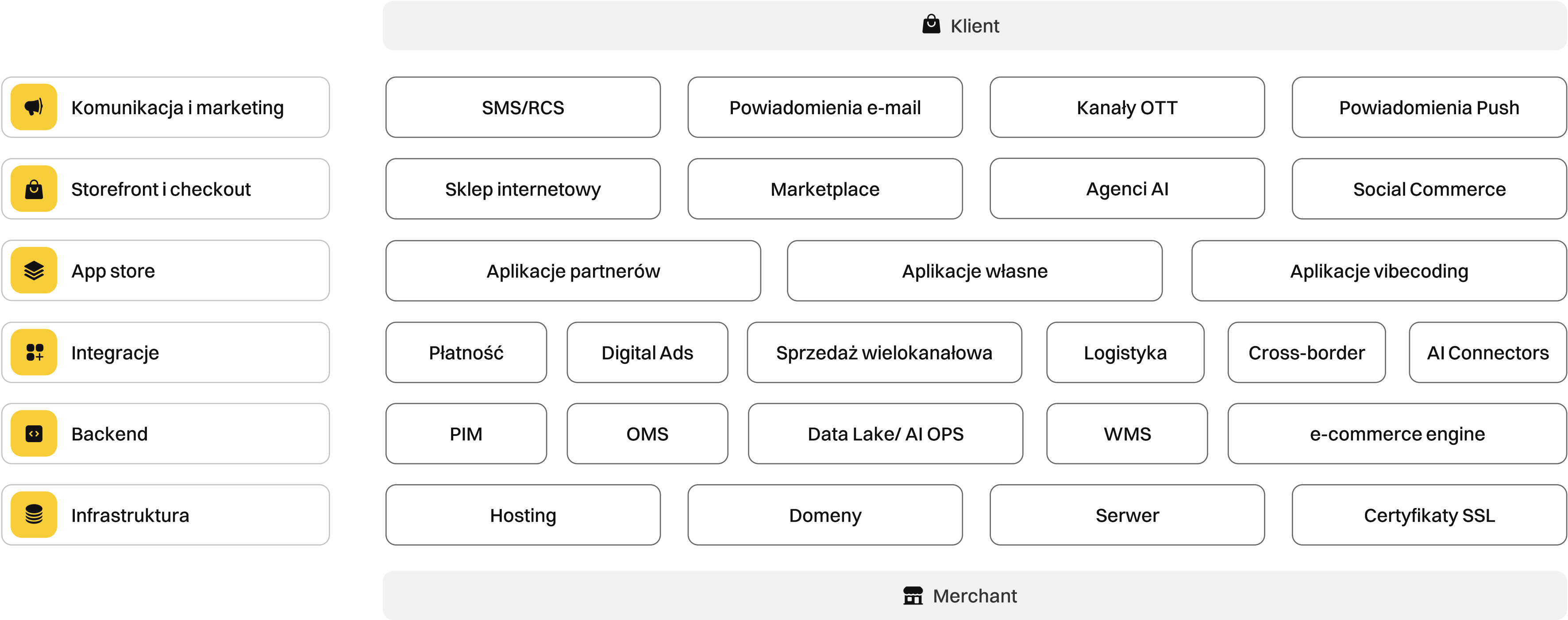


cyber_Folks Group

Jesteśmy europejskim liderem technologii e-commerce



Pełny workflow e-commerce w jednym ekosystemie.



Kompleksowy ekosystem technologii dla każdego segmentu.

	... Small	... Medium	... Enterprise
 Komunikacja i marketing	mailerlite		messageflow™
 Storefront i checkout	PRESTASHOP + shoper		 Sylus
 App store	cyber_Folks™ + PRESTASHOP + shoper +  Sylus		
 Integracje	apilo	 SellRocket by SellIntegro	
 Backend	PRESTASHOP + shoper		 Sylus
 Infrastruktura	cyber_Folks™		

Rozwijamy największy ekosystem dla biznesów internetowych w Europie.



164 mld PLN
GMV



950 mln PLN
Przychody LTM
CAGR 2017-2026: **36%**



>700 000
Klientów na całym świecie

11%

Przychodów
Pozostałe



60%

Przychodów
Polska



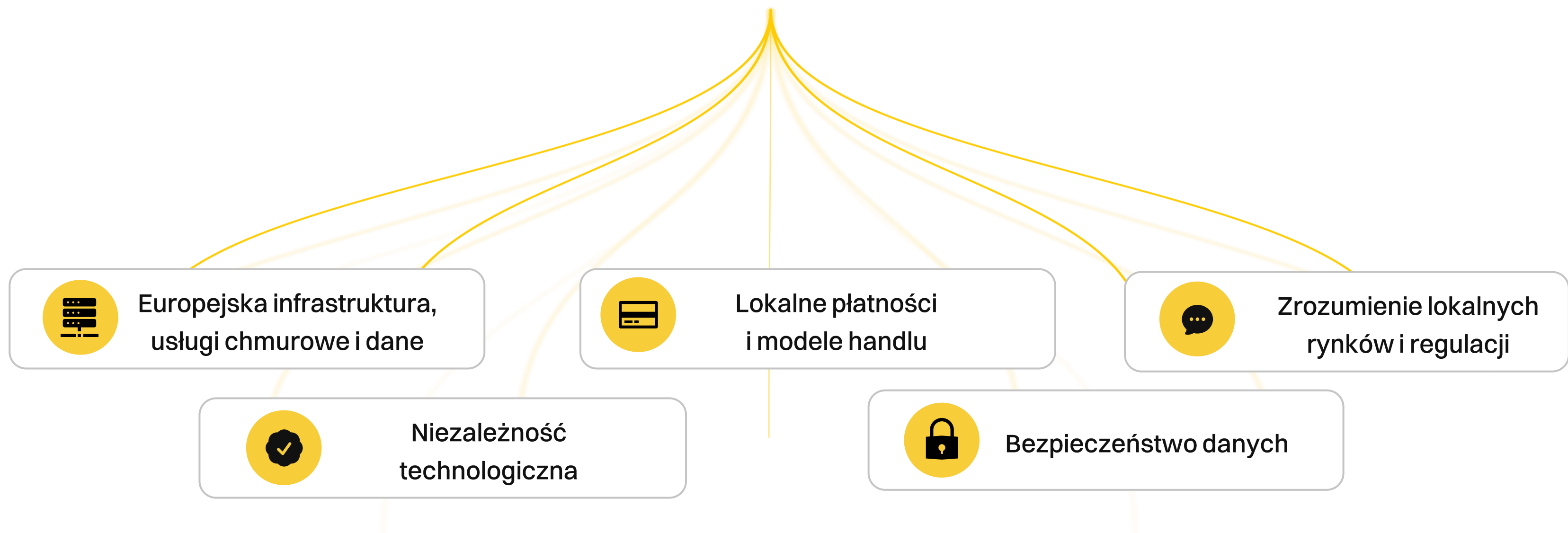
29%

Przychodów
Europa



W coraz bardziej regionalnym świecie technologii,
europejskie DNA cyber_Folks staje się trwałą przewagą konkurencyjną.

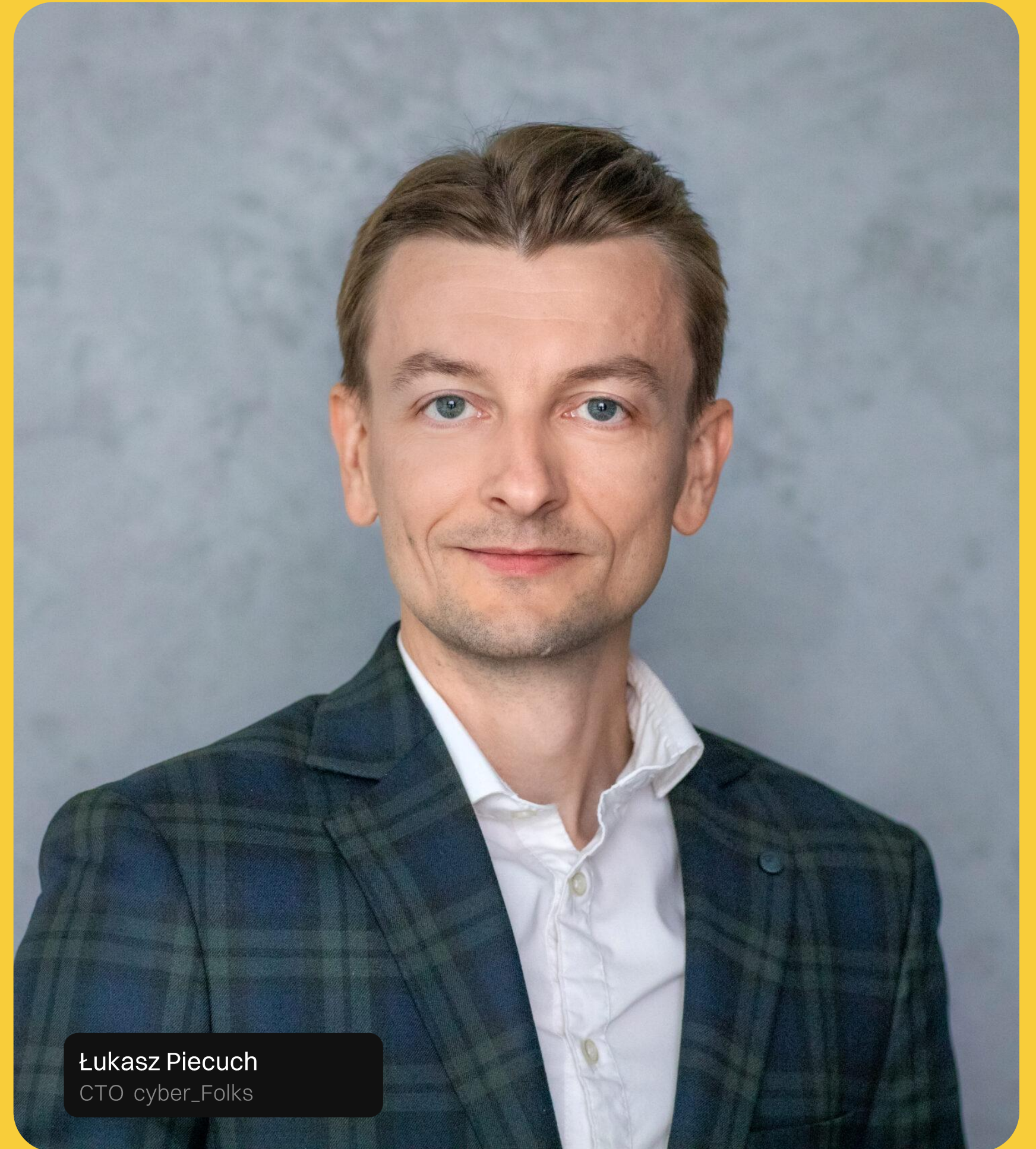
cyber_Folks Group



cyber_Folks buduje europejską infrastrukturę e-commerce – ekosystem technologii, danych i usług, dostosowany do lokalnych realiów oraz niezależny technologicznie, który pozwala merchantom rosnąć lokalnie i skalować się międzynarodowo, zachowując kontrolę nad własnym biznesem cyfrowym.

cyber_Folks Group

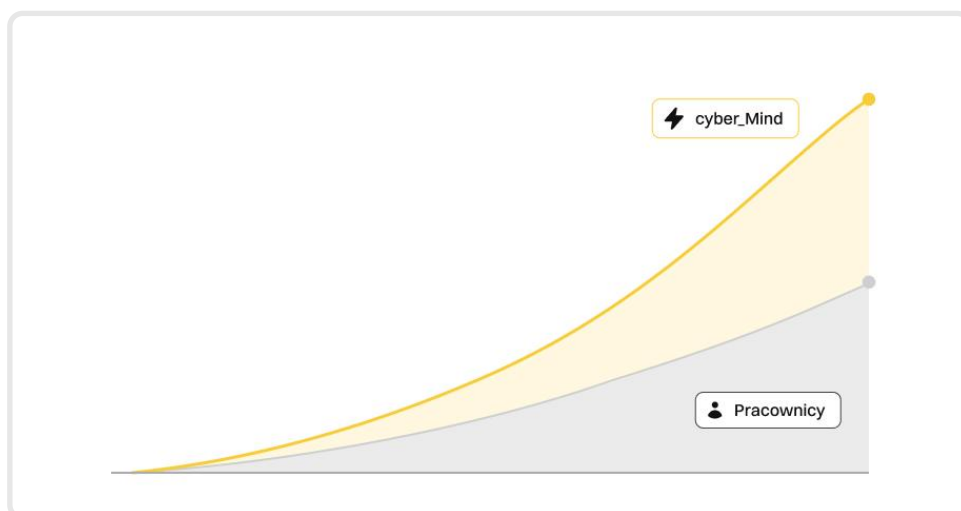
AI-Focused Ecosystem



Łukasz Piecuch
CTO cyber_Folks

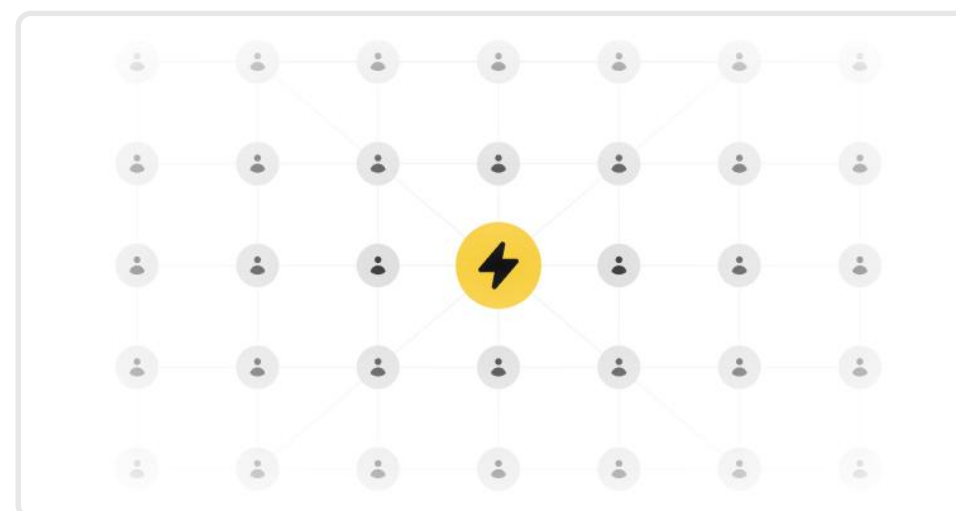
AI-Focused ecosystem.

AI działa już w każdym kluczowym produkcie cyber_Folks – od pierwszego kontaktu z klientem po codzienną obsługę jego biznesu, wspierane przez dziesiątki mniejszych inicjatyw w całej organizacji.



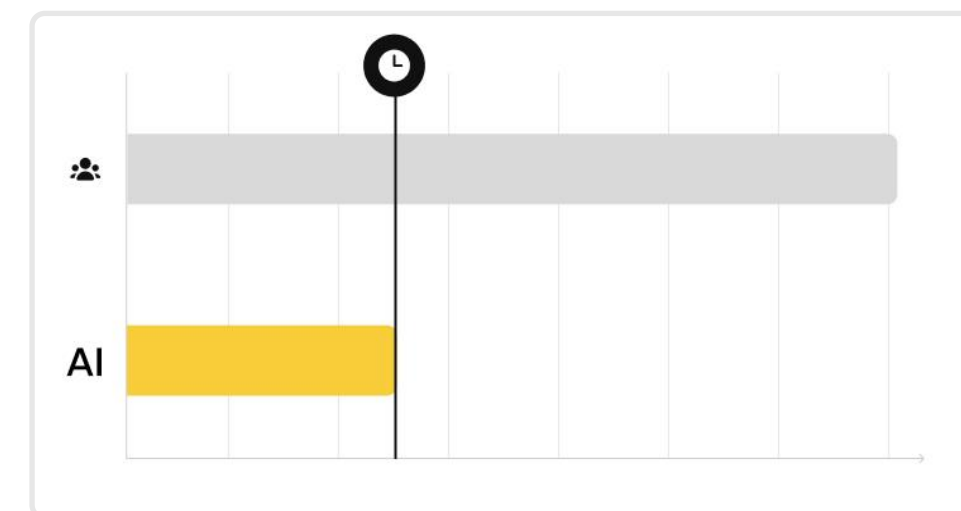
⚡ Dźwignia operacyjna

Dzięki AI skalujemy biznes szybciej niż liczbę zatrudnionych pracowników – obsługa tysięcy klientów bez liniowego wzrostu kosztów wsparcia.



⚡ Efekt sieciowy

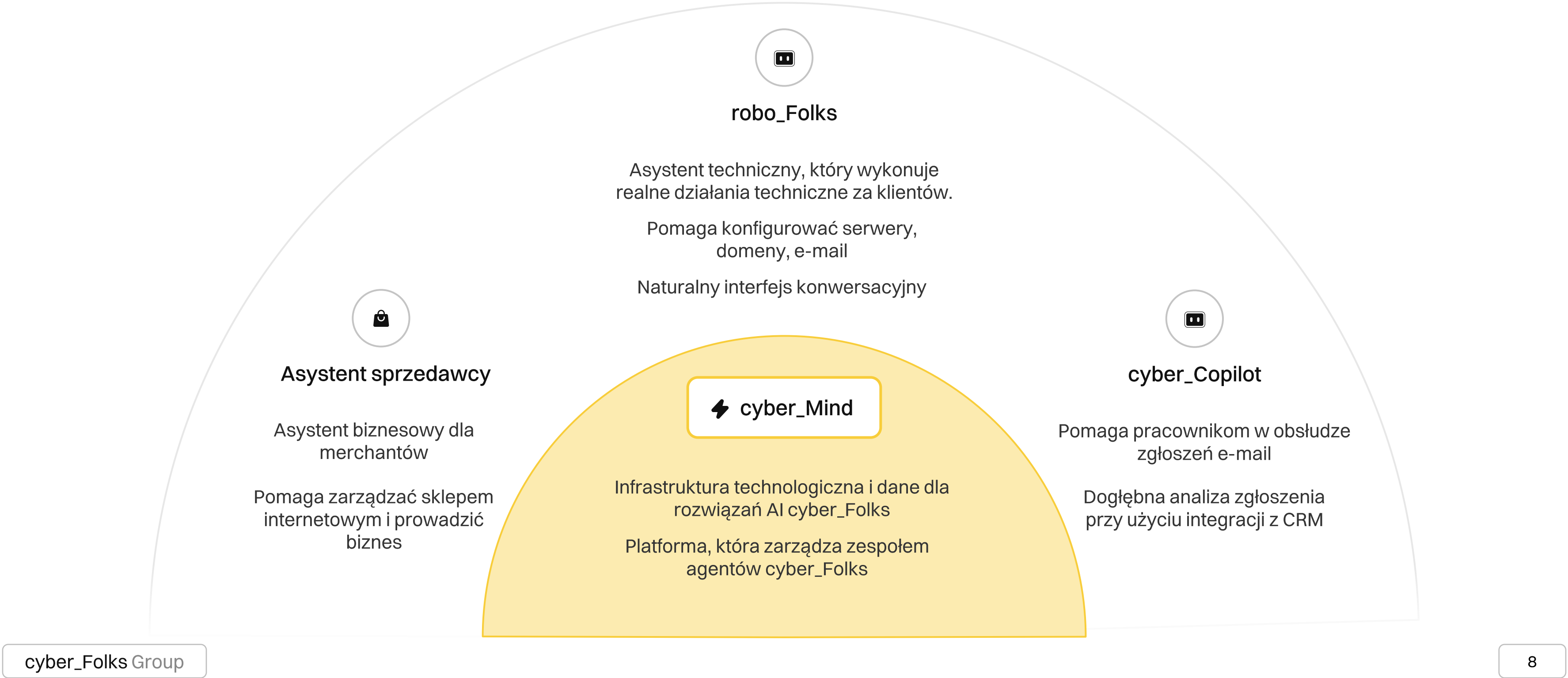
Im więcej danych przetwarza nasze AI, tym lepsze stają się rekomendacje dla merchantów, budując ich zaangażowanie i wzmacniając lojalność klienta.



⚡ Data-Driven Growth

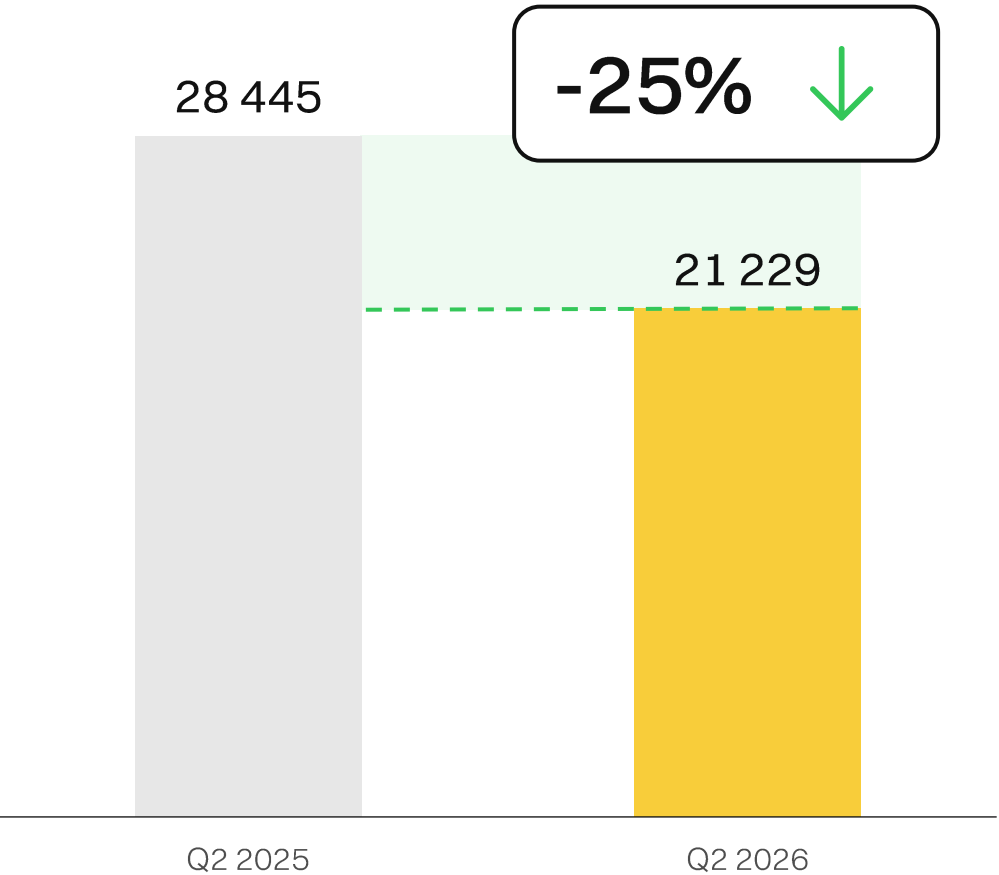
AI pozwala nam lepiej rozumieć potrzeby e-commerce i szybciej wypuszczać produkty, których rynek faktycznie potrzebuje.

cyber_Mind jako centralna platforma orkiestracji agentów. To ona uczy ich nowych umiejętności i pozwala wdrażać automatyzację w całej grupie.

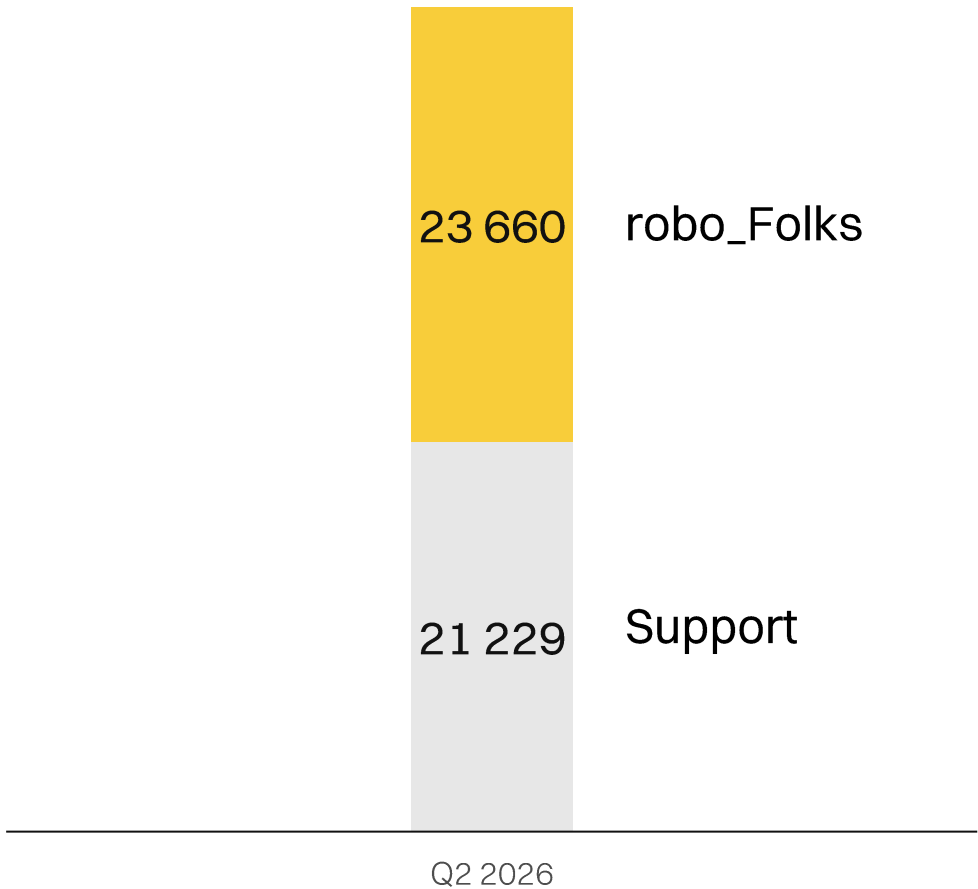


AI w akcji: Większa rola, szersze zastosowanie robo_Folks.

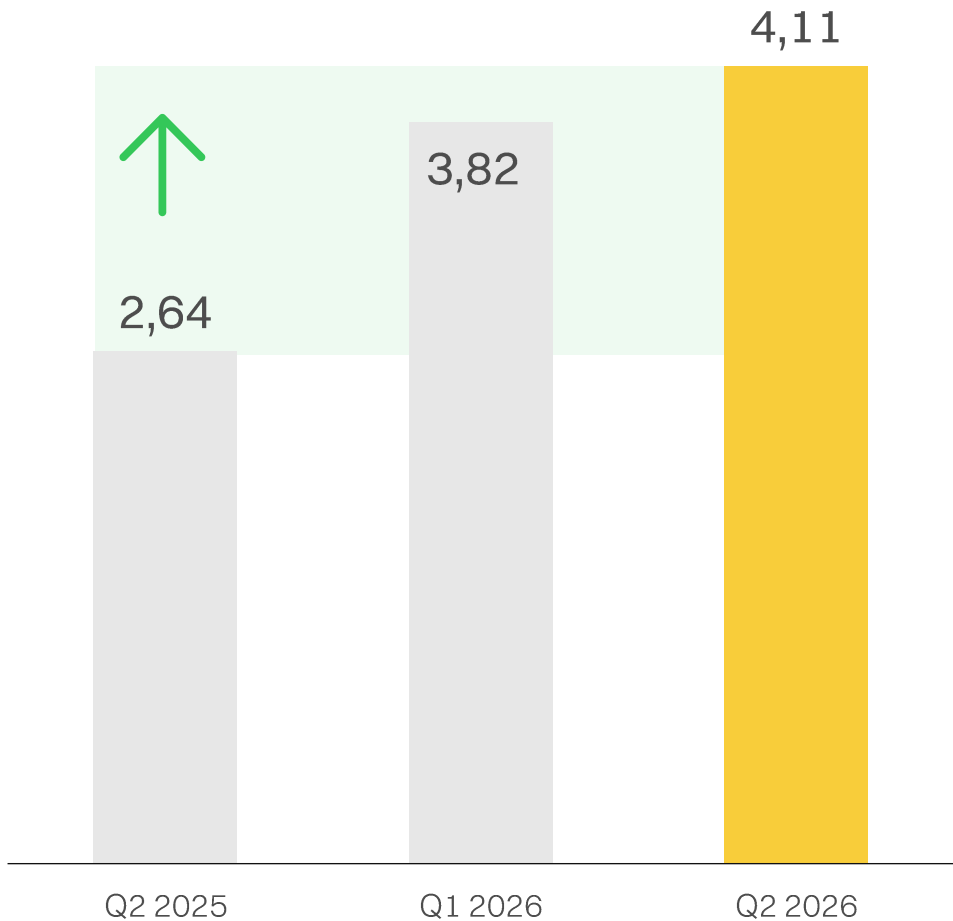
Spadek liczby czatów z zespołem wsparcia



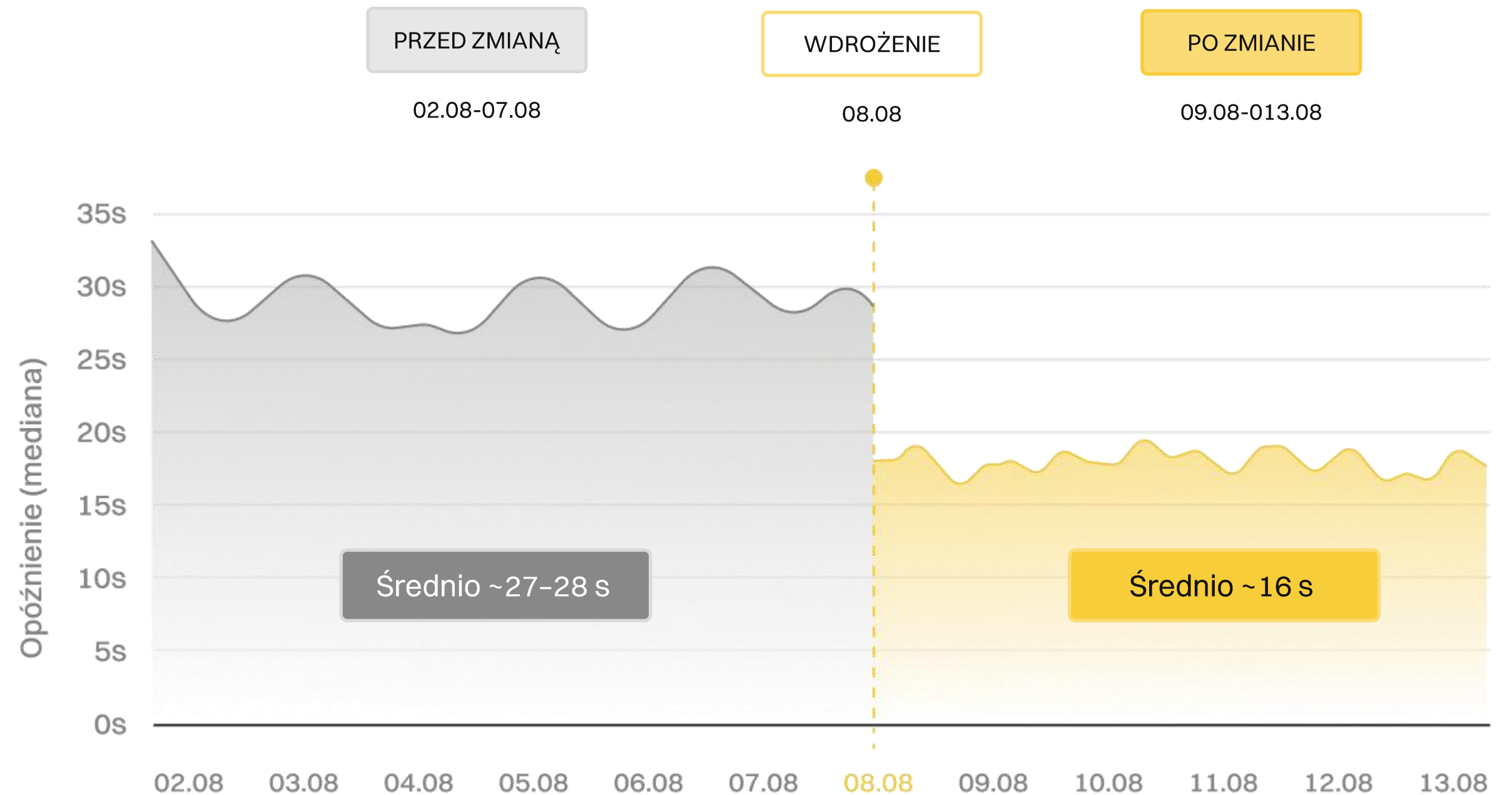
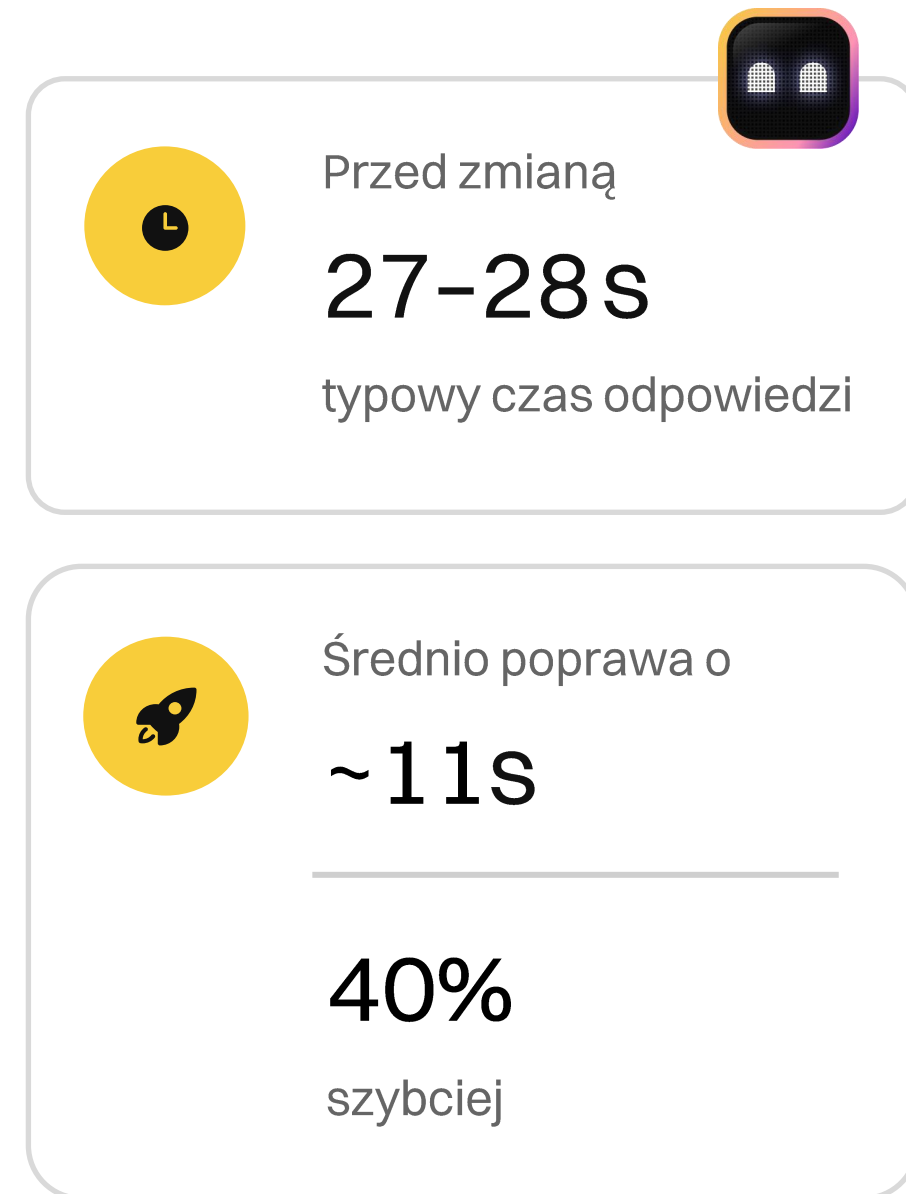
Ponad połowa czatów obsługiwanych przez robo_Folks



Ocena jakości odpowiedzi udzielanych przez robo_Folks w skali 1-5 (wg ocen użytkowników)

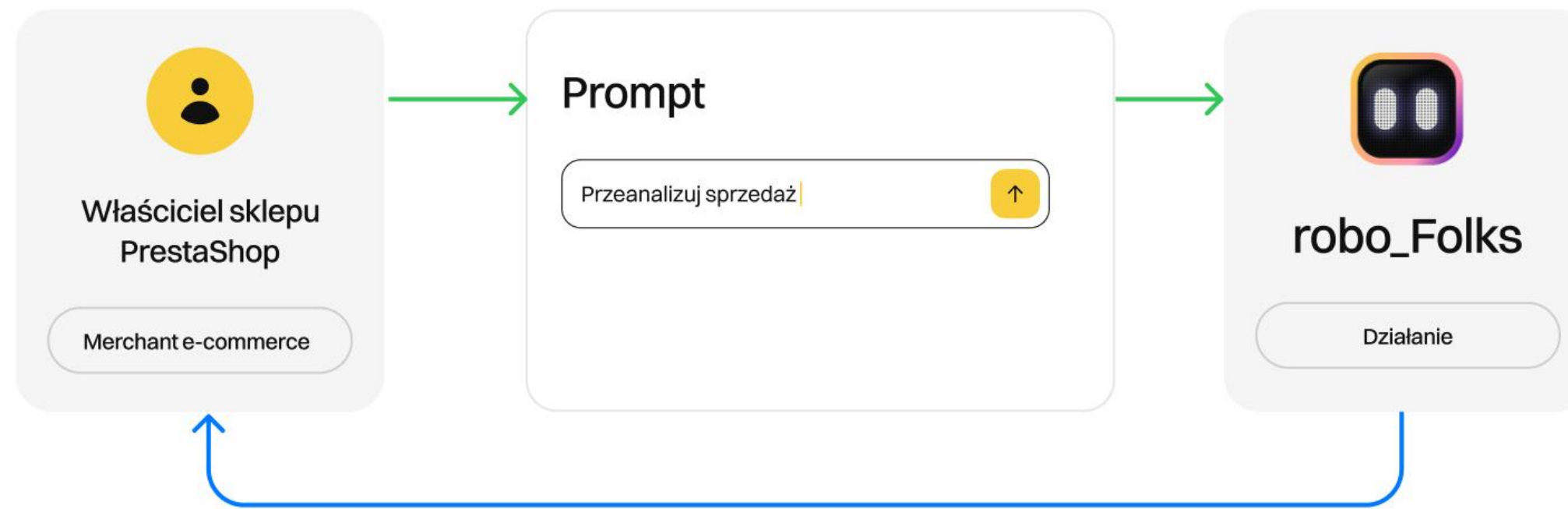


robo_Folks – jedna aktualizacja, mniej czekania, lepsze doświadczenie klienta.



robo_Folks poprzez ciągłą naukę i samodzielny rozwój zwiększa efektywność działania oraz usprawnia procesy po stronie Grupy oraz po stronie użytkownika

robo_Folks może analizować i zarządzać sklepem PrestaShop.



Co robo_Folks może zrobić w sklepie PrestaShop?

-  **Zamówienia – analizuje sprzedaż w wybranym okresie**
-  **Produkty i ich warianty – sprawdzi, co się najlepiej sprzedaje**
-  **Zdjęcia produktów – zidentyfikuje niekompletne materiały**
-  **Dane klientów – analizuje historię zakupów**
-  **Opisy, meta title i meta description – optymalizacja pod SEO**
-  **Wybrane elementy konfiguracji PrestaShop.**

robo_Folks może analizować i zarządzać sklepem PrestaShop.

robo_Folks

Przygotuj raport najlepiej sprzedających się produktów z ostatnich zamówień

Pobieram dane zamówień ze sklepu unzrjnxct.cfolks.pl, aby przygotować raport sprzedaży...

Raport najlepiej sprzedających się produktów — unzrjnxct.cfolks.pl

Analiza oparta na 5 ostatnich zamówieniach (łączna wartość: 282,40 zł):

#	Produkt	Szt	Przychód brutto
🥇 1	The adventure begins Framed poster (80x120cm)	2	158,00 zł
🥈 2	Hummingbird printed sweater (White, S)	1	35,90 zł
🥉 3	Hummingbird printed t-shirt (White, S)	1	23,90 zł
4	Brown bear cushion (Black)	1	18,90 zł
5	Mountain fox notebook (Ruled)	1	12,90 zł
6	Mountain fox notebook (Plain)	1	12,90 zł
7	Mug Today is a good day	1	11,90 zł

Wniosek: Zdecydowanym liderem sprzedaży jest **plakat Framed poster** — generuje 55,9% całkowitego przychodu sklepu. Czy chcesz zobaczyć szczegóły któregoś zamówienia lub coś jeszcze?

Wpisz wiadomość...

- ⌚ Automatyzacja codziennych obowiązków i wsparcie biznesów e-commerce naszych klientów.
- 💬 Z poziomu naturalnej rozmowy z AI, użytkownicy mogą sprawdzać zamówienia, klientów i produkty, zarządzać ofertą, aktualizować konfigurację sklepu czy wykonywać codzienne zadania administracyjne.
- ✅ Wszystkie operacje wpływające na dane sklepu wymagają świadomego potwierdzenia przez użytkownika.
- ⚡ Rozwój tych możliwości jest naturalnym efektem synergii i połączenia kompetencji technologicznych cyber_Folks i PrestaShop.
- ➔ Dodatkowa wartość i przewaga dla użytkowników serwerów cyber_Folks.

Uruchomienie robo_Folks w Rumunii.



Hei, actionează mai rapid cu ajutorul meu :)



Asistent osadzony w realnym środowisku klienta, z dostępem do kontekstu konta i możliwością działania na nim



Największą korzyścią i przewagą robo_Folksa jest sprawczość – możliwość wykonywania realnych operacji administracyjnych w imieniu klienta

 robo_Folks

Configurare găzduire

Configurare email

Copii de rezervă

Administrare domenii

Manager fișiere

Certificate SSL

Baze de date

+ mai multe

Am adaugat o adresa noua de email si nu primesc mesaje pe ea

Verific conturile de email și starea acestora în contul dumneavoastră.

Bună ziua! Am verificat conturile de email din contul dumneavoastră. Am găsit **3 adrese de email** pe domeniul `adrian-bot.ro`:

radu@adrian-bot.ro

radu3@adrian-bot.ro

radu4@adrian-bot.ro

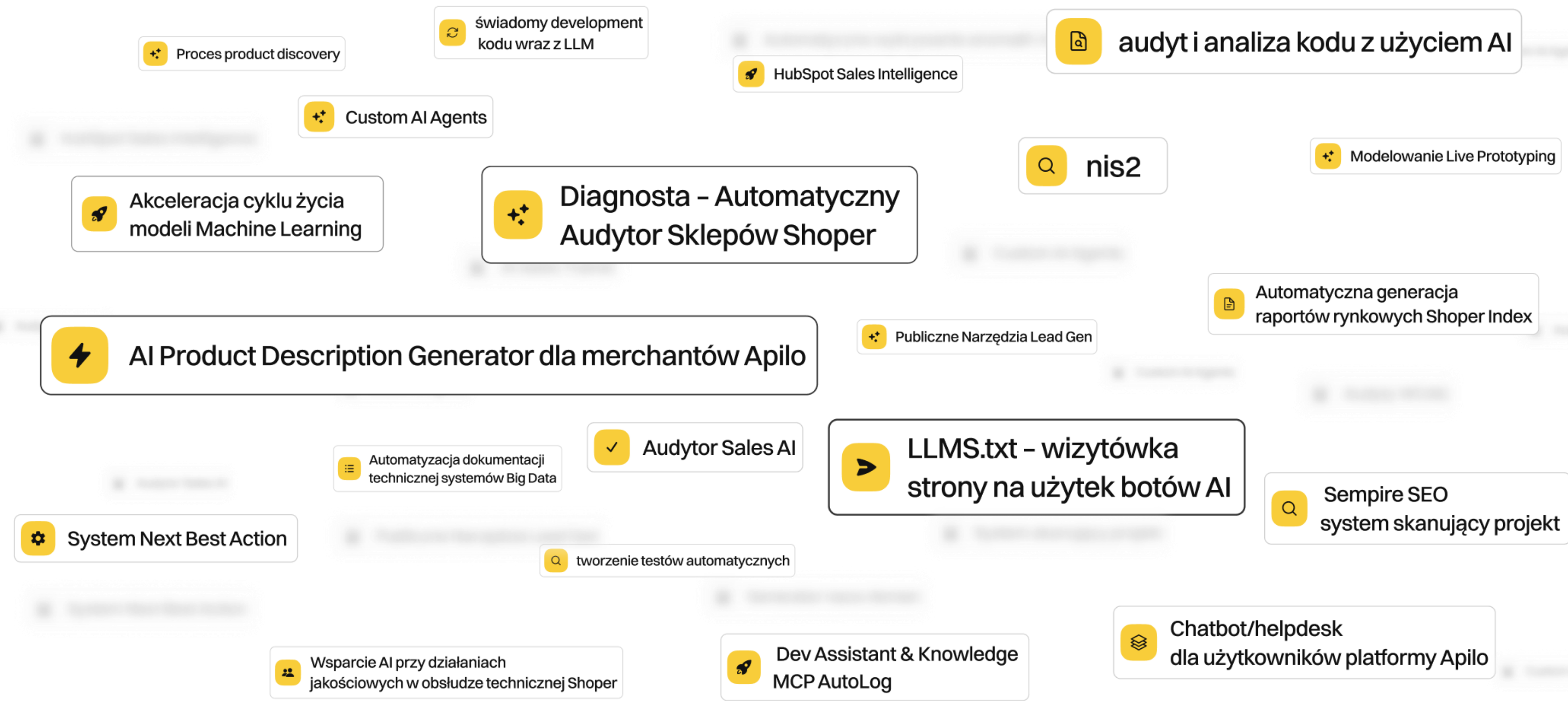
Toate au spațiu **nelimitat** și nu sunt suspendate. Iată cele mai frecvente motive pentru care nu primiți mesaje pe o adresă nouă:

- Adresa nu este configurată corect în clientul de email** (Outlook, Thunderbird etc.) — verificați setările IMAP/SMTP din cPanel: [Email Accounts](#) → [Manage](#) → [Connect Devices](#)
- Mesajele ajung în Spam/Junk** — verificați folderul de spam în Webmail: [Webmail](#)
- Expeditorul a primit eroare 550 "Address not found"** — adresa de email a fost introdusă greșit de expeditor
- Restricții active pe cont** — verificați în [Email Accounts](#) → [Manage](#) → [Restrictions](#) că opțiunea de primire nu este blocată

Care dintre situațiile de mai sus se potrivește cazului dumneavoastră? Sau pe care adresă nouă anume nu primiți mesaje?

Scrie un mesaj...

Realne wykorzystanie AI – Inicjatywy.



cyber_Folks Group

Transformacja produktowa



Patryk Pawlikowski
CPO Shoper

Transformacja produktowa: Piękne Sklepy.

22

Darmowych
szablonów

9 000+

Instalacji nowych
szablonów

60%

Bazy w technologii
Storefront



Wzmocnienie postrzegania Shopera jako solidnego
i profesjonalnego rozwiązania

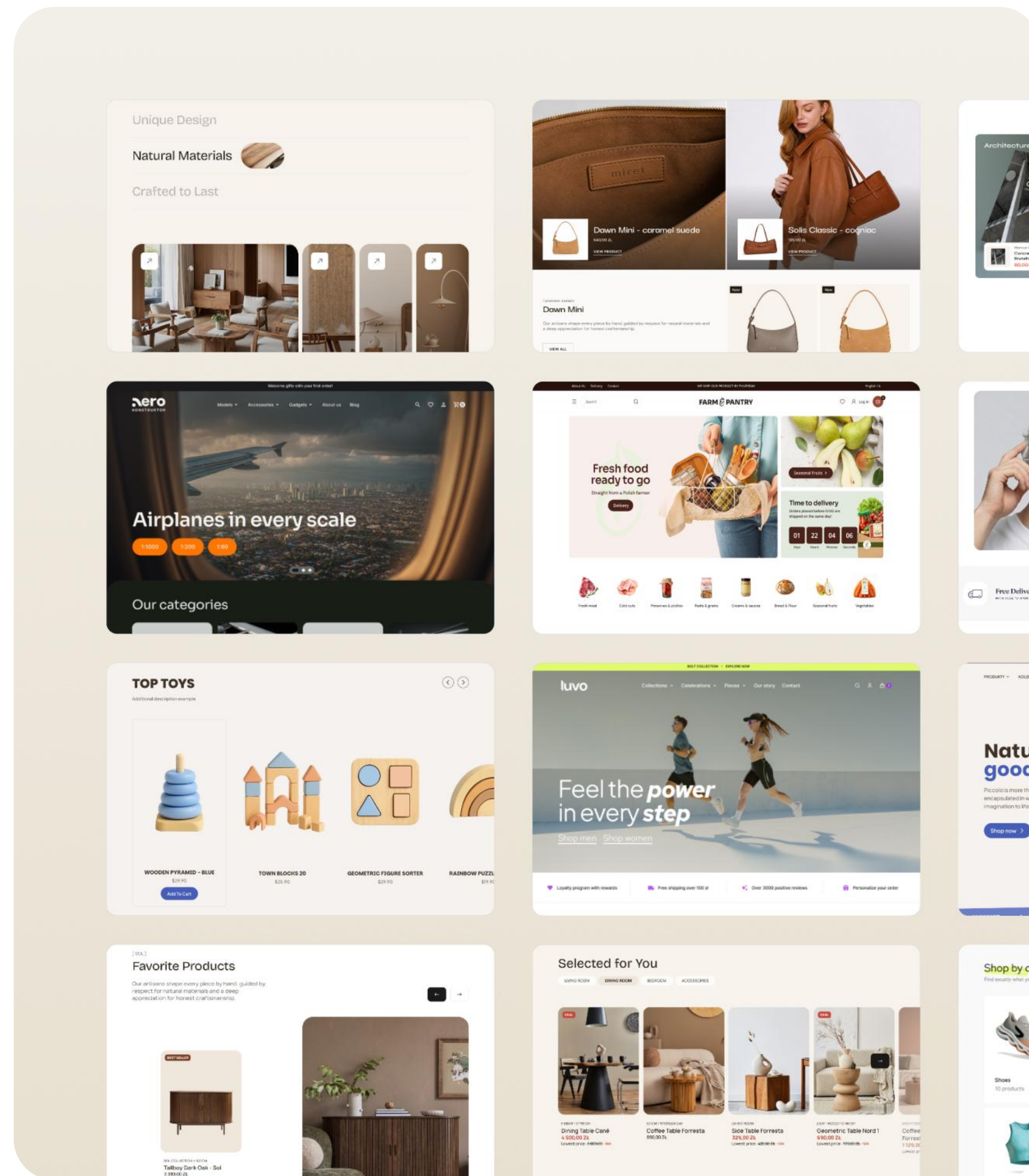


Lepszy odbiór marek naszych merchantów



Poprawa wyglądu sklepu to większa skuteczność
i wyższe wyniki sprzedażowe – wzrost GMV

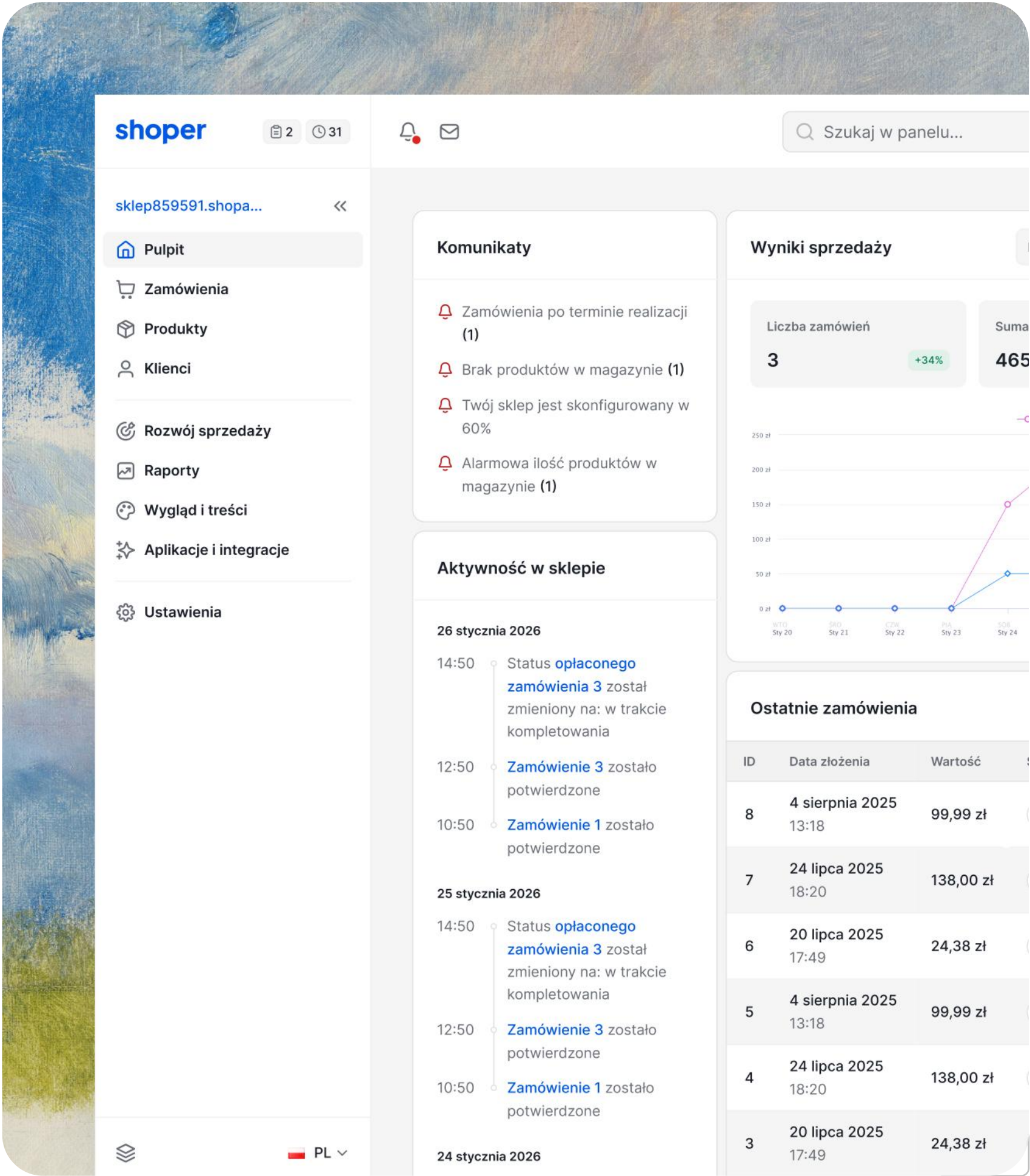
cyber_Folks Group



Transformacja produktowa

Panel Merchanta.

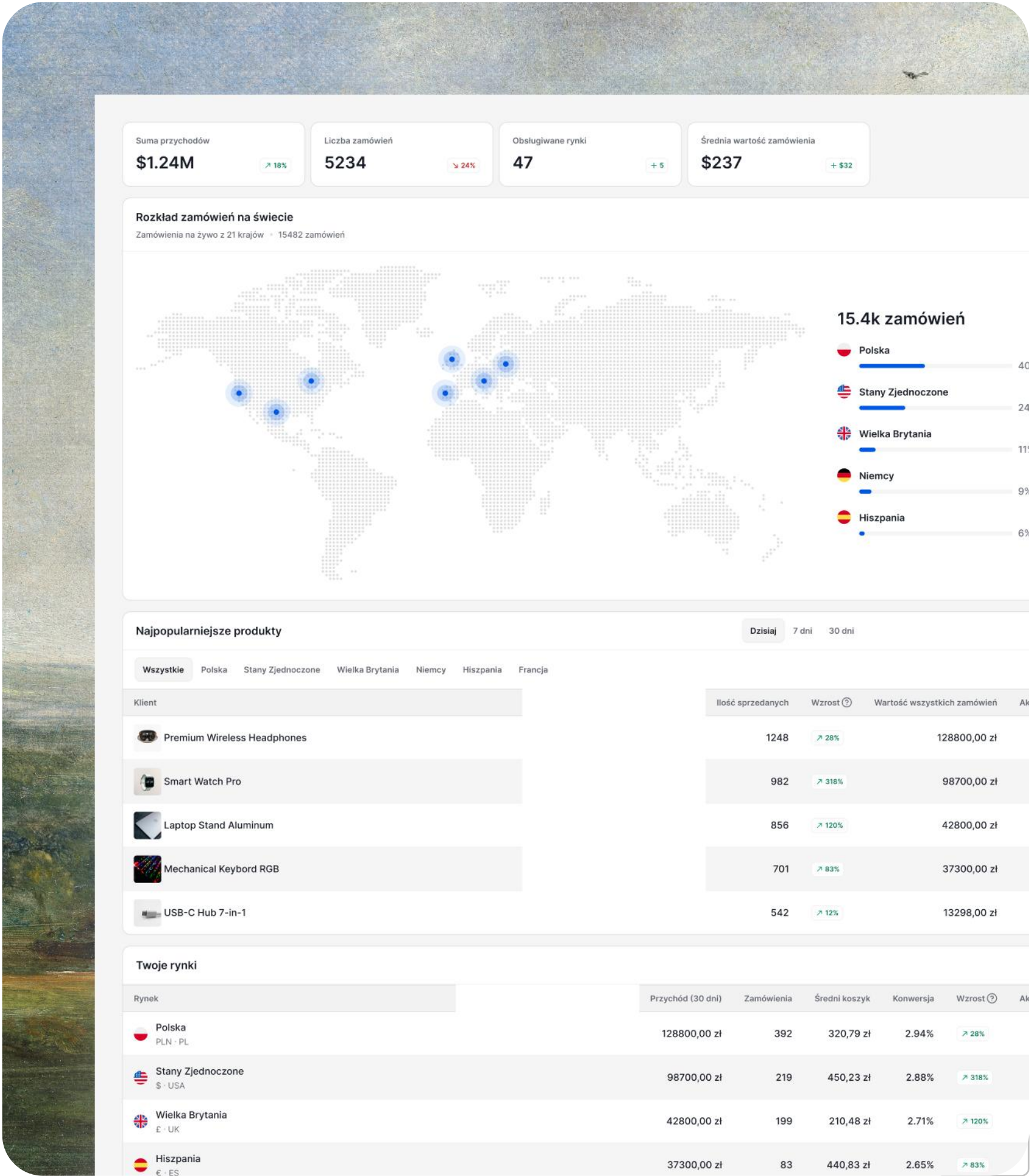
-  Poprawa użyteczności narzędzi merchanta
-  Nowy wygląd panelu – więcej funkcji, ważne zakładki widoczne od razu, czytelne nazwy
-  Przejrzysty widok bez rozpraszaczy
-  Spójność i hierarchia informacji



Transformacja produktowa

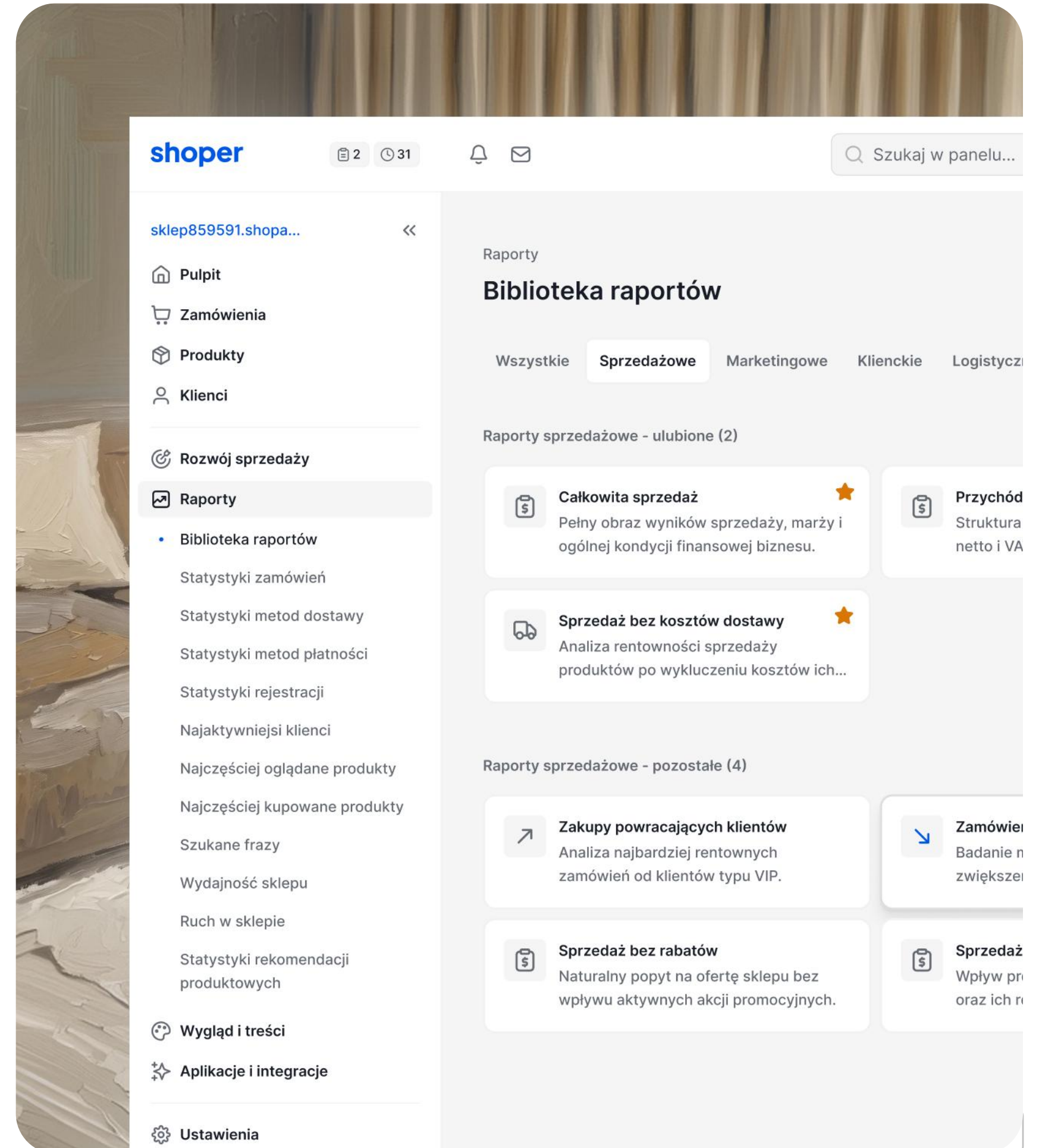
Cross-border.

-  Moduł Cross-border w Shoperze, którego dotychczas nie było
-  Uruchamianie nowych rynków z poziomu jednego panelu, bez potrzeby tworzenia nowego sklepu
-  Rozwój sprzedaży za granicą z pełną kontrolą nad podatkami
-  Poprawność prezentacji cen i działania stawek VAT
-  Sklep, który dopasowuje się do kupującego – system automatycznie wykrywa lokalizację odwiedzającego



Transformacja produktowa – predefiniowane raporty.

-  Wbudowany dashboard analityczny, który zastępuje zewnętrzne narzędzia.
-  +20 gotowych raportów sprzedaży, odpowiadających na potrzeby merchantów, pozwalających na błyskawiczną ocenę sytuacji sklepu
-  Elastyczne porównania i metryki
-  Automatyczne przejście bezpośrednio z raportu do edycji konkretnego towaru



Transformacja produktowa: Pozytywne oceny merchantów.

Zdecydowaliśmy się na szablon z kolekcji Shopera, bo przekonały nas 3 rzeczy: nowoczesny wygląd, łatwa konfiguracja i pewność, że to technologia przyszłości.

Kamil Donatowicz
właściciel sklepu dobre.promo



Poziom trudności porównałbym do programu Word, Excel itp. Partner technologiczny nie był w tym przypadku potrzebny, a budowa sklepu zajęła 3-4 dni.

Monika
właścicielka sklepu adventurestore.pl



Teraz mogę pokazywać ich formę i kolor produktów dokładnie tak, jak zaplanowałam. Nowa technologia to dla mnie wyższa skuteczność i spokój o to, że klient zawsze zobaczy produkt w najlepszym świetle.

Ania Eliza Gwiazda
pomysłodawczyni i właścicielka sklepu gwiazdastudio.com



Szablon był dosłownie skrojony pod nas – mocne kolory, energetyczny klimat, nowoczesne elementy, duża typografia. Obsługa szablonu okazała się bardzo intuicyjna i logiczna.

Iwona Odolak
właścicielka sklepu cookiemood.pl



Nowe szablony Shoper idealnie wpasowały się w naszą koncepcję. Animacje, przejścia i całość robią świetne wrażenie, a jednocześnie wszystko edytuje się łatwo, bez wsparcia programisty.

Magda i Przemek
właściciele sklepu craftz.shop



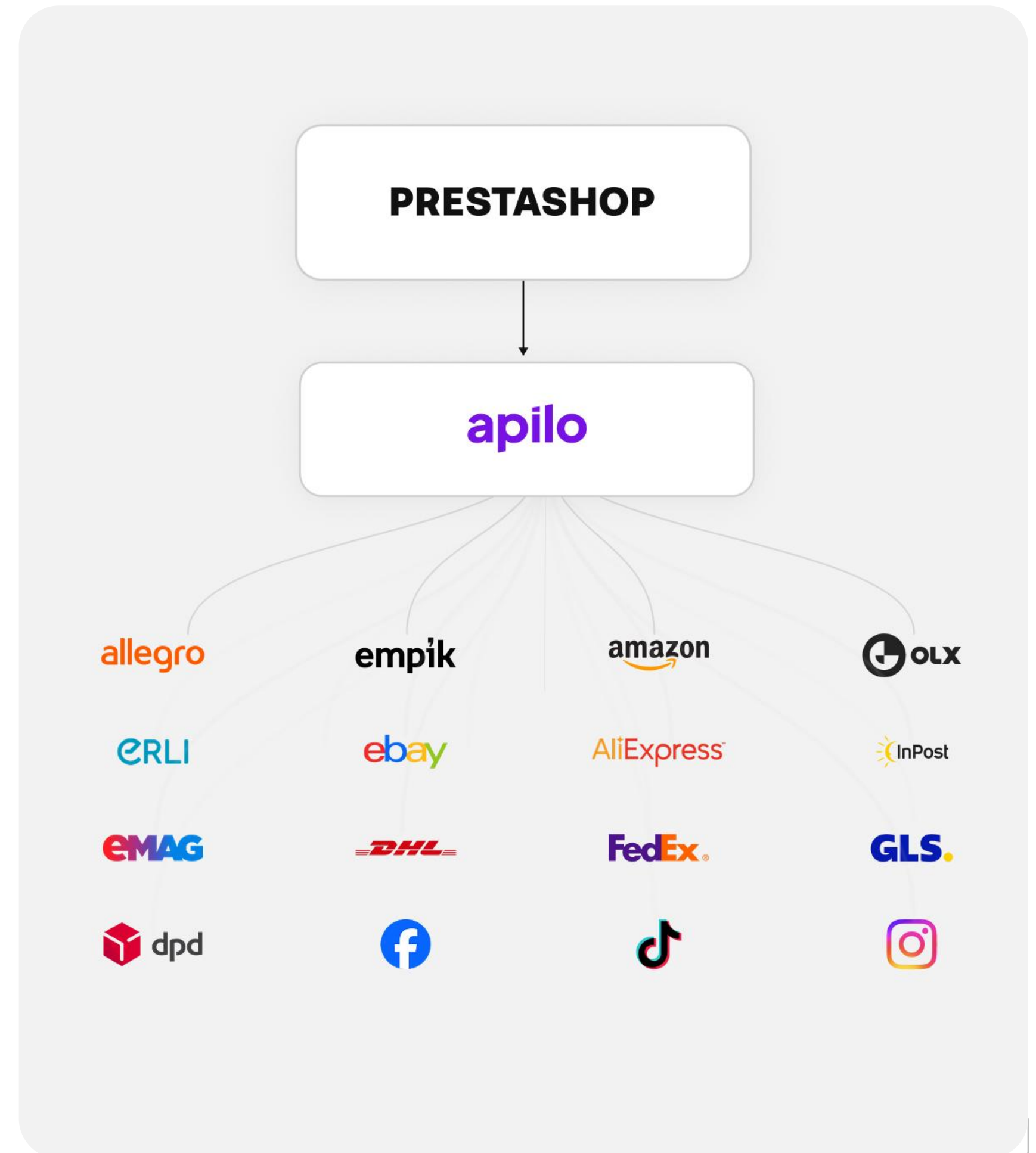
Proces przebiegł bardzo sprawnie i szybko bez żadnego wpływu na bieżące funkcjonowanie sklepu. Jestem bardzo zadowolony z końcowego efektu, czego mam potwierdzenie uzyskane z rozmów z klientami.

Artur Sadowski
właściciel sklepu galeria-mk.pl



Wdrożenie wtyczki Apilo na PrestaShop.

-  Sprzedawcy PrestaShop zyskali możliwość połączenia sklepu z Allegro, Amazonem, eBayem, Empikiem, TikTok Shop oraz setkami innych systemów sprzedażowych i logistycznych
-  Dzięki Apilo zamówienia, ceny, stany magazynowe i wysyłki są synchronizowane automatycznie, a całą sprzedażą można zarządzać z jednego panelu.
-  Apilo w oficjalnym programie partnerskim ze statusem Verified+ Partner



cyber_Folks Group

Połączenie z Shopperem

Razem od 1 września br.



Artur i Mateusz
Targi TEH Warszawa 2025



**Jedna wizja.
Jeden lider e-commerce.**

Zespoły cyber_Folks & Shoper
Integracja 2025



Jasna strategia budowy lidera e-commerce

Pełna koncentracja na budowie lidera e-commerce i maksymalizacja potencjału do rozwoju i konkutowania na arenie międzynarodowej



Uproszczona i bardziej efektywna struktura

Większa sprawność operacyjna, lepszy przepływ informacji i trwałe ograniczenie kosztów wspólnych i administracyjnych
(> 1 mln zł rocznych oszczędności kosztowych dzięki połączeniu)



Większa skala, płynność i elastyczność finansowania

Większa skala połączonego podmiotu – z łączną kapitalizacją zbliżoną do ~1 mld USD, oczekiwaną wyższą płynnością obrotu akcjami oraz większą elastycznością w pozyskiwaniu finansowania equity i długu



Finalizacja połączenia

cyber_Folks wyemituje 3.215.165 akcji zwykłych na okaziciela serii F, które trafią do dotychczasowych akcjonariuszy Shoper, a na 15 września 2026 r. planowane jest ich wprowadzenie do obrotu na GPW.

Nowy Zarząd połączonych Spółek.



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 ds. Strategii i Inwestycji

Z Grupą cyber_Folks związany od 2010 r., w roli Dyrektora Finansowego od 2014 r. Obecnie odpowiedzialny za akwizycje, w tym strategię ich finansowania, nadzór nad kluczowymi spółkami Grupy, relacje inwestorskie oraz relacje z bankami.



Katarzyna Juskiewicz
Członek Zarządu, COO

Dyrektor Operacyjny związana z cyber_Folks od 2001 r. Zdobyła doświadczenie w obszarach zarządzania projektami sieciowymi, rozwojem oprogramowania oraz audytu operacyjnego.

Nowi Członkowie*



Paweł Lewkowicz
Członek Zarządu, CRO

Chief Revenue Officer. Ekspert z ponad 15-letnim doświadczeniem w e-commerce, strategii produktowej, marketingu i we wdrażaniu rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji.



Konrad Kowalski
Członek Zarządu, CFO

Z Grupą cyber_Folks związany od 2017 r. najpierw jako dyrektor finansowy segmentu, odpowiedzialny za strategię cenową oraz plany finansowe. Obecnie CFO Grupy odpowiedzialny za nadzór nad finansami i kontrolingiem.



Artur Pajkert
Członek Zarządu, CMO

W Grupie cyber_Folks od 2008 r. Istotnie współtworzył markę cyber_Folks oraz odpowiadał za jej wdrożenie w Rumunii. Odpowiedzialny za obszar sprzedaży, komunikacji produktowej i marketingu.



Łukasz Piecuch
Członek Zarządu, CTO

W Grupie cyber_Folks od 2017 roku. Jest jednym z architektów cyber_Mind – platformy rozwijającej rozwiązania AI dla spółek Grupy – oraz robo_Folks, asystenta AI wspierającego klientów w codziennej pracy z usługami hostingowymi.



Patryk Pawlikowski
Członek Zarządu, CPO

Ekspert e-commerce, płatności cyfrowych i rozwoju produktów. Ma blisko 20 lat doświadczenia, w tym ponad 15 lat na stanowiskach zarządczych i kierowniczych w sektorach technologicznym i handlowym.

*Od 1 października br.

cyber_Folks Group

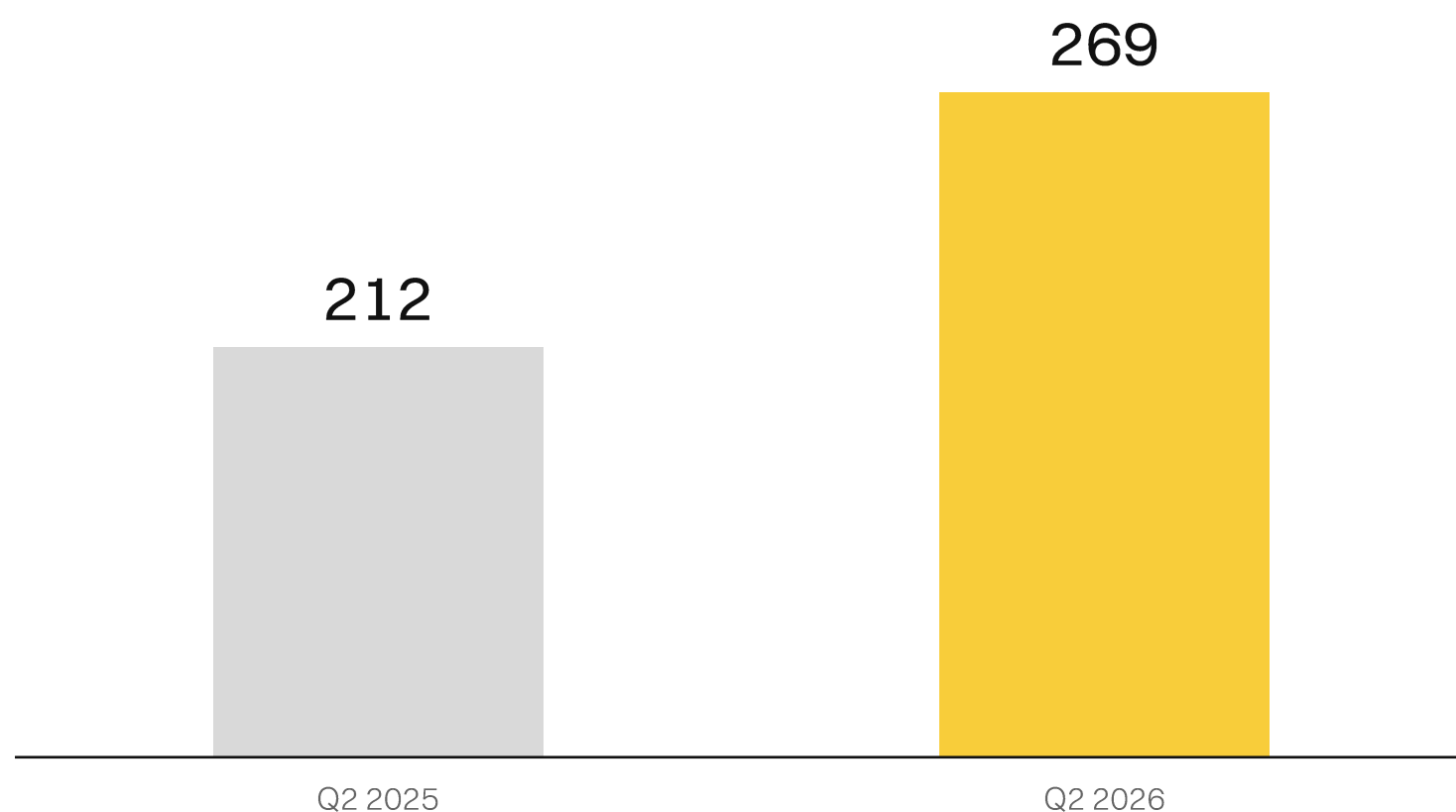
Q2/2026 w cyber_Folks



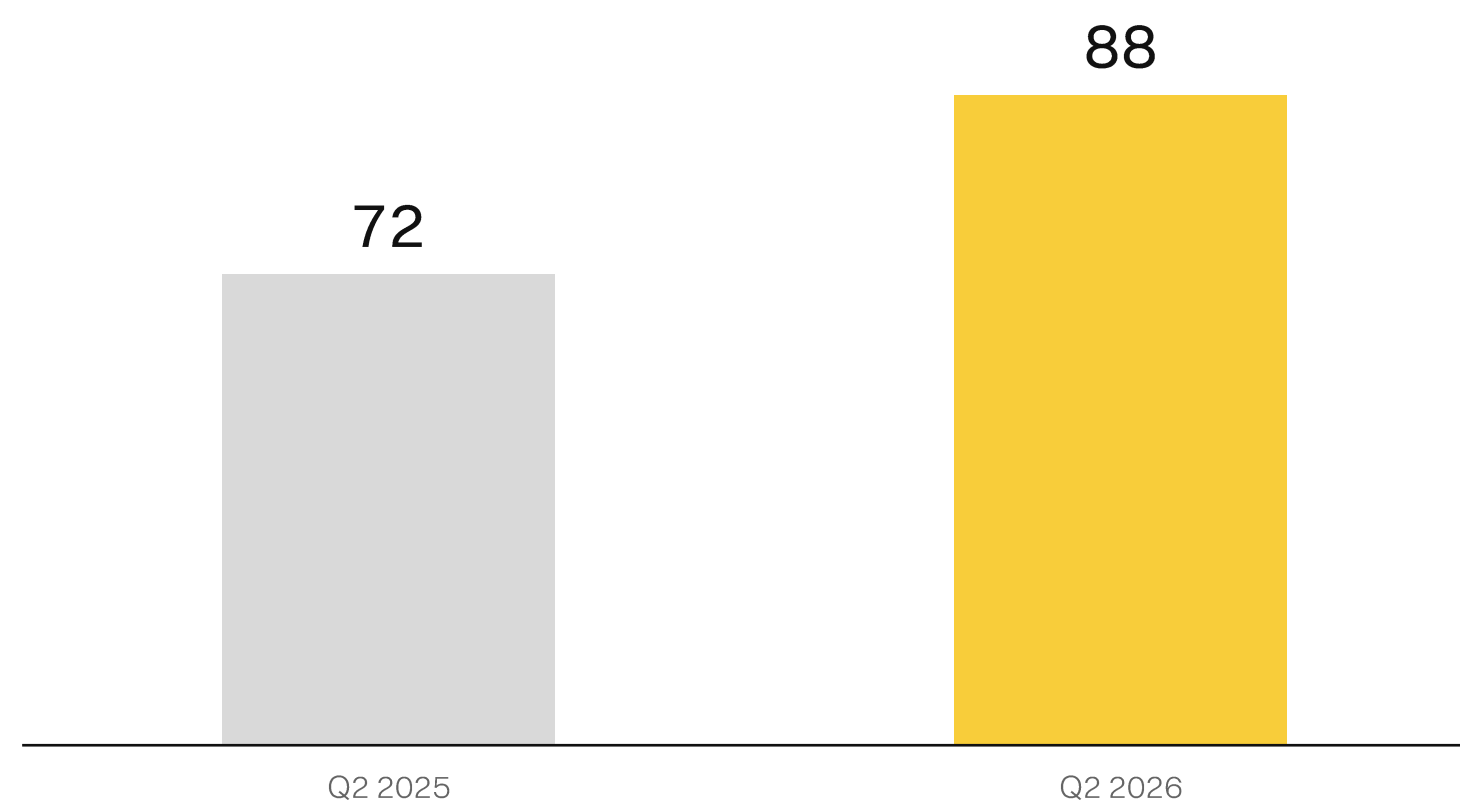
Szymon Ciężar
Specjalista ds. Szkoleń i Wsparcia Jakości Obsługi

Przychody i skorygowana EBITDA Grupy cyber_Folks – dynamiczny, ponad 20-procentowy wzrost.

Przychody +27% ↑

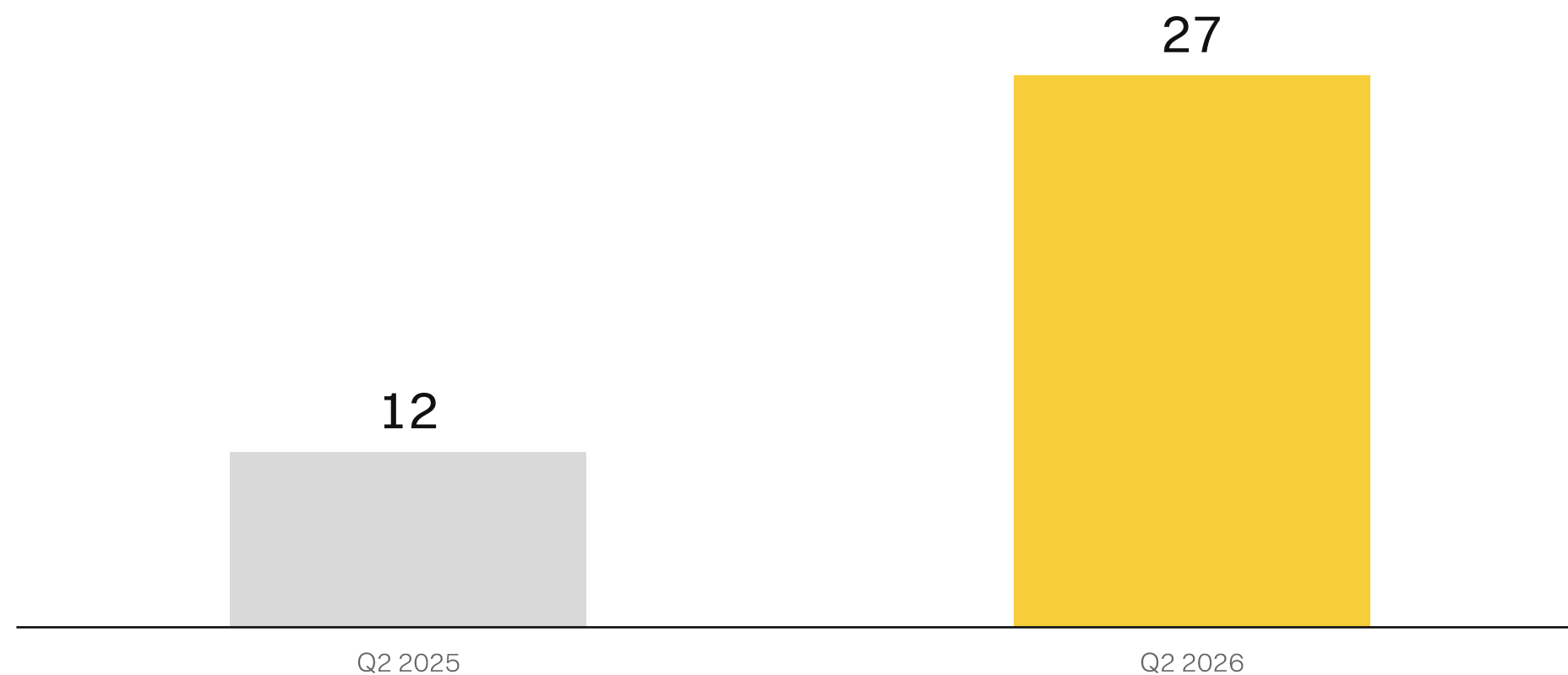


Skorygowana EBITDA +23% ↑



Wynik netto dla akcjonariuszy jednostki dominującej.

Skorygowany Zysk netto j.d. +122% ↑



Wpływ zdarzeń jednorazowych na zysk netto

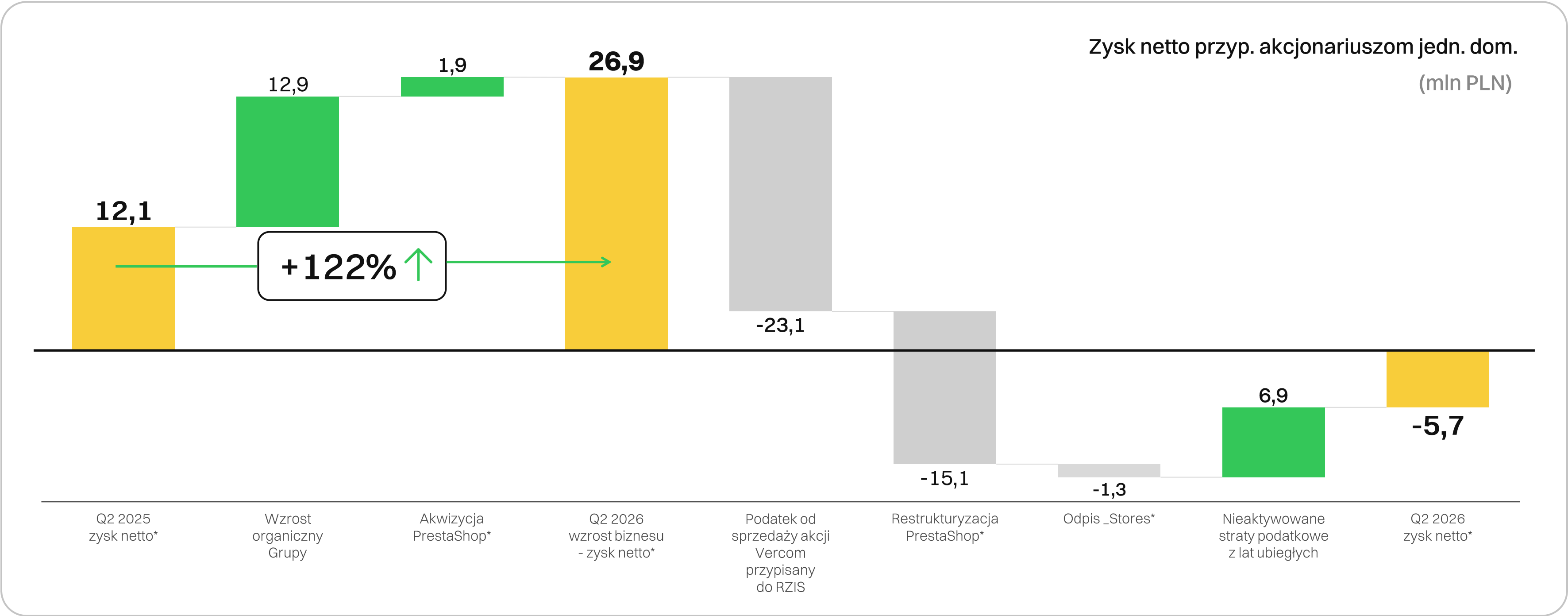
Wskazana wartość nie uwzględnia 23,1 mln zł podatku od sprzedaży 4,3 mln akcji Vercom, który został przypisany do rachunku zysków i strat. Kwota ta odzwierciedla odwrócenie zewnętrznych różnic przejściowych narosłych historycznie z zysków zatrzymanych Vercom S.A.

Powyższa zmiana ma charakter jednorazowy, jest bezpośrednio związana ze sprzedażą akcji Vercom S.A. i dotyczy wyłącznie sposobu ujęcia skutków podatkowych Transakcji w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy.

Zmiana pozostaje bez wpływu na łączną kwotę obciążenia z tytułu podatku dochodowego związanego z Transakcją oraz na przepływy pieniężne Grupy.

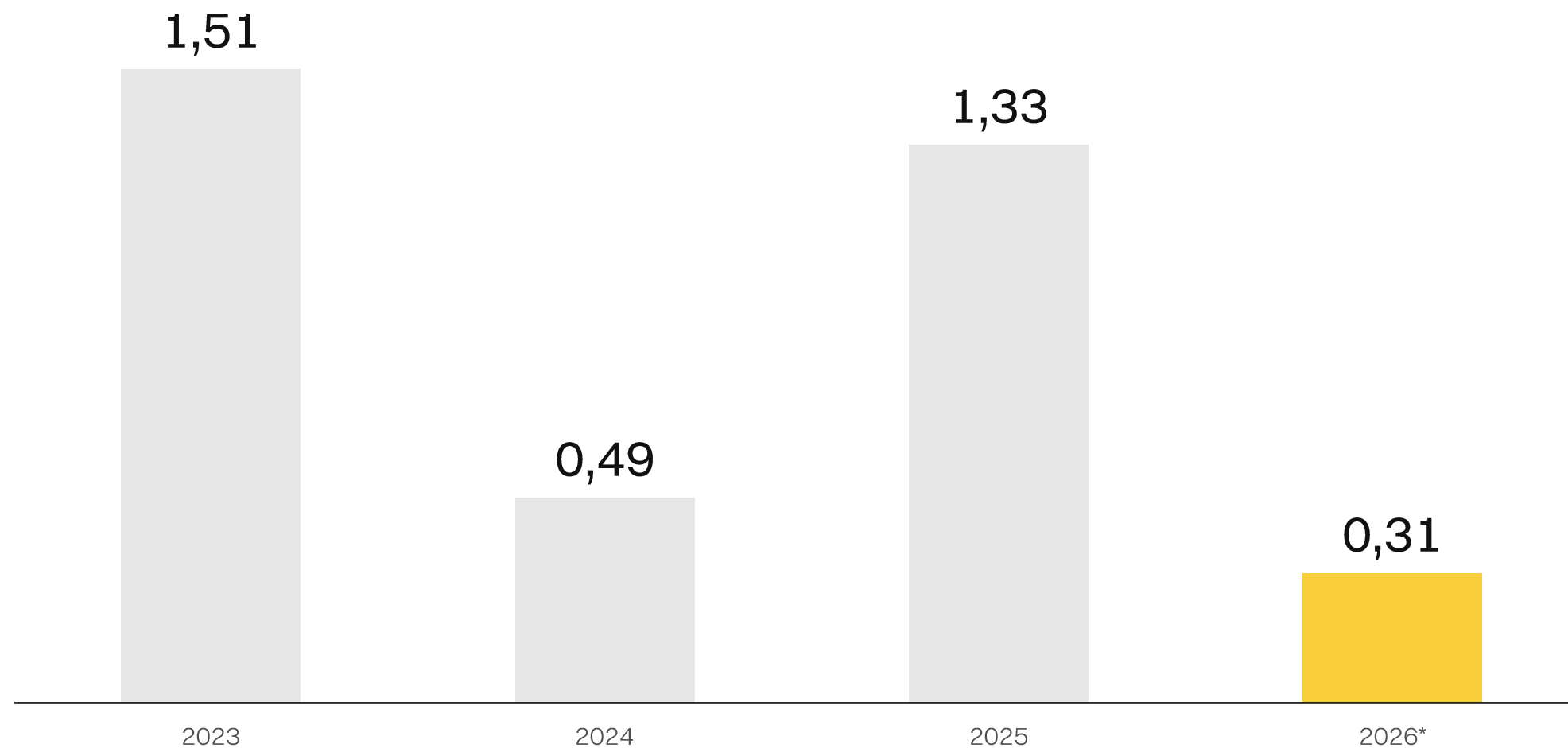
Ponadto wynik skorygowany o koszt restrukturyzacji PrestaShop w kwocie 16,3 mln zł (wartość „unettowiona”) oraz odpis _Stores w kwocie 1,3 mln zł.

Dynamiczny wzrost biznesu i rentowności netto przy wysokich kosztach jednorazowych.



Zdolność M&A – ponad 1 mld PLN.

Dług netto / Skorygowana EBITDA



Spadek długu netto dzięki sprzedaży pakietu akcji Vercom

2 czerwca br. cyber_Folks dokonał sprzedaży ponad 4,3 mln akcji Vercom w procesie przyspieszonej budowy księgi popytu.

W efekcie transakcji Spółka pozyskała ponad 500 mln PLN, które zamierza przeznaczyć na dalsze akwizycje.

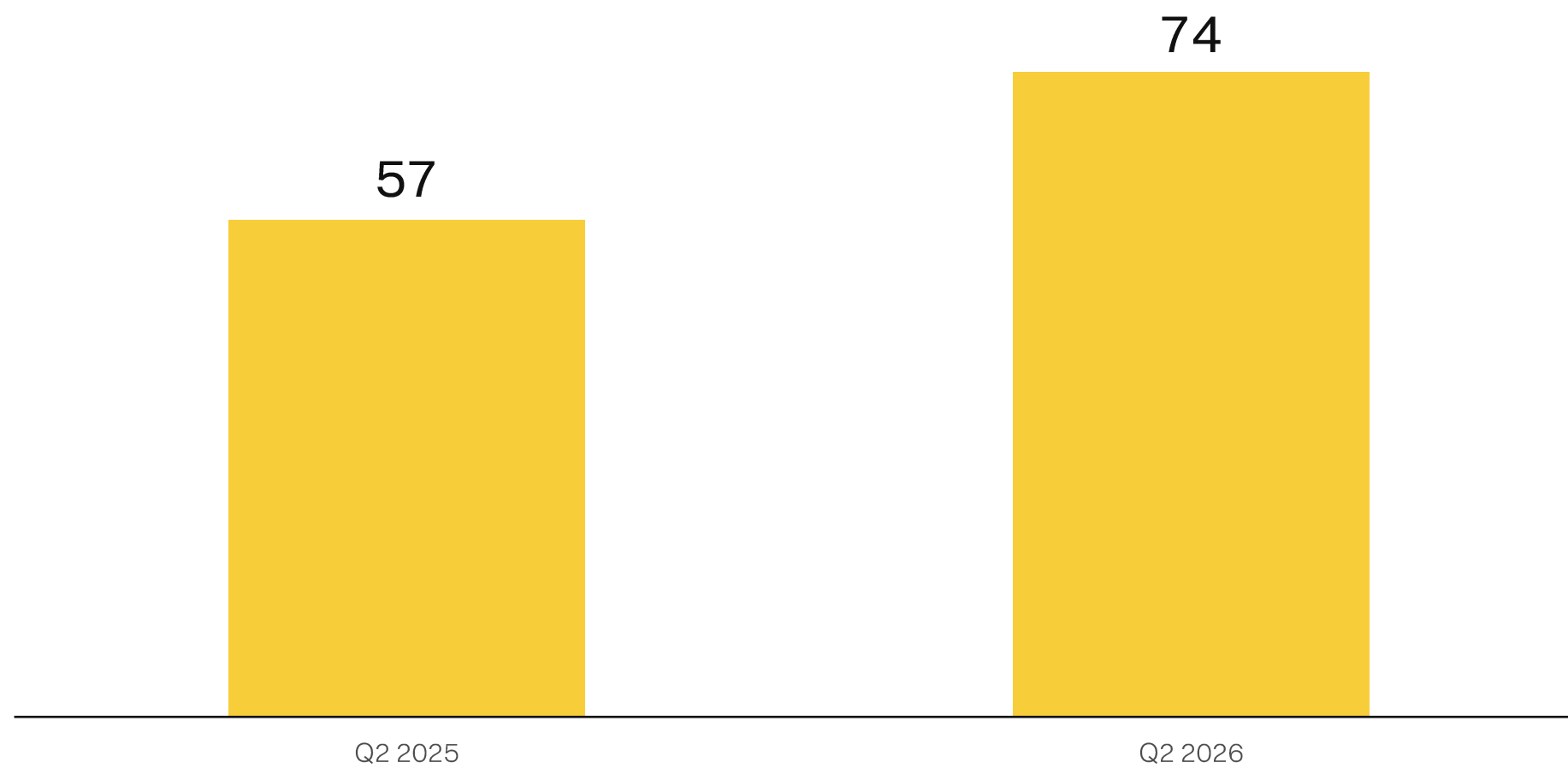
Transakcja miała istotny wpływ na spadek poziomu długu netto oraz jego relacji do skorygowanej EBITDA

Po transakcji cyber_Folks posiada 31% udziału w Kapitale Zakładowym oraz w liczbie głosów na WZA Vercom.

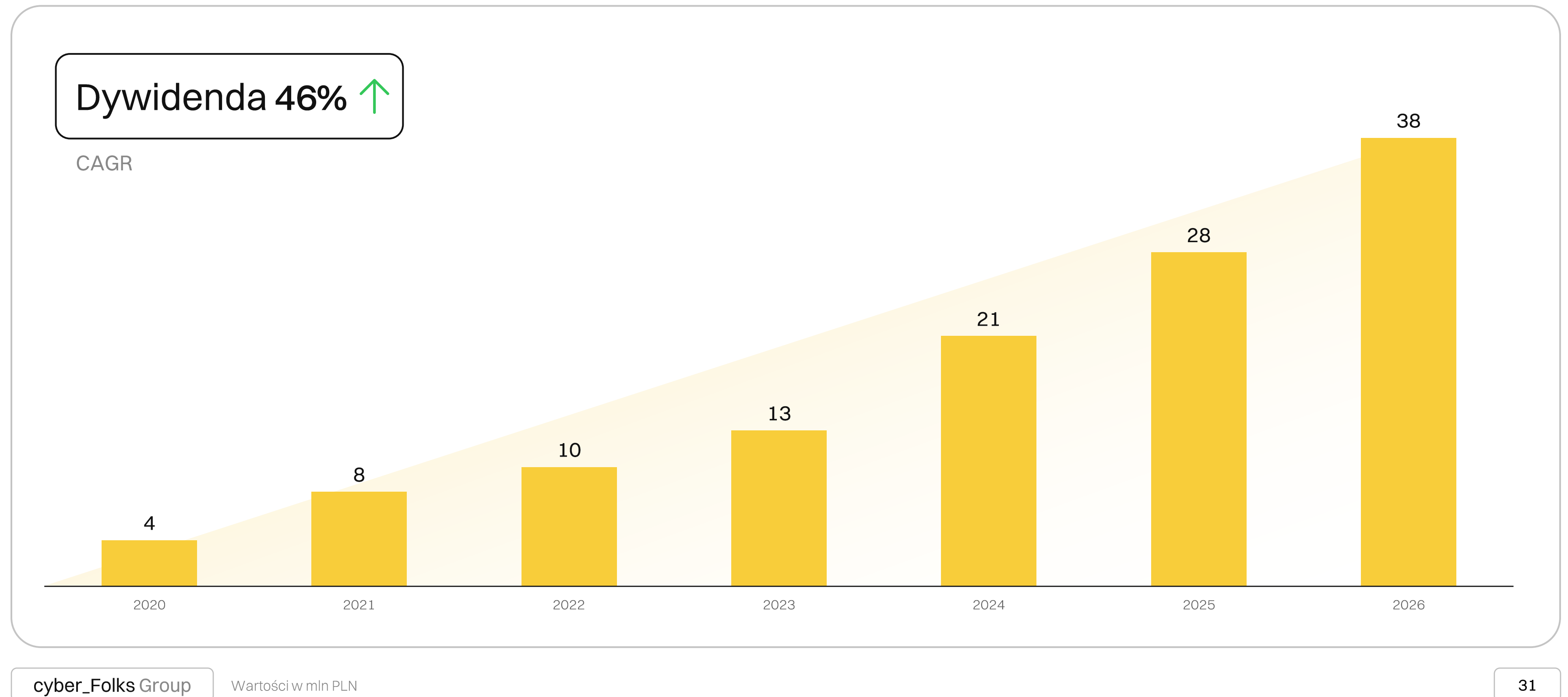
W efekcie zapisów statutowych oraz porozumienia z Krzysztofem Szyszką i Adamem Lewkowiczem, akcjonariuszami Spółki, cyber_Folks nie utraciła kontroli nad Vercom i kontynuuje jej konsolidację metodą pełną

Solidny i dynamicznie rosnący cash flow.

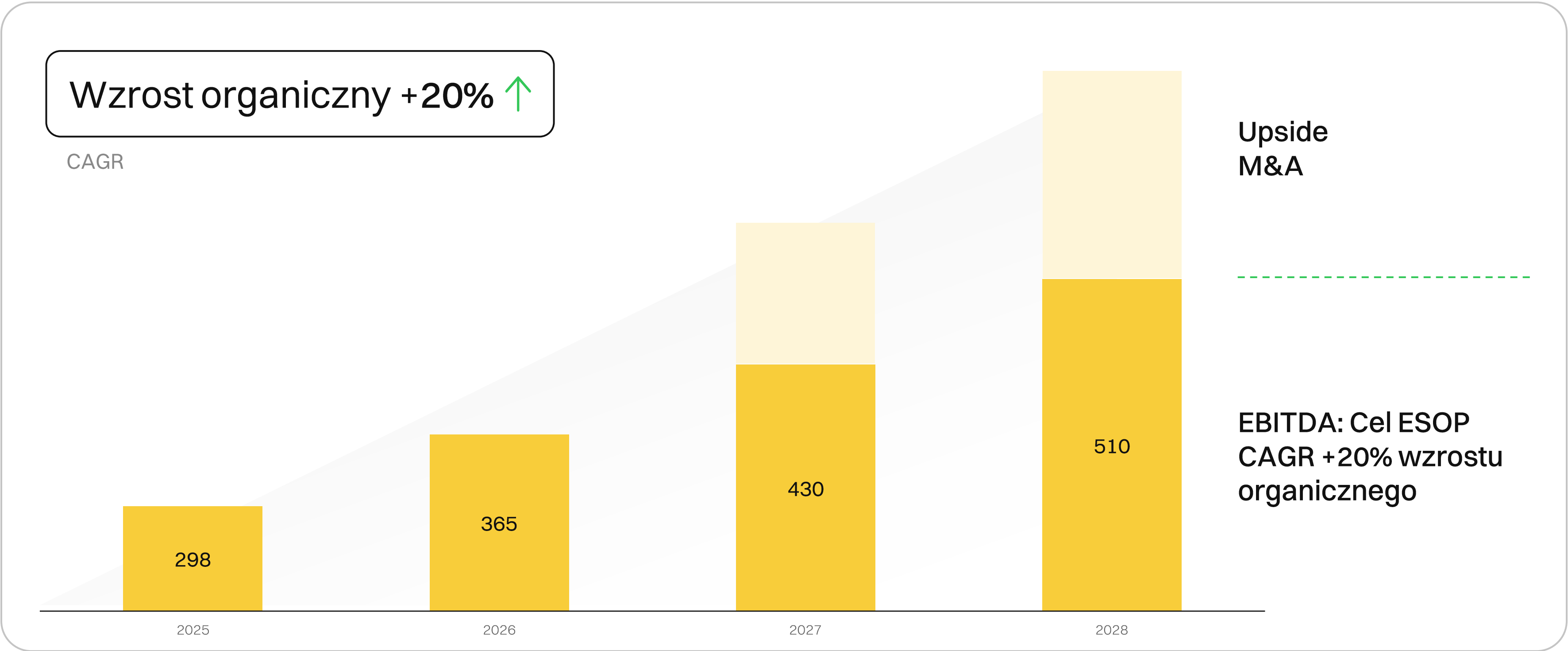
Przepływy operacyjne netto +28% ↑



Kontynuacja rosnącej dywidendy oraz realizacja skupów akcji własnych.



cyber_Folks i Vercom na drodze do realizacji celu ESOP.
Blisko 50% rocznego celu zrealizowane w H1 2026 r.



cyber_Folks Group

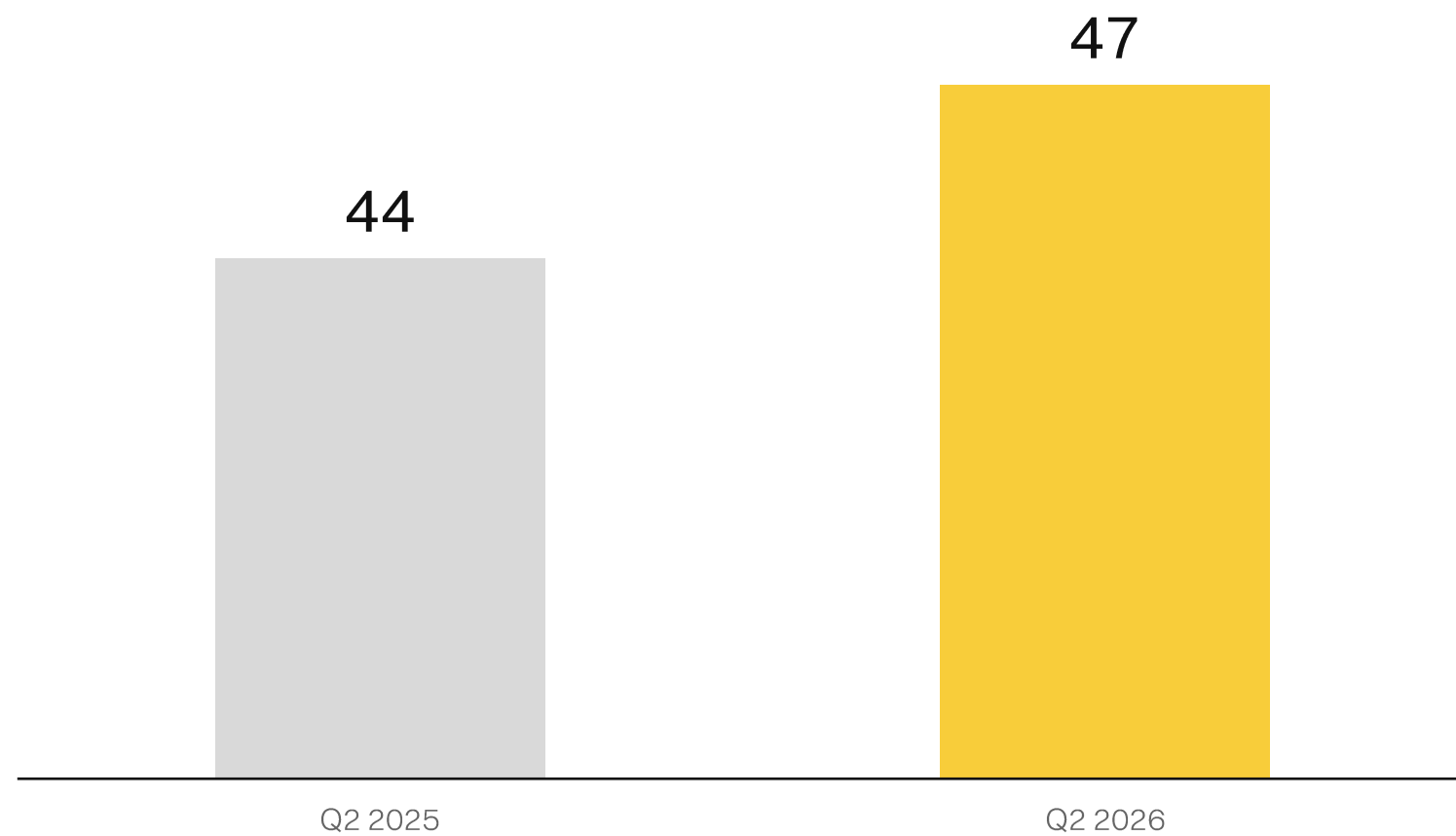
Segment cyber_Folks



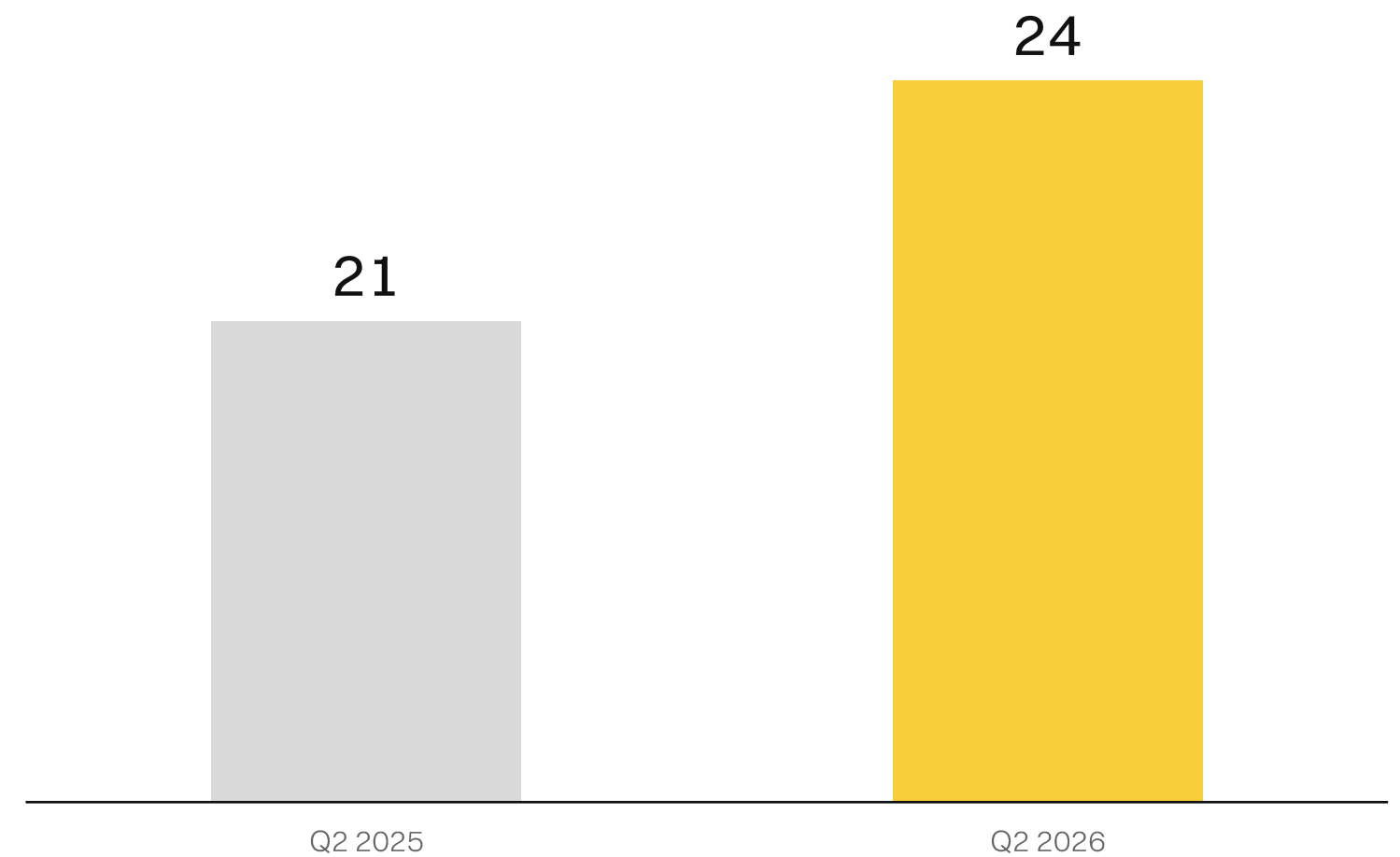
Katarzyna Juskiewicz
COO cyber_Folks

Przychody i skorygowana EBITDA segmentu cyber_Folks.

Przychody +9% ↑

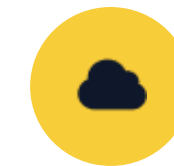
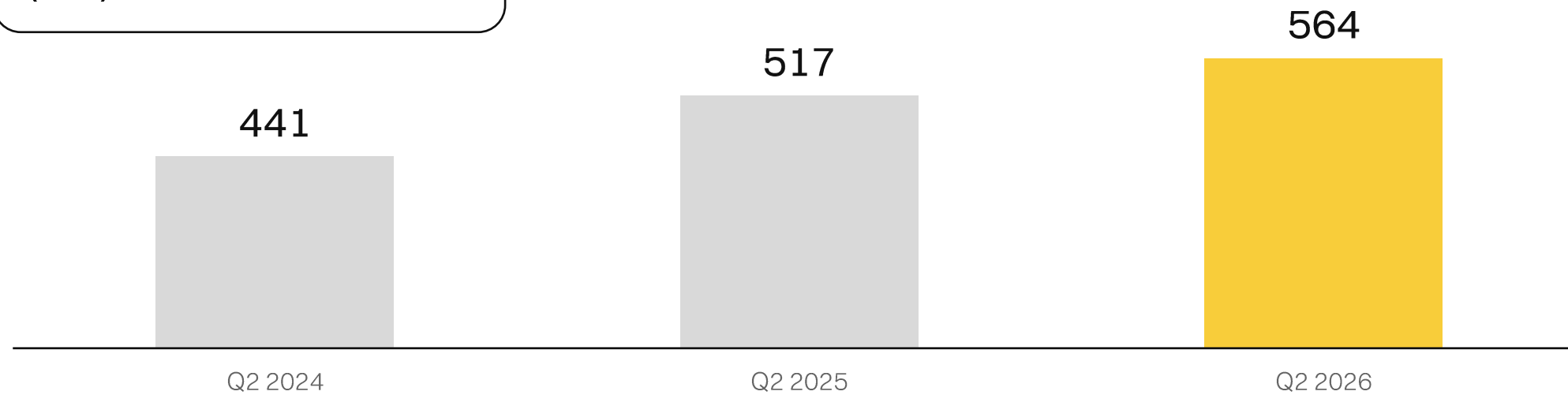


Skorygowana EBITDA +17% ↑



Wybrane KPI segmentu cyber_Folks.

Hosting ARPU LTM
(PLN)

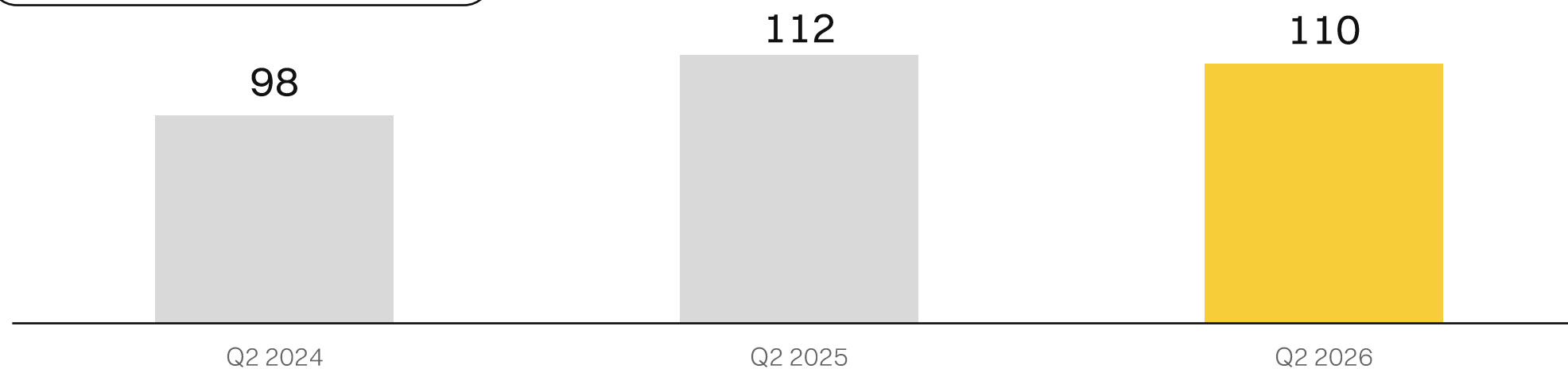


Liczba hostingów
~233 tys.

Wzrost r/r

+ 12 000 ↑

Domeny ARPU LTM
(PLN)



Liczba domen
~388 tys.

Wzrost r/r

+ 18 000 ↑

cyber_Folks Group

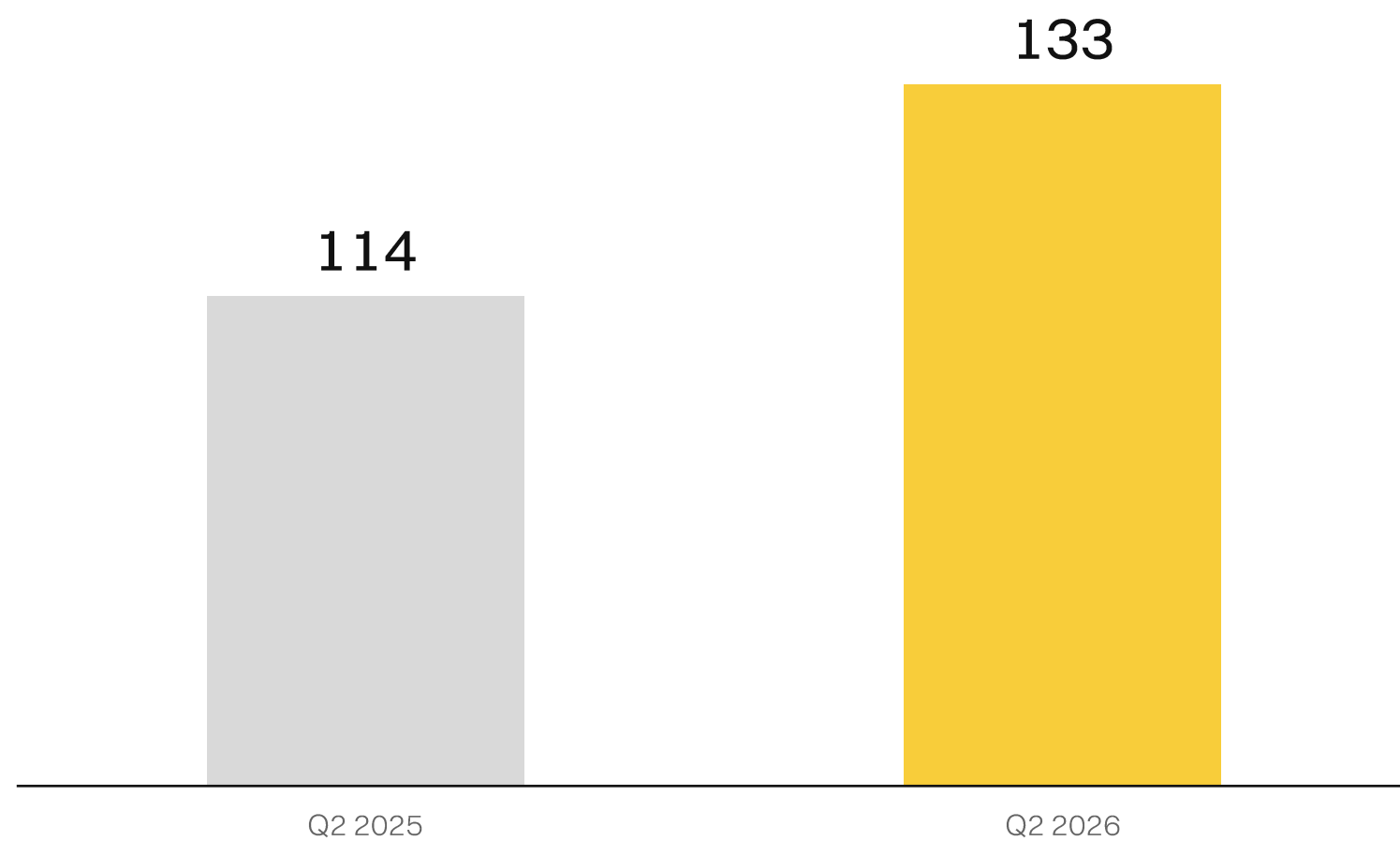
Segment VERCOM



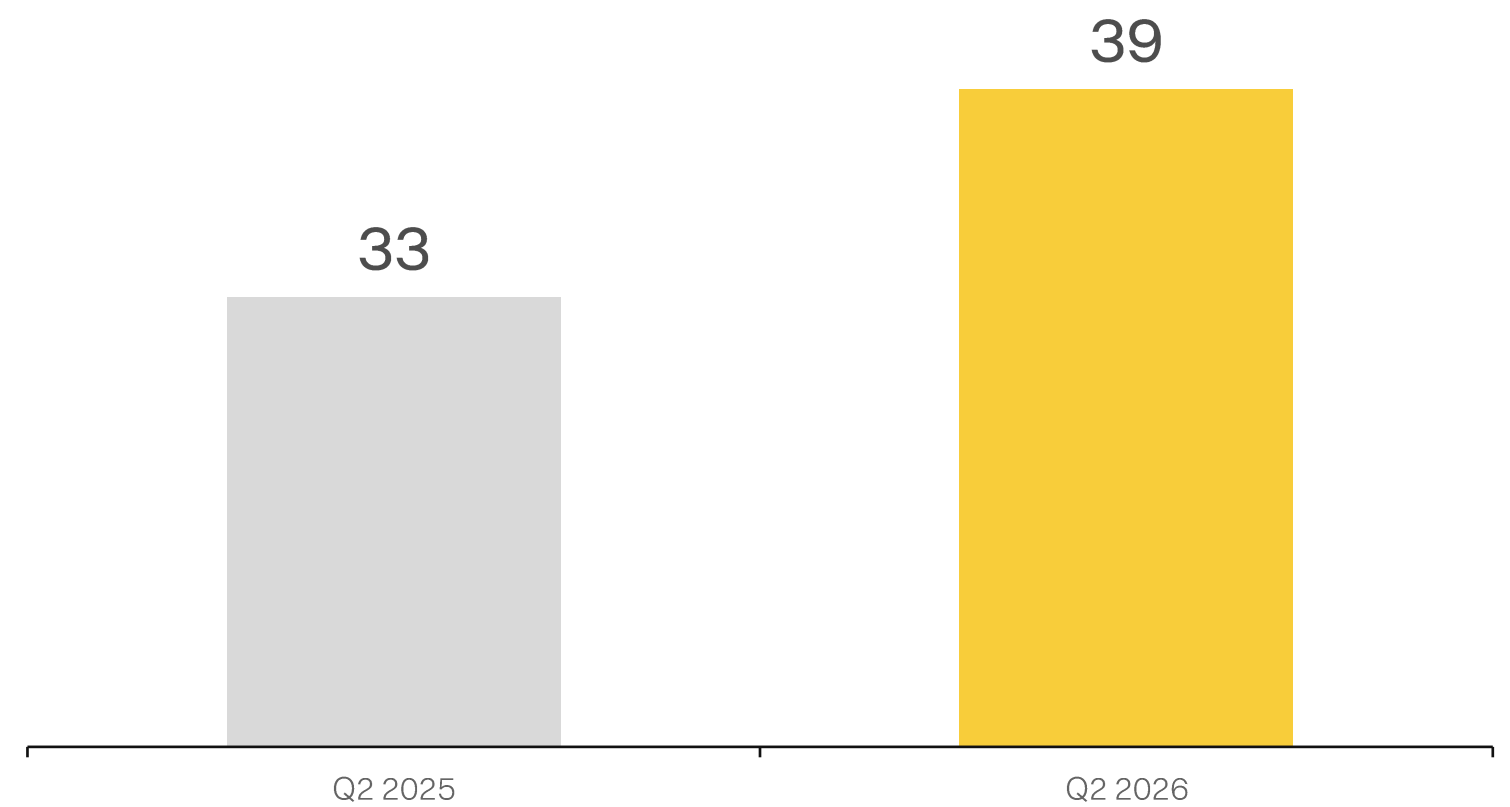
Krzysztof Szyszka
Founder & CEO Vercom

Przychody i skorygowana EBITDA segmentu Vercom.

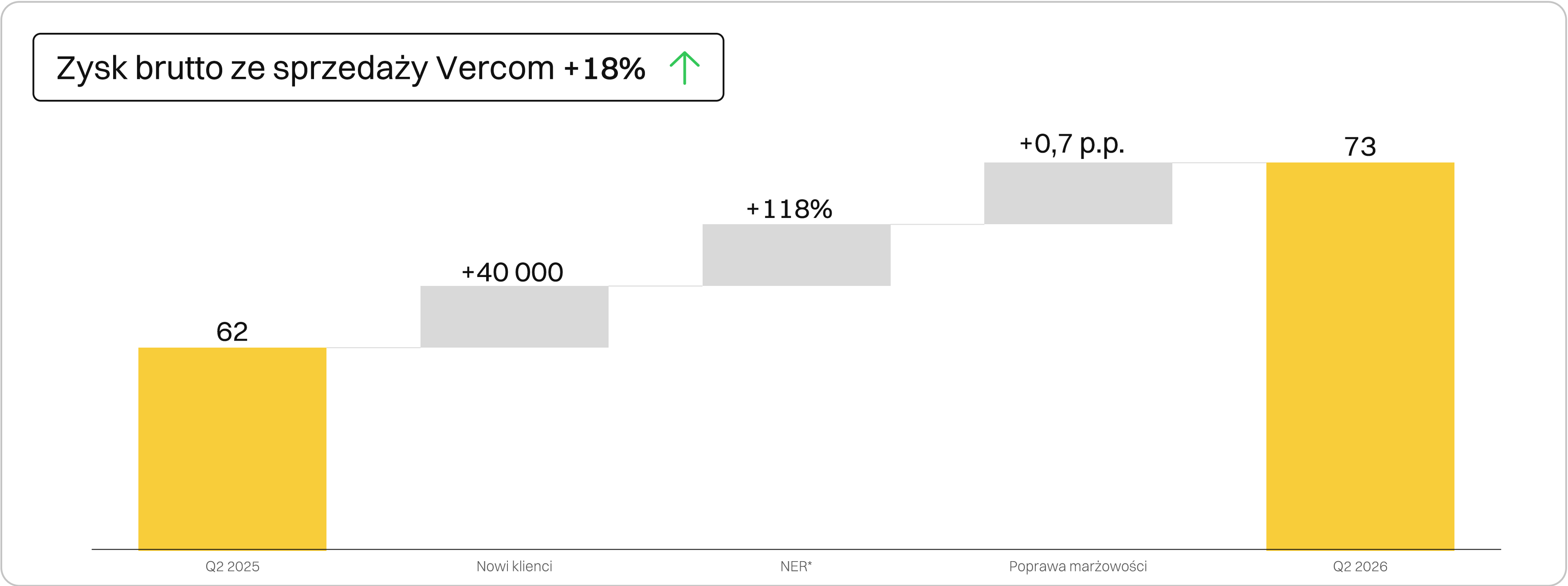
Przychody +17% ↑



Skorygowana EBITDA +18% ↑



Wzrost zysku brutto ze sprzedaży wynikający z przyrostu liczby klientów oraz cross-sellingu.



cyber_Folks Group

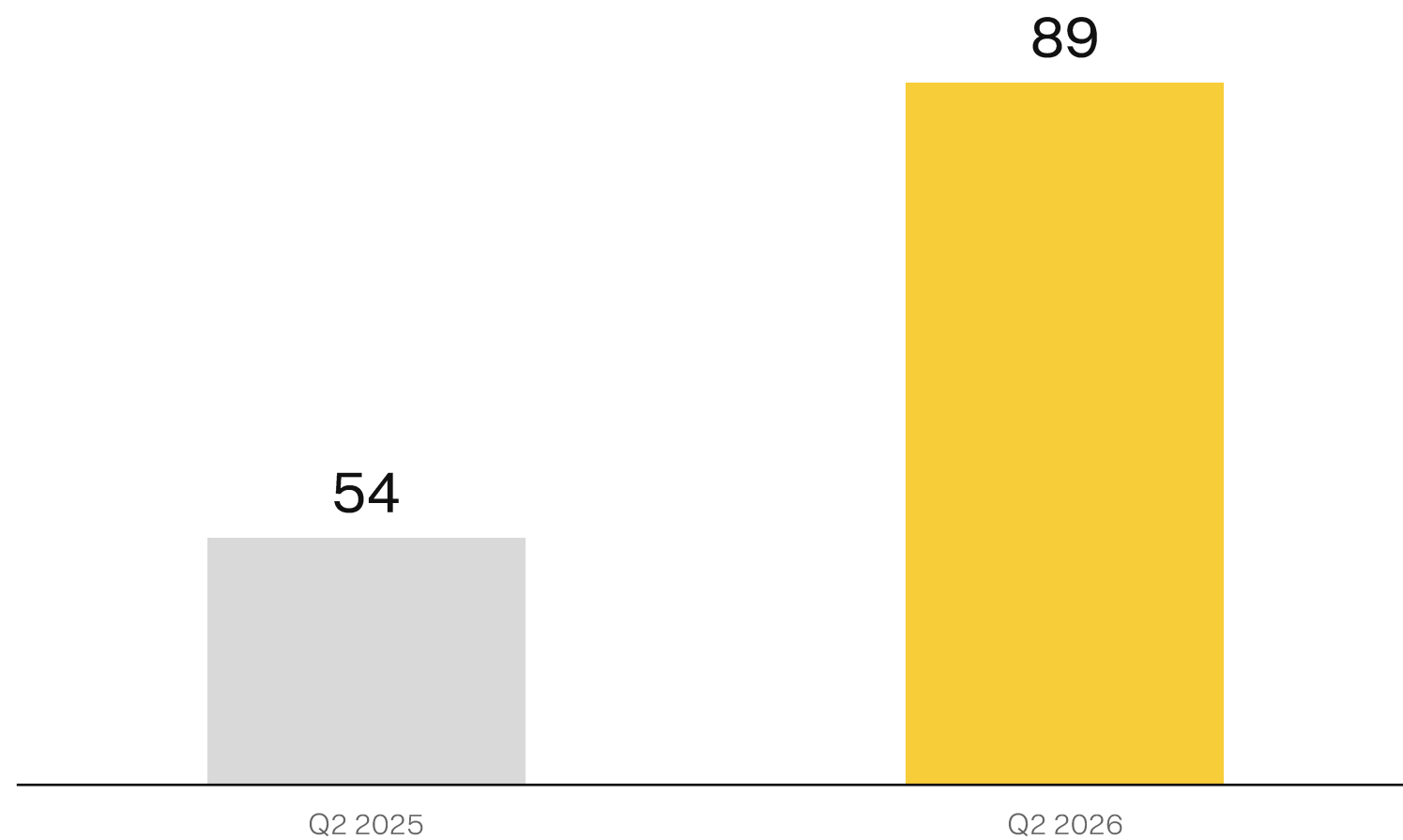
Segment e-commerce



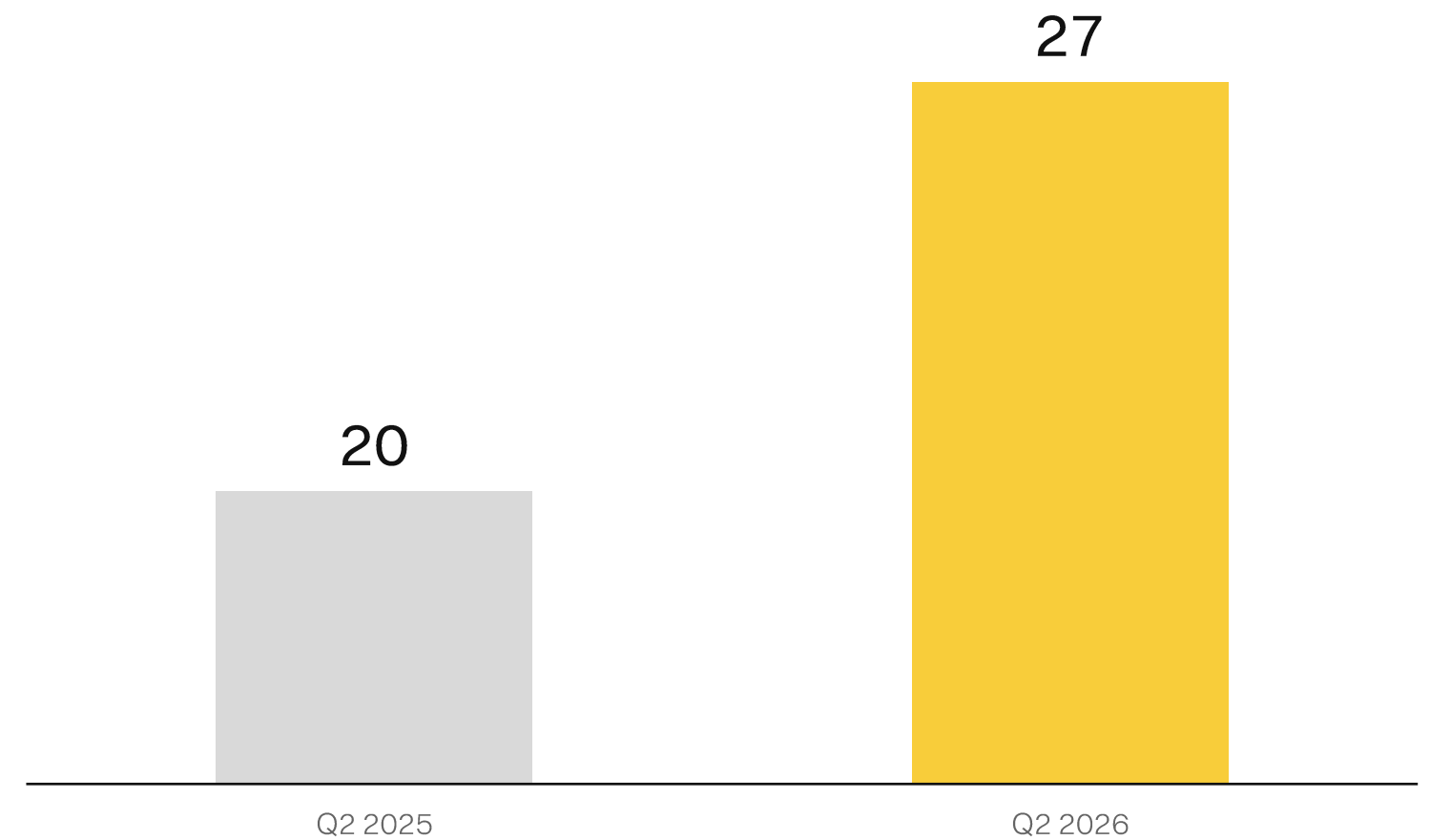
Paweł Lewkowicz
CRO cyber_Folks

Przychody i skorygowana EBITDA segmentu e-commerce.

Przychody: +63% ↑



Skorygowana EBITDA: +36% ↑



Udana integracja PrestaShop.



Zrealizowana restrukturyzacja

Przeprowadzona redukcja zatrudnienia - 50% (~90 etatów)

Spadek kosztów wynagrodzeń ~600 tys. EUR miesięcznie

Koszt restrukturyzacji 6 mln EUR
(całkowity koszt restrukturyzacji w Q2'26)



Monetyzacja doświadczenia e-commerce

Wymiana wiedzy i doświadczenia wewnątrz Grupy: Presta - Shoper - Sylius - cyber_Folks

Nowe produkty i integracje rozwiązań Grupy cyber_Folks - uruchomiony robo_Folks, dedykowany hosting, Apilo

Uruchomienie płatności Stripe w Sylius



Pierwsze efekty nowej strategii w PrestaShop

Renegocjacja kontraktów z kluczowymi partnerami (Stripe, PayPal, Adyen, Mollie)

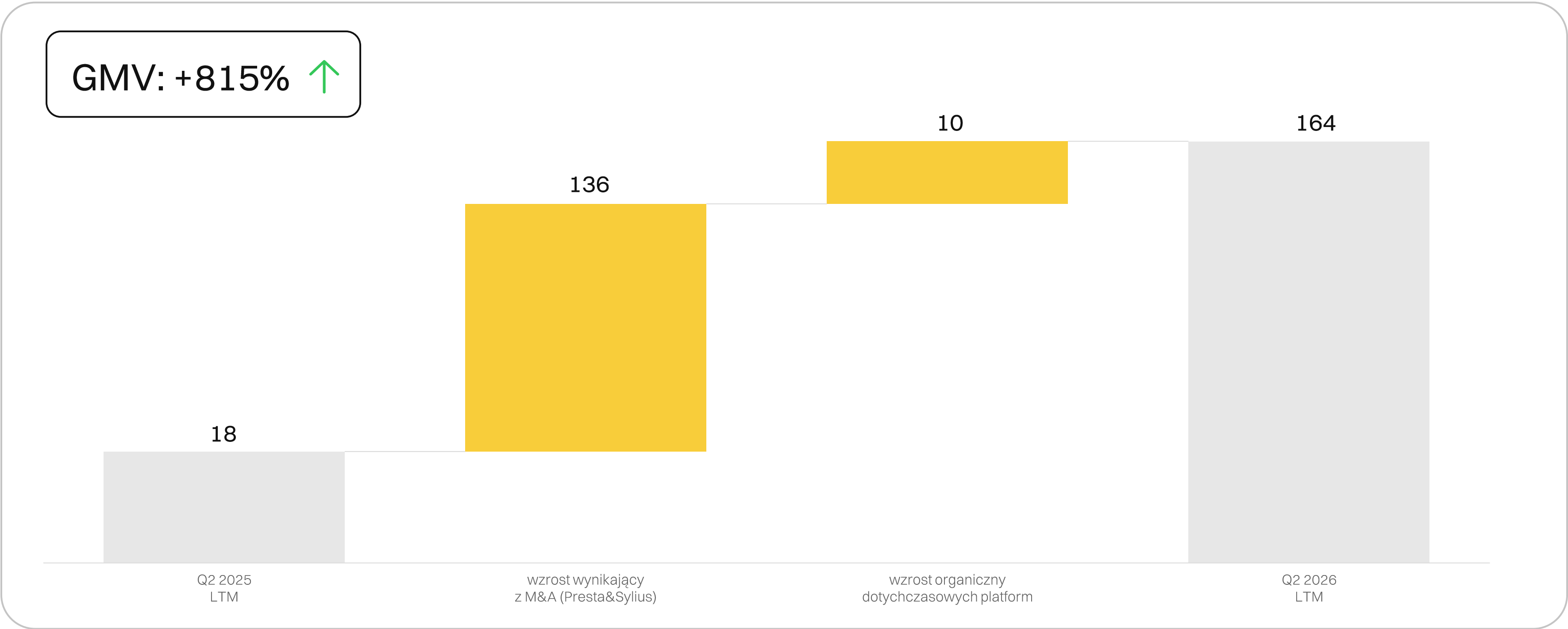
Uruchomienie nowych, efektywniejszych zasad współpracy w Marketplace

Presta Payments - projekt w fazie finalizacji, uruchomienie na przełomie Q3/Q4

Zaprezentowana po raz pierwszy w historii roadmapa produktowa

W całym 2026 r. oczekiwane przychody na poziomie ~24 mln EUR, a skorygowana EBITDA na poziomie ~4 mln EUR*

Europejski lider e-commerce – ponad 160 mld PLN GMV rocznie.



cyber_Folks Group

Sesja Q&A





Kalendarz wydarzeń

07.09

PEKAO Conference

Warszawa

01.10

PKOBP Conference

Sopot

16.11

Publikacja wyników Q3

Warszawa

25.11

Konferencja produktowa

Warszawa

02.12

Wood Conference

Praga



Jakub Dwernicki

CEO cyber_Folks Group



Robert Stasik

CFO cyber_Folks Group



Mateusz Paradowski

m.paradowski@innervalue.pl

+48 516 089 279



Tomasz Pokora

t.pokora@cyberfolks.pl

+48 539 147 777

cyber_Folks Group

Wyniki finansowe

załącznik



Wybrane pozycje Rachunku zysków i strat Grupy cyber_Folks.

(mln PLN)	Q2 2025	Q2 2026	Zmiana	H1 2025	H1 2026	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	212,0	269,0	27%	402,6	512,0 ²⁾	27%
Koszty one-off ¹⁾	3,2	28,0	782%	8,1	31,8	294%
Skorygowana EBITDA	72,0	88,3	23%	133,7	171,4	28%
Amortyzacja i odpisy aktywów trwałych	-17,9	-19,8	11%	-31,9	-36,2	13%
Koszty finansowe netto	-16,2	-9,5	-42%	-24,2	-22,0	-9%
Podatek dochodowy	-7,0	-19,0	173%	-14,3	-28,5	99%
Zysk netto	27,9	12,2	- 56%	55,7	53,4	-4%
Zysk netto przyp. na akcjonariuszy jedn. dom.	12,1	-5,7	-147%	25,5	17,2	-33%

1) Koszty ESOP i reorganizacji, a także restrukturyzacji PrestaShop w kwocie 25,4 mln zł (tylko w 2026 r.)
2) Kwota uwzględnia korektę wynikającą z unettowienia przychodów PrestaShop, gdzie Spółka pełni rolę agenta. Korekta ma wpływ na pomniejszenie przychodów i jednocześnie pomniejszenie kosztów usług obcych. Korekta została zastosowana historycznie wobec wskazanych pozycji za I kwartał br. w efekcie czego miała wpływ na wielkość wskazanych pozycji w I półroczu 2026 r. Kwoty za II kwartał br. zostały zaprezentowane zgodnie z nowym podejściem. Korekta nie ma wpływu na wyniki Grupy.

Wybrane pozycje Rachunku przepływów pieniężnych Grupy cyber_Folks.

(mln PLN)	Q2 2025	Q2 2026	Zmiana	H1 2025	H1 2026	Zmiana
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	57,5	73,8	28%	107,0	138,0	29%
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wart. niematerialnych	-10,0	-14,4	43%	-20,1	-27,3	36%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-4,7	-5,7	20%	-8,9	-10,5	18%
Unlevered FCF	42,7	53,7	26%	78,0	100,3	29%
Spląty kredytów i pożyczek	-6,3	-21,0	234%	-12,5	-41,4	231%
Odsetki zapłacone pomniejszone o odsetki otrzymane	-13,5	-9,6	-29%	-22,4	-19,7	-12%
Dywidendy do akcjonariuszy mniejszościowych	-36,9	-50,7	37%	-38,4	-50,7	32%
Wolne środki (przepływy) pieniężne	-14,0	-27,5	96%	4,8	-11,6	-343%



Nota prawna.

Zapoznając się z niniejszym materiałem, akceptują Państwo następujące ograniczenia:

Informacje zawarte w niniejszej prezentacji zostały przygotowane przez cyber_Folks S.A. (dalej: „Spółka”) wyłącznie w celach informacyjnych oraz na potrzeby niniejszej prezentacji (dalej: „Prezentacja”). Niniejsza Prezentacja nie stanowi ani nie jest częścią, i nie powinna być traktowana jako oferta lub propozycja objęcia, gwarantowania emisji lub nabycia w jakikolwiek inny sposób papierów wartościowych Spółki. Spółka nie ponosi odpowiedzialności za skutki jakichkolwiek decyzji lub działań podjętych na podstawie niniejszej Prezentacji. Odpowiedzialność za skutki wszelkich działań lub decyzji podjętych w oparciu o nią spoczywa wyłącznie na odbiorcy Prezentacji. Prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości, które odzwierciedlają obecną ocenę Spółki lub, w stosownych przypadkach, Zarządu, w odniesieniu do czynników zewnętrznych, strategii biznesowej, planów i celów Spółki dotyczących jej przyszłej działalności. Stwierdzenia dotyczące przyszłości odnoszą się do Spółki oraz sektorów i branż, w których działa Spółka. Stwierdzenia dotyczące przyszłości obejmują wypowiedzi zawierające sformułowania takie jak „oczekuje”, „zamierza”, „planuje”, „uważa”, „przewiduje”, „ma plany”, „dąży”, „może”, „byłoby”, „mogłoby”, „będzie” oraz inne podobne sformułowania

dotyczące przyszłych zdarzeń lub okoliczności. Wszystkie stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszej Prezentacji dotyczą kwestii ryzyka i niepewności. W związku z tym stanowią one lub mogą stanowić istotne czynniki, które mogą spowodować, że rzeczywiste okoliczności będą istotnie odbiegać od tych przewidywanych lub wynikających z tych stwierdzeń. Wszystkie stwierdzenia dotyczące przyszłości w niniejszej Prezentacji odzwierciedlają obecne oczekiwania Spółki co do przyszłych zdarzeń i podlegają wpływowi zarówno tych, jak i innych ryzyk, niepewności i założeń dotyczących działalności, wyników, strategii rozwoju i płynności Spółki. Spółka nie zobowiązuje się do publicznej aktualizacji ani uzupełniania jakichkolwiek stwierdzeń dotyczących przyszłości w wyniku pojawienia się nowych informacji, przyszłych zdarzeń lub z innych przyczyn. Wszelkie późniejsze pisemne i ustne stwierdzenia dotyczące przyszłości odnoszące się do Spółki lub osób działających w imieniu Spółki podlegają w całości postanowieniom niniejszego akapitu. W szczególności, przed podjęciem decyzji inwestycyjnej, potencjalni inwestorzy powinni wziąć pod uwagę wyżej wymienione czynniki, które mogą spowodować, że rzeczywiste wyniki będą odbiegać od tych wyrażonych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Spółka

nie zamierza sporządzać ani rozpowszechniać żadnych aneksów, poprawek, aktualizacji ani rewizji jakichkolwiek informacji, opinii lub stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w niniejszej Prezentacji w celu odzwierciedlenia zmian w zdarzeniach, warunkach lub okolicznościach, i oświadcza, że nie jest do tego zobowiązana. Nie udziela się żadnych zapewnień, gwarancji ani zobowiązań, wyraźnych ani dorozumianych, co do dokładności, kompletności i poprawności informacji lub opinii zawartych w niniejszej Prezentacji. Spółka nie ponosi odpowiedzialności za jakiekolwiek szkody powstałe w związku z korzystaniem z Prezentacji lub jej treści, ani z jakiegokolwiek innego tytułu związanego z Prezentacją. Prezentacja nie stanowi ani nie jest częścią, i nie powinna być interpretowana jako, oferta, zaproszenie do zakupu lub złożenia oferty, ani jako podstawa do jakiegokolwiek decyzji o inwestowaniu w papiery wartościowe Spółki lub jej spółek zależnych.