

Poznań, 13 listopada 2024 r.

> Raport kwartalny Grupy cyber_Folks_

za III kwartał 2024 r.
zakończony 30 września 2024 r.



cyber_Folks™

> Szanowni Akcjonariusze, Pracownicy, Partnerzy__

Szanowni Akcjonariusze, Pracownicy, Partnerzy__

Podążamy ścieżką organicznego wzrostu. Wyniki uzyskane w trzecim kwartale br. po raz kolejny pokazują nam, że koncentracja na własnych rozwiązaniach to słuszna strategia. Generujemy powtarzalne zyski. Nasze produkty dotarły już do ponad 365 tys. zadowolonych klientów. Ta pokaźna grupa systematycznie rośnie.

Ekosystem technologiczny, który rozwijamy od lat przynosi owoce. Dziś to jedna z głównych globalnych przewag technologicznych naszej spółki. O innowacyjności świadczy nie tylko popyt na nasze usługi, ale także osiągnięte rekordy związane z szybkością tworzenia stron i wdrażania nowych rozwiązań. Niezmiennie i konsekwentnie koncentrujemy się na dostarczaniu powtarzalnej wartości dla klientów. Osiągane przez nas wyniki pokazują, że robimy to dobrze.

Od lipca do września br. osiągnęliśmy ponad 17 mln zł skonsolidowanego zysku netto przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej, bez uwzględnienia jednorazowych zdarzeń w postaci sprzedaży akcji Profitroom i odpisu aktualizującego Blugento. Ten wynik oznacza wzrost o 70% r/r i został osiągnięty wyłącznie dzięki działaniom organicznym. W III kwartale przychody netto Grupy wyniosły rekordowe 185 mln zł przychodów (54% wzrost r/r), a skorygowana EBITDA prawie 46 mln zł (26% wzrost r/r). Po uwzględnieniu wspomnianych zdarzeń jednorazowych, zaraportowaliśmy 62,3 mln zł skonsolidowanego zysku netto jednostki dominującej.

Stawiamy na dynamiczny rozwój naszej Grupy, dążymy do osiągania coraz lepszych wyników, a naszą ambicją jest miejsce na podium w branży e-commerce. Z pewnością w osiągnięciu tego celu pomoże nam wypracowane know-how, pozycja lidera technologicznego i rosnący profil klientów korzystających z najnowszych produktów. Już teraz z _Now korzysta ponad 230 klientów, a _Stores ma prawie 1500 odbiorców, jestem przekonany, że to dopiero początek naszej technologicznej rewolucji w branży.

_Stores w wersji 1.0 potwierdził, że klienci szukają sprawnych i korzystnych narzędzi do e-commerce, tworzona przez nas wersja 2.0 podniesie poprzeczkę i z pewnością będzie bardziej kompleksowa dla dużych i średnich firm, które planują sprzedaż swoich produktów przez Internet za pomocą własnego sklepu. Podobnie sytuacja wygląda z Sellintegro, które jest narzędziem do integracji e-commerce i zarządzania całym biznesem wokół sklepu. Pozwala odbiorcom na korzystanie z jednego ekosystemu, stworzonego przez Grupę cyber_Folks.

W związku z dynamicznym rozwojem _Stores, zdecydowaliśmy o zaniechaniu rozwoju Blugento, a w konsekwencji o odpisie wartości tej firmy w kwocie 3,9 mln zł.

W minionym kwartale sfinalizowaliśmy sprzedaż wszystkich posiadanych akcji Profitroom. Transakcja ta zwiększyła raportowany zysk netto Grupy za trzeci kwartał o ok. 47 mln zł. Jednocześnie wzmocniła nasz core biznes, poprzez obniżenie zadłużenia do minimalnych poziomów i wygenerowanie większego potencjału akwizycyjnego, który według naszych szacunków wynosi obecnie ok. 1 mld zł.

Nasz poziom zadłużenia maleje, dziś wynosi 0,5 długu netto do EBITDA, a docelowo na koniec grudnia może spaść praktycznie do zera. Silna pozycja gotówkowa pozwoliła nam na rekordową dystrybucję zysku do akcjonariuszy. Za 2023 rok wypłaciliśmy w sumie 21,2 mln zł dywidendy, a kolejne 6,8 mln zł przeznaczylimy na skup akcji własnych. W kolejnych latach chcemy dalej zwiększać dywidendę i kontynuować ścieżkę premiowania akcjonariuszy i ich zaangażowania w nasz rozwój – jesteśmy i będziemy jedną z najbardziej dynamicznych spółek, które wypłacają dywidendy.

Naszym DNA jest tworzenie autorskich produktów, a stale rosnący popyt na rozwiązania cyfrowe daje nam nieograniczone możliwości dalszego rozwoju. Jestem przekonany, że przyszłe lata należą do tych którzy już dziś biegną w wyścigu technologicznym. Walczymy o zdobycie podium liderów w technologii e-commerce na świecie.

Naszym celem jest kontynuacja wzrostu realizowanego od czasu IPO, a w konsekwencji zdobycie pozycji jednego z niewielu polskich jednoroźców. Dziękuję naszym Pracownikom, Partnerom, Klientom i Inwestorom za efektywną współpracę i okazane zaufanie. Jestem przekonany, że kolejne kwartały będą czasem kolejnych wyzwań, rekordów i przełomów.

Z poważaniem,

Jakub Dwernicki, Prezes Zarządu



**JAKUB
DWERNICKI**

Prezes Zarządu cyber_Folks

>O nas_

01

Jesteśmy grupą dynamicznie rozwijających się **spółek technologicznych** dostarczających rozwiązania do **>365 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 **615 mln PLN przychodów rocznie.**

03

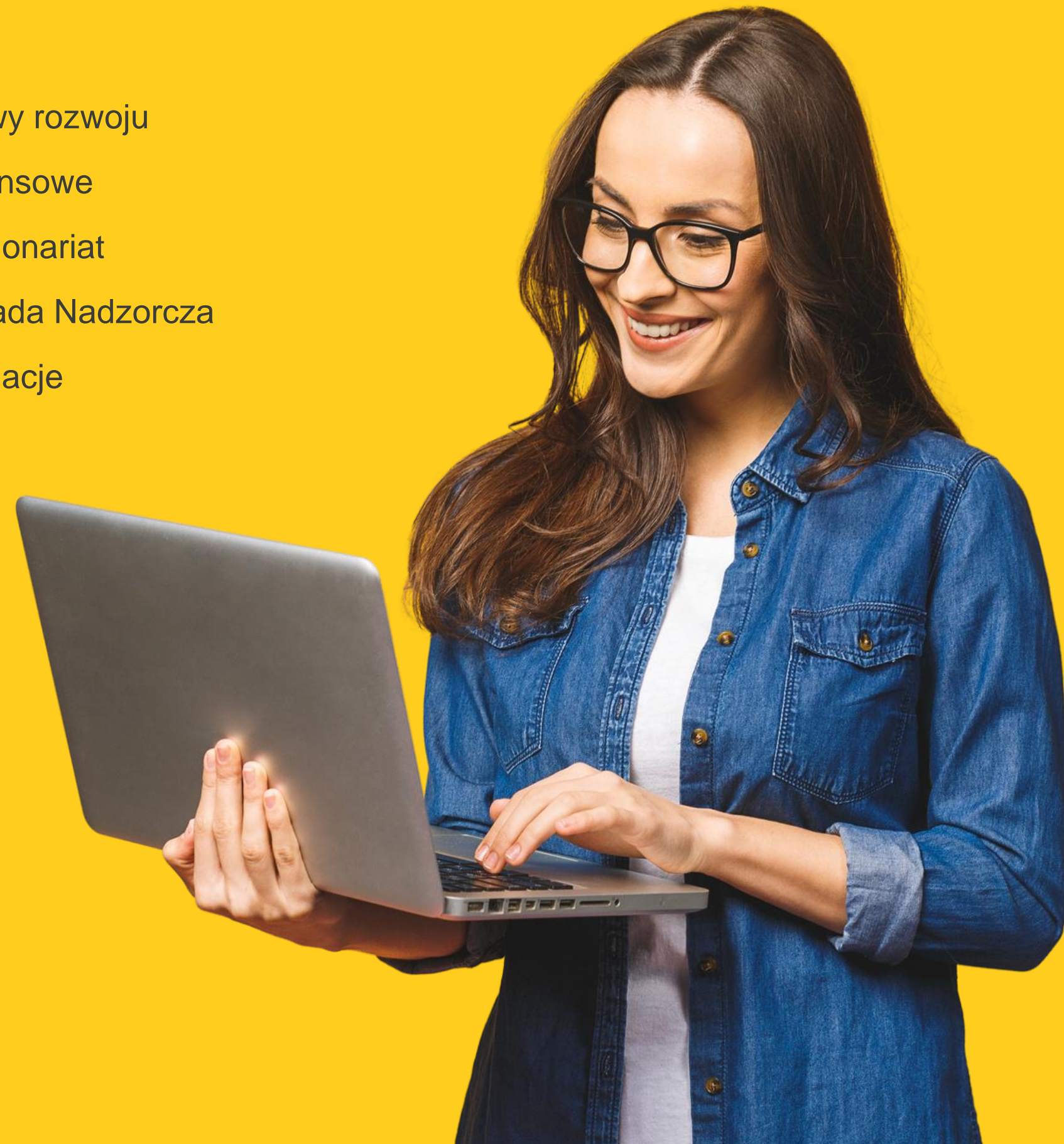
Nasze portfolio koncentruje się na **skalowalnych produktach** oferowanych w **modelu abonamentowym.**



>Spis treści_

5	cyber_Folks w faktach i liczbach
13	Rynki
16	2024 w cyber_Folks
33	Produkty własne
49	Marka cyber_Folks
51	Kluczowe zdarzenia w Q1 2024 r.
55	Omówienie segmentów biznesowych

63	Perspektywy rozwoju
66	Wyniki finansowe
73	Akcje i akcjonariat
77	Zarząd i Rada Nadzorcza
82	Inne informacje



cyber_Folks™

> cyber_Folks w faktach i liczbach

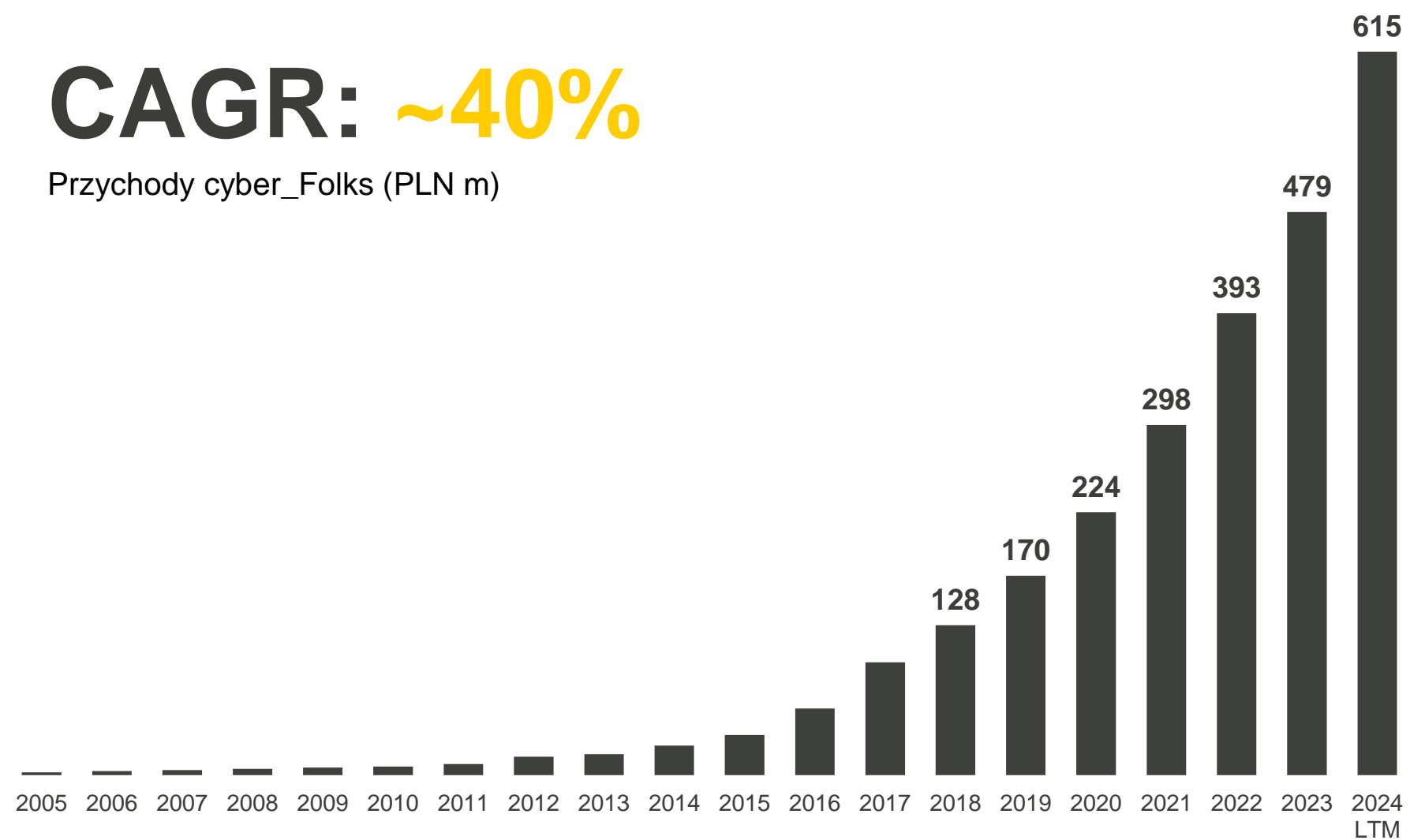
Tworzymy strategię
przynoszącą realne rezultaty



>Wykładniczy wzrost napędzany **wzrostem organicznym** oraz **akwizycjami**_

CAGR: ~40%

Przychody cyber_Folks (PLN m)





SZYBKO ROŚNIEMY

Od 20 lat nasze **przychody rosną w tempie 40% rocznie (CAGR)**, od czasu IPO (2017) **wzrosły 5-krotnie**, a nasza **kapitalizacja wzrosła 7-krotnie** osiągając wartość **1,7 mld PLN**.



DZIAŁAMY GLOBALNIE

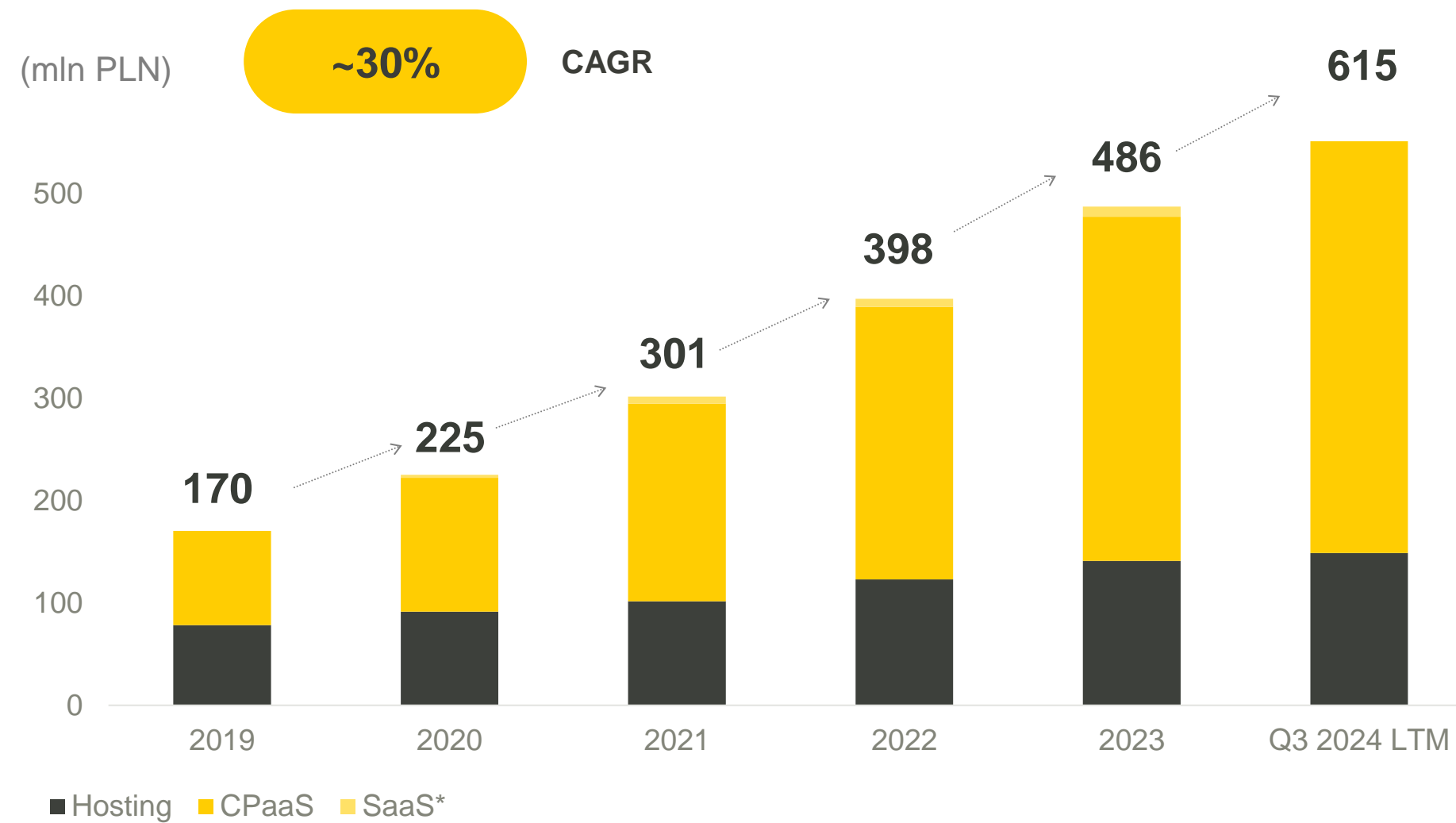
Oferujemy rozwiązania dla **ponad 365 tys.** małych, średnich i dużych **klientów biznesowych** zlokalizowanych w **ponad 100 krajach**.



ZARABIAMY I DZIELIMY SIĘ ZYSKIEM Z AKCJONARIUSZAMI

Generujemy **blisko 170 mln PLN przepływów operacyjnych rocznie**, które inwestujemy w dalszy wzrost, ale również dzielimy się z akcjonariuszami. Od początku naszej obecności na GPW **wypłacamy dywidendę, która co roku wzrasta**.

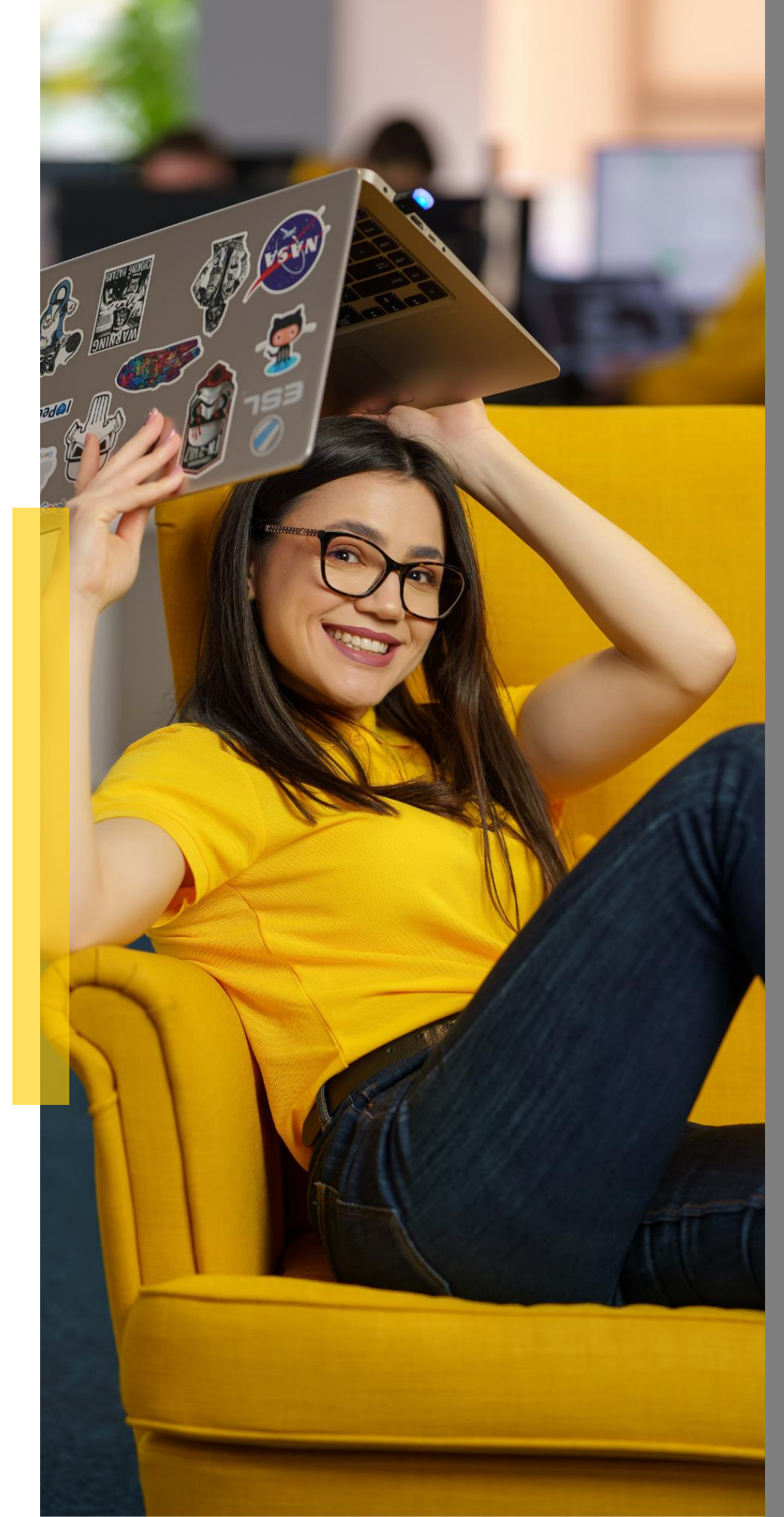
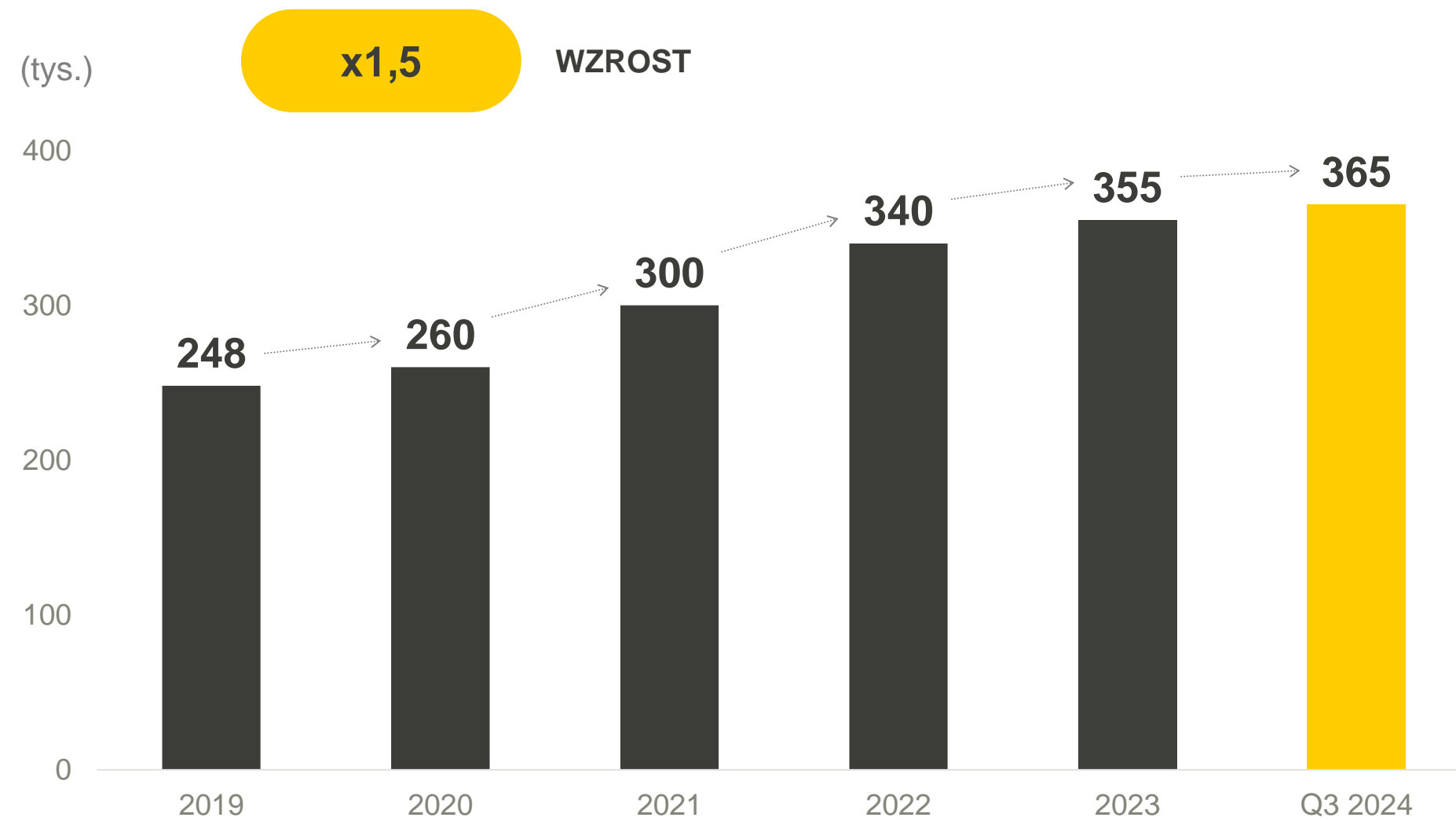
>Przychody: Przyspieszone tempo wzrostu przy wysoce zdywersyfikowanej strukturze przychodów



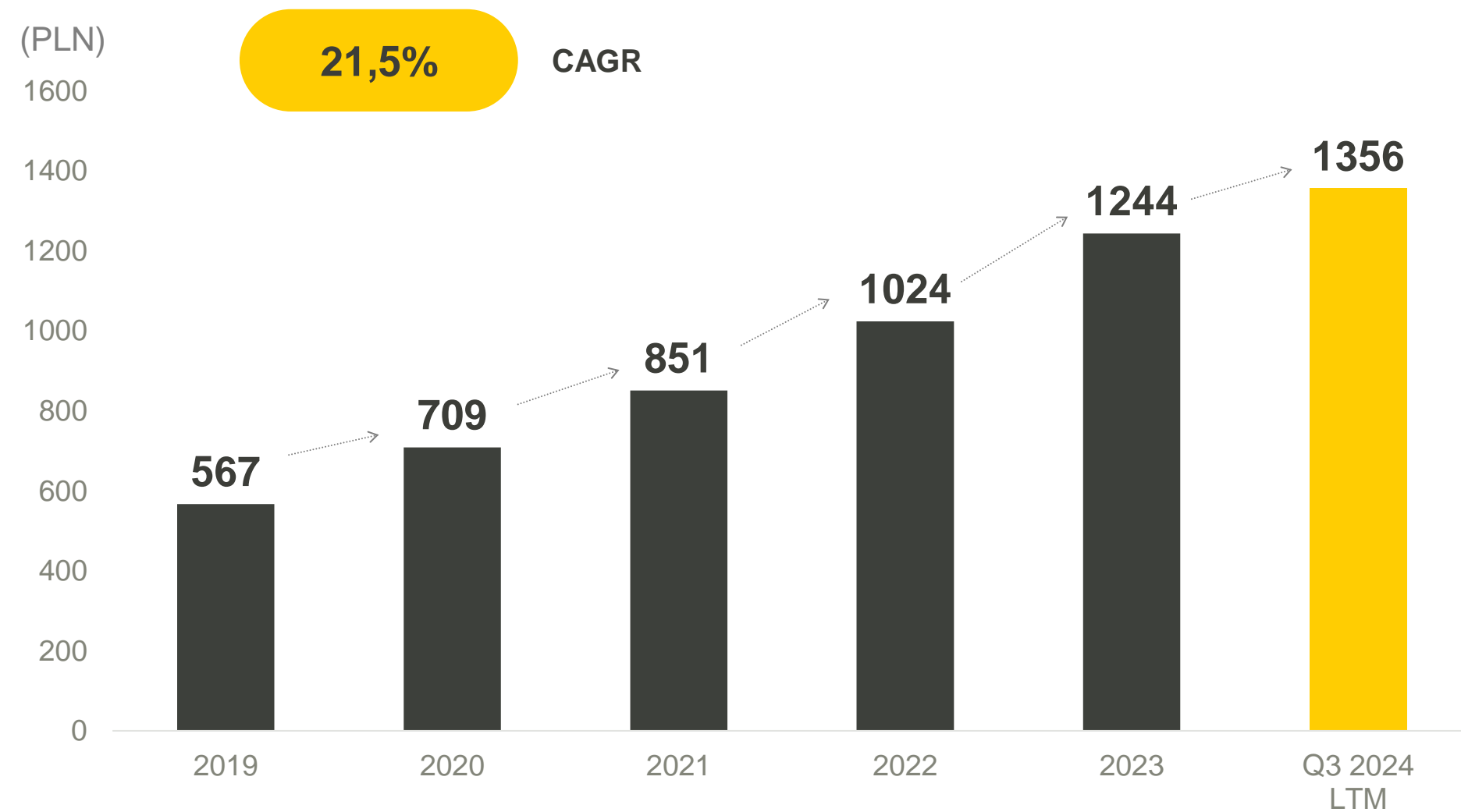
*segment SaaS: Dane segmentu obejmują również wyniki finansowe SellIntegro, które konsolidowane są jedynie przez udział Grupy w wyniku netto (brak konsolidacji na poziomie przychodów i EBITDA). Grupa cyber_Folks posiada opcję przejęcia pakietu kontrolnego w spółce.



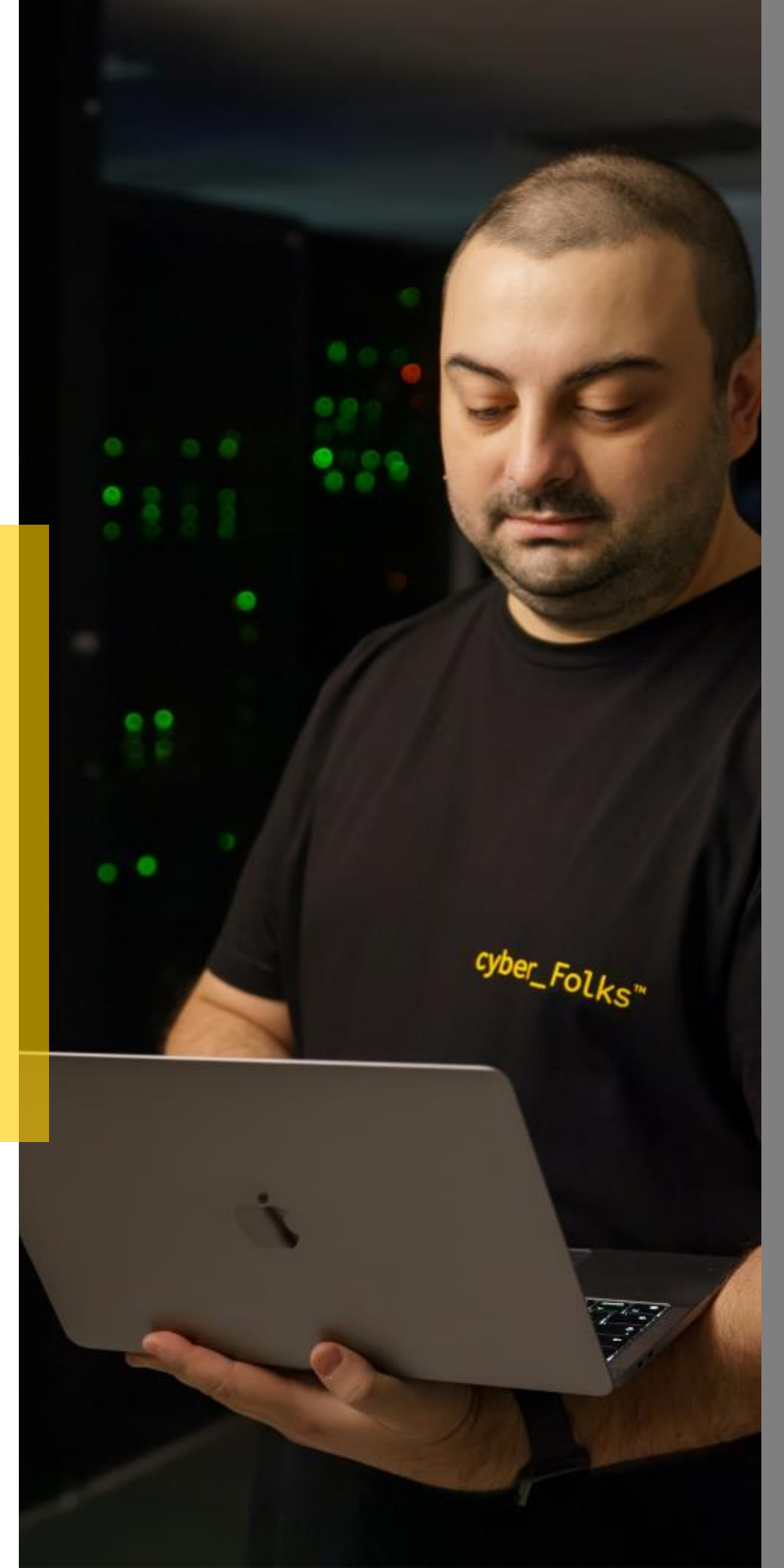
> Klienci: Stabilność dzięki zaufaniu 365k klientów



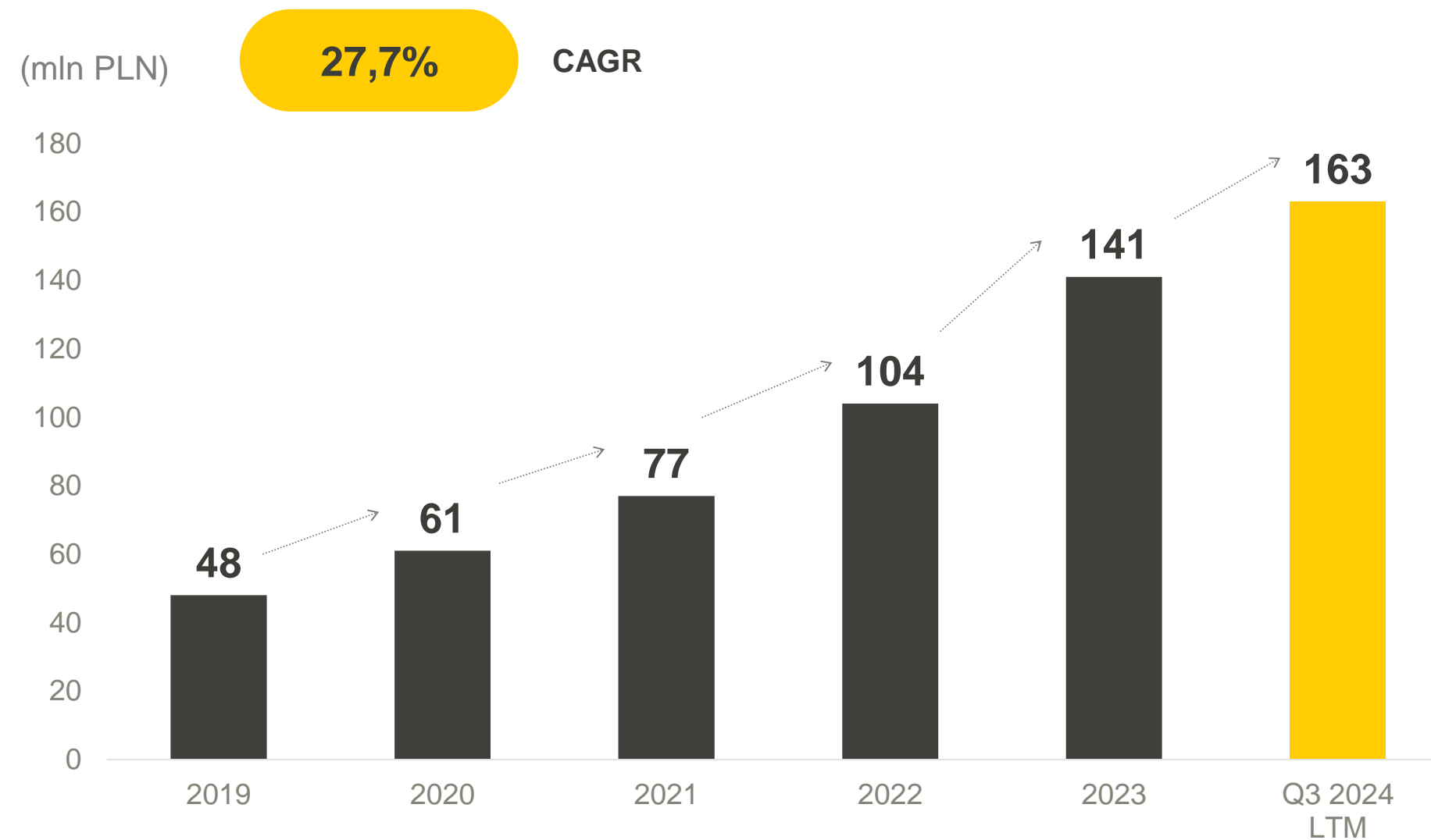
>ARPU*: Potwierdzenie unikalnej wartości oferty_



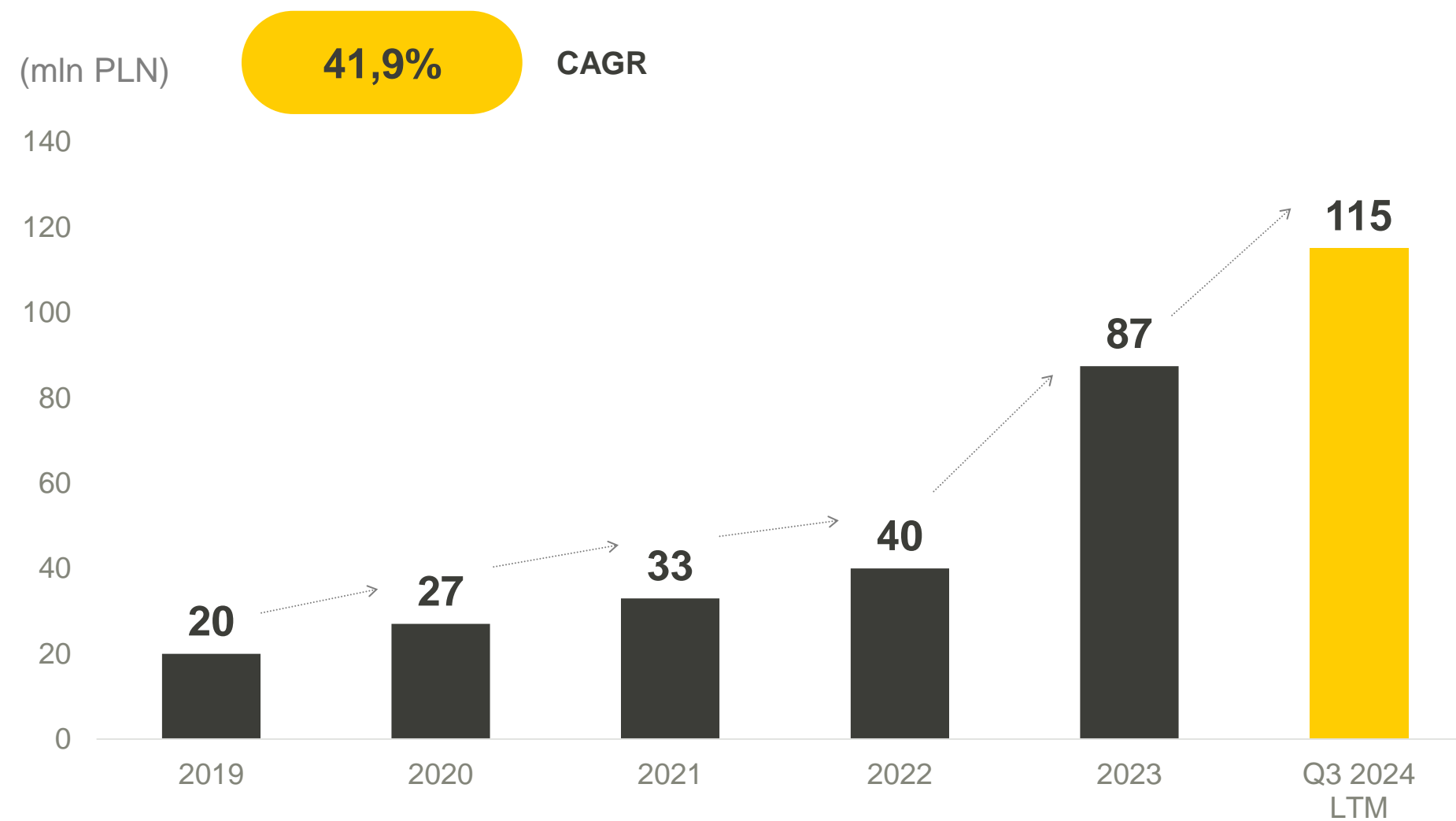
*ARPU: Z wyłączeniem TOP 10 klientów generujących 20% przychodów (estymacja własna).



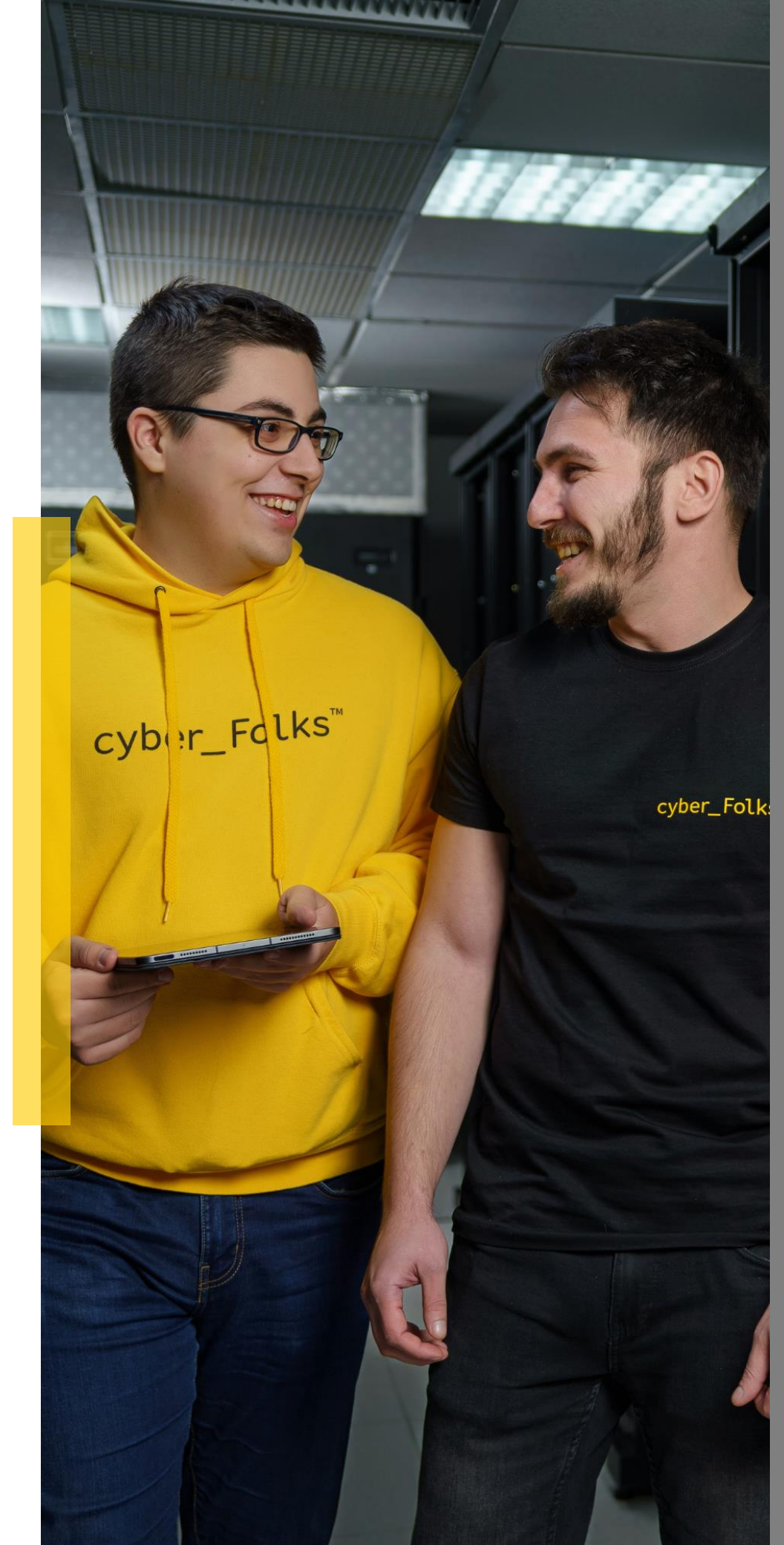
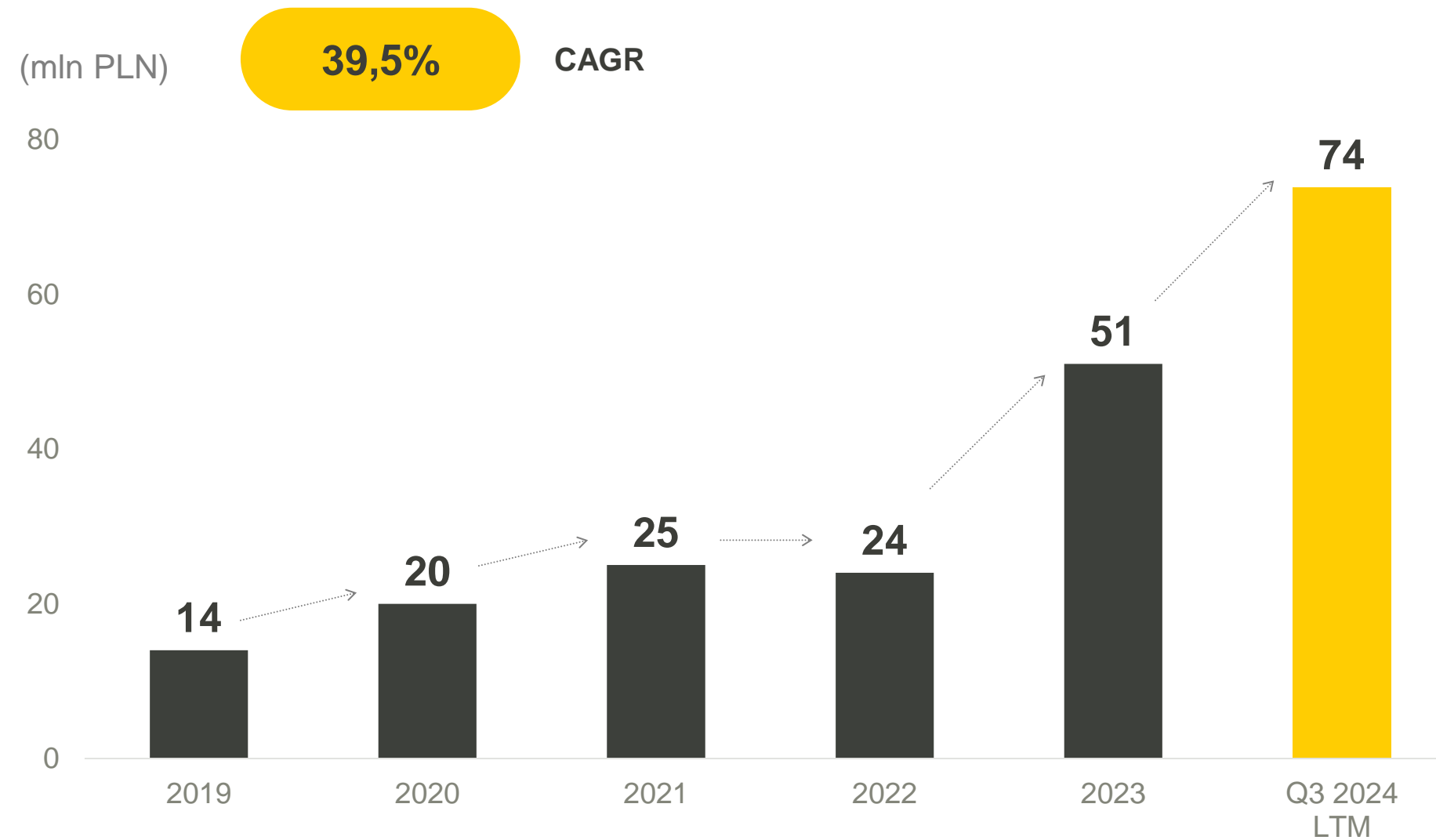
> EBITDA: Potwierdzenie wartości biznesowej_



> Zysk Netto: Ciągła rentowność i generowanie przepływów pieniężnych



> Zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej: Silna podstawa dywidendowa



cyber_Folks™

>Rynki

Od firmy lokalnej do
globalnego gracza



> **Rynek:** x40 wzrost rynku docelowego poprzez ekspansję produktową i geograficzną_

Cel: Utrzymanie wzrostu poprzez:

→ **Ekspansję produktową**

Wykorzystanie nowych możliwości w segmencie SaaS poprzez rozszerzenie portfela produktów w celu kreowania dodatkowej wartości poprzez dopasowanie do konkretnych potrzeb klientów.

→ **Ekspansję segmentową**

Zwiększenie bazy klientów poprzez ekspansję na nowe segmenty zróżnicowane pod względem wielkości, branż i lokalizacji klientów.

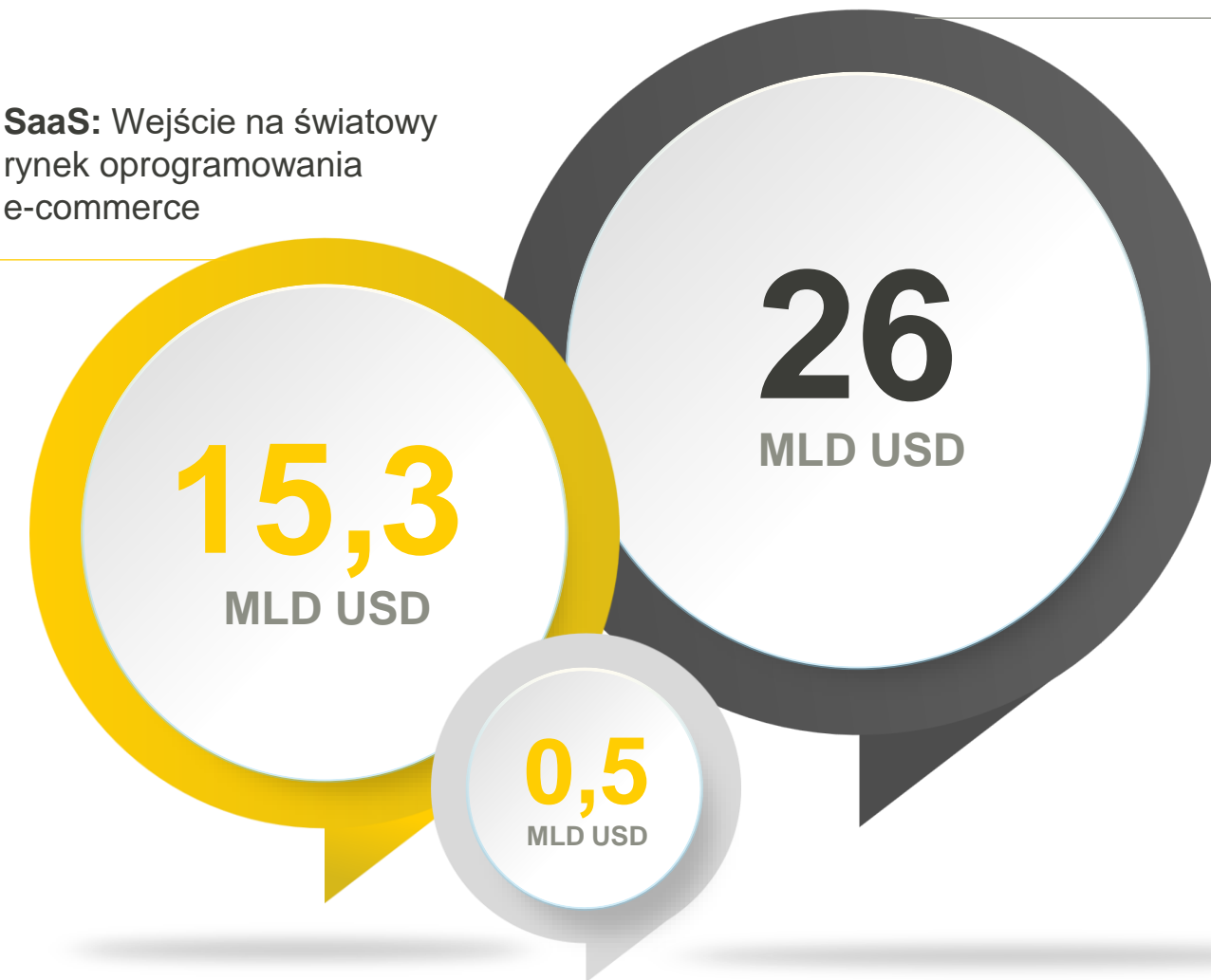
→ **Ekspansję globalną**

Wykorzystanie synergii wynikających z przejęcia MailerLite, z koncentracją na globalnych możliwościach cross-sellingu i up-sellingu.

Wartość Rynku: 40 mld USD do 2025

CPaaS: Wejście na globalny rynek CPaaS

SaaS: Wejście na światowy rynek oprogramowania e-commerce

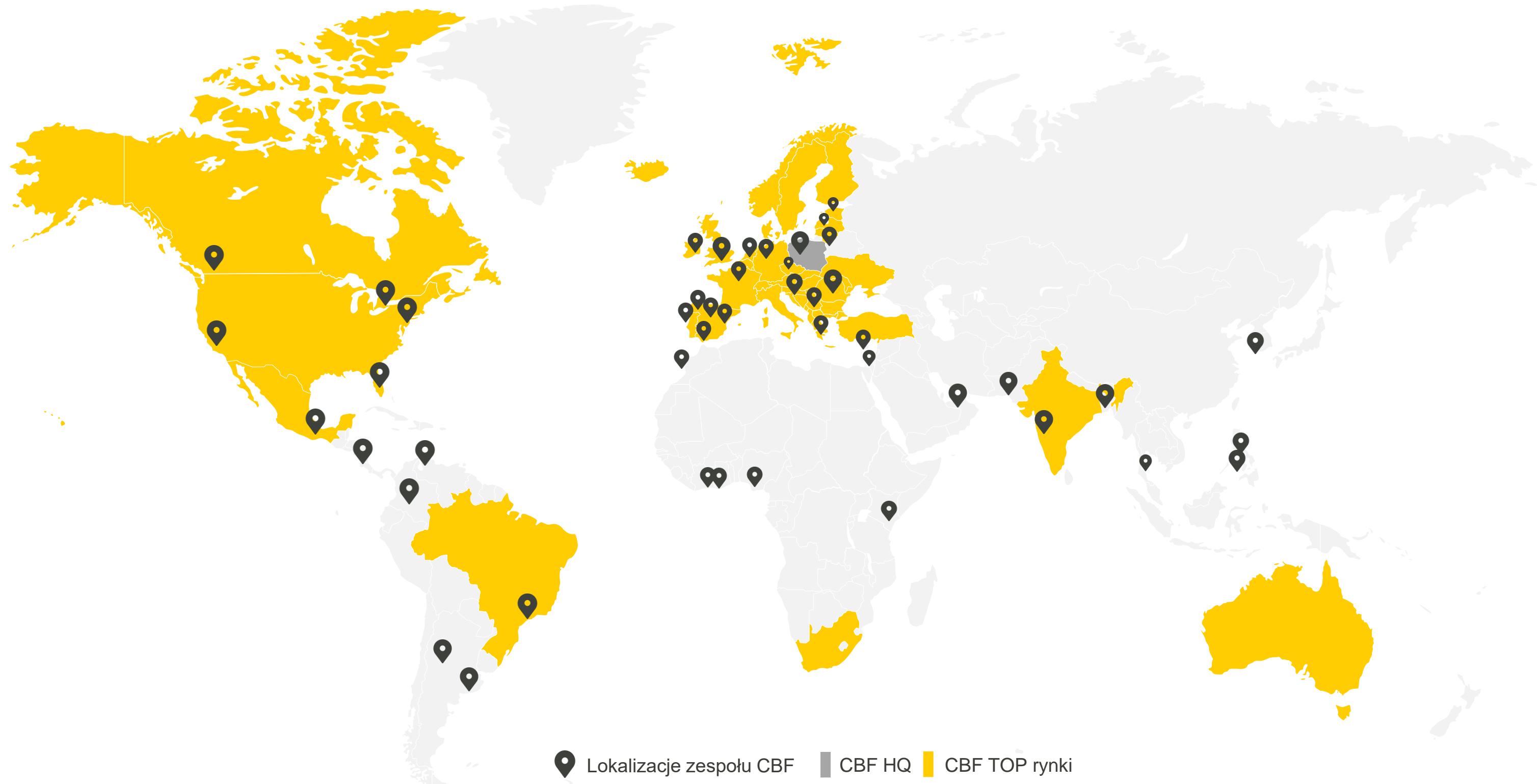


Hosting: Wejście na rumuński i chorwacki rynek hostingu

Informacje dla wybranych segmentów

Źródła: Hosting - estymacja własna na podstawie informacji wewnętrznych oraz informacji nt. wartości przychodów na podstawie Statista: "data processing, hosting and related activities", SaaS: E-commerce Software - Grand View Research: „E-commerce Software Market Size, Share& Trends Analysis Report”, CPaaS - Statista.

>Rynki: Ekspansja na >100 rynków_



cyber_Folks™

**>Q3 2024 r.
w cyber_Folks**

Rekordowy kwartał
w historii Grupy



> Q3 2024 r. w cyber_Folks!

>> WYNIKI FINANSOWE

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

>> RELACJE INWESTORSKIE

Atrakcyjna wycena w zestawieniu z globalnymi konkurentami, której potencjał jest dodatkowo wspierany przez rosnące dywidendy, wysokie dynamiki wzrostu organicznego i przyszłe transakcje M&A.

>> ROZWÓJ PORTFOLIO

Nasze najnowsze produkty, _Stores and _Now, osiągają oczekiwane wyniki, **zdobывая kolejnych klientów.**

>> ROZWÓJ MARKI

Nasze działania marketingowe mają widoczny wpływ na **postrzeganie marki cyber_Folks przez klientów.** Kontynuujemy integracje marek i spółek w grupie.

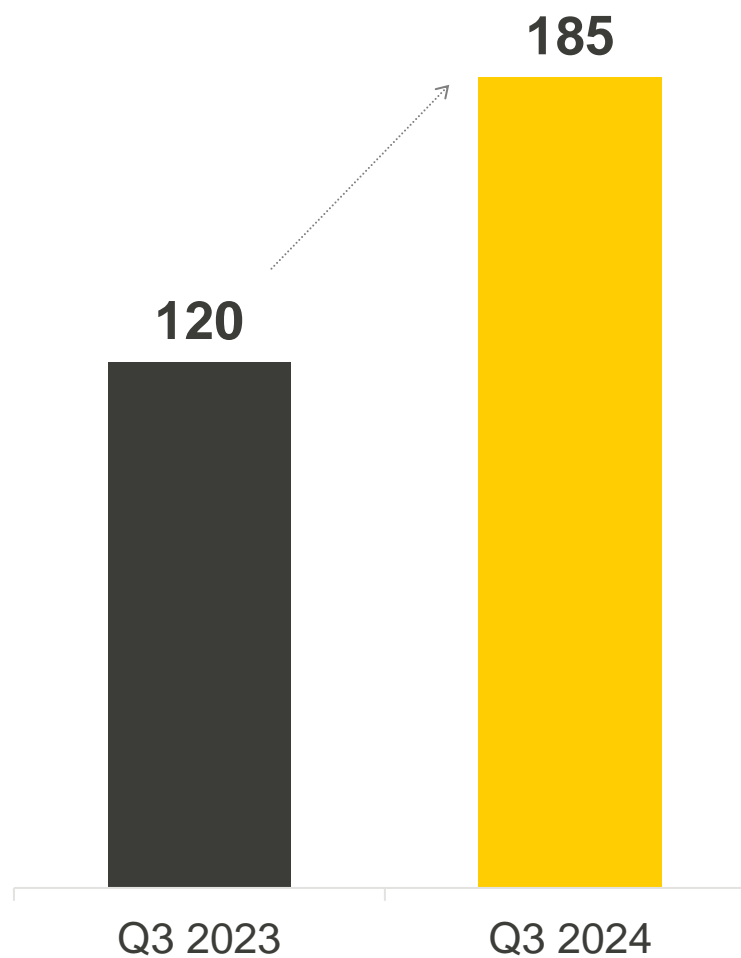


>Dynamiczny wzrost napędza nasz rozwój_

Przychody

(mln PLN)

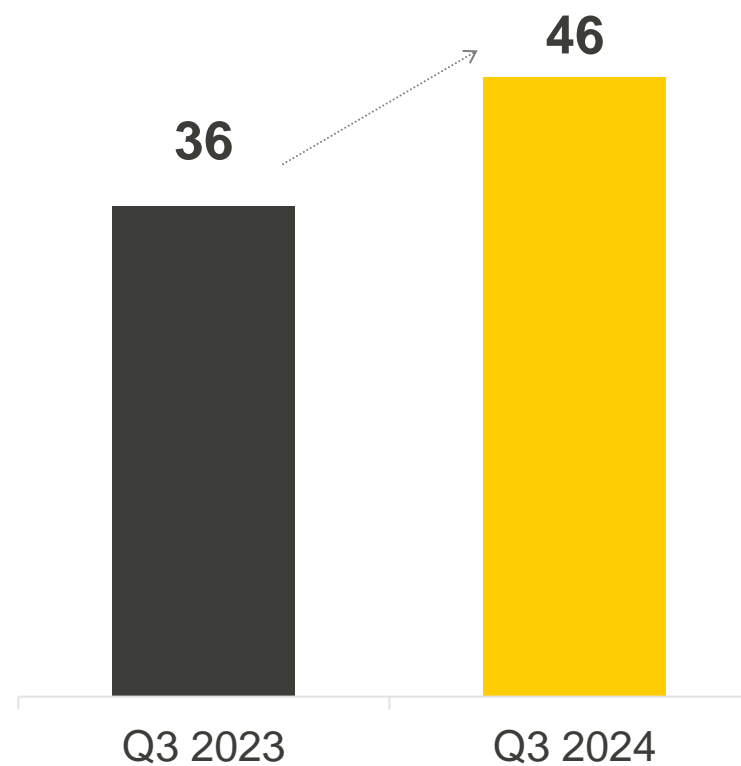
+54%



Skorygowana EBITDA

(mln PLN)

+26%



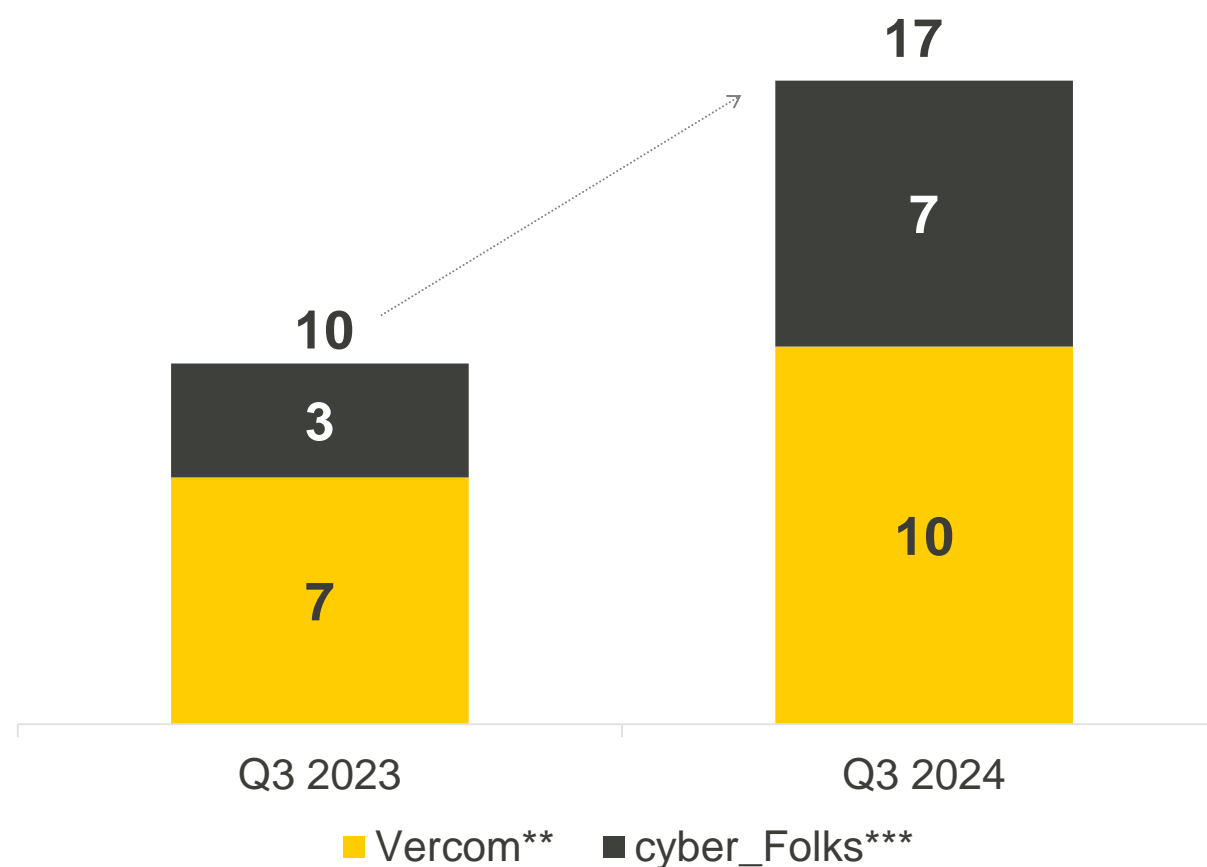
- Rekordowy kwartał w historii Grupy. Przychody po raz pierwszy przekroczyły 185 mln zł, a EBITDA 46 mln zł.
- Kontynuujemy dynamiczny wzrost przychodów na poziomie ponad 50%.
- Istotny wzrost niższej marżowych przychodów w segmencie Vercom – dynamika przychodów wyższa niż EBITDA.

>Ponad 70% wzrostu znormalizowanego* zysku netto jednostki dominującej_

Zysk netto przypadający na akcjonariuszy j. dominującej

(mln PLN)

+70%



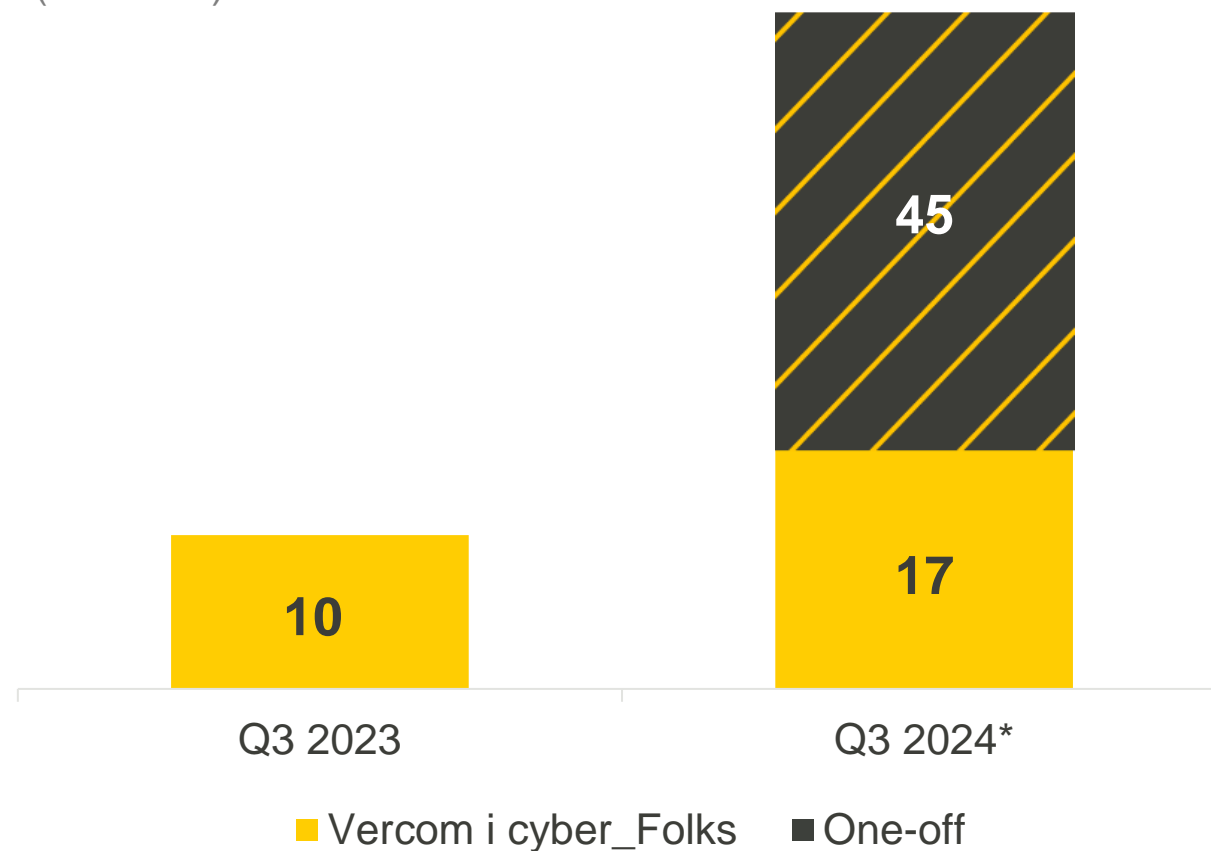
- Wzrost zysku netto jest rezultatem wzrostu przychodów i ekspansji marży na poziomie EBITDA.
- Dynamikę wzrostu zysku netto wspiera spadek kosztów finansowych netto oraz niższa efektywna stawka opodatkowania.
- Wzrost zysku netto przypadającego akcjonariuszom jednostki dominującej w minionym kwartale w **segmencie cyber_Folks (7 mln PLN)** wyniósł ponad 100% r/r.

• wynik netto z wyłączeniem zjawisk jednorazowych (one-off) wynikający ze sprzedaży Profitroom oraz odpisu Blugento
** część zysku netto Vercom przypadająca akcjonariuszom cyber_Folks
*** wynik netto segmentu cyber_Folks oraz obszaru korporacyjnego i SaaS

>Ponad 62 miliony złotych zysku netto jednostki dominującej

Zysk netto przypadający na akcjonariuszy j. dominującej z uwzględnieniem zjawisk jednorazowych (one-off)

(mln PLN)



* wynik netto obejmujący zjawiska jednorazowe (one-off) wynikający ze sprzedaży Profitroom oraz odpisu Blugento

Zdarzenia jednorazowe:

- Odpis w kwocie 3,9 mln zł związany z zaniechaniem rozwoju platformy Blugento.
- W lipcu br. cyber_Folks sprzedał wszystkie posiadane akcje (33,34 proc.) w spółce Profitroom. Transakcja ta zwiększyła zysk netto Grupy za trzeci kwartał o ok. 47 mln zł.

>Dynamiczny wzrost przychodów i zysków

Wybrane skonsolidowane dane finansowe:

(tys. PLN)	Q3 2023	Q3 2024	Q3 2024 (one-offy)
Przychody ze sprzedaży	120 169	185 404	
Koszty ESOP i restrukturyzacji	878	825	
Skorygowana EBITDA	36 232	45 692	0
Amortyzacja i odpisy aktywów trwałych	-8 218	-8 789	-3 882
Koszty finansowe netto	-11 463	-3 178	59 146
Podatek dochodowy	-76	-5 744	-12 169
Zysk netto	16 822	27 320*	43 095
Zysk netto przyp. na akcjonariuszy jedn. dom.	10 029	17 095*	45 198

- **Bardzo wysoka dynamika organicznego wzrostu zysku netto dodatkowo wsparta zdarzeniem jednorazowym w postaci sprzedaży akcji Profitroom S.A.**
- Istotny wzrost niżej marżowych przychodów w segmencie Vercom – dynamika przychodów wyższa niż EBITDA.
- Wpływ zdarzeń jednorazowych na zysk netto przypadających na akcjonariuszy jednostki dominującej (ang. one-off) w III kw. 2024 r. wyniósł ok. 45 M PLN.
- Wzrost nakładów marketingowych związany z rozwojem nowych produktów (_Stores, _Now, MessageFlow). W III kwartale nakłady marketingowe o 2 mln PLN wyższe r/r.
- W III kwartale koszty związane z wyceną programu ESOP to 676 tys. PLN, a koszty związane z restrukturyzacją wyniosły 149 tys. PLN

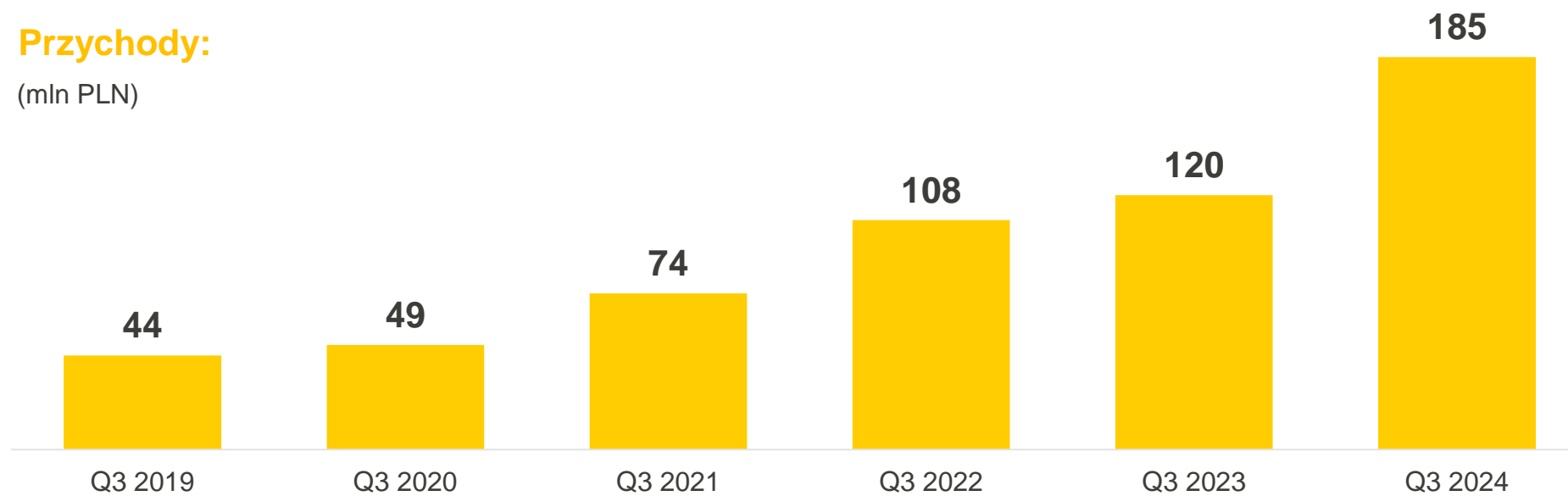
*Znormalizowane wyniki, tj. nieuwzględniające one-offów w postaci zysku ze sprzedaży akcji Profitroom oraz odpisu na Blugento

>Dynamiczny wzrost przychodów i zysków

Wybrane skonsolidowane dane finansowe:

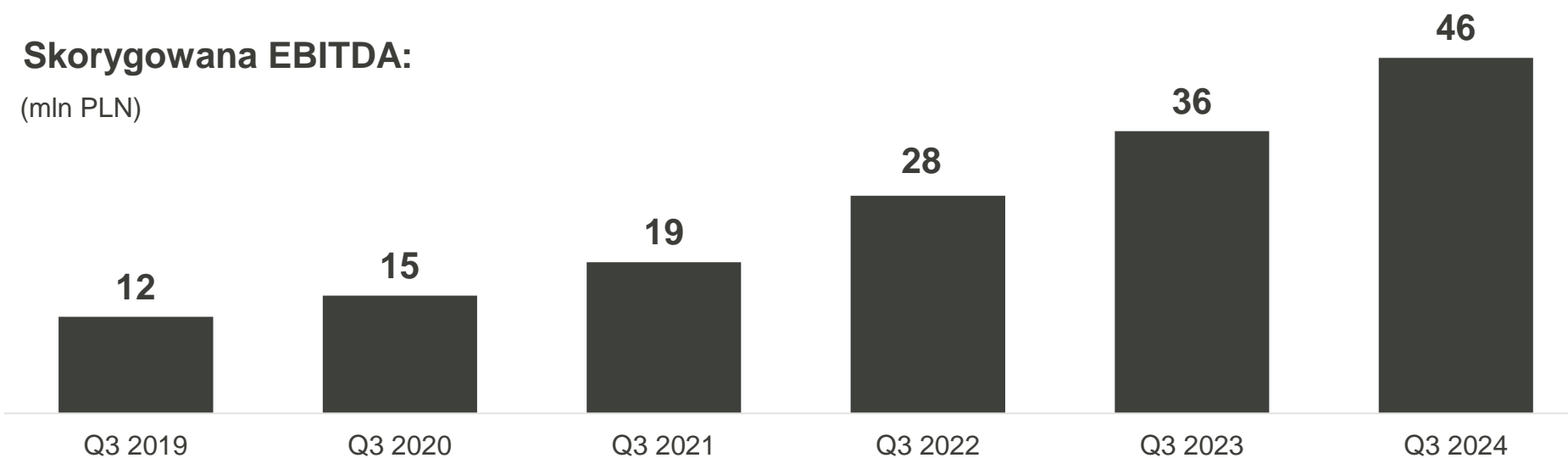
Przychody:

(mln PLN)



Skorygowana EBITDA:

(mln PLN)



- **Bardzo wysoka dynamika organicznego wzrostu zysku netto dodatkowo wsparta zdarzeniem jednorazowym w postaci sprzedaży akcji Profitroom S.A.**
- Istotny wzrost niżej marżowych przychodów w segmencie Vercom – dynamika przychodów wyższa niż EBITDA.
- Wpływ zdarzeń jednorazowych na zysk netto przypadających na akcjonariuszy jednostki dominującej (ang. one-off) w III kw. 2024 r. wyniósł ok. 45 M PLN.
- Wzrost nakładów marketingowych związany z rozwojem nowych produktów (_Stores, _Now, MessageFlow). W III kwartale nakłady marketingowe o 2 mln PLN wyższe r/r.
- W III kwartale koszty związane z wyceną programu ESOP (676 tys. PLN).

>Wysoka zdolność generowania gotówki

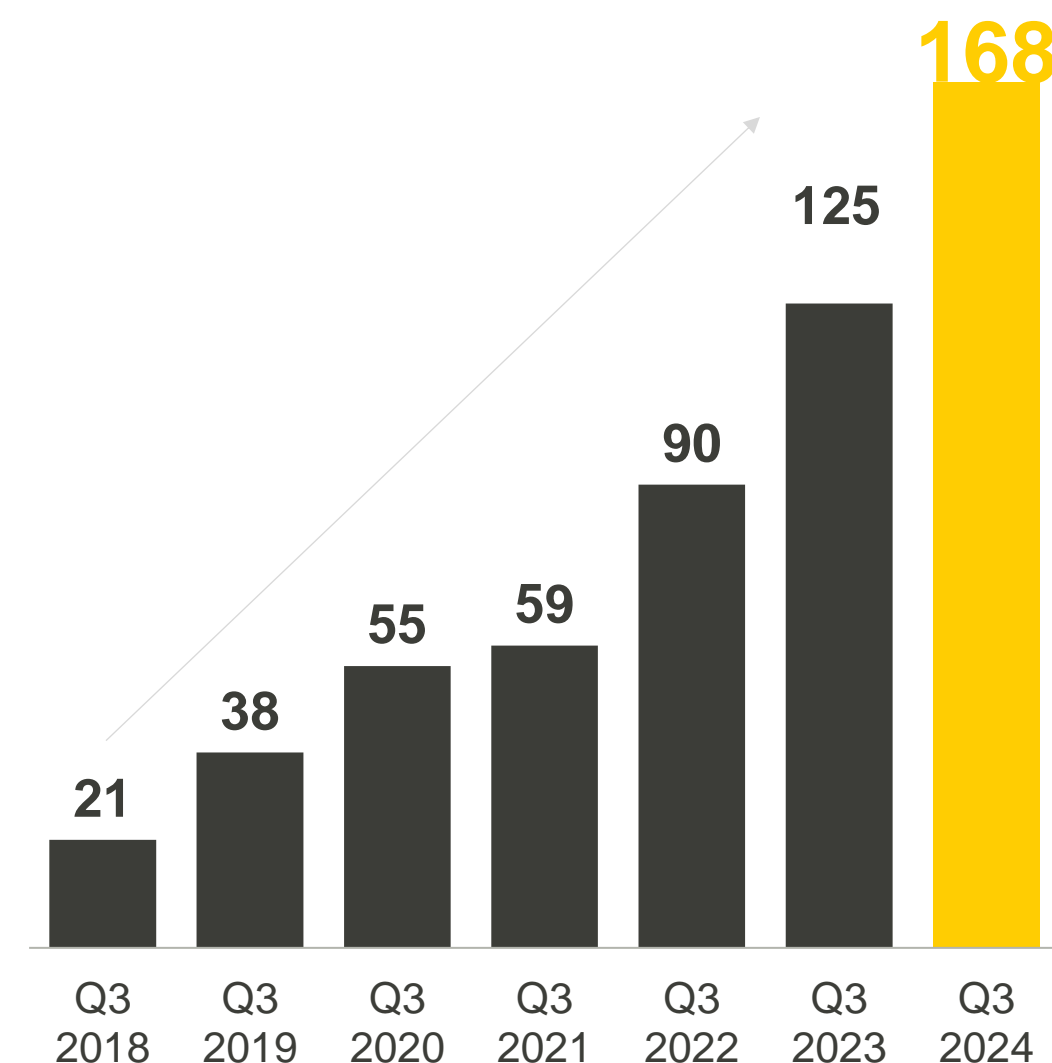
Wybrane skonsolidowane dane finansowe:

(tys. PLN)	Q3 2023	Q3 2024	Zmiana
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	35 091	48 497	38%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wart. niematerialnych	-5 110	-6 738	32%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-1 505	-3 071	104%
Unlevered FCF	28 476	38 688	36%
Splaty kredytów i pożyczek	-10 735	-11 996	12%
Odsetki zapłacone pomniejszone o odsetki otrzymane	-7 226	-4 621	-36%
Dywidendy do akcjonariuszy mniejszościowych ¹⁾	-12 446	0	-
Wolne środki (przepływy) pieniężne	-1 931	22 071	-

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

41,0%

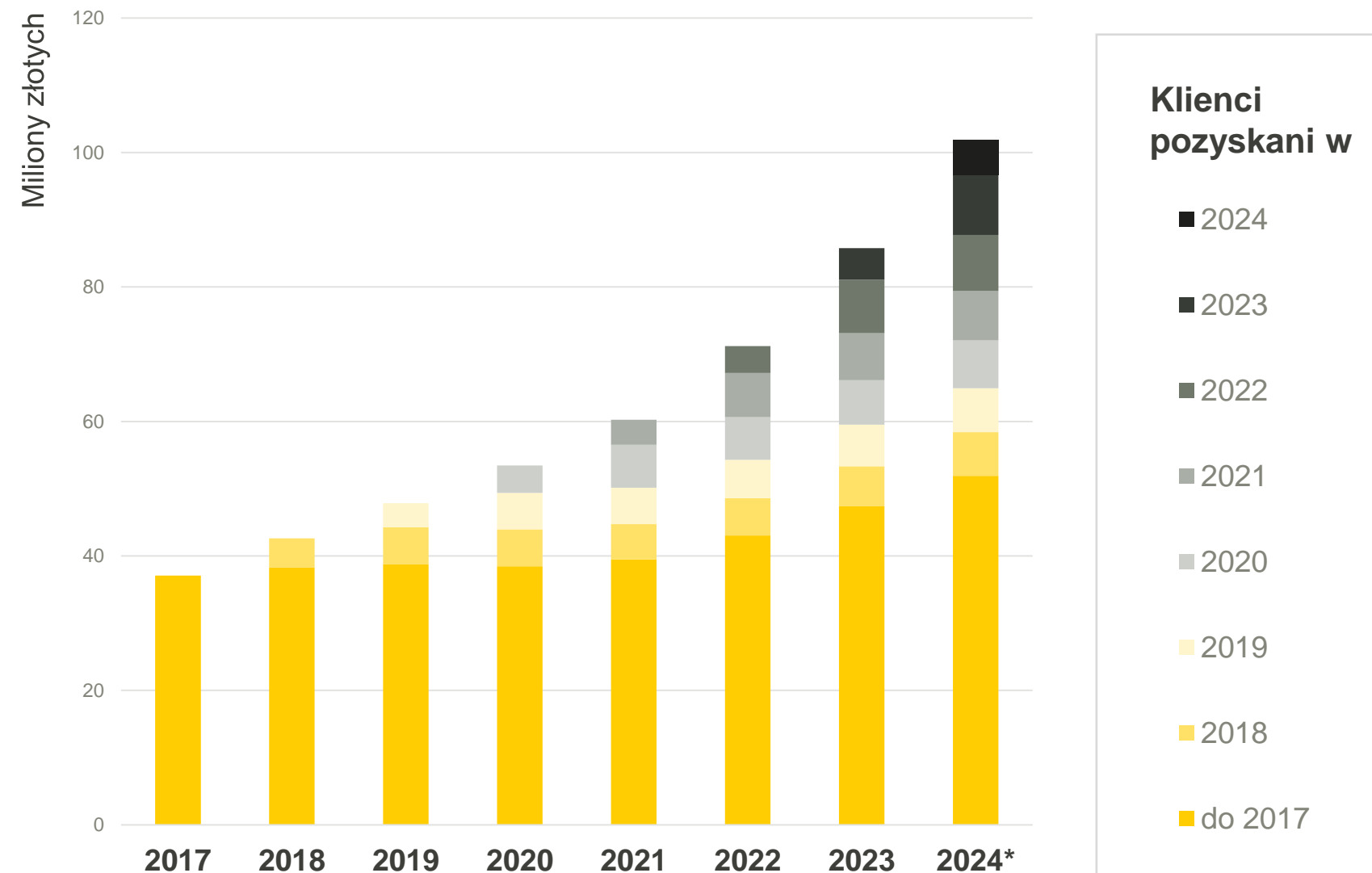
CAGR



1) W 2023 r. wypłata dywidendy do mniejszościowych akcjonariuszy Vercom (w kwocie 12 446 mln PLN) miała miejsce w Q3

> Wzrost segmentu cyber_Folks oparty o lojalną bazę klientów

Przychody generowane przez poszczególne grupy klientów na polskim rynku



*Zannualizowane dane za 3 kwartały

113%

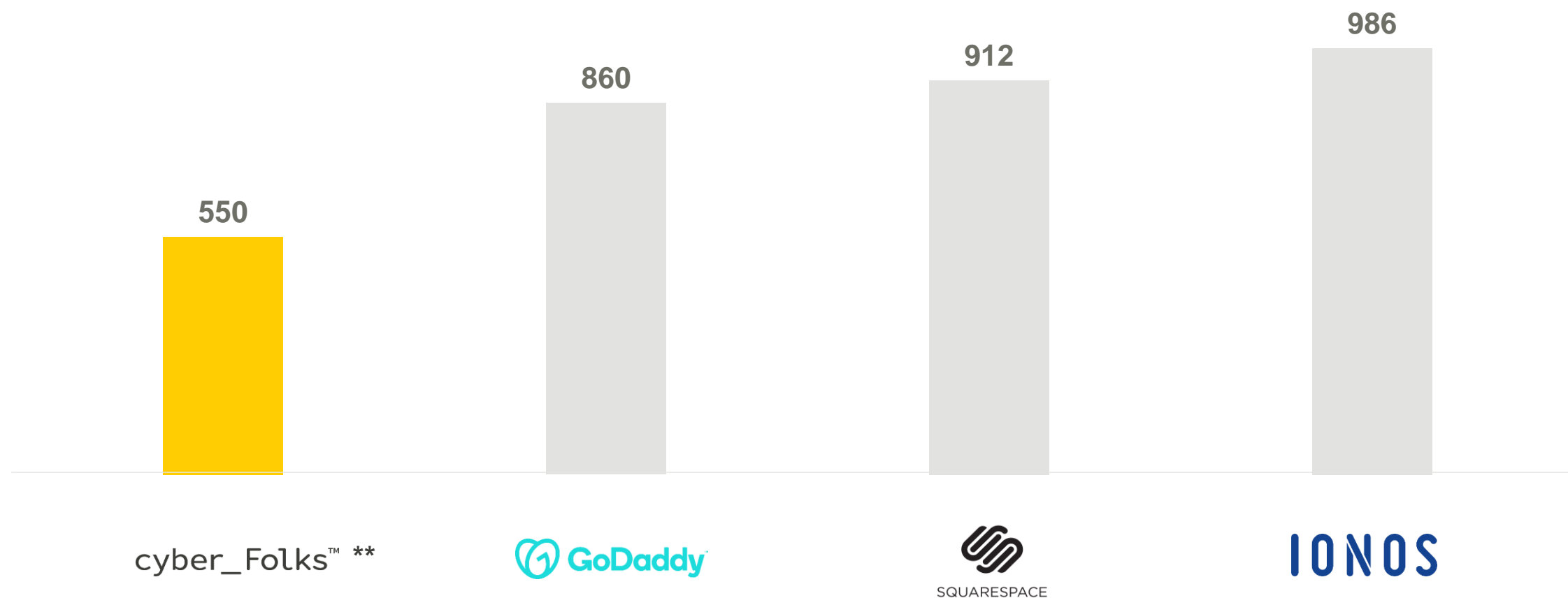
Net Revenue Retention Rate

- W 2023 roku każda grupa klientów na polskim rynku wygenerowała wyższe przychody niż w roku poprzednim.
- Wskaźnik Net Revenue Retention dla wszystkich grup klientów wynosi 113%, natomiast dla najmłodszej grupy klientów, tj. **pozyskanych w 2023 roku wskaźnik ten jest równy 191%**.
- Klienci pozyskani do 2017 roku odpowiadają za ponad 50% przychodów.**

* Net Revenue Retention liczone jako: $(\text{Starting MRR} + \text{Expansion MRR} - \text{Churned MRR}) / \text{Starting MRR}$

> Duża przestrzeń do wzrostu ARPU w segmencie cyber_Folks

ARPU* (w PLN) w zestawieniu z globalnymi konkurentami



- Najniższe ARPU wśród globalnych konkurentów, co oznacza duży potencjał jego wzrostu.
- Poszerzanie portfolio produktowego (_Stores, _Now, _Partners) będzie miało pozytywny wpływ na ARPU w najbliższych latach.
- **W kolejnych latach celem jest utrzymanie podobnej dynamiki wzrostu ARPU.**

* ARPU liczone jako iloraz przychodów ze sprzedaży oraz liczby klientów

** ARPU z wyłączeniem serwerów dedykowanych

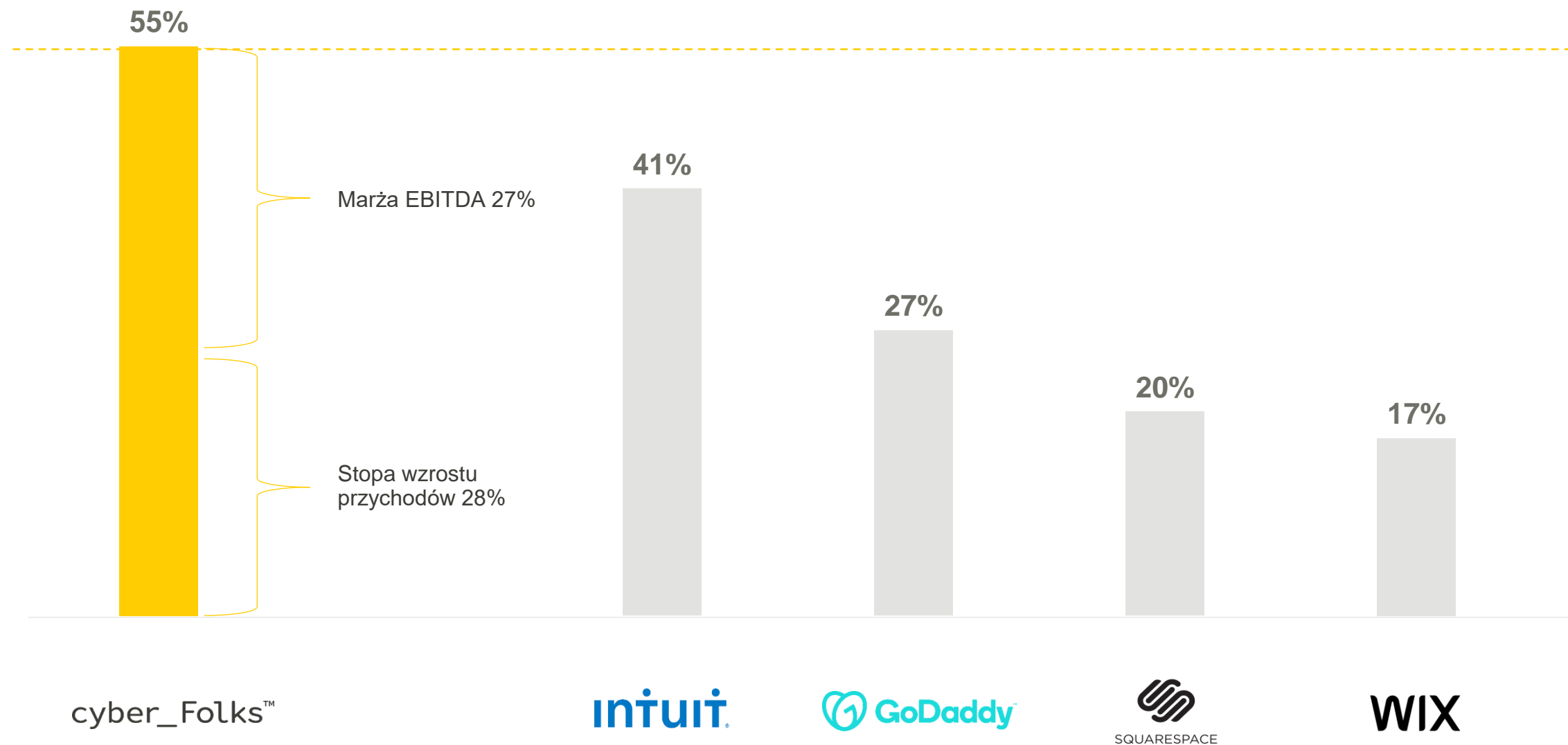
cyber_Folks™

> **Nasza silna
pozycja finansowa
otwiera przed nami
nowe, ekscytujące
możliwości!**



> Topowa spółka technologiczna na świecie - Rule of 40_

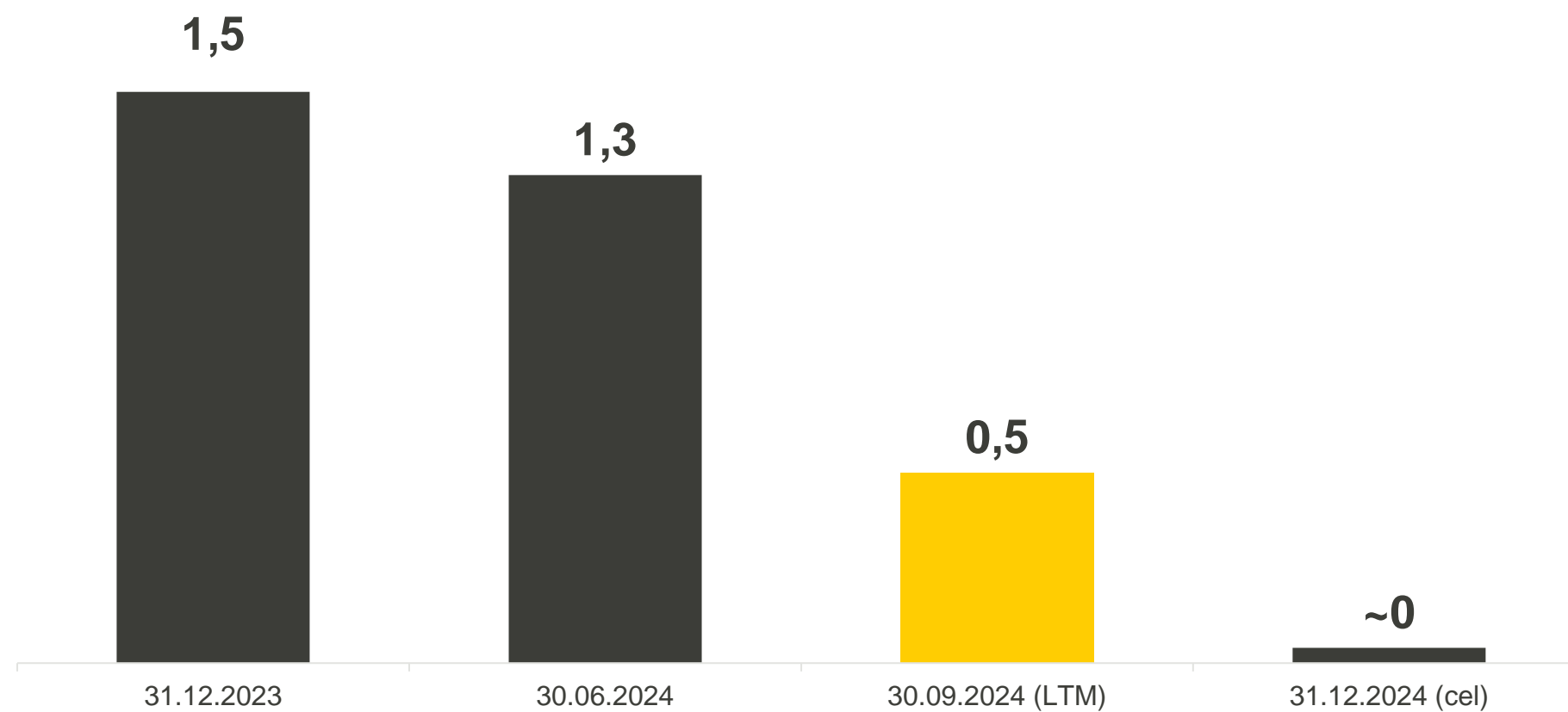
Rule of 40 w zestawieniu z globalnymi konkurentami



- Najwyższy poziom „Rule of 40” (stopa wzrostu przychodów + marża EBITDA w ostatnich 12 miesiącach) wśród globalnych konkurentów.
- Wysoka dynamika wzrostu przychodów (+28% r/r LTM) w połączeniu z wysoką rentownością (27% marża EBITDA LTM).
- W kolejnych latach celem jest utrzymanie podobnej dynamiki wzrostu, poprawa marży EBITDA oraz wypłata dywidendy

> Rekordowo niski poziom zadłużenia pozwoli **wprowadzić nasz rozwój na nowy poziom_**

Dług netto / Skorygowana EBITDA



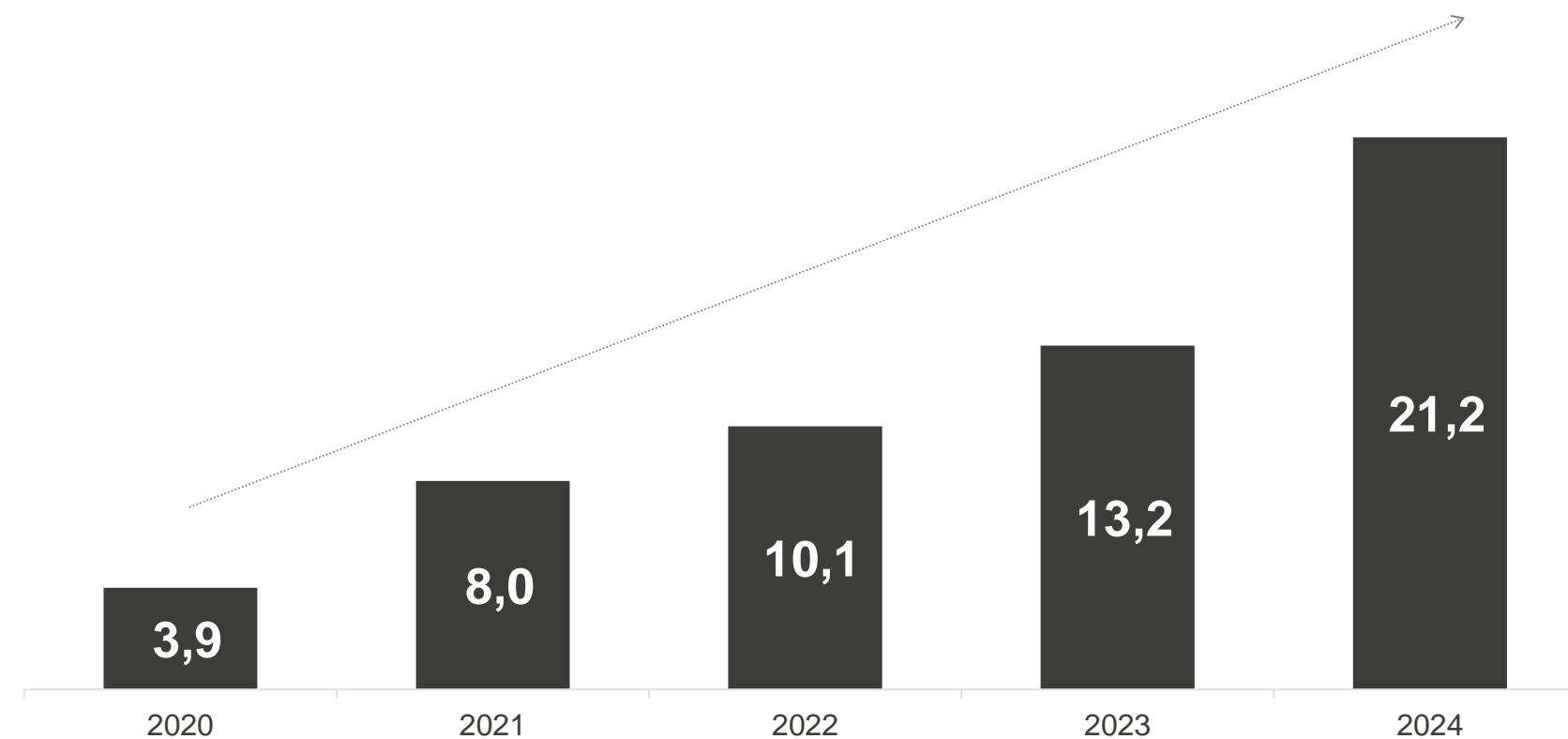
- Wpływy ze sprzedaży Profitroomu wpłynęły na mocniejszy spadek długu netto względem II kwartału.
- Rekordowa EBITDA oraz niski poziom zadłużenia pozwalają nam na zwiększanie dywidend oraz skali potencjalnych akwizycji.
- **Zintensyfikowaliśmy działania w obszarze M&A, które wzmocnią naszą ofertę produktową oraz pozycję międzynarodową.**

> Rekordowe wyniki umożliwiają wypłatę **rekordowej dywidendy** oraz **dalszy dynamiczny rozwój biznesu**_

Dywidenda
(mln PLN)

52,7%

CAGR

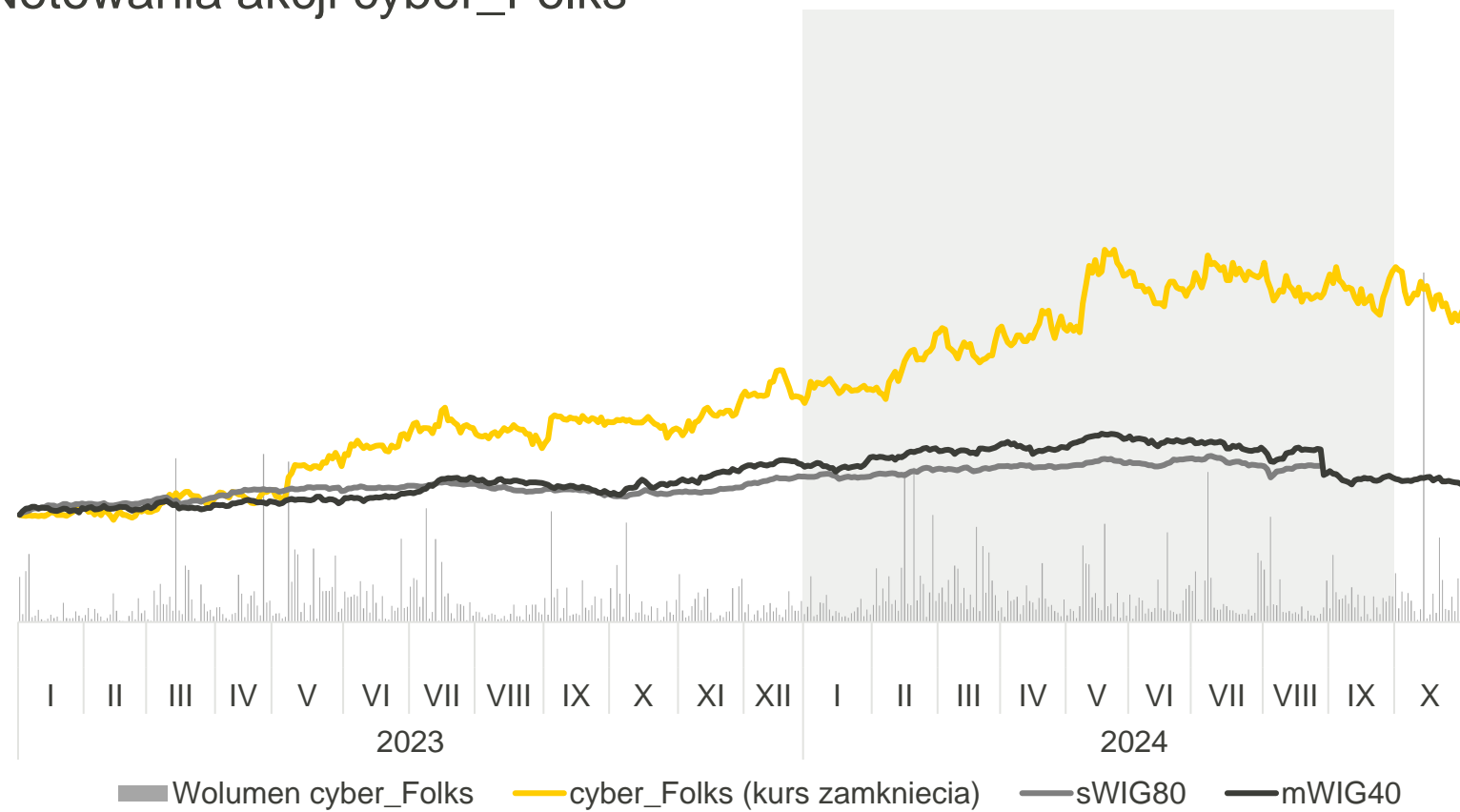


- Jesteśmy jedną z 30 spółek w indeksie WIGdiv – dedykowanego spółkom regularnie wypłacającym dywidendę
- Łączny transfer do akcjonariuszy w 2024 r. w wysokości 28 mln PLN:
 - 21,2 mln PLN w formie dywidendy
 - 6,8 mln PLN na zrealizowany w lipcu skup akcji własnych
- **W kolejnych latach celem jest utrzymanie podobnej dynamiki wzrostu dywidendy.**

> Akcje _

Na koniec III kwartału 2024 r. notowania cyber_Folks były na poziomie o 53,0% wyższym niż na początku 2024 r.

Notowania akcji cyber_Folks



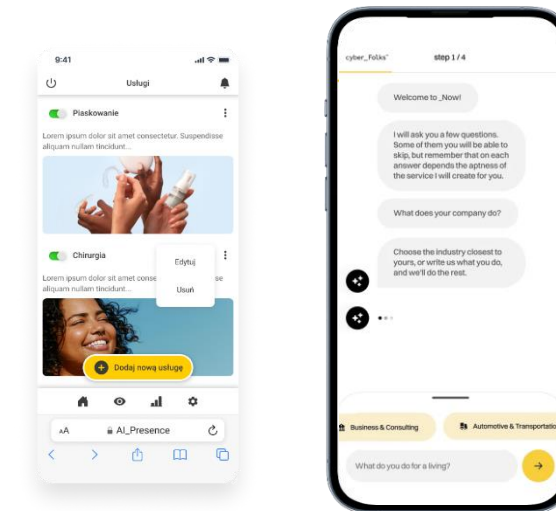
cyber_Folks™

> Tworzymy
przyszłość
poprzez własne,
innowacyjne
produkty_



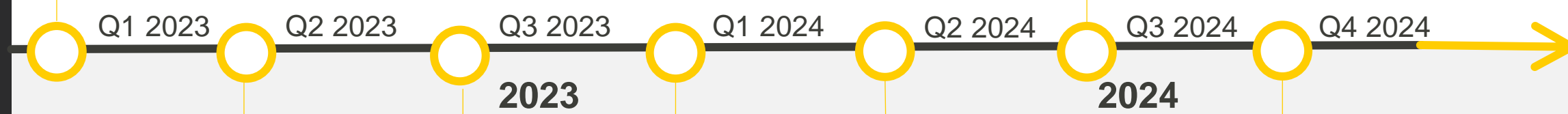
> Budujemy ekosystem własnych rozwiązań technologicznych, skoncentrowanych na e-commerce

- ✓ Od 3 lat intensywnie pracujemy nad rozwojem technologii dla e-commerce.
- ✓ Regularnie wzmacniamy nasze kompetencje i know-how w tym obszarze. Systematycznie rozwijamy zespoły produktowe oraz zwiększamy nakłady inwestycyjne.
- ✓ Obecnie już ponad 40 tysięcy spośród naszych klientów to podmioty e-commerce.



AI **_Now** – uruchomienie wersji zagranicznej produktu

MessageFlow – globalny produkt do komunikacji wielokanałowej



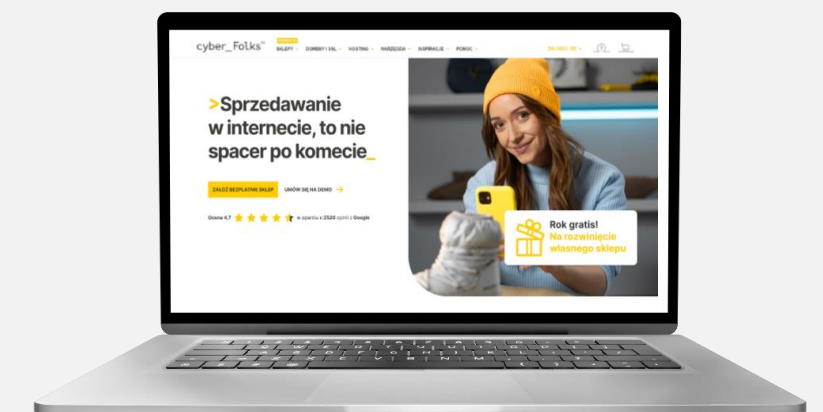
_Partners – marketplace usług cyfrowych

_Stores 2.0 – premiera nowej wersji kreatora sklepów internetowych

AI **AI powered Drag & Drop** – oparty o AI email marketing edytor

AI **_Now** – kreator stron internetowych oparty o AI

Monitoring – monitoring pozycji w Google



— Stores

kreator sklepów internetowych

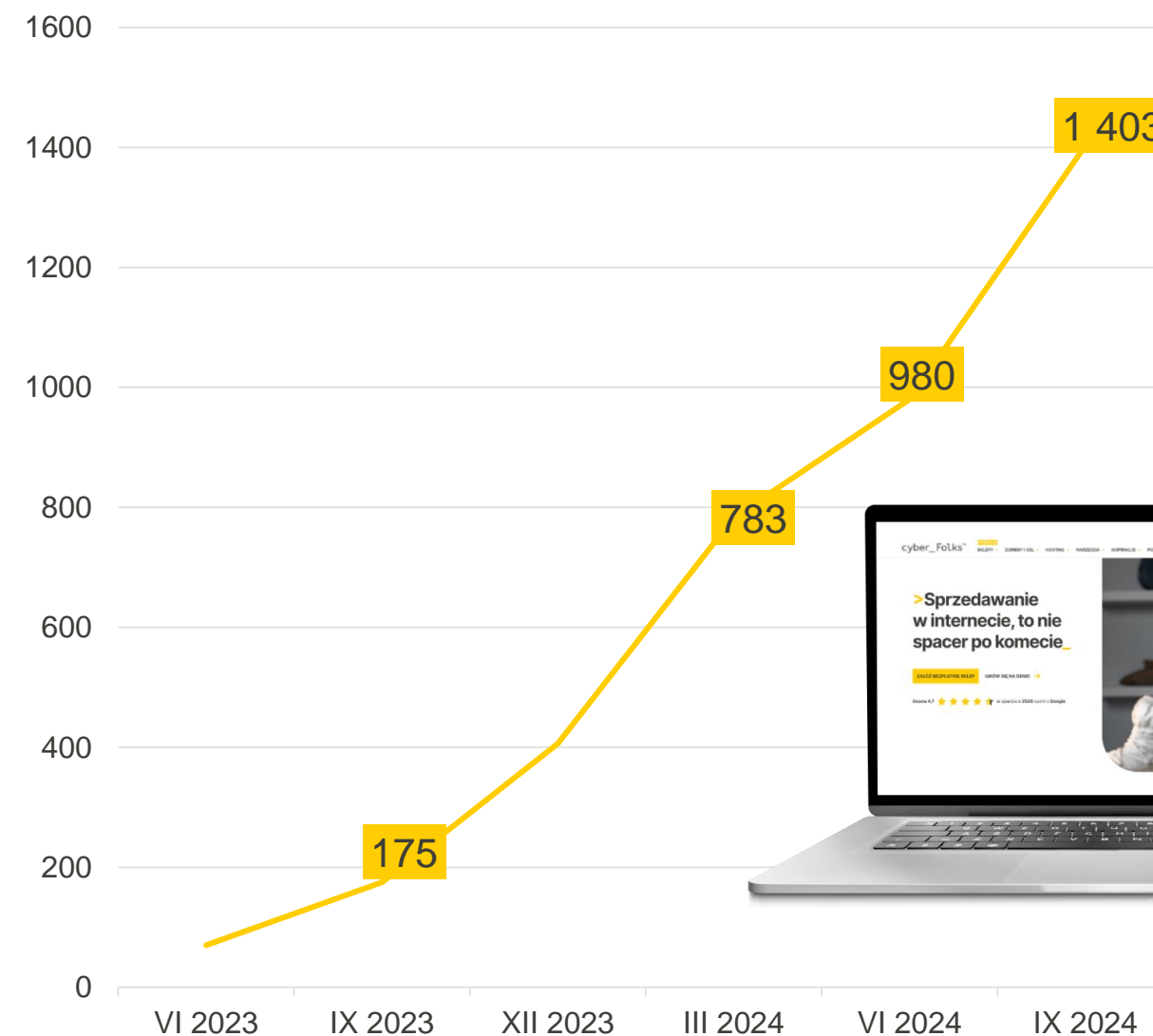
> _Stores: Już blisko 1500 aktywnych klientów

_Stores to kompleksowe narzędzie do tworzenia sklepów internetowych, w którym znajdziesz wszystko, aby łatwo i skutecznie rozpocząć, prowadzić i rozwijać sprzedaż online:

- ✓ Zespół Customer Success skupiony na wzroście sprzedaży
- ✓ Profesjonalne szablony zoptymalizowane dla wysokiej konwersji
- ✓ W pełni hostowana strona internetowa (w tym rejestracja domeny, skrzynka e-mail)
- ✓ Prosty i intuicyjny panel zarządzania sklepem
- ✓ Rozbudowany moduł marketingu wielokanałowego
- ✓ Integracje narzędzi e-commerce (w tym płatności i dostawa)

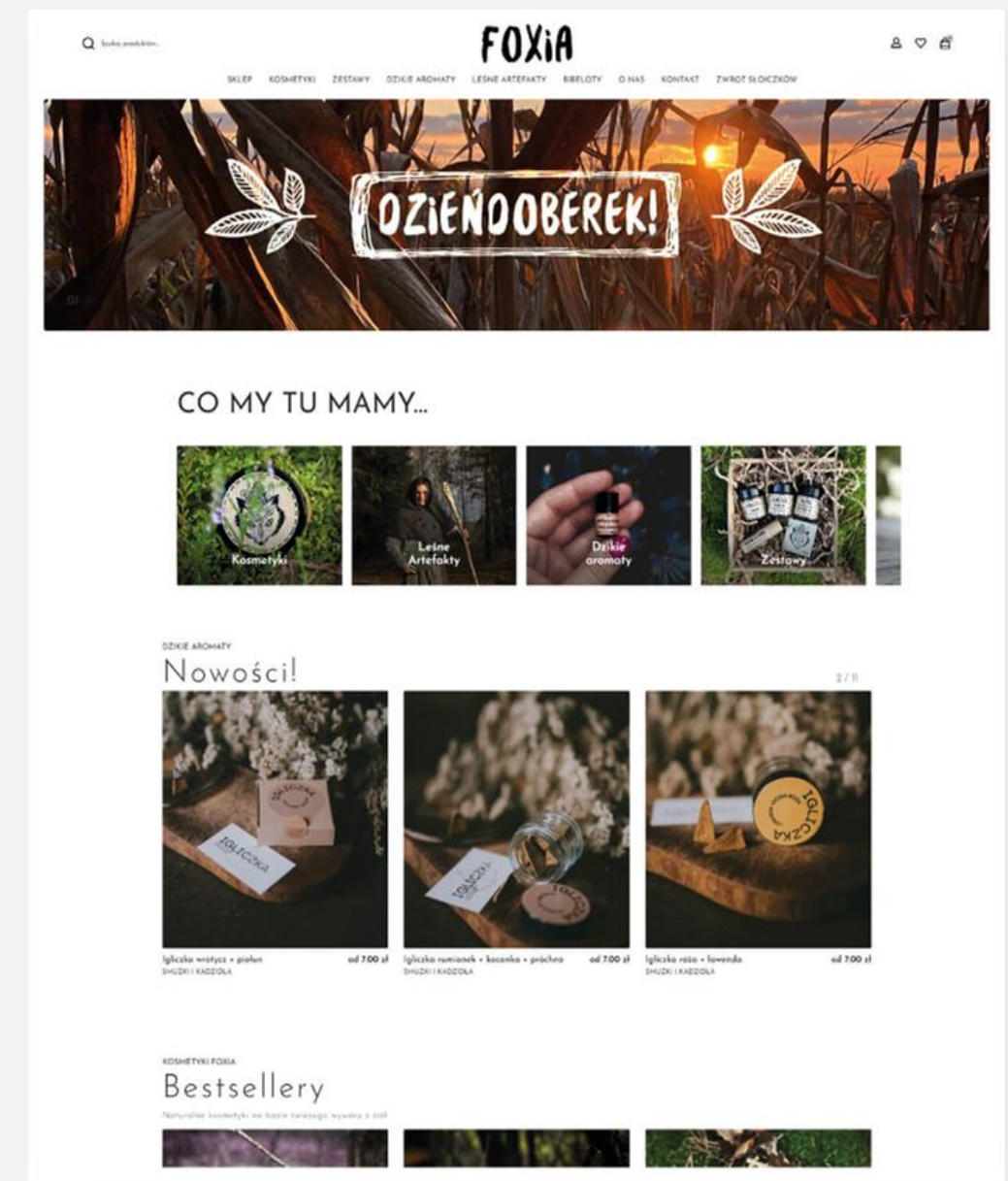
W ostatnim okresie dokonaliśmy wielu dużych aktualizacji oprogramowania, min. zoptymalizowaliśmy ścieżkę zakładania sklepu i logowania dla nowych i obecnych klientów, odświeżyliśmy najpopularniejsze szablony, w ramach szukania synergii, dodaliśmy integrację z MailerLite. Te zmiany przyczyniły się nie tylko do poprawy NPS, ale również do wzrostu liczby nowych klientów oraz sprawiły, że **_Stores** obecnie pozyskuje **około 450 nowych klientów kwartalnie**.

Liczba aktywnych sklepów _Stores



> Nowi klienci, budowanie długotrwałych relacji z obecnymi

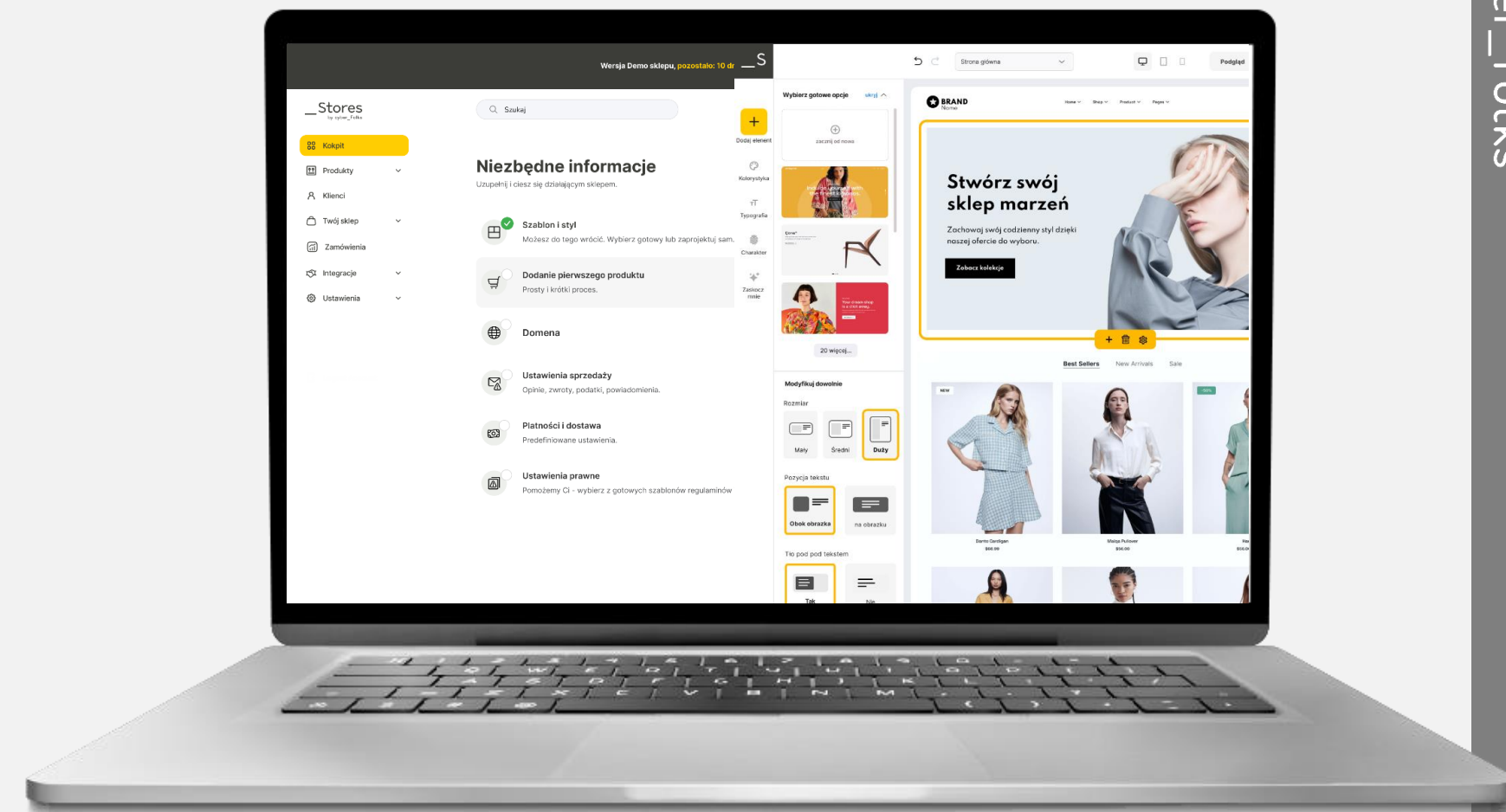
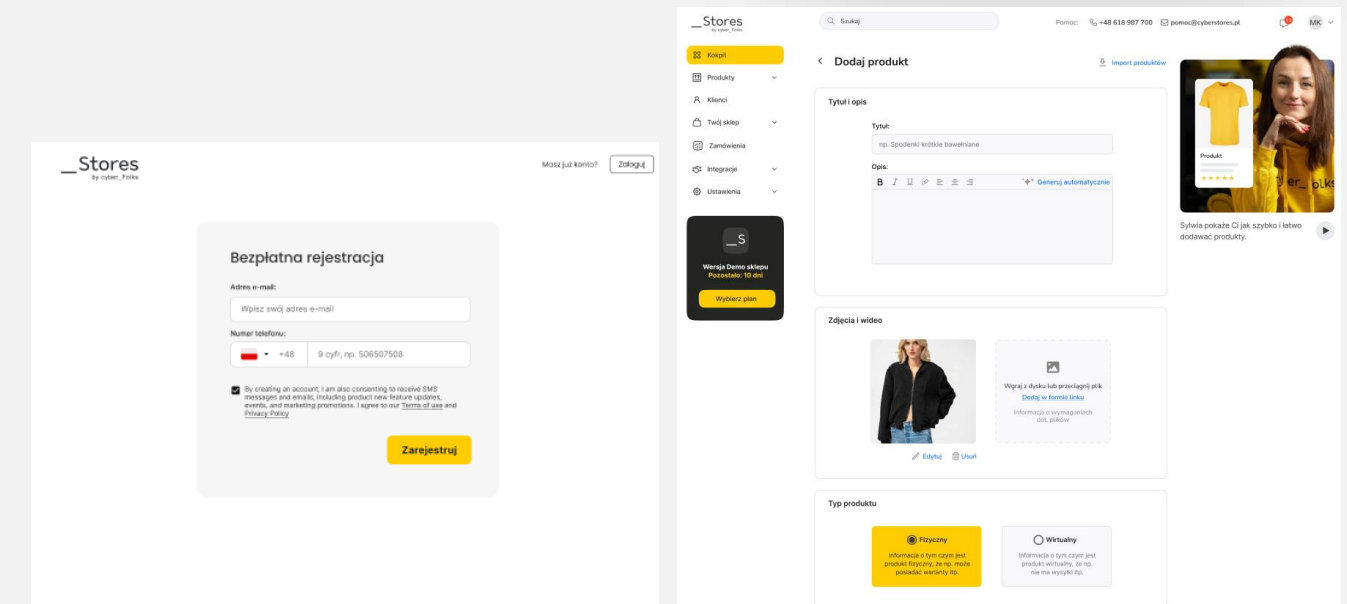
- W **_Stores 1.0** osiągamy założone cele sprzedażowe, produkt jest bardziej stabilny i ciągle rozwijany oraz coraz lepiej oceniany przez klientów, co daje wiatr w żagle do dalszego rozwoju.
- **Konsekwentnie budujemy naszą pozycję na rynku e-commerce**, co znajduje swoje odzwierciedlenie w zainteresowaniu klientów naszymi usługami. **Cały czas rozwijamy ekosystem usług** dla klientów i wspierania ich w rozwoju firmy: <https://partners.cyberfolks.pl/>
- **Nasi klienci sprzedają coraz więcej**, a my na każdym kroku staramy się ich lepiej poznać i zacieśnić współpracę. Skutkuje to nowymi historiami sukcesu, kolejnymi testimonialami oraz wystawą z ich produktami na naszym stoisku podczas Targów Ehandlu, największego wydarzenia e-commerce.



> _Stores 2.0 – innowacyjne zarządzanie wyglądem sklepu

Nowa wersja website buildera w _Stores 2.0 znacząco poprawi jakość i funkcjonalność produktu oraz zadowolenie użytkowników (NPS) w _Stores.

- **Poprawa doświadczenia klienta** – sklepem będzie zarządzać się szybciej i wygodniej. Całe zarządzanie będzie oparte o intuicyjny kreator „drag & drop”, co oznacza, że klient będzie mógł układać wygląd sklepu jak z klocków i na żywo będzie widział efekt swojej pracy.
- **Wszystkie kluczowe integracje będą dostępne w przejrzystym panelu** – zoptymalizowane pod najważniejsze potrzeby merchantów. Zakres został zaprojektowany w oparciu o analizę i rozmowy z tysiącami sprzedawców.
- **Dopasowanie do potrzeb osób nietechnicznych** – projekt realizujemy tak, aby był jak najbardziej dostępny dla osób, które chcą po prostu uruchomić sklep i zacząć sprzedawać. Nie trzeba uczyć się programowania.
- **Wspierające konwersje** – sklep projektujemy w taki sposób, aby już od samego początku maksymalnie pomagał w sprzedaży. Wykorzystane technologie sprawiają, że sklep będzie maksymalnie szybki i zoptymalizowany pod SEO.
- **AI based** – rozwiązanie projektujemy w taki sposób, żeby wiele procesów było wspierane przez sztuczną inteligencję i pełni funkcję doradcy marketingowego.
- **Integracja z ekspertami** – sklep będzie w pełni zintegrowany z ekosystemem ekspertów i partnerów - _Partners.



> _Stores 2.0 – innowacyjne zarządzanie wyglądem sklepu_

Nowa wersja website buildera w _Stores 2.0 znacząco poprawi NPS w _Stores.

- **Architektura aplikacji:** System jest rozdzielony na dwie odrębne aplikacje – Page Builder i frontend sklepu, które korzystają ze wspólnego API bazującego na rozwiązaniach CyberFolks. Taki podział pozwala na zachowanie modularności oraz separacji odpowiedzialności pomiędzy zarządzaniem zawartością a obsługą sklepu.
- **Technologie frontendowe:** Next.js (App Router): Kluczowa technologia do budowy obu aplikacji, pozwalająca na serwowanie stron z wykorzystaniem technik ISR (Incremental Static Regeneration). Dzięki temu każda strona jest cachowana i dynamicznie rewalidowana tylko w momencie, gdy zajdzie taka potrzeba, co znacząco poprawia wydajność.
- **Tailwind CSS i shadcn:** Wykorzystywane do stylowania, zapewnia responsywność.
- **Atomic Design:** Komponenty w systemie są zorganizowane zgodnie z zasadami Atomic Design, co zapewnia modularność i reużywalność komponentów.
- **Optymalizacja wydajności i UX:** Dynamiczny import i lazy loading: Page Builder implementuje dynamiczny import modułów, dostarczając do przeglądarki jedynie niezbędny kod dla danej strony, co optymalizuje czas ładowania. Dodatkowo, obrazy są dynamicznie optymalizowane i ładowane zgodnie z nowoczesnymi standardami, z automatycznym lazy loadingiem.
- **SEO i dostępność:** System korzysta z Next.js do optymalizacji metatagów oraz szeregu elementów, takich jak obrazy, wideo, fonty, skrypty, statyczne zasoby i biblioteki zewnętrzne. Wspierane są również praktyki z zakresu SEO oraz dostępności.



NEXT.js





Integracje w obszarze e-commerce

> SellIntegro: Dalszy rozwój portfolio produktowego w obszarze e-commerce_

Sklepy internetowe to nie tylko platforma do sprzedaży produktów i usług, ale również część całego biznesu. Aby działały efektywnie musi być dobrze połączona z działalnością operacyjną oraz zewnętrznymi dostawcami informacji i usług.

Rozwiązania SellIntegro umożliwiają integracje sklepów z systemami ERP, zarządzaniem magazynem, wieloma kanałami sprzedaży (sklep własny, marketplace), dostawcami usług (np. płatności, dostawy).

Zgodnie ze strategią Grupy, SellIntegro także rozwija i dostosowuje ofertę pod potrzeby, nie tylko korporacji, ale również małych i średnich firm.

> ~ **9M PLN** ARR

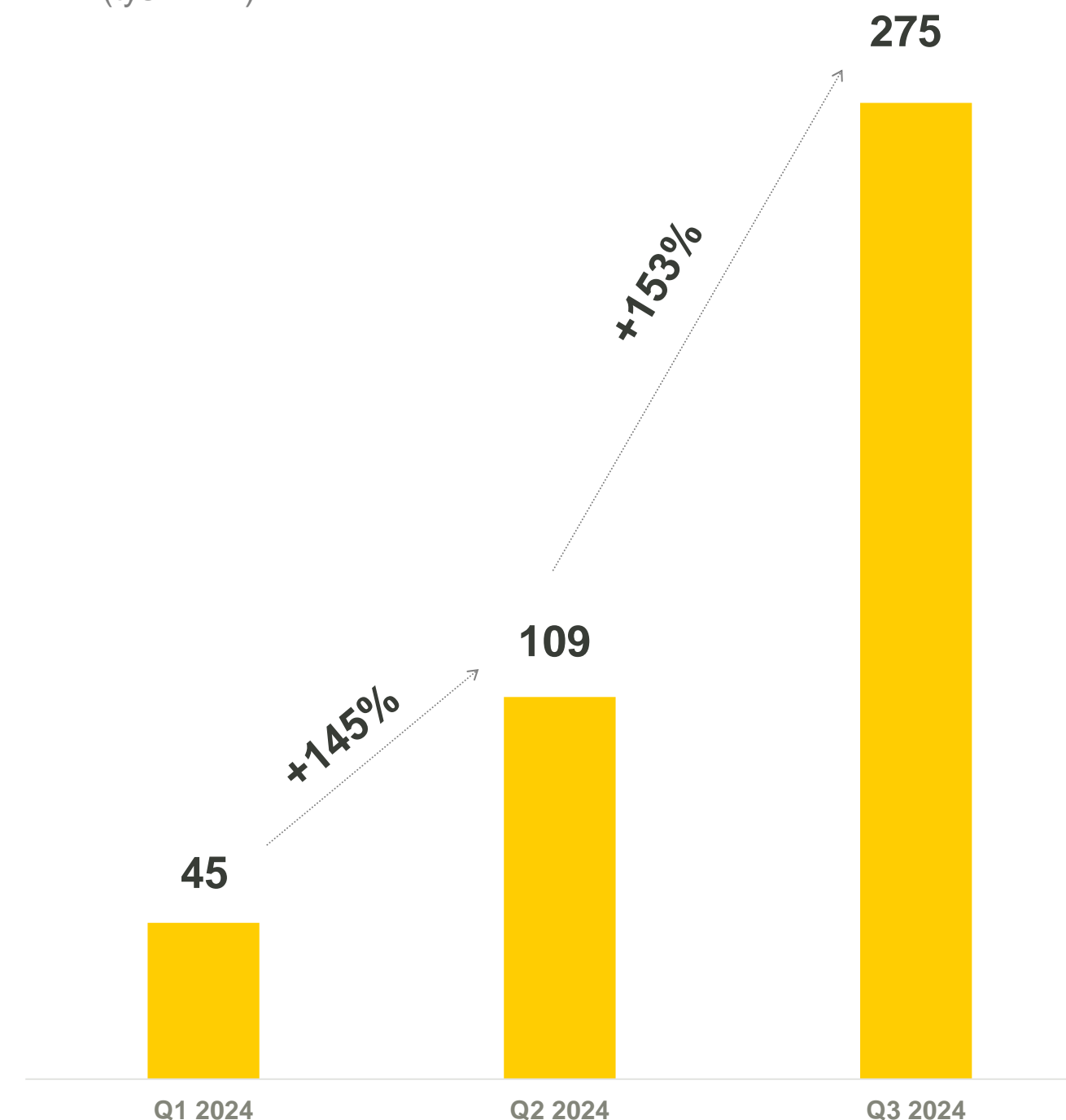
> Systematyczny wzrost **ARPU**

> **Trzycyfrowa dynamika wzrostu**

kwartał do kwartału na nowym produkcie SellRocket Enterprise oraz dynamiczny wzrost liczby klientów

Przychody oraz dynamika wzrostu przychodów z SellRocket Enterprise

(tys. PLN)



>Ambitne plany rozwoju_

Dziś



40 tys. klientów w obszarze e-commerce, którzy generują **200 mln PLN** przychodów dla Grupy cyber_Folks



7 mld PLN GMV realizowane za pomocą platform Grupy cyber_Folks



Od lat pracujemy nad rozwojem **know-how** i technologii e-commerce.



Systematycznie rozwijamy zespół. Dziś już ponad **100 osób** pracuje nad rozwojem nowych produktów.



Regularnie rozwijamy produkty własne. Inwestując ponad **20 mln PLN** rocznie, w tym **12 mln PLN** w narzędzia dedykowane e-commerce

2025



Naszym celem jest posiadanie najbardziej zaawansowanej technologicznie platformy wspierającej e-commerce, zdolnej obsłużyć ponad

90% istniejących biznesów e-commerce
(w sektorze MŚP, w regionie CEE)

Now

kreator stron internetowych AI

>_Now: Rewolucjonizujemy Internet dzięki kreatorowi stron opartemu na AI

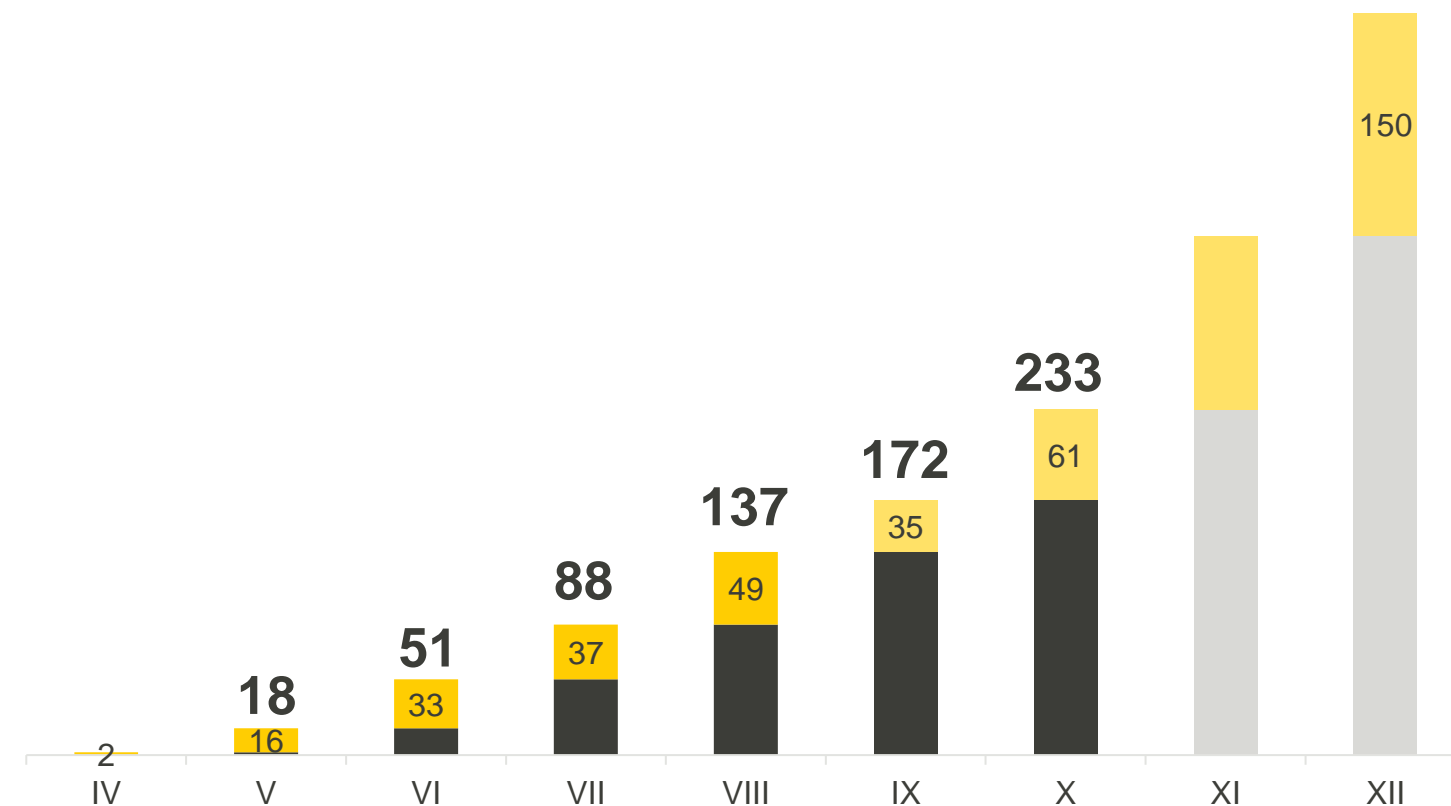
_Now to nasz najnowszy produkt własny, który umożliwia ~szybkie i łatwe tworzenie stron internetowych w zaledwie kilka minut. Narzędzie w pełni oparte jest o sztuczną inteligencję, co umożliwia jego efektywne skalowanie.

Premiera (wersji beta) miała miejsce w lutym 2024 r. W kwietniu uruchomiliśmy sprzedaż komercyjnej.

Od tego czasu dynamicznie zwiększamy sprzedaż, dzięki systematycznemu rozwijaniu produktu (nowe funkcjonalności) oraz optymalizacji i zwiększeniu skali działań marketingowych.

Naszym celem na 2024 r. jest posiadanie **ponad 500** klientów i pozyskiwanie co najmniej **150 nowych klientów** miesięcznie.

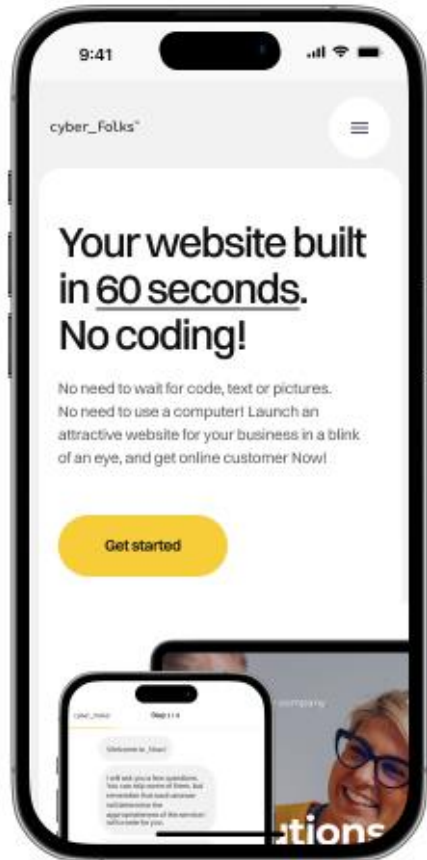
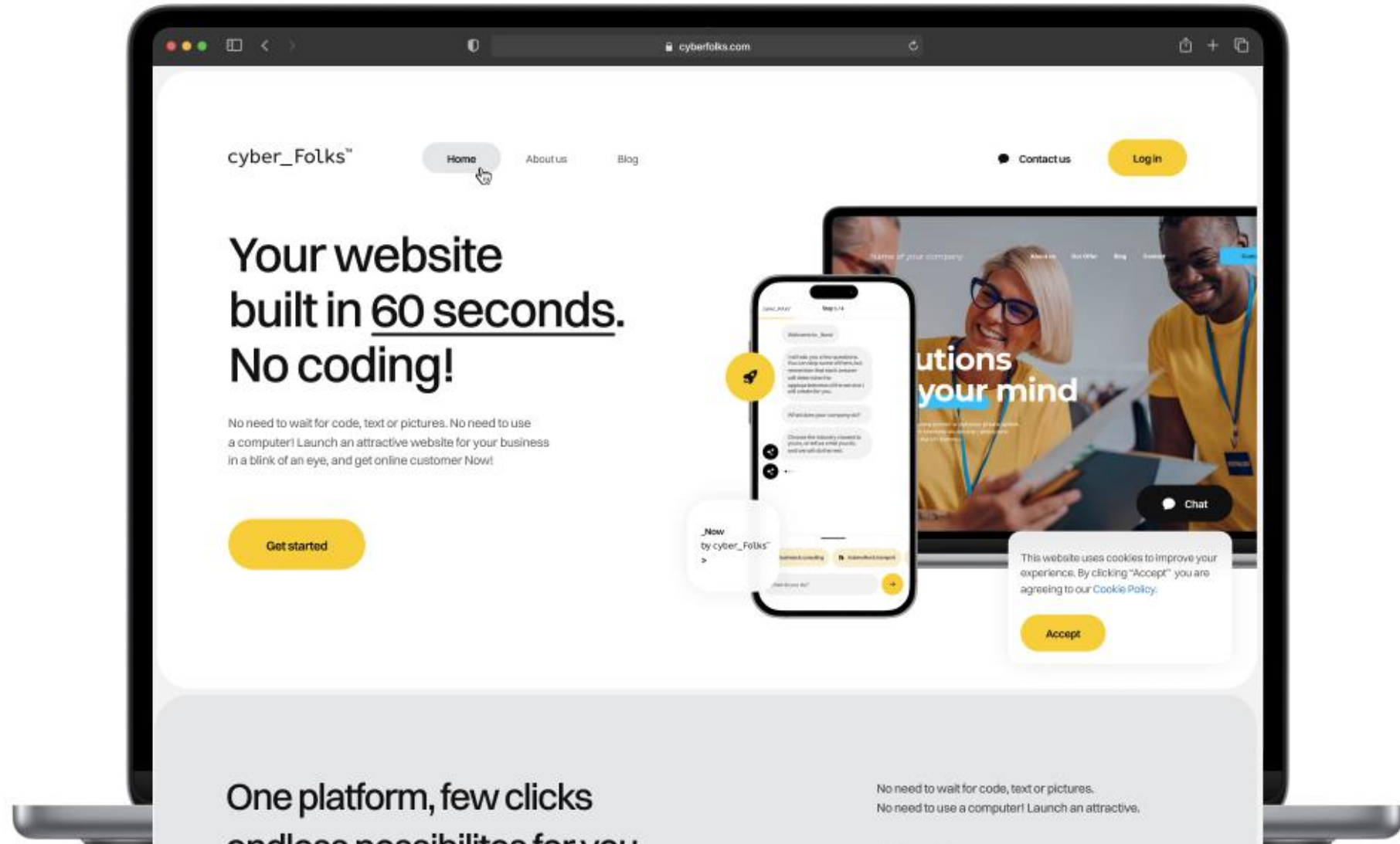
Liczba nowych klientów _Now
- w poszczególnych miesiącach oraz suma narastająco ¹⁾



1) Dane rzeczywiste dla IV – X. Cele biznesowe na XI – XII

>_Now: Start globalnej ekspansji_

_Now



One platform, few clicks endless possibilities for you.

No need to wait for code, text or pictures. No need to use a computer! Launch an attractive.

[Go to Blog](#)

How to build a website?

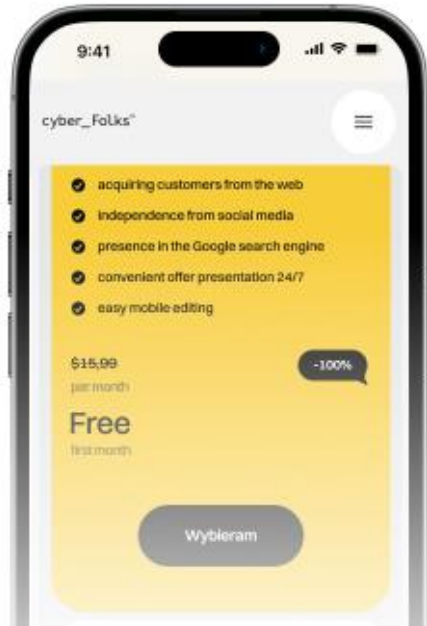
We studied 2 million websites using a wide range of criteria to pinpoint the essential elements and top strategies.

The easiest website builder

Przeanalizowaliśmy 2 mln stron pod kątem dziesiątek kryteriów, aby wytypować najważniejsze elementy i najlepsze wzorce.

How to build a website?

We studied 2 million websites using a wide range of criteria to pinpoint the essential elements and top strategies.

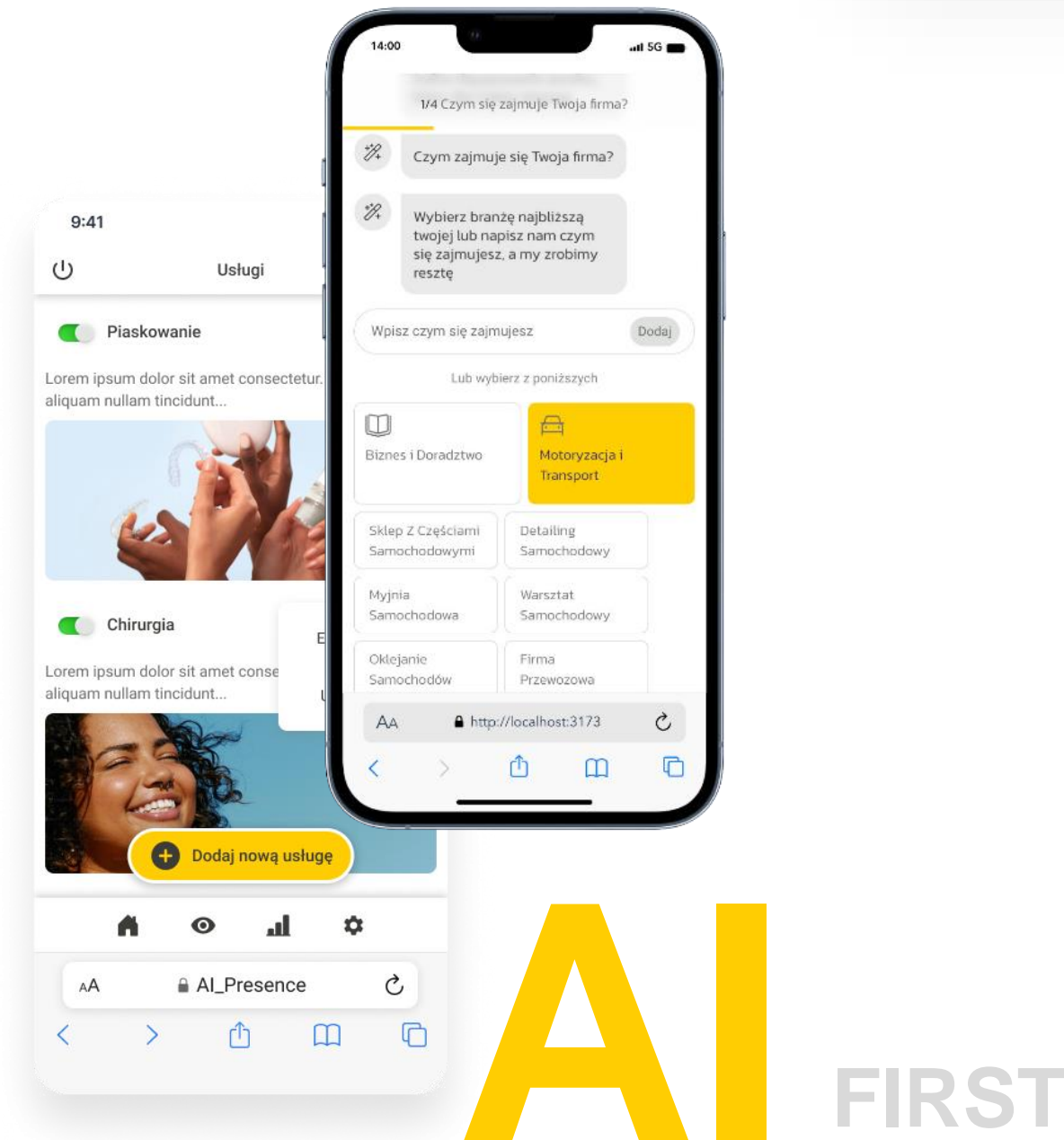


>_Now: Start globalnej ekspansji_

W III kwartale bieżącego roku została uruchomiona wersja zagraniczna produktu **_Now**.

Zamierzamy w pierwszej kolejności skoncentrować się na rynku amerykańskim, gdyż jest on największy i najbardziej otwarty na innowacyjne produkty.

Rozwiązanie **_Now** jest innowacją na skalę światową, dlatego chcemy nim rywalizować o najatrakcyjniejszych klientów.



Wprowadzono produkt na rynek amerykański i pozyskano pierwszych klientów!

cyber_Folks™

cyberfolks.pl/**now**

>_Partners: Ułatwiamy również sprzedaż usług przez internet_

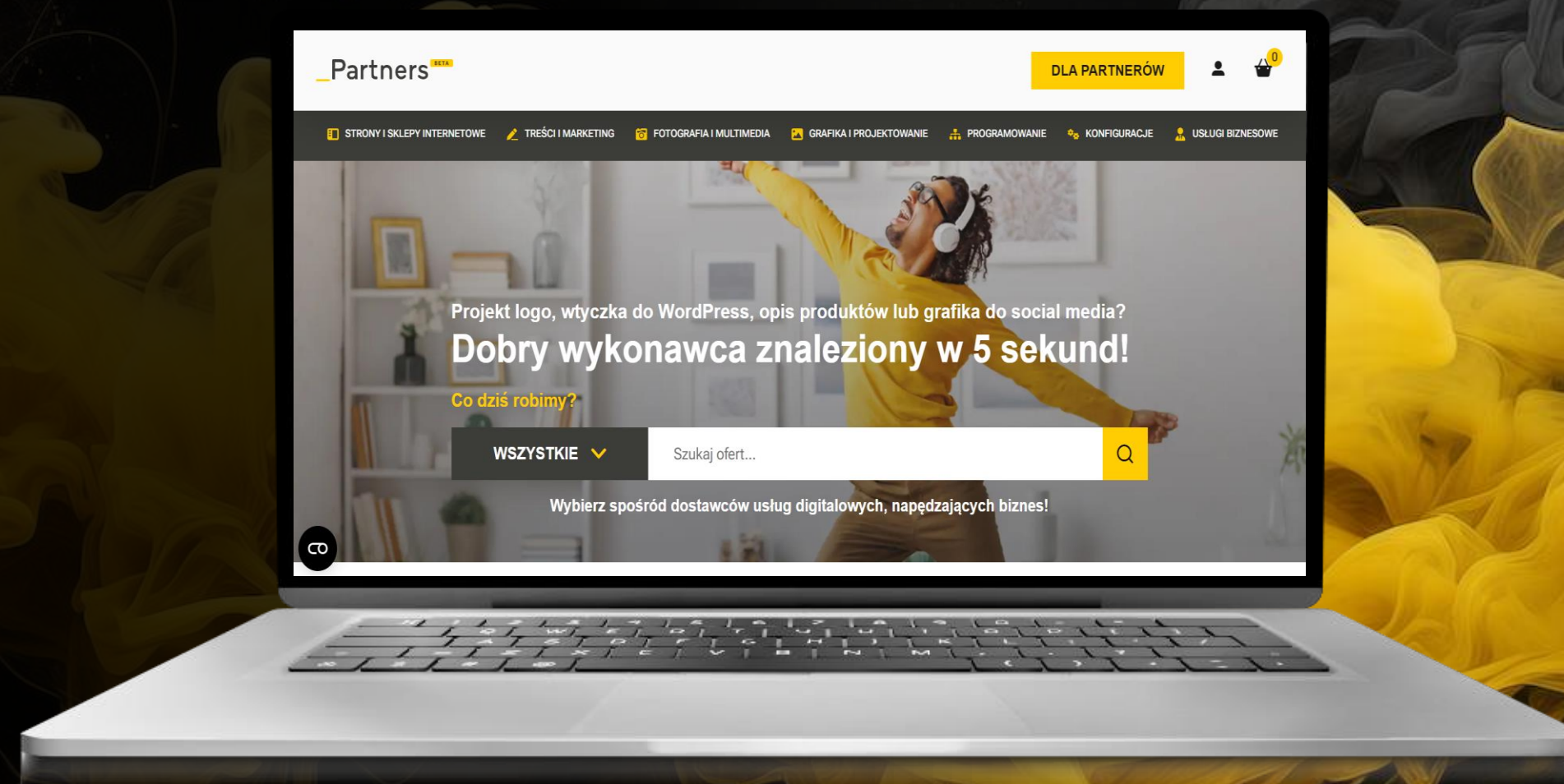
_Partners to marketplace usług cyfrowych, który łączy specjalistów (m.in. programistów, fotografów, marketingowców) z klientami poszukującymi takich usług.

Osoby indywidualne, freelancerzy, przedsiębiorcy oraz agencje oferują takie usługi jak: przygotowanie strony www, logo, sesje zdjęciowe, kampanie reklamowe.

_Partners to idealne rozwiązanie dla osób indywidualnych, zawodowych freelancerów, przedsiębiorców, jak i agencji świadczących usługi w internecie: strony www, sesje zdjęciowe, grafiki komputerowe, logo, kampanie marketingowe oraz usługi biznesowe.

>400 ofert na marketplace

>550 partnerów zarejestrowanych na platformie



550+ PARTNERÓW!

cyber_Folks™

> Marka cyber_Folks
rozwija się **silniej**
niż **kiedykolwiek**_



Podjęliśmy znaczące kroki w celu wzmocnienia naszej marki:

01.

Dokonaaliśmy rebrandingu naszych marek w **Rumunii i Chorwacji**, konsolidując je w jedną mocną markę hostingową obecną w regionie Europy Środkowej i Wschodniej.

02.

Wprowadziliśmy na rynek **nowe produkty** pod marką cyber_Folks (_Stores, _Now, _Partners).

03.

Zwiększyliśmy **nasz budżet marketingowy**, a nowe kampanie cyber_Folks trafiły na rynek (+1,5 mln PLN r/r w Q3 2024).

04.

Kontynuujemy procesy upraszczania struktury, które przekładają się na lepszą efektywność i niższe koszty.

=

cyber_Folks - mocna, globalna marka



cyber_Folks™

2024

> Kluczowe zdarzenia



> Wydarzenia 2024

27 lutego 2024

→ **Premiera produktu _Now**

- cyber_Folks systematycznie rozwija portfolio produktów własnych, w tym opartych o sztuczną inteligencję. Najnowsze rozwiązanie, czyli kreator do automatycznego tworzenia stron internetowych zostało uruchomione na początku 2024 r. – najpierw w modelu testów i darmowego dostępu. Następnie w modelu komercyjnym, w którym przygotowanie strony dalej jest darmowe, a klient płaci za utrzymanie strony.

26 marca 2024

→ **Rekordowe wyniki – ponad 140 mln zł EBITDA w 2023 r.**

- Grupa cyber_Folks kontynuuje dynamiczny rozwój, zwiększając skalę działalności oraz osiągnięte wyniki finansowe. W 2023 r. wynik EBITDA przekroczył poziom 140 mln PLN, co oznacza wzrost o 36 proc. r/r. Przychody wyniosły prawie 480 mln zł, czyli o 32 proc. więcej niż rok wcześniej. Jednocześnie Grupa wypracowała ponad 50 mln zł zysku netto. Wraz z raportem rocznym, Grupa po raz pierwszy opublikowała raport niefinansowy.

15 kwietnia 2024

→ **Sprzedaż akcji Profitroom za 97,5 mln PLN**

- cyber_Folks podpisał przedwstępną umowę sprzedaży wszystkich posiadanych akcji (33,34 proc.) w spółce Profitroom.
- Kwota transakcji wyniesienie ok. 97,5 mln zł, co oznacza około 3-krotny zwrot zainwestowanego kapitału. Środki pozyskane w wyniku transakcji zwiększą możliwości inwestycyjne, zredukują zadłużenie, a także pozwolą na śmielszą politykę dywidendową spółki.

22 kwietnia 2024

→ **Rekomendacja rekordowej dystrybucji zysku do akcjonariuszy**

- Zarząd cyber_Folks przyjął rekomendację dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy dotyczącą podziału zysku za 2023 r. Propozycja Zarządu przewiduje wypłatę dywidendy w wysokości 1,50 PLN na jedną akcję, czyli łącznie 21,3 mln PLN. Pozostała część zysku netto za 2023 r. (6,8 mln PLN) miałyby być przeznaczona na kapitał zapasowy spółki. Jednocześnie Zarząd cyber_Folks zarekomendował Walnemu Zgromadzeniu uchwalenie skupu akcji własnych o wartości 6,8 mln zł.

>Wydarzenia 2024

czerwiec 2024

→ 1000 klientów _Stores

- Stores, czyli kreator sklepu internetowego zdobywa kolejne grupy odbiorców. Dziś jest to jeden z najbardziej innowacyjnych kreatorów, które dostępne są na rynku. Użytkownik może stworzyć swój sklep nawet w 15 minut. Rozwiązanie jest stopniowo wzmacniane przez integrację z ekosystemem cyber_Folks, co za tym idzie, jest to kolejny atut sprzedażowy rozwiązania. W czerwcu 2024 roku liczba klientów produktu _Stores przekroczyła 1000. Jednocześnie w lipcu dołączyło 164 nowych klientów.

24 czerwca 2024

→ Wyplata dywidendy

- Decyzją Walnego Zgromadzenia Spółki dzień dywidendy ustalono na 24 czerwca 2024 roku, natomiast wypłata dywidendy nastąpiła w dniu 26 czerwca 2024 roku. Spółka przeznaczyła na wypłatę dywidendy kwotę 21,2 mln PLN, co daje 1,5 PLN na akcję. Bardzo dobre wyniki znajdują odzwierciedlenie w pozycji gotówkowej Grupy, która umożliwia regularną rekordową dystrybucję zysku do akcjonariuszy. Chcemy podtrzymać trend konsekwentnie wypłacanych dywidend.

5 lipca 2024

→ Sprzedaż Profitroom

- Finalizacja sprzedaży wszystkich posiadanych akcji (33,34%) w spółce Profitroom. W efekcie cyber_Folks odnotował blisko 3-krotny zwrot kapitału. Wartość transakcji to 97,5 mln PLN, a wpływ gotówkowy netto, po uwzględnieniu kosztów transakcyjnych i podatku od zysku, wyniósł ok. 82 mln zł. Wpływ na zysk netto to ok. 46 mln PLN. Pozyskane środki wzmacniają pozycję finansową cyber_Folks zarówno w zakresie dystrybucji zysków do akcjonariuszy, dalszego rozwoju i promocji produktów, jak i potencjału akwizycyjnego Grupy.

8 lipca 2024

→ Awans do mWIG40

- cyber_Folks awansował do indeksu mWIG40. Do tej pory akcje spółki wchodziły w skład indeksu sWIG80. Akcje cyber_Folks znajdują się w gronie 60 wiodących spółek notowanych na GPW po sesji giełdowej 8 lipca br. To realizacja kolejnego kamienia milowego w historii spółki. Osiągnięcie to było możliwe dzięki intensywnej i przemyślanej pracy nad wzrostem biznesu.

26 lipca 2024

→ Skup akcji własnych

- Kwota 6,8 mln zł została przeznaczona na skup akcji własnych, który objął 42 500 akcji po cenie 160 zł. Nabywane przez spółkę akcje własne stanowią 0,30% udziału w kapitale zakładowym spółki i ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu. W ramach skupu złożono oferty sprzedaży obejmujące łącznie 12 035 894 akcji. Średnia stopa redukcji złożonych ofert wynosiła 99,65%.

> Wydarzenia 2024

wrzesień 2024

- **1400 klientów _Stores**
- Na koniec września br. _Stores odnotowało 1 403 płacących klientów, a w samym wrześniu spółka pozyskała 174 nowych płacących użytkowników.

9 października 2024

- **Odpis związany z platformą Blugento**
- Spółka zdecydowała o zaniechaniu rozwoju Blugento i utworzeniu całościowego odpisu wartości tej firmy. Spółka posiadała 45,84% udziału w kapitale zakładowym spółki Blugento. Utworzenie odpisu zmniejszyło zysk operacyjny Grupy cyber_Folks za III kwartał 2024 r. o 3,9 mln zł, w tym zysk netto przypadający jednostce dominującej o 1,8 mln zł. Odpis nie miał wpływu na wynik EBITDA i z uwagi na charakter niegotówkowy nie miał wpływu na przepływy pieniężne.

październik 2024

- **Premiera _Now na zagranicznych rynkach**
- Rozpoczęcie globalnych działań marketingowych i sprzedażowych narzędzia _Now. Wcześniej cyber_Folks przygotowywał się do prowadzenia działań skierowanych na rynek amerykański poprzez m.in. Stworzenie dedykowanego zespołu projektowego, przygotowanie strony internetowej i komunikacji sprzedażowej.

cyber_Folks™

**> Omówienie
segmentów
biznesowych**



cyber_Folks™

**> Segment operacyjny
cyber_Folks**



> Wyniki finansowe cyber_Folks_

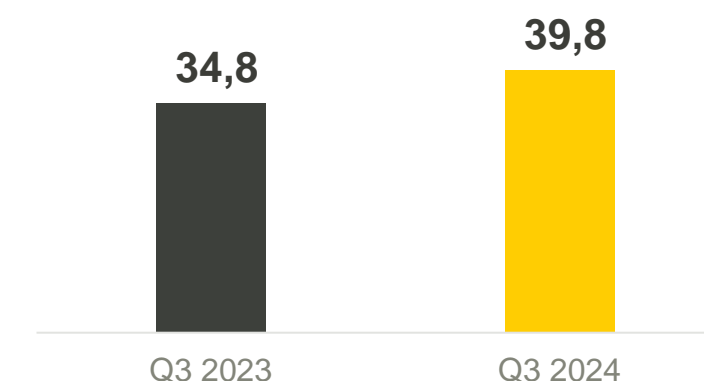
Wybrane dane finansowe:

(tys. PLN)	Q3 2023	Q3 2024	Zmiana	9M 2023	9M 2024	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	34 814	39 788	14%	103 898	116 523	12%
EBIT	10 151	13 678	35%	30 374	38 599	27%
Amortyzacja	-3 940	-3 994	1%	-11 098	-11 503	4%
EBITDA Operacyjna	14 091	17 693	26%	41 472	50 123	21%
<i>Koszty jednorazowe</i>	774	721	-7%	2 465	2 015	-18%
Skorygowana EBITDA	14 865	18 414	24%	43 937	52 138	19%
<i>Marża</i>	42,7%	45,9%		42,3%	44,6%	
CapEx	1 765	4 076	131%	8 027	14 051	75%
<i>CapEx%</i>	5,1%	10,2%		7,7%	12,1%	

- Stabilny wzrost przychodów i bardzo wysoka, ponad 20% dynamika zysku EBITDA.
- Pozytywny wpływ wzrostu ARPU dzięki rozszerzaniu oferty produktowej i dostarczania większej wartości lojalnym klientom.
- Stabilny poziom amortyzacji.
- Wzrost nakładów inwestycyjnych w związku z rozwojem nowych produktów
- Wzrost nakładów na marketing, w III kwartale wydatki wyższe o 1,5 mln PLN r/r

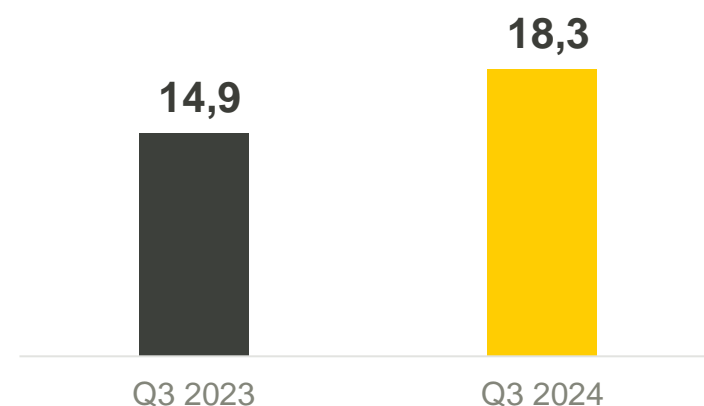
Przychody:

(mln PLN)



Skorygowana EBITDA:

(mln PLN)



>Wybrane KPI cyber_Folks_

Hosting & e-commerce:

	Q3 2022	Q3 2023	Q3 2024
Liczba klientów (tys.)	221,7	221,7	218,6
ARPU LTM (PLN)	329,4	385,1	460,5

Domeny¹⁾:

	Q3 2022	Q3 2023	Q3 2024
Liczba domen (tys.)	391,4	393,0	363,0
ARPU LTM (PLN)	78	89	105

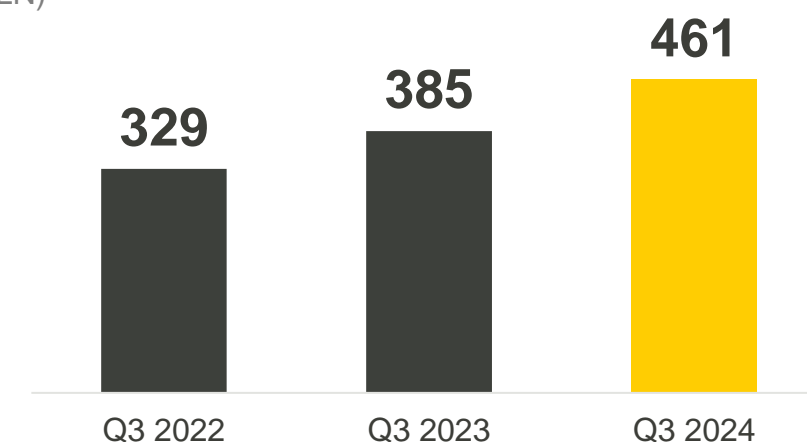
~220 tys.
klientów
hostingowych

~360 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)

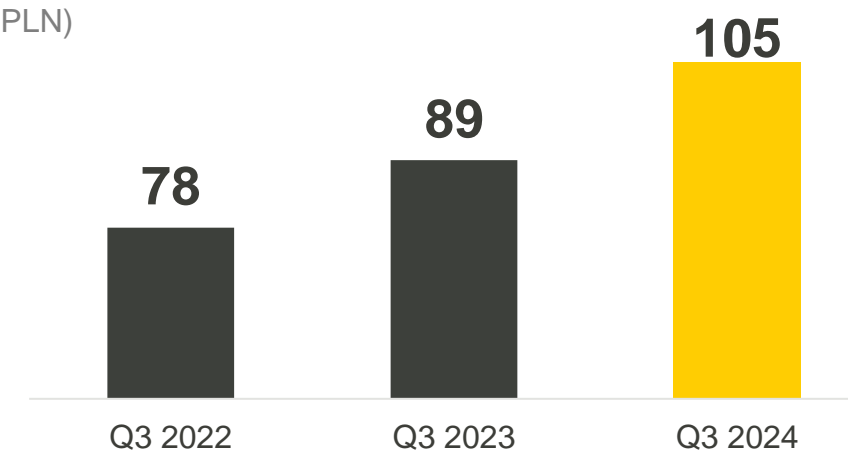
Hosting ARPU LTM:

(PLN)



Domeny ARPU LTM:

(PLN)



1) Wszystkie domeny płatne

VERCOM

**> Segment operacyjny
Vercom**



> Wyniki finansowe Vercom

Wybrane dane finansowe:

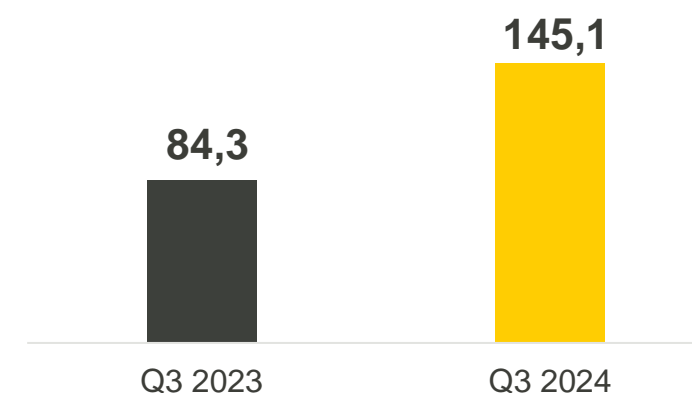
(tys. PLN)	Q3 2023	Q3 2024	Zmiana	9M 2023	9M 2024	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	84 281	145 112	72%	240 846	365 586	52%
EBIT	-42 251	24 526	-158%	-11 179	66 628	-696%
Amortyzacja	56 491	-4 020	-107%	49 281	-12 016	-124%
EBITDA Operacyjna	22 179	28 547	29%	60 460	78 761	30%
<i>Koszty jednorazowe</i>	104	104	0%	338	499	48%
Skorygowana EBITDA	22 283	28 651	29%	60 798	79 260	30%
<i>Marża</i>	26,4%	19,7%		25,2%	21,7%	
CapEx	2 974	3 721	25%	8 451	10 629	26%
<i>CapEx%</i>	3,5%	2,6%		3,5%	2,9%	

- ✓ Wysoka dynamika przychodów i zysków. W szczególności wzrost sprzedaży do klientów typu Enterprise o wyższych wolumenach, ale niższej marży jednostkowej.
- ✓ Kontynuacja bardzo dynamicznego wzrostu liczby klientów SME na rynku globalnym.
- ✓ Stabilne koszty ogólne i sprzedaży.
- ✓ Stabilne nakłady inwestycyjne.

Przychody:

(mln PLN)

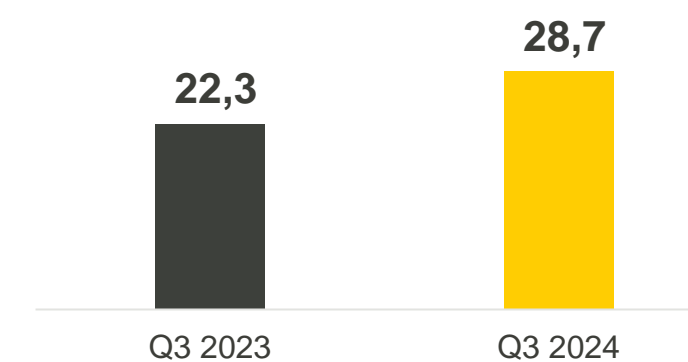
+72%



Skorygowana EBITDA:

(mln PLN)

+29%



> Vercom Flywheel_

Projektowanie i szablony

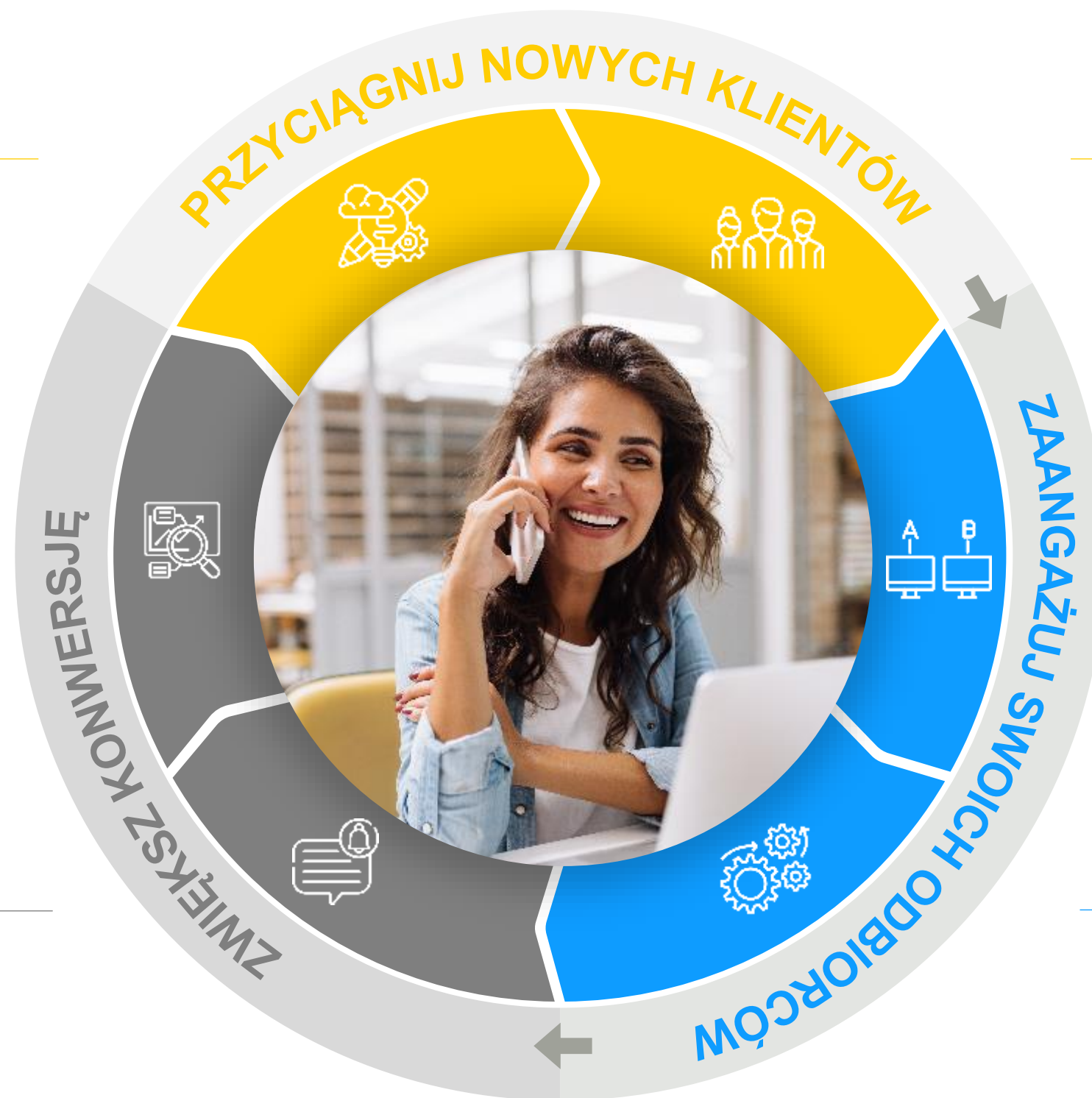
Oszczędzaj czas, korzystając z naszych narzędzi i szablonów do tworzenia treści opartych na sztucznej inteligencji.

Inteligentna analityka

Przekształć spostrzeżenia w działania, korzystając z naszych zaawansowanych narzędzi analitycznych.

Omnichannel

Korzystaj z kanału (sms, e-mail, push, OTT), który jest dopasowany do celu oraz do preferencji klienta.



Segmentacja klientów

Zwiększenie zaangażowania i lojalności klientów poprzez skupienie się na właściwych osobach.

Testowanie A/B

Korzystaj z testów A/B i analiz, aby tworzyć wysoce skuteczne kampanie marketingowe.

Automatyzacja

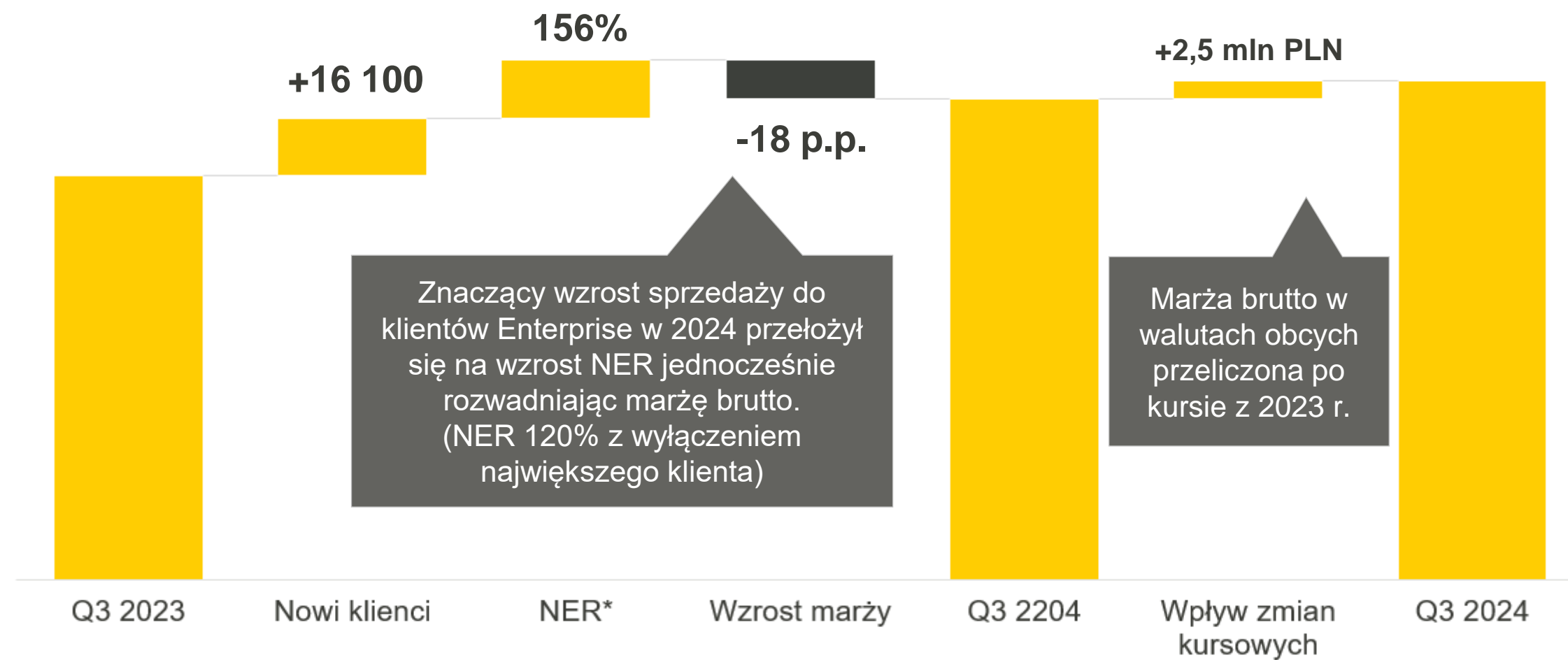
Maksymalizacja ROI poprzez tworzenie automatyzacji opartych na zachowaniach klientów.

Rosnące wykorzystanie sztucznej inteligencji

>Wzrost zysku brutto na sprzedaży napędzany nowymi klientami oraz dosprzedażą

Zysk brutto na sprzedaży
(mln zł)

+23%



Znaczący wzrost sprzedaży do klientów Enterprise w 2024 przełożył się na wzrost NER jednocześnie rozładniając marżę brutto. (NER 120% z wyłączeniem największego klienta)

Marża brutto w walutach obcych przeliczona po kursie z 2023 r.

* 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 ruchu hurtowego. Wskaźnik obliczany na bazie danych za ostatnie 12 miesięcy. NER dla wszystkich klientów wyniósł 99%.



cyber_Folks™

**> Perspektywy
rozwoju**



>Perspektywy rozwoju_

Wzrost ARPU

- Rozwój oferty produktowej, w tym własnych rozwiązań.
- Kontynuacja zmian ofertowych związanych z ujednoceniem.
- 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 - kreator domen AI, FreshMail - SendGuard (narzędzie antyspamowe i antyphishingowe zwiększające dostarczalność e-maili).
- Rozwój narzędzi dla e-commerce, w tym m.in. rozwiązania do tworzenia i prowadzenia sklepów internetowych _Stores oraz integracji e-commerce Sellintegro. Komercjalizacja 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, 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

- Konsolidacja strategii marketingowej i komunikacji.
- W perspektywie długoterminowej – kompleksowość rozwiązań dla wszystkich działających w Internecie i chcących skutecznie komunikować się ze swoimi klientami.
- W perspektywie krótko- i średnioterminowej konsolidacja marek i działań marketingowych w obszarze hostingu, dzięki czemu bardziej efektywnie będziemy wykorzystywać istniejące budżety marketingowe na pozyskiwanie nowych klientów oraz dalsze działania w zakresie zwiększania ARPU.
- W 2024 r. cyber_Folks rozpoczęło kampanię marketingową związaną z promocją produktu _Stores. W tym roku planowane są działania marketingowe produktu _Now, zarówno w Polsce, jak i zagranicą.

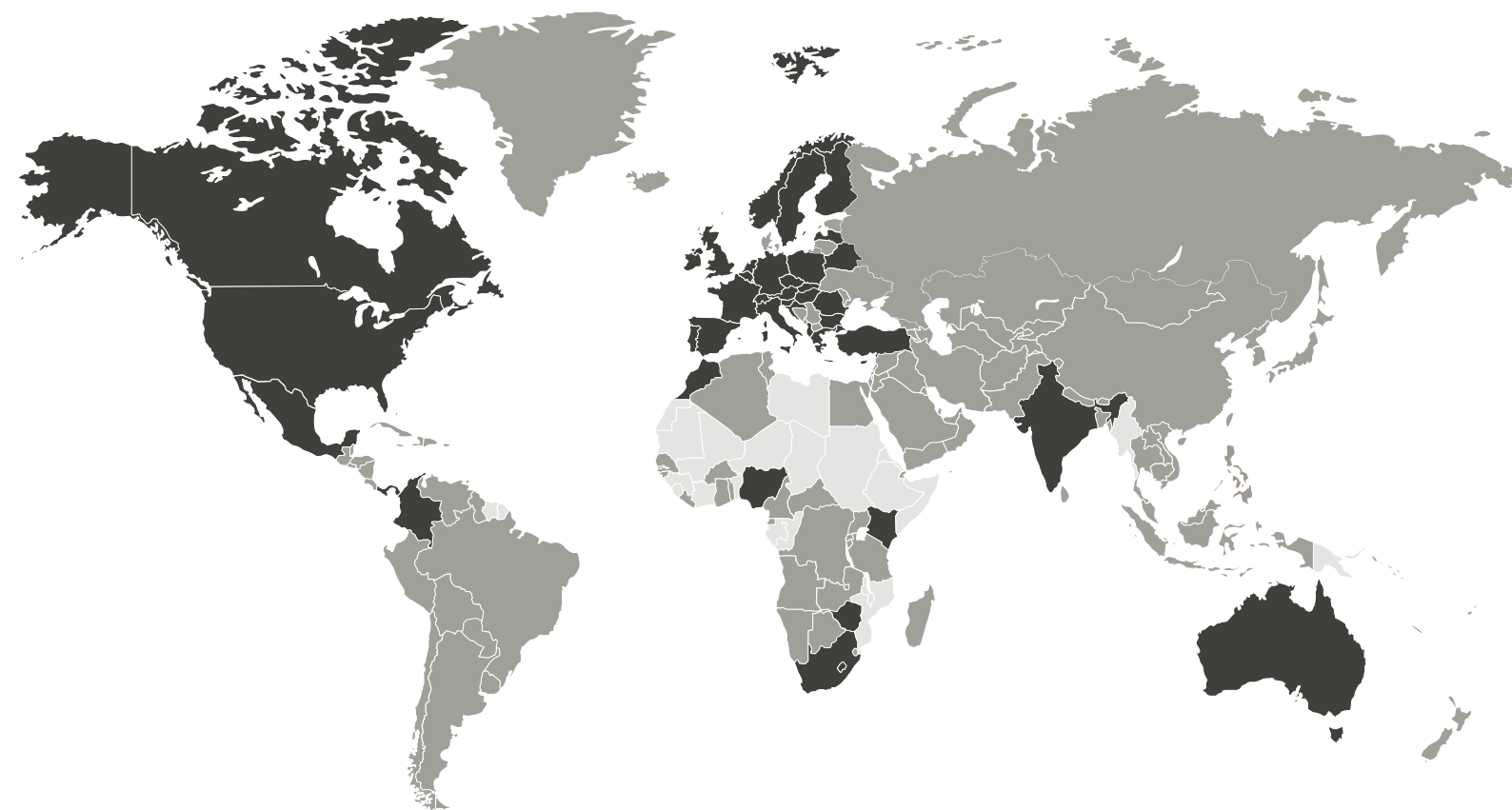
ESG

- 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 spółce przestrzegane są wszystkie przepisy związane z prawami pracowników, przestrzegane są zasady równouprawnienia płci.

>Ekspansja zagraniczna_

Akwizycje i rozwój sprzedaży

- W 2018 r. Grupa poprzez inwestycje na rynku rumuńskim i chorwackim rozszerzyła działania segmentu hostingowego na region CEE.
- Pierwszym krokiem ekspansji zagranicznej segmentu Vercom było zrealizowane na przełomie Q3 i Q4 2020 przejęcie ProfiSMS – lidera czeskiego rynku SMS z mocną pozycją na rynku słowackim.
- W II kwartale 2022 r. Vercom przejął MailerLite (UAB Mlr grupe). Transakcja o wartości ok. 340 mln PLN została sfinansowana ze środków własnych pochodzących z IPO Vercom, finansowania dłużnego oraz emisji akcji do właścicieli MailerLite.
- Inwestycja w MailerLite pozwoliła Grupie przeskalować działalność na rynek globalny (ponad 100 rynków), zwiększając przy tym 5-krotnie bazę klientów Vercom.
- W 2023 r. i 2024 r. dynamicznie rośnie sprzedaż spółek z Grupy na zagranicznych rynkach, w tym MailerLite (USA, Europa Zachodnia) oraz cyber_Folks (Rumunia).
- W IV kwartale 2024 r. cyber_Folks rozpoczął globalne działania sprzedażowe i marketingowe produktu _Now. W II oraz III kwartale br., cyber_Folks przygotowywał się do tych działań (m.in. rekrutacja osób na rynku amerykańskim, założenie spółki w USA).



■ Główne rynki działalności Grupy

■ Rynki działalności Grupy

cyber_Folks™

> Wyniki finansowe



>Dynamiczny wzrost przychodów i poprawa rentowności

Skonsolidowane sprawozdanie zysków i strat Grupy cyber_Folks

(tys. PLN)	9M 2023 01.01.2023 – 30.09.2023	9M 2024 01.01.2024 – 30.09.2024	Zmiana	Q3 2023 01.07.2023-30.09.2023	Q3 2024 01.07.2024-30.09.2024	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	347 470	483 886	39%	120 169	185 404	54%
Pozostałe przychody operacyjne	155	339	118%	88	30	-66%
Amortyzacja	-23 683	-25 165	6%	-8 218	-8 789	7%
Usługi obce	-199 506	-309 236	55%	-68 334	-124 661	82%
Koszty świadczeń pracowniczych	-41 379	-43 879	6%	-13 491	-14 210	5%
w tym: koszt wynagrodzeń związany z programem motywacyjnym	-2 569	-2 217	-14%	-862	-676	-22%
Zużycie materiałów i energii	-4 680	-4 651	-1%	-1 556	-1 527	-2%
Podatki i opłaty	-520	-677	30%	-157	-222	41%
Pozostałe koszty operacyjne	-387	-514	33%	-186	-268	44%
Zysk/(Strata) na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	272	20	-93%	1	16	
Odpisy z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych	0	-4 018		0	-3 882	
Pozostałe odpisy aktualizujące	-1 434	1	-100%	-1 180	362	-131%
Zysk na działalności operacyjnej	76 308	96 103	26%	27 136	32 251	19%
Koszty finansowe netto	-19 130	46 387	-342%	-11 463	55 968	-588%
Udział w zyskach jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	2 002	1 016	-49%	1 225	109	-91%
Zysk przed opodatkowaniem	59 180	143 506	142%	16 898	88 328	423%
Podatek dochodowy	-8 586	-21 719	153%	-76	-17 913	
Zysk netto z działalności kontynuowanej	50 594	121 787	141%	16 822	70 415	319%
Zysk netto	50 594	121 787	141%	16 822	70 415	319%
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	29 437	95 826	226%	10 029	62 293	521%
- przypadający na udziały niekontrolujące	21 157	25 961	23%	6 793	8 123	20%

>Skonsolidowane sprawozdanie zysków i strat Grupy cyber_Folks

Czynniki wpływające na wyniki w III kwartale 2024 r.

- Organiczny wzrost sprzedaży i zysku w segmentów Vercom oraz cyber_Folks.
- Spadek kosztów finansowych netto, przede wszystkim w związku ze spadkiem poziomu zadłużenia oraz niższemu oprocentowaniu kredytów.
- Na wynik EBITDA i zysk operacyjny III kwartału 2024 r. wpływ miały koszty jednorazowe:
 - Wycena ESOP cyber_Folks w wysokości 572 tys. PLN w III kwartale,
 - Wycena ESOP Vercom w wysokości 104 tys. PLN w III kwartale,
- Dodatkowo na wynik netto wpłynęły (brak wpływu na EBITDA):
 - Odpis aktualizujący wartość Blugento w kwocie 3,9 mln PLN (wpływ na zysk w wysokości 1,8 mln PLN),
 - Rozliczenie sprzedaży akcji Profitroom – sprzedaż za kwotę 97,5 mln PLN, wpływ gotówkowy po uwzględnieniu kosztów transakcyjnych i podatku to 82 mln PLN, natomiast wpływ na zysk netto to 47 mln PLN.

>Stabilna sytuacja majątkowa

Aktywa

	31.12.2023	30.09.2024
Rzeczowe aktywa trwałe	17 252	18 258
Prawa do korzystania z aktywów	37 366	33 329
Wartości niematerialne i wartość firmy	610 272	599 413
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	55 028	23 782
Pożyczki udzielone	486	610
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1 216	182
Pozostałe aktywa	973	953
Aktywa trwałe	722 593	676 527
Należności handlowe	35 443	74 684
Pożyczki udzielone	628	586
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	70 322	148 273
Pozostałe aktywa	3 942	4 122
Aktywa obrotowe	110 335	227 666
Aktywa ogółem	832 928	904 192

Kapitał własny i zobowiązania

	31.12.2023	30.09.2024
Kapitał podstawowy	284	284
Akcje własne	-1 696	-7 417
Zyski zatrzymane i pozostałe kapitały	262 154	330 656
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	-37 704	-48 218
Kapitał z płatności w formie akcji	4 666	6 630
Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jedn. dominującej	223 038	281 935
Udziały niekontrolujące	201 659	209 901
Kapitał własny	424 697	491 836
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	193 020	162 460
Zobowiązania z tytułu leasingu	27 080	23 607
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	306	375
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	14 822	15 309
Pozostałe zobowiązania	58	575
Zobowiązania długoterminowe	235 286	202 326
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	53 228	42 163
Zobowiązania z tytułu leasingu	10 497	10 324
Zobowiązania handlowe	41 954	85 180
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	50 289	55 340
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	6 694	6 697
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	4 240	4 026
Pozostałe zobowiązania	6 043	6 301
Zobowiązania krótkoterminowe	172 945	210 030
Zobowiązania razem	408 231	412 356
Kapitał własny i zobowiązania razem	832 928	904 192

>Systematycznie rosnące przepływy z działalności operacyjnej

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	9M 2023	9M 2024		9M 2023	9M 2024
Zysk netto za okres sprawozdawczy	50 594	121 787	Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	-12 560	-18 379
Korekty:, w tym m.in.:	53 379	6 306	Wydatki na nabycie jednostek zależnych - dodatkowe wynagrodzenie	0	-270
- Podatek dochodowy	8 586	21 719	Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-15 013	62 088
- Amortyzacja	23 683	25 165	Wpływy z tytułu sprzedaży akcji własnych	2 618	0
- Odpisy z tytułu utraty wartości aktywów trwałych	0	4 022	Nabycie akcji własnych	0	-6 800
- Koszty netto z tytułu odsetek i różnic kursowych	21 093	13 175	Dywidendy wypłacone na rzecz właścicieli	-13 156	-21 253
- Wycena programu motywacyjnego	2 569	2 217	Dywidendy wypłacone udziałowcom niekontrolującym	-13 755	-18 508
- Zysk ze sprzedaży udziałów w jednostce zależnej	0	-59 146	Spląty kredytów i pożyczek	-30 859	-35 989
Zmiana stanu zapasów, należności, zobowiązań i pozostałych aktywów – razem	5 310	8 436	Wpływy / (Splata) kredytu w rachunku bieżącym	7 868	-5 569
Środki pieniężne wygenerowane na działalności operacyjnej	109 283	136 513	Odsetki zapłacone	-20 527	-14 908
Podatek zapłacony	-15 526	-7 857	Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-6 915	-8 894
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	93 757	128 656	Nabycie udziałów niekontrolujących w jednostkach zależnych	-3 621	0
Odsetki otrzymane	476	1 582	Środki pieniężne netto z działalności finansowej	-78 347	-111 921
Pożyczki udzielone	-958	-159	Przepływy pieniężne netto ogółem	397	78 823
Spląty udzielonych pożyczek	121	51	Wpływ zmian z tytułu różnic kursowych dotyczących środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	-254	-872
Dywidendy otrzymane	1 362	0	Zwiększenie (zmniejszenie) stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	143	77 951
Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	-949	0	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	54 078	70 322
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	-2 782	-2 800	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	54 221	148 273
Wpływy z tytułu sprzedaży akcji w jednostce stowarzyszonej	0	82 039			
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	277	23			

Najistotniejsze zmiany w przepływach pieniężnych

Wysoka konwersja EBITDA na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej:

- Skorygowana EBITDA: **127,8 mln PLN**,
- Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej: **128,7 mln PLN**.

Wysoka dynamika przepływów operacyjnych dzięki wysokiej dynamice zysków.

W ramach działalności inwestycyjnej:

- Stabilne nakłady inwestycyjne
- Jednorazowy wpływ z tytułu sprzedaży akcji Profitroom w wysokości 82 mln PLN po pomniejszeniu o podatek dochodowy i koszty transakcyjne

W ramach działalności finansowej:

- Wypłata dywidendy do akcjonariuszy cyber_Folks oraz akcjonariuszy mniejszościowych Vercom – łącznie 39,8 mln PLN
- Wzrost splat kredytów i pożyczek, niższe koszty odsetkowe.

>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 2024 r.	284	257 488	-1 696	-37 704	4 666	223 038	201 659	424 697
Zysk netto		95 826				95 826	25 961	121 787
Inne całkowite dochody				-10 470		-10 470	38	-10 432
Całkowite dochody w okresie		95 826		-10 470		85 357	25 999	111 355
<i>Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitale własnym</i>								
Wypłata dywidendy na rzecz właścicieli		-21 253				-21 253		-21 253
Aktywa netto przypadające udziałom niekontrolującym z tytułu zmiany procentowego udziału w jednostce zależnej		-528			-5	-533	533	0
Sprzedaż akcji własnych w ramach programu motywacyjnego		-1 079	1 079					
Skup akcji własnych			-6 800			-6 800		-6 800
Kapitał z wyceny programu motywacyjnego		75			1 969	2 044	173	2 217
Wypłata dywidendy udziałowcom niekontrolującym							-18 508	-18 508
Inne		127		-44		83	45	128
Stan na dzień 30 września 2024 r.	284	330 656	-7 417	-48 218	6 630	281 936	209 901	491 836

> Czynniki istotne dla rozwoju Grupy oraz zagrożenia i ryzyka

Grupa cyber_Folks posiada ugruntowaną pozycję na rynku polskim i dynamicznie rozwija się na rynkach globalnych. Rynki na których działa Grupa cyber_Folks charakteryzują się wysoką dynamiką wzrostu, wpływa na nie wiele wewnętrznych i zewnętrznych czynników, co w przyszłości może przełożyć się na sytuację finansową i rynkową Grupy. Wśród najważniejszych czynników i ryzyk mogących mieć wpływ na Grupę w perspektywie co najmniej jednego kwartału można wyróżnić:

- Skuteczność realizacji przejęć oraz osiągnięcia synergii operacyjnych, przychodowych i kosztowych wynikających z dotychczasowych akwizycji
- Wzrost lub spadek zaufania klientów oraz zmienność wskaźnika CHURN
- Uzależnienie od dostawców w segmencie cyber_Folks oraz CPaaS
- Ryzyko finansowe
- Utrzymanie i pozyskanie nowych pracowników. Zdolność do efektywnego alokowania kompetencji i wiedzy pracowników oraz ich motywowania
- Sytuacja na rynku e-commerce i m-commerce
- Rozwój sztucznej inteligencji (AI)
- Zapewnienie zgodności z RODO oraz innymi przepisami prawnymi
- Potencjalne ataki hakerskie
- 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



cyber_Folks™

> Akcje i akcjonariat



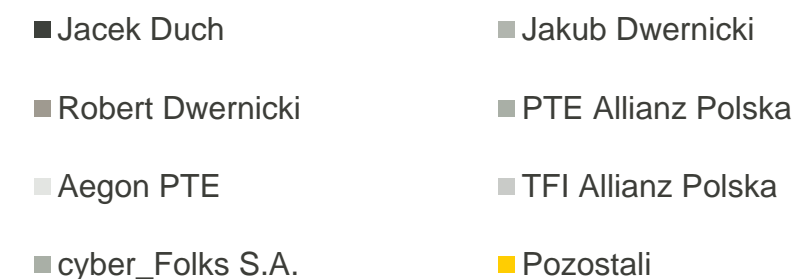
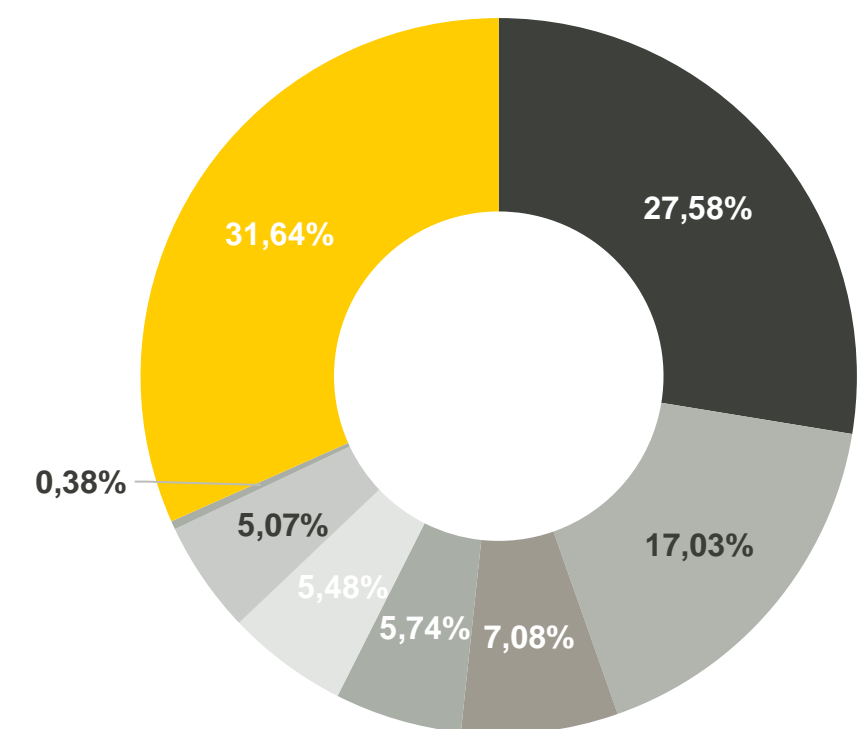
> Akcje i akcjonariat

Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym zgromadzeniu

Na dzień niniejszego raportu Kapitał zakładowy Spółki wynosi 283 600 PLN i dzieli się na 14 180 000 akcji o wartości nominalnej 0,02 PLN każda.

Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu na dzień 30 września 2024 r. oraz na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu (według informacji przekazanych Spółce w zawiadomieniach o zmianie stanu posiadania lub w trybie art. 19 MAR):

Akcjonariusz	30 września 2024 r.		13 listopada 2024 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⁾	3 910 932	27,58%	3 910 932	27,58%
Jakub Dwernicki ¹⁾	2 414 422	17,03%	2 414 422	17,03%
Robert Dwernicki ¹⁾	1 003 430	7,08%	1 003 430	7,08%
PTE Allianz Polska	814 393	5,74%	814 393	5,74%
Vienna PTE (d. Aegon PTE)	776 507	5,48%	776 507	5,48%
TFI Allianz Polska	718 880	5,07%	718 880	5,07%
cyber_Folks S.A.	54 568	0,38%	54 568	0,38%
Pozostali akcjonariusze	4 486 868	31,64%	4 486 868	31,64%
Razem	14 180 000	100,00%	14 180 000	100,00%



1) Bezpośrednio oraz przez podmioty zależne

> Akcje i akcjonariat

Akcje własne

W III kwartale 2024 r. cyber_Folks przeprowadził skup akcji własnych w formie zaproszenia do składania ofert sprzedaży akcji cyber_Folks w dniach 10-24 lipca 2024 r. W ramach skupu spółka skupiła 42 500 akcji własnych, po cenie 160,00 PLN za jedną akcję. Łączna wartość skupu wyniosła 6,8 mln PLN, a nabyte akcje stanowią 0,30% udziału w kapitale zakładowym spółki.

Na koniec III kwartału 2024 r. cyber_Folks S.A. posiadała 54 568 akcji własnych wobec 12 068 akcji własnych na koniec II kwartału br. Z kolei na początku 2024 r. spółka posiadała 33 176 akcji własnych. Zmniejszenie stanu posiadania akcji własnych w II kwartale było konsekwencją zawarcia szeregu transakcji z uczestnikami programu akcji pracowniczych dla pracowników cyber_Folks, które miały miejsce w dniach 3-14 czerwca br. W ich ramach spółka sprzedała łącznie 21 108 akcji własnych.

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 2024 r.	13 listopada 2024 r.
Jacek Duch	Przewodniczący RN	3 910 932	3 910 932
Jakub Dwernicki	Prezes Zarządu	2 414 422	2 414 422
Robert Stasik	Wiceprezes Zarządu	44 753	44 753

Zmiany w akcjonariacie

W III kwartale 2024 r. nie nastąpiły zmiany w strukturze istotnych akcjonariuszy (posiadających ponad 5% akcji Spółki).

W III kwartale podmioty blisko związane z Jackiem Duchem oraz Jakubem Dwernickim informowały w trybie art. 19 MAR o przeprowadzanych transakcjach sprzedaży i zakupu akcji cyber_Folks. Łącznie w ich wyniku stan posiadanych akcji przez Jacka Ducha i podmioty powiązane zmniejszył się o 8.061 akcji, a stan akcji posiadanych przez Jakuba Dwernickiego i podmioty powiązane zmniejszył się o 8.557 akcji.

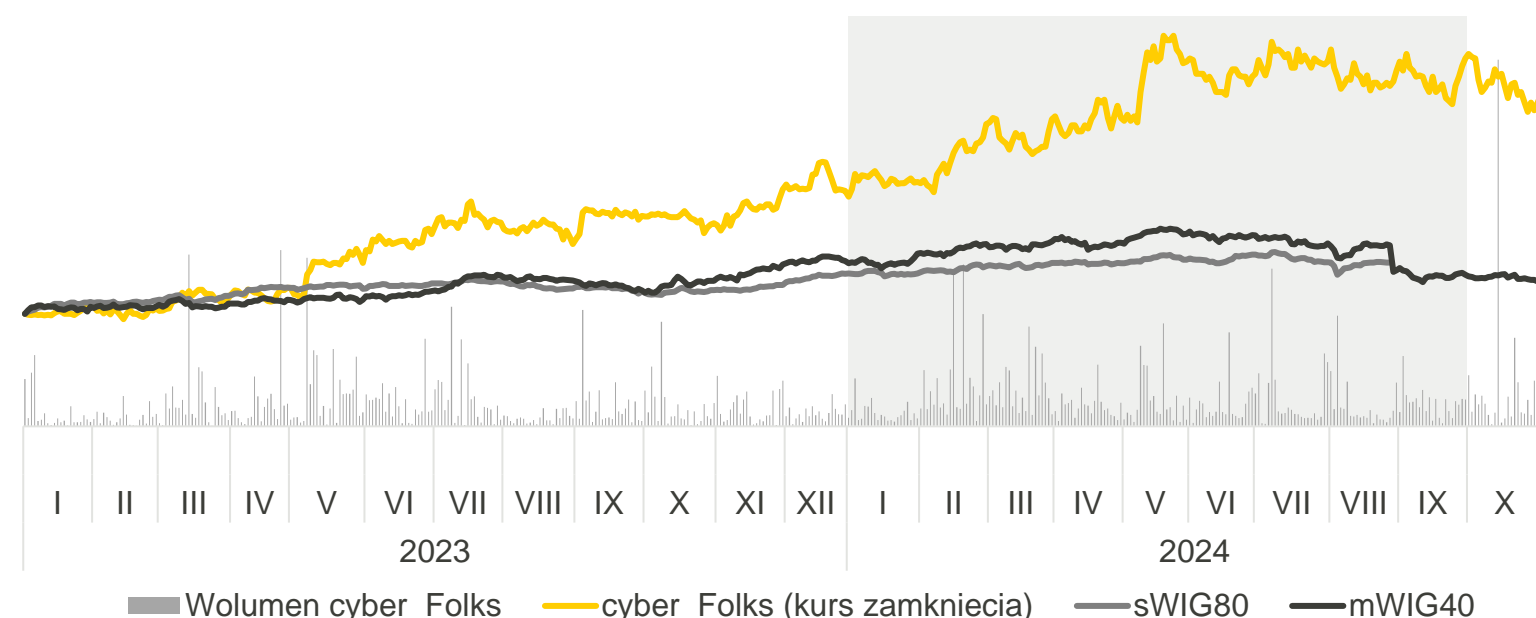
> Akcje i akcjonariat

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 III kwartału 2024 r. notowania cyber_Folks były na poziomie o 53,0% wyższym niż na początku 2024 r.

Notowania akcji cyber_Folks (kurs zamknięcia) od początku 2023 r., z porównaniem do notowań indeksu sWIG80 oraz mWIG40.



Dywidenda

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy cyber_Folks w dniu 27 maja 2024 r. zdecydowało o podziale zysku za 2023 r.: 21,3 mln PLN zostało przeznaczone na dywidendę (dywidenda na jedną akcję w wysokości 1,50 PLN), a 6,8 mln PLN na kapitał zapasowy. Jednocześnie Akcjonariusze cyber_Folks uchwalili skup akcji własnych o wartości 6,8 mln zł. Skup został zrealizowany w lipcu br.

Polityka dywidendowa

Zgodnie z polityką dywidendową cyber_Folks, 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.

Polityka dywidendy została przyjęta przez Zarząd cyber_Folks 9 września 2019 r. 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

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.

cyber_Folks™

> Zarząd i Rada Nadzorcza



>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 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 Berlinie. 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 Poczty, PVT oraz spółkach grupy Asseco.



Katarzyna Zimnicka-Jankowska

Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

Absolwentka Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Łódzkiej. Posiada tytuł Chartered Financial Analyst. 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 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k., Pekao Access Sp. z o.o., Armada Sp. z o.o. i Grupa Zarządzająca Łódź Sp. z o.o. - 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.



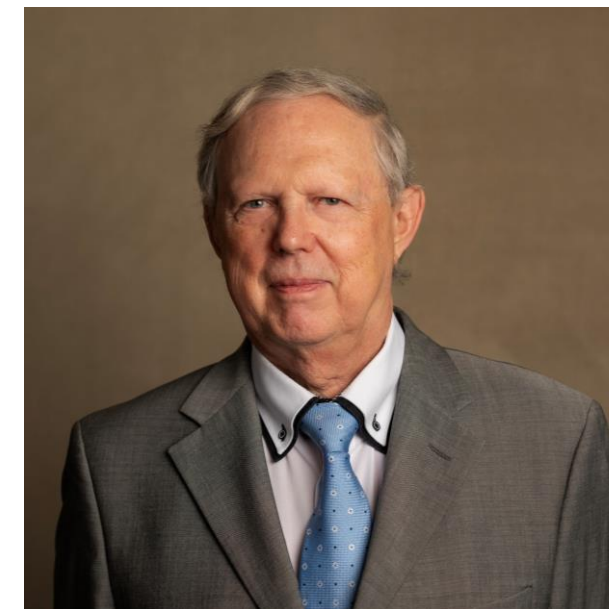
Pełniła funkcję Członka Zarządu Dyrektora Handlowego i Dyrektora Strategii PKP Intercity S.A., gdzie była odpowiedzialna m.in. za systemy informatyczne i rozwój IT. Zasiadała w radach nadzorczych IDS-BUD S.A. oraz DiM Construction Sp. z o.o.

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, gdzie pełnił funkcję Prorektora ds. Nauki, i Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, gdzie pełnił m.in. funkcję kierownika Katedry Technologii Informatycznych. 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 20.000 studentów. Aktualnie specjalizuje się w tematyce technologii e-biznesu, e-administracji, gospodarce i społeczeństwie cyfrowym i 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 posiada ponad 13-letnie doświadczenie w dziedzinie finansów. Obecnie kieruje zespołem w dziale finansów w Grupie Kapitałowej Agora SA., wspierając spółki w Grupie w zakresie kontrolingu, raportowania finansowego i niefinansowego, podatków i sprawozdawczości finansowej. Prowadzi również szkolenia z zakresu nowych standardów i zmian w legislacji podatkowej dotyczącej finansów dużych przedsiębiorstw.

Posiada Certyfikat księgowego wydany przez Ministra Finansów oraz jest na ostatnim etapie otrzymania międzynarodowego tytułu ACCA (Association of Chartered Certified Accountants).

Jest absolwentem Uniwersytetu Warszawskiego na którym ukończył kierunek Finanse i rachunkowość.

Karierę zawodową rozpoczął w biurze rachunkowym gdzie stawiał swoje pierwsze kroki w finansach. Po 4 latach przeniósł się do międzynarodowej firmy doradczej KPMG, gdzie dalej kontynuował poszerzanie wiedzy z zakresu finansów zaczynając od stanowiska Starszego Kierownika projektów audytowych w dziale Technologia, Media i Telekomunikacja. W latach 2018 – 2020 był Managerem w dziale audytu w Deloitte Polska. Przez te 7 lat brał udział w wielu projektach doradczych z zakresu audytu, akwizycji, restrukturyzacji oraz pomocy we wprowadzaniu IPO spółek giełdowych.



Zmiany w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej

W 2024 r. nie nastąpiły zmiany w składzie Zarządu lub Rady Nadzorczej.

cyber_Folks™

> Inne
informacje



>Inne informacje_

Zasady zarządzania Spółką i Grupą

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

Opis istotnych postępowań toczących się przed sądem

Na dzień sporządzenia raportu toczy się postępowanie z powództwa spółki Vercom S.A. wobec Polkomtel sp. z o.o. o zapłatę kwoty 4.806.945 PLN wraz z odsetkami ustawowymi za opóźnienie za okres od 4 maja 2020 r. do dnia zapłaty tytułem kary umownej zastrzeżonej na rzecz Spółki. Pozew został złożony przez Spółkę 5 lutego 2021 r. W opinii Spółki, Polkomtel nie wykonywał należycie swoich zobowiązań wynikających z zawartej pomiędzy stronami umowy dotyczącej realizacji zleceń Spółki, dotyczących wysyłania/otrzymywania przez Spółkę wiadomości SMS/MMS według określonych pomiędzy stronami zasad.

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

Zatrudnienie

Na 30 września 2024 r. w Grupie, w przeliczeniu na pełne etaty, były zatrudnione 458 osoby. W trakcie III kwartału 2024 r. średnie zatrudnienie wyniosło 455 osób.

Poręcznie i gwarancje

Poręczenia i gwarancje zostały opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Istotne transakcje z podmiotami powiązanymi

Transakcje z podmiotami powiązanymi były zawierane na warunkach rynkowych. Transakcje zostały przedstawione w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym (nota nr 25).

Prognoza finansowa

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz finansowych.

Istotne umowy

W III kwartale 2024 r. Grupa nie zawarła istotnych umów.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie

W III kwartale 2024 r. Spółka nie organizowała Walnego Zgromadzenia. Ostatnie Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy odbyło się 27 maja 2024 r. Podczas tego Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariusze zdecydowali m.in. o podziale zysku netto osiągniętego w 2023 r., wypłacie dywidendy, przeprowadzeniu skupu akcji własnych oraz zatwierdzeniu Sprawozdania Zarządu i Rady Nadzorczej z działalności w 2023 r.

Informacje na temat Walnych Zgromadzeń dostępne są na stronie internetowej spółki:

<https://investors.cyberfolks.pl/company-pages/walne-zgromadzenie>.

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
Raportu kwartalnego Grupy cyber_Folks
za III kwartał 2024 r.

13 listopada 2024 r.

Data publikacji
Raportu kwartalnego Grupy cyber_Folks
za III kwartał 2024 r.

13 listopada 2024 r.