

Wyniki finansowe za Q2 i H1 2025

Financial results for Q2 & H1 2025

5 września 2025 / 5 September 2025

Agenda

- 01 Podsumowanie najważniejszych wydarzeń
- 02 Wyniki finansowe
- 03 Perspektywy

Agenda

- 01 Summary of key events
- 02 Financial results
- 03 Prospects

PL

➔ WYNIKI FINANSOWE

Podsumowanie najważniejszych wydarzeń

ENG

➔ FINANCIAL RESULTS

Summary of key events



➔ WYNIKI FINANSOWE

Kluczowe fakty

(1/3)

Przychody:

H1 2025: **+36,8% r/r do 289,7 mln zł**
Q2 2025: **+40,8% r/r do 145,5 mln zł**

EBITDA:

H1 2025: **+30,0% r/r do 29,6 mln zł**
Q2 2025: **+15,2% r/r do 12,7 mln zł**

Marża EBITDA:

H1 2025: **10,22% vs 10,75% w H1 2024**
Q2 2025: **8,70% vs 10,63% w Q2 2024**

PL

Szybki wzrost przychodów w H1 i Q2 2025

Oczekiwany spadek przychodów Automotive połączony z wyraźnymi wzrostami w pozostałych branżach.

Znaczący wzrost wyniku EBITDA w Q2 pomimo obciążenia dodatkowymi kosztami transformacji Automotive: dostosowanie zatrudnienia i kompetencji do niższej aktywności w sektorze.

EBITDA Automotive o ok. 10 mln zł niższa niż założona w budżecie.

➔ FINANCIAL RESULTS

Key facts

(1/3)

Revenue:

H1 2025: **+36.8% y/y to PLN 289.7m**
Q2 2025: **+40.8% y/y to PLN 145.5m**

EBITDA:

H1 2025: **+30.0% y/y to PLN 29.6m**
Q2 2025: **+15.2% y/y to PLN 12.7m**

EBITDA margin:

H1 2025: **10.22% vs 10.75% in H1 2024**
Q2 2025: **8.70% vs 10.63% in Q2 2024**

ENG

Rapid revenue growth in H1 and Q2 2025

Expected fall in Automotive revenue, along with increased activity in other sectors.

Significant increase of Q2 EBITDA despite the additional costs of Automotive transformation: adjusting employment and competencies to lower activity in the sector.

Automotive's EBITDA was approx. PLN 10m lower than in the internal budget.

➔ WYNIKI FINANSOWE

Kluczowe fakty

(2/3)

Korzyści dobrze zdywersyfikowanej działalności:

➔ Rosnąca rola przychodów z Media & Entertainment oraz e-Mobility, Renewables & Energy (obsługiwanego dzięki Codibly)

Przychody z kontraktu z BBC stanowiły w łącznych przychodach Grupy:

Q1 2025: 14%

Q2 2025: 15%

--

H1 2025: 15%

Przegląd opcji strategicznych

➔ W maju wybrany został doradca finansowy – Cascadia Capital LLC.

Intencją Zarządu jest zakończenie procesu do końca 2025 r.

➔ FINANCIAL RESULTS

Key facts

(2/3)

Benefits of the well-diversified operations:

➔ Increasing impact of revenues from Media & Entertainment and e-Mobility, Renewables & Energy (thanks to Codibly)

Revenues from the BBC contract accounted for the Group's total revenue as follows:

Q1 2025: 14%

Q2 2025: 15%

--

H1 2025: 15%

Strategic options review

➔ Financial advisor was chosen in May: Cascadia Capital LLC.

Board intends to complete the process by the end of 2025

➔ WYNIKI FINANSOWE

Kluczowe fakty

(3/3)

64 nowych klientów w H1 2025
36 nowych klientów w Q2 2025

→
Łącznie w H1 2025 Grupa Spyrosoft obsługiwała 250 klientów.

Zatrudnienie na koniec
H1 2025 wyniosło 1 949 osób

→
Poziom tzw. „ławki” w kosztach wytworzenia utrzymany na niskim poziomie: 2,76% w Q2 2025 i również 2,76% w całym H1 2025.

➔ FINANCIAL RESULTS

Key facts

(3/3)

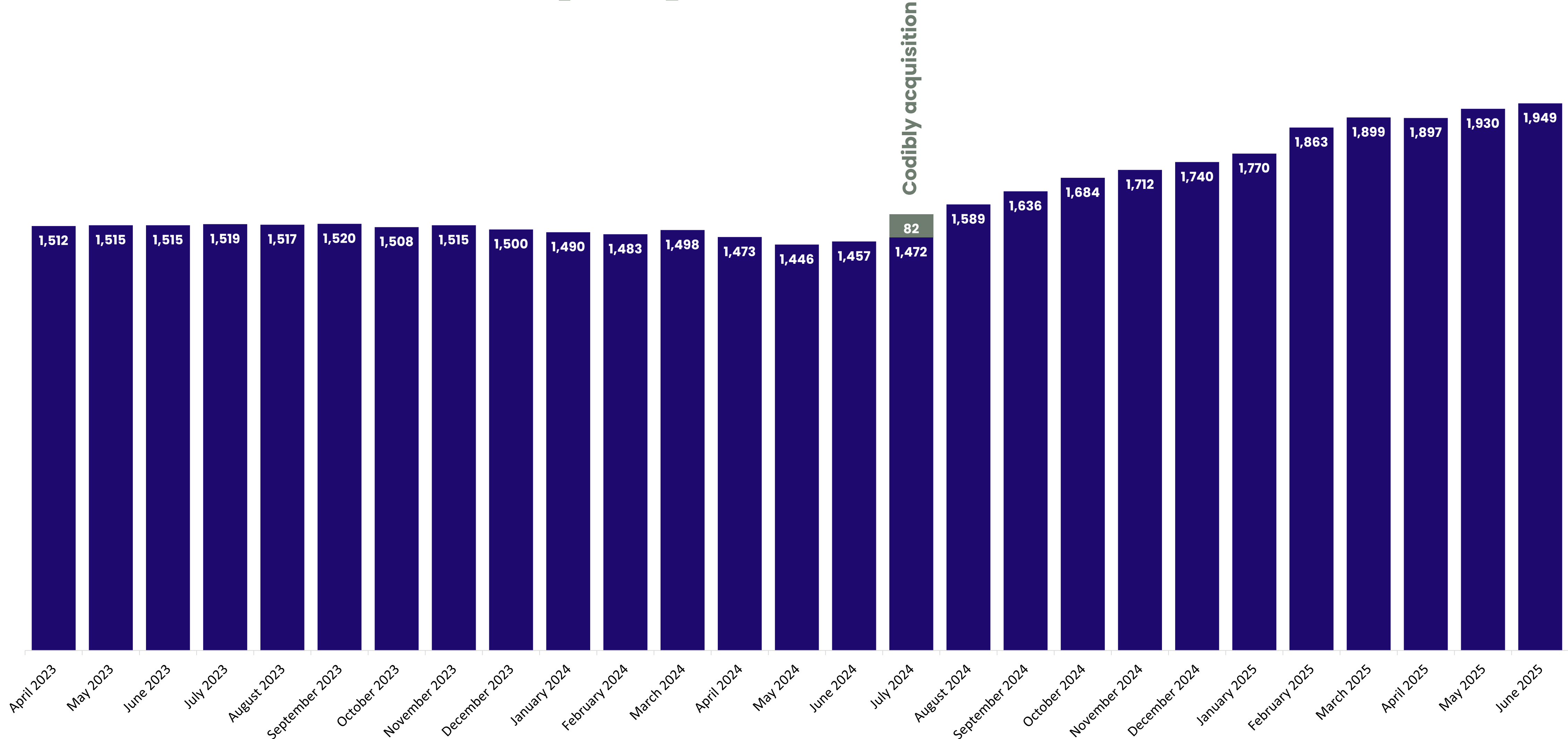
64 new clients in H1 2025
36 new clients in Q2 2025

→
In total, during H1 2025 the Group was providing services for 250 clients.

Employment at the end
of H1 2025 was 1,949 people

→
The share of the “bench” in production costs was low at 2.76% in Q2 2025 and at the same level, 2.76% in the whole H1 2025.

Zatrudnienie / Employment



Nasze biura / Our offices

Argentina

- Buenos Aires

Denmark

- Copenhagen

Croatia

- Zagreb

Germany

- Berlin
- Stuttgart
- Brunswick

India

- Chennai

Norway

- Bergen

Denmark

- Copenhagen

Poland

- Wrocław
- Cracow
- Warsaw
- Białystok
- Szczecin
- Łódź

Romania

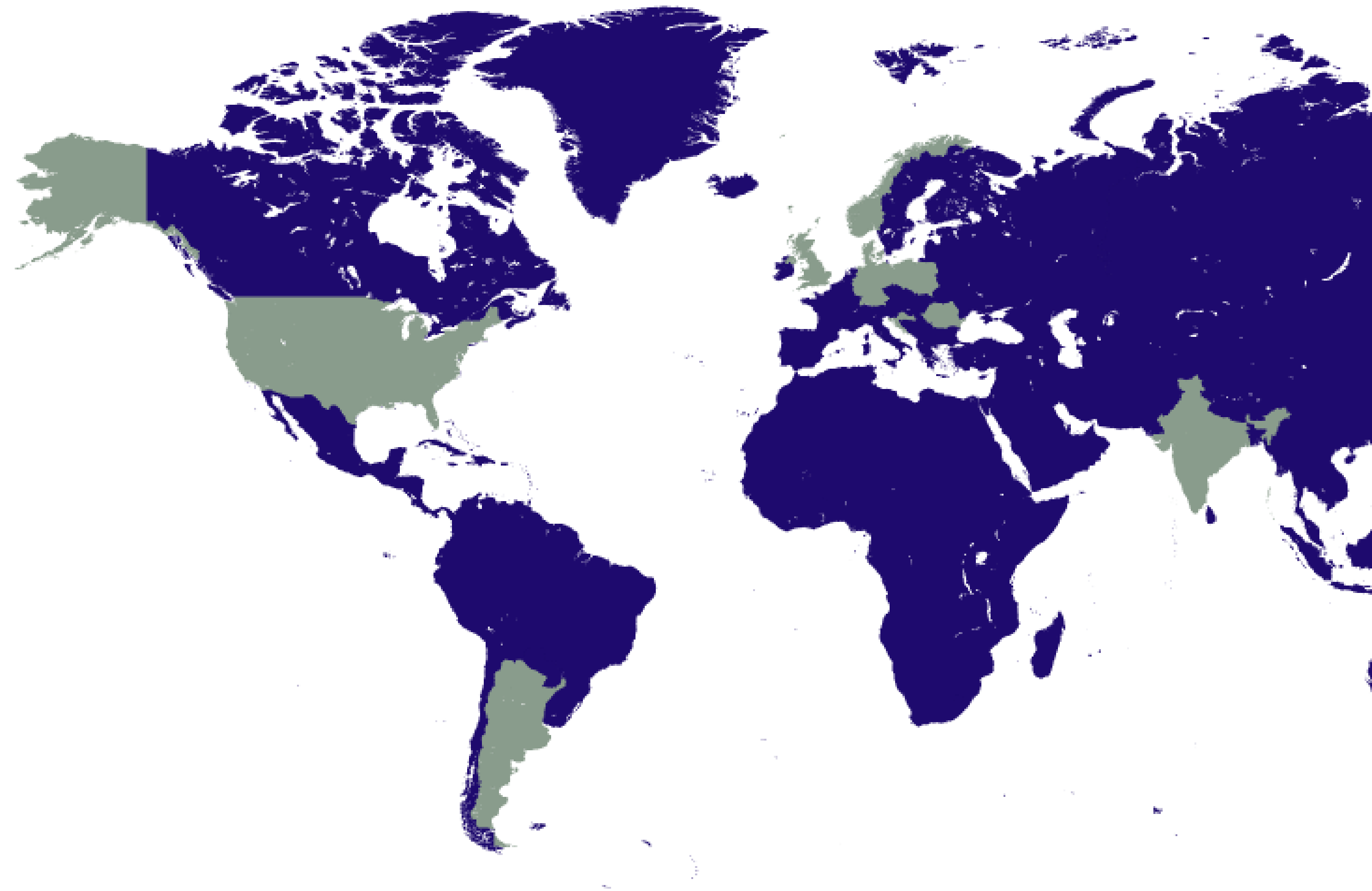
- Timisoara

UK

- London
- Manchester
- Bournemouth
- Edinburgh

USA

- Ann Arbor
- Pittsburgh



Sektory biznesowe / Business sectors



Automotive



Financial Services



Legal Tech



Robotics



**High Tech & Software
(HR Tech & Edu Tech)**



**Defence, Security
& Aerospace**



**Geospatial
Services**



Chemicals



Media



**E-mobility,
Renewables & Energy**



**Healthcare
& Life Sciences**



**AdTech
& MarTech**



Industry 4.0



Retail

Bliska grupa porównawcza / Peer group comparison

	Q2 2025 RESULTS					REVENUE GROWTH FORECASTS	
COMPANY	EMPLOYMENT GROWTH Q/Q, %	EMPLOYMENT GROWTH Y/Y, %	REVENUE GROWTH Y/Y, %	OPERATING PROFIT GROWTH Y/Y, %	EPS GROWTH Y/Y, %	Q3 Y/Y, %	FY 2025 Y/Y, %
EPAM Systems	0	19	18	5	(8)	18	14
Globant	(3)	4	5	(89)	(106)	0	1
Endava	(0)	(7)	2	637	(171)	(3)	5
Grid Dynamics	2	26	22	(408)	(700)	17	21
Progress Software	N/A	N/A	36	42	5	34	28
PEERS TOTAL	(1)	11	14	(10)	(32)	12	11
Spyrosoft	3	34	37	52	(8)	N/A	N/A

PL

- W II kw. 2025 bliska grupa porównawcza zwiększyła przychody o 14% rdr (vs. 12% wzrostu w I kw. 2025) dzięki zwiększeniu zatrudnienia (delivery professionals) o 11%. W ujęciu kdk przychody wzrosły o 2% a zatrudnienie spadło o 1%. W całym roku grupa spodziewa się wzrostu przychodów o 11% a w III kw. 2025 o 12%.
- Lepiej radzą sobie firmy bez istotnej ekspozycji na tradycyjne usługi outsourcingowe. Globant dokonał odpisów wartości aktywów, aby lepiej alokować istniejące zasoby i poprawić rentowność działalności.
- Klienci aktywnie poszukują partnerów, potrafiących napędzać wdrażanie AI w ich organizacjach. EPAM podkreśla, że „dogłębna wiedza inżynieryjna i technologiczna ma kluczowe znaczenie, zwłaszcza w przypadku rozwiązań opartych na AI i złożonych wysiłków modernizacyjnych niezbędnych do wdrożenia AI w przyszłość”.

ENG

- In Q2 2025, the peer group increased its revenues by 14% y/y (vs. 12% growth in Q1 2025) thanks to an 11% increase in employment (delivery professionals). Q/Q, revenues increased by 2% and employment decreased by 1%. For the full year, the group expects revenue growth of 11% and 12% in Q3 2025.
- Companies with little exposure to traditional outsourcing services are performing better. In order to better allocate existing resources and improve the profitability of its operations, Globant has written down the value of its assets.
- Customers are actively seeking partners who can implement AI in their organisations. EPAM emphasises that *“in-depth engineering and technology expertise is critical, especially for AI-based solutions and the complex modernisation efforts required for future AI implementation.”*

PL

➔ WYNIKI FINANSOWE

Wyniki finansowe

ENG

➔ FINANCIAL RESULTS

Financial results

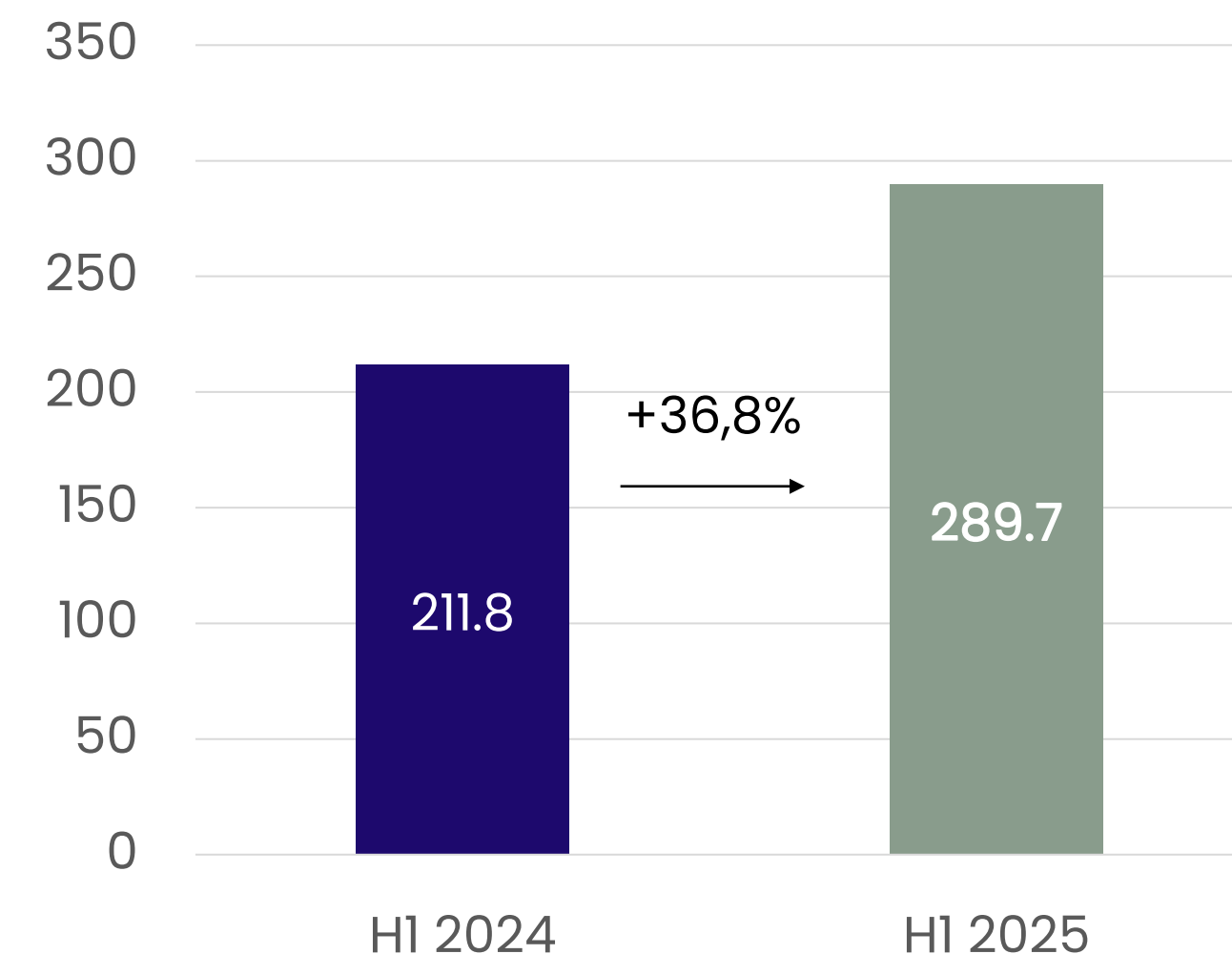


WYNIKI FINANSOWE

Przychody (mln zł)

- Skonsolidowane przychody Grupy Spyrosoft w H1 2025 wyniosły 289,7 mln zł (+36,8% r/r).
- Priorytetem Spółki pozostaje zwiększanie skali działalności. Grupa realizuje założenia strategii na lata 2022–2026, która zakłada średnioroczny wzrost przychodów na poziomie 33%.
- Udział tzw. ławki w kosztach wytworzenia w H1 2025 wyniósł 2,76% vs. 6% w H1 2024. W samym Q2 2025 ukształtował się na takim samym poziomie, 2,76%.
- Organiczny wzrost przychodów Grupy (bez Codibly) wyniósł 30,1% w w H1 2025 oraz 32,0% w Q2 2025.

H1 2024 vs. H1 2025

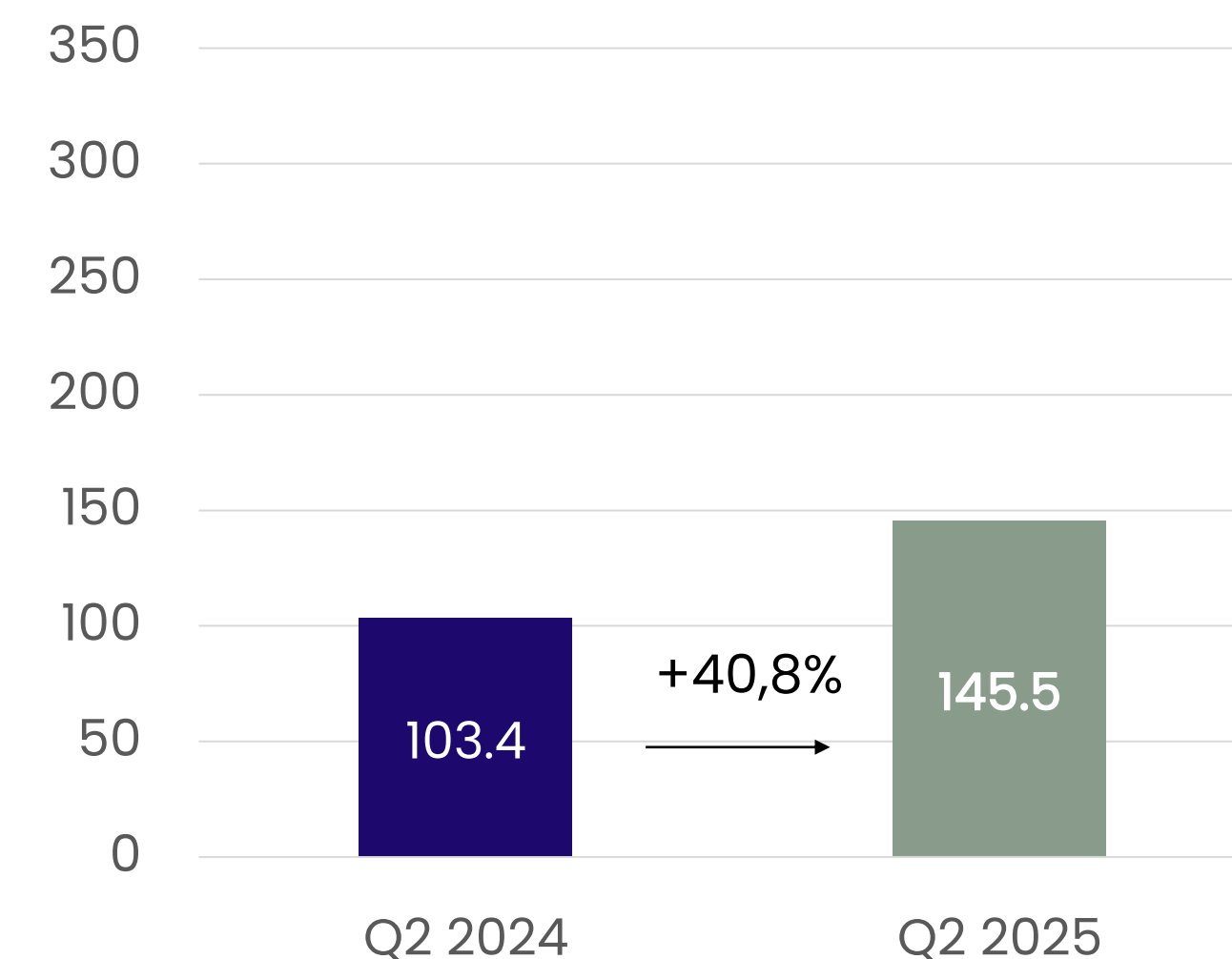


FINANCIAL RESULTS

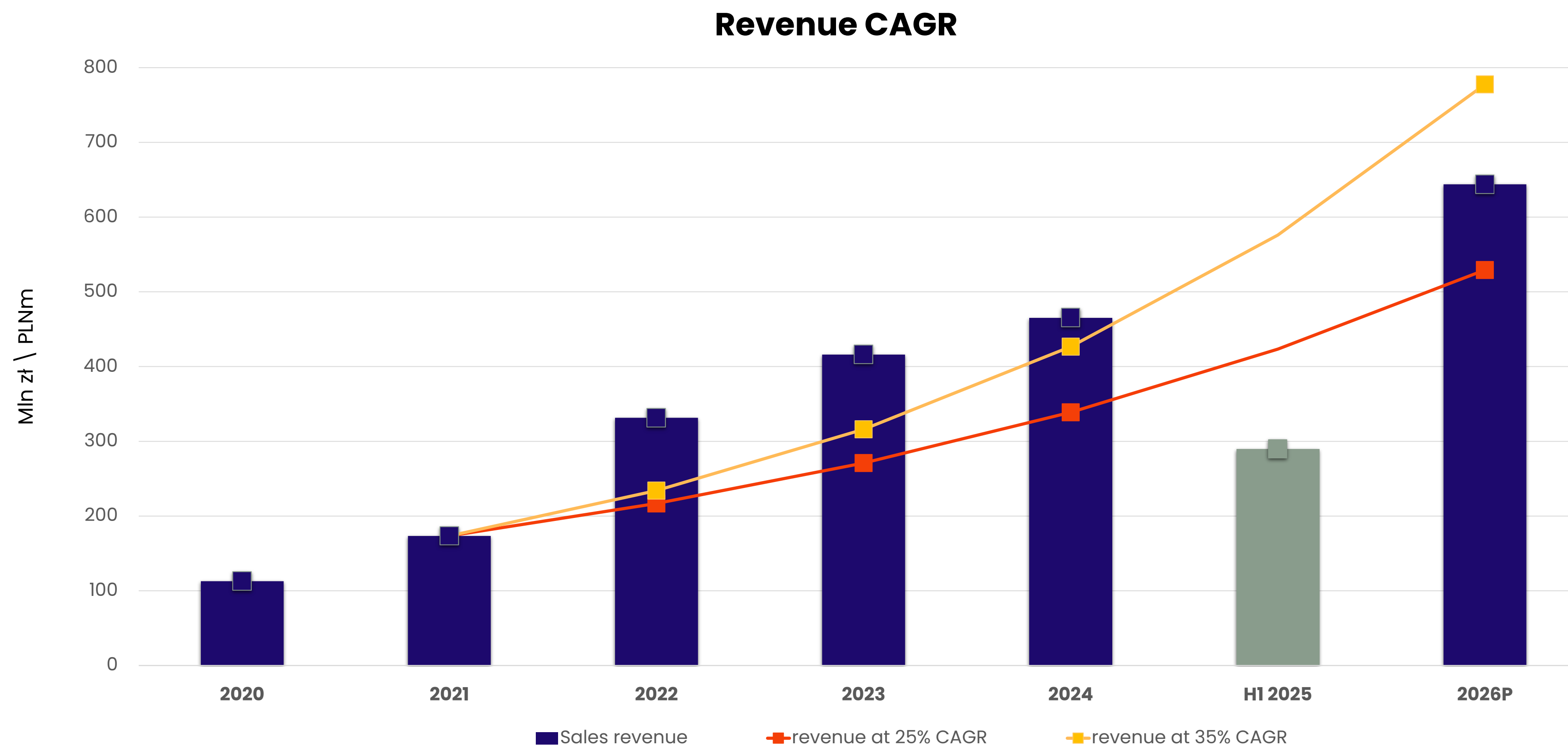
Revenue (PLNm)

- The Spyrosoft Group generated consolidated revenue in H1 2025 of PLN 289.7m (+36.8% y/y).
- Further growth in the scale of operations remains a priority for the company. The Group is executing its Strategy for 2022–2026, which calls for average annual growth of 33%.
- The share of the “bench” in production costs in H1 2025 was 2.76% vs. 6% in H1 2024. In Q2 2025 alone, the share of the “bench” was at the same level, 2.76%.
- The Group’s organic growth of revenue (without Codibly) was 30.1% in H1 2025, and 32.0% in Q2 2025.

Q2 2024 vs. Q2 2025



Przychody 2022 r. – 2026 r. (mln zł) – cel ze strategii / 2022–2026 revenue (PLNm) – strategic goal



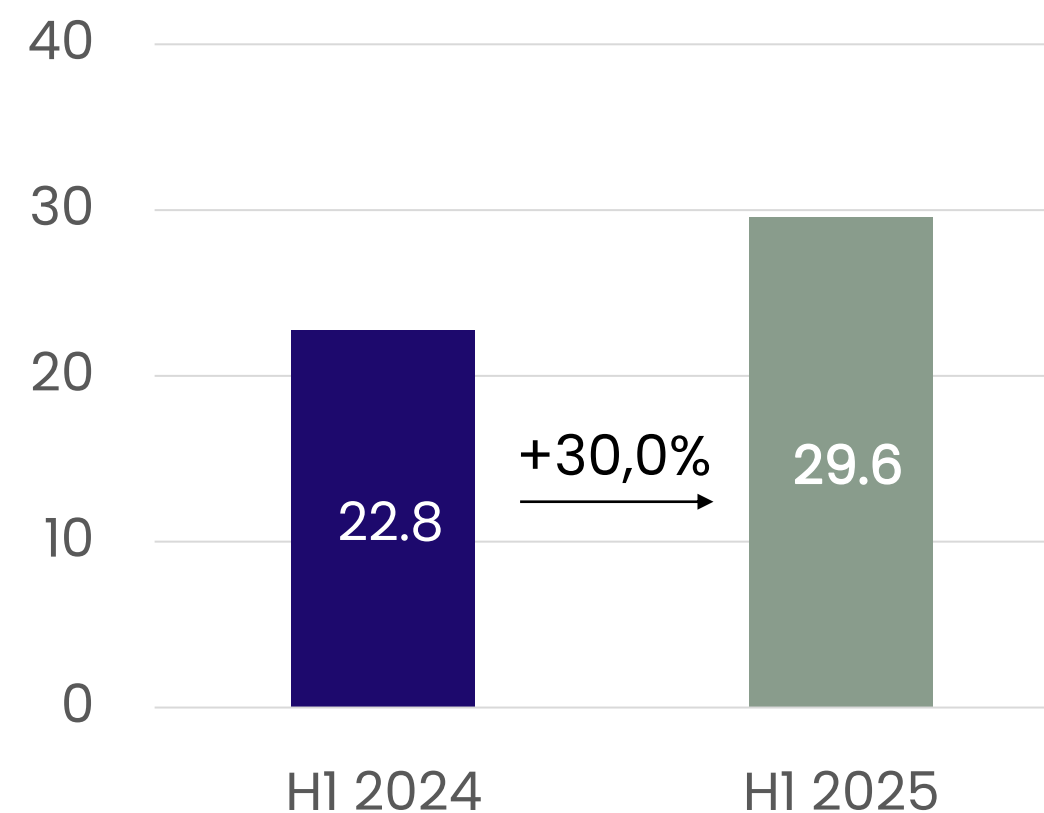
PL

WYNIKI FINANSOWE

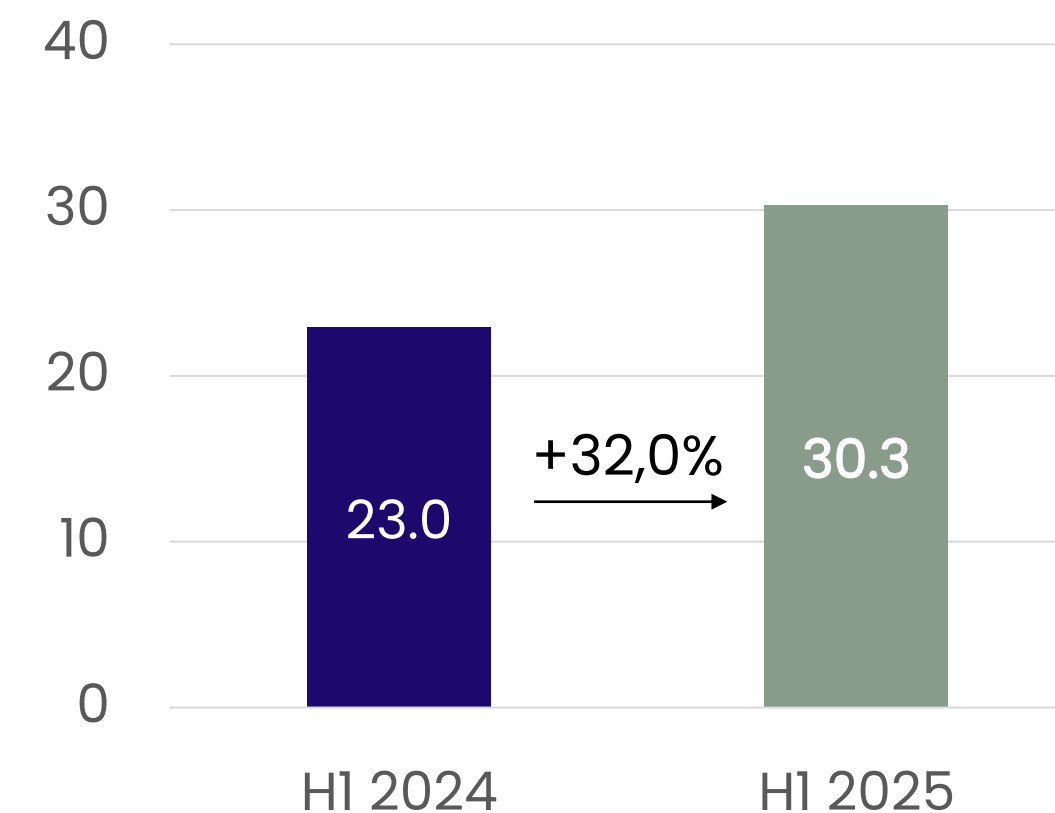
EBITDA (mln zł)

- Wynik EBITDA za H1 2025 wyniósł 29,6 mln zł, co oznacza wzrost o 30,0% r/r. Marża EBITDA na poziomie 10,2% wobec 10,8% w H1 2024 (vs 11%–14% jako poziom założony w strategii na lata 2022–2026). Marża EBITDA skorygowana o koszty M&A wyniosła 10,5% w H1 2025.
- Na wynik wpływ miały m.in.:
 - Koszty Grupy poniesione w związku z sytuacją Automotive i transformacją tego segmentu
 - Utrzymanie poziomu wynagrodzeń na podobnym poziomie (rynek pracodawcy).
 - Koszty poniesione na procesy M&A: znacząca aktywność Spółki od Q2 2025.

H1 2024 vs H1 2025



ADJUSTED: H1 2024 vs H1 2025



EBITDA skorygowana o koszty M&A
EBITDA adjusted for M&A costs

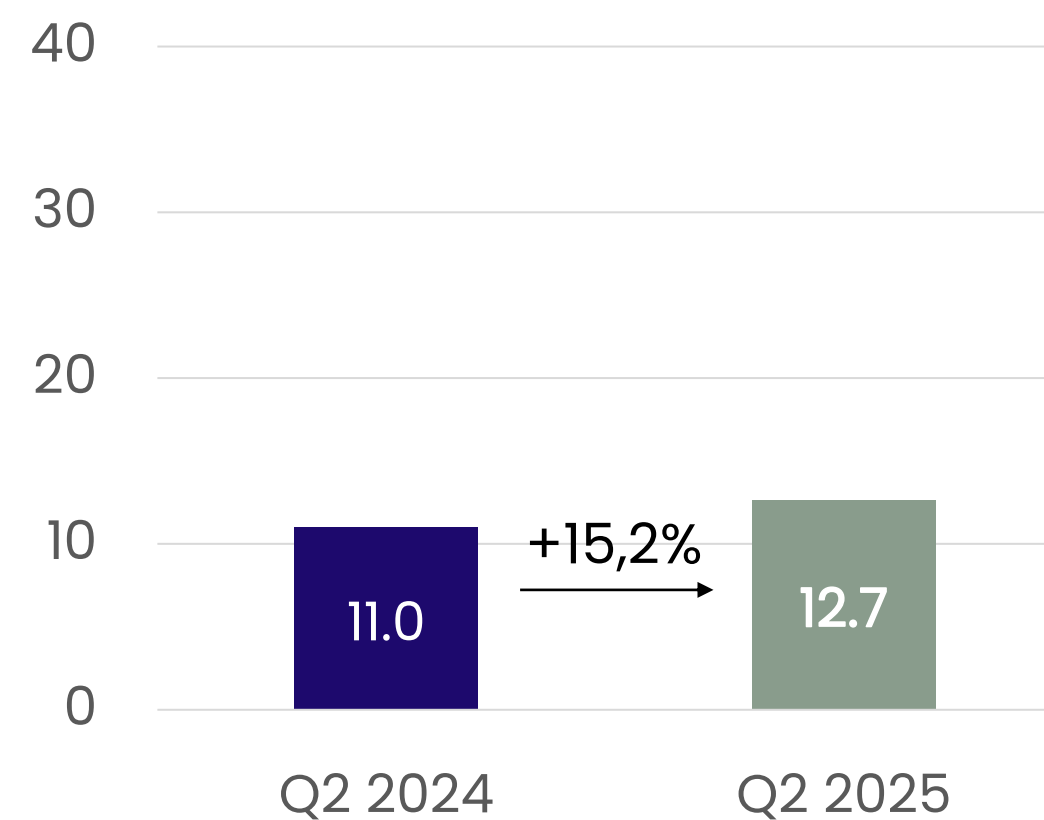
ENG

FINANCIAL RESULTS

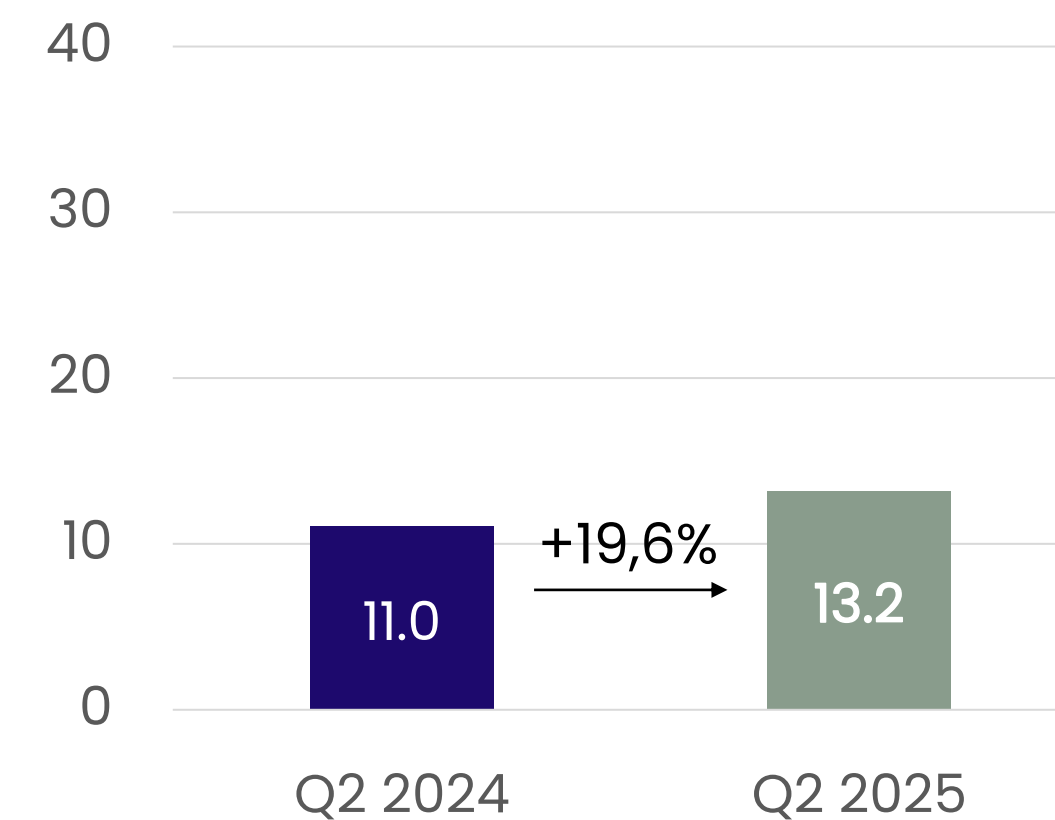
EBITDA (PLNm)

- EBITDA for H1 2025 was PLN 29.6m, an increase of 30.0% y/y. The EBITDA margin was 10.2%, against 10.8% in H1 2024. (compared to 11%–14% range in strategy for 2022–2026). EBITDA margin adjusted for M&A costs was 10.5% in H1 2025
- These results reflect:
 - Costs incurred by the Group due to the situation in Automotive and the transformation of this sector
 - Keeping payroll at the stable level (employers' market)
 - Costs incurred for ongoing M&A processes: high activity of the Group since Q2 2025

Q2 2024 vs. Q2 2025



ADJUSTED: Q2 2024 vs. Q2 2025



EBITDA skorygowana o koszty M&A
EBITDA adjusted for M&A costs

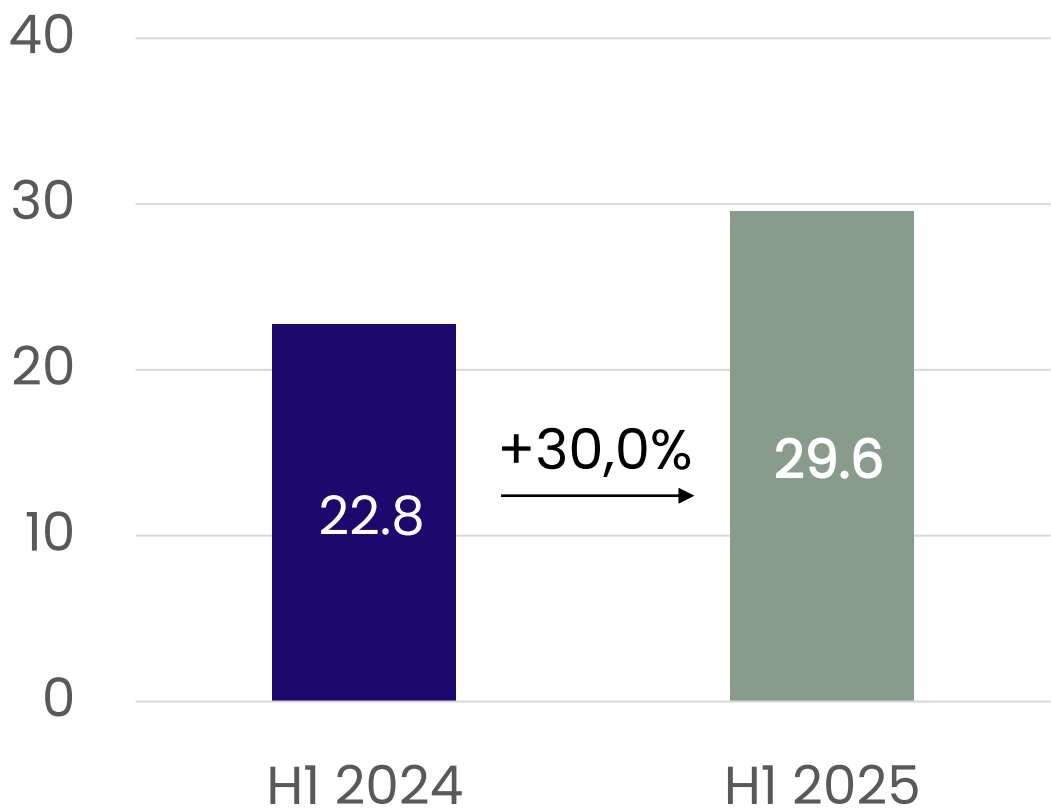
WYNIKI FINANSOWE

EBITDA (mln zł)

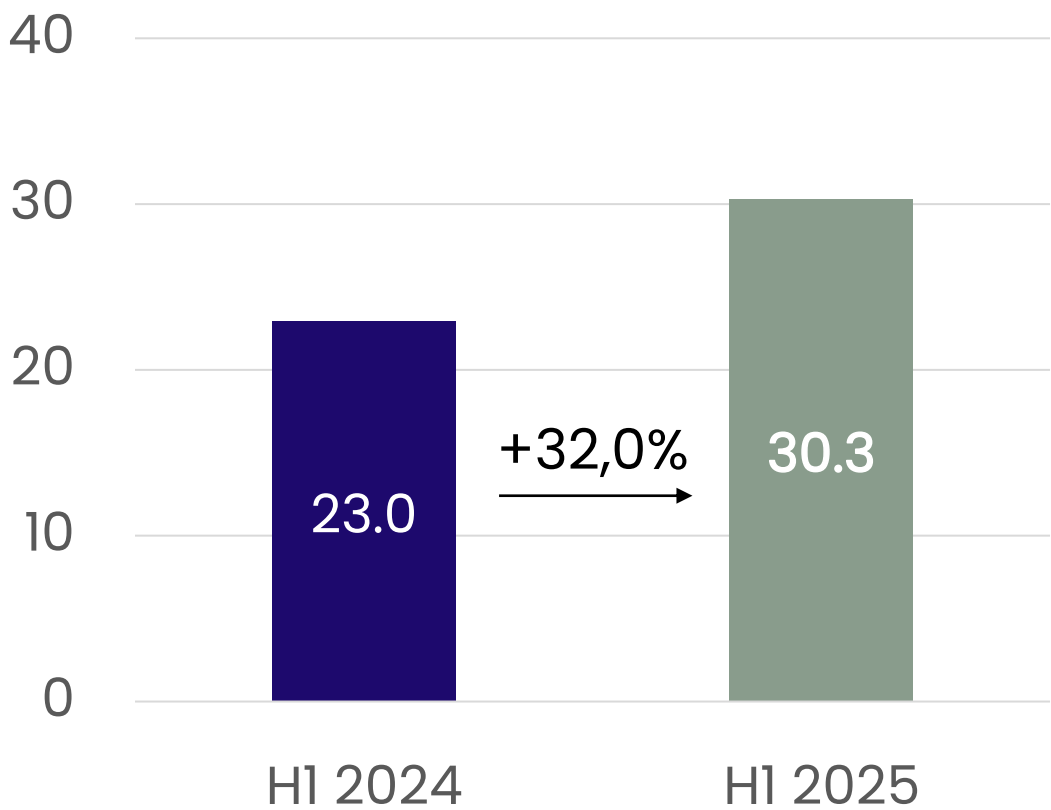
- Rosnące wyniki pomimo umacniającej się złotówki.
- 85% przychodów z rynków zagranicznych

Średni kurs walut	USD	EUR	GBP
H1 2024	4,0	4,3	5,1
H1 2025	3,9	4,2	5,0
Zmiana	-2,9%	-2,0%	-0,6%

H1 2024 vs H1 2025



ADJUSTED: H1 2024 vs H1 2025



EBITDA skorygowana o koszty M&A
EBITDA adjusted for M&A costs

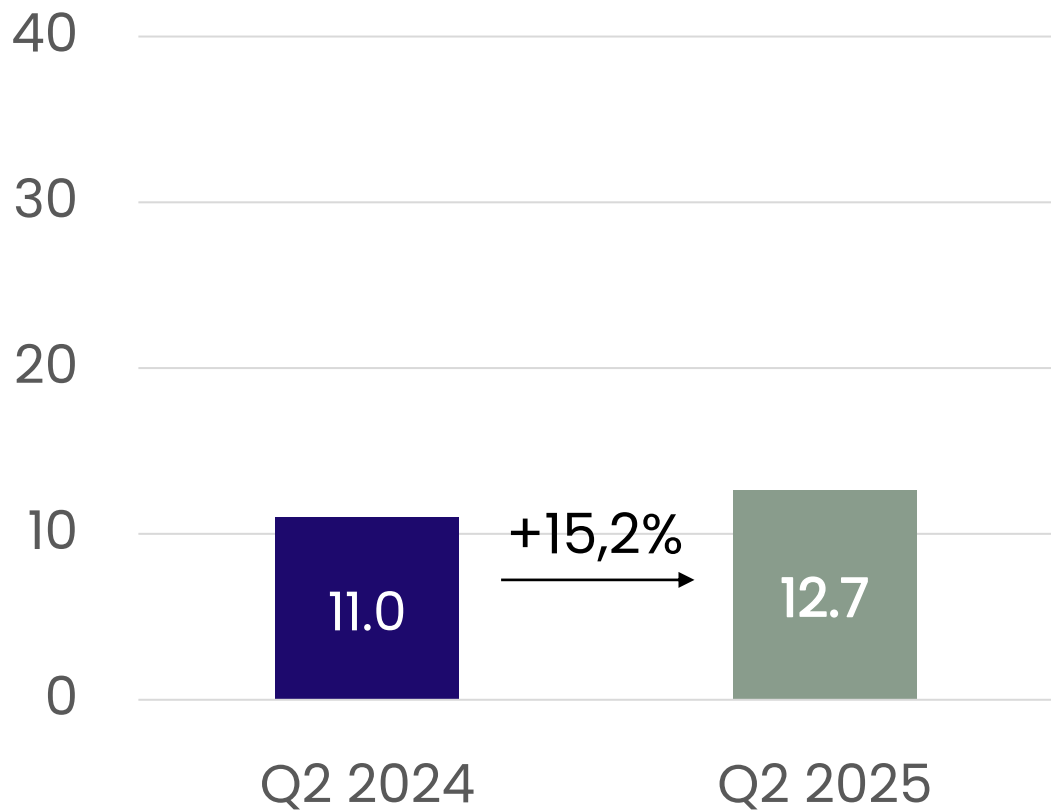
FINANCIAL RESULTS

EBITDA (PLNm)

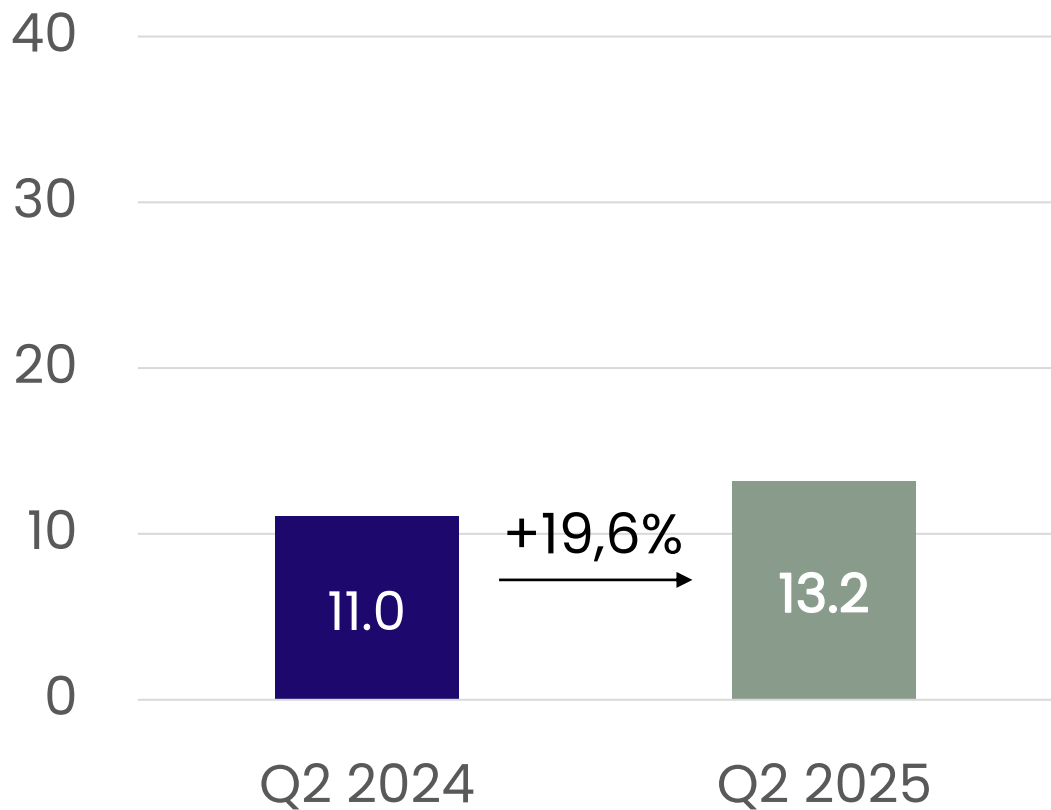
- Improving results despite the strengthening of the Polish złoty
- 85% of revenues coming from markets other than Poland

Average exchange rate	USD	EUR	GBP
H1 2024	4.0	4.3	5.1
H1 2025	3.9	4.2	5.0
Change	-2.9%	-2.0%	-0.6%

Q2 2024 vs. Q2 2025



ADJUSTED: Q2 2024 vs. Q2 2025



EBITDA skorygowana o koszty M&A
EBITDA adjusted for M&A costs

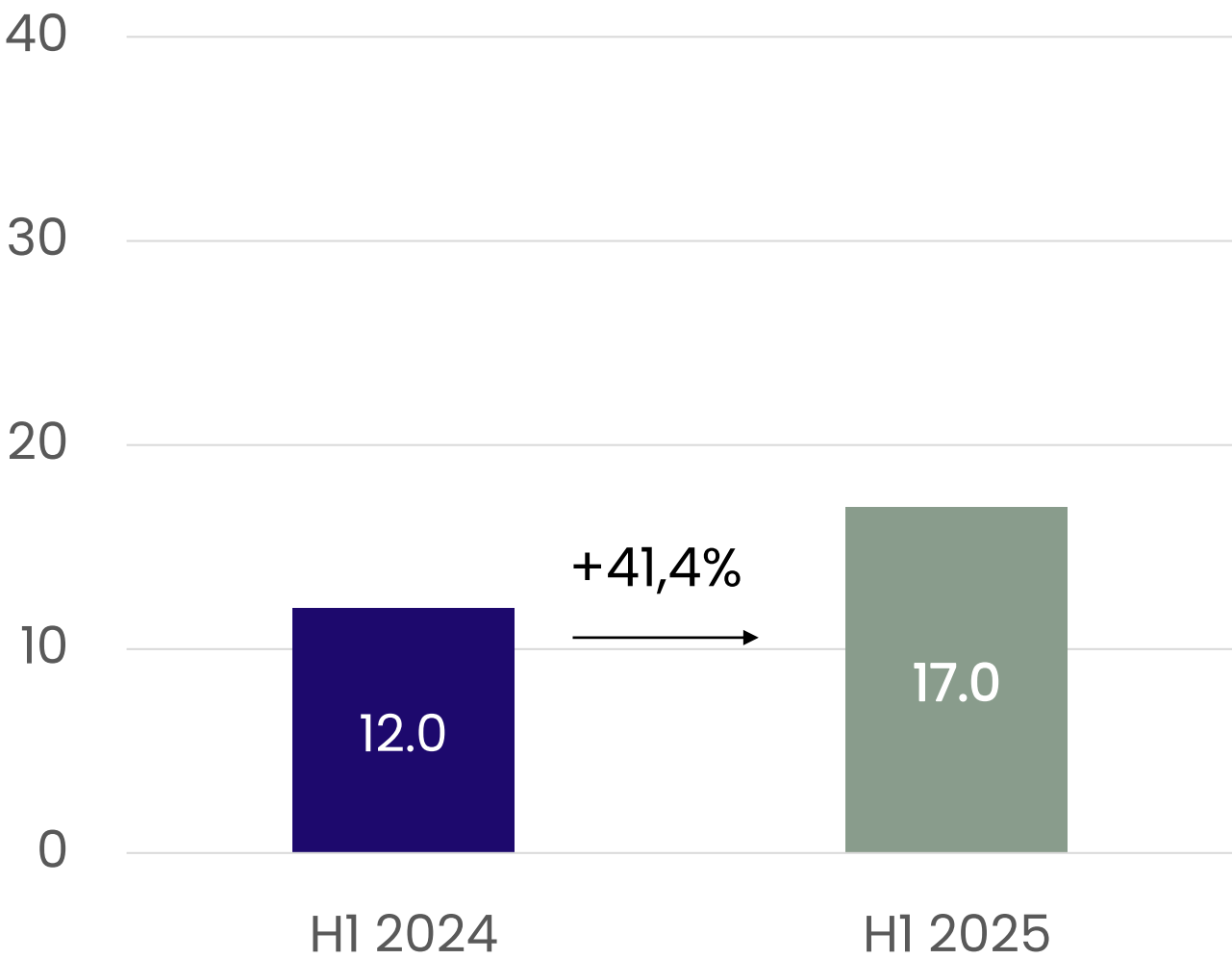
PL

➔ WYNIKI FINANSOWE

Zysk netto (mln zł)

- Zysk netto Grupy w H1 2025 wyniósł 17,0 mln zł i był wyższy o 41,4% r/r.
- Spadek w samym Q2 2025 wynikał z zastosowania niższych niż rok wcześniej ulg podatkowych (w ramach B+R, z lat ubiegłych): 0,7 mln zł w Q2 2025 vs 3,5 mln zł w Q2 2024.
- Pozytywny wpływ na wynik w Q2 2025 miały natomiast przychody finansowe na poziomie 1,2 mln zł osiągnięte głównie z tytułu wyceny kontraktów forward

H1 2024 vs H1 2025



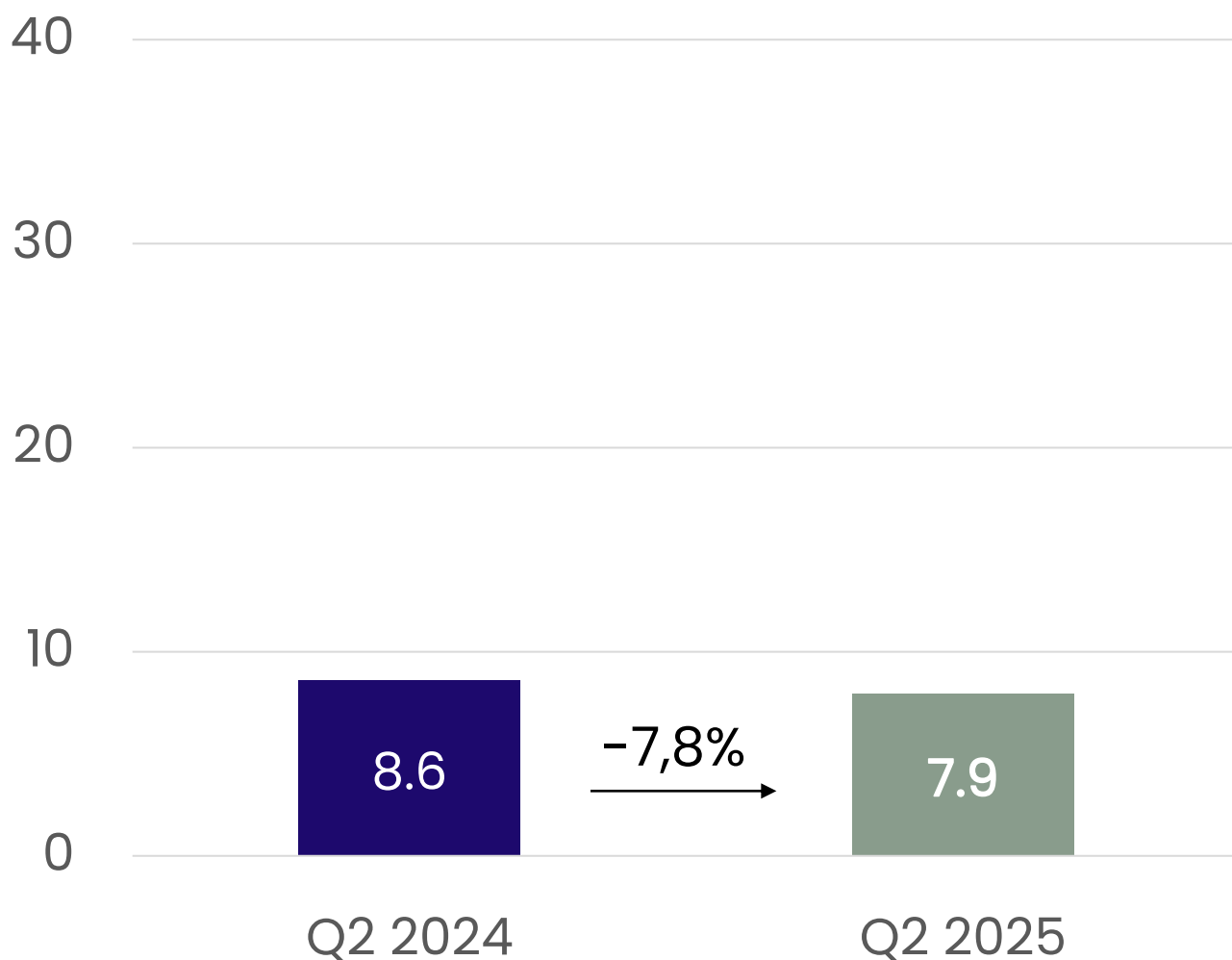
ENG

➔ FINANCIAL RESULTS

Net profit (PLNm)

- The Group's net profit in H1 2025 was PLN 17.0m and was higher by 41.4% y/y.
- The decrease in Q2 was due to applying lower tax breaks than in the previous year (as part of R&D, carrying over from previous years): PLN 0.7m in Q2 2025 vs PLN 3.5m in Q2 2024.
- Financial revenues of PLN 1.2m had a positive impact on Q2 2025 net profit; it was reached mainly thanks to the pricing and valuation of forward contracts

Q2 2024 vs Q2 2025



Rachunek wyników H1 2025 / Statement of results for H1 2025

Statement of results (PLNm)	1H 2024	1H 2025	% change y/y	2Q 2024	2Q 2025	Zmiana % r/r
Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług <i>Net revenue from sale of products and services</i>	211,79	289,66	36,8%	103,35	145,48	40,8%
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów <i>Costs of sold products, goods and materials</i>	145,78	202,92	39,2%	71,01	101,55	43,0%
Zysk brutto ze sprzedaży <i>Gross profit on sales</i>	66,00	86,74	31,4%	32,34	43,93	35,8%
Koszty ogólnego zarządu i sprzedaży <i>Costs of general management and sales</i>	49,52	64,18	29,6%	24,42	34,86	42,7%
EBITDA <i>EBITDA</i>	22,76	29,60	30,0%	10,99	12,66	15,2%
EBITDA skorygowana <i>EBITDA, adjusted</i>	22,97	30,33	32,0%	11,04	13,20	19,6%
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT) <i>Profit from operating activity (EBIT)</i>	15,28	23,15	51,5%	7,98	9,47	18,7%
Przychody finansowe <i>Financial revenues</i>	0,03	1,21	3597,7%	0,03	1,21	4170,3%
Koszty finansowe <i>Financial costs</i>	2,83	1,06	-62,6%	0,32	(0,87)	-
Zysk brutto <i>Gross profit</i>	13,04	24,06	84,5%	7,99	12,00	50,1%
Podatek dochodowy <i>Income tax</i>	1,95	2,27	16,4%	(3,49)	1,20	-
Zyski mniejszości <i>Net profit attributable to minority shareholders</i>	3,43	4,82	40,7%	2,90	2,88	-0,7%
Zysk netto <i>Net profit</i>	12,00	16,97	41,4%	8,58	7,92	-7,8%

1Q 2025	Zmiana kw/kw
144,18	0,9%
101,37	0,2%
42,81	2,6%
29,33	18,9%
16,94	-25,3%
17,12	-22,9%
13,68	-30,8%
0,01	13096,3%
1,93	-
12,06	-0,6%
1,07	11,6%
1,94	48,9%
9,05	-5,2%

➔ WYNIKI FINANSOWE

Struktura przychodów: branże

- Dzięki przejęciu Codibly Grupa odnotowała przychód w e-Mobility, Renewables & Energy.
- Widoczny wpływ kontraktu z BBC w Media & Entertainment.

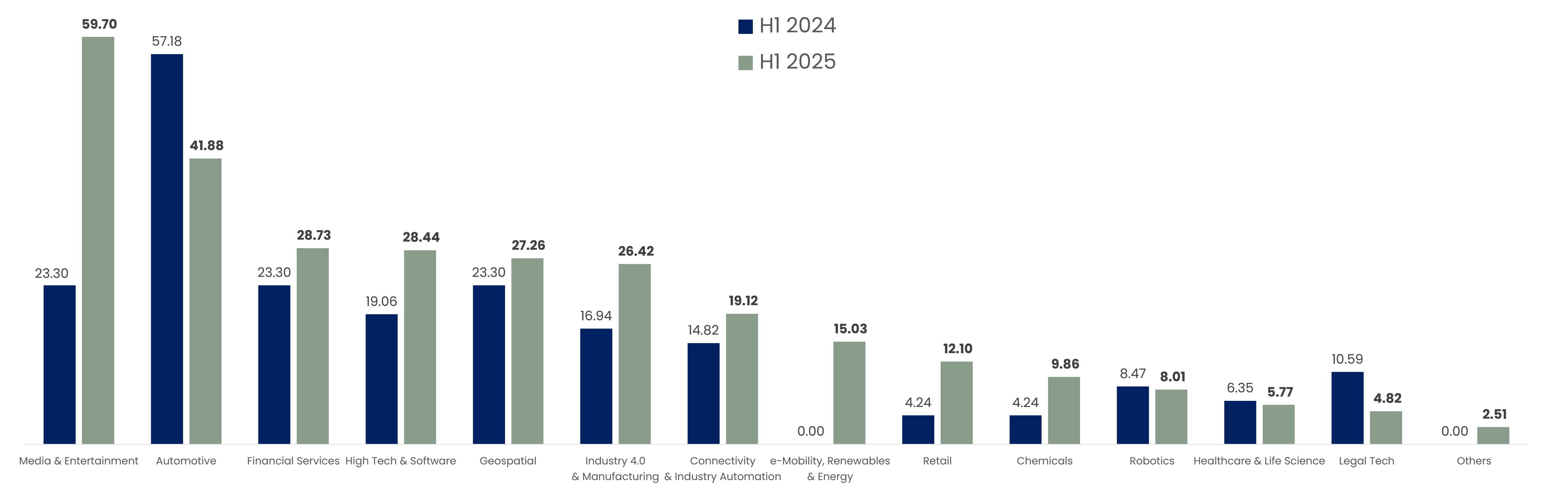
➔ FINANCIAL RESULTS

Revenue structure: sectors

- Thanks to the Codibly acquisition, the Group had revenue coming from e-Mobility, Renewables & Energy.
- Impact of the BBC contract seen in Media & Entertainment .

Sector	H1 2024	H1 2025
Media & Entertainment	11%	21%
Automotive	27%	14%
Financial Services	11%	10%
High Tech & Software	9%	10%
Geospatial	11%	9%
Industry 4.0 & Manufacturing	8%	9%
Connectivity & Industry Automation	7%	7%
e-Mobility, Renewables & Energy	0%	5%
Retail	2%	4%
Chemicals	2%	3%
Robotics	4%	3%
Healthcare & Life Science	3%	2%
Legal Tech	5%	2%
Others	0%	1%
Revenue (PLNm)	211.8	289.7

Przychody w podziale na branże (mln zł) / Revenue by sector (PLNm)



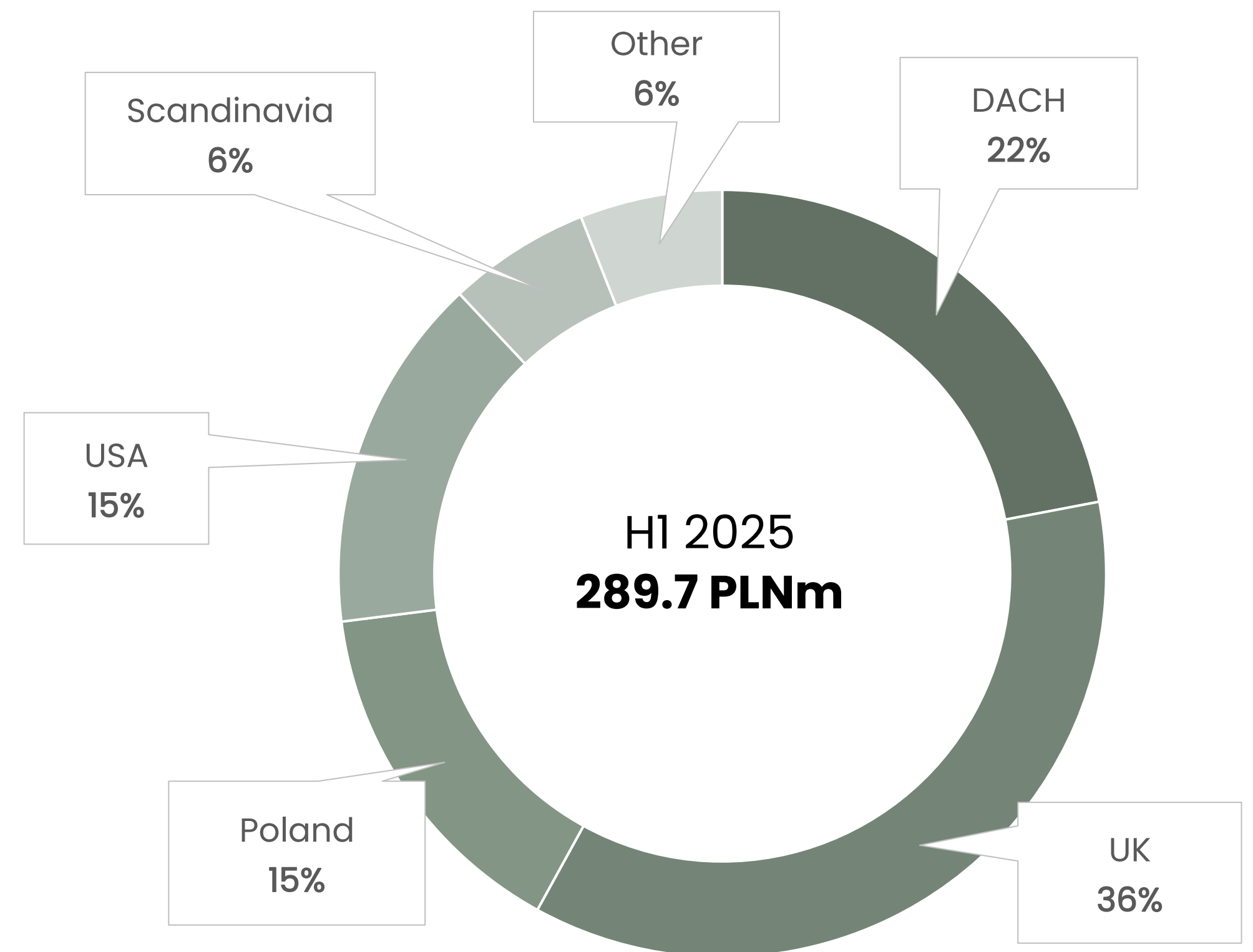
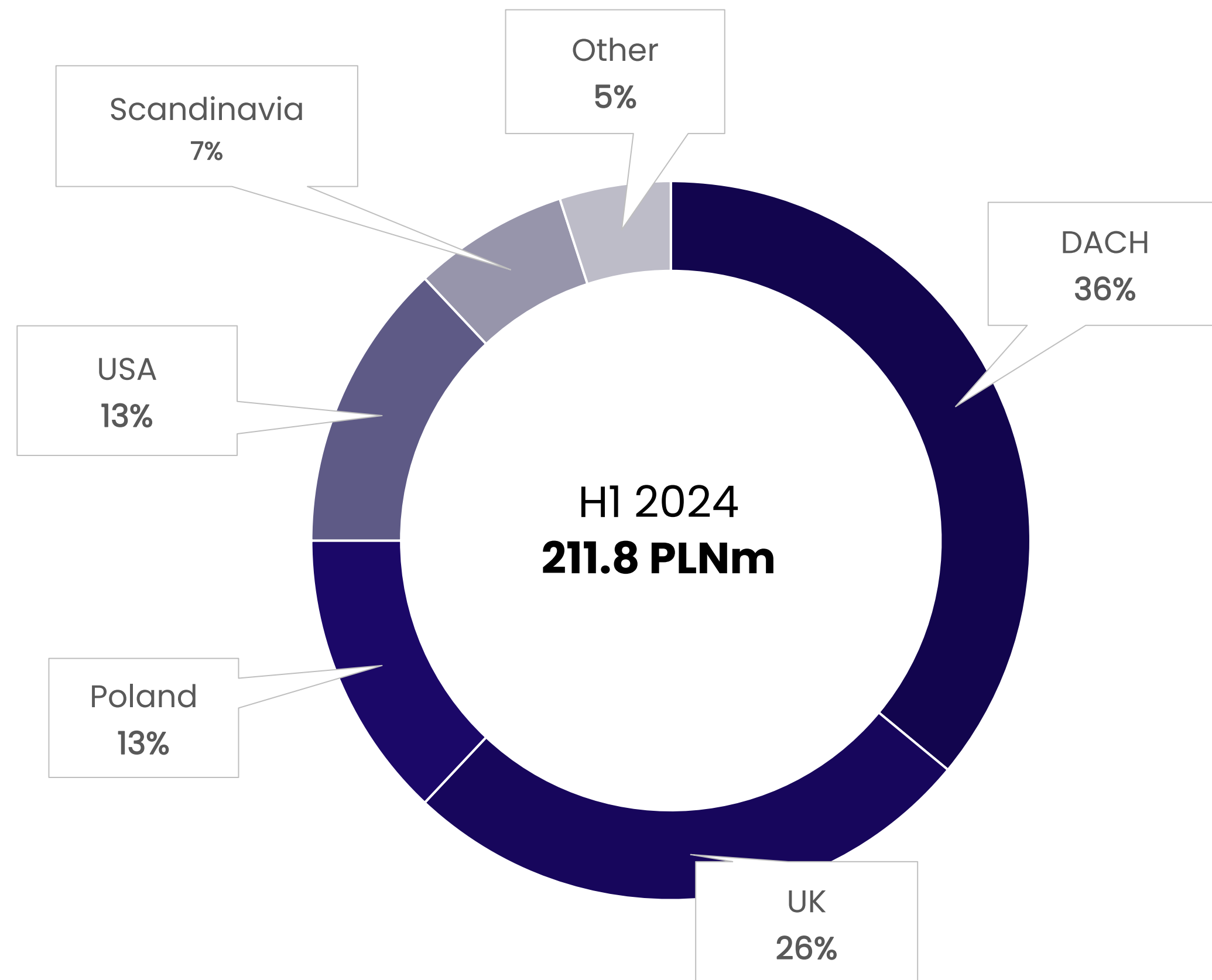
PL

- Spadek w Automotive zrównoważony wyraźnym wzrostem przychodów w większości pozostałych sektorów.

ENG

- Automotive: the noticeable decline in revenues from the automotive industry was offset by revenues from other sectors.

Struktura przychodów: geografie / Revenue structure: geography



PL

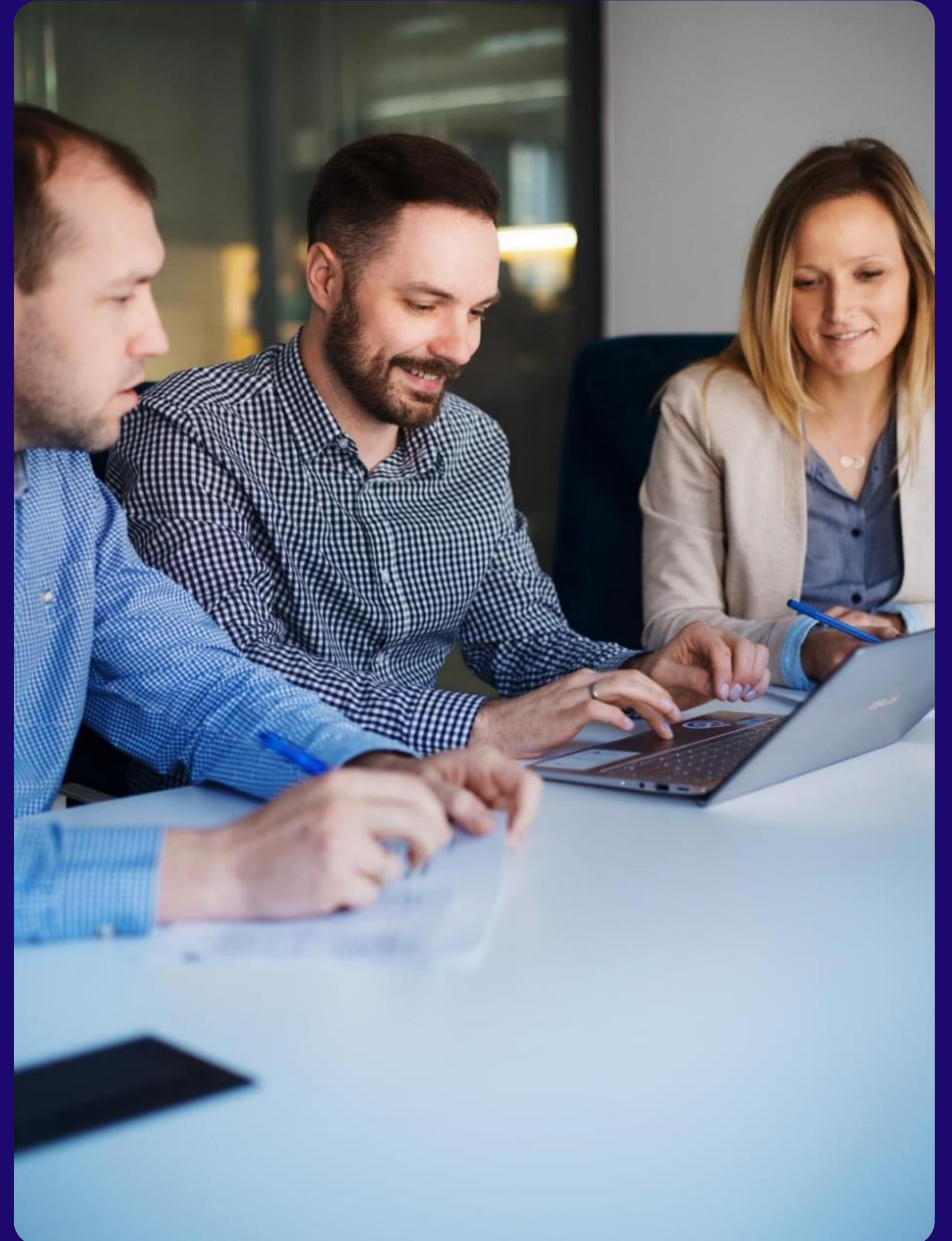
➔ WYNIKI FINANSOWE

Perspektywy

ENG

➔ FINANCIAL RESULTS

Prospects



➔ WYNIKI FINANSOWE

Perspektywy na kolejne kwartały

- ➔ **Dywersyfikacja:** Grupa dostosowuje zaangażowanie w Automotive oraz rozwija obszary Defence, Security & Aerospace oraz AdTech & MarTech. Ponadto, Grupa niezmiennie koncentruje się na procesach M&A. Grupa planuje także rozwijać działalność konsultingową AI w USA oraz wejście na rynek healthcare (także USA), a także podjęła kroki, by w dłuższej perspektywie wejść na rynek państw Zatoki Perskiej.
- ➔ **AdTech:** Grupa dostrzega potencjał wzrostowy i zainteresowanie klientów z tej branży.
- ➔ **Kontrakt z Orlenem:** Pozyskanie tak prominentnego klienta otwiera Codibly perspektywę dalszej współpracy z firmami o podobnych potrzebach.

➔ FINANCIAL RESULTS

Prospects for the upcoming quarters

- ➔ **Diversification:** The Group is adjusting its involvement in Automotive and is developing the areas of Defence, Security & Aerospace and AdTech & MarTech. The Group consistently focuses on M&A processes. The Group also plans to expand its AI consulting activities in the USA and to enter the US healthcare market. It has also taken steps to enter the Gulf States market in the future.
- ➔ **AdTech:** The Group recognizes the growth potential of this sector and increasing interest from clients.
- ➔ **Orlen contract :** Working with such a prominent client provides Codibly with opportunities for further cooperation with companies with similar needs.

➔ WYNIKI FINANSOWE

Perspektywy na kolejne kwartały

- ➔ **AI dla klientów:** 4% przychodów Grupy pochodzi bezpośrednio z AI. Ponadto, elementy AI występują w zdecydowanej większości projektów. Co istotne, wykorzystywanie AI pozwala zdobywać nowych klientów.
- ➔ **AI wewnętrzne:** Wykorzystywanie AI w codziennej pracy prowadzi do większej wydajności i dostarczanej wartości, co może pozytywnie wpływać na stawki godzinowe.
- ➔ **Rynek pracy:** Korzystna sytuacja na rynku pracy (rynek pracodawcy) umożliwia Grupie sprawną rozbudowę zespołów.
- ➔ **Zarząd podtrzymuje długoterminowe cele i realizuje przyjętą Strategię na lata 2022–2026.**

➔ FINANCIAL RESULTS

Prospects for the upcoming quarters

- ➔ **AI:** 4% of the Group's revenue come directly from AI. In addition, AI components are present in the vast majority of projects. Importantly, the use of AI enables the acquisition of new clients.
- ➔ **Internal AI:** The use of AI in everyday work leads to greater efficiency and delivered value, which can have a positive impact on hourly rates.
- ➔ **Labour market:** A favourable situation in the labour market (favouring the employer) enables the Group to expand efficiently.
- ➔ The management board maintains the long-term targets and is executing the adopted Strategy for 2022–2026.

Perspektywy na kolejne kwartały

Automotive	▲
High Tech & Software	▶
Financial Services	▲
Geospatial	▶
Healthcare	▶
Industry 4.0	▶
LegalTech	▶
Media	▲
Robotics	▶
Retail	▶
Chemicals	▶
e-Mobility, Renewables & Energy	▶
Defence, Security & Aerospace	▼
AdTech & MarTech	▼

Prospects for the upcoming quarters

Automotive	▲
High Tech & Software	▶
Financial Services	▲
Geospatial	▶
Healthcare	▶
Industry 4.0	▶
LegalTech	▶
Media	▲
Robotics	▶
Retail	▶
Chemicals	▶
e-Mobility, Renewables & Energy	▶
Defence, Security & Aerospace	▼
AdTech & MarTech	▼

PL

→ KONTAKT

Dziękujemy za uwagę

Kontakt do naszego IR-u:



Krzysztof Kokoszczyński, NBS Communications



+48 453 030 170



spyrosoft@nbs.com.pl

ENG

→ CONTACT

Thank you for your attention

Investor relations contact:



Krzysztof Kokoszczyński, NBS Communications



+48 453 030 170



spyrosoft@nbs.com.pl

→ WYNIKI FINANSOWE

Zastrzeżenie prawne

"Niniejsza prezentacja została przygotowana przez spółkę Spyrosoft S.A. ("Spółka"). Dane i informacje zawarte w prezentacji nie przedstawiają pełnej ani spójnej analizy finansowej, prognozy ani szacunku wyników i służą wyłącznie celom informacyjnym. Informacje zawarte w niniejszej Prezentacji niewynikające wprost z raportów okresowych publikowanych przez spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej Spyrosoft S.A. nie były poddane niezależnej weryfikacji, w związku z czym nie ma gwarancji, że są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan rzeczywisty. Szczegółowy opis działalności i stanu finansowego został przedstawiony w raportach bieżących i okresowych przedstawianych przez Spyrosoft S.A. Wszelkie stwierdzenia, inne niż odnoszące się do faktów historycznych, zawarte w niniejszej prezentacji, w tym między innymi stwierdzenia dotyczące sytuacji finansowej, strategii biznesowej, planów i celów kierownictwa dotyczących przyszłej działalności (w tym planów rozwoju i celów dotyczących produktów i usług Grupy) są stwierdzeniami odnoszącymi się do przyszłości. Spółka zastrzega, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji co do przyszłych wyników, a jej faktyczna sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące przyszłej działalności mogą istotnie różnić się od przedstawionych lub zasugerowanych w takich stwierdzeniach zawartych w niniejszej Prezentacji, a wyniki lub wydarzenia mogą nie stanowić żadnej wskazówki co do wyników lub zdarzeń w następnych okresach. Oczekiwania Zarządu oparte są bowiem na bieżącej wiedzy, świadomości lub poglądach Zarządu Spółki i są zależne od szeregu czynników, które mogą spowodować, iż faktycznie osiągnięte w przyszłości wyniki będą w sposób istotny różnić się od twierdzeń zawartych w niniejszym dokumencie. Ani Spółka, podmioty zależne lub przedstawiciele nie ponoszą żadnej odpowiedzialności z jakiegokolwiek powodu wynikającego z dowolnego wykorzystania niniejszej prezentacji. Ponadto żadne informacje zawarte w niniejszej prezentacji nie stanowią zobowiązania ani oświadczenia ze strony Spółki, jej podmiotów zależnych lub przedstawicieli. Spółka zastrzega sobie prawo zmiany danych i informacji w wybranym przez siebie terminie, bez konieczności uprzedniego powiadomienia. Prezentacja nie była poddana weryfikacji przez niezależnego audytora. Spółka zaleca pomoc ze strony wyspecjalizowanych podmiotów zajmujących się doradztwem inwestycyjnym w przypadku zainteresowania inwestycją w jakiejkolwiek papiery wartościowe Spółki".

→ FINANCIAL RESULTS

Legal disclaimer

This presentation has been prepared by Spyrosoft S.A. (the "Company"). The data and information contained in the presentation do not represent a complete or consistent financial analysis, forecast or estimation of results and are for information purposes only. Information contained in this presentation not arising directly from periodic reports published by companies belonging to the Spyrosoft S.A. Group has not been independently verified, and therefore there is no guarantee that it is exhaustive and fully reflects the actual situation. A detailed description of the activity and financial condition is presented in the current and periodic reports presented by Spyrosoft S.A. All statements, other than those relating to historical facts, contained in this presentation, including but not limited to statements regarding the financial position, business strategy, management's plans and objectives for future operations (including development plans and goals for the Group's products and services), are forward-looking statements. The Company points out that forward-looking statements are not guarantees as to future results, and its actual financial situation, business strategy, management's plans and objectives regarding future operations may differ materially from those presented or implied in such statements contained in this presentation, and the results or events may not be indicative of results or events in subsequent periods. The expectations of the Management Board are based on the current knowledge, awareness or views of the Management Board of the Company and depend on a number of factors that may cause the actual results achieved in the future to differ materially from the statements contained in this document. Neither the Company nor its subsidiaries or agents assume any liability for any reason arising from any use of this presentation. Moreover, nothing contained in this presentation constitutes an undertaking or representation on the part of the Company, its subsidiaries or representatives. The Company reserves the right to change data and information at any time, without prior notice. The presentation has not been verified by an independent auditor. The Company recommends assistance from specialized entities dealing with investment advice in case of interest in investing in any securities of the Company.