-	-3 894		3 894		-	-	-
Wypłata dywidendy na rzecz właścicieli	-	-28 308	-	-		-28 308	-	-28 308
Zwiększenie / (zmniejszenie) wynikające ze zmian udziałów własnościowych w jednostkach zależnych	-	-11 941	-		14	-11 928	-1 827	-13 755
Kapitał z wyceny programu motywacyjnego	-	-	-	-	4 491	4 491	2 835	7 326
Wypłata dywidendy udziałowcom niekontrolującym	-	-	-	-	-	-	-38 994	-38 994
Inne	-	33	-	-	-	29	-	29
Stan na dzień 30 września 2025 r.	306	545 910	-3 523	-63 957	11 759	490 495	303 528	794 023

>Czynniki istotne dla rozwoju Grupy oraz zagrożenia i ryzyka_

Grupa cyber_Folks posiada ugruntowaną pozycję na rynku polskim i dynamicznie rozwija się na rynkach zagranicznych, w tym w szczególności w regionie Europy Środkowo-Wschodniej oraz na rynkach anglojęzycznych (Stany Zjednoczone, Wielka Brytania, Kanada, Australia) oraz hiszpańskojęzycznych (Hiszpania, Wenezuela i inne kraje Ameryki Południowej). Grupa działa w obszarze nowych technologii, wspierając obecność w internecie, sprzedaż online oraz wielokanałową komunikację z klientami.

Wśród najważniejszych czynników i ryzyk mogących mieć wpływ na sytuację finansową i rynkową Grupy w perspektywie co najmniej jednego kwartału można wyróżnić:

- Ryzyko związane z przejęciami realizowanymi przez Grupę
- Wzrost lub spadek zaufania klientów oraz utrzymanie klientów
- Uzależnienie od dostawców w segmencie operacyjnym Vercom
- Uzależnienie od dostawców w segmencie operacyjnym cyber_Folks
- Ryzyko finansowe
- Rozwój sztucznej inteligencji (AI)
- Utrzymanie i pozyskanie nowych pracowników. Zdolność do efektywnego alokowania kompetencji i wiedzy pracowników oraz ich motywowania
- Sytuacja na rynku e-commerce i m-commerce
- Zapewnienie zgodności z RODO oraz innymi przepisami prawnymi
- Potencjalne ataki hakerskie i phishingowe
- Skuteczność realizacji synergii operacyjnych, przychodowych i kosztowych wynikających z dotychczasowych i kolejnych akwizycji.
- Szanse i ryzyka związane ze stosunkowo szybkimi zmianami technologicznymi i innowacjami na rynku IT.
- Działania realizowane przez spółki konkurencyjne.
- Sytuację ekonomiczną, gospodarczą i polityczną, w ujęciu globalnym oraz w krajach istotnych dla działalności operacyjnej Grupy (m.in. Polska, Czechy, Rumunia) lub prowadzonych rozliczeń (PLN, USD, EUR, CZK, RON).
- Wzrost lub spadek zapotrzebowania na usługi hostingu współdzielonego, hostingu dedykowanego, domeny internetowe oraz dodatkowe usługi im towarzyszące.
- Wzrost lub spadek zapotrzebowania na usługi wielokanałowej, zautomatyzowanej komunikacji kanałami cyfrowymi.



Akcje i akcjonariat

10

cyber_Folks™

>Akcje i akcjonariat

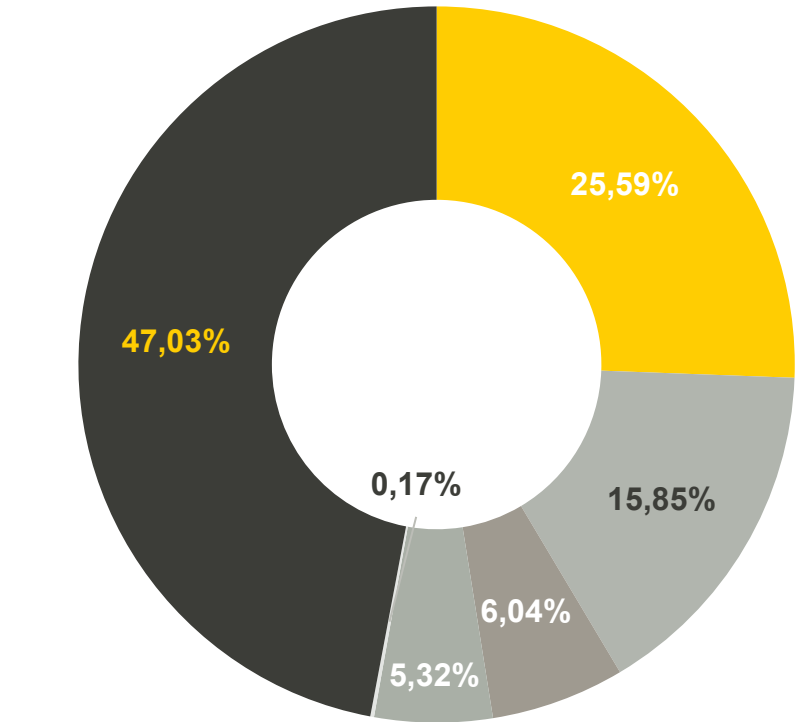
Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym zgromadzeniu

Na dzień niniejszego raportu Kapitał zakładowy Spółki wynosi 306 288 PLN i dzieli się na 15 314 400 akcji o wartości nominalnej 0,02 PLN każda.

W związku z podwyższeniem kapitału zakładowego w ramach emisji akcji serii E doszło do zwiększenia progu liczby akcji stanowiących 5% udziałów w KZ oraz w liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu

Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu na dzień 30 września 2025 r. oraz na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu:

Akcjonariusz	30 września 2025 r.		5 listopada 2025 r.	
	Liczba akcji / Głosów na WZ	Udział akcji w kapitale zakładowym na WZ	Liczba akcji / Głosów na WZ	Udział akcji w kapitale zakładowym na WZ
Jacek Duch ¹⁾	3 918 658	25,59%	3 918 658	25,59%
Jakub Dwernicki ¹⁾	2 427 898	15,85%	2 427 898	15,85%
NN PTE	924 619	6,04%	924 619	6,04%
PTE Allianz Polska	814 393	5,32%	814 393	5,32%
cyber_Folks S.A.	25 916	0,17%	25 916	0,17%
Pozostali akcjonariusze	7 202 916	47,03%	7 202 916	47,03%
Razem	15 314 400	100,00%	15 314 400	100,00%



- Jacek Duch

J. Dwernicki

NN PTE
- PTE Allianz

cyberfolks AW

Pozostali

1) Bezpośrednio oraz przez podmioty zależne

>Akcje i akcjonariat

Akcje własne

Na koniec III kwartału 2025 r. cyber_Folks posiadał 25 916 akcji własnych, w porównaniu do 54 568 akcji własnych na koniec I kwartału oraz na początku 2025 r.

Akcje pracownicze

cyber_Folks prowadzi program akcji pracowniczych (ESOP), który jest skierowany do pracowników Spółki, a jego realizacja uzależniona jest od celów ekonomicznych i lojalnościowych. Program został skierowany do około 100 osób, którzy w przypadku realizacji celów mogą objąć maksymalnie akcje stanowiące 1,11% kapitału zakładowego tej spółki.

Cele ekonomiczne w programie motywacyjnym na poszczególne lata dla segmentu operacyjnego cyber_Folks:

[mln PLN]	2023	2024	2025	2026	2027
EBITDA	57	70	85	100	115

Program akcji pracowniczych prowadzi również spółka zależna Vercom S.A. Jest on skierowany do pracowników Grupy Vercom, a jego realizacja uzależniona jest od osiągnięcia celów rynkowych i wynikowych Grupy Vercom.

Umowy, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach akcji posiadanych przez akcjonariuszy i obligatariuszy

Spółka nie ma wiedzy o umowach, które mogą skutkować zmianą w proporcjach akcji posiadanych przez akcjonariuszy.

Akcje spółki w posiadaniu Zarządu i Rady Nadzorczej

Imię i nazwisko	Stanowisko	2 września 2025 r.	5 listopada 2025 r.
Jacek Duch wraz z podmiotami powiązanymi	Przewodniczący RN	3 910 932	3 918 658
Jakub Dwernicki wraz z podmiotami powiązanymi	Prezes Zarządu	2 427 898	2 427 898
Robert Stasik	Wiceprezes Zarządu	54 861	54 866
Artur Pajkert	Członek Zarządu	1 827	1 827
Katarzyna Juskiewicz	Członek Zarządu	4 466	4 466
Konrad Kowalski	Członek Zarządu	1 252	1 252

> Zmiany w akcjonariacie

8 września br. Zarząd Spółki podjął uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego o 1 134 000 nowych akcji w granicach kapitału docelowego. W ramach emisji akcji Spółka planowała pozyskać 204 mln zł na sfinansowanie transakcji M&A, które zamierza zrealizować Spółka lub inny podmiot z grupy Emitenta. Aktualnie grupa Emitenta zidentyfikowała 5 potencjalnych celów akwizycyjnych o jednostkowej wartości transakcji od ok. 15 mln euro do ok. 150 mln euro. Grupa Emitenta planuje przeprowadzenie jednej lub kilku transakcji M&A w okresie najbliższych 12 miesięcy, które zostaną sfinansowane w całości wpływami z emisji akcji lub z częściowym wykorzystaniem finansowania dłużnego.

9 września br. Spółka zakończyła proces budowy o zakończeniu procesu przyspieszonej budowy księgi popytu na akcje Spółki nowej emisji na okaziciela serii E. W związku z zakończeniem procesu przyspieszonej budowy księgi popytu, Zarząd Spółki po zapoznaniu się z rekomendacją Menadżerów Oferty podjął w dniu 9 września 2025 r. uchwałę w sprawie ustalenia ceny emisyjnej oraz wstępnej alokacji Akcji Serii E. W związku z podjęciem Uchwały Zarządu, w wykonaniu postanowień umowy plasowania z dnia 8 września 2025 r., Spółka w dniu dzisiejszym zawarła wraz z Menadżerami Oferty aneks cenowy do umowy plasowania, który wskazuje, że w ramach oferty publicznej Akcji Serii E, Spółka złoży inwestorom oferty objęcia 1.134.400 Akcji Serii E po Cenie Emisyjnej.

16 września br. zawarła z wybranymi inwestorami umowy objęcia 1.134.400 (jeden milion sto trzydzieści cztery tysiące czterysta) akcji zwykłych na okaziciela serii E Spółki o wartości nominalnej 0,02 zł (dwa grosze) każda ("Akcje Serii E"), a ww. inwestorzy wnieśli wymagane wkłady pieniężne na pokrycie wszystkich Akcji Serii E.

30 września br. doszło do podwyższenia kapitału zakładowego Spółki do liczby 15 314 400. Przed podwyższeniem liczba akcji Spółki wynosiła 14 180 000.

1 października br. wpłynęło do Spółki zawiadomienie od Vienna Otwarty Fundusz Emerytalny o spadku udziału w kapitale zakładowym z 5,15% do 4,77% w wyniku zarejestrowania podwyższenia zakładowego 30 września br. Zmiana udziału w kapitale zakładowym nie wiązała się z transakcją nabycia lub zbycia akcji Spółki.

2 października br. wpłynęło do Spółki zawiadomienie od Nationale-Nederlanden PTE o nabyciu 924 619 nowych akcji, a co za tym idzie wzroście udziału w kapitale zakładowym z 0,00% do 6,04%. Po tym zdarzeniu NN PTE posiada 924 619 akcji.

6 października br. wpłynęło do Spółki zawiadomienie od Allianz Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych o spadku udziału w kapitale zakładowym z 5,23% do 4,84% w wyniku zarejestrowania podwyższenia zakładowego 30 września br. Zmiana udziału w kapitale zakładowym nie wiązała się z transakcją nabycia lub zbycia akcji Spółki.

6 października br. wpłynęło do Spółki zawiadomienie od Pana Roberta Dwernickiego o sprzedaży przez niego oraz przez Fundację Rodzinną R. Dwernickiego 309 030 posiadanych akcji, a co za tym idzie spadku udziału w kapitale zakładowym z 7,03% do 4,53%. Na spadek udziału w KZ miało również zarejestrowanie podwyższenia zakładowego 30 września br. Po tym zdarzeniu Pan Robert Dwernicki wraz z podmiotami zależnymi posiadał 694 400 akcji Spółki.



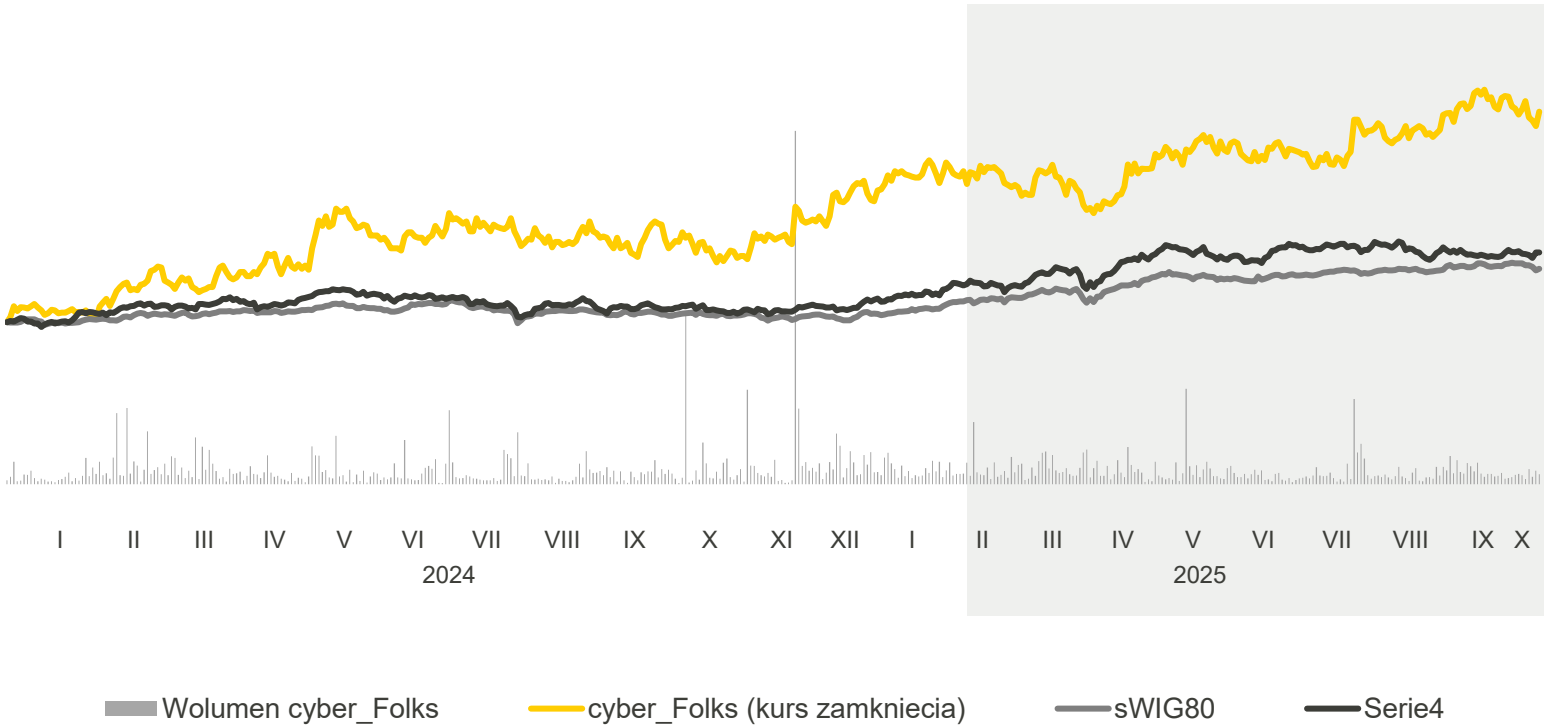
>Akcje i akcjonariat

cyber_Folks na GPW

Akcje cyber_Folks notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 29 grudnia 2017 r. Akcje cyber_Folks należą do indeksów giełdowych: mWIG40, mWIG40TR, WIGdiv, WIG, WIG-Poland, WIGTECH.

Na koniec września 2025 r. notowania cyber_Folks były na poziomie o 26,4% wyższym niż na początku 2025 r.

Notowania akcji cyber_Folks (kurs zamknięcia) od początku 2024 r., z porównaniem do notowań indeksu sWIG80 oraz mWIG40.



Dywidenda

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy cyber_Folks w dniu 15 maja 2025 r. zdecydowało o podziale zysku za 2024 r.: 28,3 mln PLN zostało przeznaczone na dywidendę (dywidenda na jedną akcję w wysokości 2,00 PLN), a 66,5 mln PLN na kapitał zapasowy. Jednocześnie Akcjonariusze cyber_Folks uchwalili skup akcji własnych o wartości 10,0 mln zł.

Polityka dywidendowa

Intencją Zarządu cyber_Folks jest regularne dzielenie się zyskiem z akcjonariuszami i kontynuacja zasad dotychczasowej polityki dywidendowej. Zgodnie z nią Zarząd będzie rekomendował Walnemu Zgromadzeniu Spółki wypłatę dywidendy w wysokości minimum 30% skonsolidowanego zysku netto Grupy Kapitałowej cyber_Folks, przypadającego na akcjonariuszy jednostki dominującej, przy jednoczesnym wzroście nominalnej wysokości dywidendy przypadającej na jedną akcję.

Przy rekomendacji podziału zysku netto cyber_Folks , Zarząd będzie brał pod uwagę aktualną i przewidywalną sytuację finansową i płynnościową cyber_Folks S.A. i Grupy Kapitałowej cyber_Folks oraz istniejące i przyszłe zobowiązania.

Ostateczną decyzję o wielkości wypłacanej dywidendy podejmuje Walne Zgromadzenie cyber_Folks S.A.

Dywidendy i skupy akcji przeprowadzone przez spółkę w poszczególnych latach kalendarzowych:

Rok	Dywidenda na jedną akcję	Wartość dywidendy	Wartość skupu akcji własnych	Łączny transfer do akcjonariuszy
2019	0,30 PLN ¹⁾	4,254 mln PLN	2,0 mln PLN	6,3 mln PLN
2020	0,28 PLN ²⁾	3,948 mln PLN	-	3,9 mln PLN
2021	0,57 PLN ³⁾	8,037 mln PLN	-	8,0 mln PLN
2022	0,71 PLN ⁴⁾	10,068 mln PLN	4,0 mln PLN	14,1 mln PLN
2023	0,93 PLN ⁵⁾	13,169 mln PLN	-	13,2 mln PLN
2024	1,50 PLN ⁶⁾	21,253 mln PLN	6,768 mln PLN	28,021 mln PLN
2025	2,00 PLN ⁷⁾	28,308 mln PLN	10,000 mln PLN ⁸⁾	38,308 mln PLN

1) Dywidenda za 2018/2019 r. obr.
2) Zaliczka na wypłatę dywidendy z zyski za 2019/2020 r. obr.
3) Dywidenda za 2019/2020 r. obr.
4) Dywidenda za 2021 r. obr.
5) Dywidenda za 2022 r., Dzień dywidendy: 30 sierpnia 2023 r., Dzień wypłaty dywidendy: 4 września 2023 r.
6) Dywidenda za 2023 r., Dzień dywidendy: 24 czerwca 2024 r., Dzień wypłaty dywidendy: 26 czerwca 2024 r.
7) Dywidenda za 2024 r., Dzień dywidendy: 4 czerwca 2025 r., Dzień wypłaty dywidendy: 6 czerwca 2025 r.
8) Skup akcji uchwalony przez WZA w dniu 15 maja 2025 r. Nie zrealizowany na dzień sporządzenia Raportu za I półrocze 2025 r.

Zarząd i Rada Nadzorcza

11

cyber_Folks™

>Zarząd_

Jakub Dwernicki

Prezes Zarządu

Założyciel i główna osoba zarządzająca Grupą cyber_Folks. Główny autor strategii akwizycji biznesów hostingowych.

W cyber_Folks odpowiedzialny za strategię rozwoju, akwizycje.



Robert Stasik

Wiceprezes Zarządu

Wiceprezes Grupy cyber_Folks, Dyrektor Finansowy, CIMA. Z Grupą cyber_Folks związany od 2010r., w roli Dyrektora Finansowego od 2014 r.

Odpowiedzialny za zarządzanie finansami, kontroling, relacje z bankami, akwizycje

>Zarząd_

Artur Pajkert

Członek Zarządu

W Grupie cyber_Folks od 2008 r. Istotnie współtworzył markę cyber_Folks oraz odpowiadał za jej wdrożenie w Rumunii. Autor oprogramowania wspierającego marketing. Wykładowca akademicki, prelegent branżowych konferencji.

W cyber_Folks odpowiedzialny za obszar sprzedaży, komunikacji produktowej i marketingu.

Katarzyna Juszkiewicz

Członek Zarządu

Od 2001 r. związana z cyber_Folks jako Dyrektor Biura Obsługi Klienta, a następnie Dyrektor Operacyjny. Zdobyła doświadczenie w obszarach zarządzania projektami sieciowymi, rozwojem oprogramowania oraz audytu operacyjnego.

W Zarządzie odpowiedzialna za planowanie i nadzorowanie działalności operacyjnej.

Konrad Kowalski

Członek Zarządu

Doświadczony specjalista finansowy i kierownik działu controllingu w Japan Tobacco International oraz Samsung Electronics Poland Manufacturing.

Z Grupą cyber_Folks związany od 2017 r. jako dyrektor finansowy segmentu cyber_Folks.

Odpowiedzialny za przygotowywanie strategii cenowej oraz przygotowywanie i kontrolę realizacji planów finansowych segmentu.



>Rada nadzorcza



Jacek Duch

Przewodniczący Rady Nadzorczej

Absolwent Politechniki Warszawskiej z rozległym, wieloletnim doświadczeniem zarówno technicznym w inżynierii oprogramowania, jak i w zarządzaniu w międzynarodowych i polskich koncernach informatycznych.

W trakcie studium doktoranckiego pracował w Nixdorf Computer w Niemczech, a następnie jako pracownik naukowy w PSI AG. W latach 1978-1993 pracował dla Digital Equipment Corporation (DEC) gdzie prowadził projekty m.in. w Monachium, Wiedniu i Paryżu. Nadzorował tworzenie filii DEC w krajach Europy Środkowej, w tym w Polsce.

W latach 1993-98 kierował Oracle Polska, następnie pełnił funkcje w zarządach Prokom Software i Prokom Internet. Pełnił funkcje w licznych radach nadzorczych, m.in. Postdata, Bank Pocztowy, PVT oraz spółkach grupy Asseco.



Katarzyna Zimnicka-Jankowska

Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

Absolwentka Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Łódzkiej. Posiada tytuł Chartered Financial Analyst (CFA) oraz certyfikat CFA Certificate in ESG Investing. Ukończyła liczne kursy i szkolenia z zakresu rachunkowości, zarządzania finansami, modelowania finansowego i wyceny przedsiębiorstw.

Prowadząc własną działalność gospodarczą, a wcześniej pracując w KPMG Advisory czy Pekao Access - firmach specjalizujących się w doradztwie typu corporate finance - realizowała projekty z zakresu fuzji i przejęć, pozyskiwania finansowania na cele transakcyjne i realizacji planów inwestycyjnych oraz projekty restrukturyzacji finansowej.

Pełniła funkcję Członka Zarządu, Dyrektora Handlowego i Dyrektora Strategii PKP Intercity, gdzie była odpowiedzialna m.in. za systemy informatyczne i rozwój IT. Ma bogate doświadczenie w nadzorze korporacyjnym. Obecnie pełni funkcję Przewodniczącej Rady Nadzorczej PKO Banku Polskiego oraz Wiceprzewodniczącej Rady Nadzorczej Banku Poczтового.



Prof. dr hab. inż. Wojciech Cellary

Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

Informatyk pracujący aktualnie na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu. Wcześniej pracował na 3 uczelniach w Polsce: Politechnice Poznańskiej, gdzie pełnił m.in. funkcję wicedyrektora Instytutu informatyki, we Francusko-Polskiej Wyższej Szkole Nowych Technik Informatyczno-Komunikacyjnych, jako Prorektor ds. Nauki, Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, gdzie pełnił m.in. funkcję kierownika Katedry Technologii Informacyjnych. Ponadto pracował na 6 uniwersytetach we Francji i Włoszech i był profesorem wizytującym na Uniwersytecie Narodów Zjednoczonych w Macao i Portugalii. Był kierownikiem ponad 80 projektów badawczych i przemysłowych, głównym organizatorem 60 konferencji naukowych, członkiem komitetów programowych 350 konferencji. Jest autorem ponad 200 publikacji naukowych. Jego aktywność zawodowa obejmuje doradztwo, członkostwo w organizacjach zawodowych, radach redakcyjnych czasopism naukowych, grup eksperckich, komitetach, radach i stowarzyszeniach. Wypromował 18 doktorów, z których 6 uzyskało następnie habilitację, a 2 tytuł profesora. Jest laureatem 40 nagród za osiągnięcia w pracy naukowej i dydaktycznej.

Na jego wykłady w języku polskim, angielskim i francuskim uczęszczało około 20 tys. studentów. Aktualnie specjalizuje się w tematyce technologii e-biznesu, e-administracji, gospodarce i społeczeństwie cyfrowym oraz przemyśle 4.0.

>Rada nadzorcza



Magdalena Dwernicka

Członek Rady Nadzorczej

W 2002 roku ukończyła Akademię Rolniczą w Poznaniu, w 2003 r. i 2004 r. ukończyła odpowiednio Studium Marketingowego zarządzania Przedsiębiorstwem oraz Studium Zarządzania Zasobami Ludzkimi na Akademii Rozwoju Gospodarczego. W latach 2003 – 2004 uczestniczyła w cyklu szkoleń z zakresu wdrażania, realizacji i rozliczania projektów realizowanych w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego organizowanych przez PARP.

W latach 2007-2012 pracowała jako specjalista ds. PR w Telepuls „Spider” Sp. z o.o. S.K.A., a w latach 2012 – 2017 w Ogicom „Spider” Sp. z o.o. S.K.A. (obecnie cyber_Folks S.A.) jako Specjalista ds. Projektów Unijnych.



Kamil Pałyska

Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

Kamil Pałyska to doświadczony specjalista w obszarze finansów z ponad 15-letnią praktyką zawodową. Posiada bogate doświadczenie w zarządzaniu finansami, kontrolingu oraz audycie. Od 2024 roku pełni funkcję Członka Zarządu i Dyrektora Finansowego w spółce Czerska 8/10 Sp. z o.o., a także Dyrektora Finansowego w Agora Książka i Muzyka Sp. z o.o., gdzie odpowiada za strategiczne zarządzanie finansami, rozwój działów finansowych oraz nadzór nad procesami raportowania i analiz finansowych.

W trakcie swojej kariery zawodowej zajmował kluczowe stanowiska w wiodących firmach, takich jak Deloitte Polska i KPMG Polska, gdzie zdobył szerokie doświadczenie w zakresie audytu oraz doradztwa finansowego.

Posiada Certyfikat Księgowego wydany przez Ministra Finansów oraz znajduje się na ostatnim etapie uzyskiwania międzynarodowego tytułu ACCA. Jego doświadczenie zawodowe i wiedza z zakresu finansów, zarządzania ryzykiem i strategii finansowej umożliwiają skuteczne wspieranie rozwoju organizacji oraz podejmowanie decyzji na najwyższym szczeblu zarządczym.

Zmiany w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej

W III kwartale 2025 r. nie nastąpiły zmiany w składzie Zarządu lub Rady Nadzorczej.



Inne informacje

12

cyber_Folks™

>Inne informacje

Zasady zarządzania Spółką i Grupą

W okresie sprawozdawczym nie nastąpiły inne istotne zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółki i jej Grupy Kapitałowej.

Opis zmian organizacji Grupy Kapitałowej

Połączenie spółek na rynku rumuńskim

1 lipca 2025 r. nastąpiła rejestracja połączenia jednostki zależnej cyber_Folks S.R.L z jednostkami od niej zależnymi Hosvision S.R.L. oraz Skale Tech Web S.R.L.

Sprzedaż udziałów w jednostce zależnej Freshmail Sp. z o.o. w ramach Grupy Kapitałowej

25 lipca 2025 r. jednostka zależna Vercom S.A. dokonała sprzedaży 100% udziałów w jednostce Freshmail Sp. z o.o.. Transakcja sprzedaży udziałów odbyła się w ramach Grupy Kapitałowej.

Oba zdarzenia zostały opisane w Nocie 1.4 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

Opis istotnych postępowań toczących się przed sądem

Grupa cyber_Folks nie prowadzi istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, dotyczących wierzytelności Spółki cyber_Folks i jej jednostek zależnych.

Zatrudnienie

Na 30 września w Grupie, w przeliczeniu na pełne etaty, były zatrudnione 787 osób wobec 816 osób na dzień 30 czerwca br. oraz 463 osób na koniec 2024 r. W trakcie III kwartału 2025 r. średnie zatrudnienie wyniosło 797 osób.

Istotne transakcje z podmiotami powiązanymi

Transakcje z podmiotami powiązanymi były zawierane na warunkach rynkowych. Transakcje zostały przedstawione w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym.

Prognoza finansowa

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych.

Istotne umowy

W III kwartale 2025 r. Grupa cyber_Folks nie zawarła istotnych umów.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy odbyło się 15 maja 2025 r. Podczas tego Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariusze zdecydowali m.in. o podziale zysku netto osiągniętego w 2024 r., wypłacie dywidendy, przeprowadzeniu skupu akcji własnych oraz zatwierdzeniu Sprawozdania Zarządu i Rady Nadzorczej z działalności w 2024 r.

Informacje na temat Walnych Zgromadzeń dostępne są na stronie internetowej spółki:
<https://investors.cyberfolks.pl/company-pages/walne-zgromadzenie>.

Kredyty i pożyczki

Informacja o zaciągniętych kredytach i pożyczkach została przedstawiona w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym.

Poręcznie i gwarancje

Poręczenia i gwarancje zostały opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Jakub Dwernicki

Prezes Zarządu



Robert Stasik

Wiceprezes Zarządu



Artur Pajkert

Członek Zarządu



Katarzyna Juskiewicz

Członek Zarządu



Konrad Kowalski

Członek Zarządu



Data sporządzenia i zatwierdzenia do publikacji
śródrocznego Raportu Grupy cyber_Folks za III kwartał 2025 r.

4 listopada 2025 r.

Data publikacji śródrocznego Raportu Grupy cyber_Folks
za III kwartał 2025 r.

5 listopada 2025 r.