

# **PLANET B2B S.A.**

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU**

**Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA I GRUPY KAPITAŁOWEJ EMITENTA**

**W ROKU OBROTOWYM 2025**

# SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I JEGO GRUPY KAPITAŁOWEJ W ROKU OBROTOWYM 2025

## I. WPROWADZENIE

Kraj siedziby	Polska
Siedziba Spółki	Warszawa
Forma prawna	Spółka Akcyjna
Przepisy prawa	Prawo polskie, zgodnie z Kodeksem Spółek Handlowych
Adres siedziby	ul. Chłodna 64
Strona internetowa	<a href="http://www.planetb2b.pl">www.planetb2b.pl</a>
REGON	351390348
NIP	683-168-74-39
KRS	0000460219

Planet B2B Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie, ul. Chłodna 64, 00-872 Warszawa, została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego dnia 29 kwietnia 2013 roku pod numerem KRS 0000460219 przez Sąd Rejonowy dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, na podstawie aktu notarialnego z dnia 18 grudnia 2012 roku (Rep. A nr 12521/2012) jako następcą prawnym spółki Produkty Klasztorne sp. z o.o. (nr KRS 0000150172). Czas trwania Spółki jest nieoznaczony. Obecnie Spółka wpisana jest do Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. St. Warszawa – w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego.

Zgodnie ze Statutem Spółki przedmiotem jej podstawowej działalności w okresie obrotowym 2024 zgodnie PKD była sprzedaż hurtowa narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej.

Spółka zależna I-Dotcom LLC z siedzibą w Henderson w Stanach Zjednoczonych, jest zarejestrowana w stanie Nevada pod numerem NV20141330114. Przedmiotem działalności spółki I-Dotcom LLC jest sprzedaż oprogramowania i technologii informatyczne.

W dniu 3 marca 2026 r. Emitent objął 100% akcji w spółce Planet B2B Inc. z siedzibą w stanie Delaware (USA). Na dzień publikacji raportu spółka nie prowadzi jeszcze działalności operacyjnej.

## II. ZDARZENIA DOTYCZĄCE DZIAŁALNOŚCI W 2025 r.

### II.1 PROFIL DZIAŁALNOŚCI

Planet B2B S.A. wraz ze spółką zależną I-Dotcom LLC, w której Emitent posiadał w 2025 r. 100% udziałów (Grupa Planet B2B) są spółkami technologicznymi których działalność koncentruje się na tworzeniu i dostarczaniu zaawansowanych rozwiązań, narzędzi, technologii i oprogramowania dla rynku e-commerce, ułatwiającego działalność handlową w Internecie, w szczególności na rynku B2B tj. dla rynku dystrybucyjnego i hurtowego.

Grupa Planet B2B kieruje swoje produkty do średnich i dużych dystrybutorów i hurtowni. Obecnie Spółka sukcesywnie rozwija swoją działalność na dwóch rynkach: na rynku polskim oraz rynku Stanów Zjednoczonych.

#### Podstawowe informacje o produktach i ich technologii

Podstawowym produktem Grupy Planet B2B jest Platforma Planet B2B, której moduły jako całość lub część umożliwiają indywidualne dostosowanie jej funkcjonalności do potrzeb biznesowych firm handlowych. Spółka w ramach swojej platformy oferuje następujące rozwiązania:

- **Planet B2B Wholesale (Dystrybucja hurtowa)** - Dystrybutorzy, hurtownie i producenci korzystają z Platformy Planet B2B do sprzedaży dla autoryzowanych odbiorców. Dzięki integracji z systemem magazynowo-księgowym kupujący otrzymują indywidualne ceny, aktualne stany dostępności, wymianę danych EDI/XML oraz indywidualne programy lojalnościowe.
- **Planet B2B Dropshipping (Automatyzacja Dropshipping)** Platforma Planet B2B dostarcza rozwiązań dla firm, które chcą prowadzić sprzedaż w modelu dropship. Wspierane jest generowanie katalogów dla sprzedawców XML oraz obsługa zamówień do klienta końcowego.
- **Planet B2B Procurement (Portal Zakupów Katalogowych)** Przedsiębiorstwa i korporacje korzystają z gotowych rozwiązań Platformy Planet B2B do prowadzenia procesów zakupowych w elektronicznych katalogach. Dzięki umożliwieniu pracownikom samodzielnego zamawiania towarów i usług od autoryzowanych dostawców możliwe są duże oszczędności w dziale zakupów przy pełnej kontroli kosztów i budżetów.
- **Planet B2B Marketplace (Marketplace Builder)** Większe firmy oferujące sprzedaż w modelu marketplace korzystają z Platformy Planet B2B do budowy własnego portalu B2B. Dostępne są moduły zarówno dla sprzedawców, jak i odbiorców oraz administracja portalem sprzedaży.
- **Planet B2B Amazon (Sprzedaż B2B na portalu Amazon)** Platforma Planet B2B zapewnia usługi i technologie pozwalające na wprowadzenie oferty produktowej B2B na największym portalu e-commerce Amazon, zarówno w Europie jak również w USA.
- **Planet B2B International Seller (Sprzedaż Crossborder)** Platforma Planet B2B zapewnia międzynarodowy zasięg sprzedaży i działa na wielu rynkach dzięki wsparciu wielu języków i walut. Wspierana jest także promocja oferty w zagranicznych portalach B2B.

Ponadto w ramach usług Grupa Planet B2B oferuje:

- **Planet B2B ERP Connector.** Umożliwia on połączenie własnego systemu księgowego lub ERP dla automatyzacji rozliczeń, indywidualnych cen sprzedaży, finansowania zakupów i faktur elektronicznych.
- **Planet B2B Inventory.** Zapewnia możliwości synchronizacji własnych magazynów i punktów odbioru osobistego zamówień. Integracja z systemami kurierskimi zapewnia też automatyzację wysyłek.
- **Planet B2B Fullfilment.** Umożliwia integrację dostawców w czasie rzeczywistym za pomocą EDI, API, XML i innych formatów danych. Zewnętrzni dostawcy mogą również obsługiwać zamówienia w panelu webowym.
- **Planet B2B Catalog.** Katalogi produktów to podstawa efektywnej sprzedaży on-line. Planet B2B zapewnia procesy budowania własnych katalogów w oparciu o zewnętrzne bazy katalogowe i dane od dostawców i producentów.

Dostarczanie usług Platformy Planet B2B jest rozwiązaniem chmurowym, dzięki czemu możliwe jest jego szybkie wdrożenie i korzystanie z niego w dowolnym czasie i w dowolnym miejscu na świecie. Grupa Planet B2B oferuje swoje rozwiązania w systemie abonamentowym zapewniając ciągłość działania i bieżące aktualizacje oprogramowania.

## II.2 ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI I JEJ GRUPY KAPITAŁOWEJ, JAKIE WYSTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM 2025

### Nabycie 100% udziałów w I-Dotcom LLC

W dniu 9 stycznia 2025 r. Emitent podpisał dwie umowy z osobami fizycznymi dotyczące nabycia udziałów w spółce I-Dotcom LLC z siedzibą w Henderson w Stanach Zjednoczonych, zarejestrowanej w stanie Nevada pod numerem NV20141330114.

Nabyte udziały w spółce I-Dotcom LLC stanowią łącznie 49% wszystkich udziałów tej spółki. Nabycie udziałów zostało sfinansowane ze środków własnych Emitenta za łączną cenę 49.000 USD.

Po dokonaniu przedmiotowego nabycia udziałów, Emitent posiada łącznie 100% udziału w kapitale i głosach spółki I-Dotcom LLC. Posiadanie 100% udziałów w spółce I-Dotcom LLC pozwoli na konsolidowanie przez Grupę Kapitałową Emitenta wszystkich zysków osiągniętych przez I-Dotcom LLC, co istotnie wpłynie na wyniki finansowe osiągnięte przez Grupę Kapitałową Planet B2B S.A. oraz wzmocni dalszy rozwój grupy Emitenta na rynku Stanów Zjednoczonych.

#### **Wdrożenie przez spółkę zależną innowacyjnego rozwiązania integracyjnego dla sektora zamówień publicznych na poziomie stanowym USA dla stanu Massachusetts**

Zakończyła przez spółkę zależną I - Dotcom LLC pierwszego etapu dostosowania platformy Planet B2B do integracji z systemami zakupowymi poszczególnych rządów stanowych USA, wykorzystując technologię PunchOut. (Technologia PunchOut - jest nowoczesnym rozwiązaniem umożliwiającym bezpośrednie połączenie katalogów produktów dostawców z wewnętrznymi systemami zamówień instytucji publicznych). Pierwsze wdrożenie objęło stan Massachusetts, gdzie system platformy Planet B2B został w pełni zintegrowany z platformą zakupową administracji stanowej tego stanu. Dzięki temu autoryzowani użytkownicy w stanowych instytucjach publicznych mają dostęp do aktualnych katalogów produktowych akredytowanych dostawców, mogą tworzyć zapytania ofertowe i przekazywać je do akceptacji w ramach budżetowych procedur zakupowych. Po zatwierdzeniu zamówienie jest automatycznie przekazywane do dostawcy.

Pierwszym aktywowanym klientem w ramach nowego systemu PunchOut wdrożonego przez spółkę zależną Emitenta została firma Westcarb Enterprises INC., jeden z liderów w segmencie dostaw wyposażenia biurowego i przemysłowego.

Wdrożenia tego typu wpisuje się w szerszą strategię Grupy Kapitałowej Emitenta, polegającą na unowocześnianiu procesów zakupowych w sektorze publicznym na rynku USA i oferowaniu elastycznych, skalowalnych rozwiązań integracyjnych dla dostawców obsługujących różne szczeble administracji publicznej w USA.

#### **Wdrożenie przez spółkę zależną innowacyjnego rozwiązania integracyjnego dla sektora zamówień publicznych na poziomie stanowym USA dla stanu Wirginia.**

Zakończenie przez spółkę zależną I - Dotcom LLC dostosowania platformy Planet B2B z systemem zakupowym amerykańskiego stanu Wirginia. W ramach projektu zrealizowanego w stanie Wirginia, I-Dotcom LLC wdrożyła połączenie PunchOut, umożliwiające instytucjom publicznym szybki i bezpieczny dostęp do katalogów produktowych certyfikowanych dostawców.

Pierwszym aktywowanym klientem korzystającym z tej integracji została firma JLWS Enterprises Inc., działająca na terenie Wirginii i specjalizująca się w zaopatrzeniu administracji w artykuły biurowe, techniczne i przemysłowe.

#### **Podpisanie przez Planet B2B S.A. umowy o współpracy z Polskim Holdingiem Rozwoju S.A.**

W dniu 16 grudnia 2025 r. Spółka zawarła z Polskim Holdingiem Rozwoju S.A. z siedzibą w Warszawie ("PHR") ramową umowę o współpracy ("Umowa"). Przedmiotem Umowy jest określenie zasad oraz kierunków potencjalnej, długoterminowej współpracy Stron w zakresie wspólnego analizowania, projektowania oraz rozwoju rozwiązań informatycznych dedykowanych sektorowi przemysłu obronnego, obejmujących w szczególności obszary sprzedaży, ofertowania, logistyki, zarządzania łańcuchem dostaw, koordynacji procesów produkcyjnych oraz wsparcia procesów decyzyjnych z wykorzystaniem analizy danych i narzędzi opartych o sztuczną inteligencję (AI).

Intencją Stron jest nawiązanie współpracy gospodarczej ("Współpraca"), polegającej na wspólnym opracowywaniu, analizowaniu oraz rozwoju rozwiązań technologicznych, w szczególności w oparciu o doświadczenia oraz istniejące rozwiązania posiadane przez Planet B2B, które mogą znaleźć zastosowanie w sektorze przemysłu obronnego, w tym również w zakresie wykorzystania narzędzi AI w procesach przetargowych, zakupowych oraz produkcyjnych.

Celem Współpracy jest także opracowanie koncepcji oraz potencjalne stworzenie platformy informatycznej dedykowanej sektorowi przemysłu obronnego (o charakterze zbliżonym do platformy e-commerce), której zadaniem byłoby - w zależności od zidentyfikowanych potrzeb - kompleksowe usprawnienie koordynacji produkcji, realizacji oraz obsługi kontraktów obronnych pomiędzy wykonawcami, podwykonawcami oraz innymi uczestnikami łańcucha dostaw, a w konsekwencji przyspieszenie realizacji dostaw na rzecz użytkowników końcowych.

W ramach Współpracy Strony dopuszczają możliwość wspólnego analizowania, projektowania oraz testowania rozwiązań informatycznych przeznaczonych do wsparcia procesów związanych z realizacją kontraktów w sektorze obronnym, przy czym szczegółowy zakres, harmonogram oraz forma takich działań będą każdorazowo uzgadniane odrębnie przez Strony.

### **Istotne zdarzenia po dniu bilansowym**

W dniu 3 marca 2026 r. Planet B2B S.A. dokonał objęcia wszystkich akcji spółki Planet B2B Inc. z siedzibą w stanie Delaware pokrywając je wkładem pieniężnym, w wyniku czego doszło do ostatecznego zawiązania tej spółki.

Biorąc pod uwagę powyższe Spółka objęła 10.000.000 akcji, stanowiących 100% wyemitowanego kapitału zakładowego oraz 100% ogólnej liczby głosów w Planet B2B Inc. Łączna cena emisyjna wszystkich akcji wyniosła 10.000 USD i została pokryta gotówką. Akcje zostały wyemitowane w formie zdematerializowanej.

W wyniku powyższego Planet B2B Inc. stała się spółką zależną Emitenta w rozumieniu obowiązujących przepisów. Zawiązanie spółki Planet B2B Inc. stanowi element realizacji strategii rozwoju Grupy Planet B2B na rynku amerykańskim, w tym uporządkowania struktury korporacyjnej oraz koncentracji działalności operacyjnej w Stanach Zjednoczonych w jurysdykcji stanu Delaware.

Spółka I-Dotcom LLC z siedzibą w stanie Nevada będzie kontynuowała dotychczasową działalność operacyjną. Emitent dopuszcza możliwość przeprowadzenia w 2026 roku działań organizacyjnych zmierzających do konsolidacji działalności prowadzonej przez spółkę I-Dotcom LLC oraz spółkę Planet B2B Inc., o czym będzie informował w trybie raportów bieżących.

Informacja o zawiązaniu spółki zależnej oraz objęciu 100% jej akcji została uznana za istotną z punktu widzenia realizowanej strategii rozwoju Grupy Planet B2B oraz potencjalnego wpływu na przyszłą strukturę organizacyjną i wyniki finansowe Grupy kapitałowej Planet B2B S.A.

W 2025 r. działania Emitenta i Grupy Kapitałowej Emitenta skupiały się na rozwoju sieci sprzedaży oraz rozwoju własnych zasobów programistycznych. W dalszym ciągu Emitent intensyfikuje rozwój sprzedaży posiadanych rozwiązań e-commerce i licencji głównie na rynku amerykańskim. Wynika to z potencjału tamtejszego rynku i osiąganych marż. Przychody osiągane przez Grupę i Emitenta na tamtejszym rynku miały decydujący wpływ na osiągnięty w 2025 roku zysk netto Emitenta i Grupy Kapitałowej Emitenta.

## **III. WIELKOŚĆ I RODZAJE KAPITAŁÓW WŁASNYCH I AKCJI**

### **III.1. WIELKOŚĆ KAPITAŁU PODSTAWOWEGO I JEGO STRUKTURA**

Żadne akcje Emitenta nie są uprzywilejowane.

Akcje serii A, B, C, D, E, F, G, H i I Planet B2B S.A. są wprowadzone do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu na rynku NewConnect, prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

## Struktura kapitału zakładowego Planet B2B S.A. na dzień publikacji raportu

Wysokość kapitału zakładowego Spółki na dzień publikacji raportu wynosi 33 278 446,10 (słownie: trzydzieści trzy miliony dwieście siedemdziesiąt osiem tysięcy czterysta czterdzieści sześć złotych dziesięć groszy) i dzieli się na:

- a) 4.495.000 (słownie: cztery miliony czterysta dziewięćdziesiąt pięć tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii A, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- b) 4.500.000 (słownie: cztery miliony pięćset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii B, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- c) 2.390.500 (słownie: dwa miliony trzysta dziewięćdziesiąt tysięcy pięćset) akcji zwykłych na okaziciela serii C o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- d) 1.250.000 (słownie: jeden milion dwieście pięćdziesiąt tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii D o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- e) 3.685.650 (słownie: trzy miliony sześćset osiemdziesiąt pięć tysięcy sześćset pięćdziesiąt) akcji zwykłych na okaziciela serii E o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- f) 265.563.630 (słownie: dwieście sześćdziesiąt pięć milionów pięćset sześćdziesiąt trzy tysiące sześćset trzydzieści) akcji zwykłych na okaziciela serii F o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- g) 41.779.061 (słownie: czterdzieści jeden milionów siedemset siedemdziesiąt dziewięć tysięcy sześćdziesiąt jeden) akcji zwykłych na okaziciela serii G o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda akcja,
- h) 3.413.620 (słownie: trzy miliony czterysta trzynaście tysięcy sześćset dwadzieścia) akcji zwykłych na okaziciela serii H o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda akcja.
- i) 5.707.000 (słownie: pięć milionów siedemset siedem tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii I o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda akcja.

Lp.	Seria akcji	Liczba akcji w (szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w proc.)	Liczba głosów (w sztukach)	Udział w ogólnej liczbie głosów (w proc.)
1	A	4 495 000	1,35%	4 495 000	1,35%
2	B	4 500 000	1,35%	4 500 000	1,35%
3	C	2 390 500	0,72%	2 390 500	0,72%
4	D	1 250 000	0,38%	1 250 000	0,38%
5	E	3 685 650	1,11%	3 685 650	1,11%
6	F	265 563 630	79,80%	265 563 630	79,80%
7	G	41 779 061	12,55%	41 779 061	12,55%
8	H	3 413 620	1,03%	3 413 620	1,03%
9	I	5 707 000	1,71%	5 707 000	1,71%
<b>Razem</b>		<b>332 784 461</b>	<b>100,00%</b>	<b>332 784 461</b>	<b>100,00%</b>

**Struktura akcjonariatu Planet B2B S.A. – stan na dzień publikacji raportu**

Imię i nazwisko / nazwa	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Udział w liczbie głosów na WZA
Grzegorz Siwiński (poprzez spółki B2B Online sp. z o.o.)	244 293 879	73,40%	73,40%
Polski Holding Rozwoju S.A.	27 000 000	8,11%	8,11%
Pozostali akcjonariusze	61 490 582	18,49%	18,49%
SUMA	332 784 461	100,00%	100,00%

Źródło: Emitent

**III.2. STAN INNYCH KAPITAŁÓW (FUNDUSZÓW) TWORZONYCH PRZEZ JEDNOSTKĘ**

Emitent na dzień 31 grudnia 2025 r. nie dysponował kapitałem zapasowym.

**III.3. WARTOŚĆ NOMINALNA NABYTYCH WŁASNYCH UDZIAŁÓW LUB AKCJI PRZEZ SPÓŁKĘ**

Na dzień 31 grudnia 2025 r. Emitent nie posiadał akcji własnych.

**IV. SYTUACJA GOSPODARCZA I FINANSOWA JEDNOSTKI**

Poniżej prezentujemy podstawowe dane syntetyczne i analityczne o działalności i sytuacji jednostki.

**IV.1. PRZYCHODY PODSTAWOWE, WYKAZANE W RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT (Z PODZIAŁEM NA GRUPY PRZYCHODÓW)****Dane jednostkowe**

L. p.	Rodzaj (grupa) przychodów (w zł)	I – XII 2025 roku	I – XII 2024 roku
1	Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi	740 179,21	1 017 398,00
2	Pozostałe przychody operacyjne	362,50	0,13
3	Przychody finansowe	12 050,03	16 328,75

W całym 2025 r. łączne jednostkowe przychody ze sprzedaży wyniosły 740 179,21 zł. W stosunku do roku poprzedniego nastąpił spadek przychodów, który wyniósł ponad 27% r/r. Było to związane z niższymi niż przed rokiem przychodami Emitenta wynikającymi z abonamentów czynnych licencji platformy Planet B2B na rynku amerykańskim, które są rozliczane w USA. W ciągu 2025 roku dolar amerykański stracił na wartości ok. 12 % przez co przychody osiągnięte przez Emitenta były niższe. Pozostałe przychody operacyjne za rok obrotowy 2025 r. praktycznie nie występowały.

## Dane skonsolidowane

L. p.	Rodzaj (grupa) przychodów (w zł)	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2025 r.	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2024 r.
1	Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi	1 104 165,52	1 353 886,34
2	Pozostałe przychody operacyjne	362,50	0,13
3	Przychody finansowe	12 063,72	17 024,30

W całym 2024 r. łączne skonsolidowane przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Emitenta wyniosły 1 104 165,52 zł. W stosunku do roku poprzedniego skonsolidowane przychody były o 18,4% niższe w stosunku do roku 2024. Osiągane przychody wynikały z abonamentów czynnych licencji platformy Planet B2B na rynku polskim i amerykańskim. Pozostałe przychody operacyjne za rok obrotowy 2025 r. praktycznie nie występowały. Osiągnięte przychody finansowe były głównie związane z rozliczeniem różnic kursowych dotyczących płatności w USD na rzecz Emitenta z tytułu sprzedaży platform Planet B2B oraz abonamentów wynikających z licencji i ich utrzymania na rynku amerykańskim.

## IV.2. GŁÓWNE POZYCJE KOSZTÓW

### Dane jednostkowe

	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2025 r.	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2024 r.
Amortyzacja	0,00	0,00
Zużycie materiałów i energii	0,00	0,00
Usługi obce	115 514,61	119 411,64
Podatki i opłaty	2 222,37	0,00
Wynagrodzenia	208 048,16	190 158,67
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	40 768,16	35 489,22
Pozostałe koszty rodzajowe	0,00	2 000,00
<b>Koszty według rodzaju, razem (w zł)</b>	<b>366 553,30</b>	<b>347 059,53</b>

W roku 2025 r. główne koszty Emitenta wyniosły 366,6 tys. zł i wiązały się głównie z usługami obcymi 115,5 tys. zł. i wynagrodzeniami 208 tys. zł. Koszty usług obcych związane były z zakupem zewnętrznych usług programistycznych do realizacji wdrożeń i utrzymania Platform B2B na rynku polskim i amerykańskim. Jak również kosztami księgowymi i kosztami związanymi z utrzymaniem statusu spółki publicznej.

### Dane skonsolidowane

	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2025 r.	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2024 r.
Amortyzacja	0,00	25 251,78
Zużycie materiałów i energii	0,00	0,00
Usługi obce	316 261,87	372 982,98
Podatki i opłaty	16 526,40	8 793,48
Wynagrodzenia	208 048,16	190 158,67
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	40 768,16	35 489,22

Pozostałe koszty rodzajowe	54 585,65	2 000,00
----------------------------	-----------	----------

<b>Koszty według rodzaju, razem (w zł)</b>	<b>636 190,24</b>	<b>634 676,13</b>
--	-------------------	-------------------

W roku 2025 r. główne koszty całej Grupy Emitenta wyniosły ok. 636,2 tys. zł i wiązały się głównie z usługami obcymi 316,3 tys. zł i wynagrodzeniami 208 tys. zł. Koszty usług obcych związane były z zakupem zewnętrznych usług programistycznych do realizacji wdrożeń i utrzymania Platform B2B na rynku polskim i USA. Jak również kosztami księgowymi i kosztami utrzymania statusu spółki publicznej.

#### **IV.3. SPECYFIKACJA GŁÓWNYCH POZYCJI ZAPASÓW (SUROWCE, MATERIAŁY POMOCNICZE, PRODUKCJA NIEZAKOŃCZONA I WYROBY GOTOWE, TOWARY)**

Jednostka na koniec okresu obrachunkowego na dzień 31 grudnia 2025, nie posiadała zapasów materiałów jak i towarów.

#### **IV.4. KOSZTY FINANSOWE**

##### **Dane jednostkowe**

	<b>Rok zakończony dnia 31 grudnia 2025 r.</b>	<b>Rok zakończony dnia 31 grudnia 2024 roku</b>
Odsetki, w tym:	0,00	0,00
- odsetki dla spółek powiązanych	-	-
Strata ze zbycia inwestycji, w tym:	0,00	0,00
Aktualizacja wartości inwestycji, w tym:	-	-
- udziały zakupionych spółek	-	-
- zakupione akcje własne	-	-
Inne	104 201,32	989,81
<b>Koszty finansowe, razem (w zł)</b>	<b>104 201,32</b>	<b>989,81</b>

##### **Dane skonsolidowane**

	<b>Rok zakończony dnia 31 grudnia 2025 r.</b>	<b>Rok zakończony dnia 31 grudnia 2024 r.</b>
Odsetki, w tym:	0,00	0,00
- odsetki dla spółek powiązanych	-	-
Strata ze zbycia inwestycji, w tym:	0,00	0,00
Aktualizacja wartości inwestycji, w tym:	-	-
- udziały zakupionych spółek	-	-
- zakupione akcje własne	-	-
Inne	104 201,32	989,81
<b>Koszty finansowe, razem (w zł)</b>	<b>104 201,32</b>	<b>989,81</b>

#### **V. WSKAZANIE WSZELKICH ISTOTNYCH ZMIAN W SYTUACJI FINANSOWEJ I MAJĄTKOWEJ EMITENTA I ORAZ INNYCH INFORMACJI ISTOTNYCH DLA ICH OCENY, KTÓRE POWSTAŁY PO DNIU BILANSOWYM**

W dniu 3 marca 2026 r. Planet B2B S.A. dokonał objęcia wszystkich akcji spółki Planet B2B Inc. z siedzibą w stanie Delaware pokrywając je wkładem pieniężnym, w wyniku czego doszło do ostatecznego zawiązania tej spółki.

Biorąc pod uwagę powyższe Spółka objęła 10.000.000 akcji, stanowiących 100% wyemitowanego kapitału zakładowego oraz 100% ogólnej liczby głosów w Planet B2B Inc. Łączna cena emisyjna wszystkich akcji wyniosła 10.000 USD i została pokryta gotówką. Akcje zostały wyemitowane w formie zdematerializowanej.

W wyniku powyższego Planet B2B Inc. stała się spółką zależną Emitenta w rozumieniu obowiązujących przepisów. Zawiązanie spółki Planet B2B Inc. stanowi element realizacji strategii rozwoju Grupy Planet B2B na rynku amerykańskim, w tym uporządkowania struktury korporacyjnej oraz koncentracji działalności operacyjnej w Stanach Zjednoczonych w jurysdykcji stanu Delaware.

Spółka I-Dotcom LLC z siedzibą w stanie Nevada będzie kontynuowała dotychczasową działalność operacyjną. Emitent dopuszcza możliwość przeprowadzenia w 2026 roku działań organizacyjnych zmierzających do konsolidacji działalności prowadzonej przez spółkę I-Dotcom LLC oraz spółkę Planet B2B Inc., o czym będzie informował w trybie raportów bieżących.

Informacja o zawiązaniu spółki zależnej oraz objęciu 100% jej akcji została uznana za istotną z punktu widzenia realizowanej strategii rozwoju Grupy Planet B2B oraz potencjalnego wpływu na przyszłą strukturę organizacyjną i wyniki finansowe Grupy kapitałowej Planet B2B S.A.

Z wyjątkiem powyższego zdarzenia po dniu bilansowym do daty publikacji niniejszego sprawozdania rocznego nie wystąpiły żadne istotne zmiany w sytuacji finansowej i majątkowej Emitenta i jego Grupy Kapitałowej.

## **VI. SYTUACJA KADROWA JEDNOSTKI**

W roku 2025 Emitent zatrudniał na umowę o pracę jedną osobą (do listopada 2025 r.) i dwie osoby na umowę zlecenie. W skład Zarządu wchodziła jedna osoba. Rada Nadzorcza składała się z 7 członków. Członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej nie pobierają świadczeń finansowych z tytułu pełnienia swoich funkcji.

W roku 2025 spółka zależna I-Dotcom LLC (USA) nie zatrudniała pracowników.

Emitent jak i spółka zależna współpracowała z programistami na zasadzie usług zlecenia B2B (fakturowanych) w zależności od bieżących potrzeb i intensywności prac programistycznych i serwisowych dotyczących wdrożonych już platform. Taki sposób jest powszechny na rynku na którym funkcjonują obie spółki.

### **VI.1. KIEROWNICTWO JEDNOSTKI**

#### **Skład Zarządu Emitenta**

Zarząd Emitenta powoływany jest przez Radę Nadzorczą.  
W całym roku 2025 Zarząd pracował w następującym składzie:

#### **Zarząd**

<b>Imię i nazwisko</b>	<b>Funkcja</b>
Paweł Wieliczko	Prezes Zarządu

#### **Skład Rady Nadzorczej**

Rada Nadzorcza w całym 2025 r. składała się z następujących osób:

## Rada Nadzorcza

Do dnia 9 czerwca 2025 r. Rada Nadzorcza składała się z następujących osób:

Imię i nazwisko	Funkcja
Grzegorz Siwiński	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Andrzej Kielczewski	Członek Rady Nadzorczej
Urszula Rybiańska	Członek Rady Nadzorczej

Od dnia powołania Rady Nadzorczej na kolejną kadencję tj. od dnia 25 czerwca 2024 r. do dnia 9 czerwca 2025 r. rezygnację złożył Pan Leszek Czech i Pan Marcin Ostrowski.

W dniu 9 czerwca 2025 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie powołało do Rady Nadzorczej Pana Piotra Malinowskiego, Pana Jakuba Kielara, Pana Mirosława Osyssa oraz Pana Wojciecha Psonkę.

Od dnia 9 czerwca 2025 r. nie nastąpiły żadne zmiany w składzie Rady Nadzorczej.

Obecnie Rada Nadzorcza składa się z następujących osób:

Imię i nazwisko	Funkcja
Grzegorz Siwiński	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Andrzej Kielczewski	Członek Rady Nadzorczej
Urszula Rybiańska	Członek Rady Nadzorczej
Piotr Malinowski	Członek Rady Nadzorczej
Jakub Kielar	Członek Rady Nadzorczej
Mirosław Ossysek	Członek Rady Nadzorczej
Wojciech Psonka	Członek Rady Nadzorczej

## VI.2. WIELKOŚĆ ZATRUDNIENIA

W roku 2025 Emitent zatrudniał na umowę o pracę jedną osobą (do listopada 2025 r.) i dwie osoby na umowę zlecenie. W skład Zarządu wchodziła jedna osoba. Rada Nadzorcza składała się z 7 członków. Członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej nie pobierają świadczeń finansowych z tytułu pełnienia swoich funkcji.

W roku 2025 spółka zależna I-Dotcom LLC (USA) nie zatrudniała pracowników.

Emitent jak i spółka zależna współpracowała z programistami na zasadzie usług zlecenia B2B (fakturowanych) w zależności od bieżących potrzeb i intensywności prac programistycznych i serwisowych dotyczących wdrożonych już platform. Taki sposób jest powszechny na rynku na którym funkcjonują obie spółki.

## VII. RYNEK DZIAŁALNOŚCI I PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

### 1. Rynek B2B e-commerce

#### Rynek e-commerce na Świecie

Początki handlu internetowego (e-commerce) na świecie sięgają lat 60-tych XX wieku, kiedy zaczęto stosować elektroniczną wymianę danych (EDI – Electronic Data Interchange) pomiędzy przedsiębiorstwami. Pierwsze transakcje konsumenckie w Internecie pojawiły się w latach 80-tych, jednak dynamiczny rozwój handlu elektronicznego nastąpił w latach 90-tych wraz z popularyzacją Internetu oraz powstaniem pierwszych platform sprzedażowych.

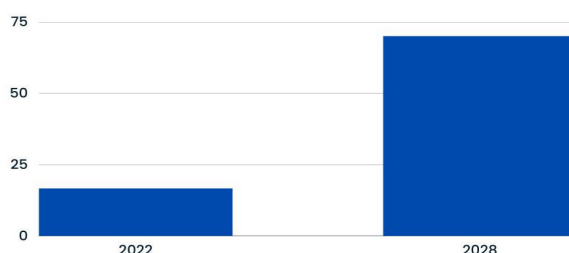
Od tego czasu e-commerce stał się jednym z najszybciej rozwijających się segmentów gospodarki cyfrowej. Rozwój technologii płatniczych, logistyki, a także upowszechnienie urządzeń mobilnych znacząco przyczyniły się do wzrostu znaczenia sprzedaży internetowej w globalnym handlu detalicznym. W ostatnich latach szczególną rolę odgrywa także rozwój platform marketplace, handlu mobilnego (m-commerce), social commerce oraz wykorzystanie sztucznej inteligencji i analityki danych w procesach sprzedażowych i marketingowych.

Według dostępnych analiz rynkowych globalna wartość rynku e-commerce wyniosła około 16,6 biliona dolarów w 2022 roku. Prognozy wskazują, że branża będzie nadal dynamicznie rosła w kolejnych latach. Szacuje się, że skumulowany roczny wskaźnik wzrostu (CAGR) w latach 2023-2028 może wynieść około 27,3%, co mogłoby doprowadzić do wzrostu wartości rynku nawet do około 70 bilionów dolarów w 2028 roku.

Jednocześnie obserwowany jest dalszy wzrost udziału sprzedaży internetowej w całkowitym handlu detalicznym na świecie. Coraz większe znaczenie mają rozwiązania omnichannel, integrujące sprzedaż internetową i tradycyjną, a także rozwój logistyki ostatniej mili, szybkich płatności cyfrowych oraz globalnych platform sprzedażowych umożliwiających przedsiębiorstwom dotarcie do klientów na rynkach międzynarodowych.

## GLOBAL E-COMMERCE MARKET

prognoza rynku to wzrost CAGR na poziomie 27,3% w latach 2023-2028



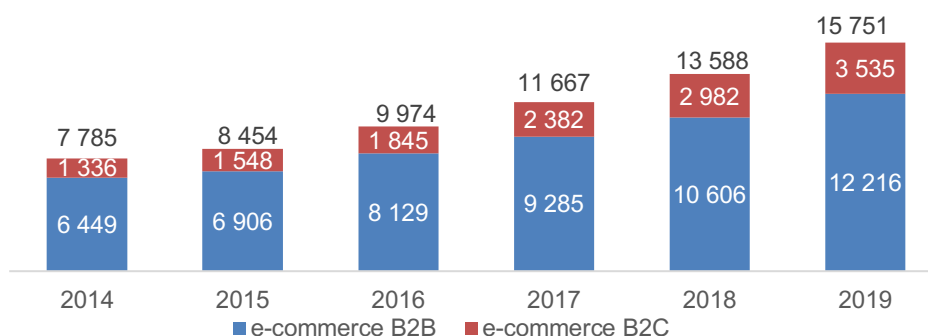
Źródło: <https://www.czajna.pl/poradnik/swiatowy-rynek-e-commerce-i-kluczowe-trendy-na-lata-2023-2028/>

Według danych z Raportu Statista (E-commerce in the United States – statistics & facts), globalne obroty e-commerce wyniosły 5,2 bilionów dolarów w 2021 roku i przewidywane są na poziomie 6,3 bilionów dolarów w 2023 roku, co oznacza wzrost o 21% w ciągu zaledwie dwóch lat.

Handel elektroniczny jest definiowany jako kupowanie i sprzedawanie produktów lub usług wyłącznie za pośrednictwem kanałów elektronicznych. Istnieją trzy główne gałęzie handlu elektronicznego; najbardziej znaną formą są zakupy online, znane również jako business to consumer (B2C). Tutaj osoby fizyczne mogą zamawiać różne produkty i płacić za ich zakup przez Internet. Inną kategorią handlu elektronicznego jest handel między przedsiębiorstwami (B2B), w którym firmy, takie jak producenci, hurtownicy lub sprzedawcy detaliczni, wymieniają produkty i/lub usługi. Trzecia kategoria e-commerce obejmuje transakcje od konsumenta do konsumenta (C2C), jak na przykład eBay, Etsy lub inne podobne strony internetowe.

Główna część tego rynku przypada na e-commerce B2B – w przybliżeniu 80%. Gotowy produkt firmy jest często wynikiem wielu transakcji B2B, które pomagają stworzyć łańcuch dostaw i zaopatrzyć ją w towary i materiały potrzebne do wytworzenia tego produktu.

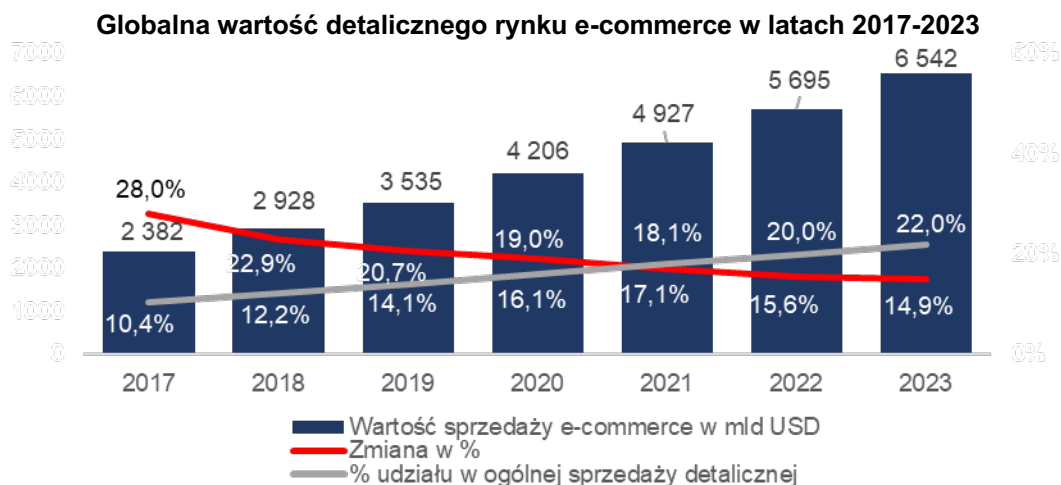
### Wielkość rynku e-commerce na świecie z podziałem na rynki B2B i B2C (w mld USD)



Źródło: [www.statista.com](http://www.statista.com)

Szacuje się, że wielkość globalnego rynku handlu elektronicznego między przedsiębiorstwami osiągnie 20,9 bln USD w 2027 roku, (średnioroczne tempo wzrostu na poziomie 17,5% w okresie prognozy)<sup>1</sup>.

Według prognoz, w 2023 roku światowa wartość rynku e-commerce B2C wyniesie 6 542 mld USD, co będzie stanowić 22,0% całości sprzedaży detalicznej.



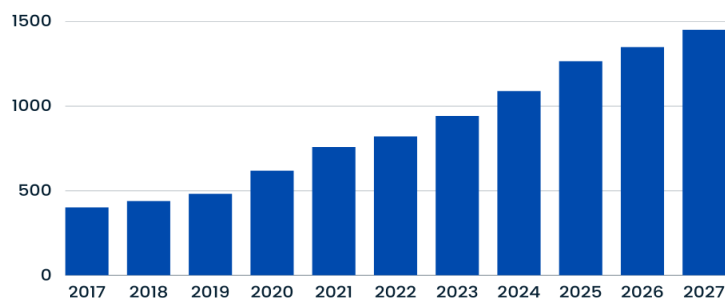
Źródło: [www.statista.com](http://www.statista.com) za eMarketer.com

Pandemia COVID-19 i dążenie do ograniczenia ryzyka zakażenia się wirusem spowodowały trwałe zmiany w zachowaniach zakupowych zarówno firm jak i konsumentów. Dlatego też należy się spodziewać, że w kolejnych latach e-commerce będzie rozwijać się szybciej niż zakładają prognozy sporządzone tuż przed wybuchem pandemii.

### Rynek e-commerce w USA

Prognozuje się, że przychody na rynku e-commerce w Stanach Zjednoczonych będą stale rosły w latach 2023-2027 o 509,4 mld USD (+54,19 proc.). Szacuje się, że po czwartym kolejnym rosnącym roku przychody osiągną 1,4 biliona dolarów amerykańskich, a tym samym nowy szczyt w 2027 r.

## PRZYCHODY BRANŻY E-COMMERCE W USA 2017-2027



Źródło: U.S.:e-commerce ad spending 2017-2027/statista

Według stanu na czerwiec 2022 r. Amazon odpowiadał za 37,8% rynku e-commerce w USA, co czyni go ze znaczną przewagą wiodącym sprzedawcą internetowym w kraju. Drugie miejsce zajął serwis e-commerce sieci detalicznej Walmart z 6,3% udziałem w rynku, a na trzecim Apple z 3,9%.

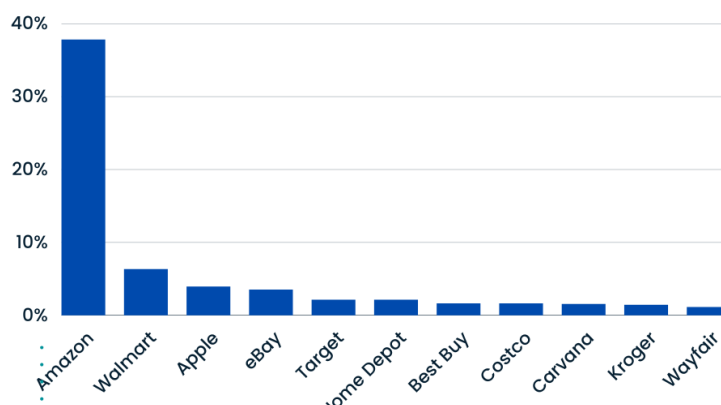
<sup>1</sup> Źródło: Raport Business-to-Business E-Commerce Market Size, Share & Trends Analysis Report by Deployment Model, by Application, by Region i Segment Forecasts, 2020-2027”

Amazon od dawna dominuje na rynku e-commerce jako ulubiony rynek online na świecie. W 2022 roku firma osiągnęła ponad pół biliona dolarów sprzedaży netto. Stany Zjednoczone są zdecydowanie najbardziej dochodowym rynkiem Amazona, ponieważ w 2022 roku amerykański oddział wygenerował ponad 356 miliardów dolarów sprzedaży. Na drugim miejscu znalazły się Niemcy z 33 miliardami dolarów, tuż za nimi uplasowała się Wielka Brytania z 30 miliardami dolarów.

Zakupy online znacznie wzrosły w ciągu ostatniej dekady, a coraz więcej osób zwraca się do Internetu w celu zaspokojenia swoich potrzeb zakupowych. Dowodem są liczby: branża e-commerce w USA była warta w 2023 roku prawie bilion dolarów. Prognozy pokazują, że do 2027 roku rynek online wzrośnie do ponad 50 proc. Amerykańscy kupujący online najczęściej kupują modę oraz żywność i napoje przez Internet.

### UDZIAŁ W RYNKU WIODĄCYCH FIRM ZAJMUJĄCYCH SIĘ DETALICZNYM E-COMMERCE W STANACH ZJEDNOCZONYCH

stan na czerwiec 2022 r



Źródło: Largest online retailers in U.S 2022/ Statista

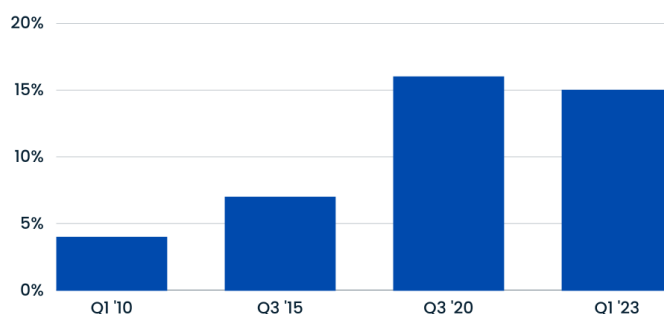
W pierwszym kwartale 2023 r. udział e-commerce w całkowitej sprzedaży detalicznej w USA wyniósł 15,1 proc., czyli więcej niż w poprzednim kwartale. Od stycznia do marca 2023 r. detaliczna sprzedaż e-commerce w Stanach Zjednoczonych osiągnęła prawie 273 miliardy dolarów, co stanowi najwyższy kwartalny przychód w historii.

W 2022 roku zgłoszona łączna wartość sprzedaży detalicznej e-commerce w Stanach Zjednoczonych wyniosła ponad bilion dolarów amerykańskich, w porównaniu z całkowitą roczną wartością handlu detalicznego wynoszącą siedem bilionów dolarów amerykańskich. Handel elektroniczny nadal stanowi zaledwie 14,6% całkowitej sprzedaży detalicznej w Stanach Zjednoczonych.

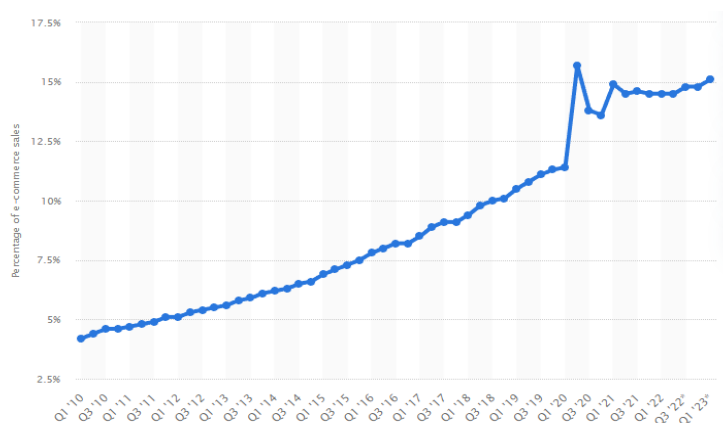
Zakupy online są popularne wśród wszystkich grup wiekowych, chociaż zakupy cyfrowe są najbardziej popularne wśród internautów milenijnych. W 2022 roku około 55% mileniśców kupowało przedmioty przez Internet. Handel mobilny również zyskuje na popularności, ponieważ konsumenci coraz częściej polegają na swoich smartfonach i aplikacjach mobilnych podczas robienia zakupów. W czwartym kwartale 2022 r. wydatki na m-commerce stanowiły 38 procent ogólnych wydatków online w Stanach Zjednoczonych.

## E-COMMERCE JAKO UDZIAŁ W CAŁKOWITEJ SPRZEDAŻY DETALICZNEJ W USA

od 1. kwartału 2010 do 1. kwartału 2023



Źródło: Largest online retailers in U.S 2022/ Statista



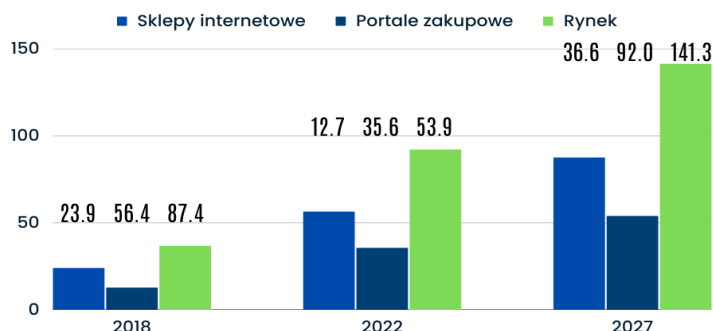
Źródło: U.S. retail e-commerce sales share 2023 | Statista

### Rynek e-commerce w Polsce

Według analityków Strategy & (grupa PwC) wartość polskiego sektora e-commerce ma wynieść 124 mld zł na koniec 2023 r. i 187 mld zł na koniec 2027 r., względem 109 mld zł rok wcześniej i 57 mld zł w jeszcze przedpandemicznym 2019 r. Wśród najsilniejszych czynników wzrostu w e-handlu w latach 2022-2023 wymieniają oni bardzo wysoką i utrzymującą się w czasie inflację oraz przyspieszające rozwój rynku nowości technologiczne – innowacje, zapewniające konsumentom lepsze doświadczenia zakupowe. Szybkość zakupów i dostawy, ich wygoda oraz bezpieczeństwo (szczególnie w obszarze płatności) to elementy najbardziej pożądane przez konsumentów podczas zakupów w sklepach online – wg Gemiusa ponad 50% konsumentów uważa bezpieczeństwo i zaufanie do sklepu lub sprzedawcy za kluczowe czynniki przy podejmowaniu decyzji zakupowych.

Z kolei raporty GUS wskazują, że o ile inflacja, wzrost cen energii i sytuacja geopolityczna tymczasowo wpływają na spowolnienie wzrostu udziału e-handlu, to nie są w stanie zmienić długoterminowego trendu. Wiedzą to także firmy i sukcesywnie digitalizują kolejne swoje działania, nie tylko wchodząc w kanał sprzedaży online, ale także poszerzając działalność o sprzedaż zagraniczną (cross-border) i szersze wykorzystanie narzędzi marketingowych i analitycznych do poprawy efektywności oraz optymalizacji procesów.

**PROGNOZA PMR: WARTOŚĆ INTERNETOWEGO HANDLU  
DETALICZNEGO W MLD ZŁ W POLSCE W LATACH 2018, 22, 27**



Źródło: PMR, <https://www.pmrmarketexperts.com/wiadomosci/polski-rynek-e-commerce-w-2022-r-osiagnie-wartosc-92-mld-zl/>

Według raportu PMR, w najbliższych latach zmieniają się także czynniki stojące za rozwojem e-handlu. W ostatnich latach silnym motorem wzrostu tego kanału sprzedaży była w Polsce pandemia COVID-19 i będąca jej efektem migracja konsumentów do zakupów online.

Natomiast w nadchodzących latach wzrost będzie napędzany m.in. przez pojawianie się na rynku coraz młodszych roczników nabywców, dla których dokonywanie zakupów w Internecie będzie czynnością coraz bardziej naturalną. Innym czynnikiem będzie udoskonalanie oferty przez e-sklepy i platformy. Firmy sprzedające online będą m.in. wprowadzać darmowe i coraz szybsze dostawy, a także wprowadzać innowacyjne usługi wzbogacające doświadczenie zakupowe.

Biorąc pod uwagę powyższe nie można nie uwzględnić raportu "B2C Ecommerce" (...) który wskazuje na szereg wartościowych wniosków, które pomogą podejmować informowane decyzje dotyczące wejścia na rynek, adopcji technologii oraz planowania projektów. Oto główne wnioski zawarte w raporcie a odnoszące się bezpośrednio do rynków na których działa Emitent i jego spółka zależna:

- 1. Rynek B2C Ecommerce rośnie dynamicznie:** Globalny rynek B2C Ecommerce jest obecnie wartościowany na 7,2 biliona dolarów w 2024 roku i przewiduje się, że wzrośnie w tempie rocznym (CAGR) wynoszącym 9,1% w latach 2022-2026. Ten wzrost jest głównie napędzany rosnącą liczbą użytkowników internetu na całym świecie oraz wysoką penetracją smartfonów.
- 2. Skomplikowane preferencje klientów:** Klienci stają się coraz bardziej wymagający, poszukują unikalnych doświadczeń i produktów. Rozwój technologii, takich jak drony, roboty AI, rzeczywistość rozszerzona, zakupy w aplikacjach poprzez handel społecznościowy, a także silniki rekomendacji, ma na celu zaoferowanie spersonalizowanego i szybkiego doświadczenia zakupowego klientom.
- 3. Dominacja płatności online:** Płatności online dominują na rynku B2C Ecommerce, stanowiąc większość przychodów w 2024 roku. Prognozuje się, że segment płatności online będzie rosł w tempie przekraczającym 10% i osiągnie wartość rynkową 7,891.6 miliarda dolarów do 2026 roku. Płatności offline są nadal mniej popularne, ale rynek ewoluuje w kierunku hybrydowych rozwiązań płatności.
- 4. Wzrost B2C Ecommerce w regionie Azji i Pacyfiku:** Azja i Pacyfik, szczególnie Chiny, Korea Południowa i Tajlandia, przewodzą w globalnym B2C Ecommerce, zyskując znaczący udział w przychodach. Prognozuje się, że region ten będzie nadal dynamicznie rosł w tempie przekraczającym 9%, dzięki rosnącemu zapotrzebowaniu online i szybkiemu rozwojowi nowych metod płatności, takich jak "kup teraz, zapłać później".
- 5. Konkurencyjna i dynamiczna rywalizacja:** Rynek B2C Ecommerce jest wyjątkowo konkurencyjny, zarówno wśród dużych, ugruntowanych graczy, jak i wschodzących startupów. Firmy takie jak Amazon, Alibaba i Walmart dominują światowy rynek B2C Ecommerce dzięki swoim zasobom, szerokiemu asortymentowi produktów i efektywnym sieciom logistycznym. Innowacyjne technologie, takie jak sztuczna inteligencja, uczenie maszynowe i rzeczywistość rozszerzona, zmieniają rywalizację i tworzą nowe możliwości dla małych firm.
- 6. Znaczenie analizy konkurencyjnej:** Analiza konkurencyjna i profilowanie kluczowych graczy na rynku B2C Ecommerce pozwala lepiej zrozumieć konkurencję w branży. To umożliwia śledzenie

ruchów konkurencji, trendów innowacyjnych oraz wdrażanie strategii, które pozwolą utrzymać przewagę na rynku.

**7. Segmentacja według typu płatności:** Raport oferuje szczegółową segmentację według typu płatności - online i offline, co pozwala lepiej zrozumieć preferencje klientów i przewidywać ich zmiany w przyszłości.

**8. Technologiczne, makroekonomiczne i regulacyjne trendy:** Raport bada trendy technologiczne, makroekonomiczne i regulacyjne, które wpływają na rynek B2C Ecommerce. Zrozumienie tych trendów może pomóc w dostosowaniu strategii biznesowych i inwestycyjnych do zmieniających się warunków rynkowych.

## **Kierunki rozwoju rynku, na którym działa Emitent Planet B2B S.A. (rynek Polski i europejski)**

W 2024 roku branża e-commerce będzie stawiała czoła wielu wyzwaniom i zmianom, związanych z rosnącym zainteresowaniem zakupami online. Oto najważniejsze trendy i wyzwania, które czekają tę branżę:

- 1. Omnichannel** - Wielokanałowość w sprzedaży będzie nadal kluczowa. Klienci oczekują spójnych doświadczeń zakupowych we wszystkich kanałach sprzedaży.
- 2. M-commerce** - Zakupy za pośrednictwem aplikacji mobilnych zyskają na popularności. Przystosowanie e-sklepów do urządzeń mobilnych będzie niezbędne.
- 3. Re-commerce** - Sprzedaż używanych produktów stanie się coraz bardziej powszechna, w odpowiedzi na wzrastające zainteresowanie ekologicznym handlem.
- 4. Cross-border** - Firmy będą coraz bardziej zainteresowane sprzedażą międzynarodową, korzystając z platform sprzedażowych i dedykowanej logistyki.
- 5. Automatyzacja z wykorzystaniem AR/VR** - Technologie rzeczywistości rozszerzonej i wirtualnej będą wykorzystywane w e-commerce, aby umożliwić klientom lepsze zrozumienie produktów.
- 6. Płatności odroczone** - Kupujący będą oczekiwać większego wyboru form płatności, w tym opcji płatności odroczonej lub ratalnej.
- 7. Live commerce** - Sprzedaż na żywo za pośrednictwem mediów społecznościowych będzie rozwijającym się trendem.
- 8. Handel subskrypcyjny** - Model sprzedaży cyklicznej i subskrypcyjnej będzie coraz bardziej popularny.
- 9. Rola chatbotów** - Chatboty będą odgrywać coraz większą rolę w obszarze obsługi klienta, pozwalając na lepszą interakcję z klientami.
- 10. Wyzwania prawne** - E-commerce musi dostosować się do nowych przepisów prawnych, jak dyrektywa cyfrowa i omnibus.

Jednym z podstawowych kierunków usprawniania procesów sprzedażowych B2B jest ich cyfryzacja. 60% menedżerów sprzedaży w firmach B2B twierdzi, że digitalizacja organizacji procesów handlowych będzie miała kluczowe znaczenie dla sukcesu ich działalności. Digitalizacja procesów handlowych w B2B jest wykorzystywana w celu poprawy jakości obsługi klienta i zredukowania kosztów, jakie generuje sprzedaż i obsługa kontrahentów. Digitalizacja poszczególnych elementów procesu handlowego sprawia, że klient biznesowy może samodzielnie przejść przez większość procesu zakupowego. Rozwój modelu self-service (samoobsługi klienta) w B2B to kierunek, który będzie intensywnie w najbliższym okresie eksploatowany przez największych graczy na rynku. Ekspertki podkreślają, że chcąc zachować konkurencyjność przedsiębiorcy będą szukać cyfrowych rozwiązań i przekierowywać coraz większą część sprzedaży do kanałów on-line.

Wyzwaniem w procesie digitalizacji sprzedaży w B2B jest zachowanie równowagi pomiędzy jej automatyzacją, a zapewnieniem klientom poczucia spersonalizowanej obsługi, do której są przyzwyczajeni w tradycyjnym modelu sprzedaży relacyjnej. Platforma B2B powinna być tak zaprojektowana, aby wchodząc na nią klient biznesowy czuł element personalizacji, którego doświadczą, kiedy ma bezpośredni kontakt z handlowcem. Witryna powinna zachowywać dane historyczne, "pamiętać" co klient kupował do tej pory i rekomendować mu produkty, które obecnie najbardziej opłaca mu się kupić. Takie podejście do roli platformy B2B pozwala digitalizować sprzedaż bez obawy utraty przewagi, jaką daje bezpośredni kontakt z handlowcem.

Odpowiadający potrzebom klientów system e-commerce B2B powinien być ponadto zintegrowany z rozwiązaniami IT firmy oraz zapewniać wymianę danych z systemami partnerów biznesowych. Ich

integracja jest nie tylko kosztowna i czasochłonna, ale jej brak często stanowi przeszkodę w pełnym wykorzystaniu możliwości, jakie dają nowoczesne rozwiązania informatyczne. Eksperti zgodnie przyznają, że opracowanie szybkiego i efektywnego modelu integracji stanowi wyzwanie, które niezmiennie będzie towarzyszyć firmom B2B. Uważa, że w najbliższej przyszłości digitalizacja połączona z integracją systemów stanie się strategią działania dla większości firm i będzie podstawą ich sukcesu. Firmy, które pomyślnie zdigitalizują swoją działalność, doświadczą transformacji całej swojej organizacji. W wyniku tej transformacji osiągną wyższą sprzedaż i rentowność niż ich analogowi konkurenci. Polski rynek dostawców rozwiązań informatycznych dla e-commerce B2B jest bardzo rozdrobniony. Oprócz największych producentów systemów ERP proponujących drogie rozwiązania, działa na rynku wiele podmiotów oferujących typowe rozwiązania dla handlu elektronicznego.

### **Kierunki rozwoju rynku, na którym działa spółka zależna I-Dotcom LLC (rynek amerykański)**

I-Dotcom LLC jest firmą działającą na rynku amerykańskim, specjalizującą się w dostarczaniu rozwiązań informatycznych dla e-commerce B2B. Przedstawiając kierunki rozwoju tego rynku, warto zwrócić uwagę na podobne trendy i wyzwania, które mają wpływ na branżę e-commerce B2B na poziomie globalnym, jak opisano wcześniej.

**Wzrost e-commerce B2B:** Również na rynku amerykańskim e-commerce B2B jest dynamicznie rozwijającą się branżą. Firmy coraz częściej dostrzegają zalety handlu online, a korzystanie z różnych kanałów sprzedaży staje się normą.

**Omnichannel w e-commerce B2B:** Wprowadzenie modelu sprzedaży omnichannel staje się coraz ważniejsze, aby zapewnić spójne doświadczenie zakupowe klientom niezależnie od kanału, który wybierają. Integracja systemów IT i rozwiązań z partnerami biznesowymi jest kluczowa dla efektywnego wdrożenia modelu omnichannel.

**Digitalizacja procesów handlowych:** Podobnie jak na innych rynkach, cyfryzacja procesów handlowych jest kluczowa dla sukcesu firm działających w e-commerce B2B. Zapewnienie samodzielnej obsługi klienta i spersonalizowanych doświadczeń online staje się coraz bardziej istotne.

**Handel transgraniczny:** Rozwój kanałów e-commerce B2B sprzyja ekspansji na rynki zagraniczne, co umożliwia skalowanie sprzedaży i poszukiwanie klientów na różnych kontynentach. Jednak handel transgraniczny wiąże się także z wyzwaniami logistycznymi, które trzeba odpowiednio zarządzać.

Wyzwania integracji systemów: Zintegrowanie różnych rozwiązań informatycznych staje się niezbędne dla efektywnej pracy w e-commerce B2B. Dostawcy muszą zapewnić szybką i efektywną integrację, aby sprostać potrzebom klientów i utrzymać konkurencyjność na rynku.

### **3. Perspektywy Rozwoju Spółki i Grupy**

Rynek e-commerce B2B w ostatnich latach rozwija się bardzo dynamicznie, stając się jednym z najszybciej rosnących segmentów globalnej gospodarki cyfrowej. Postępująca digitalizacja procesów sprzedażowych w sektorze hurtowym, dystrybucyjnym oraz produkcyjnym powoduje, że przedsiębiorstwa coraz częściej poszukują zaawansowanych narzędzi technologicznych umożliwiających prowadzenie sprzedaży pomiędzy podmiotami gospodarczymi w środowisku internetowym.

Rosnące znaczenie sprzedaży online w relacjach biznesowych przekłada się na zwiększone zapotrzebowanie na nowoczesne platformy B2B umożliwiające automatyzację procesów sprzedażowych, integrację z systemami logistycznymi i magazynowymi, zarządzanie relacjami z kontrahentami oraz analizę danych sprzedażowych. W ocenie Zarządu Emitenta obserwowany globalny trend transformacji cyfrowej w sektorze handlu hurtowego stwarza sprzyjające warunki dla dalszego rozwoju działalności Grupy Kapitałowej Planet B2B.

Emitent oraz jego spółki zależne specjalizują się w dostarczaniu rozwiązań technologicznych umożliwiających przedsiębiorstwom prowadzenie nowoczesnej sprzedaży B2B w modelu cyfrowym. Oferowane przez Grupę rozwiązania obejmują projektowanie, wdrożenie, rozwój oraz utrzymanie platform sprzedażowych B2B dostosowanych do specyfiki działalności klientów.

Strategicznym rynkiem działalności Grupy pozostaje rynek Stanów Zjednoczonych, który charakteryzuje się wysokim poziomem cyfryzacji przedsiębiorstw, dużą skalą rynku oraz wyższymi marżami projektowymi w segmencie rozwiązań technologicznych dla e-commerce B2B.

W celu zwiększenia obecności na rynku amerykańskim Emitent podjął działania mające na celu budowę struktur organizacyjnych umożliwiających prowadzenie działalności operacyjnej bezpośrednio w Stanach Zjednoczonych. W grudniu 2022 r. Emitent nabył 51% udziałów w spółce I-Dotcom LLC z siedzibą w USA, co umożliwiło rozpoczęcie działalności Grupy na rynku amerykańskim. Następnie w

styczniu 2025 r. Emitent dokonał nabycia pozostałych 49% udziałów tej spółki, uzyskując pełną kontrolę nad podmiotem prowadzącym działalność operacyjną w Stanach Zjednoczonych.

Jednocześnie w styczniu 2023 r. Emitent nabył od podmiotu dominującego – B2B Online sp. z o.o. – licencję na platformę B2B, która stanowi podstawę technologicznego ekosystemu rozwijanego przez Grupę. Dzięki temu Emitent uzyskał możliwość oferowania kompleksowych usług wdrożeniowych oraz dalszego rozwoju platformy w oparciu o własne kompetencje technologiczne.

Kolejnym etapem budowy międzynarodowej struktury Grupy było zawiązanie spółki Planet B2B Inc. z siedzibą w stanie Delaware, w której Emitent objął 100% akcji. Powołanie tego podmiotu ma na celu dalsze wzmocnienie obecności Grupy na rynku amerykańskim oraz stopniową reorganizację działalności operacyjnej poprzez przeniesienie do tej spółki części działalności dotychczas prowadzonej przez I-Dotcom LLC.

Obecnie Grupa Kapitałowa Planet B2B oferuje kompleksowe rozwiązania technologiczne wspierające przedsiębiorstwa w procesie transformacji cyfrowej sprzedaży B2B. W całym 2025 r. Emitent oraz jego spółka zależna realizowały projekty sprzedażowe w szczególności na rynku amerykańskim, osiągając stabilne wyniki operacyjne oraz rozwijając bazę klientów.

W najbliższych latach strategicznym celem Grupy pozostaje dalszy rozwój działalności na rynku Stanów Zjednoczonych oraz zwiększanie skali sprzedaży oferowanych rozwiązań technologicznych dla sektora e-commerce B2B.

Jednocześnie Emitent planuje rozwój posiadanej platformy technologicznej poprzez wdrażanie nowych funkcjonalności oraz wykorzystanie nowoczesnych technologii analitycznych i automatyzacyjnych. Jednym z kluczowych kierunków rozwoju technologicznego platformy jest integracja rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji (AI) w jej poszczególnych modułach.

W szczególności rozwój platformy może obejmować:

- wykorzystanie algorytmów sztucznej inteligencji do analizy zachowań zakupowych użytkowników platformy,
- automatyczne rekomendowanie produktów oraz optymalizację procesów sprzedażowych,
- identyfikację potencjalnych potrzeb zakupowych klientów w oparciu o analizę danych transakcyjnych,
- rozwój narzędzi wspierających automatyzację procesów sprzedaży i obsługi zamówień,
- wykorzystanie narzędzi analitycznych do prognozowania popytu oraz optymalizacji zarządzania ofertą produktową.

W dłuższej perspektywie Emitent nie wyklucza również dalszego rozwoju platformy w kierunku bardziej zaawansowanego ekosystemu cyfrowego wspierającego przedsiębiorstwa w procesach sprzedaży i zakupów B2B, w tym poprzez integrację z systemami ERP, logistycznymi oraz narzędziami analitycznymi wykorzystywanymi przez przedsiębiorstwa.

W ocenie Zarządu rozwój technologii cyfrowych, w tym sztucznej inteligencji oraz automatyzacji procesów sprzedażowych, może w kolejnych latach stanowić jeden z kluczowych czynników wzrostu konkurencyjności rozwiązań oferowanych przez Grupę Planet B2B oraz zwiększenia skali działalności Emitenta.

## **VIII. POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY**

Emitent nie posiada żadnych oddziałów.

## **IX. INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE RYZYKA: ZMIANY CEN, KREDYTOWEGO, ISTOTNYCH ZAKŁÓCEŃ ORAZ UTRATY PŁYNNOŚCI FINANSOWE, NA JAKIE NARAŻONA JEST JEDNOSTKA**

Emitent w 2025 r. nie korzystał z instrumentów finansowych, z którymi związane są wyżej wymienione ryzyka.

## **X. INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE PRZYJĘTYCH PRZEZ JEDNOSTKĘ CELACH I METODACH ZARZĄDZANIA RYZYKIEM FINANSOWYM, ŁĄCZNIE Z METODAMI ZABEZPIECZENIA**

## ISTOTNYCH RODZAJÓW PLANOWANYCH TRANSAKCJI, DLA KTÓRYCH STOSOWANA JEST RACHUNKOWOŚĆ ZABEZPIECZEŃ

Emitent w 2025 r. nie korzystał z instrumentów finansowych, z którymi związane są wyżej wymienione ryzyka.

### XI. OPIS PODSTAWOWYCH ZAGROŻEŃ I RYZYK ZWIĄZANYCH Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI PLANET B2B S.A.

#### Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Działalność Emitenta i jego spółki zależnej jest uzależniona od sytuacji makroekonomicznej panującej na rynkach, na których są świadczone ich usługi, w tym przede wszystkim w Polsce oraz Stanach Zjednoczonych. Na wyniki finansowe Emitenta i Grupy kapitałowej Emitenta wpływają takie czynniki zewnętrzne występujące w tych krajach jak tempo wzrostu gospodarczego, poziom konsumpcji, polityka fiskalna i pieniężna, poziom inflacji oraz handel.

Efektywność prowadzonej przez Grupę Planet B2B działalności operacyjnej zależy od udziału rynku e-commerce w handlu i poziomu wydatków na rozwiązania informatyczne wspierające sprzedaż. Wszystkie te czynniki wywierają pośrednio wpływ na przychody i wyniki finansowe osiągnięte przez Emitenta i jego Grupę Kapitałową, a także warunkują realizację założonej strategii oraz perspektywy rozwoju.

W opinii Emitenta z wymienionych czynników największy wpływ na działalność Emitenta i jego Grupy kapitałowej ma rynek handlu B2B oraz szeroko rozumiany rynek e-commerce i jego perspektywy. To na tym rynku występuje największe zapotrzebowanie na usługi i rozwiązania informatyczne oferowane przez Emitenta i jego spółkę zależną.

W 2020 r. wartość polskiego rynku e-handlu oscylowała w granicach ok. 80 mld zł, a w 2026 roku podwoi się i osiągnie wartość ok. 162 mld zł. Główna część tego rynku przypada na e-commerce B2B – w przybliżeniu ok. 80%.

Sytuacja na rynku e-commerce sprzyja obecnie rozwojowi działalności.

Biorąc pod uwagę powyższe, Emitent i jego spółka zależna identyfikuje przedmiotowe ryzyko zmiany sytuacji rynkowej i w celu jego minimalizacji na bieżąco monitoruje rynki, na którym Grupa Planet B2B oferuje swoją Platformę Planet B2B, tak aby móc możliwe szybko dostosować swoją ofertę do sytuacji rynkowej lub zachodzących zmian.

Niemniej jednak w przypadku zmiany trendów lub pogorszenia się sytuacji rynkowej na rynku rozwiązań dla e-commerce lub jak również koniunktury gospodarczej w Polsce lub Stanach Zjednoczonych, w szczególności w obszarze handlu internetowego istnieje ryzyko, że spadnie zapotrzebowanie na produkty informatyczne oferowane przez Emitenta i jego spółkę zależną przez co sytuacja operacyjna i finansowa Emitenta i jego spółki zależnej I-Dotcom LLC może ulec pogorszeniu lub zmianie.

#### Ryzyko związane z krajowym i międzynarodowym otoczeniem prawnym

Spółka i jego spółka zależna jest narażona na ryzyko zmian regulacji w otoczeniu prawnym, w którym Spółka prowadzi działalność lub działalność prowadzą jej klienci. Regulacje prawne mogą ulegać zmianom, a interpretacja przepisów prawa, nawet takich, które nie ulegają zmianom, przez sądy oraz organy administracji publicznej może nie być jednolita, przy czym ryzyko braku spójności orzeczniczej występuje zarówno na płaszczyźnie terytorialnej (różna interpretacja przepisów w różnych częściach kraju), jak i czasowej (zmiennosc interpretacji w czasie). Niektóre normy prawne budzą wątpliwości interpretacyjne ze względu na ich niejednoznaczność, co rodzi ryzyko nałożenia kar administracyjnych lub finansowych oraz naraża Spółkę na ryzyko podnoszenia roszczeń przez inne podmioty w przypadku przyjęcia niewłaściwej wykładni prawnej. Dotyczy to nie tylko przepisów prawa polskiego, ale również przepisów obowiązujących w Stanach Zjednoczonych.

Przepisy prawne dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, które w ostatnich latach ulegały częstym zmianom, to przede wszystkim: prawo pracy, prawo ubezpieczeń społecznych, prawo handlowe, prawo przedsiębiorców oraz prawo ochrony danych osobowych.

Spółka jest szczególnie narażona na zmiany w prawie własności intelektualnej. W związku z intensywnym postępowaniem technologicznym jest to dziedzina wciąż rozwijana, a akty prawne stale

nowelizowane. W kontekście prawa autorskiego szczególnie istotne są prace Parlamentu Europejskiego nad dyrektywą w sprawie praw autorskich na jednolitym rynku cyfrowym, która w przyszłości będzie się wiązać z procesami implementacji tego aktu do przepisów krajowych.

Kolejnym obszarem intensywnie rozwijającym się w zakresie regulacji prawnych istotnych dla Spółki są regulacje dotyczące handlu elektronicznego. Szczególnie istotne dla branży e-commerce będą zaproponowane regulacje unijne zapowiedziane przez Komisję Europejską w grudniu 2020 r. – rozporządzenie o usługach cyfrowych (*regulation on a single market for digital services*, nazywany *Digital Services Act*) oraz rozporządzenie o rynkach cyfrowych (*regulation on digital markets*, nazywany *Digital Markets Act*).

Ponadto, w związku z ciągłym postępowaniem technologicznym nie można jednoznacznie wskazać kierunku zmian przepisów innych dziedzin prawa. Nie można wykluczyć, że zmiany te będą miały negatywny wpływ na Grupę Kapitałową Emitenta i możliwość prowadzenia przez nią działalności w dotychczasowym kształcie.

## Ryzyko zmian regulacji podatkowych

Systemy podatkowe, którym podlega Grupa kapitałowa Emitenta, ulegają częstym zmianom. Ponadto, niektóre przepisy prawa podatkowego są niejasne, ich interpretacja często nie jest jednoznaczna, a praktyka organów podatkowych często nie jest jednolita. W szczególności pojawiają się liczne wątpliwości co do interpretacji przepisów prawa podatkowego, które to interpretacje dodatkowo ulegają wielokrotnie zmianom w czasie.

Ze względu na częste zmiany przepisów prawa podatkowego oraz różne interpretacje tych przepisów, ryzyko związane z polskimi przepisami podatkowymi może być wyższe niż w innych jurysdykcjach podatkowych. Nie można zapewnić, że nie zajdą zmiany w przepisach polskiego lub innego prawa podatkowego, które będą niekorzystne dla Spółki i jej Grupy Kapitałowej, ani że polskie lub europejskie organy podatkowe nie przyjmą odmiennej albo niekorzystnej interpretacji przepisów prawa podatkowego. Skutkiem tego mogą być spory z organami podatkowymi, kwestionowanie przez nie rozliczeń podatkowych Spółki lub jej spółki zależnej, a także określenie wysokości zaległości podatkowych wraz z odsetkami, a w skrajnych przypadkach również oszacowanie wysokości zobowiązań podatkowych w drodze decyzji administracyjnej i nałożenie kar. Organy podatkowe mogą również weryfikować poprawność deklaracji podatkowych określających wysokość zobowiązania podatkowego w ciągu pięcioletniego okresu od końca roku, w którym minął termin płatności danego podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego przez Emitenta interpretacji przepisów podatkowych, sytuacja ta może mieć istotny negatywny wpływ na jego sytuację finansową.

## Ryzyko walutowe

Ryzyko walutowe Emitenta i jego Grupy Kapitałowej wynika z faktu generowania znacznej części przychodów w dolarze amerykańskim (USD), i to od kursu USD/PLN zależy w znacznej części wielkość przychodów Emitenta i jego Grupy kapitałowej. Natomiast większość wydatków związana z działalnością i kosztami związanymi z wdrożeniami i pracami programistycznymi na rzecz klientów ponoszona jest w walucie polskiej (PLN). Obecnie Spółka koncentruje się na intensyfikacji sprzedaży na rynku amerykańskim co powoduje, że część przychodów generowana na tamtym rynku będzie narażona na ryzyko kursowe USD/PLN. W przypadku umocnienia się dolara amerykańskiego, w którym generowane są przychody ze sprzedaży zagranicznej, Emitent uzyskiwał będzie większe przychody w przeliczeniu na złotówki, natomiast w razie osłabienia dolara amerykańskiego Spółka narażona jest na osiąganie niższych przychodów ze sprzedaży, co może negatywnie wpłynąć na osiąganą marżę na sprzedaży i w konsekwencji na wyniki finansowe. Z uwagi na międzynarodowy charakter działalności Spółka ponosi przedmiotowe ryzyko i nie korzysta z mechanizmów zabezpieczających przed ryzykiem walutowym, przy czym stara się optymalizować to ryzyko poprzez minimalizowanie kosztów wymiany USD, wymianę waluty tylko wtedy, kiedy jest to niezbędne i poprzez rozliczanie prac z programistami w USD. Ponadto amerykańska spółka zależna Emitenta generuje głównie przychody na rynku amerykańskim natomiast kupuje usługi programistyczne na rynku polskim, płacąc programistom w dolarze amerykańskim.

## Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii

Przyszła pozycja Grupy kapitałowej Planet B2B i Emitenta, w tym przychody i zyski, zależne są od zdolności Emitenta i jego spółki zależnej od wypracowania skutecznej strategii w długim horyzoncie. Ewentualne podjęcie nietrafnych decyzji wynikających z niewłaściwej oceny sytuacji lub niezdolności adaptacji Grupy kapitałowej Emitenta do dynamicznie zmieniających się warunków rynkowych na rynku rozwiązań e-commerce, wiązałoby się z istotnymi negatywnymi skutkami finansowymi. W celu zminimalizowania ryzyka wystąpienia takiego zagrożenia Emitent i jego spółka zależna na bieżąco analizuje trendy, działania i produkty konkurencji oraz sposób działania różnych kategorii użytkowników w segmencie B2B i B2C.

Strategicznym zamiarem Grupy kapitałowej Planet B2B S.A. i Emitenta w kolejnych okresach jest zintensyfikowanie działalności sprzedażowej głównie na rynku Stanów Zjednoczonych Platformy Planet B2B i jej modułów. Budowa właściwych kanałów sprzedaży jest kluczowym elementem do dalszego rozwoju Spółki i jej Grupy kapitałowej również w oparciu o inne komplementarne narzędzia wykorzystywane przez rynek e-commerce. Ponadto w chwili obecnej rynek, na którym działa Grupa Kapitałowa Planet B2B jest bardzo rozdrobniony i oczekiwana jest konsolidacja w związku z rozwojem sprzedaży hurtowej online i całego rynku e-commerce.

Biorąc pod uwagę powyższe Grupa Kapitałowa Emitenta jak również sam Emitent identyfikuje ryzyko związane z faktem, że nie będzie w stanie zrealizować swoich planów strategicznych, w szczególności sprzedażowych, w zakładanej wielkości, lub że ich realizacja ulegnie przesunięciu w czasie, co w konsekwencji może mieć negatywny wpływ na pozycję konkurencyjną, na jego rozwój i przyszłe wyniki finansowe.

## Ryzyko związane z nieosiągnięciem celów Emitenta i jego Grupy Kapitałowej

Ryzyko dotyczące realizacji celów strategicznych obejmuje możliwość nieosiągnięcia założonych parametrów wzrostu i/lub braku oczekiwanych efektów zrealizowania celów, co może być efektem błędnych analiz i prognoz lub niewłaściwym rozumieniem sytuacji makroekonomicznej i trendów rozwojowych branży e-commerce. Gdyby do tego doszło, Emitent i jego spółka zależna straciłyby część poniesionych na realizację celów nakładów oraz zmarnował czas i pogorszył swoją konkurencyjność. Na dzień sporządzenia niniejszego raportu Emitent nie dokonał określenia szczegółowych celów rozwojowych i sprzedażowych na nadchodzący okres z uwagi na brak sprecyzowanych planów dotyczących ich finansowania.

Biorąc pod uwagę powyższe, z chwilą określenia celów, Emitent i jego spółka zależna identyfikuje ryzyko przesunięcia ich realizacji w czasie, jak również ich nieosiągnięcia. Może stanowić to ogromne ograniczenie rozwojowe dla Emitenta i jego spółki zależnej, dlatego też w celu minimalizacji tego typu ryzyka, każdorazowo implementację działań strategicznych będzie poprzedzała analiza konsekwencji decyzji biznesowych i ocena ryzyka. Dopiero, gdy ocena będzie pozytywna, a poziom ryzyka akceptowalny cele będą realizowane. Ponadto już w chwili obecnej Emitent i jego spółka zależna dywersyfikuje rozwój w taki sposób, by ryzyka związane z pojedynczym projektem wdrożeniowym nie były krytyczne dla sytuacji finansowej Emitenta i całej Grupy kapitałowej Planet B2B S.A.. Przychody ze sprzedaży osiągane przez Emitenta i Grupę kapitałową Emitenta są podzielone na przychody stałe comiesięczne związane z pobieranym abonamentem i udzielonymi licencjami na użytkowanie Platformy Planet B2B i wdrożeniowe, które ponoszone są jednorazowo w chwili implementacji Platformy Planet B2B dla konkretnego klienta.

## Ryzyko związane z rozwojem nowych usług i produktów

Grupa kapitałowa Planet B2B S.A. rozwija własny innowacyjny software oraz stosuje i adoptuje wiodące rozwiązania i technologie pojawiające się na najbardziej rozwiniętych rynkach. Emitent obserwuje bardzo szybki rozwój technologii, rozwiązań organizacyjnych, oferty software i ewolucje potrzeb klientów. Konkurencja ma wymiar globalny, nowe warunki i nowe podmioty na tym rynku rozprzestrzeniają się szybko. Na dzień publikacji niniejszego raportu Grupa Kapitałowa Emitenta rozwija na bieżąco rozwiązania, które posiada. Podstawowym oferowanym produktem jest Platforma Planet B2B wraz z modułami. W chwili obecnej dokonywane usprawnienia rozwojowe dotyczą w szczególności modułów, które stanowią dodatkowe części Platformy, natomiast często wymagają indywidualnego dostosowania dla klienta.

Istnieje ryzyko, że pomimo ciągłego dostosowywania oferty i monitorowania trendów, Grupa Kapitałowa Emitenta nie będzie w stanie zaoferować rozwiązań, które będą w pełni spełniały oczekiwania rynkowe.

Taka sytuacja mogłaby wpłynąć na pogorszenie pozycji konkurencyjnej Emitenta i jego Grupy kapitałowej, a oferowane przez Emitenta i jego spółkę zależną usługi mogłyby wówczas nie zapewnić wpływów oczekiwanych przy ich tworzeniu i rozwoju. Ryzyko związane z niepowodzeniem rozwoju nowych produktów i usług jest przez Grupę Planet B2B S.A. monitorowane, a aktualne oprogramowanie i usługi są na bieżąco rozwijane i doskonalone we współpracy z użytkownikami i na potrzeby użytkowników, z uwzględnieniem specyfiki ich działalności oraz nowoczesnych trendów rynku e-commerce B2B i B2C.

## Ryzyko związane z poszczególnymi produktami i usługami oraz otoczeniem i warunkami konkurencji

Rynek, na którym działa Emitent i jego spółka zależna rozwija się dynamicznie i wielokierunkowo. Uważa się, że digitalizacja organizacji procesów handlowych będzie mieć kluczowe znaczenie dla handlu. Portale B2B pomagają przedsiębiorstwom w dotarciu do odległych obszarów i stają się sposobem prowadzenia biznesu na całym świecie. Ułatwiają one nawiązywanie nowych relacji handlowych między firmami, a także wspierają istniejące relacje. Co więcej, platformy handlu elektronicznego B2B umożliwiają firmom obniżenie kosztów marketingu, lepsze zarządzanie dostawcami i klientami oraz zwiększają zaangażowanie w sprzedaż. Ponadto pandemia COVID-19 zmusiła kupujących i sprzedających B2B do masowego przejścia na technologię cyfrową. To, co zaczęło się jako reakcja na kryzys, teraz stało się normą. Jednym z głównych powodów tego zjawiska jest bezpieczeństwo i ograniczenie ryzyka zakażenia COVID-19. Niekorzystający do tej pory z kanałów zdalnych przekonali się jednocześnie o korzyściach z tego typu interakcji w postaci ułatwień w zakresie uzyskania informacji, składania zamówień i organizowania usług.

Taka sytuacja powoduje, że zapotrzebowanie na rozwiązania oferowane przez Grupę Kapitałową Planet B2B jest wysokie i będzie stale rosło. Z drugiej jednak strony wraz ze wzrostem rynku wzrasta konkurencja, w szczególności ze strony firm dostarczających systemy ERP (ang. „*Enterprise Resource Planning*”). Wymusza to konieczność szybszego reagowania na potrzeby klienta, w szczególności w zakresie integracji systemów ERP i platformy sprzedażowej B2B. Obecnie polski rynek dostawców rozwiązań informatycznych dla e-commerce B2B jest bardzo rozdrobniony. Oprócz największych producentów systemów ERP proponujących drogie rozwiązania, działa na rynku wiele podmiotów oferujących typowe rozwiązania dla handlu elektronicznego.

Nie można jednak wykluczyć, że w przypadku dalszego rozwoju rynku e-commerce B2B w większym zakresie rozpoczną się procesy przejęć, połączeń oraz konsolidacja biznesowa i produktowa. W przypadku takich zmian rynek może zostać zdominowany przez kilku liderów branży IT oferujących systemy handlu B2B, którzy dzięki konsolidacji będą mogli zaoferować rozwiązania tańsze dedykowane dla grupy odbiorców, do których kieruje swoje rozwiązania Grupa Planet B2B lub zachodzące procesy mogą doprowadzić do istotnych zmian pozycji konkurencyjnej wynikającej z warunków oraz cen oferowanych usług. Ponadto zmiany wdrażane przez konkurentów mogą dotyczyć nowych rozwiązań zarówno technologicznych, jak i marketingowych, w tym także w zakresie biznesowego modelu oferowania i sprzedaży rozwiązań informatycznych.

Tym samym istnieje ryzyko, że w przypadku wprowadzenia nowych produktów i usług, pomimo analiz i szacunków potencjału, ciągłego i systematycznego monitorowania zmian zachodzących na rynku oraz oczekiwań rynkowych, produkty te mogą nie być konkurencyjne, nie trafić w oczekiwania klientów i mogą nie sprzedać się w ilości zakładanej przez Emitenta i jego spółkę zależną z uwagi na atrakcyjną ofertę konkurencji. W związku z tym, nakłady finansowe poniesione na rozwój obecnych i wprowadzenie nowych produktów mogą przynieść niższe zyski niż Emitent oczekuje lub nawet nie zwrócić się.

Biorąc pod uwagę powyższe Emitent jest świadomy ryzyka konieczności szybkiego dostosowywania swojej oferty oraz wprowadzania nowych produktów i usług do zmiennych warunków rynkowych rynku e-commerce. W chwili obecnej to ryzyko jest małe i nie wpływa na działalność Emitenta i jego spółki zależnej niemniej jednak Emitent i jego spółka zależna stara się na bieżąco minimalizować możliwość jego wystąpienia. W ramach wdrożenia Platformy Planet B2B oferowany jest na rynku polskim moduł B2B Connector dzięki któremu możliwa jest wymiana danych ze wszystkimi renomowanymi systemami ERP. W ten sposób udaje się zachować konkurencyjność rozwiązania oferowanego przez Emitenta względem innych oferowanych systemów. Jednocześnie Emitent przewiduje rozwój przedmiotowego modułu poprzez dostosowanie do kolejnych systemów ERP. Pozwoli to dotrzeć do kolejnych grup odbiorców, ale również wpłynie na minimalizowanie ryzyka związanego z rozwojem kolejnych rozwiązań informatycznych i usług w oparciu o Platformę Planet B2B, tak aby oferta Emitenta i Grupy kapitałowej Planet B2B była atrakcyjna i konkurencyjna niezależnie od zachodzących zmian na rynku i otoczenia konkurencyjnego.

## Ryzyko wystąpienia negatywnych zdarzeń u podmiotów zewnętrznych współpracujących z Grupą kapitałową Emitenta oraz związane z awariami technicznymi

Przedmiotem działalności Grupy Kapitałowej Planet B2B jest tworzenie oprogramowania oferowanego w postaci usługi (ang. Software as a Service - SaaS) świadczonej drogą elektroniczną opartej na chmurze obliczeniowej. Świadczenie usługi jest automatyczne i odbywa się poprzez integrację z systemem klienta. Integracja ta polega na umieszczeniu biblioteki oprogramowania w systemie klienta. Bieżące działanie technologii wymaga infrastruktury informatycznej, która oparta jest o wykorzystanie usług zewnętrznych dostawców rozwiązań hostingowych.

W zakresie korzystania z sieci serwerowej Emitent i jego spółka zależna współpracuje głównie z uznanymi na rynku firmami m.in. z Amazon Web Services Inc. W przypadku innych rozwiązań są to Aurora SQL, DataWarehouse Google BIG Query, DataLakeS 3, SOAP, Graph QL, Machine Learning TensorFlow itp. Wspomniane rozwiązania zapewniają najwyższe standardy bezpieczeństwa i zapewnienia ciągłości świadczenia usług, jednakże istnieje ryzyko awarii infrastruktury informatycznej u zewnętrznych dostawców.

W przypadku przestoju, błędów systemowych, awarii, utraty urządzeń bądź oprogramowania, czy też ataku na systemy komputerowe kontrahentów przez osoby trzecie, Emitent i jego spółka zależna może być narażona na ryzyko przestoju w swojej działalności operacyjnej, co w konsekwencji może skutkować naruszeniem umów z kontrahentami oraz pogorszeniem reputacji Emitenta i jego spółki zależnej i utratą klientów.

Z tych względów niezwykle istotne jest stałe doskonalenie i bezawaryjna praca narzędzi informatycznych. Mimo wdrażania systemów zabezpieczeń i wykonywania kopii bezpieczeństwa, systemy IT wykorzystywane przez Spółkę i I-Dotcom LLC mogą być podatne na fizyczne i elektroniczne wtargnięcia, wirusy komputerowe oraz inne zagrożenia. Sytuacja taka może skutkować tym, że dostęp do informacji zgromadzonych w systemach IT Emitenta i jego spółki zależnej uzyskają niepowołane osoby trzecie lub że Emitent lub jego spółka zależna utracą dostęp do takich informacji. Ponadto, błędy w oprogramowaniu i podobne problemy mogą wpływać na zdolność Emitenta do świadczenia usług dla jej klientów, zakłócić działalność Grupy Kapitałowej Emitenta, naruszyć jej reputację lub spowodować konieczność poniesienia istotnych kosztów technicznych, prawnych i innych. Ewentualne modernizacje lub wdrożenie nowych systemów IT może nie zostać zrealizowane terminowo i może nie wystarczać w pełni do zaspokojenia potrzeb wynikających z prowadzonej działalności.

Uniemożliwienie lub ograniczenie prawidłowego funkcjonowania Emitenta lub jego spółki zależnej w wyniku zakłóceń w systemach informatycznych może przełożyć się na trudności w utrzymaniu dotychczasowych oraz pozyskaniu nowych klientów. Ponadto ryzyko awarii lub ataku hakerskiego na zainstalowane systemy mogą istotnie wpłynąć na wizerunek Emitenta i jego Grupy kapitałowej. Sytuacja taka skutkować będzie mniejszymi przychodami, a także ewentualnie wyższymi kosztami w postaci odszkodowań, kar czy rekompensat z tytułu zaistniałych zdarzeń, co wpłynie negatywnie na sytuację finansową Emitenta i jego Grupy kapitałowej.

Emitent i jego grupa kapitałowa identyfikuje przedmiotowe ryzyko jako ważne i w celu jego minimalizacji na bieżąco monitoruje działalność wszystkich zainstalowanych systemów. W Platformie Planet B2B praktycznie codziennie wprowadzane są aktualizacje dotyczące zabezpieczeń, wykrytych błędów czy usprawnień działania. Ponadto Emitent i jego spółka zależna w przypadku wystąpienia awarii czy błędów działania niezwłocznie podejmuje działania mające na celu usunięcie problemów. W takich sytuacjach bezpośrednim wsparciem jest spółka zależna Emitenta I-Dotcom LLC (podmiot zależny od Emitenta), który posiada własne zasoby programistyczne i informatyczne.

## Ryzyko związane z produktami oferowanymi przez Grupę kapitałową Emitenta

Emitent i jego spółka zależna oferuje aktualnie swoim klientom kompletną platformę do obsługi procesów B2B e-commerce lub moduły tej platformy.

Na rynku amerykańskim Emitent i jego spółka zależna oferuje rozwiązania informatyczne w ramach Platformy Planet B2B wspierające handel B2B na dużych marketplaceach typu Amazon, Ebay, GSA (portal rządowy), na rynku polskim do tej pory najważniejszą grupą oferowanych przez Emitenta rozwiązań informatycznych były rozwiązania indywidualne tworzone dla klientów gdzie handel lub dystrybucja odbywa się za pomocą ich własnych platform, ewentualnie poprzez marketplace Allegro.

W przypadku istotnego spadku popytu rynkowego (np. w wyniku utraty przewagi konkurencyjnej technologii Emitenta lub jego spółki zależnej lub w konsekwencji innych negatywnych wydarzeń zewnętrznych lub wewnętrznych), Grupa kapitałowa Planet B2B jest narażona na ryzyko spadku przychodów, co w konsekwencji będzie mieć istotny negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Emitenta i jego Grupy Kapitałowej. Jednocześnie mogłoby to wymusić konieczność przemodelowania działalności (w różnej skali w zależności od sytuacji).

W celu minimalizacji tego czynnika ryzyka, Emitent i jego spółka zależna na bieżąco monitoruje i analizuje trendy rynkowe w branży e-commerce, postęp rozwiązań technologicznych, a także działania konkurentów. Na bieżąco określa najbardziej optymalne nisze, w których ma lub może mieć najmocniejszą pozycję rynkową lub produktową. Na bieżąco wprowadza usprawnienia technologiczne do swoich rozwiązań w oparciu o zmieniające się tendencje i warunki rynkowe.

## **Ryzyko nielegalnego wykorzystywania technologii i oprogramowania**

Emitent w sposób aktywny chroni posiadaną wartość intelektualną. Istnieje jednak ryzyko, iż mimo takiej ochrony, jej produkty, w szczególności oprogramowanie dotyczące modułów Platformy Planet B2B, będą nielegalnie kopiowane, wykorzystywane bez jej zgody lub użytkowane bez wynagrodzenia licencyjnego lub zostaną naruszone w inny sposób. Sytuacji takiej może sprzyjać fakt, że w odniesieniu do oprogramowania, będącego istotnym narzędziem wykorzystywanym przez Spółkę, nie jest możliwe skorzystanie obecnie ze środków ochrony przewidzianych w prawie własności przemysłowej. Oprogramowanie, do którego spółka ma prawo jest chronione wyłącznie prawem autorskim, co zwiększa może prawdopodobieństwo naruszeń praw przysługujących Spółce i skutkować stratami finansowymi lub wizerunkowymi. Ponadto wszelkie prace związane z wdrożeniem systemów informatycznych, utrzymaniem i administracją systemów objętych abonamentem oraz wsparciem technicznym wykonywane są przez podmioty zewnętrzne lub programistów współpracujących z Emitentem, co powoduje ryzyko nielegalnego kopiowania lub wykorzystywania bez zgody Spółki całości lub części oprogramowania. Emitent stara się ograniczać to ryzyko poprzez współpracę tylko ze sprawdzonymi podmiotami i programistami, w szczególności Emitent współpracuje z B2B Online sp. z o.o. (podmiotem dominującym Emitenta) oraz I-Dotcom LLC (podmiotem zależnym Emitenta), które posiadają własne zasoby programistyczne i informatyczne. Do chwili obecnej oprogramowanie Emitenta nigdy nie zostało wykorzystane bez jego zgody, jednak nie można wykluczyć takiego ryzyka w przyszłości.

## **Ryzyko związane z czynnikami pozostającymi poza kontrolą Emitenta i jego spółki zależnej**

Spółka i jej Grupa Kapitałowa jest narażona na ryzyko poniesienia szkody lub niewspółmiernych kosztów spowodowanych przez błędy ludzkie, zewnętrzne błędy systemów, w tym informatycznych lub przez zdarzenia zewnętrzne powodujące w szczególności zakłócenia w działalności operacyjnej, spowodowane różnymi, znajdującymi się poza kontrolą Grupy Kapitałowej Emitenta, czynnikami np. awarią sprzętu oraz systemów wykorzystywanych przez klientów.

Emitent i jego spółka zależna jest również narażona na ponoszenie skutków działań siły wyższej (pożary czy katastrofy naturalne), aktów o charakterze terrorystycznym oraz prób działań związanych z wyłudzeniami i kradzieżami zarówno wewnętrznymi, jak i zewnętrznymi czy także oszustw oraz innych bezprawnych działań lub zaniechań współpracowników i podwykonawców Emitenta i jego spółki zależnej lub innych podmiotów, za których działania lub zaniechania Grupa Kapitałowa ponosi w jakimkolwiek stopniu odpowiedzialność. Wykrycie i zapobieganie wszelkiego rodzaju oszustwom lub innego rodzaju nieprawidłowym działaniom ze strony współpracowników Emitenta lub jego spółki zależnej oraz podmiotów trzecich współpracujących ze Spółką może nie zawsze być skuteczne, a zdarzenia takie mogą negatywnie wpłynąć na reputację Emitenta i jego Grupy Kapitałowej oraz spowodować konieczność naprawienia szkody wyrządzonej w ich następstwie osobie trzeciej. Ponadto Emitent wskazuje, że ryzyka dotyczące działalności Emitenta i jego Grupy Kapitałowej nie stanowią zamkniętego katalogu zawężonego tylko do ryzyk wskazanych w niniejszym punkcie. Emitent nie jest w stanie przewidzieć i zidentyfikować wszystkich zdarzeń, które mogą mieć potencjalny wpływ na Emitenta i jego Grupę Kapitałową i w ten sposób zabezpieczyć wcześniej swoją działalność przed ich negatywnymi skutkami. Ponadto w przypadku kumulacji wielu nieprzewidzianych zdarzeń o negatywnych skutkach dla spółki, Emitent i jego spółka zależna może nie być w stanie zareagować jednocześnie na te zdarzenia, co może spowodować istotne problemy w bieżącej działalności, wzrost kosztów lub spadek przychodów a także pogorszenie pozycji konkurencyjnej na rynku.

Jednocześnie Emitent wskazuje, że w obecnej działalności wpływ czynników pozostających poza kontrolą Emitenta i jego spółki zależnej nie spowodował negatywnych zdarzeń w działalności, jednak Emitent nie może wykluczyć tego ryzyka w przyszłości.

## Ryzyko związane z czynnikami dotyczącymi wojny w Ukrainie na przyszłe wyniki Emitenta

Wypowiedziana w lutym 2022 r. przez Rosję wojna w Ukrainie dotychczas nie miała istotnego wpływu na działalność Emitenta i jego spółki zależnej. Jednocześnie należy wskazać, że w ostatnim okresie na sytuację gospodarczą na świecie mogą wpływać również napięcia geopolityczne i konflikty zbrojne w regionie Bliskiego Wschodu.

Ponieważ sytuacja geopolityczna pozostaje dynamiczna i wciąż się rozwija, Zarząd Emitenta uważa, że na dzień sporządzenia niniejszego raportu nie jest możliwe przedstawienie wiarygodnych szacunków ilościowych potencjalnego wpływu obecnej sytuacji geopolitycznej, w tym wojny w Ukrainie oraz konfliktów w regionie Bliskiego Wschodu, na działalność oraz wyniki finansowe Grupy Emitenta w przyszłości.

## Ryzyko związane z rozwojem i wykorzystaniem technologii sztucznej inteligencji (AI)

W ostatnich latach obserwowany jest bardzo dynamiczny rozwój technologii związanych ze sztuczną inteligencją (Artificial Intelligence – AI), w tym w szczególności narzędzi wspierających automatyzację procesów sprzedażowych, analizę danych, personalizację oferty handlowej oraz zarządzanie relacjami z klientami w środowisku e-commerce. Technologie te coraz częściej stanowią element rozwiązań informatycznych stosowanych przez podmioty działające w branży handlu elektronicznego B2B i B2C.

W związku z powyższym istnieje ryzyko, że rozwój technologii AI może wpłynąć na zmianę oczekiwań klientów w zakresie funkcjonalności oferowanych platform sprzedażowych, w tym Platformy Planet B2B oraz jej modułów. W przypadku gdy Emitent lub jego spółka zależna nie będą w stanie w odpowiednim czasie wdrożyć lub zaadaptować rozwiązań opartych o technologie sztucznej inteligencji, oferowane rozwiązania mogą w przyszłości utracić część swojej konkurencyjności względem produktów oferowanych przez inne podmioty działające na rynku rozwiązań e-commerce.

Jednocześnie rozwój i implementacja technologii AI wiąże się z koniecznością ponoszenia dodatkowych nakładów finansowych na rozwój oprogramowania, integrację nowych narzędzi technologicznych, pozyskanie specjalistycznych kompetencji programistycznych oraz utrzymanie infrastruktury informatycznej zdolnej do przetwarzania dużych zbiorów danych. Nie można wykluczyć sytuacji, w której poniesione nakłady nie przełożą się na oczekiwany wzrost przychodów lub zainteresowanie klientów. Dodatkowo należy wskazać, że rozwój technologii AI wiąże się z potencjalnymi ryzykami regulacyjnymi, w tym związanymi z wprowadzaniem na poziomie Unii Europejskiej regulacjami dotyczącymi sztucznej inteligencji oraz ochrony danych. Wprowadzenie nowych regulacji prawnych może w przyszłości wymagać dostosowania rozwiązań technologicznych oferowanych przez Emitenta lub jego spółkę zależną. W celu ograniczenia powyższego ryzyka Emitent i jego spółka zależna na bieżąco monitorują rozwój technologii sztucznej inteligencji oraz analizują możliwość implementacji wybranych rozwiązań AI w ramach rozwoju Platformy Planet B2B oraz jej modułów, w szczególności w zakresie automatyzacji procesów handlowych, analizy danych sprzedażowych oraz integracji z zewnętrznymi systemami informatycznymi.

Warszawa, 19 marca 2026 r.

### ZARZĄD:

Paweł Wieliczko  
Prezes Zarządu