

Niniejsze opracowanie zostało przygotowane na zlecenie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w ramach Giełdowego Programu Wsparcia Pokrycia Analitycznego 5.0

19 stycznia 2026

Spółka	Rekomendacja fundamentalna	Wycena w horyzoncie 12M (zł)	Rekomendacja relatywna	Analityk
Cloud Technologies	Trzymaj	60.0	Neutralnie	Tomasz Rodak, CFA

Wydarzenie: Konferencja Business Outlook for 2026: kluczowe zagadnienia.

13 stycznia, podczas zorganizowanej przez DM BOŚ konferencji Business Outlook for 2026, prezes zarządu Cloud Technologies Piotr Prajsnar i dyrektor finansowy Piotr Soleniec omówili perspektywy Spółki.

Informacje o Spółce. Cloud Technologies dostarcza dane wykorzystywane do celowanej reklamy internetowej. Umożliwia to bardzo precyzyjne kierowanie przekazu reklamowego do użytkowników, odmiennie niż na przykład reklama zewnętrzna. W efekcie rozwiązania Spółki zwiększają ROI z każdego dolara zainwestowanego w reklamę. Około 80% przychodów Spółki pochodzi z rynku amerykańskiego. Marże EBITDA kształtują się na poziomie 40-50%. Spółka posiada również kilka spółek zależnych (w Kanadzie, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii i Norwegii), które zapewniają jej dostęp do kanałów dystrybucji na tych rynkach. Wzrost rynku reklamy internetowej jest wspierany przez długoterminowy trend przesuwania budżetów marketingowych do Internetu - reklamodawcy przeznaczają coraz większe środki na reklamę online.

Wyniki finansowe za 2025 rok. Rok 2025 przyniósł spadek EBITDA, co było konsekwencją zakończenia współpracy z jednym z klientów Spółki, Oracle Advertising. Dodatkowo w ostatnich latach negatywny wpływ na wyniki miało istotne osłabienie dolara amerykańskiego.

Przejęcia. Poprzez przejęcia Spółka nabywa dostęp do rynków zbytu. Cloud Technologies przejmuje podmioty, które posiadają umowy dystrybucyjne dotyczące danych, lecz niekoniecznie dysponują bezpośrednim dostępem do samych danych. Celem przejęć jest rozbudowa sieci dystrybucji danych Spółki.

Perspektywy:

- Zarząd oczekuje poprawy rentowności w kolejnych kwartałach w wyniku ekspansji sprzedaży w połączeniu ze wzrostem zasobów hostingowych po zrealizowanych niedawno przejęciach.
- Zysk netto jest silnie determinowany przez różnice kursowe.
- Amortyzacja: obecnie poniżej 3 mln zł kwartalnie; od 2027 r. powinna spaść o połowę.
- Ostatnio sprzedaż do kluczowych klientów bardzo mocno wzrosła (+45% / +60% we wrześniu i październiku), co wynikało z efektu niskiej bazy z ub. roku oraz rozszerzenia kanałów sprzedaży w wyniku przejęć.
- Spółka oczekuje solidnych wyników w IV kw. 2025 r.

Nowa strategia. Na początku lutego Spółka przedstawi założenia nowej strategii, a także cele finansowe w ramach nowego programu motywacyjnego.

Niniejszy raport nie stanowi rekomendacji w rozumieniu przepisów „Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE)” nr 2016/958 z dnia 9 marca 2016 r. uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych dotyczących środków technicznych dla celów obiektywnej prezentacji rekomendacji inwestycyjnych lub innych informacji rekomendujących lub sugerujących strategię inwestycyjną oraz ujawniania interesów partykularnych lub wskazań konfliktów interesów.