cyber_Folks Group

Jesteśmy europejskim liderem technologii e-commerce



Pełny workflow e-commerce w jednym ekosystemie.

Klient

Komunikacja i marketing	SMS/RCS	Powiadomienia e-mail	Kanały OTT	Powiadomienia Push		
Storefront i checkout	Sklep internetowy	Marketplace	Agenci AI	Social Commerce		
App store	Aplikacje partnerów	Aplikacje własne	Aplikacje vibecoding			
Integracje	Płatności	Digital Ads	Sprzedaż wielokanałowa	Logistyka	Cross-border	AI Connectors
Backend	PIM	OMS	Data Lake / AI OPS	WMS	e-commerce engine	
Infrastruktura	Hosting	Domeny	Serwer	Certyfikaty SSL		

Merchant

Kompleksowy ekosystem technologii dla każdego segmentu.

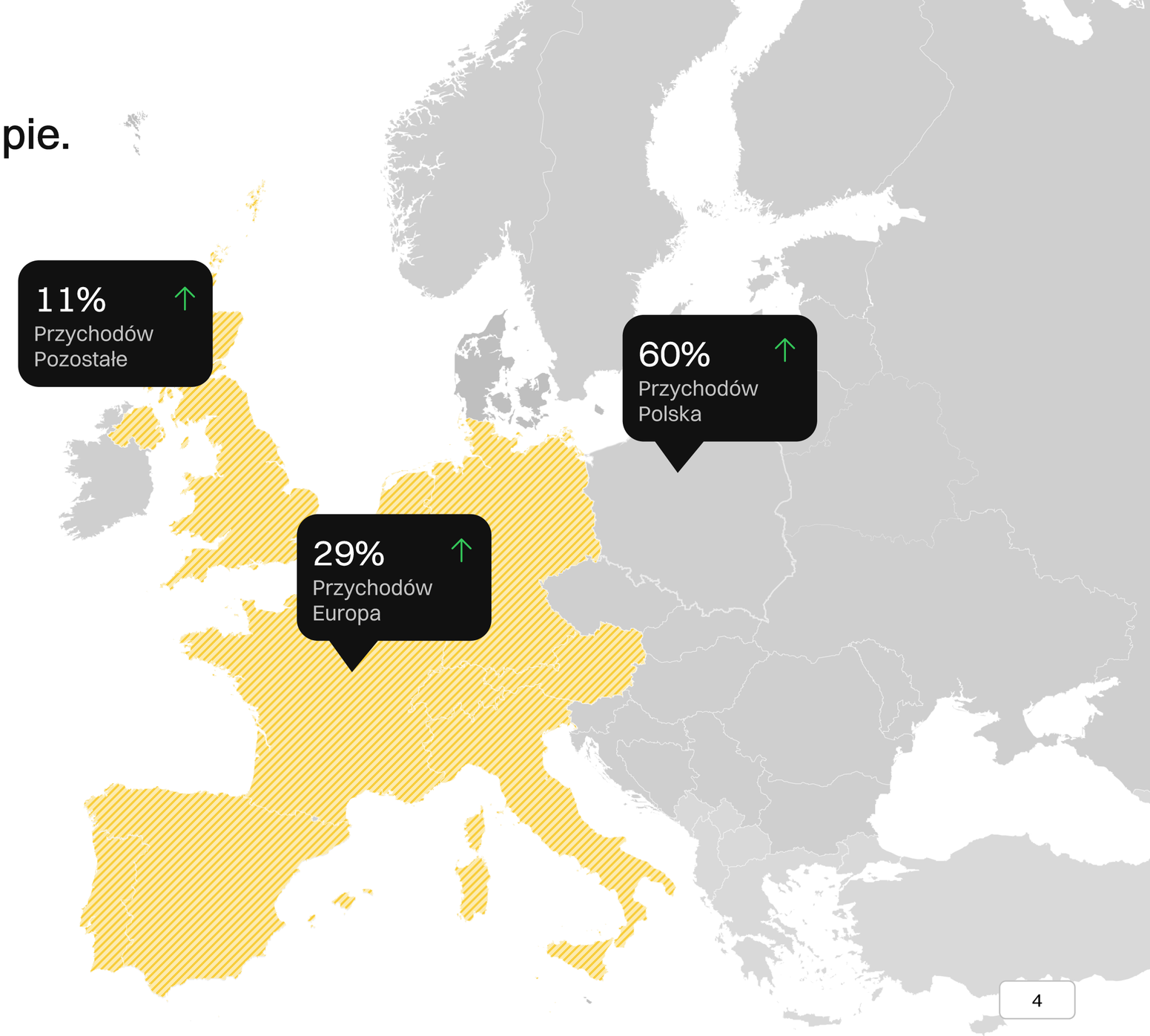
	Small	Medium	Enterprise
Komunikacja i marketing	mailerlite		messageflow™
Storefront i checkout	PRESTASHOP + shoper		Sylius
App store	cyber_Folks™ + PRESTASHOP + shoper + Sylius		
Integracje	apilo		SellRocket by SellIntegro
Backend	PRESTASHOP + shoper		Sylius
Infrastruktura	cyber_Folks™		

Rozwijamy największy ekosystem dla biznesów internetowych w Europie.

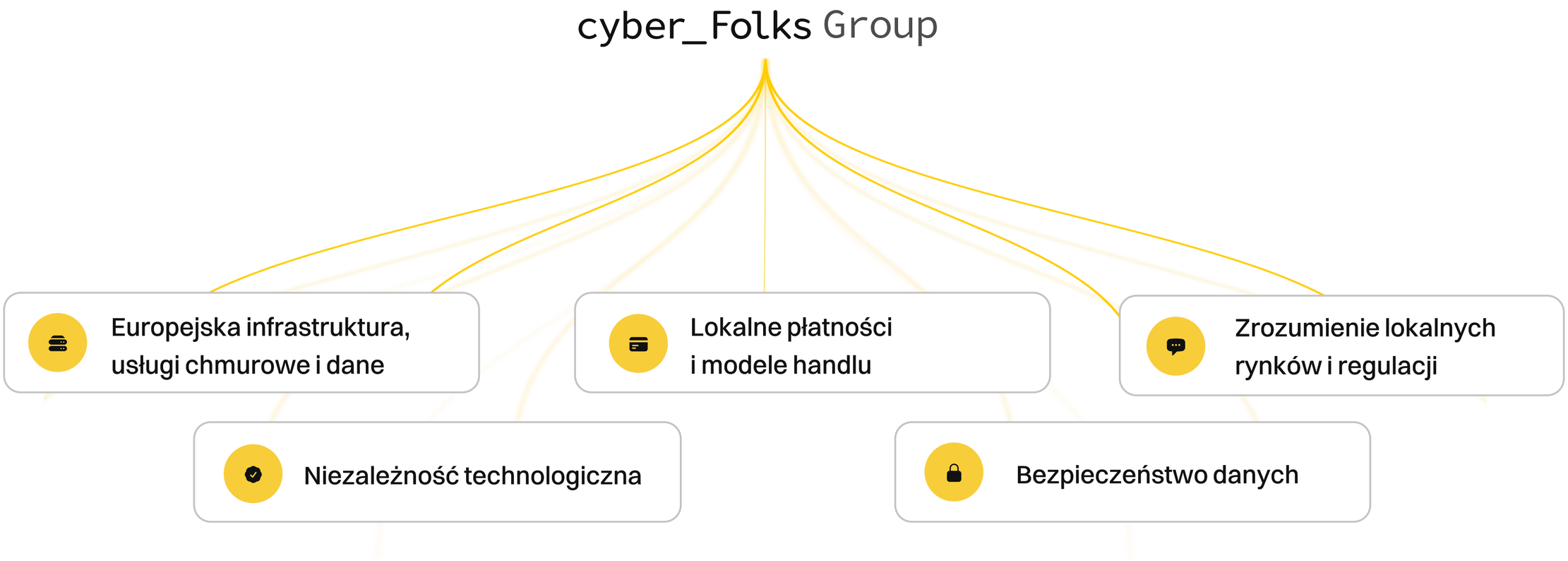
~170 mld PLN
GMV

>1 mld PLN
Przychody LTM
CAGR 2017-2026: **36%**

>700 000
Klientów na całym świecie



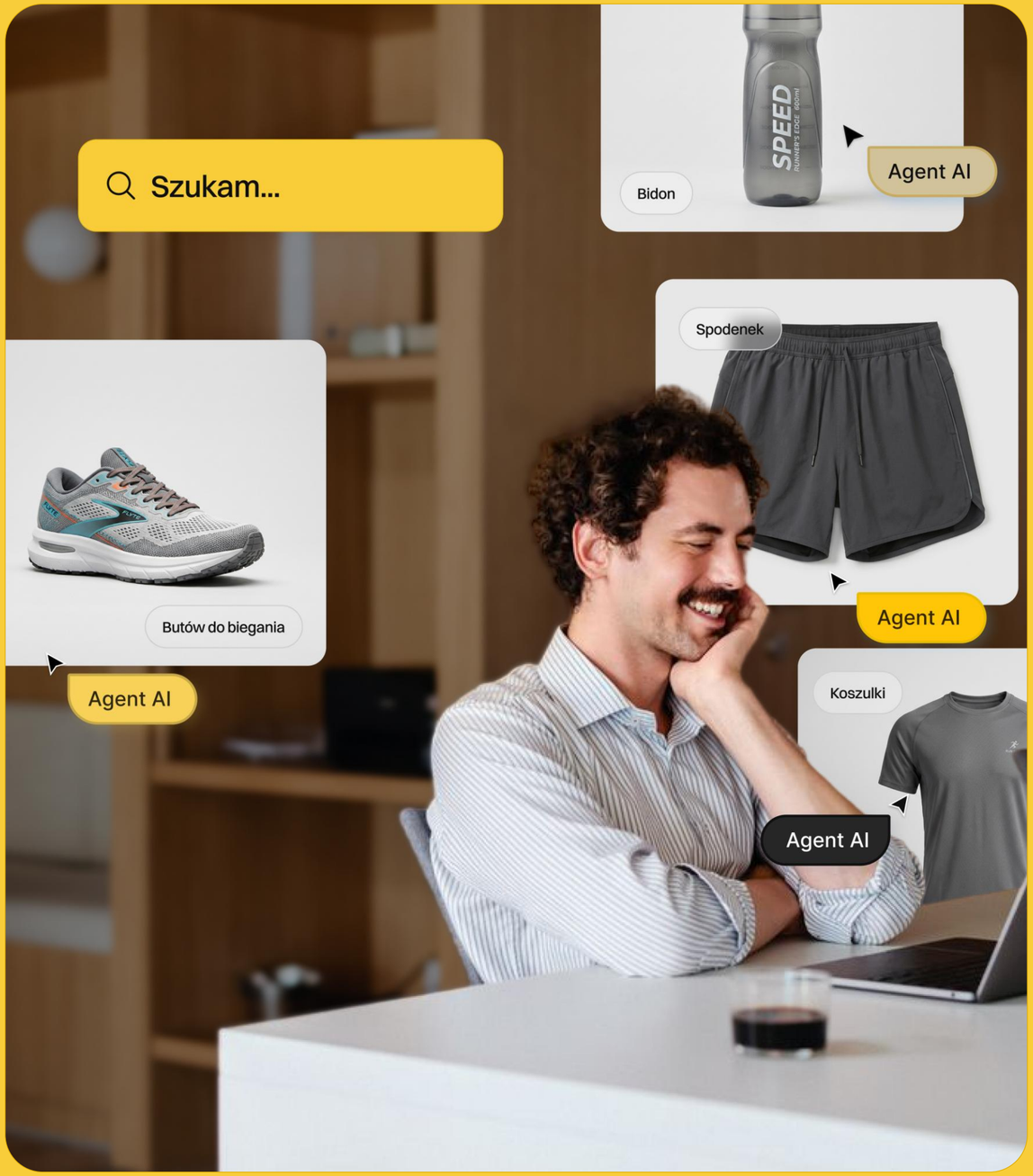
W coraz bardziej regionalnym świecie technologii, europejskie DNA cyber_Folks staje się trwałą przewagą konkurencyjną.



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.

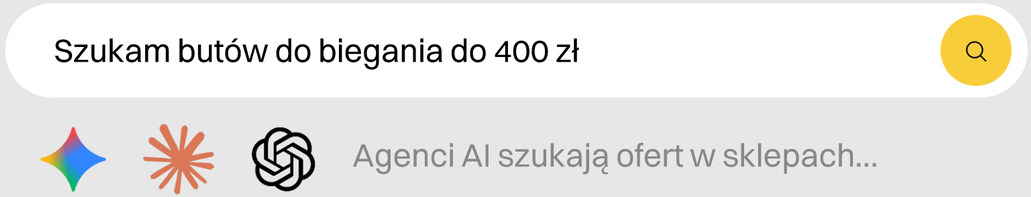
cyber_Folks Group

Agentic Commerce



AI Search już zmienia ścieżkę zakupową użytkownika, a Muse pokazuje kierunek rozwoju Agentic Commerce.

AI Search



AI Search staje się nowym kanałem odkrywania produktów

- ChatGPT, Gemini i Claude już dziś rekomendują produkty i sklepy
- Coraz większa część procesu zakupowego odbywa się w interfejsie AI
- Modele AI kierują użytkownika do wybranych ofert zamiast prezentować listę linków

Agent AI



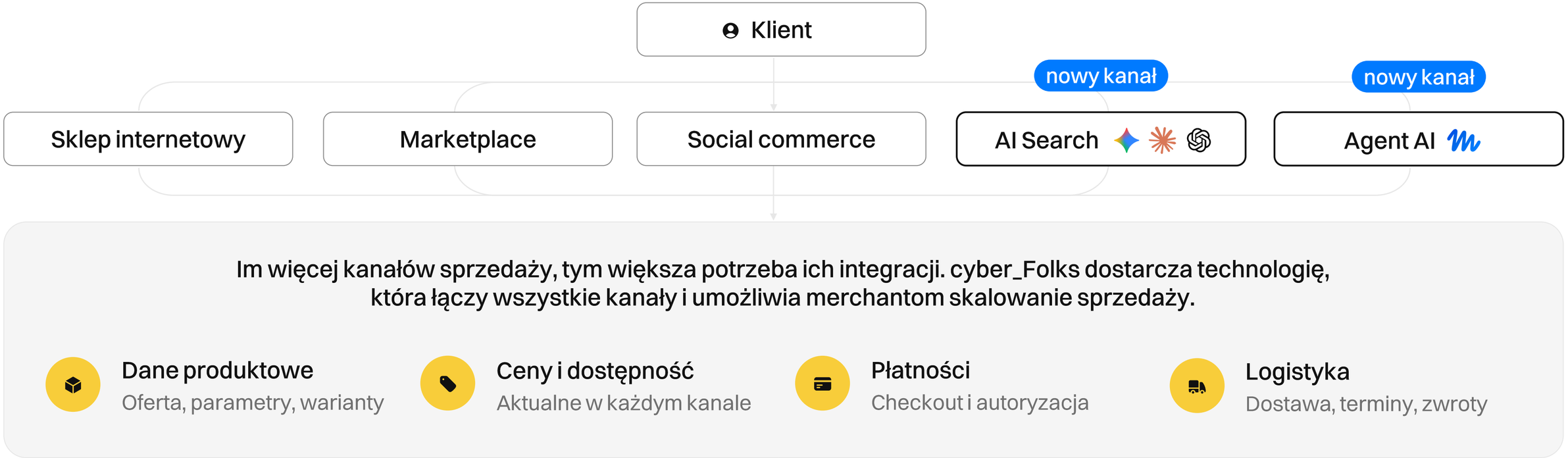
Meta uruchomiła agenta zakupowego Muse

Premiera 8 września 2026 r.

- Agent sam wyszukuje produkty, porównuje ceny i dokonuje zakupu
- Działa w aplikacji, przeglądarce i WhatsAppie
- Płatność realizowana za zgodą użytkownika

Agent AI to kolejna, obok wyszukiwarki i AI Search, droga do zakupu, a każda z nich potrzebuje od merchanta danych o ofercie i obsługi transakcji.

Każdy nowy kanał potrzebuje tych samych danych od cyber_Folks.



Nowy kanał agentowy zwiększa liczbę możliwych ścieżek zakupowych. Najwięcej na zmianie zyskają merchanci sprzedający wielokanałowo oraz podmioty, które oferują integrację i zarządzanie wieloma kanałami sprzedaży.

AI Search staje się nowym źródłem ruchu i sprzedaży dla merchantów cyber_Folks.

97%
sklepów odnotowało wejścia z AI Search

2x
wzrost liczby sklepów ze znaczącym ruchem z AI Search (>100 wizyt) rdr

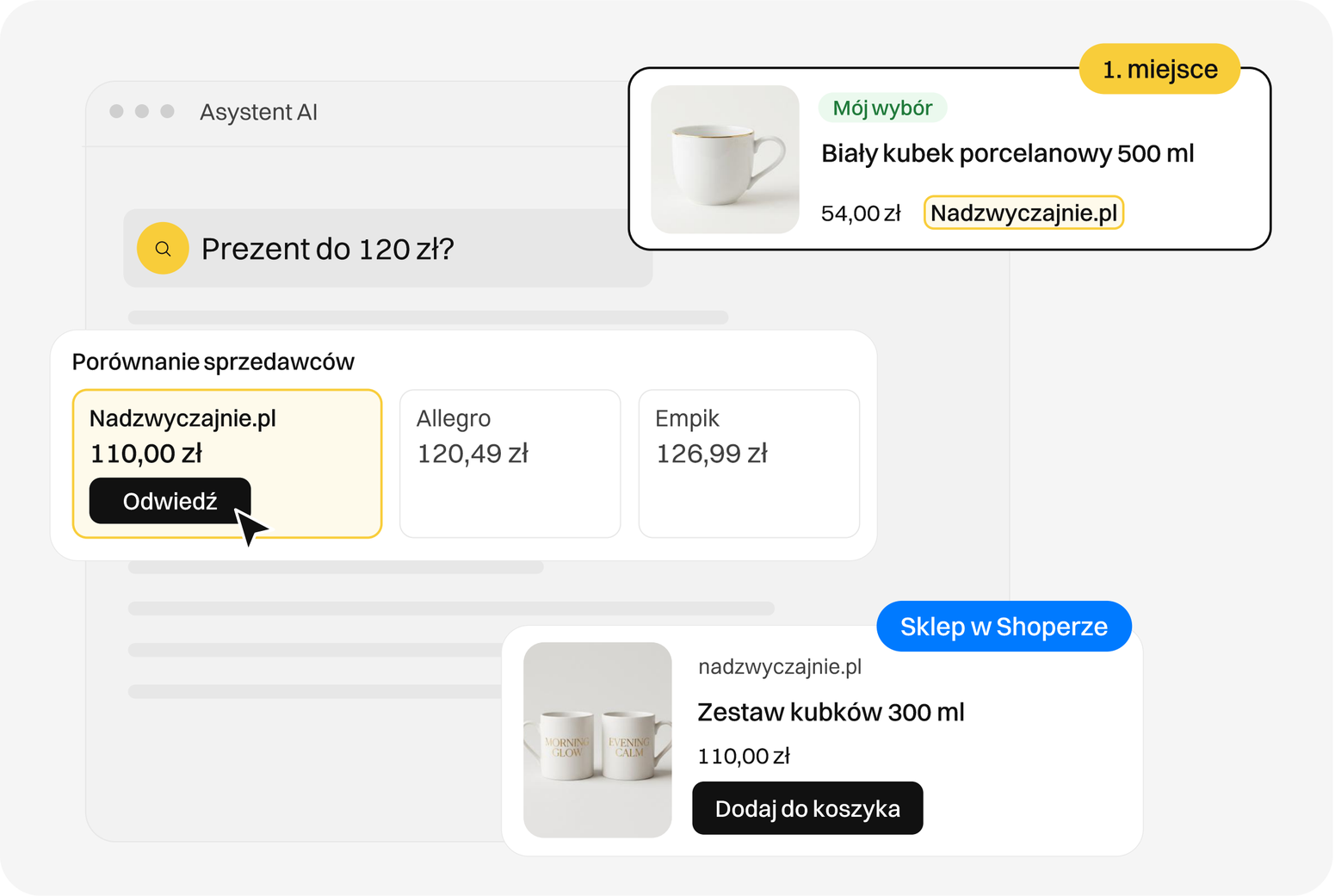
2,4x
wzrost liczby wizyt z AI Search rdr

4,3x
wzrost GMV z AI Search rdr

AI Search szybko zyskuje na znaczeniu, choć nadal odpowiada za marginalną część ruchu i sprzedaży e-commerce.

Źródło: ruch z asystentów AI do sklepów Shopera, 9M 2026

cyber_Folks jest AI-ready: sklepy merchantów już są w odpowiedziach AI.



Rekomendacja na 1. miejscu

AI wybiera produkt z Nadzwyczajnie.pl jako „Mój wybór” i podaje nazwę sklepu.

Sklep pierwszy w porównaniu

Wśród sprzedawców tego samego produktu sklep merchanta jest pierwszy i najtańszy.

Zakup w sklepie merchanta

„Odwiedź” prowadzi do sklepu na Shoperze: klient i marża zostają u merchanta.

Przykład z AI Search, 5.11.2026. Nadzwyczajnie.pl działa na platformie Shoper.

cyber_Folks Group

AI-Focused ecosystem



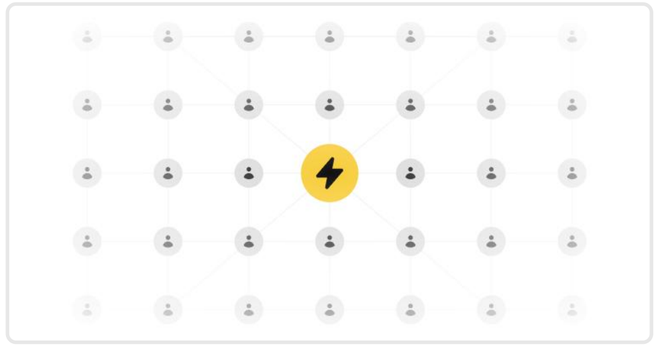
AI-Focused ecosystem.

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.



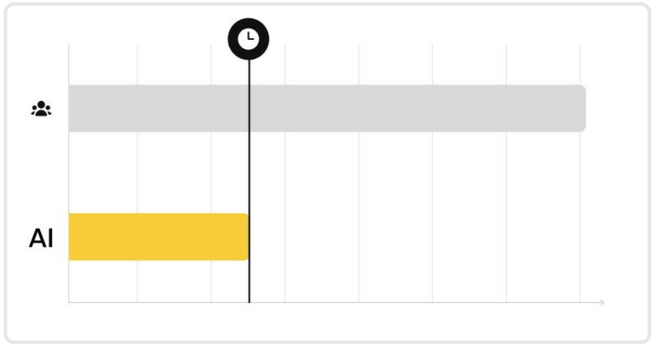
Dźwignia operacyjna

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



Efekt sieciowy

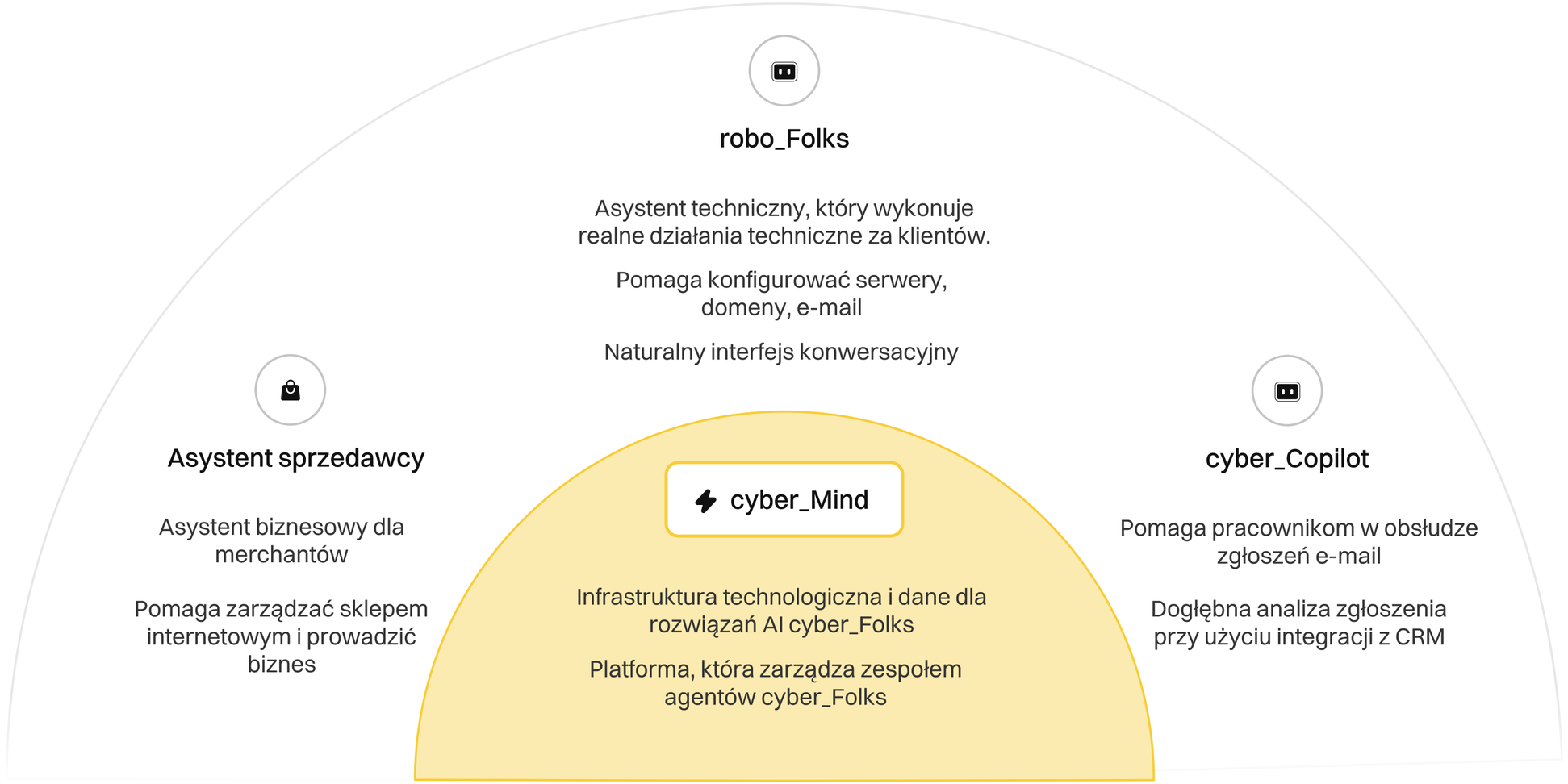
Im więcej danych przetwarza nasze AI, tym lepsze stają się rekomendacje dla merchantów, budując ich zaangażowanie i wzmacniając lojalność klienta.



Data-Driven Growth

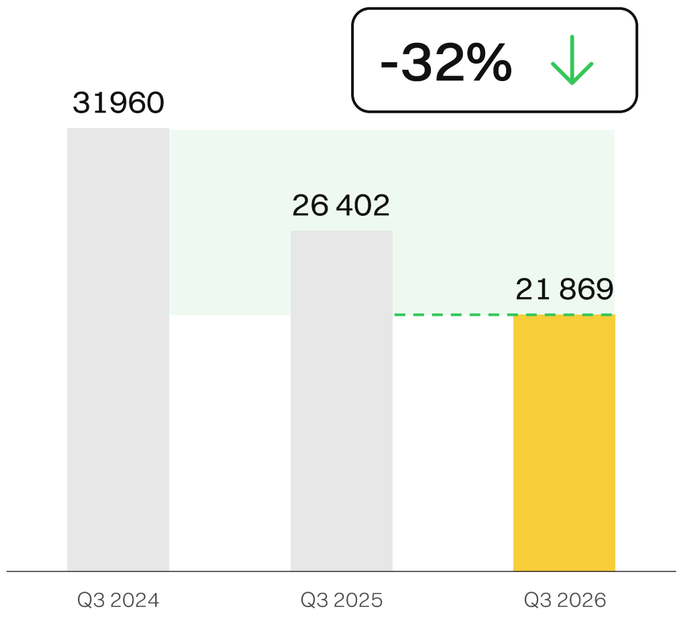
AI pozwala nam lepiej rozumieć potrzeby e-commerce i szybciej wypuszczać produkty, których rynek faktycznie potrzebuje.

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

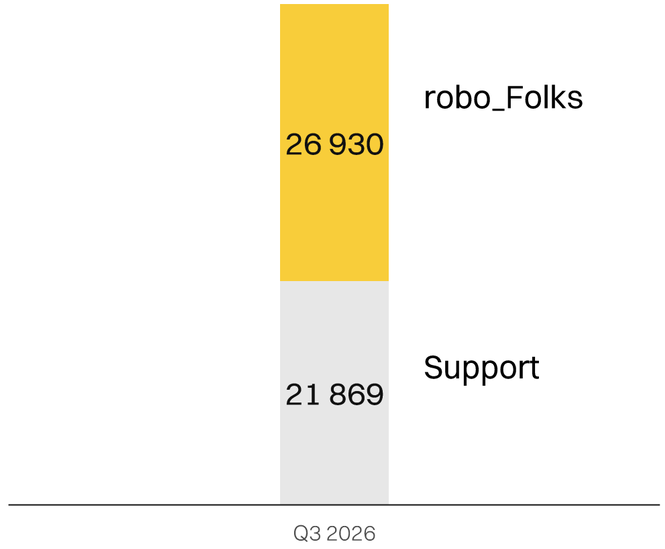


AI w akcji: Większa rola, szersze zastosowanie robo_Folks.

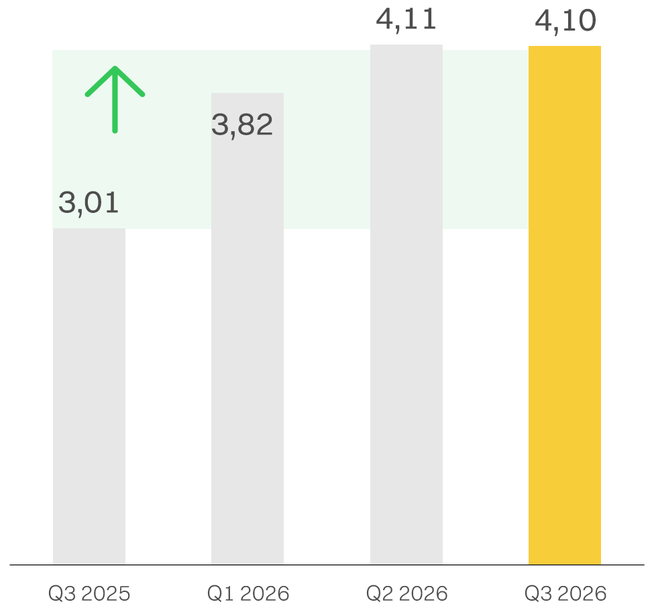
Spadek liczby czatów z zespołem wsparcia



Ponad połowa czatów obsługiwanych przez robo_Folks



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



robo_Folks rozszerza kompetencje AI o dane Google Analytics.

Wyższa retencja klientów

Klient integruje kluczowe dane biznesowe - ma dużo więcej powodów aby pozostać lojalnym

Przewaga nad konkurencją

Konkurujemy wartością dla biznesu klienta, a nie ceną infrastruktury

Skalowalność w całej Grupie

Kompetencja zbudowana raz trafia do kolejnych produktów i rynków

Kolejny krok w rozwoju robo_Folks w kierunku platformy AI zintegrowanej z danymi biznesowymi klientów.



Hosting cyber_Folks trafia na nowy rynek zagraniczny dzięki PrestaShop.

Francja: pierwszy rynek w modelu AI-first

Hosting PrestaShop uruchomiony na lokalnej infrastrukturze we Francji

Obsługa klientów w języku francuskim realizowana przez robo_Folks jako pierwszą linię wsparcia

Lokalność produktu

Dane klientów i backupy utrzymywane we Francji

DNS anycast, lokalny webmail i monitoring

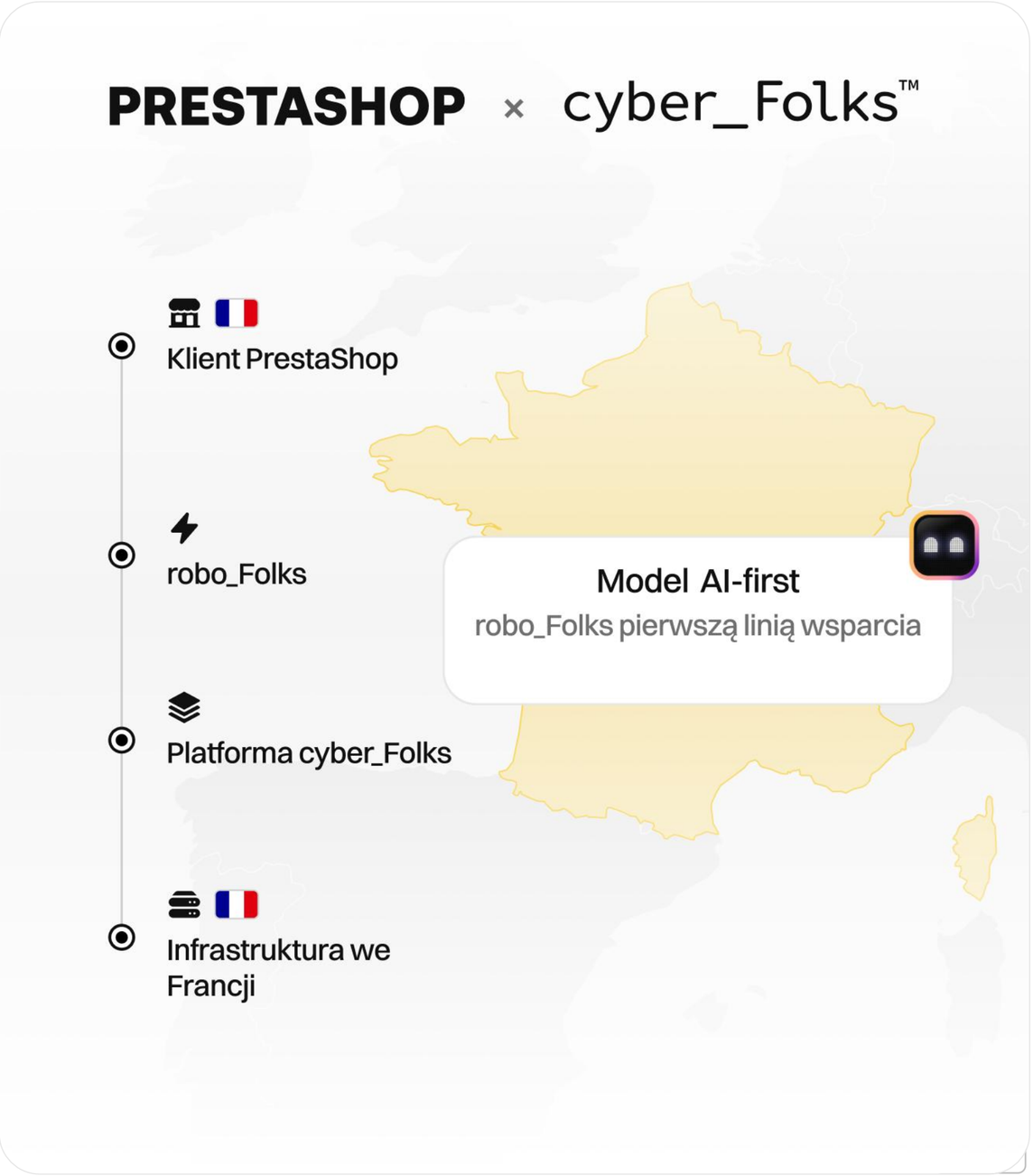
Pełna zgodność z polską platformą hostingową

Potencjał skalowania

Dostęp do ogromnego rynku e-commerce

Wejście na nowy rynek bez budowy lokalnego zespołu supportu

Model możliwy do replikacji na kolejnych rynkach zagranicznych



cyber_Folks Group

Nowości produktowe



Shoper – 24 nowości produktowe napędzające wzrost.

Druga w tym roku premiera produktowa przekładająca się na:

Wzrost GMV

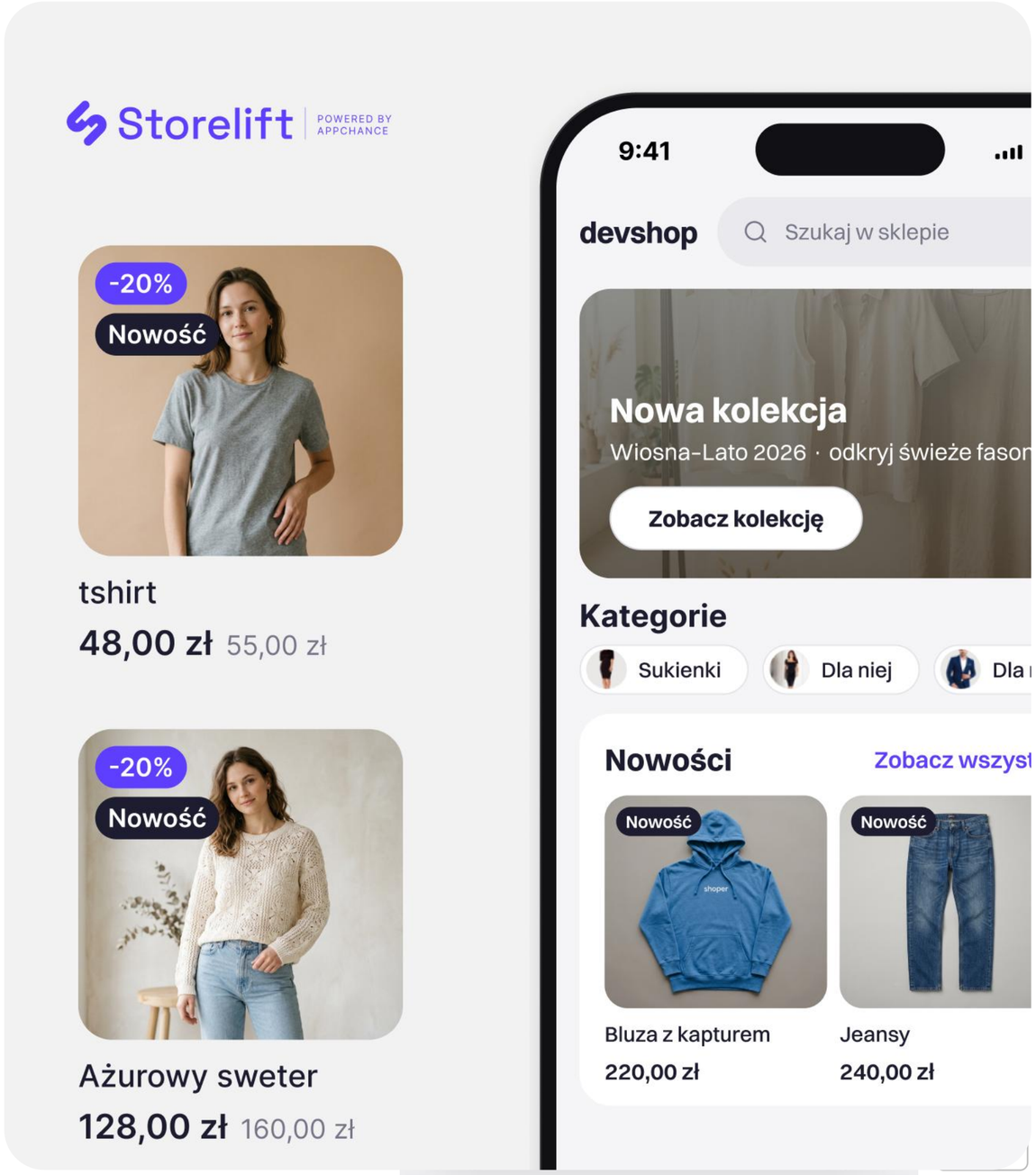
Produkty wspierające sprzedaż merchantów: nowe szablony PRO, automatyczne uruchamianie ofert promocyjnych, nowe sposoby płatności

Wzmocnienie retencji i monetyzacji

Zmiany w panelu merchanta poprawiające zarządzanie sklepem oraz automatyzujące prace, szybsze działanie witryn przy dużym ruchu

Mobile commerce i Agentic commerce

Aplikacja mobilna dla sklepów Shoper – Storelift Commerce, otwarcie platformy na narzędzia AI – Shoper MCP i API



Uruchomienie PrestaShop Payments.

Wdrożenie kluczowego produktu wspierającego wzrost przychodów transakcyjnych oraz poprawiającego konkurencyjność platformy

Marzec 2026

Ogłoszenie współpracy z PayPal

- rozpoczęcie budowy natywnego rozwiązania płatniczego dla ekosystemu PrestaShop (payment facilitator)

Październik 2026

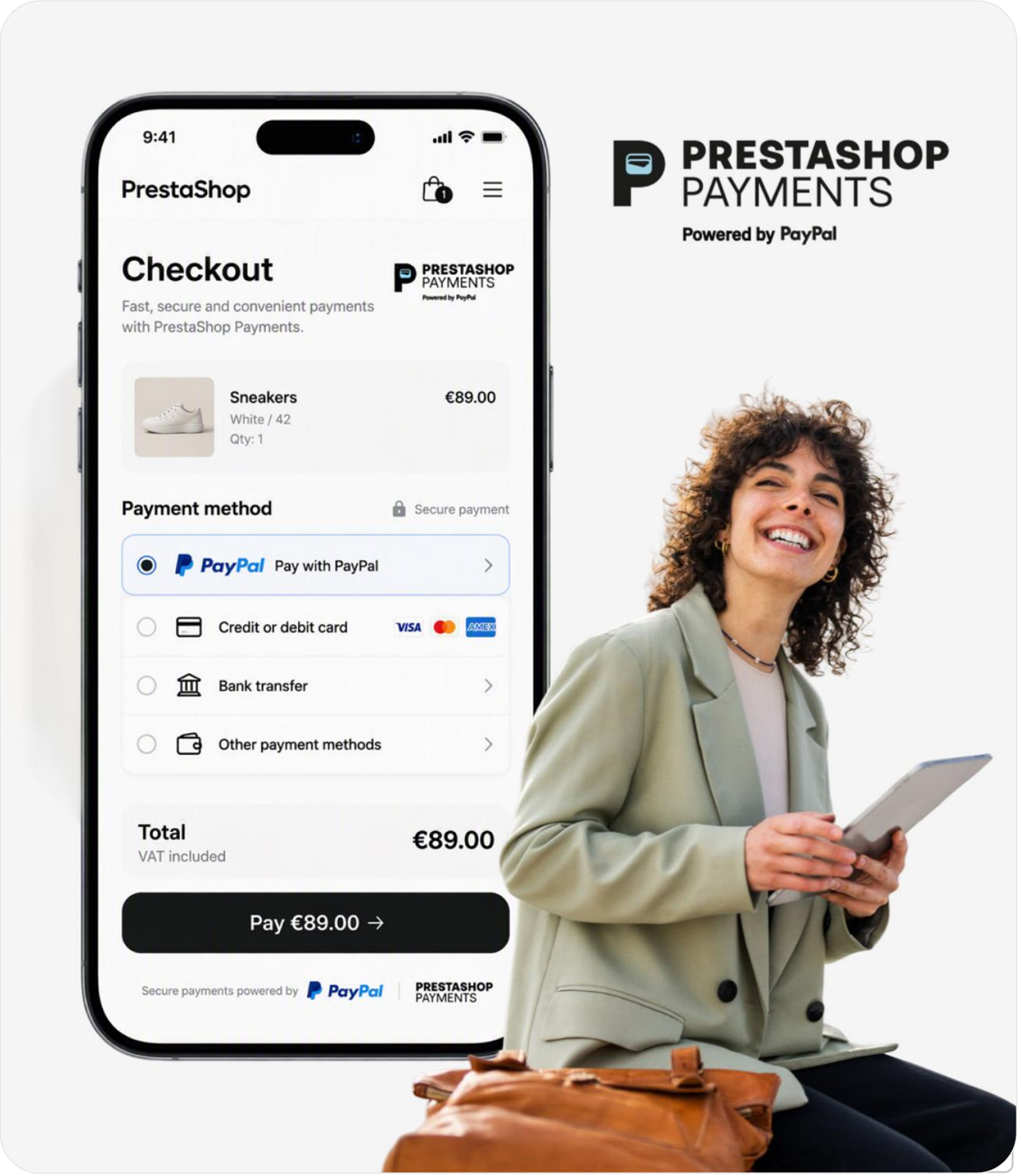
Soft Launch

- realizacja kamienia milowego zgodnie z harmonogramem
- pierwsze sklepy z aktywną usługą
- uruchomienie atrakcyjnego bonusu od partnera

Q1 2027

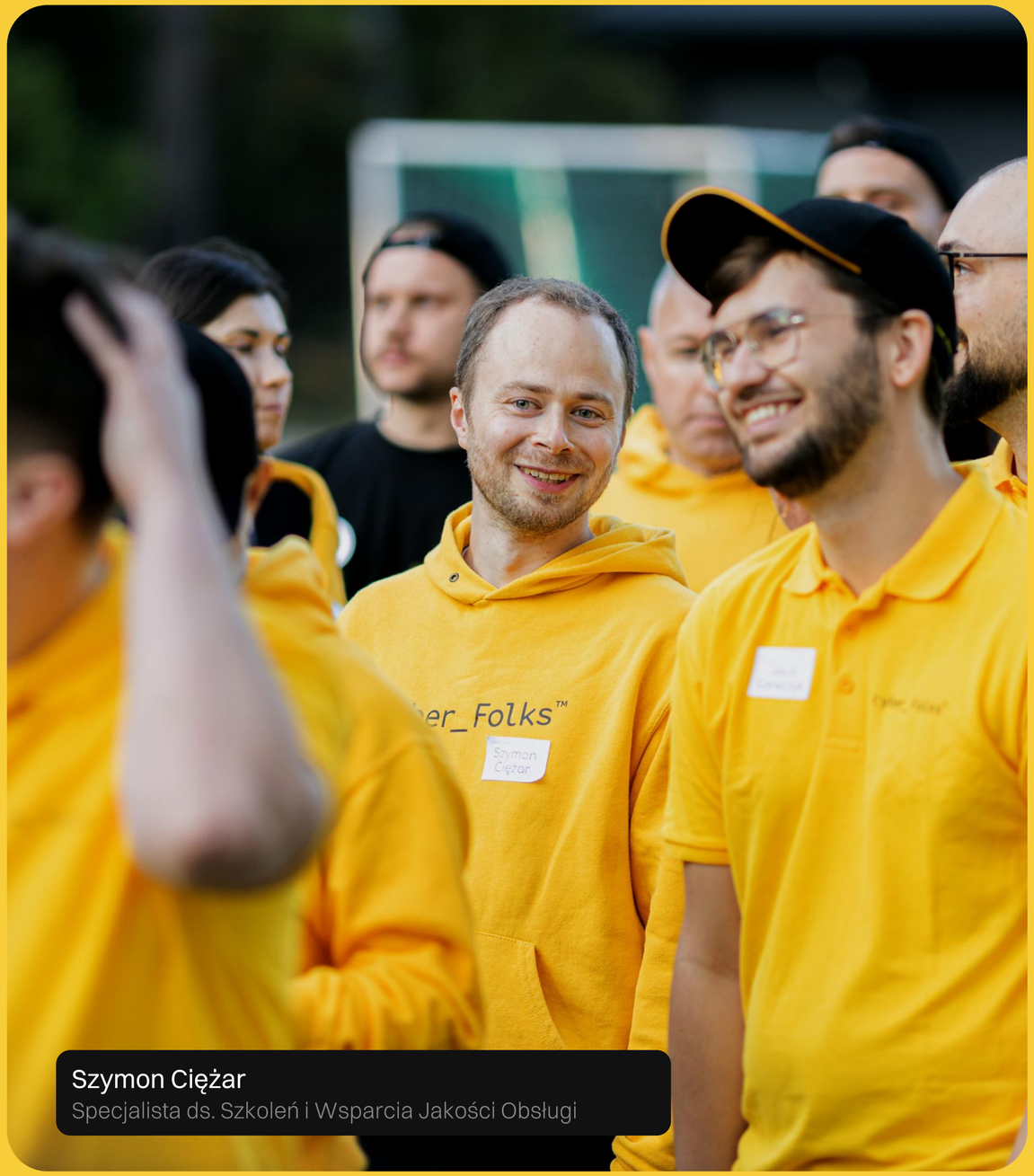
Pełne uruchomienie (Big Launch)

- dostępność dla całej bazy merchantów PrestaShop
- potencjalny standard płatności dla ekosystemu PrestaShop (230 tys. sklepów)
- nowe narzędzie zwiększania monetyzacji GMV (TPV)



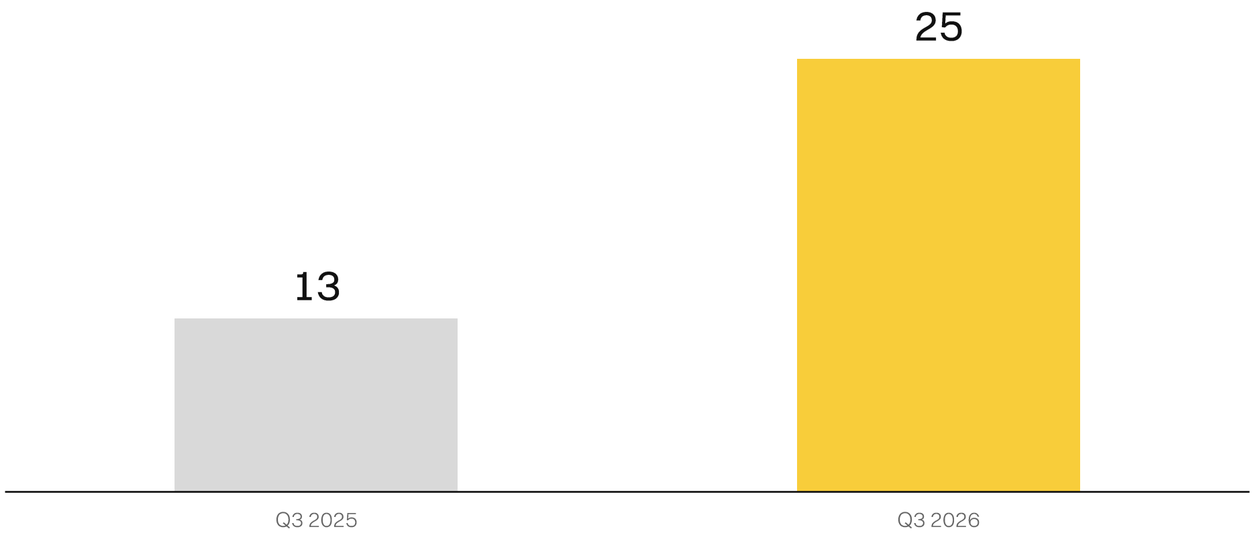
cyber_Folks Group

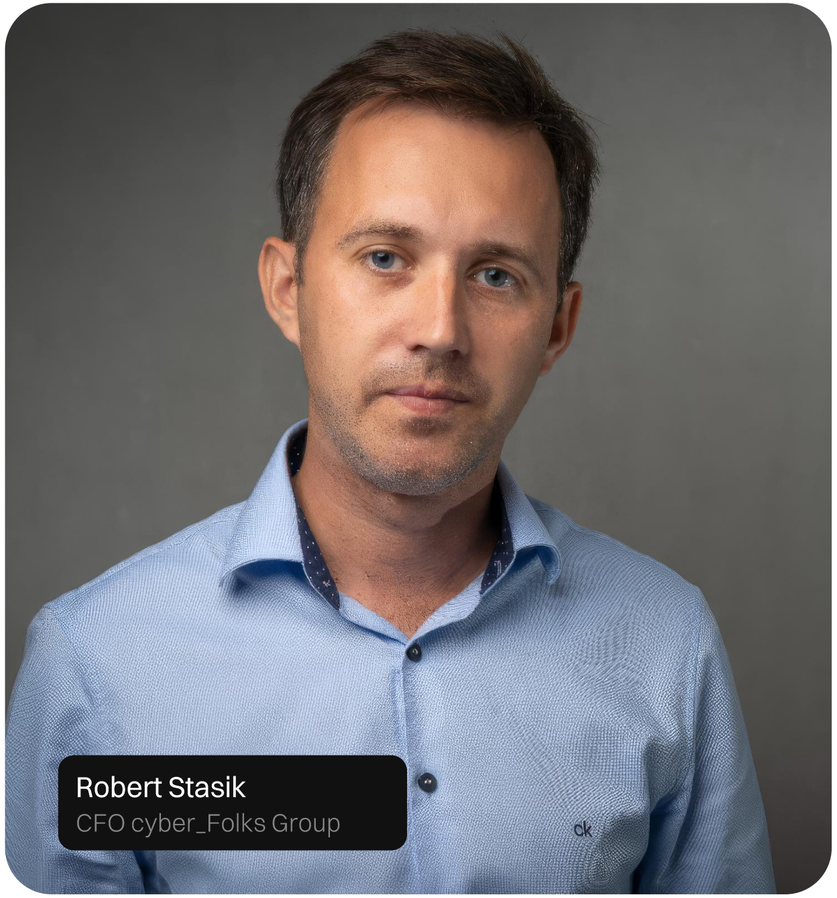
Q3/2026 w cyber_Folks



Blisko dwukrotny wzrost wartości dla akcjonariuszy cyber_Folks.

Zysk netto j.d. +85% ↑

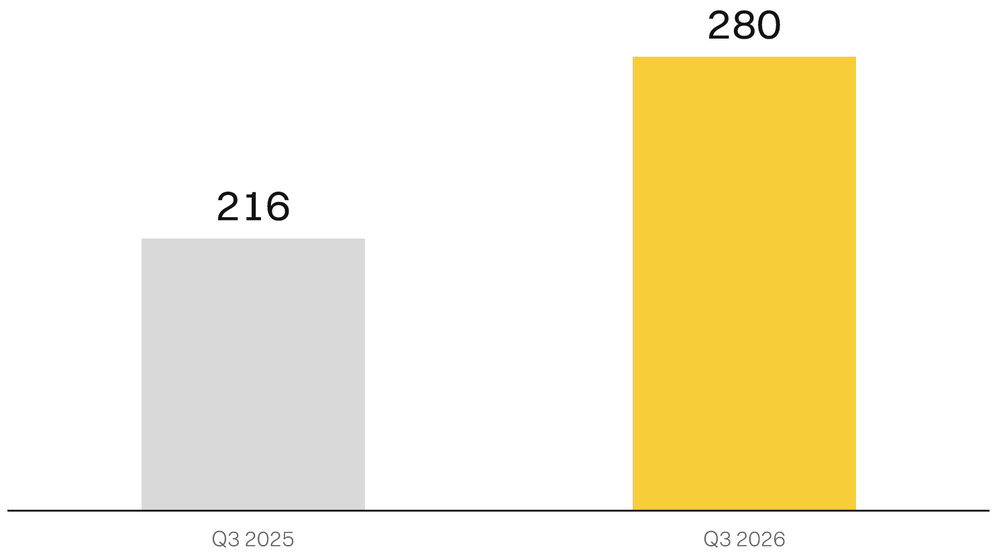




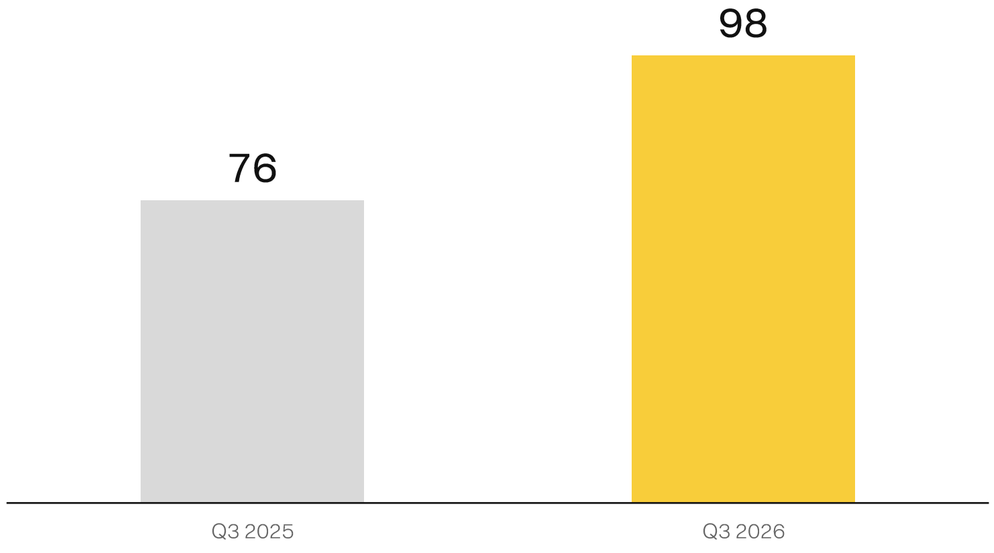
Wartości w mln PLN

30-procentowe tempo wzrostu dzięki przejęciom i wzrostowi organicznemu.

Przychody +30% ↑



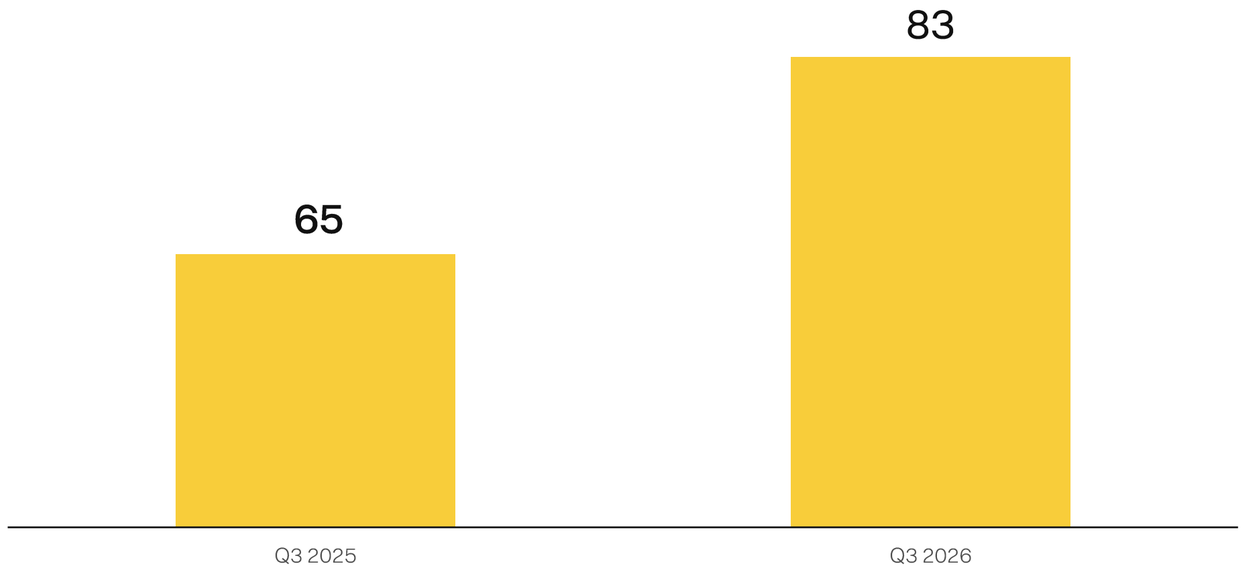
Skorygowana EBITDA +30% ↑



Wartości w mln PLN
EBITDA została skorygowana o koszty ESOP oraz koszty transakcyjne

Solidny i dynamicznie rosnący cash flow.

*Przepływy operacyjne netto skoryg. +28% ↑



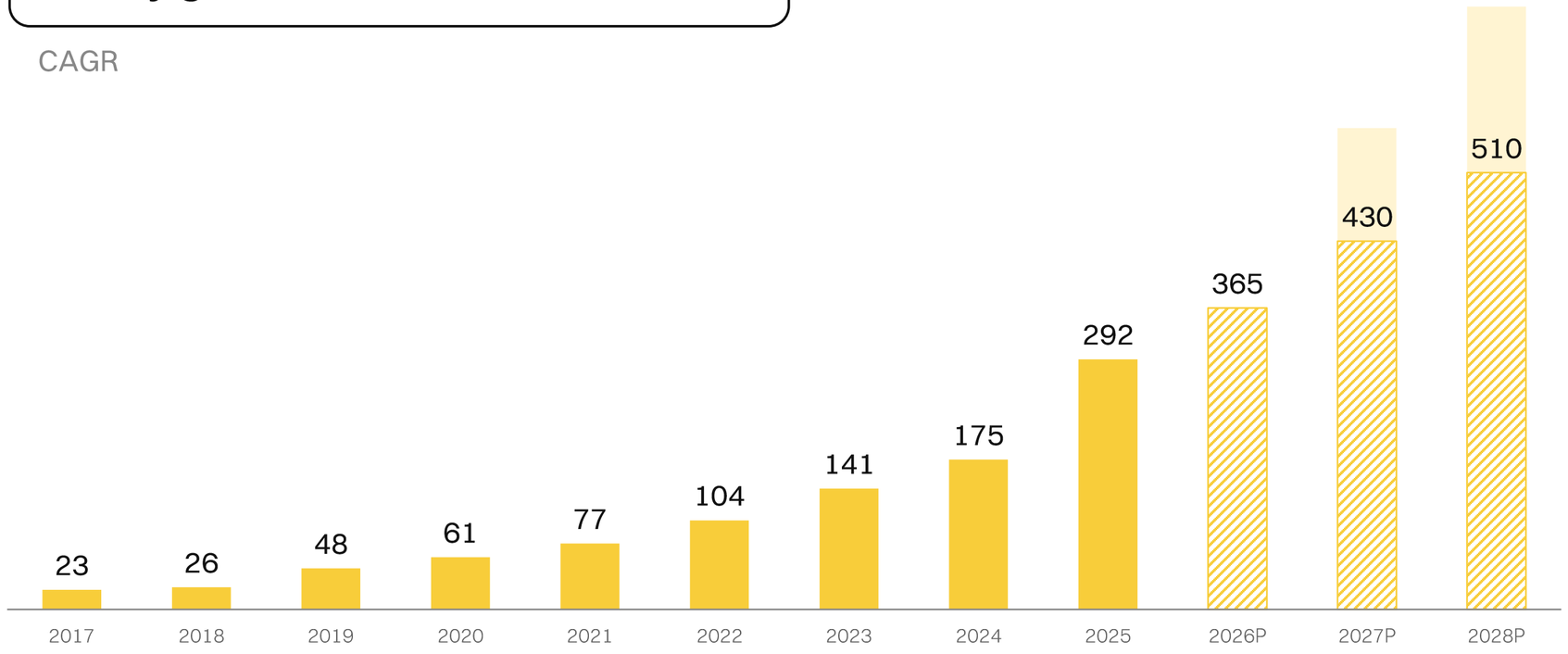


Wartości w mln PLN
* Wartość przepływów operacyjnych netto w Q3 2026 skorygowana o 12,6 mln zł wydatków związanych z procesem restrukturyzacji w PrestaShop

cyber_Folks i Vercom na drodze do realizacji celu ESOP. Blisko 75% rocznego celu zrealizowane w Q1-Q3 2026 r.

Skorygowana EBITDA ~37% ↑

CAGR



Upside
M&A

EBITDA: Cel ESOP
CAGR +20% wzrostu
organicznego

Dane za lata 2017-2025. Dane za lata 2026-2028 stanowią wartości z ESOP. Dynamika CAGR za okres 2017-2025. Dane w mln PLN.

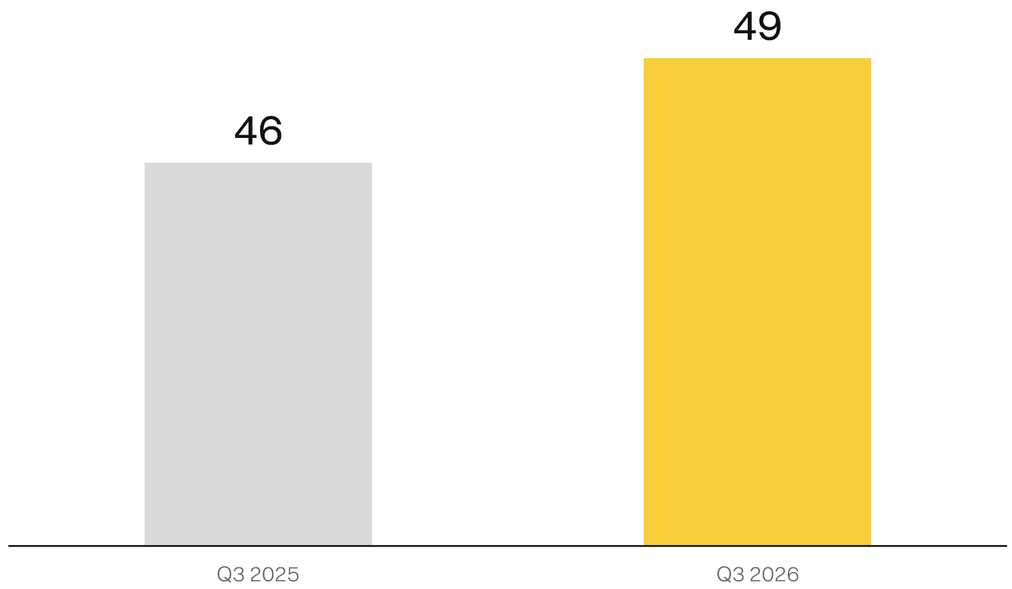
cyber_Folks Group

Segment cyber_Folks

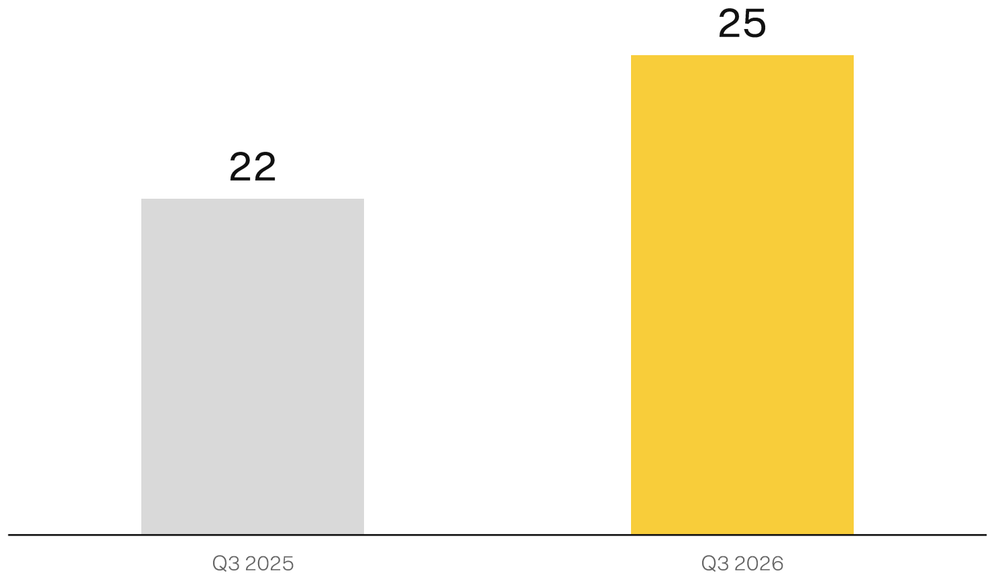


Przychody i skorygowana EBITDA segmentu cyber_Folks.

Przychody +6%



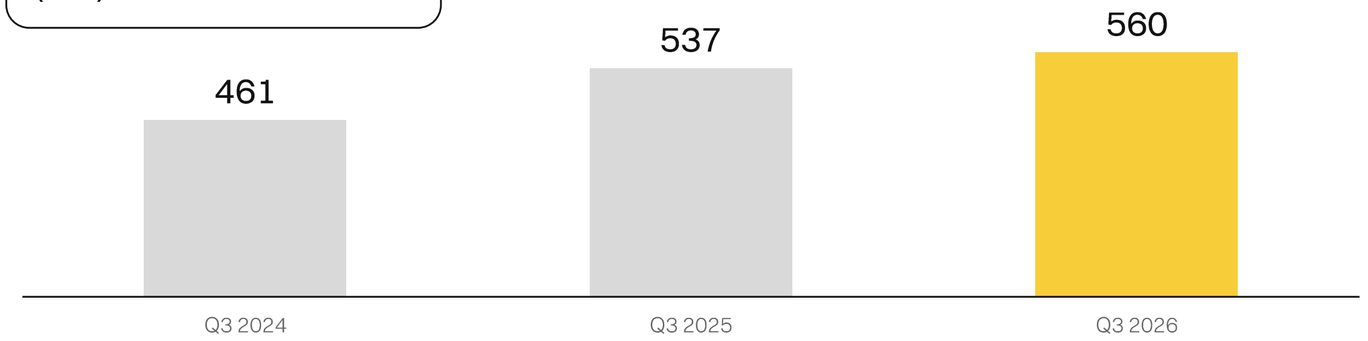
Skorygowana EBITDA +12%



Wartości w mln PLN
EBITDA za 2025 r. oraz 2026 r. została skorygowana o koszty ESOP

Wybrane KPI segmentu cyber_Folks.

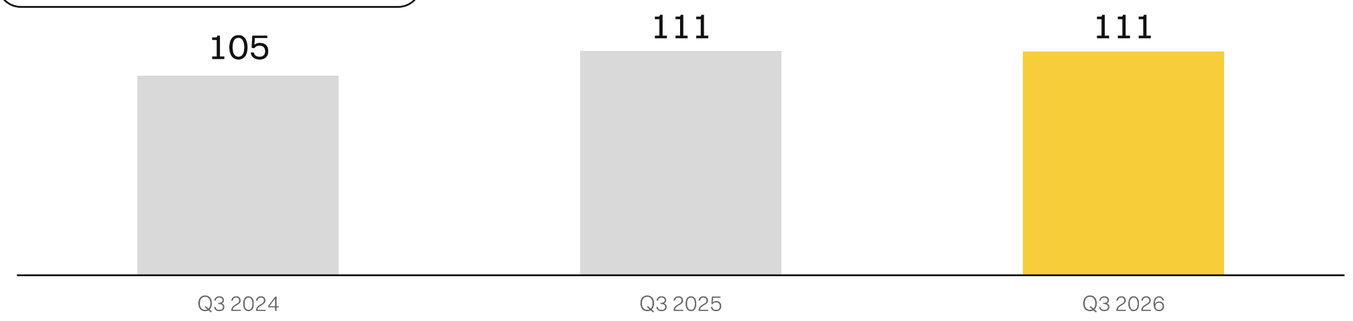
Hosting ARPU LTM
(PLN)



Liczba hostingów
~235 tys.

Wzrost r/r
+ 12 000 ↑

Domeny ARPU LTM
(PLN)



Liczba domen
~390 tys.

Wzrost r/r
+ 15 000 ↑

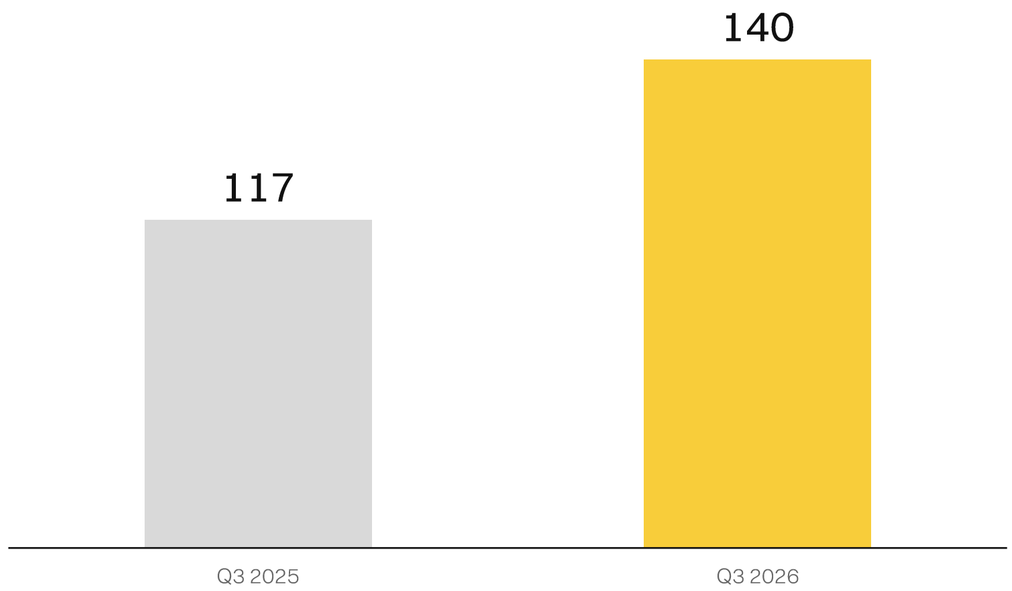
cyber_Folks Group

Segment Vercom

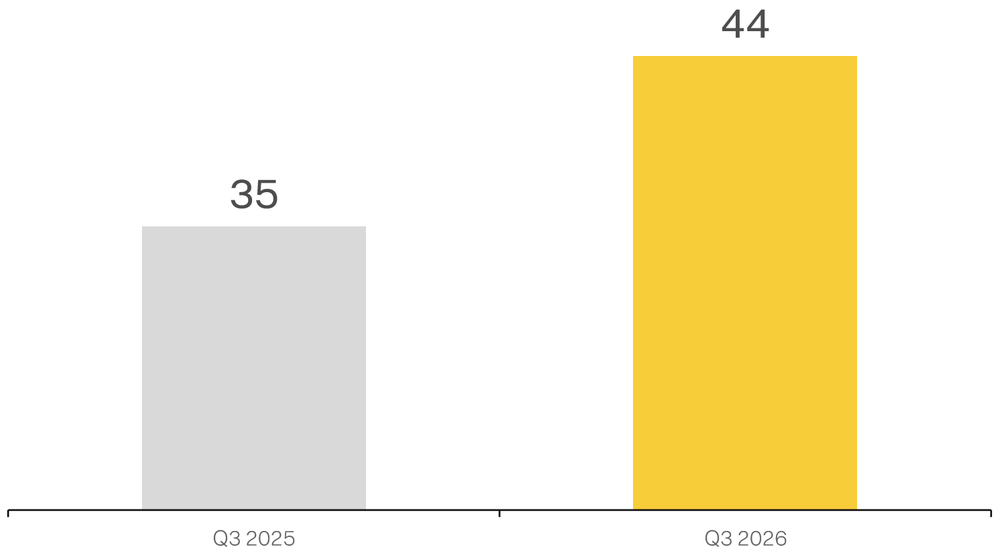


Przychody i skorygowana EBITDA segmentu Vercom.

Przychody +20%



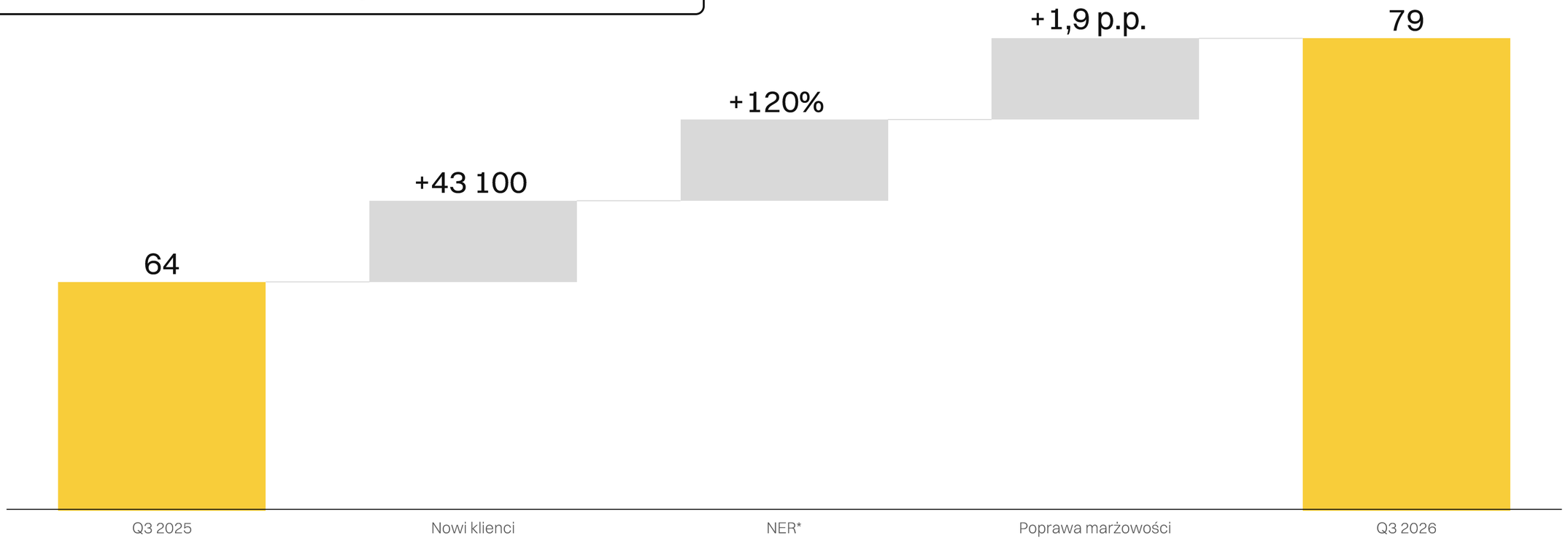
Skorygowana EBITDA +25%



Wartości w mln PLN
EBITDA za 2025 r. oraz 2026 r. została skorygowana o koszty ESOP

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

Zysk brutto ze sprzedaży Vercom +24% ↑

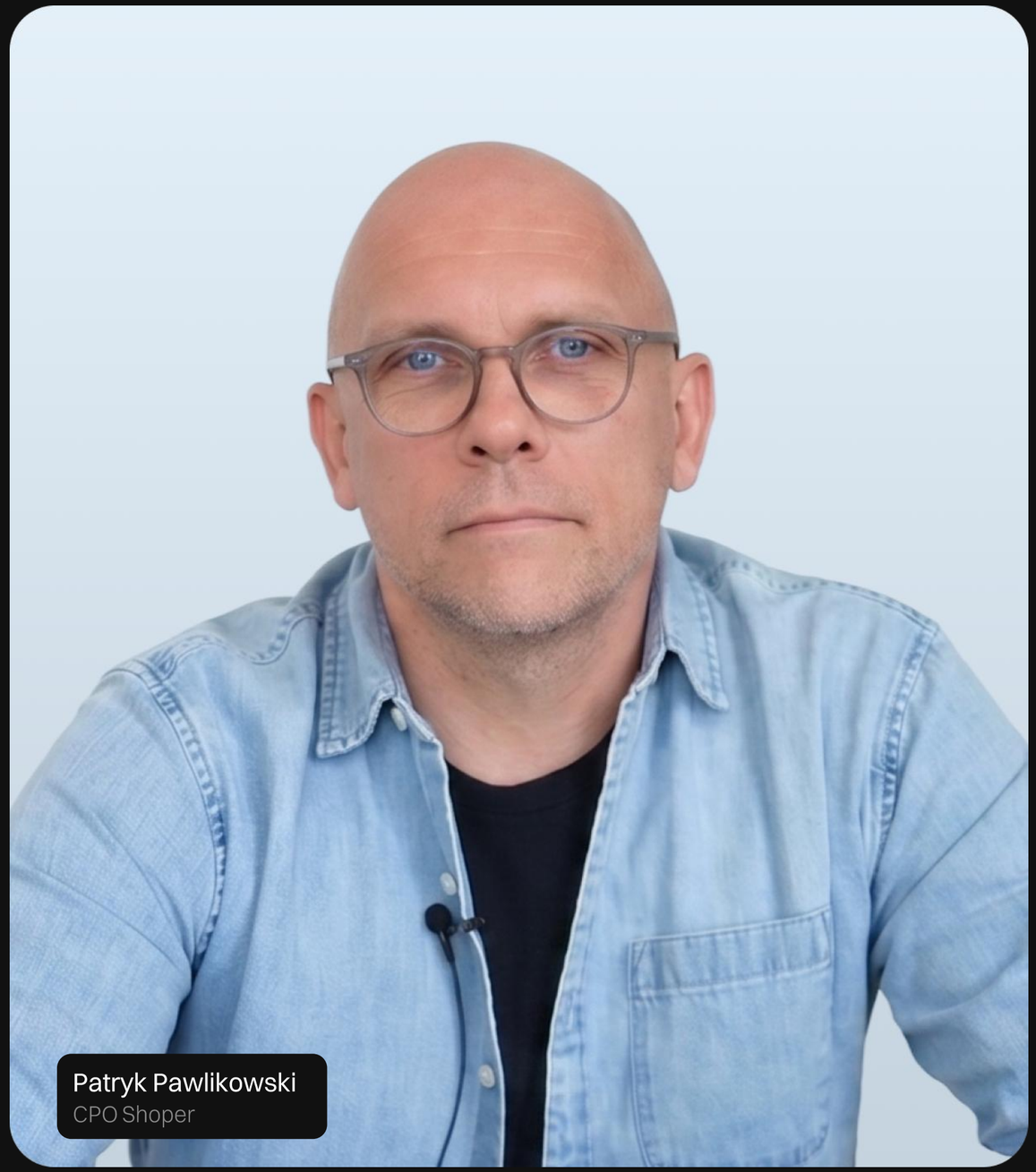


Wartości w mln PLN

* NER (Net Expansion Rate) – zmiana przychodów od klientów generujących przychody w okresie bieżącym i porównawczym, z wyłączeniem ruchu hurtowego

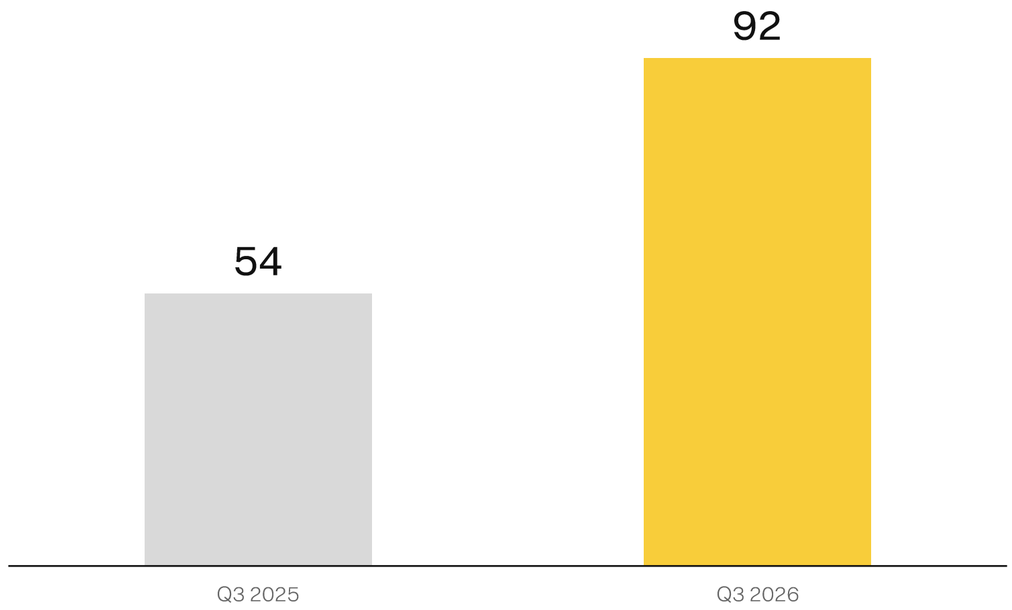
cyber_Folks Group

Segment e-commerce

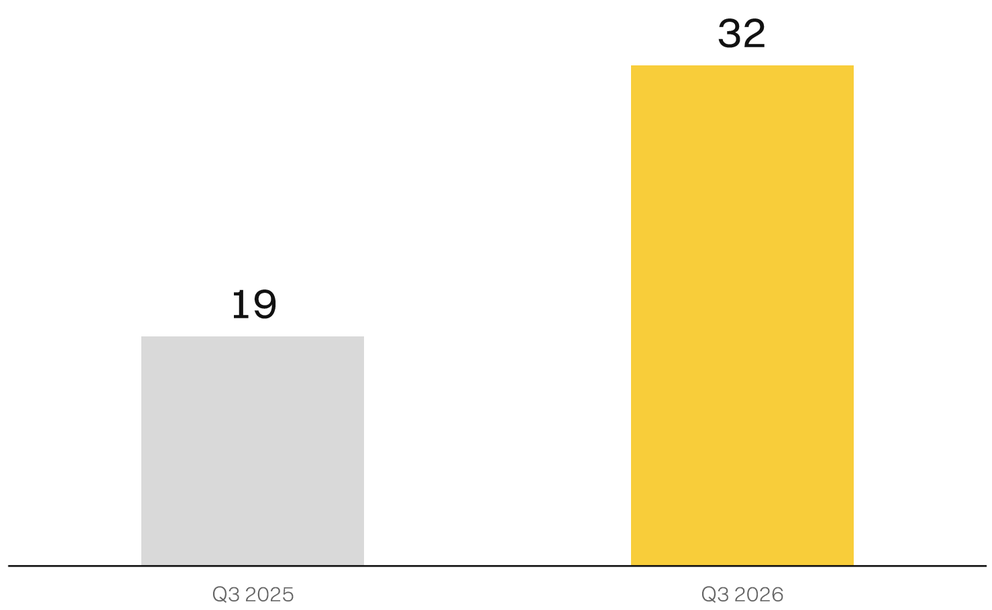


Przychody i skorygowana EBITDA segmentu e-commerce.

Przychody +72% ↑

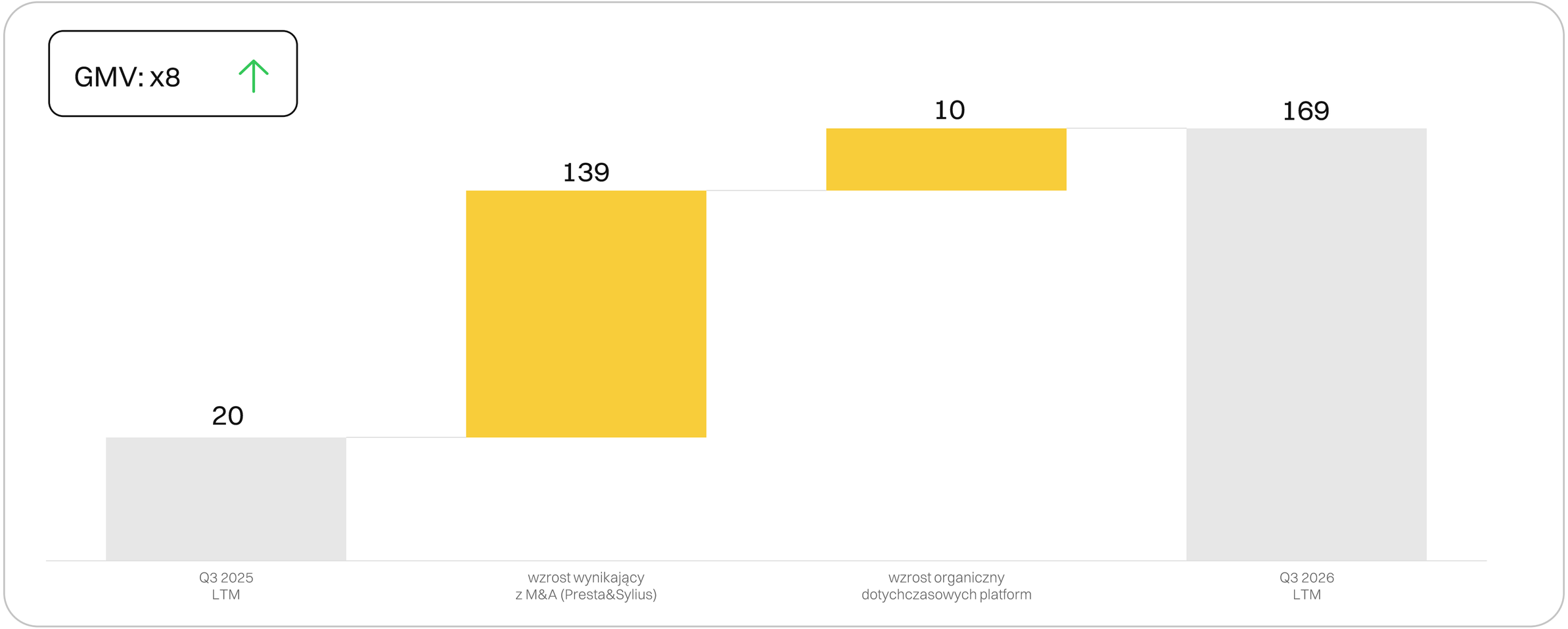


Skorygowana EBITDA +72% ↑



Wartości w mln PLN
EBITDA za 2025 r. i 2026 r. została skorygowana o koszty ESOP

Europejski lider e-commerce: ~170 mld PLN GMV rocznie.



*szacunkowe dane na podstawie danych i badań wewnętrznych sklepów na platformach open-source.
wartości w mld PLN

cyber_Folks Group

Sesja Q&A



Robert Stasik i Tomasz Pokora
20. edycja konkursu CFA Institute Research Challenge

Kalendarz wydarzeń.

25.11 — Warszawa

Konferencja produktowa

02.12 — Praga

WOOD Investor Conference

12.01 — Londyn

Citi Investor Conference



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)	Q3 2025	**Q3 2026**	Zmiana	Q1-3 2025	**Q1-3 2026**	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	**215,9**	**280,4**	**30%**	**618,5**	**792,5** [2)]	**28%**
Koszty one-off [1)]	5,7	6,7	17%	14,3	38,5	169%
Skorygowana EBITDA	**75,7**	**98,4**	**30%**	**209,4**	**269,8**	**29%**
Amortyzacja i odpisy aktywów trwałych	17,9	19,6	9%	49,8	55,8	12%
Koszty finansowe netto	-14,6	-8,8	-40%	-38,9	-30,8	-21%
Podatek dochodowy	9,5	11,5	21%	23,8	40,0	68%
Zysk netto	**28,1**	**51,8**	**84%**	**83,9**	**105,2**	**25%**
Zysk netto przyp. na akcjonariuszy jedn. dom.	**13,4**	**24,9**	**85%**	**38,9**	**42,1**	**8%**

1) Koszty ESOP, transakcyjne, a także restrukturyzacji PrestaShop w kwocie 25,4 mln zł (tylko Q1-Q3 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 narastających. Kwoty za III 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)	Q3 2025	Q3 2026	Zmiana	Q1-3 2025	Q1-3 2026	Zmiana
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	**65,3**	**70,8**	**8%**	**172,3**	**208,8**	**21%**
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wart. niematerialnych	-9,7	-19,0	96%	-29,8	-46,3	55%
Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu	-4,8	-5,6	16%	-13,8	-16,1	17%
Unlevered FCF	**50,7**	**46,2**	**-9%**	**128,8**	**146,4**	**14%**
Spłaty kredytów i pożyczek	-20,0	-23,9	19%	-32,5	-65,3	101%
Odsetki zapłacone pomniejszone o odsetki otrzymane	-15,1	-10,1	-34%	-36,7	-25,6	-30%
Dywidendy do akcjonariuszy mniejszościowych	-0,6	-1,5	133%	-39,0	-52,1	34%
Wolne środki (przepływy) pieniężne	**15,0**	**10,8**	**-28%**	**20,6**	**3,4**	**-83%**

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 jakiejkolwiek decyzji o inwestowaniu w papiery wartościowe Spółki lub jej spółek zależnych.