

NIE PODLEGA ROZPOWSZECHNIANIU, PUBLIKACJI ANI DYSTRYBUCJI, BEZPOŚREDNIO CZY POŚREDNIO, W CAŁOŚCI LUB W CZĘŚCI, NA TERYTORIUM ALBO DO STANÓW ZJEDNOCZONYCH AMERYKI, AUSTRALII, KANADY LUB JAPONII LUB JAKIEGOKOLWIEK INNEGO PAŃSTWA LUB JURYSDYKCJI, W KTÓRYCH TAKIE ROZPOWSZECHNIENIE, PUBLIKACJA LUB DYSTRYBUCJA STANOWIŁABY NARUSZENIE PRAWA.

Niniejsze ogłoszenie jest reklamą, a nie prospektem dla celów Rozporządzenia UE 2017/1129 oraz nie stanowi ani nie powinno być interpretowane jako oferta, nakłanianie lub zaproszenie do sprzedaży lub emisji, jak również jako oferta, nakłanianie lub zaproszenie do złożenia zapisu, gwarantowania, kupna lub innego nabycia papierów wartościowych Spółki lub jej podmiotów zależnych w jakiegokolwiek jurysdykcji, ani jako zachęta lub rekomendacja do podjęcia działań o charakterze inwestycyjnym w jakiegokolwiek jurysdykcji. Po zatwierdzeniu, prospekt sporządzony w związku z ofertą publiczną i dopuszczeniem oraz wprowadzeniem papierów wartościowych Spółki do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie będzie jedynym wiążącym dokumentem zawierającym informację o Spółce oraz ofercie jej papierów wartościowych w Polsce. Po opublikowaniu, z zachowaniem wszelkich wymogów wynikających z regulacji dotyczących papierów wartościowych, prospekt będzie dostępny na stronie internetowej Spółki pod adresem [www.shoper.pl](http://www.shoper.pl).

Warszawa, 10 czerwca 2021 r.

## **Shoper ogłasza zamiar debiutu na GPW**

**Shoper S.A. („Shoper”, „Spółka”), właściciel najpopularniejszej w Polsce platformy e-commerce do prowadzenia sklepu internetowego w modelu SaaS (Software as a Service) z bazą ponad 20 tys. klientów, potwierdza plany przeprowadzenia pierwszej publicznej oferty akcji na GPW („Oferta”).**

**Ostateczna decyzja będzie zależała od warunków rynkowych. Szczegóły na temat Oferty zostaną opublikowane w prospekcie po jego zatwierdzeniu przez Komisję Nadzoru Finansowego („KNF”).**

### **Podstawowe informacje o Spółce**

- Shoper to lider na polskim rynku platform e-commerce udostępnianych w modelu SaaS, który umożliwia przedsiębiorcom wygodne, szybkie i łatwe założenie własnego sklepu internetowego oraz prowadzenie sprzedaży w kanale online. Shoper działa przede wszystkim na terytorium Polski.
- Oferta Spółki jest kompleksowa i obejmuje udostępnianą w formie abonamentu platformę Shoper (oferowaną w kilku wariantach pozwalających na jej elastyczne dopasowanie do potrzeb danego klienta) oraz szereg usług dodatkowych zorientowanych na zwiększenie efektywności sprzedaży sklepów działających na jej platformie.
- Liczba użytkowników platformy Shoper przekracza 20 tys. (w tym 15,8 tys. sklepów bezpośrednich oraz 4,8 tys. sklepów sprzedawanych poprzez partnerów) i jest zróżnicowana pod względem reprezentowanych przez dane sklepy branż. W 2020 r. 10 największych klientów Shoper odpowiadało za 4% łącznych przychodów Spółki. Taka dywersyfikacja pozwala na uniknięcie sezonowości prowadzonego biznesu oraz uniezależnia Spółkę od pojedynczych użytkowników platformy.
- Model biznesowy Spółki oparty na modelu SaaS jest skalowalny, co pozwala na osiągnięcie coraz wyższych poziomów marż wraz ze wzrostem liczby klientów oraz generowanej w ich sklepach sprzedaży.
- Na wzrost przychodów Spółki wpływa rosnąca sprzedaż dotychczasowych użytkowników platformy ze względu na model pay-as-you-grow (PAYG) obejmujący usługi dodatkowe oferowane przez Spółkę oraz rosnąca baza nowych użytkowników platformy Shoper.
- Spółka oferuje swoje usługi dodatkowe w ramach modelu PAYG, skorelowanych bezpośrednio z liczbą zamówień lub wielkością obrotów (GMV) generowanych przez sklepy na platformie. Pozwala to Spółce rosnąć wraz z biznesem swoich klientów.

- Wartość GMV wygenerowana przez klientów bezpośrednich w 2020 roku wyniosła 4 mld zł, co przekłada się na wzrost o 87% r/r (nie uwzględnia przychodów sklepów sprzedawanych przez partnerów Spółki na zasadzie private label oraz nie uwzględnia przychodów generowanych przez integrację z zewnętrznymi marketplace).
- Skumulowany roczny wskaźnik wzrostu przychodów (CAGR) w latach objętych historycznymi informacjami finansowymi (2018-2020) wyniósł 51%, marża EBITDA w 2020 roku wzrosła r/r o 13,6 p.p. i osiągnęła poziom 42%.
- Początki Shoper sięgają 2005 roku, Spółka została założona przez Krzysztofa Krawczyka oraz Rafała Krawczyka i od początku oferowała oprogramowanie dla sklepów internetowych, dedykowane głównie do małych i średnich przedsiębiorstw.
- Od 2010 roku Shoper oferuje swoje rozwiązanie w modelu SaaS, polegającym na udostępnianiu oprogramowania w formie usługi w zamian za opłatę abonamentową. Platforma Shoper jest ciągle wzbogacana o szereg usług dodatkowych, z których najważniejsze to m.in. Shoper Aplikacje, Shoper Płatności, Shoper Kampanie i Shoper Przesyłki.
- W 2017 roku Shoper rozpoczął współpracę z kluczowymi partnerami biznesowymi i technologicznymi jak np. Google, a od 2019 roku współpracuje także z m.in. Allegro i Facebook w ramach rozwoju usługi Shoper Kampanie, do prowadzenia kampanii reklamowych zorientowanych na pozyskanie ruchu dla sklepów internetowych użytkowników platformy.
- W swojej strategii Spółka zakłada m.in. kontynuowanie rozwoju platformy Shoper i utrzymanie statusu najpopularniejszego w Polsce rozwiązania do prowadzenia sklepu internetowego w modelu SaaS oraz rozwój usług dodatkowych, dzięki którym oferuje kompletny ekosystem e-commerce zarówno dla małych i średnich firm jak i dużych przedsiębiorstw oraz administracji publicznej.

### **Szczegóły planowanego debiutu**

- Przedmiotem Oferty będzie około 27,1% akcji istniejących Shoper S.A. w tym około 2,5% w ramach opcji stabilizacyjnej. Oferującymi akcje są aktualni akcjonariusze Spółki tj. fundusz private equity V4C POLAND PLUS FUND S.C.A. SICAV FIAR., Modhaus sp. z o.o., KFF Sarl, Krzysztof Krawczyk oraz Rafał Krawczyk.
- Nie planuje się podwyższenia kapitału zakładowego i pozyskania dodatkowych środków pieniężnych w ramach Oferty dla Spółki.
- Termin przeprowadzenia Oferty jest uzależniony od warunków rynkowych oraz ziszczenia innych warunków zwyczajowo istniejących przy ofertach akcji, w tym od uzyskania wszystkich niezbędnych zgód organów nadzoru (w tym m.in. od zatwierdzenia prospektu emisyjnego przez KNF) i rejestracji akcji Spółki w KDPW jak również podjęcia stosownych decyzji korporacyjnych przez Akcjonariuszy Sprzedających.
- Notowanie akcji Spółki na GPW będzie uzależnione od dopuszczenia i wprowadzenia akcji do obrotu na rynku regulowanym (głównym) GPW.
- Akcjonariusze Sprzedający oraz Spółka zobowiązali się do nie sprzedawania lub nie emitowania akcji Spółki przez okres 360 dni po Ofercie.
- Menedżerami Oferty są:
  - mBank S.A., pełniący funkcję Globalnego Koordynatora oraz Współprowadzącego Księgę Popytu,
  - Biuro Maklerskie PKO BP, które jest Globalnym Koordynatorem oraz Współprowadzącym Księgę Popytu,
  - WOOD & Company Financial Services a.s., który jest Współprowadzącym Księgę Popytu.

- Doradcą prawnym Spółki w związku z Ofertą jest kancelaria prawna MJH Moskwa, Jarmul, Haładyj i Partnerzy – Adwokaci i Radcowie Prawni sp.p.
- Doradcą prawnym Menedżerów Oferty w związku z Ofertą jest kancelaria prawna DLA Piper Giziński Kycia sp.j.

### **Kluczowe przewagi Shoper**

- Najpopularniejsza w Polsce platforma dla sklepów online w modelu SaaS (dane za 2020 rok)
  - Udział w rynku w Polsce na poziomie około 45% (57% przy uwzględnieniu użytkowników platformy Shoper pozyskanych przez partnerów).
  - Liczba użytkowników platformy Shoper wzrosła o 32% w sklepach bezpośrednich, a całkowity wzrost liczby użytkowników wyniósł 19% r/r.
  - Liczba użytkowników Shoper Standard wzrosła o 30% r/r a Shoper Premium o 60% r/r. Klientami Spółki są m.in. Wawel, Kanał Sportowy, Pat&Rub, Kruger&Matz, Agencja Mienia Wojskowego.
- Wysoki poziom skalowalności modelu biznesowego
  - Dźwignia operacyjna pozwala generować wyższe procentowo marże wraz ze wzrostem przychodów.
  - Stabilny poziom nakładów inwestycyjnych niezależnych od liczby użytkowników platformy Shoper.
- Dywersyfikacja bazy użytkowników
  - Dziesięciu największych użytkowników platformy Shoper odpowiadało za 4% przychodów spółki w 2020 roku.
  - Klienci z trzech najpopularniejszych sektorów (dom i ogród, odzież, zdrowie i uroda) nie przekroczyli w sumie 40% całkowitej liczby użytkowników.
- Wysoki poziom konwersji EBITDA na przepływy pieniężne
  - Wysoki poziom przychodów uzyskiwanych w ramach przedpłaty za abonament (33,7% udziału w przychodach ogółem).
  - Ujemny kapitał obrotowy.
  - powiązanie części przychodów z liczbą zamówień (PAYG) lub obrotów (GMV).
- Stabilna sytuacja finansowa i dywersyfikacja źródeł przychodów
  - Brak finansowania zewnętrznego w formie kredytów udzielanych przez banki.
  - Wzrost przychodów z usług dodatkowych oferowanych w modelu PAYG.
- Wzrost udziału PAYG w przychodach i kompleksowość oferty
  - Wiodąca pozycja rynkowa pod względem kompleksowości oferty, zapewniającej wszystkie elementy i funkcjonalności potrzebne do efektywnego prowadzenia sklepu w kanale online.
  - Możliwość elastycznego dopasowania oferty do indywidualnych potrzeb poprzez szeroki zakres integracji - w Shoper Aplikacje jest dostępne ponad 150 aplikacji, które pozwalają elastycznie dobierać funkcjonalności przez sklep.
  - Oferta usług dodatkowych, pośród których najważniejsze to Shoper Kampanie (prowadzenie kampanii zorientowanych na pozyskanie zamówień do sklepu), Shoper Płatności (obsługa płatności w e-sklepie) czy Shoper Przesyłki (wsparcie sprzedawców w obszarze logistyki produktów).
  - Nawiązane partnerstwa technologiczne i biznesowe z wiodącymi firmami na rynku światowym i polskim - Spółka współpracuje bezpośrednio i oferuje usługi takich firm jak m.in. Allegro, Facebook, Google czy InPost.

- Wspieranie sprzedaży wielokanałowej (omnichannel)
  - Automatyzacja sprzedaży poprzez popularne platformy handlowe jak np. Allegro i Amazon oraz porównywarki cenowe np. Ceneo oraz Skąpiec.
  - Proces sprzedaży i zarządzanie w ramach funkcjonalności platformy Shoper lub poprzez oprogramowanie zewnętrznych dostawców (Shoper Aplikacje).
  - Rozwój aplikacji ErpBox pozwalającej na integrację platformy Shoper i poszczególnych sklepów internetowych z dostawcami zewnętrznymi, w tym zagranicznymi.
- Wysoka dynamika wzrostu na tle rynku
  - Szacunkowa dynamika wzrostu GMV sprzedaży internetowej całego polskiego rynku e-commerce w 2020 roku wzrosła r/r o 36% vs 87% dla sklepów na platformie Shoper.
  - Szacunkowa liczba podmiotów prowadzących sprzedaż na rynku e-commerce w Polsce wzrosła w 2020 roku o 12% r/r vs 32% dla Shoper, licząc sklepy bezpośrednie lub 19% wliczając sklepy pozyskane przez partnerów.
- Wykwalifikowana i doświadczona kadra menedżerska
  - Marcin Kuśmierz, CEO, wieloletni prezes home.pl, posiadający 25-letnie doświadczenie w pracy na stanowiskach menedżerskich. Zdobywca wielu polskich i zagranicznych nagród m.in. „CEO of the year” przyznawanej przez Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych.
  - Krzysztof Krawczyk, współzałożyciel i COO, posiadający 15-letnie doświadczenie w branży e-commerce.
  - Paweł Rybak, CCO, wieloletni prezes Sunrise System, posiadający ponad 15-letnie doświadczenie w branży usług marketingu internetowego.
- Innowacyjność i ciągły rozwój platformy
  - Kompleksowy ekosystem do prowadzenia sprzedaży internetowej.
  - Zaawansowane rozwiązania wykorzystujące AI oraz Machine Learning.
  - Bieżące monitorowanie trendów i oczekiwań związanych z handlem internetowym.

## Otoczenie rynkowe

- Polska znajduje się w fazie silnego wzrostu i niwelowania różnic w stosunku do bardziej rozwiniętych gospodarek Europy Zachodniej.
- Udział kupujących w sklepach internetowych w Polsce (w wieku 16-74) wyniósł w 2020 roku 61%, podczas gdy w Niemczech było to 83%, w USA 88%, a w UK 90%.
- W 2020 roku wartość zakupów internetowych wyniosła w Polsce około 83 mld zł (bez usług), co odpowiadało 14% udziałowi kanału online w sprzedaży detalicznej w Polsce. Dynamika wzrostu r/r w 2020 roku osiągnęła poziom 35%, podczas gdy średnioroczny wzrost w latach 2017-2019 (CAGR) wyniósł 18%.
- Polski rynek rozwiązań SaaS dla e-commerce pod względem liczby sklepów, na którym Shoper jest liderem, na koniec 2020 roku posiadał udział 42% wzgl. modelu open source (48%) oraz pozostałych rozwiązań indywidualnych (10%).
- Dynamika wzrostu r/r w 2020 roku pod względem przyrostu liczby sklepów korzystających z danego modelu wyniosła 27% dla SaaS i 5% dla open source.
- W ciągu ostatnich 3 lat, liczba sklepów korzystających z rozwiązań SaaS wzrosła o około 53% (ok. 34,9 tys. sklepów na koniec 2020 roku).

## Wybrane dane finansowe i wskaźniki

Rachunek zysków i strat					
tys. PLN					
	Q1 2021	Q1 2020	2020 FY	2019 FY	2018 FY
	od 01.01 do 31.03.2021	od 01.01 do 31.03.2020	od 01.01 do 31.12.2020	od 01.01 do 31.12.2019	od 01.01 do 31.12.2018
Przychody ze sprzedaży	15 807	9 243	46 945	27 856	20 515
Zysk / strata z działalności operacyjnej	5 543	3 272	16 655	5 445	4 294
Zysk / strata netto	4 548	2 363	12 492	3 917	2 992
Wzrost przychodów rok do roku (%)	71,0%	n/a	68,5%	35,8%	n/a
Zwrot na sprzedaży (%) *	34,9%	35,4%	35,8%	20,1%	21,0%
Marża zysku netto (%) **	28,8%	25,6%	26,6%	14,1%	14,6%

\* liczone jako iloraz zysku ze sprzedaży i przychodów ze sprzedaży

\*\* liczone jako iloraz zysku netto i przychodów ze sprzedaży

Bilans				
tys. PLN				
	Na dzień 31 marca 2021 roku	Na dzień 31 grudnia 2020 roku	Na dzień 31 grudnia 2019 roku	Na dzień 31 grudnia 2018 roku
Aktywa razem	40 013	43 094	30 092	27 989
Kapitał własny	16 080	24 125	16 112	15 985
Zobowiązania finansowe netto (zobowiązania długoterminowe plus zobowiązania krótkoterminowe minus środki pieniężne)	6 175	-1 999	5 354	5 964

Spółka w okresie ostatnich pięciu lat finansowych wypłacała dywidendę swoim akcjonariuszom. Nie posiada polityki w tym zakresie, choć intencją Zarządu jest co do zasady rekomendowanie wypłaty dywidendy akcjonariuszom. Kluczowe dla Zarządu Spółki w kontekście potencjalnej wypłaty zysku na rzecz akcjonariuszy będzie każdorazowo zachowanie elastyczności w zakresie możliwości inwestowania w dalszy rozwój działalności Spółki.

	Za okres od 01.01 do 31.12.2020	Za okres od 01.01 do 31.12.2019	Za okres od 01.01 do 31.12.2018
	(tys. PLN)		
Dywidenda	12 630,53	4 428,49	3 649,33

## Wartość GMV:

	LTM	2020	2019	2018
	od 01.04.2020 do 31.03.2021	od 01.01 do 31.12.2020	od 01.01 do 31.12.2019	od 01.01 do 31.12.2018
	tys. PLN			
GMV	4 460 615	3 999 219	2 135 625	1 239 813

GMV to suma przychodów wszystkich sklepów prowadzących swoją działalność na platformie Shoper, bez uwzględniania przychodów sklepów sprzedawanych przez partnerów spółki na zasadzie private label oraz bez uwzględniania przychodów generowanych przez integrację z zewnętrznymi marketplace.

## Wartość EBITDA:

	LTM czyli od 01.04.2020 do 31.03.2021	od 01.01 do 31.12.2020	od 01.01 do 31.12.2019	od 01.01 do 31.12.2018
	tys. PLN			
Skorygowana EBITDA menedżerska	24 960	21 789	10 679	6 537

Skorygowana EBITDA menedżerska to zysk operacyjny powiększony o amortyzację i powiększony o różnice w przychodach pomiędzy ujęciem kasowym (menedżerskim) i księgowym (rozliczającym usługi abonamentowe w czasie) z pominięciem wpływu zdarzeń jednorazowych i niepowtarzalnych. Wskaźnik jest obliczany w oparciu o dane pochodzące ze sprawozdania finansowego według MSR/MSSF oraz dane zarządcze.

## Liczba sklepów:

	Na dzień 31 marca 2021 roku	Na dzień 31 grudnia 2020 roku	Na dzień 31 grudnia 2019 roku	Na dzień 31 grudnia 2018 roku
<b>Liczba sklepów całkowita</b>	<b>21 271</b>	<b>20 582</b>	<b>17 235</b>	<b>17 267</b>
Liczba sklepów bezpośrednich	17 023	15 794	11 967	10 903
Liczba sklepów sprzedawanych przez partnerów	4 248	4 788	5 268	6 364

## Strategia rozwoju Shoper

### Utrzymanie wiodącej pozycji rynkowego lidera oferującego oprogramowanie w modelu SaaS

- Ciągły rozwój usług dodatkowych.
- Kompleksowy ekosystem e-commerce dla małych i średnich przedsiębiorstw.

### Zwiększenie bazy użytkowników platformy Shoper

- Wzrost organiczny poprzez pozyskiwanie dużej liczby nowych użytkowników platformy Shoper rozpoczynających swoją działalność na rynku e-commerce.

- Pozyskiwanie nowych użytkowników dzięki najlepszej w swojej kategorii ofercie, przejmowaniu klientów przechodzących z modelu open source do modelu SaaS oraz klientów konkurencyjnych rozwiązań w modelu SaaS.
- Akwizycje konkurencyjnych, mniejszych platform e-commerce działających w modelu SaaS w celu pozyskania ich bazy klientów lub rozszerzenie oferty usług.
- Spółka dopuszcza w przyszłości ekspansję międzynarodową, w obszarze jej zainteresowań są państwa wchodzące w skład Unii Europejskiej oraz kraje tzw. rynków wschodzących.

#### Dynamiczne zwiększenie przychodów pochodzących z modelu PAYG

- Dalszy rozwój usług oferowanych przez Spółkę oraz zwiększenie penetracji bazy użytkowników platformy Shoper usługami dodatkowymi.
- Poszerzanie bazy użytkowników platformy Shoper i wykorzystywanie trendów oraz postaw konsumentów dotyczących zakupów w Internecie.
- Skierowanie usług dodatkowych rozliczanych w modelu PAYG poza bazę użytkowników platformy Shoper.
- Wprowadzanie nowych usług PAYG powiązanych z liczbą lub wartością zamówień realizowanych w sklepach internetowych (GMV).

#### Rozwój oferty wspomagającej sprzedaż wielokanałowa

- Poszerzanie oferty w ramach marki własnej oraz poprzez rozbudowę usług oferowanych we współpracy z dostawcami zewnętrznymi.
- Rozwój aplikacji ErpBox, skupiającej narzędzia umożliwiające automatyzację procesów w sklepie internetowym oraz integrację platformy Shoper i poszczególnych sklepów internetowych z dostawcami zewnętrznymi, w tym zagranicznymi.
- Dzięki ErpBox koszty operacyjne użytkowników platformy Shoper są optymalizowane, ich sprzedaż jest zwiększana w ramach wykorzystywanych kanałów, a także uzyskują dostęp do kanałów sprzedażowych w Europie.

#### **Komentarz prezesa**

*- Shoper to spółka która jest rozwijana od ponad 15 lat w ciągu których wypracowała sobie pozycję rynkowego lidera w zakresie dostarczanego oprogramowania dla e-commerce w modelu SaaS oraz stała się platformą pierwszego wyboru dla nowych użytkowników decydujących się na założenie swojego sklepu internetowego w tym modelu. Firmie od początku zależało na stworzeniu jednego miejsca, które będzie w stanie zaoferować wszystkie potrzebne narzędzia do prowadzenia efektywnej sprzedaży w kanale online i dlatego Shoper ma tak bogatą oraz kompleksową ofertę, tworzącą pełny ekosystem rozwiązań dedykowanych dla e-commerce. Obecnie jesteśmy w miejscu, które sprzyja dalszemu umacnianiu się naszej pozycji na rynku dzięki dynamicznie rosnącej branży oraz stałemu trendowi w postaci zyskującego udziału modelu SaaS, w którym oferujemy naszą platformę Shoper – mówi Marcin Kuśmierz, prezes zarządu Shoper.*

*- Najważniejszym celem jest dla nas utrzymanie pozycji lidera i stałe poszerzanie oferty, zwłaszcza w zakresie oferowanych usług dodatkowych, co przełoży się na rosnącą liczbę użytkowników platformy Shoper, a dzięki wykorzystywanemu modelowi SaaS, w którym się specjalizujemy, przełoży się to bezpośrednio na osiągnięte przez nas wyniki finansowe. Pandemia, która wydarzyła się w 2020 roku*

zmieniła nawyki dużej części konsumentów, którzy coraz śmielej i systematyczniej korzystają z rozwiązań oferowanych przez kanał online i sklepy internetowe, które w nim działają lub poszerzają o niego swoje drogi dotarcia do użytkownika końcowego. Sprawia to, że z optymizmem patrzymy na kolejne lata, a debiut giełdowy odegra w nim i w naszym rozwoju znaczącą rolę – mówi Marcin Kuśmierz, prezes zarządu Shoper.

Dodatkowych informacji udzielają:

**Mardoniusz Maćkowiak**

InnerValue Investor Relations

[m.mackowiak@innervalue.pl](mailto:m.mackowiak@innervalue.pl)

+48 576 450 800

**Mateusz Paradowski**

InnerValue Investor Relations

[m.paradowski@innervalue.pl](mailto:m.paradowski@innervalue.pl)

+48 516 089 279

## Disclaimer

*Niniejszy materiał (oraz informacje w nim zamieszczone) ma charakter wyłącznie promocyjny (reklamowy). W szczególności, nie stanowi on jakiegokolwiek oferty sprzedaży, nakłaniania lub zaproszenia do składania ofert ani propozycji nabycia instrumentów finansowych, jak również nie należy traktować go jako źródła wiedzy wystarczającej do podjęcia decyzji inwestycyjnej dotyczącej nabywania instrumentów finansowych, w szczególności na terytorium Polski. Niniejszy dokument ma charakter wyłącznie poglądowy i informacje w nim zawarte mogą nie być pełne i kompletne.*

*Jedynym prawnie wiążącym dokumentem zawierającym informacje o Shoper S.A. z siedzibą w Krakowie („Spółka”), ofercie papierów wartościowych Spółki w Polsce („Oferta”), a także o ich dopuszczeniu i wprowadzeniu do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A., na podstawie którego zostanie przeprowadzona pierwsza oferta publiczna akcji Spółki na terytorium Polski, będzie prospekt („Prospekt”) sporządzony zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1129 z dnia 14 czerwca 2017 w sprawie prospektu, który ma być publikowany w związku z ofertą publiczną papierów wartościowych lub dopuszczeniem ich do obrotu na rynku regulowanym oraz uchylecia dyrektywy 2003/71/WE („Rozporządzenie Prospektowe”). Prospekt, po jego zatwierdzeniu przez Komisję Nadzoru Finansowego („KNF”), zostanie opublikowany i będzie dostępny na stronie internetowej Spółki: [www.shoper.pl](http://www.shoper.pl).*

*Zatwierdzając Prospekt Komisja Nadzoru Finansowego nie weryfikuje ani nie zatwierdza modelu biznesowego Spółki, metod prowadzenia działalności gospodarczej oraz sposobu jej finansowania. W postępowaniu w sprawie zatwierdzenia Prospektu ocenie nie podlega prawdziwość zawartych w Prospekcie informacji, ani poziom ryzyka związanego z prowadzoną przez Spółkę działalnością oraz ryzyka inwestycyjnego związanego z nabyciem papierów wartościowych Spółki.*

*Zaleca się, aby potencjalni inwestorzy uważnie zapoznali się z treścią całego Prospektu, a w szczególności z ryzykami związanymi z inwestowaniem w akcje Spółki zawartymi w rozdziale „Czynniki ryzyka” oraz warunkami oferty publicznej. Wszelkie decyzje inwestycyjne dotyczące papierów wartościowych Spółki powinny być dokonywane wyłącznie po rozważeniu treści całego Prospektu wraz z ewentualnymi suplementami, komunikatami aktualizującymi do Prospektu oraz innymi informacjami przekazywanymi zgodnie z Rozporządzeniem Prospektowym oraz ustawą z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie*



publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz.U. z 2020 r. poz. 2080) ze zm.).

*Data dopuszczenia akcji Spółki na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. („Dopuszczenie do Obrotu”) może być uzależniona od różnych czynników, takich jak warunki rynkowe. Nie ma żadnej gwarancji, że Dopuszczenie do Obrotu dojdzie do skutku. Na tym etapie nie należy opierać swoich decyzji inwestycyjnych na zamiarach Spółki w odniesieniu do Dopuszczenia do Obrotu. Dokonywanie inwestycji, o których mowa w niniejszym komunikacie, może narazić inwestora na znaczne ryzyko utraty całej zainwestowanej kwoty. Osoby rozważające dokonanie inwestycji powinny skonsultować się z kwalifikowanym doradcą inwestycyjnym, specjalizującym się w doradzaniu przy takich inwestycjach. Informacje zawarte w materiale są aktualne na dzień ich publikacji i mogą być zmieniane bez wcześniejszego powiadomienia, mogą być także niepełne lub skrócone oraz mogą nie zawierać wszystkich istotnych informacji dotyczących Spółki. Odpowiedzialność za sposób wykorzystania informacji zawartych w niniejszym materiale spoczywa wyłącznie na osobie korzystającej z tego materiału. Niniejsze materiały i informacje nie stanowią informacji rekomendującej lub sugerującej strategię inwestycyjną, w tym rekomendacji inwestycyjnej, w rozumieniu Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku (rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku) oraz uchylającego dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady i dyrektywy Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE oraz Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE) 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 do celów obiektywnej prezentacji rekomendacji inwestycyjnych lub innych informacji rekomendujących lub sugerujących strategię inwestycyjną oraz ujawniania interesów partykularnych lub wskazań konfliktów interesów.*

*Stwierdzenia zawarte w niniejszym dokumencie mogą stanowić „stwierdzenia dotyczące przyszłości”. Stwierdzenia dotyczące przyszłości, są co do zasady rozpoznawalne poprzez użycie słów takich jak, w szczególności: „może”, „będzie”, „powinno”, „planuje”, „oczekuje”, „przewiduje”, „szacuje”, „uważa”, „zamierza”, „projekt”, „zamiar” lub „cel” lub zaprzeczenia takich słów lub użycie innych form takich słów lub porównywalnych terminów. Stwierdzenia dotyczące przyszłości oparte są na aktualnych oczekiwaniach oraz obarczone są szeregiem znanych i nieznanymi czynnikami ryzyka, niepewności oraz innych czynników, które mogą spowodować, że faktyczna sytuacja finansowa, wyniki działalności lub osiągnięcia Spółki lub sektora, w którym prowadzi działalność, będą istotnie różne od wszelkich przyszłych sytuacji finansowych, wyników działalności lub osiągnięć, które zostały przedstawione lub wskazane w dorozumiany sposób w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Nie należy nadmiernie polegać na stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Stwierdzenia dotyczące przyszłości mogą i często różnią się istotnie od rzeczywistych wyników. Nie można polegać na stwierdzeniach dotyczących przyszłości jako wskazówkach dotyczących przyszłych wyników. Jeżeli nie zostało wskazane inaczej, dane dotyczące rynku, sektora i pozycji konkurencyjnej są danymi szacunkowymi (i, odpowiednio, przybliżonymi) i należy je traktować z zachowaniem ostrożności. Tego rodzaju informacje nie zostały poddane badaniu ani nie były niezależnie weryfikowane, a Spółka nie potwierdziła założeń ekonomicznych tych informacji. Spółka jak również Globalni Koordynatorzy i Współprowadzący Księgę Popytu wraz z ich odpowiednimi podmiotami powiązаныmi, wyraźnie zrzekają się wszelkich obowiązków lub zobowiązań w zakresie aktualizowania, weryfikowania lub korygowania jakichkolwiek stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w niniejszym komunikacie, tak w przypadku powstania nowych informacji, jak i zajścia przyszłych zdarzeń lub w innych przypadkach.*

*Żaden z Globalnych Koordynatorów i Współprowadzących Księgę Popytu ani ich dyrektorów, członków organów, pracowników, doradców lub pełnomocników nie przyjmuje jakiegokolwiek odpowiedzialności*

*z tytułu – ani nie składa, wprost lub w sposób dorozumiany, żadnych oświadczeń ani zapewnień w przedmiocie – prawdziwości, rzetelności lub kompletności informacji zawartych w niniejszym materiale (ani w przedmiocie tego, czy jakiegokolwiek informacje zostały pominięte w niniejszym materiale) albo innych informacji dotyczących Spółki, jej podmiotów zależnych lub powiązanych, niezależnie od tego, czy w formie pisemnej, ustnej, wizualnej czy elektronicznej oraz niezależnie od sposobu transmisji lub udostępnienia, jak również z tytułu jakichkolwiek szkód wynikających z wykorzystania niniejszego komunikatu lub jego zawartości albo powstałych w jakikolwiek sposób w związku z niniejszym komunikatem lub jego zawartością.*

*Globalnie Koordynatorzy i Współprowadzący Księgę Popytu działają w związku z Ofertą wyłącznie na rzecz Spółki oraz akcjonariuszy sprzedających, a nie jakiegokolwiek innej osoby. Nie będą oni uznawali jakiegokolwiek innej osoby jako ich klienta w związku z Ofertą i nie będą odpowiedzialni wobec kogokolwiek, za wyjątkiem Spółki oraz akcjonariuszy sprzedających, z tytułu ochrony należnej ich klientom lub udzielania porad w związku z Ofertą, w związku z treścią niniejszego komunikatu lub jakąkolwiek inną sprawą, transakcją lub porozumieniem, o którym mowa w niniejszym komunikacie. Rozpowszechnianie niniejszego dokumentu w niektórych państwach może być zabronione. Prospekt ani papiery wartościowe Spółki nim objęte nie były i nie będą przedmiotem rejestracji, zatwierdzenia lub notyfikacji w jakimkolwiek państwie poza Rzeczpospolitą Polską, w szczególności zgodnie z przepisami Rozporządzenia Prospektowego lub Amerykańskiej Ustawy o Papierach Wartościowych z 1933 r., ze zmianami („Amerykańska Ustawa o Papierach Wartościowych”) i nie mogą być oferowane ani sprzedawane poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej (w tym na terenie innych państw Unii Europejskiej oraz Stanów Zjednoczonych Ameryki), chyba że w danym państwie taka oferta lub sprzedaż mogłaby zostać dokonana zgodnie z prawem, bez konieczności spełnienia jakichkolwiek dodatkowych wymogów prawnych przez Spółkę, akcjonariuszy sprzedających i ich doradców.*

*Rozpowszechnianie niniejszego dokumentu oraz innych informacji związanych z Ofertą może być ograniczone przepisami prawa, a osoby, które wejdą w posiadanie jakiegokolwiek dokumentu lub innych informacji, o których mowa w niniejszym komunikacie, powinny zasięgnąć informacji o takich ograniczeniach oraz je przestrzegać. Nieprzestrzeganie wspomnianych ograniczeń może stanowić naruszenie przepisów prawa dotyczących papierów wartościowych w danej jurysdykcji. Niedozwolona jest dystrybucja niniejszego dokumentu na terytorium Stanów Zjednoczonych Ameryki, Kanady, Japonii oraz Australii lub jakiegokolwiek innej jurysdykcji, w której takie działanie stanowiłoby naruszenie odpowiednich przepisów w danej jurysdykcji. Informacje zawarte w załączonym dokumencie nie stanowią oferty sprzedaży ani zaproszenia do złożenia oferty nabycia papierów wartościowych w Stanach Zjednoczonych Ameryki, Kanadzie, Japonii ani Australii lub jakiegokolwiek innej jurysdykcji, w której takie działanie stanowiłoby naruszenie odpowiednich przepisów w danej jurysdykcji.*