Grupa Kapitałowa DataWalk

I półrocze 2026

Wrocław, sierpień 2026 r.

LIST PREZESA ZARZĄDU

Szanowni Inwestorzy,

Wyniki za pierwszą połowę 2026 roku odzwierciedlają planowaną, strukturalną transformację naszego biznesu, ukierunkowaną na zbudowanie pozycji pod skalowalną, długoterminową ekspansję DataWalk. Realizujemy jasny mandat: budowę spółki zdolnej do utrzymania w średnim okresie wzrostu na poziomie 70%+ CAGR mierzonego wskaźnikiem rocznych przychodów powtarzalnych (ARR). W miarę ewolucji naszego modelu biznesowego ARR staje się prawdziwym sercem DataWalk, dostarczając najbardziej precyzyjny obraz naszego potencjału generowania przewidywalnych przepływów pieniężnych z zakontraktowanych zobowiązań klientów.

Podczas gdy nasze oficjalne sprawozdania finansowe pozostają ściśle zakotwiczone w standardach MSSF, wprowadzenie ARR jako wskaźnika uzupełniającego zapewnia akcjonariuszom bezprecedensową przejrzystość w zakresie naszej przyszłej dynamiki komercyjnej.

Realia finansowe H1 2026 i zdyscyplinowane skalowanie

Przychody za H1 2026 osiągnęły poziom 11,04 mln PLN (ok. 3 mln USD) w porównaniu do 23,77 mln PLN w H1 2025. Ta różnica była przewidywana i wynika z wysokiej bazy porównawczej z ubiegłego roku (efekt dużej licencji z kontraktu z Rabobankiem) oraz typowej cykliczności w sprzedaży do klientów klasy Enterprise.

Co kluczowe, nasz fundament w postaci biznesu powtarzalnego stale rośnie: w Q2 2026 wskaźnik ARR osiągnął poziom 21,0 mln PLN (5,7 mln USD), co stanowi wzrost o 11% (o 2,2 mln PLN / 0,6 mln USD) rok do roku, w porównaniu z 18,8 mln PLN (5,1 mln USD) w Q2 2025.

Koszty operacyjne wzrosły o 9 mln PLN, co odzwierciedla przemyślane, zgodne z budżetem inwestycje we wzrost obszaru go-to-market. Środki te skierowaliśmy przede wszystkim na rozbudowę organizacji sprzedażowej oraz wzmocnienie R&D w zakresie możliwości Enterprise AI. W konsekwencji skorygowana EBITDA wyniosła -22,68 mln PLN. Choć jest to wynik niższy niż w H1 2025, pozostaje on w pełni zgodny z planem i jest bezpośrednio zabezpieczony rezerwą kapitałową w wysokości 40 mln USD, pozyskaną od inwestorów na tę ekspansję. Działamy z pozycji silnego bilansu, realizując naszą strategię wzrostu i przechodząc z fazy przetrwania do początku skalowania.

Jakość lejka sprzedażowego i egzekucja strategiczna

Wartość naszego zakwalifikowanego lejka sprzedażowego utrzymuje się na silnym poziomie około 110 mln USD. Krótkoterminowe fluktuacje odzwierciedlają rygorystyczną politykę dyskwalifikacji tematów, wdrożoną przez naszego szefa sprzedaży (Head of Sales), Petera Sofarelli, która stawia priorytet na wysokowartościowe projekty korporacyjne ($1M+ ARR) ponad samą liczbę szans sprzedażowych. Jesteśmy na ukończeniu procesu podwajania liczby zespołów sprzedażowych do końca roku, co przyspieszy konwersję lejka w latach 2027 i 2028.

Kluczowe filary strategiczne i unikalne wyróżniki

Nasza egzekucja opiera się na trzech głównych filarach wzrostu:

- **Financial Crime (Sektor Komercyjny):** Nasz najbardziej dojrzały silnik wzrostu komercyjnego. Sukcesy w Ameryce Północnej i Europie Zachodniej potwierdzają zdolność naszej technologii do walki z przestępczością finansową, przy czym instytucje z pierwszego szeregu (tier-one) przechodzą na powtarzalne licencje subskrypcyjne.
- **Government & Defense:** Obszar o ogromnym potencjale powtarzalnym, obecnie znajdujący się w fazie intensywnych testów. Rekordowe zainteresowanie ze strony ministerstw i agencji rządowych potwierdza gwałtownie rosnący popyt na zaawansowaną analitykę w dobie Europejskiego Przebudzenia Obronnego.
- **Enterprise AI:** Nowy, strategiczny kierunek we wczesnej fazie testów u klientów. Podczas gdy rynek masowo adoptuje modele LLM, organizacje mierzą się z poważnymi wyzwaniami w obszarze zwrotu z inwestycji i efektywności. Połączenie naszego Grafu Wiedzy z protokołem Model Context Protocol (MCP), na bazie naszych wewnętrznych benchmarków i danych rynkowych, praktycznie eliminuje halucynacje i drastycznie redukuje tzw. „token tax" poprzez dostarczanie prekomputowanego kontekstu. Gartner umieszcza analitykę grafową (wprost wymieniając DataWalk) na etapie „Stoku Oświecenia" (Slope of Enlightenment), co sygnalizuje masową potrzebę rynkową (mainstream), w której nasza jednolita architektura (single-state) i skalowalność stanowią unikalną wartość. Choć kierunek ten nie jest jeszcze skomercjalizowany i ma obecnie minimalny udział w lejku, jego potencjał jest gigantyczny i aktywnie

ewaluujemy go jako istotny dopalacz dla naszych zastosowań w obszarze FinCrime i Bezpieczeństwa Narodowego.

We wszystkich obszarach DataWalk wyróżnia się jako jedyna platforma o jednolitej architekturze (single-state), oferująca klientom pełną kontrolę nad danymi i modelem biznesowym poprzez własność ontologii (ontology ownership). W przeciwieństwie do alternatyw opartych na ciężkiej inżynierii (custom engineering), dostarczamy niski całkowity koszt posiadania (TCO) oraz suwerenność technologiczną, pozwalając organizacjom na swobodną wymianę modeli AI przy zachowaniu ciągłości wiedzy organizacji.

Pozostajemy w pełni zaangażowani w realizację naszego średnioterminowego celu na poziomie 70%+ CAGR. Wkraczamy w drugą połowę roku z kapitałem, technologią i zespołem niezbędnymi do realizacji naszej wizji.

Dziękuję Państwu za nieustające wsparcie i zaufanie.

Z poważaniem,

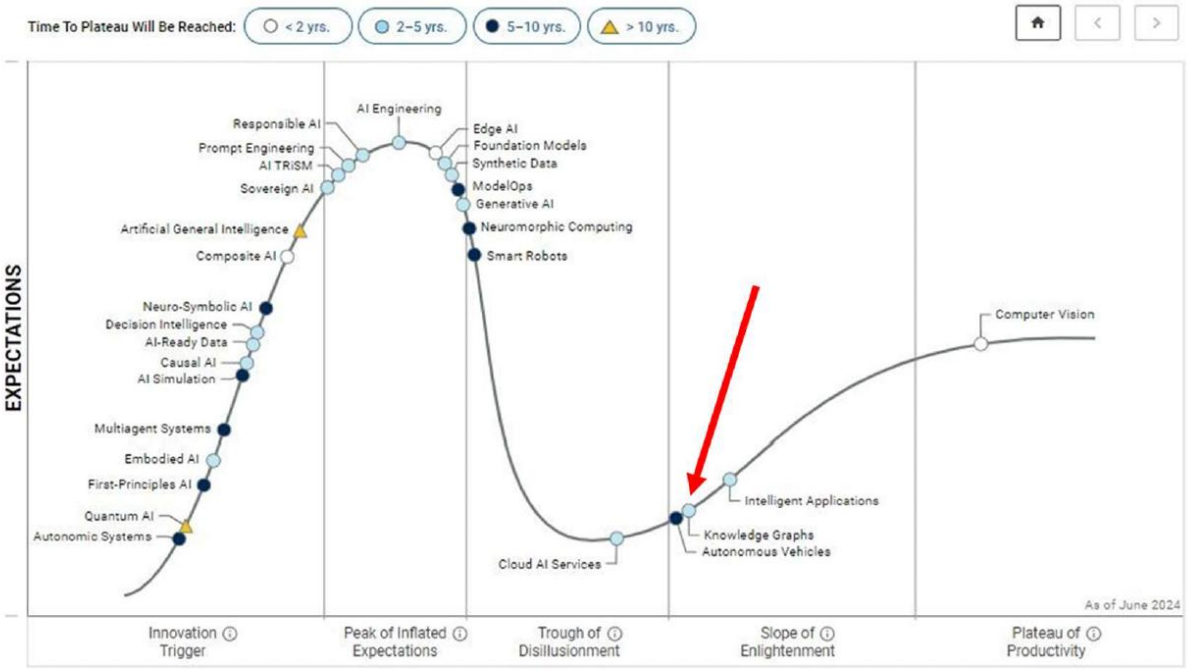
Paweł Wieczyński
Prezes Zarządu DataWalk S.A.

Metodologia lejka sprzedażowego stosowana przez Grupę DataWalk

Analiza lejka sprzedażowego jest kluczowym narzędziem w zarządzaniu procesem sprzedaży oraz w ocenie skuteczności działań handlowych. Umożliwia ona zrozumienie, na jakim etapie znajdują się potencjalne projekty sprzedażowe, jakie szanse mają na zakończenie sukcesem, a także pozwala identyfikować przeszkody, które mogą wpłynąć na efektywność procesu sprzedaży. Szczególnie w branżach charakteryzujących się długimi cyklami sprzedażowymi, takich jak ta, w której działa Grupa DataWalk, analiza lejka pozwala ocenić potencjał sprzedaży w średnim horyzoncie czasowym jak również dostosować strategię działania w celu zwiększenia konwersji.

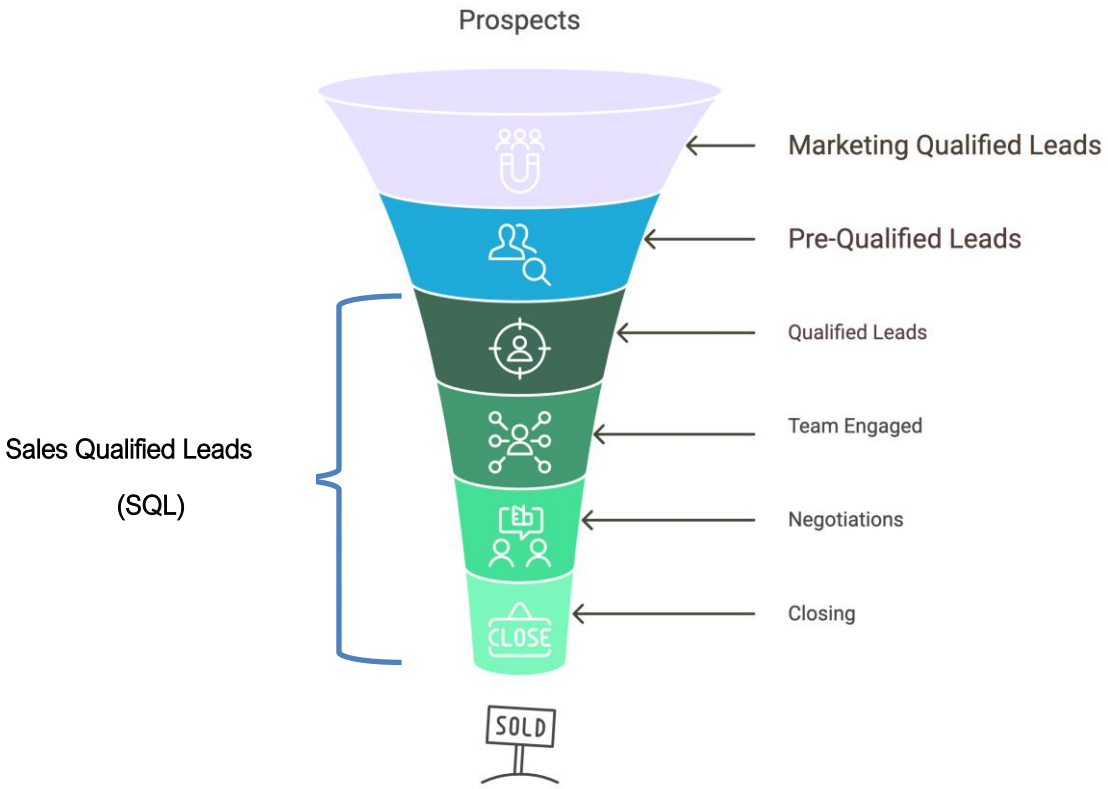
Proces sprzedażowy w sektorze, w którym działa Grupa DataWalk, cechuje się stosunkowo długim cyklem. Średni czas od zakwalifikowania projektu sprzedażowego do podpisania kontraktu wynosi od 12 do 18 miesięcy w przypadku średniej wielkości klientów komercyjnych. Dla klientów rządowych lub dużych klientów komercyjnych cykl sprzedażowy może trwać nawet od 24 do 36 miesięcy.

W analizie lejka jak również w szerszej analizie potencjału rynku na którym operuje Grupa DataWalk istotne jest odniesienie do Gartner Hype Cycle. Wg tej metodologii grafy wiedzy, będące fundamentem technologii DataWalk, osiągnęły fazę Wzniesienia Oświecenia (Slope of Enlightenment). Oznacza to, że technologia ta przechodzi z etapu wczesnej adopcji do coraz szerszego zastosowania w przedsiębiorstwach. W tej fazie użytkownicy technologii zaczynają coraz bardziej doceniać wartość grafów wiedzy, które wspierają zarządzanie danymi, podejmowanie decyzji i zastosowania AI. Projekty pilotażowe są rozszerzane na większą skalę, co może wskazywać na potencjalne skrócenie cykli sprzedażowych w przyszłości oraz zwiększenie liczby projektów w lejku sprzedażowym.



Source: The Gartner 2024 Hype Cycle for Artificial Intelligence

Na poniższym wykresie przedstawiono kluczowe kroki w procesie sprzedażowym, prowadzące od pozyskania prospektu do zawarcia kontraktu.

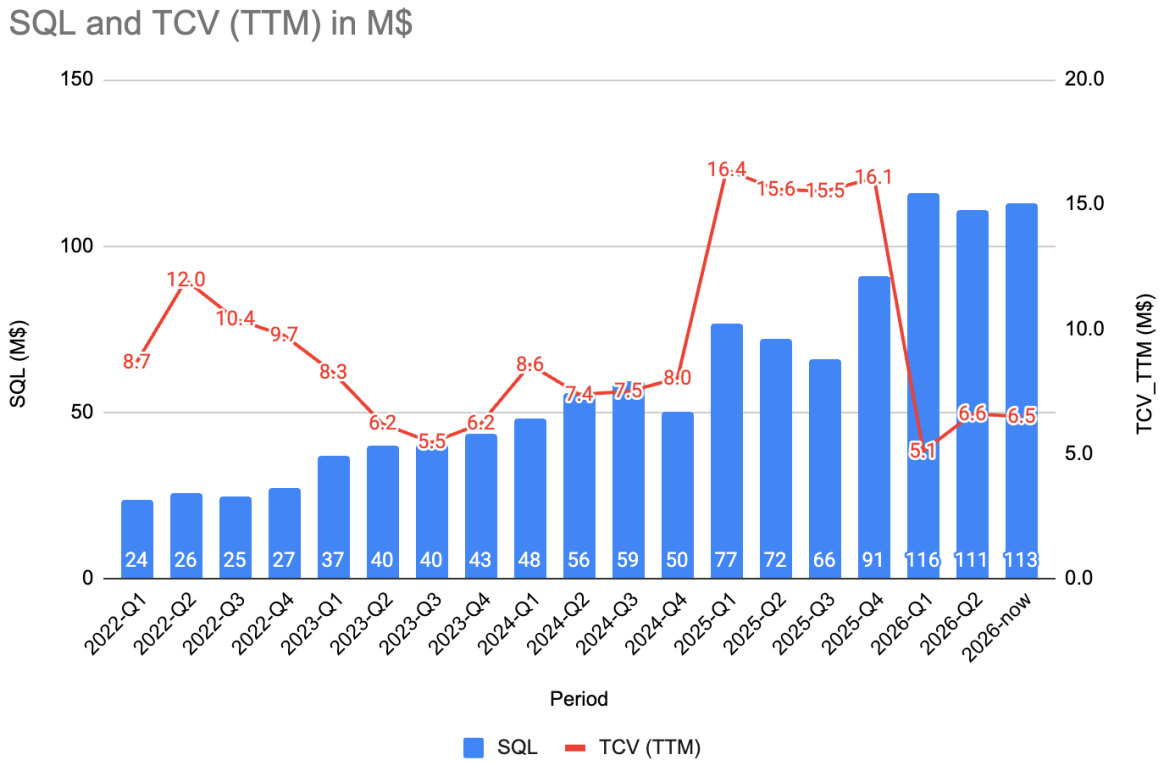


Źródło: Emitent.

Proces kwalifikacji projektu sprzedażowego, tj. przejścia z MQL do SQL wymaga spełnienia kluczowych kryteriów, takich jak gotowość klienta do zakupu co oznacza m.in określenie wstępnego zakresu projektu, w szczególności budżetu oraz desygnowanie zespołu projektowego po stronie klienta.

Analiza lejka sprzedażowego:

Na poniższym wykresie przedstawiono historyczne dane dotyczące kształtowania się wartość SQL wraz z wartością pozyskanych kontraktów (TCV) w ujęciu narastającym za ostatnie 12 miesięcy (TTM), zakończonych w danym kwartale, co pozwala na ocenę trendów i potencjału konwersji projektów w rzeczywiste kontrakty w nadchodzących okresach.



Źródło: Emitent.

W ramach analizy efektywności lejka sprzedażowego istotnym czynnikiem jest strategiczna modyfikacja oferty handlowej, wprowadzona przez Grupę DataWalk z początkiem 2025 roku. Kluczowe zmiany obejmują:

- Zmianę modelu licencjonowania: Grupa odeszła od oferowania licencji wieczystych na rzecz modelu subskrypcyjnego (licencji terminowych).
- Minimalny okres zobowiązania: W nowym modelu licencje czasowe dla nowych klientów oferowane są na minimalny okres 3 lat.
- Aktualizację polityki cenowej: Nastąpił istotny wzrost bazowej ceny oprogramowania. Średnia cena licencji wieczystej, wynosząca dotychczas ok. 300 tys. USD, została zastąpiona stawką za licencję roczną w wysokości minimum 560 tys. USD.

Ryzyko i ograniczenia:

Ze względu na wczesną fazę adaptacji technologii stanowiącej podstawę platformy DataWalk oraz pozycję rynkową Grupy, należy pamiętać, że tylko część projektów sprzedażowych przekształci się w podpisane kontrakty. Dane przedstawiane w ramach tej metodologii, pomimo ich wartości analitycznej, nie mogą być traktowane jako prognoza przyszłych wyników finansowych Grupy. Nie stanowią one gwarancji ani zapewnienia, że wskazane wartości zostaną rzeczywiście zakontraktowane w przyszłości.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej DataWalk

za okres 6 miesięcy zakończony dnia 30 czerwca 2026 roku

Wrocław, sierpień 2026 r.

Spis treści

PODSTAWOWE INFORMACJE O DATAWALK S.A. ORAZ GRUPIE DATAWALK 9
Podstawowe informacje o DataWalk S.A. oraz Grupie Kapitałowej DataWalk 9
Informacja o zasadach sporządzenia półrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego 9
WŁADZE DATAWALK S.A. 10
Zarząd 10
Rada Nadzorcza 10
OPIS ORGANIZACJI GRUPY DATAWALK 11
DataWalk S.A. 11
DataWalk Inc. 12
Struktura organizacyjna Grupy 13
ZWIĘZŁY OPIS ISTOTNYCH DOKONAŃ LUB NIEPOWODZEŃ GRUPY KAPITAŁOWEJ DATAWALK W OKRESIE, KTÓREGO DOTYCZY RAPORT WRAZ Z WYKAZEM NAJWAŻNIEJSZYCH WYDARZEŃ DOTYCZĄCYCH GRUPY ORAZ CZYNNIKÓW NIETYPOWYCH ISTOTNYCH DLA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO 13
INFORMACJE FINANSOWE GRUPY DATAWALK I DATAWALK S.A. 14
AKCJE I AKCJONARIAT DATAWALK S.A. 27
POZOSTAŁE INFORMACJE O GRUPIE DATAWALK I DATAWALK S.A. 30
Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń 30
Czynniki, które w ocenie Zarządu będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kwartału 32
Inne informacje, które zdaniem Emitenta są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego Grupy Kapitałowej i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Grupę Kapitałową Emitenta 32
Istotne zdarzenia mające wpływ na działalność Grupy po 30 czerwca 2026 roku 32
Prognozy finansowe 33
Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji 33
Informacje o udzieleniu przez emitenta lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji jest znacząca 33
Informacje dotyczące istotnych postępowań sądowych 33
OŚWIADCZENIE ZARZĄDU W SPRAWIE ZGODNOŚCI PÓŁROCZNEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO DATAWALK S.A. I SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ORAZ SPRAWOZDANIA Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ DATAWALK ZA OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY DNIA 30 CZERWCA 2026 R. 34

PODSTAWOWE INFORMACJE O DATAWALK S.A. ORAZ GRUPIE DATAWALK

Podstawowe informacje o DataWalk S.A. oraz Grupie Kapitałowej DataWalk

Grupa Kapitałowa DataWalk („Grupa", „Grupa DataWalk"), zarządzana przez DataWalk S.A. („Spółka", „Emitent"), specjalizuje się w rozwijaniu i dostarczaniu platformy analitycznej DataWalk umożliwiającej analizę złożonych relacji i wzorców w dużych zbiorach danych. W ramach Grupy działa również DataWalk Inc., koncentrująca się na sprzedaży i wdrożeniach w Ameryce Północnej.

Platforma umożliwia przekształcanie rozproszonych i silosowych danych w spójny kontekst analityczny, który pozwala użytkownikom oraz systemom AI identyfikować ukryte zależności i podejmować decyzje w oparciu o pełniejsze zrozumienie danych. Platforma wykorzystuje podejście oparte na ontologii danych, umożliwiające modelowanie rzeczywistych relacji pomiędzy obiektami oraz ich analizę w ramach grafu wiedzy.

Rozwiązanie DataWalk jest wykorzystywane przez instytucje publiczne i prywatne na całym świecie, m.in. do wykrywania przestępstw, zarządzania ryzykiem, optymalizacji operacyjnej oraz wsparcia decyzji strategicznych.

Grupa koncentruje się na obsłudze dużych organizacji, tzw. Enterprise Customers, na kluczowych rynkach: Ameryce Północnej, Europie Zachodniej oraz Europie Środkowej i krajach nordyckich. DataWalk aktywnie uczestniczy w dynamicznie rozwijającym się rynku zaawansowanej analityki danych, w tym analityki grafowej i grafów wiedzy, które odgrywają kluczową rolę w nowoczesnym zarządzaniu informacją i rozwoju sztucznej inteligencji. Platforma umożliwia integrację z modelami językowymi (LLM), pozwalając na wykorzystanie kontekstu danych i grafów wiedzy w procesach analitycznych.

Informacja o zasadach sporządzenia półrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Półroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej DataWalk i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości, tj. z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości nr 34 „Śródroczna Sprawozdawczość Finansowa" zatwierdzonym przez Unię Europejską.

WŁADZE DATAWALK S.A.

Zarząd

Paweł Wieczyński, Prezes Zarządu

Koordynuje kwestie związane z działalnością operacyjną Spółki, kształtowaniem i realizacją polityki sprzedażowej, HR (za wyjątkiem zastrzeżonych dla innych członków Zarządu) oraz PR/IR.

Krystian Piećko, Członek Zarządu

Odpowiedzialny za przygotowanie i rozwój strategii produktu w oparciu o najnowsze technologie.

Łukasz Socha, Członek Zarządu

Koordynuje działalność pionu administracyjnego w Spółce, w tym kwestii księgowo–finansowych, prawno-podatkowych oraz sprawozdawczości finansowej.

W okresie 6 miesięcy zakończonym dnia 30 czerwca 2026 r. skład Zarządu DataWalk S.A. przedstawiał się następująco:

Zarząd	Okres pełnienia funkcji w okresie sprawozdawczym
Paweł Wieczyński	01.01.2026 – 30.06.2026
Krystian Piećko	01.01.2026 – 30.06.2026
Łukasz Socha	01.01.2026 – 30.06.2026

Źródło: Emitent.

Obecny Zarząd Emitenta został powołany uchwałami Rady Nadzorczej z dnia 19 grudnia 2024 r. na wspólną, 3-letnią kadencję, która rozpoczęła się z dniem 1 stycznia 2025 r. i zakończy się z dniem 31.12.2027 r. Do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu Spółki nie uległ zmianie.

Rada Nadzorcza

Na dzień 30 czerwca 2026 r. skład Rady Nadzorczej Emitenta przedstawia się następująco:

- Grzegorz Dymek - Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Wojciech Dyszy - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Piotr Bindas - Członek Rady Nadzorczej,
- Rafał Wasilewski - Członek Rady Nadzorczej,
- Ireneusz Wąsowicz - Członek Rady Nadzorczej.

W okresie 6 miesięcy zakończonym dnia 30 czerwca 2026 r. skład Rady Nadzorczej Spółki przedstawiał się następująco:

Rada Nadzorcza	Okres pełnienia funkcji w okresie sprawozdawczym
Grzegorz Dymek	01.01.2026 – 30.06.2026
Wojciech Dyszy	01.01.2026 – 30.06.2026
Piotr Bindas	01.01.2026 – 30.06.2026
Rafał Wasilewski	01.01.2026 – 30.06.2026
Ireneusz Wąsowicz	01.01.2026 – 30.06.2026

Źródło: Emitent.

Obecna Rada Nadzorcza Emitenta powołana została na wspólną, 3-letnią kadencję, która rozpoczęła się z dniem 1 lipca 2024 r. i zakończy się z dniem 30 czerwca 2027 r. Do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Rady Nadzorczej Spółki nie uległ zmianie.

OPIS ORGANIZACJI GRUPY DATAWALK

DataWalk S.A.

Podstawowe informacje o Emitencie na dzień 30.06.2026 r.

Nazwa podmiotu:	DataWalk S.A.
Kraj siedziby:	Polska
Forma Prawna:	Spółka Akcyjna
Przepisy prawa:	Prawo polskie, zgodnie z Kodeksem Spółek Handlowych („KSH")
Adres rejestrowy:	ul. Rzeźnicza 32-33, 50-130 Wrocław
Telefon:	+48 71 707 21 74
Fax:	+48 71 707 22 73
Adres E-mail:	biuro@datawalk.com
Adres www:	www.datawalk.com
NIP:	894-303-43-18
REGON:	021737247
KRS:	0000405409

Źródło: Emitent.

Rolą Emitenta w Grupie jest zarządzanie operacjami oraz globalną strategią rozwoju firmy, a także prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej w zakresie rozwoju platformy analitycznej DataWalk. Spółka prowadzi działalność sprzedażową w szczególności w regionie EMEA (Europa, Bliski Wschód, Afryka) oraz Azji.

DataWalk S.A. jest spółką utworzoną na czas nieokreślony. Rokiem obrotowym DataWalk S.A. jest rok kalendarzowy. Spółka nie posiada oddziałów.

DataWalk Inc.

Podstawowe informacje dotyczące jednostki powiązanej kapitałowo z Emitentem na dzień 30.06.2026 r.

Nazwa podmiotu:	DataWalk Inc.
Kraj siedziby:	Stany Zjednoczone Ameryki
Forma prawna:	Incorporated
Adres rejestrowy:	1209 Orange Street, Wilmington, Delaware 19801
Adres korespondencyjny:	2000 Broadway Street, STE 232 Redwood City, CA 94063
TIN (numer identyfikacji podatkowej)	81-3403469
Przedmiot działalności:	Działalność związana z doradztwem w zakresie informatyki
Charakter dominacji:	Jednostka zależna
Metoda konsolidacji:	Pełna
Procent posiadanego kapitału zakładowego:	100,00%
Procentowy udział w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników:	100,00%
Adres E-mail:	info@datawalk.com
Adres www:	www.datawalk.com
Data objęcia kontroli:	27 lipca 2016 r.
Wartość inwestycji w spółkę zależną:	94 267 tys. zł
Korekty aktualizujące wartość inwestycji:	-94 267 tys. zł
Wartość bilansowa inwestycji w spółkę zależną	0 tys. zł

Źródło: Emitent.

DataWalk Inc. Jest spółką prawa amerykańskiego z siedzibą statutową w Wilmington w stanie Delaware, w której Emitent posiada 100,00% udziału w kapitale zakładowym i głosach na zgromadzeniu wspólników. Zgodnie z umową spółki DataWalk Inc., zarząd prowadzi sprawy spółki i reprezentuje spółkę.

Rolą DataWalk Inc. jest prowadzenie działań sprzedażowych i wdrożeniowych związanych z platformą DataWalk, w szczególności w Stanach Zjednoczonych i pozostałych krajach Ameryk Północnej i Południowej.

DataWalk Inc. Jest spółką utworzoną na czas nieokreślony. Rokiem obrotowym DataWalk Inc. Jest rok kalendarzowy.

Struktura organizacyjna Grupy

Struktura organizacyjna Grupy DataWalk na dzień 30 czerwca 2026 roku oraz w okresie porównywalnym:

Podmioty zależne od Emitenta.



Źródło: Emitent.

DataWalk Inc. podlega konsolidacji przez DataWalk S.A. w ramach skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

W pierwszym półroczu 2026 roku oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania nie miały miejsca żadne inne zmiany dotyczące struktury Grupy Kapitałowej.

ZWIĘZŁY OPIS ISTOTNYCH DOKONAŃ LUB NIEPOWODZEŃ GRUPY KAPITAŁOWEJ DATAWALK W OKRESIE, KTÓREGO DOTYCZY RAPORT WRAZ Z WYKAZEM NAJWAŻNIEJSZYCH WYDARZEŃ DOTYCZĄCYCH GRUPY ORAZ CZYNNIKÓW NIETYPOWYCH ISTOTNYCH DLA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

- W I kwartale 2026 r. Spółka przeprowadziła emisję 750 000 akcji zwykłych na okaziciela serii T w trybie subskrypcji prywatnej. Akcje zostały objęte po cenie emisyjnej 155,00 PLN za akcję, co przełożyło się na pozyskanie kapitału w łącznej kwocie brutto 116 250 000 zł. Przydział akcji nastąpił 23 lutego 2026 r., sądowa rejestracja podwyższenia kapitału zakładowego została dokonana 18 marca 2026 r., a 2 kwietnia 2026 r. akcje zostały wprowadzone do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

  Pozyskanie powyższych środków, w połączeniu z dostępnym kapitałem obrotowym oraz systematyczną poprawą efektywności operacyjnej, zapewnia Spółce, jak i Grupie Kapitałowej stabilny fundament finansowy dla realizacji przyjętej strategii rozwoju Grupy.

- W dniu 1 czerwca 2026 r. Spółka zależna DataWalk Inc. pozyskała zamówienie od Barclays Execution Services Ltd. z siedzibą w Londynie na zakup 2-letniej licencji czasowej na platformę DataWalk, stanowiące rozszerzenie umowy z 2024 r. Barclays Bank rozbudowuje wykorzystanie oprogramowania do zadań analitycznych, monitorowania i inwestygacji w ramach Biura Bezpieczeństwa (Chief Security Office). Transakcja realizowana w modelu subskrypcyjnym potwierdza zdolność Grupy do skutecznego rozwijania długoterminowych relacji w globalnym sektorze bankowym.

- W dniu 15 stycznia 2026 r. Spółka uzyskała potwierdzenie przyznania ochrony patentowej przez United States Patent and Trademark Office (USPTO) na wynalazek pt. „SYSTEMS AND METHODS FOR METADATA BASED PATH FINDING". Jest to dziewiąty patent przyznany Emitentowi w USA, co nie tylko potwierdza innowacyjność technologii DataWalk, ale również stanowi potwierdzenie, że technologia Spółki nie narusza praw podmiotów trzecich, stanowiąc istotne wsparcie dla procesów sprzedażowych w USA.

- W pierwszym półroczu 2026 r. nie wystąpiły istotne niepowodzenia, w szczególności utrata kluczowego (-ych) klientów.

- Wpływ globalnej sytuacji geopolitycznej i makroekonomicznej (konflikty zbrojne w Ukrainie oraz na Bliskim Wschodzie)

W pierwszym półroczu 2026 r. konflikty zbrojne w Ukrainie i na Bliskim Wschodzie nie miały bezpośredniego, negatywnego wpływu na działalność, wyniki finansowe ani przyjęte założenia Grupy. Grupa nie posiada w regionach bezpośrednio objętych tymi konfliktami inwestycji, łańcuchów dostaw ani personelu narażonego na ryzyko. Działalność amerykańskiej spółki zależnej Grupy również pozostaje w tym kontekście niezakłócona.

Zarząd stale monitoruje natomiast zróżnicowane ryzyka pośrednie. Wojna w Ukrainie potęguje globalne ryzyko cyberataków oraz powoduje zmiany w budżetach państwowych (przesunięcia środków na obronność kosztem innych obszarów), co może wpływać na możliwości sprzedażowe w sektorze publicznym. Sytuacja na Bliskim Wschodzie pozostaje z kolei źródłem ogólnej, globalnej niepewności makroekonomicznej. Żadne z tych wydarzeń nie zakłóciło jednak dotychczas realizacji planów finansowych Grupy.

INFORMACJE FINANSOWE GRUPY DATAWALK I DATAWALK S.A.

W przypadku zaprezentowanych danych, ewentualne różnice w wysokości 1 tysiąca zł lub 1% przy sumowaniu wynikają z przyjętych zaokrągleń.

Omówienie wyników operacyjnych

Oprócz wskaźników przedstawionych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, stosujemy kilka kluczowych wskaźników biznesowych typu Non-IFRS. Pomagają nam one w ocenie naszej działalności, identyfikacji wpływających na nią trendów, opracowywaniu planów biznesowych oraz podejmowaniu decyzji strategicznych.

Tabela 1a. Wybrane skonsolidowane dane finansowe za I półrocze 2026 r. i okres porównywalny (w tys. PLN).

Pozycja	01.01.2026 - 30.06.2026	01.01.2025 - 30.06.2025	Zmiana	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	**11 042**	**23 765**	**-12 723**	**-54%**
Koszt własny sprzedaży	2 929	3 929	-1 000	-25%
Wynik brutto ze sprzedaży	**8 113**	**19 836**	**-11 723**	**-59%**
Koszty operacyjne	47 886	80 241	-32 355	-40%
*Koszty operacyjne skorygowane**	*33 179*	*23 813*	*9 366*	*39%*
Wynik operacyjny	**-39 773**	**-60 407**	**20 634**	**-34%**
Wynik operacyjny skorygowany*	***-25 066***	***-3 979***	***-21 087***	***530%***
EBITDA skorygowana**	***-22 681***	***-2 150***	***-20 531***	***955%***
CFO	**-20 918**	**-6 023**	**-14 895**	**247%**
CAPEX	**0**	**-1 505**	**1 505**	**-100%**
FCF	**-20 918**	**-7 528**	**-13 390**	**178%**
Środki pieniężne	31 786	48 165	-16 379	-34%
Należności handlowe (krótkoterminowe)	9 285	7 508	1 777	24%
Płynne aktywa finansowe	121 167	18 127	103 040	568%
Razem - Płynne zasoby kapitałowe	**162 238**	**73 800**	**88 438**	**120%**
Skorygowany Runway (w miesiącach) ****	47	59	-12	-21%

Źródło: Emitent.

Uzgodnienie wskaźników biznesowych typu Non-IFRS

Grupa stosuje alternatywne pomiary wyników (wskaźniki Non-IFRS), takie jak:

* Koszty operacyjne skorygowane = koszty operacyjne skorygowane o szacowane koszty związane programem motywacyjnym płatnym w akcjach własnych Spółki (rozliczanych w środkach pieniężnych oraz instrumentach kapitałowych) oraz koszty wynikające z odpisów aktualizujących wartość aktywów i szacowanym wynikiem z tytułu strat kredytowych,

** Wynik operacyjny skorygowany = Przychody ze sprzedaży - Koszt własny sprzedaży - Koszty operacyjne skorygowane,

*** EBITDA skorygowana = Wyniki operacyjny skorygowany powiększony o wartość amortyzacji,

CFO = Środki pieniężne z działalności operacyjnej,

CAPEX = wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych + wydatki na nabycie wartości niematerialnych + wydatki z tytułu prowadzonych prac rozwojowych,

FCF = CFO - |CAPEX|,

**** Skorygowany Runway = Płynne zasoby kapitałowe / średnio miesięczny FCF.

Koszty programów motywacyjnych opartych na akcjach - jako pozycja o charakterze niepieniężnym - są wyłączane z kalkulacji tych wskaźników, ponieważ w ocenie Zarządu zapewnia to istotne, uzupełniające informacje o efektywności operacyjnej. Pozwala to również inwestorom oraz pozostałym interesariuszom na zrozumienie i ocenę wyników operacyjnych w taki sam sposób, w jaki analizuje je kierownictwo Grupy.

Dodatkowo ze wskaźników wyłączane są odpisy aktualizujące wartość aktywów oraz szacowane straty kredytowe - również z uwagi na swój niepieniężny charakter oraz skapitalizowane w okresie koszty operacyjne.

Definicje stosowane przez Grupę mogą różnić się od pojęć używanych przez inne podmioty, co może ograniczać ich porównywalność. Inne firmy mogą również nie publikować tego typu wskaźników. Ponadto miary te mają pewne ograniczenia, ponieważ nie uwzględniają wpływu niektórych kosztów ujętych w skonsolidowanym rachunku zysków i strat.

W związku z tym prezentowane przez nas wskaźniki Non-IFRS powinny być traktowane jako informacje uzupełniające, a nie jako substytut czy alternatywa dla miar kalkulowanych zgodnie z MSSF (IFRS). Grupa kompensuje te ograniczenia, przedstawiając uzgodnienie wspomnianych wskaźników Non-IFRS z najbardziej porównywalnymi miarami sprawozdawczymi zgodnymi z IFRS. Zachęcamy inwestorów oraz pozostałych odbiorców raportu do całościowej analizy sytuacji biznesowej, wyników operacyjnych i danych finansowych Grupy, w tym do niepolegania na pojedynczych wskaźnikach finansowych oraz do interpretowania miar Non-IFRS łącznie z bezpośrednio porównywalnymi informacjami finansowymi sporządzonymi zgodnie z IFRS.

Tabela 1b. Wybrane skonsolidowane dane finansowe za I półrocze 2026 r. i okres porównywalny (w tys. PLN).

Pozycja	01.01.2026 - 30.06.2026	01.01.2025 - 30.06.2025	Zmiana	Zmiana %
Koszty operacyjne	**47 886**	**80 241**	**-32 355**	**-40%**
(-) koszt programów motywacyjnych	14 808	54 980	-40 172	-73%
(-) odpisy aktualizujące wartość aktywów	-101	1 448	-1 549	-%
Koszty operacyjne skorygowane*	**33 179**	**23 813**	**9 366**	**39%**
Wynik operacyjny	**-39 773**	**-60 407**	**20 634**	**-34%**
(+) koszt programów motywacyjnych	14 808	54 980	-40 172	-73%
(+) odpisy aktualizujące wartość aktywów	-101	1 448	-1 549	-%
Wynik operacyjny skorygowany**	**-25 066**	**-3 979**	**-21 087**	**530%**
(+) amortyzacja	2 385	1 829	556	30%
EBITDA skorygowana**	**-22 681**	**-2 150**	**-20 531**	**955%**

Źródło: Emitent.

Skonsolidowany wynik EBITDA skorygowana za I półrocze 2026 r. wyniósł -22 681 tys. zł i był o 20 531 tys. zł niższy niż przed rokiem. Najważniejszy wpływ na tę zmianę miały w szczególności:

a) Czynnki przychodowe:
   - zmniejszenie przychodów ze sprzedaży licencji (rozpoznawanych jednorazowo w określonym momencie) o 13 122 tys. zł, tj. o 81% w stosunku do okresu porównywalnego,
   - zwiększenie przychodów ze sprzedaży usług (rozpoznawanych w czasie ich świadczenia) o 398 tys. zł, tj. o 5% w stosunku do okresu porównywalnego.

b) Inwestycje w rozwój i skalowanie biznesu (OPEX):
   - wzrost nakładów na sprzedaż i marketing (w obszarze go-to-market) o 3 478 tys. zł, tj. o 43% w stosunku do okresu porównywalnego,

- wzrost nakładów na R&D w obszarach rozwoju produktu oraz field engineering o 2 475 tys. zł, tj. o 19% w stosunku do okresu porównywalnego.

c) Efekty księgowe (Non-cash):

- w związku z osiągnięciem dojrzałej fazy rozwoju produktu DataWalk (wersja 5.0) oraz jego komercjalizacją, Spółka zaprzestała kapitalizacji nakładów R&D. Pełne rozpoznanie kosztów R&D w wyniku okresu bieżącego przełożyło się na obniżenie wyniku EBITDA o kwotę 1 505 tys. zł w stosunku do okresu porównawczego

Marża brutto ze sprzedaży

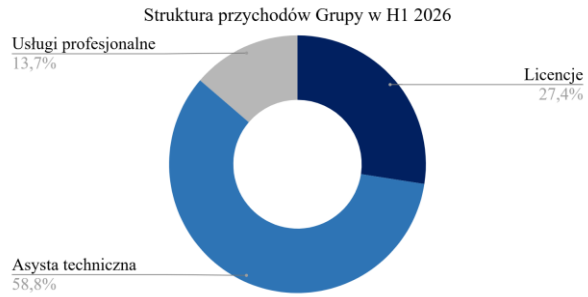
W I półroczu 2026 r. marża brutto ze sprzedaży ukształtowała się na poziomie 73%. Kluczowym czynnikiem, który przyczynił się do zmniejszenia rentowności w okresie sprawozdawczym było rozpoznanie niższych przychodów ze sprzedaży licencji w okresie sprawozdawczym, co doprowadziło do zmiany w miksie produktowym i sprawiło, że w okresie sprawozdawczym struktura przychodów wg produktów odbiegała od optymalnego rozkładu w modelu COTS (Commercial Off-The-Shelf), tj. gdzie udział sprzedaży licencji wynosi ok. 70% całości przychodów.

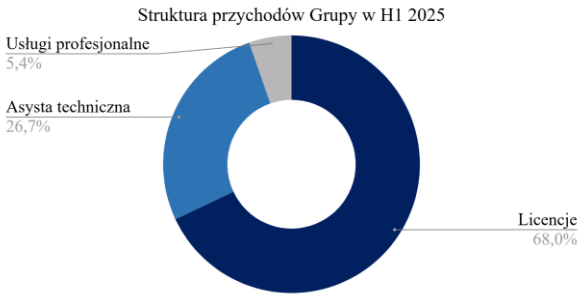
Tabela 2. Marża brutto ze sprzedaży ogółem w I półroczu 2026 r. oraz w okresie porównywalnym (dane w tys. PLN).

01.01.2026 - 30.06.2026	Licencje	Asysta techniczna	Usługi profesjonalne	Razem
Przychody ze sprzedaży	3 031	6 497	1 514	11 042
Koszty sprzedaży	268	1 543	1 117	2 928
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	2 763	4 954	397	8 114
Marża brutto ze sprzedaży	91%	76%	26%	73%

01.01.2025 - 30.06.2025	Licencje	Asysta techniczna	Usługi profesjonalne	Razem
Przychody ze sprzedaży	16 153	6 340	1 273	23 766
Koszty sprzedaży	290	1 993	1 647	3 929
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	15 863	4 347	-374	19 836
Marża brutto ze sprzedaży	98%	69%	-29%	83%

Źródło: Emitent.





Źródło: Emitent.

Marża brutto wg strumienia przychodów

➢ *Marża brutto ze sprzedaży licencji*

Sprzedaż licencji DataWalk nie wiąże się z ponoszeniem istotnych kosztów jednostkowych produkcji ani dostawy do klienta, gdyż stanowi rezultat zakończonych prac badawczo-rozwojowych. Jednostkowy koszt sprzedaży jest marginalny, ponieważ prawo własności intelektualnej do oprogramowania DataWalk należy do Grupy, a liczba możliwych do udzielenia licencji jest praktycznie nieograniczona. W konsekwencji, główne pozycje kosztu własnego sprzedaży licencji obejmują wyłącznie koszty zakupu zewnętrznych licencji wykorzystywanych jako komponenty systemu DataWalk.

Tabela 3. Marża brutto ze sprzedaży licencji w okresie sprawozdawczym oraz porównywalnym (w tys. PLN).

Wyszczególnienie	01.01.2026 - 30.06.2026	01.01.2025 - 30.06.2025	Zmiana	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży licencji	3 031	16 153	-13 122	-81%
Koszty sprzedaży licencji	268	290	-22	-8%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	2 763	15 863	-13 100	-83%
Marża brutto ze sprzedaży licencji	91%	98%		

Źródło: Emitent.

W I półroczu 2026 r. Grupa odnotowała spadek przychodów ze sprzedaży licencji o 81% r/r. Jest to bezpośredni efekt wysokiej bazy porównywalnej pierwszego półrocza 2025 r., która wynikała z ujęcia przychodów z dwóch znaczących kontraktów (m.in. Rabobank). W pierwszym półroczu 2026 r. rozpoznano sprzedaż licencji o mniejszych wartościach niż w okresie porównywalnym, co przełożyło się na powstałą różnicę w kwocie 13 122 tys. zł, przy jednoczesnym utrzymaniu marży brutto na poziomie ponad 90%.

- *Marża brutto ze sprzedaży usług asysty technicznej*

W omawianym okresie marża brutto na sprzedaży usług asysty technicznej wyniosła 76%, co stanowi zauważalną poprawę w stosunku do okresu porównywalnego. Wzrost marży o 607 tys. PLN wynika głównie ze zmniejszenia kosztów świadczenia tego rodzaju usług względem I półrocza 2025 r. o 450 tys. zł, tj. o 23% względem okresu porównywalnego.

Tabela 4. Marża brutto ze sprzedaży usług asysty technicznej w okresie sprawozdawczym oraz porównywalnym (w tys. PLN).

Wyszczególnienie	01.01.2026 - 30.06.2026	01.01.2025 - 30.06.2025	Zmiana	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży usług asysty technicznej	6 497	6 340	157	2%
Koszty sprzedaży usług asysty technicznej	1 543	1 993	-450	-23%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	4 954	4 347	607	14%
Marża brutto ze sprzedaży asysty technicznej	76%	69%		

Źródło: Emitent.

Zmiana wartości przychodów z tyt. asysty technicznej w I półroczu 2026 r. o kwotę 157 tys. zł względem okresu porównawczego wynika z :

- 286 tys. zł wzrostu netto przychodów z dotychczasowego portfela klientów (Net Retention), na co złożyła się utrata kontraktów o wartości 745 tys. zł, przy jednoczesnym wzroście przychodów od kontynuowanych umów o 1 031 tys. zł (głównie efekt zastosowanej indeksacji cenowej przy odnowieniach),
- -129 tys. zł wpływu różnic kursowych wynikającego z umocnienia kursu PLN względem USD w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego.

Zmniejszenie kosztów usług asysty technicznej o 450 tys. zł względem I półrocza 2025 r. stanowi efekt podniesienia efektywności operacyjnej obszaru wsparcia technicznego. Istotny udział w poprawie rentowności miała optymalizacja zaangażowania zespołu Field Engineering (oszczędność r/r 361 tys. zł), wynikająca z mniejszej ilości zasobów angażowanych do zadań wykraczających poza standardowy zakres świadczenia tego rodzaju usług. Dopełnieniem działań operacyjnych była racjonalizacja kosztów stałych działu Supportu (89 tys. zł).

Tabela 5. Porównanie wartości przychodów Grupy z tyt. maintenance, jak również liczby klientów w I półroczu 2026 r. względem okresu porównywalnego (w tys. PLN).

Pozycja	01.01.2025 - 30.06.2025	Różnice kursowe	Odejścia***	Pozyskani**	Utrzymani*	01.01.2026 - 30.06.2026
Przychody z tyt. maintenance (w tys. zł)	6 340	-129	-745	0	1 031	6 497
Liczba klientów/projektów	32		-7	0	25	25

Źródło: Emitent.

* Utrzymani – różnica w przychodach z tyt. maintenance obejmująca klientów, którzy wygenerowali przychód dla Grupy zarówno w okresie objętym raportem, jak i w okresie porównawczym.

** Pozyskani – klienci, którzy wygenerowali przychód w okresie objętym raportem, ale nie wpłynęli na wartość przychodów w okresie porównawczym.

*** Odejścia – klienci, którzy wygenerowali przychód w okresie porównawczym, ale nie wpłynęli na wartość przychodów w okresie objętym raportem z uwagi na nieodnowienie usług maintenance.

Liczba klientów korzystających z usług maintenance w I półroczu 2026 r. wyniosła 25, co w ujęciu netto oznacza zmniejszenie się względem okresu porównywalnego o 7 klientów tj. o 22%. Niemniej, pomimo spadku ilości klientów, Grupa odnotowała wzrost przychodów z tytułu sprzedaży usług asysty technicznej co wynika ze wzrostu średniego przychodu z asysty technicznej na klienta o 48% do poziomu 530 tys. PLN w ujęciu rocznym (TTM). Stanowi to potwierdzenie skuteczności strategii Grupy, w szczególności koncentracji na mniejszej ilości dużych klientów.

Tabela 6. Średni przychód z tyt. usług asysty technicznej w ujęciu TTM przypadający na jednego klienta w okresie sprawozdawczym oraz porównywalnym (z uwzględnieniem różnic kursowych, w tys. PLN).

Pozycja	01.07.2025-30.06.2026	01.07.2024-30.06.2025
Przychody z tyt. maintenance w ujęciu TTM (w tys. zł)*	13 261	11 452
Liczba klientów/projektów, dla których jest świadczona usługa maintenance	25	32
Średni przychód na klienta (w tys. zł)	530	358

Źródło: Emitent.

** Średni przychód z tyt. usług asysty technicznej w ujęciu TTM = suma przychodów z tyt. maintenance z ostatnich czterech kwartałów / liczba klientów/projektów, dla których świadczona jest ta usługa na koniec okresu sprawozdawczego.*

- *Marża brutto ze sprzedaży usług profesjonalnych*

W pierwszym półroczu 2026 r. zysk na sprzedaży usług profesjonalnych wyniósł 397 tys. PLN. W efekcie Grupa wykazała w tym obszarze działalności marżę w wysokości 26%, której poziom wynika z nieproporcjonalnej dynamiki między przychodami a kosztami ich realizacji.

Wzrost przychodów ze sprzedaży usług profesjonalnych o 241 tys. zł r/r stanowił rezultat postępu prac wdrożeniowych realizowanych w ramach kontraktów pozyskanych w 2025 roku.

Z kolei kluczowym czynnikiem, wpływającym na zmniejszenie kosztów sprzedaży, była mniejsza liczba realizowanych projektów typu POV/POC (Proof of Value/Concept), co przełożyło się na spadek kosztów w tym obszarze o 575 tys. zł. Uwolnione w ten sposób zasoby zespołu Field Engineering zostały zaangażowane w obsługę projektów przedsprzedażowych (szczegółowo omówiono w sekcji dotyczącej kosztów sprzedaży i marketingu).

Tabela 7. przedstawia marżę brutto ze sprzedaży usług profesjonalnych w okresie sprawozdawczym oraz porównywalnym (w tys. PLN).

Wyszczególnienie	01.01.2026 - 30.06.2026	01.01.2025 - 30.06.2025	Zmiana	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży usług profesjonalnych	1 514	1 273	241	19%
Koszty sprzedaży usług profesjonalnych	1 117	1 647	-530	-32%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	397	-374	771	-%
Marża brutto ze sprzedaży usług profesjonalnych	26%	-29%		

Źródło: Emitent.

W modelu biznesowym COTS (Commercial Off-the-Shelf) sprzedaż usług ma charakter uzupełniający, generując relatywnie niewielką część przychodów Grupy. Usługi te pełnią jednak istotną rolę w zapewnieniu prawidłowego wdrożenia i funkcjonowania produktu u klienta, co w konsekwencji wspiera realizację strategicznego celu, jakim jest maksymalizacja przychodów z dwóch kluczowych obszarów działalności. Kluczowe obszary działalności Grupy opierają się na wysokomarżowych opłatach licencyjnych oraz usługach utrzymania (maintenance), stanowiących kluczowe źródło wartości i przewagi konkurencyjnej.

Strategia operacyjna Grupy opiera się na współpracy z klientami samodzielnymi, którzy nie wymagają istotnego komponentu usługowego zarówno na etapie wdrożenia, jak i utrzymania systemu. W przypadkach, gdy zapotrzebowanie na usługi się pojawia, realizacja tej potrzeby odbywać się będzie przede wszystkim poprzez sieć partnerską a nie przez wewnętrzne zasoby Grupy.

Wraz z postępującym procesem usamodzielniania się klientów oraz rozwojem sieci partnerów specjalizujących się w obsłudze wdrożeniowej i powdrożeniowej (w tym dla klientów preferujących outsourcing specjalistów lub wynajem pracowników), udział przychodów ze sprzedaży usług oraz ich znaczenie w wyniku finansowym Grupy będzie stopniowo maleć. Celem Grupy jest sukcesywne przekazywanie odpowiedzialności za usługi profesjonalne partnerom, co pozwoli na dalsze skoncentrowanie zasobów i inwestycji na rozwoju oraz sprzedaży licencji.

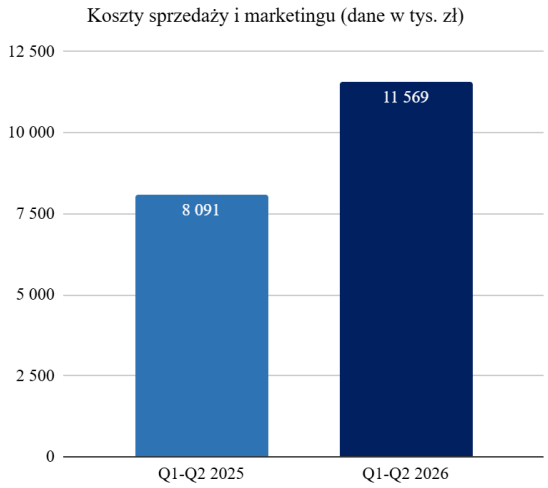
Koszty operacyjne

Tabela 8. Koszty operacyjne w pierwszym półroczu 2026 r. oraz w okresie porównywalnym (dane w tys. PLN)

Wyszczególnienie	01.01.2026 - 30.06.2026	01.01.2025 - 30.06.2025	Zmiana	Zmiana %
Sprzedaż i marketing	11 569	8 091	3 478	43%
Badania i rozwój	14 930	9 394	5 536	59%
Administracja i koszty ogólne	6 738	6 499	239	4%
Program motywacyjny	14 808	54 980	-40 172	-73%
Koszty (przychody) pozostałej działalności operacyjnej (netto)	-159	1 277	-1 436	-112%
Razem	47 886	80 241	-32 355	-40%

Źródło: Emitent.

➢ *Koszty sprzedaży i marketingu*



Źródło: Emitent.

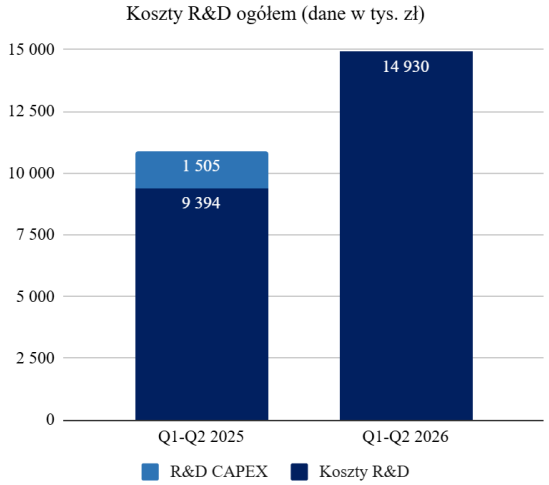
Koszty te obejmują bezpośrednie wydatki działów handlowego i marketingowego (w tym prowizje za sprzedaż), jak również koszt działań przed-sprzedażowych (pre-sales) wykonanych przez wewnętrzny zespół inżynierów wdrożeniowych (Field Engineering). Z tego powodu ich wysokość może ulegać znacznym fluktuacjom z kwartału na kwartał, w zależności od liczby i skali działań pre-sales (np. warsztatów i prezentacji dla klientów), wymagających wsparcia technicznego.

Wzrost kosztów sprzedaży i marketingu o 3 478 tys. zł względem półrocza 2025 r. był w szczególności wynikiem:

- wzrost nakładów na wewnętrzne zasoby sprzedaży i marketingu, (wzrost r/r o 3 334 tys. zł),
- wzrost wydatków na kampanie marketingowe i działania w sferze Public Relations (wzrost r/r o 1 239 tys. zł),
- niższa wartość prowizji ze sprzedaży (spadek r/r o 2 252 tys. zł),
- alokowanie do tego obszaru większych zasobów zespołu Field Engineering, wspierających procesy przedsprzedażowe (pre-sales) specjalistyczną wiedzą techniczną (wzrost. r/r o 1 157 tys. zł).

W kolejnych okresach Grupa planuje zwiększać inwestycje w obszarze sprzedaży i marketingu. Inwestycje te są kluczowe dla podtrzymania stabilnego i dynamicznego wzrostu przychodów w przyszłości.

➢ *Badania i rozwój*



Źródło: Emitent.

Jako koszty badań i rozwoju Grupa klasyfikuje bezpośrednie koszty działu R&D oraz część kosztów działu świadczącego usługi profesjonalne, alokowanych na rozwój oprogramowania. Istotną kategorię kosztów R&D stanowi również amortyzacja, w tym w szczególności oprogramowania DataWalk, powstałego z ukończonych prac rozwojowych.

W pierwszym półroczu 2026 roku wartość kosztów operacyjnych związanych z badaniami i rozwojem (R&D) wzrosła o 5 536 tys. zł w porównaniu do okresu porównywalnego.

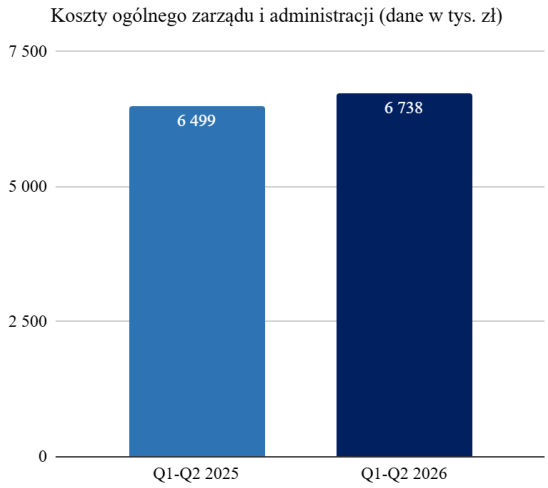
Kluczowym czynnikiem wpływającym na ten wzrost były zmiany w podejściu księgowym do kapitalizacji prac rozwojowych oraz zmiany okresu amortyzacji, które Grupa dokonała w kwietniu 2025 roku wyniku wprowadzenia na rynek oprogramowania DataWalk w wersji 5.0.0. Zgodnie z wymogami Międzynarodowego Standardu Rachunkowości nr 38 (MSR 38), moment komercjalizacji nowej wersji produktu wyznaczył granicę kapitalizacji kosztów prac rozwojowych. W konsekwencji Grupa przyjęła zasadę, że wszelkie dalsze nakłady związane z rozwojem Platformy DataWalk, tj. następujące po kwietniu 2025 są ujmowane bezpośrednio jako koszty okresu. Ta zmiana spowodowała wzrost operacyjnych kosztów R&D o 1 505 tys. zł względem okresu porównywalnego.

Równolegle, w odpowiedzi na dynamiczne zmiany w otoczeniu technologicznym oraz rynkowym, Zarząd podjął strategiczną decyzję o urealnieniu okresu ekonomicznej użyteczności oprogramowania. Skrócenie okresu amortyzacji Platformy DataWalk z 5 do 3 lat znalazło swoje odzwierciedlenie we wzroście kosztów amortyzacji o 677 tys. zł względem okresu porównywalnego.

Istotny wpływ na dynamikę kosztów operacyjnych R&D miały także nakłady na kapitał ludzki i optymalizację procesów wewnętrznych. W pierwszym półroczu 2026 r. Grupa:

- alokowała do tego obszaru koszty zespołu Field Engineering na poziomie 4 631 tys. zł, tj. o 1 572 tys. zł wyższe niż w okresie porównawczym. Wzrost ten wynikał z przeprowadzonej aktualizacji poziomu i struktury wynagrodzeń, a także z celowego zwiększenia zaangażowania zasobów tego działu w zadania o charakterze prorozwojowym. Działania te koncentrowały się na budowaniu wartości dodanej dla organizacji poprzez podnoszenie efektywności realizacji projektów wdrożeniowych oraz bezpośrednie wsparcie rozwoju produktu.
- dokonała aktualizacji poziomu i struktury wynagrodzeń, jak również zwiększyła liczebność zespołu deweloperskiego celem zapewnienia odpowiednich zasobów oraz kompetencji by móc odpowiednio rozwijać produkt pod kątem technologicznym. W efekcie koszt wynagrodzeń działu R&D wzrósł w omawianym okresie do poziomu 6 830 tys. zł, tj. o 1 309 tys. zł względem pierwszego półrocza 2025 r.
- poniosła koszty infrastruktury chmurowej, wykorzystywanej przez zespół deweloperski na potrzeby w ramach realizowanych prac R&D, w kwocie 690 tys. zł, tj. o 184 tys. zł wyższe względem okresu porównywalnego.

➢ *Koszty administracji i koszty ogólne*



Źródło: Emitent.

Koszty ogólnego zarządu i administracji (G&A) Grupy wzrosły w I półroczu 2026 r. o 239 tys. zł (tj. o 4%) w porównaniu do okresu analogicznego. Za zwiększenie kosztów G&A dopowiada wzrost bieżących kosztów operacyjnych, na który wpływ ma m.in. czynnik inflacyjny.

➢ *Program motywacyjny*

Łączny koszt programów motywacyjnych ujęty w kosztach operacyjnych spadł z 54 980 tys. zł. w I półroczu 2025 do 14 808 tys. zł w I półroczu 2026 (spadek o 40 172 tys. zł). Na tę różnicę składa się:

- Aktualizacja wyceny bilansowej jednostek RSU (-40 346 tys. zł): spadek wartości aktualizacji wyceny na dzień bilansowy do 10 809 tys. zł (wobec 51 155 tys. zł w I półroczu 2025 r.),
- Koszt przyrostu jednostek RSU netto (+1 262 tys. zł): efekt różnicy w wycenie przyrostu liczby jednostek RSU (uprawnienia przyznane vs utracone) w porównywalnych okresach.
- Koszt przyrostu programu opartego o akcje Spółki: (-1 088 tys. zł) - spadek kosztów 3 010 tys. zł w pierwszym półroczu 2025 r. do 1 922 tys. zł w okresie objętym sprawozdaniem jako efekt różnicy w ilości opcji na akcje co do których warunki nabycia zostały spełnione w porównywalnych okresach,
- zmniejszenie się kosztów programu opartego o RSU: z 51 970 tys. zł w pierwszym półroczu 2025 r. do 12 886 tys. zł w okresie objętym sprawozdaniem (tj. o 39 084 tys. zł).

Szczegóły dotyczące funkcjonujących w Grupie programów motywacyjnych zostały przedstawione w nocie nr 14 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Wycena kosztów programu motywacyjnego, w oparciu o MSSF 2, charakteryzuje się dużą zmiennością między kwartałami, co szczególnie widoczne jest w przypadku kosztów programu opartego o RSU. Z tego względu, bezpośrednie odnoszenie tych kosztów do całkowitych przychodów Grupy w ujęciu kwartalnym może prowadzić do nieadekwatnych wniosków.

Koszty (przychody) pozostałej działalności operacyjnej (netto)

Tabela 9. Koszty i przychody pozostałej działalności operacyjnej w pierwszym półroczu 2026 r. oraz w okresie porównywalnym (dane w tys. zł).

Wyszczególnienie	01.01.2026 - 30.06.2026	01.01.2025 - 30.06.2025	Zmiana
Pozostałe przychody operacyjne	143	175	-18%
Pozostałe koszty operacyjne, w tym:	85	1 194	-93%
- odpisy aktualizujące wartość aktywów niematerialnych	*0*	*1 190*	-100%
Strata (zysk) z tytułu oczekiwanych strat kredytowych	-101	258	-%
Koszty (przychody) pozostałej działalności operacyjnej (netto)	-159	1 277	-%

Źródło: Emitent.

Głównym czynnikiem wpływającym na zmianę pozostałych kosztów operacyjnych netto Grupy było zmniejszenie odpisów na utratę wartości aktywów niematerialnych o 1 190 tys. zł w związku z mniejszą wartością netto tych aktywów poddawanych testowi na utratę wartości. Ponadto, wykazała zmniejszenie się wartości odpisów z tyt. oczekiwanych strat kredytowych o kwotę 359 tys. zł z uwagi na otrzymanie zapłaty za należności, które wcześniej zostały objęte odpisami z tyt. ryzyka kredytowego zgodnie z MSSF 9.

Przepływy pieniężne Grupy DataWalk

Tabela 10. Wybrane pozycje z rachunku przepływów pieniężnych w pierwszym półroczu 2026 r. oraz okres porównywalny (w tys. zł).

Wyszczególnienie	01.01.2026 - 30.06.2026	01.01.2025 - 30.06.2025	Zmiana	Zmiana%
CFO	-20 918	-6 023	-14 895	247%
CFI, w tym:	-101 539	-19 231	-82 308	428%
- CAPEX	*0*	*-1 505*	*1 505*	*-100%*
CFF	115 050	56 323	58 727	104%
Zmiana stanu środków pieniężnych za okres 6 miesięcy	-7 408	31 068	-38 476	-%
FCF	-20 918	-7 528	-13 390	178%

Źródło: Emitent.

CFO = przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej,

CFI = przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej,

CAPEX = wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych + wydatki na nabycie wartości niematerialnych + wydatki z tytułu prowadzonych prac rozwojowych,

CFF = środki pieniężne netto z działalności finansowej,

FCF = CFO - |CAPEX|.

Tabela 11. Uzgodnienie EBITDA skorygowanej do FCF w pierwszym półroczu 2026 r. (w tys. zł).

EBITDA skorygowana* **	**-22 681**
Zmiana stanu aktywów i zobowiązań z tytułu umów	-1 581
Zmiana stanu należności	2 075
Wycena aktywów finansowych (jednostki uczestnictwa w TFI)	1 064
Pozostałe	205
FCF	**-20 918**

Źródło: Emitent.

Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej po uwzględnieniu CAPEX, tzw. Free Cash Flow (FCF) w pierwszym półroczu 2026 roku wyniosły -20 918 tys. zł lub -3 486 tys. zł średnio miesięcznie w okresie 6 miesięcy od 01.01.2026 r. do 30.06.2026 r.

Na dzień 30 czerwca 2026 roku pomimo negatywnych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej oraz negatywnego FCF Grupa utrzymywała satysfakcjonującą pozycję w zakresie płynności, co umożliwia Zarządowi kontynuację przyjętej strategii wzrostu oraz przygotowanie do fazy skalowania działalności operacyjnej.

Łączna wartość płynnych zasobów kapitałowych na koniec okresu sprawozdawczego wyniosła 162 238 tys. zł. Płynne zasoby kapitałowe obejmują środki pieniężne i ich ekwiwalenty, należności krótkoterminowe z tytułu dostaw i usług oraz płynne aktywa finansowe (do 12 miesięcy).

Na podstawie powyższych danych, horyzont płynnościowy - który Grupa nazywa Skorygowany Runway wynosi 47 miesięcy.

Przepływy na działalności inwestycyjnej (CFI) Grupy w pierwszym półroczu 2026 r. ukształtowały się na poziomie -101 539 tys. zł, na co szczególny wpływ miały:

i) ujęcie wypływu środków pieniężnych o łącznej wartości 120 090 tys. zł będące wynikiem zainwestowania nadwyżek środków pieniężnych. Główne inwestycje krótkoterminowego związane były z krótkoterminowym zakupem:
   - jednostek uczestnictwa w subfunduszu inwestycyjnym (TFI) w kwocie 100 000 tys. zł, oraz
   - obligacji korporacyjnych o wartości nominalnej 20 000 tys. zł,
   skutkujące przeklasyfikowaniem środków pieniężnych do krótkoterminowych aktywów finansowych,
ii) ujęcie wpływu środków pieniężnych w kwocie 18 090 tys. zł będące wynikiem reklasyfikacji lokat bankowych do pozycji środków pieniężnych, ponieważ ich termin zapadalności na dzień bilansowy wynosił poniżej 3 miesięcy,
iii) ujęcie wpływów z tyt. odsetek od lokat bankowych w łącznej kwocie 461 tys. zł.

Środki pieniężne z działalności finansowej (CFF) Grupy w pierwszym półroczu 2026 r. wyniosły 115 050 tys. zł, na co wpływ miały:

i) wpływ środków w łącznej kwocie netto 115 290 tys. zł w wyniku przeprowadzenia emisji nowych akcji serii T, oraz
ii) spłata zaciągniętych przez Emitenta zobowiązań z tyt. leasingów w kwocie 234 tys. zł.

Bilans Grupy DataWalk

Tabela 12. Wybrane pozycje aktywów na dzień 30 czerwca 2026 r. oraz koniec grudnia 2025 r. (w tys. zł).

Aktywa	30.06.2026	31.12.2025	Zmiana
Aktywa niematerialne	13 564	15 696	-14%
Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	642	320	101%
Aktywa z tytułu umowy	625	625	0%
Należności długoterminowe	1 289	5 889	-78%
Należności z tytułu dostaw i usług	9 285	7 748	20%
Pozostałe należności krótkoterminowe	1 495	507	195%
Aktywa finansowe krótkoterminowe	121 167	18 117	569%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	31 786	39 623	-20%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	20 322	17 874	14%
Pozostałe aktywa	1 326	1 374	-3%
Aktywa razem	201 501	107 773	87%

Źródło: Emitent.

Tabela 13. Wybrane pozycje pasywów na dzień 30 czerwca 2026 r. oraz koniec grudnia 2025 r. (w tys. zł).

Pasywa	30.06.2026	31.12.2025	Zmiana
Kapitał własny	76 893	-5 683	-%
Zobowiązania z tytułu programu motywacyjnego	106 531	93 645	14%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	2 465	2 312	7%
Kredyty i pożyczki	571	552	3%
Zobowiązania z tytułu leasingów	758	427	78%
Zobowiązania z tyt. umów	10 919	12 500	-13%
Pozostałe zobowiązania	3 364	4 020	-16%
Pasywa razem	201 501	107 773	87%

Źródło: Emitent.

Zarząd zwraca uwagę, że istotnym czynnikiem wpływającym na poziom kapitału własnego Grupy jest rozliczanie programu motywacyjnego opartego na jednostkach RSU (Restricted Stock Units), ujmowanego zgodnie z wymogami MSSF 2 „Płatności w formie akcji własnych".

W przeciwieństwie do programu motywacyjnego rozliczanego w akcjach Spółki, którego ujęcie księgowe pozostaje neutralne dla kapitału własnego, wycena części programu opartego na jednostkach RSU skutkuje obniżeniem kapitału własnego. Zgodnie z MSSF 2, wartość jednostek RSU podlega aktualizacji na każdy dzień bilansowy, a ich wycena jest bezpośrednio skorelowana z ceną akcji DataWalk S.A. W rezultacie wpływ programu na kapitał własny oraz zobowiązania, zarówno na poziomie jednostkowym, jak i skonsolidowanym, będzie ulegał zmianie do momentu spełnienia warunków realizacji przyznanych jednostek.

Mając na uwadze powyższe, Zarząd - w celu zapewnienia porównywalności danych i prezentacji kapitału własnego w ujęciu oczyszczonym z efektu wyceny RSU - przedstawia również wskaźniki kapitału własnego skorygowane o wpływ tego programu.

Tabela 14. Kapitał własny skorygowany o wpływ programu motywacyjnego opartego o RSU na dzień 30 czerwca 2026 r. oraz koniec grudnia 2025 r. (w tys. zł).

Pozycja	30.06.2026	31.12.2025	Zmiana
Kapitał własny	76 893	-5 683	-%
Zobowiązania z tytułu programu motywacyjnego (+)	106 531	93 645	14%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego dot. RSU (-)	20 322	17 874	14%
Kapitał własny skorygowany o wpływ programu motywacyjnego opartego o RSU	163 102	70 088	133%

Źródło: Emitent.

Zarówno z uwagi na istotność tej pozycji w kapitale własnym Grupy (w pozycjach wynikowych), całości sumy bilansowej, jak również z uwagi na przyszły i warunkowy charakter zobowiązania wynikającego z realizacji wdrożonego programu motywacyjnego, Zarząd zwraca uwagę, że rozpoznane koszty mają obecnie charakter niepieniężny i pozostają bez wpływu na bieżącą sytuację finansową Grupy, jak i Spółki.

Tabela 15. przedstawia wybrane wskaźniki finansowe Grupy DataWalk na dzień 30 czerwca 2026 r. oraz na dzień 31 grudnia 2025 r.

Wyszczególnienie	30.06.2026	31.12.2025
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej	26,0	9,8
Wskaźnik natychmiastowej płynności finansowej	5,0	5,8
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	4%	8%
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	4%	10%
Kapitał pracujący (w tys. zł)	158 032	59 829

Źródło: Emitent.

Zarząd zdecydował się na skorygowanie powyższych wskaźników o następujące pozycje, które pozostają bez wpływu na bieżącą sytuację płynnościową Grupy:

- koszty programu motywacyjnego opartego o RSU, zarówno z uwagi na istotność tej pozycji w zobowiązaniach, aktywach (z tyt. odroczonego podatku dochodowego) oraz kapitale własnym (w pozycjach wynikowych), jak również z uwagi na przyszły i warunkowy charakter zobowiązania wynikającego z realizacji wdrożonego programu motywacyjnego oraz fakt, że rozpoznane koszty mają obecnie charakter niepieniężny,
- rozliczenia międzyokresowe czynne, ponieważ obejmują wydatki, które zostały poniesione z góry, natomiast w całości lub części dotyczą kolejnych okresów, tym samym rozpoznane aktywo ma charakter niepieniężny,
- zobowiązania z tyt. umów stanowiące przychody przyszłych okresów, które z uwagi na ich charakter ekonomiczny, tj. prawdopodobieństwo, że stanowią one rzeczywiste zobowiązanie do pokrycia gotówką w przyszłości jest bardzo niskie, traktowane są jako zobowiązania niepieniężne.

Wskaźnik bieżącej płynności finansowej = [Aktywa bieżące (obrotowe) – Rozliczenia międzyokresowe czynne] / [Zobowiązania bieżące (krótkoterminowe) - niegotówkowy koszt programu motywacyjnego opartego o RSU – zobowiązania z tyt. umów],

Wskaźnik natychmiastowej płynności finansowej = Środki pieniężne / [Zobowiązania bieżące (krótkoterminowe) – niegotówkowy koszt programu motywacyjnego opartego o RSU – zobowiązania z tyt. umów],

Wskaźnik ogólnego zadłużenia = (Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania z wyłączeniem zobowiązań z tyt. programu motywacyjnego oraz zobowiązań z tyt. umów / (Aktywa ogółem z wyłączeniem wpływu programu motywacyjnego na wartość aktywa z tyt. odroczonego podatku dochodowego)) × 100%,

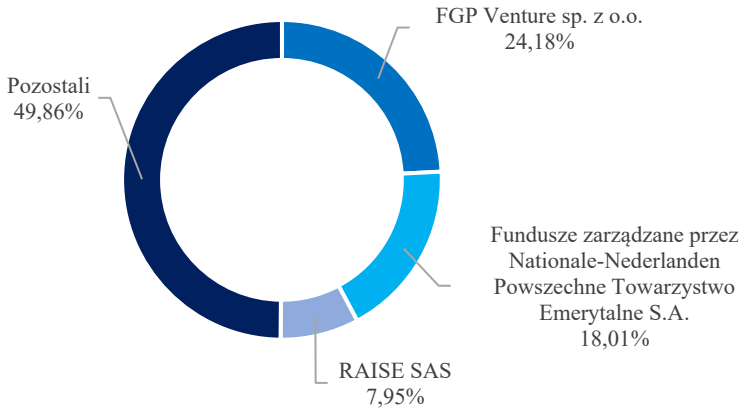
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego = (Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania z wyłączeniem zobowiązań z tyt. programu motywacyjnego oraz zobowiązań z tyt. umów) / (Kapitał własny + niegotówkowy kosztu programu motywacyjnego opartego o RSU - wpływ programu motywacyjnego na wartość aktywa z tyt. odroczonego podatku dochodowego) × 100%,

Kapitał pracujący = [aktywa obrotowe (krótkoterminowe) z wyłączeniem rozliczeń międzyokresowych czynnych] - [zobowiązania krótkoterminowe z wyłączeniem niegotówkowego kosztu programu motywacyjnego opartego o RSU oraz zobowiązań z tyt. umów].

AKCJE I AKCJONARIAT DATAWALK S.A.

Akcje i akcjonariat

Struktura akcjonariatu na dzień 27 sierpnia 2026 roku (udział w ogólnej liczbie głosów)



Źródło: Emitent.

Na dzień zatwierdzenia do publikacji niniejszego sprawozdania, tj. na dzień 27 sierpnia 2026 roku, stan Akcjonariuszy posiadających bezpośrednio bądź przez podmioty zależne co najmniej 5,0% ogólnej liczby głosów, przedstawia się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
FGP Venture sp. z o.o.*[1]	1 175 000	1 900 000	16,47%	24,18%
Fundusze zarządzane przez Nationale-Nederlanden Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A.[2]	1 414 875	1 414 875	19,84%	18,01%
RAISE SAS[3]	625 000	625 000	8,76%	7,95%
Pozostali	3 918 113	3 918 113	54,93%	49,86%
Razem	**7 132 988**	**7 857 988**	**100%**	**100%**

Źródło: Emitent.

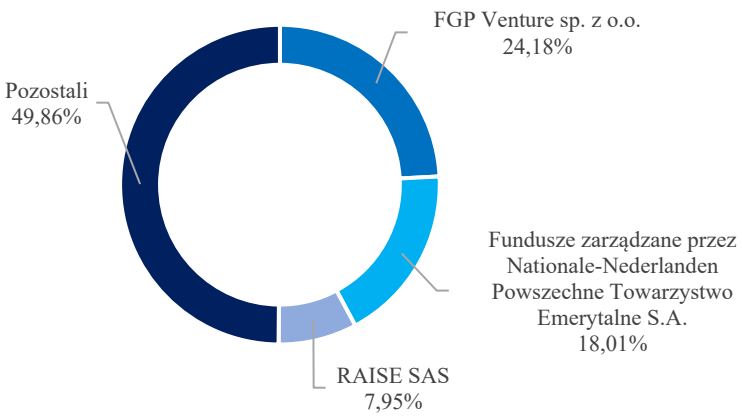
* Pan Paweł Wieczyński posiada 198.000 udziałów FGP Venture Sp. z o.o., co stanowi 33,33% udziału w kapitale zakładowym oraz głosów na zgromadzeniu wspólników FGP Venture Sp. z o.o.

Pan Krystian Piećko posiada 198.000 udziałów FGP Venture Sp. z o.o., co stanowi 33,33% udziału w kapitale zakładowym oraz głosów na zgromadzeniu wspólników FGP Venture Sp. z o.o.

Pan Sergiusz Borysławski posiada 198.000 udziałów FGP Venture Sp. z o.o., co stanowi 33,33% udziału w kapitale zakładowym oraz głosów na zgromadzeniu wspólników FGP Venture Sp. z o.o.

[1] Zgodnie z raportem bieżącym nr 10/2026 z dnia 19 marca 2026 r.
[2] Zgodnie z raportem bieżącym nr 11/2026 z dnia 23 marca 2026 r.
[3] Zgodnie z raportem bieżącym nr 15/2025 z dnia 21 maja 2025 r.

Struktura akcjonariatu na dzień 21 maja 2026 roku (udział w ogólnej liczbie głosów)



Źródło: Emitent.

Na dzień 21 maja 2026 roku, tj. na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego struktura akcjonariatu przedstawia się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
FGP Venture sp. z o.o.*[4]	1 175 000	1 900 000	16,47%	24,18%
Fundusze zarządzane przez Nationale-Nederlanden Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A.[5]	1 414 875	1 414 875	19,84%	18,01%
RAISE SAS[6]	625 000	625 000	8,76%	7,95%
Pozostali	3 918 113	3 918 113	54,93%	49,86%
Razem	**7 132 988**	**7 857 988**	**100%**	**100%**

Źródło: Emitent.

* Pan Paweł Wieczyński posiada 198.000 udziałów FGP Venture Sp. z o.o., co stanowi 33,33% udziału w kapitale zakładowym oraz głosów na zgromadzeniu wspólników FGP Venture Sp. z o.o.

Pan Krystian Piećko posiada 198.000 udziałów FGP Venture Sp. z o.o., co stanowi 33,33% udziału w kapitale zakładowym oraz głosów na zgromadzeniu wspólników FGP Venture Sp. z o.o.

Pan Sergiusz Borysławski posiada 198.000 udziałów FGP Venture Sp. z o.o., co stanowi 33,33% udziału w kapitale zakładowym oraz głosów na zgromadzeniu wspólników FGP Venture Sp. z o.o.

[4] Zgodnie z raportem bieżącym nr 10/2026 z dnia 19 marca 2026 r.
[5] Zgodnie z raportem bieżącym nr 11/2026 z dnia 23 marca 2026 r.
[6] Zgodnie z raportem bieżącym nr 15/2025 z dnia 21 maja 2025 r.

Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Stan posiadania akcji DataWalk S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień zatwierdzenia do publikacji niniejszego raportu, tj. na dzień 27 sierpnia 2026 roku.

Imię i nazwisko	Funkcja	Liczba akcji (szt.)	Łączna wartość nominalna (w zł)
Paweł Wieczyński*	Prezes Zarządu	58 161	5 816,10
Krystian Piećko*	Członek Zarządu	58 283	5 828,30
Łukasz Socha	Członek Zarządu	1 000	100,00
Grzegorz Dymek	Przewodniczący Rady Nadzorczej	0	0
Wojciech Dyszy	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	1 020	102,00
Piotr Bindas	Członek Rady Nadzorczej	4 090	409,00
Rafał Wasilewski	Członek Rady Nadzorczej	0	0
Ireneusz Wąsowicz	Członek Rady Nadzorczej	0	0

Źródło: Emitent.

* Dwóch członków zarządu Spółki jest jednocześnie udziałowcami oraz członkami zarządu FGP Venture Sp. z o.o., której udział w strukturze akcjonariatu Emitenta został zaprezentowany w pkt „Struktura akcjonariatu na dzień 27 sierpnia 2026 roku" oraz „Struktura akcjonariatu na dzień 21 maja 2026 roku".

Stan posiadania przez osoby zarządzające i nadzorujące warunkowych uprawnień do objęcia lub nabycia akcji DataWalk S.A. w ramach programu motywacyjnego na dzień zatwierdzenia do publikacji niniejszego raportu, tj. na dzień 27 sierpnia 2026 roku.

Imię i nazwisko	Funkcja	Liczba akcji (szt.)
Łukasz Socha	Członek Zarządu	22 600

Źródło: Emitent.

Na dzień 21 maja 2026 roku, tj. na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego, stan posiadania akcji DataWalk S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące przedstawia się następująco:

Imię i nazwisko	Funkcja	Liczba akcji (szt.)	Łączna wartość nominalna (w zł)
Paweł Wieczyński*	Prezes Zarządu	58 161	5 816,10
Krystian Piećko*	Członek Zarządu	58 283	5 828,30
Łukasz Socha	Członek Zarządu	1 000	100,00
Grzegorz Dymek	Przewodniczący Rady Nadzorczej	0	0
Wojciech Dyszy	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	1 020	102,00
Piotr Bindas	Członek Rady Nadzorczej	4 090	409,00
Rafał Wasilewski	Członek Rady Nadzorczej	0	0
Ireneusz Wąsowicz	Członek Rady Nadzorczej	0	0

Źródło: Emitent.

* Dwóch członków zarządu Spółki jest jednocześnie udziałowcami oraz członkami zarządu FGP Venture Sp. z o.o., której udział w strukturze akcjonariatu Emitenta został zaprezentowany w pkt „Struktura akcjonariatu na dzień 27 sierpnia 2026 roku" oraz „Struktura akcjonariatu na dzień 21 maja 2026 roku".

Stan posiadania przez osoby zarządzające i nadzorujące warunkowych uprawnień do objęcia lub nabycia akcji DataWalk S.A. w ramach programu motywacyjnego na dzień publikacji poprzedniego raportu, tj. na dzień 21 maja 2026 roku.

Imię i nazwisko	Funkcja	Liczba akcji (szt.)
Łukasz Socha	Członek Zarządu	22 600

Źródło: Emitent.

POZOSTAŁE INFORMACJE O GRUPIE DATAWALK I DATAWALK S.A.

Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

Działalność Grupy Kapitałowej DataWalk podlega oddziaływaniu zewnętrznych i wewnętrznych czynników takich jak płynność finansowa, otoczenie konkurencyjne, zmiana sytuacji makroekonomicznej, regulacji podatkowych i innych. Poniżej opisano zdefiniowane przez Zarząd, istotne i specyficzne dla Grupy zewnętrzne oraz wewnętrzne czynniki mogące negatywnie wpłynąć na działalność Grupy DataWalk.

Istotnymi czynnikami ryzyka mogącymi wpływać na wyniki Grupy są:

Ryzyko utraty płynności

Ryzyko związane z utratą płynności finansowej jest typowym wyzwaniem dla startupów technologicznych na wczesnym etapie rozwoju. Dotychczasowy brak wystarczających przychodów operacyjnych uniemożliwia Spółce pokrycie kosztów funkcjonowania, oraz zapewnienia odpowiednich nakładów na działalność inwestycyjną w rozwój produktu. Naraża to Grupę na ryzyko utraty płynności finansowej. Aby kontynuować rozwój i utrzymać obecną skalę działalności, firma będzie musiała polegać na zewnętrznych źródłach finansowania. Brak dodatkowych funduszy może ograniczyć tempo rozwoju produktu i ekspansję na rynki, co z kolei może osłabić jej konkurencyjność.

Ryzyko związane z fazą rozwoju kluczowego produktu i celami strategicznymi

Grupa nie osiągnęła jeszcze wystarczającej liczby klientów, aby generować pozytywne przepływy pieniężne. Dodatkowo, produkt Grupy nadal znajduje się we wczesnej fazie adaptacji technologii. Brak wystarczającej liczby klientów oraz opóźnienia w adaptacji technologii przez większą grupę docelowych klientów Grupy może prowadzić do niższych niż oczekiwane przychodów, braku rentowności, ograniczonych możliwości rozwoju oraz trudności w pozyskiwaniu finansowania.

Ryzyko związane ze zwiększaniem skali działalności

Ryzyko związane ze zwiększaniem skali działalności Grupy obejmuje potencjalne wyzwania związane z rozbudową platformy DataWalk oraz zwiększeniem liczby klientów. Może to prowadzić do błędów biznesowych, technicznych i organizacyjnych, opóźnień w wdrożeniu nowych funkcjonalności oraz braku zainteresowania ze strony klientów. Wzrost działalności niesie ryzyko nieproporcjonalnego wzrostu kosztów do przychodów, nadmiernego obciążenia infrastruktury i zespołu pracowników, co może skutkować obniżeniem jakości obsługi klientów. Te zdarzenia mogą negatywnie wpłynąć na przyszłą sytuację finansową, reputację i pozycję rynkową Grupy.

Ryzyko związane ze zmianami wynikającymi z postępu technologicznego

Nie można wykluczyć zmian technologicznych mogących mieć wpływ na metody dostarczania produktu Grupy oraz na zachowania i oczekiwania Klientów. Może to stwarzać konieczność szybkiego dostosowywania produktów Grupy do nowych realiów.

Ryzyko związane z pozycją konkurencyjną

Ryzyko związane z pozycją konkurencyjną Grupy wynika z faktu, że działalność prowadzona jest na niszowym rynku, gdzie konkuruje się z większymi i bardziej ugruntowanymi podmiotami. Chociaż Platforma DataWalk jest konkurencyjna pod wieloma względami, takimi jak skalowalność rozwiązania, efektywność działania oraz poziomem wszystkich kosztów związanych z posiadaniem i eksploatacją konkretnej aplikacji (TOC), to rynek, w którym działa Grupa, podlega dynamicznym zmianom. Pojawienie się nowych konkurentów dostarczających podobne technologie, a także zmiany w modelach biznesowych lub otoczeniu rynkowym, mogą znacząco wpłynąć na działalność, perspektywy rozwoju oraz wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko sprzedaży w sektorze rządowym

Ryzyko sprzedaży w sektorze rządowym dla Grupy wiąże się z długimi cyklami negocjacji oraz skomplikowanymi procesami związanymi z akceptacją ofert. Sektor publiczny wymaga spełnienia rygorystycznych wymogów formalno - prawnych, w tym akredytacji i certyfikacji. Dodatkowo skomplikowane i długotrwające procedury

związane z akceptacją budżetów po stronie potencjalnych klientów z sektora rządowego, mogą powodować opóźnienia w procesie zakupowym. Brak dostosowania do tych oczekiwań może prowadzić do trudności w funkcjonowaniu w tym sektorze, co z kolei może negatywnie wpłynąć na działalność i wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko utraty kadry zarządzającej

Działalność Grupy jest w dużym stopniu uzależniona od wiedzy, umiejętności oraz doświadczenia branżowego i biznesowego kadry zarządzającej, osób nadzorujących oraz wysokiej klasy specjalistów z zakresu programowania, informatyki, logiki, matematyki stosowanej etc. Ewentualna utrata członków kadry zarządzającej lub nadzorującej lub innych ważnych pracowników, w szczególności pana Krystiana Piećko, będącego osobą kluczową dla dalszego rozwoju produktów Spółki i Grupy, którzy dysponują kompetencjami i wiedzą w niektórych obszarach unikalnymi na skalę światową, mogłaby negatywnie wpłynąć na skuteczność i efektywność działania Grupy lub wybranych jej obszarów oraz jakość świadczonych usług, co z kolei mogłoby doprowadzić do przynajmniej częściowej utraty klientów lub braku możliwości pozyskiwania nowych i pogorszenia wyników finansowych Grupy. Aby ograniczyć ten czynnika ryzyka Grupa wprowadziła w 2022 r. program motywacyjny, którego celem jest pozyskanie oraz długoterminowe utrzymanie członków kluczowego personelu zarówno dla Spółki jak i/lub jej spółek zależnych, jak również Spółka wprowadziła zmiany do Polityki wynagrodzeń członków zarządu oraz członków rady nadzorczej DataWalk S.A. dostosowujące zasady wynagradzania członków organów do dynamicznego rozwoju Grupy i związanych z nim zmian składu osobowego organów Spółki, a także porządkujące dotychczasowy system wynagradzania w związku z identyfikacją nowych kryteriów premiowych i efektywnych form wynagradzania.

Ryzyko związane z przetwarzaniem danych osobowych

W ramach bieżącej działalności, Grupa przetwarza zbiory danych osobowych należące do jej klientów. Przetwarzanie danych osobowych musi być dokonywane w sposób zgodny z przepisami dotyczącymi ochrony danych osobowych obowiązującymi w kraju, w którym są zarejestrowane przetwarzane zbiory lub w którym klienci Grupy prowadzą lub będą prowadzili działalność. Obowiązki w tym zakresie na terenie państw Unii Europejskiej zostały od maja 2018 roku znacznie rozszerzone w związku z wejściem w życie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych. Emitent nie może wykluczyć, że pomimo stosowania środków technicznych i organizacyjnych zapewniających ochronę przetwarzanych danych osobowych dojdzie do naruszenia obowiązków prawnych przez któryś z podmiotów Grupy w tym zakresie, w szczególności do ujawnienia danych osobowych osobom nieupoważnionym. W przypadku naruszenia przepisów prawnych związanych z ochroną danych osobowych, w szczególności ujawnienia danych osobowych w sposób niezgodny z prawem, Grupa może być narażona na zastosowanie wobec niej lub członków organów spółek z Grupy sankcji karnych lub sankcji administracyjnych. Bezprawne ujawnienie danych osobowych może również skutkować dochodzeniem przeciwko Grupie roszczeń o naruszenie dóbr osobistych, co może wywrzeć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Ryzyka związane z globalną sytuacją geopolityczną (konflikty w Ukrainie i na Bliskim Wschodzie)

Trwające konflikty zbrojne w Ukrainie oraz na Bliskim Wschodzie stwarzają stale zmieniającą się i nieprzewidywalną sytuację makroekonomiczną na świecie. Dotychczasowa działalność Grupy nie obejmowała klientów, dostawców ani inwestycji w regionach bezpośrednio objętych tymi konfliktami (w tym w Rosji, na Białorusi, w Ukrainie oraz państwach Bliskiego Wschodu), co skutkuje brakiem bezpośredniego, negatywnego wpływu na operacje i wyniki finansowe. Działalność amerykańskiej spółki zależnej Grupy również pozostaje w tym kontekście niezakłócona.

Zarząd identyfikuje jednak zróżnicowane ryzyka pośrednie związane z przedłużającą się niestabilnością. Jeśli konflikt zbrojny w Ukrainie będzie nadal trwał, rośnie ryzyko wzrostu cyberataków ze strony Rosji i Białorusi na skalę globalną. Trwający konflikt prowadzi również do strukturalnych zmian w budżetach państwowych - przesunięcie coraz większych środków w sektorze publicznym na cele obronnościowe może skutkować zmniejszeniem budżetów w innych obszarach. Może to negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Grupy poprzez ograniczenie możliwości sprzedaży do klientów w sektorze publicznym. Z kolei sytuacja na Bliskim Wschodzie stanowi dodatkowe źródło globalnej niepewności gospodarczej, która może pośrednio rzutować na procesy decyzyjne i plany inwestycyjne potencjalnych klientów Grupy.

Zmiany regulacji prawnych, podatkowych oraz ryzyko obsługi użytkowników w różnych jurysdykcjach

Regulacje prawa (w tym podatkowego) w krajach, w których Emitent prowadzi lub zamierza prowadzić działalność, podlegają zmianom, przy czym w niektórych jurysdykcjach, zmiany te charakteryzują się wysoką częstotliwością. Zmiany te mogą prowadzić do wzrostu kosztów, wprowadzenia ograniczeń administracyjnych oraz konieczności uzyskania dodatkowych zezwoleń. Dodatkowo, niejasności w przepisach prawa oraz różnice w ich interpretacji mogą prowadzić do sporów prawnych oraz dodatkowych kosztów dostosowania się do zmieniającego się otoczenia prawnego. Grupa nie może zagwarantować, że jej interpretacja przepisów prawa nie zostanie zakwestionowana, co może negatywnie wpłynąć na jej działalność oraz perspektywy.

Ryzyko kursowe

Znacząca część przychodów Grupy generowana jest w walutach obcych (głównie w dolarach amerykańskich), w związku z tym jest ona narażona na ryzyko związane z nagłymi zmianami kursów walutowych. Z drugiej strony, istotna część kosztów operacyjnych związanych z prowadzeniem działalności operacyjne w USA poprzez podmiot zależny DataWalk INC jest ponoszona w dolarach amerykańskich niwelując częściowo ryzyko ekspozycji na zmianę kursu walut. Zmiana tej proporcji nie jest wykluczona w przyszłości.

Czynniki, które w ocenie Zarządu będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kwartału

Zdaniem Zarządu do najważniejszych czynników zewnętrznych oraz wewnętrznych, które mogą wpłynąć na działalność Grupy Kapitałowej DataWalk i osiągane przez nią wyniki, zaliczyć można:

Elementy i tendencje zewnętrzne mogące mieć wpływ na pespektywy Grupy

- Rosnące znaczenie przetwarzania i analizy danych oraz ich wykorzystania (Big Data),
- Dynamiczny wzrost zagrożeń wynikających z działań w cyberprzestrzeni,
- Wzrost skali i jakości działań służących przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz przeciwdziałaniu unikaniu opodatkowania,
- Automatyzacja procesów analizy zbiorów danych,
- Rosnąca przyjazność narzędzi do analiz zbiorów danych,
- Wzrost liczby wymaganych certyfikacji, takich jak ISO 27001 (bezpieczeństwo informacji),
- Konsolidacja europejskiego potencjału obronnego i suwerenność technologiczna.

Elementy i tendencje wewnętrzne mogące mieć wpływ na perspektywy Grupy

- Perspektywa poziomu generowanych przychodów i kosztów ogółem,
- Poziom planowanych nakładów na marketing i działania sprzedażowe,
- Zwiększająca się zdolność DataWalk do lepszego wyceniania swojego know-how,
- Poziom planowanych inwestycji,
- Rejestracja nowych innowacyjnych patentów w USA.

Inne informacje, które zdaniem Emitenta są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego Grupy Kapitałowej i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Grupę Kapitałową Emitenta

Nie są znane żadne inne informacje niż wymienione w niniejszym raporcie, których ujawnienie mogłoby w istotny sposób wpłynąć na ocenę sytuacji kadrowej, majątkowej oraz finansowej Grupy.

Istotne zdarzenia mające wpływ na działalność Grupy po 30 czerwca 2026 roku

W dniu 23 lipca 2026 r. Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, dokonał rejestracji zmian w Statucie Spółki przyjętych uchwałą nr 18 Zwyczajnego

Walnego Zgromadzenia z dnia 23 czerwca 2026 r. Zmiana dotyczy § 6a Statutu i polega na udzieleniu Zarządowi Spółki upoważnienia do podwyższenia kapitału zakładowego w granicach kapitału docelowego o kwotę nie większą niż 75 000,00 zł (poprzez emisję do 750 000 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 0,10 zł każda) w okresie do 23 czerwca 2029 r. Upoważnienie obejmuje również prawo do emisji warrantów subskrypcyjnych oraz możliwość wyłączenia prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy za uprzednią zgodą Rady Nadzorczej.

Podwyższenie kapitału docelowego zapewnia Zarządowi elastyczność i możliwość szybkiego reagowania na pojawiające się szanse rynkowe lub potrzeby inwestycyjne poprzez wyposażenie Spółki w sprawny instrument pozyskiwania dodatkowego finansowania, które może okazać się kluczowe dla dalszego, dynamicznego skalowania działalności biznesowej, czy też rozwoju technologicznego platformy DataWalk.

Prognozy finansowe

Spółka nie publikowała prognoz wyników finansowych Grupy DataWalk i DataWalk S.A. na 2026 rok.

Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji

Spółki z Grupy Emitenta nie zawarły żadnych transakcji na warunkach innych niż rynkowe. Opis transakcji z podmiotami powiązanymi został przedstawiony w notach objaśniających do skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy DataWalk.

Informacje o udzieleniu przez emitenta lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji jest znacząca

DataWalk S.A. i DataWalk Inc. na dzień 30 czerwca 2026 r. nie udzielały poręczeń kredytów lub pożyczek, jak również nie udzielały gwarancji.

Informacje dotyczące istotnych postępowań sądowych

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania spółki z Grupy DataWalk nie były stroną postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU W SPRAWIE ZGODNOŚCI PÓŁROCZNEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO DATAWALK S.A. I SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ORAZ SPRAWOZDANIA Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ DATAWALK ZA OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY DNIA 30 CZERWCA 2026 R.

Zarząd DataWalk S.A. oświadcza, iż wedle najlepszej wiedzy, półroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej DataWalk oraz półroczne skrócone sprawozdanie finansowe DataWalk S.A. i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości, tj. z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości nr 34 „Śródroczna Sprawozdawczość Finansowa", zatwierdzonym przez Unię Europejską oraz, że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy Grupy Kapitałowej DataWalk oraz DataWalk S.A.

Ponadto, Zarząd oświadcza, iż półroczne sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy Kapitałowej DataWalk, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Paweł Wieczyński	Krystian Piećko	Łukasz Socha
Prezes Zarządu	*Członek Zarządu*	*Członek Zarządu*