

Wyniki finansowe za Q3 2025 / Financial results for Q3 2025

25 listopada 2025 / 25 November 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:

Q1-Q3 2025: **+32,7% r/r do 440,1 mln zł**
Q3 2025: **+25,6% r/r do 150,4 mln zł**



Kontynuacja szybkiego wzrostu na rynku pełnym wyzwań

- Najwyższe w historii kwartalne przychody i EBITDA
- Rozwój istniejących i nowych obszarów działalności – zrekompensowały mniejsze przychody Automotive.
- Niekorzystne kursy walut (85% przychodów z rynków zagranicznych); gdyby kursy nie zmieniły się wobec 2024, to marża EBITDA Q1-Q3 2025 byłaby wyższa o 1.49pp.
- Wyniki przejętego Codibly już uwzględnione w bazie porównawczej – konsolidacja w 3Q 2024.



EBITDA:

Q1-Q3 2025: **+24,3% r/r do 46,9 mln zł**
Q3 2025: **+15,5 % r/r do 17,3 mln zł**



Marża EBITDA:

Q1-Q3 2025: **10,7% vs. 11,4% w Q1-Q3 2024**
Q3 2025: **11,5% vs. 12,5% w Q3 2024**



Skorygowana marża EBITDA:

Q1-Q3 2025: **11,1% vs. 11,5% w Q1-Q3 2024**
Q3 2025: **12,1% vs. 12,6% w Q3 2024**

EBITDA skorygowana o koszty M&A

PL

➡ FINANCIAL RESULTS

Key facts (1/3)



Revenue:

Q1-Q3 2025: **+32.7% y/y to PLN 440.1m**
Q3 2025: **+25.6 y/y to PLN 150.4m**



Continued rapid growth despite challenging market conditions

- The highest quarterly revenue and EBITDA
- The development of existing and new activities offset lower revenues in Automotive.
- Unfavourable exchange rates (85% of revenues from foreign markets). If the rates were unchanged vs. 2024, the EBITDA margin for Q1-Q3 2025 would be +1.49pp
- The results of the Codibly acquisition already included in the baseline – consolidation in Q3 2024.



EBITDA:

Q1-Q3 2025: **+24.3% y/y to PLN 46.9m**
Q3 2025: **+15.5% y/y to PLN 17.3m**



EBITDA margin:

Q1-Q3 2025: **10.7% vs. 11.4% in Q1-Q3 2024**
Q3 2025: **11.5% vs. 12.5% in Q3 2024**



Adjusted EBITDA margin:

Q1-Q3 2025: **11.1% vs. 11.5% in Q1-Q3 2024**
Q3 2025: **12.1% vs. 12.6% in Q3 2024**

EBITDA adjusted for M&A costs

ENG

➔ WYNIKI FINANSOWE

Kluczowe fakty (2/3)



Spółka kontynuowała działania dywersyfikacyjne i inwestycje w nowe rynki

Przykładem jest Spyrosoft AdTech, który wyprzedził założenia biznesowe i odnotował pierwsze przychody już w Q3 2025 r.

Duża aktywność w obszarze M&A. Tylko od lipca br. do dziś ogłoszenie 3 procesów due dilligence (na rynku azjatyckim, niemieckim i amerykańskim), z czego w USA proces zakończył się przejęciem firmy Carimus (w październiku 2025 r.).



Znaczące nowe kontrakty w Q3:

Orlen: Codibly stworzy rozwiązania dotyczące elektromobilności dla Orlenu, w tym CPMS (Charge Point Management System) oraz eMSP (eMobility Service Provider)

Wiodąca instytucja finansowa: obsługa HR z branży IT w ramach tej instytucji. Początkowa faza współpracy zakłada okres pilotażowy.

➔ FINANCIAL RESULTS

Key facts (2/3)



The Company continued its diversification

An example is the new Business Unit – AdTech, which exceeded business expectations and recorded its first revenues as early as Q3 2025.

High M&A activity. Since July this year, three due diligence processes have been announced on the Asian, German and American markets. The process in the US ended with the acquisition of Carimus in October 2025.



Major new contracts signed in Q3:

Orlen: Codibly will develop electromobility solutions for Orlen, including CPMS (Charge Point Management System) and eMSP (eMobility Service Provider).

Leading financial institution: HR services for the IT sector within this institution. A pilot period is planned during the initial phase of cooperation.

➔ WYNIKI FINANSOWE

Kluczowe fakty

(3/3)



107 nowych klientów w Q1-Q3 2025 36 nowych klientów w Q3 2025

Łącznie w Q1-Q3 2025 roku Grupa Spyrosoft obsługiwała 293 klientów.



Zatrudnienie na koniec Q3 2025 wyniosło 1 922 osób

Nieznaczny spadek zatrudnienia Grupy to efekt m.in.

- dostosowania zatrudnienia do bieżącej aktywności w Automotive
- zmniejszenia tzw. ławki w kosztach wytworzenia do poziomu 2,4% w Q1-Q3 2025 vs. 4,5% w Q1-Q3 2024.
- W samym Q3 2025 „ławka” spadła do poziomu 1,8% w kosztach wytworzenia wobec 2.8% w Q2.

➔ FINANCIAL RESULTS

Key facts

(3/3)



107 new clients in Q1-Q3 2025 36 new clients in Q3 2025

In total, during Q1-Q3 2025, the Group was serving 293 clients.

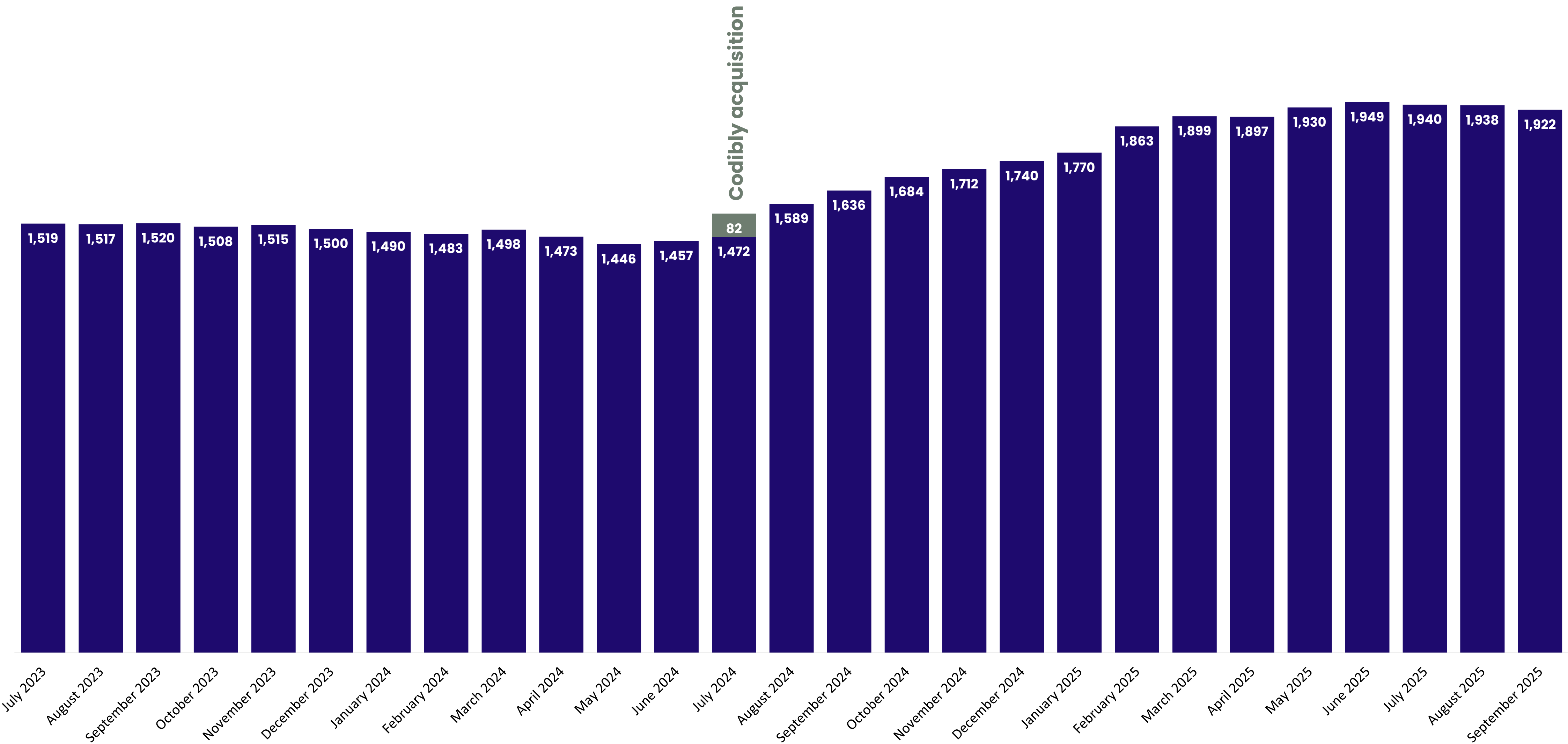


Employment at the end of Q3 2025 was 1,922 people

The slight decrease in the Group's employment growth is a result of, among other things:

- adjusting employment to current activity in Automotive
- a smaller "bench": the share of the "bench" in production costs was 2.4% in Q1-Q3 2025 vs. 4.5% in Q1-Q3 2024.
- In Q3 2025 alone, the share of the "bench" in production costs fell to 1.8% vs. 2.8% in Q2.

Zatrudnienie / Employment



Nasze biura / Our offices

Argentina

- Buenos Aires

Denmark

- Copenhagen

Croatia

- Zagreb

Germany

- Berlin
- Stuttgart
- Brunswick

India

- Bengaluru

Norway

- Bergen

Denmark

- Copenhagen

Poland

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

Romania

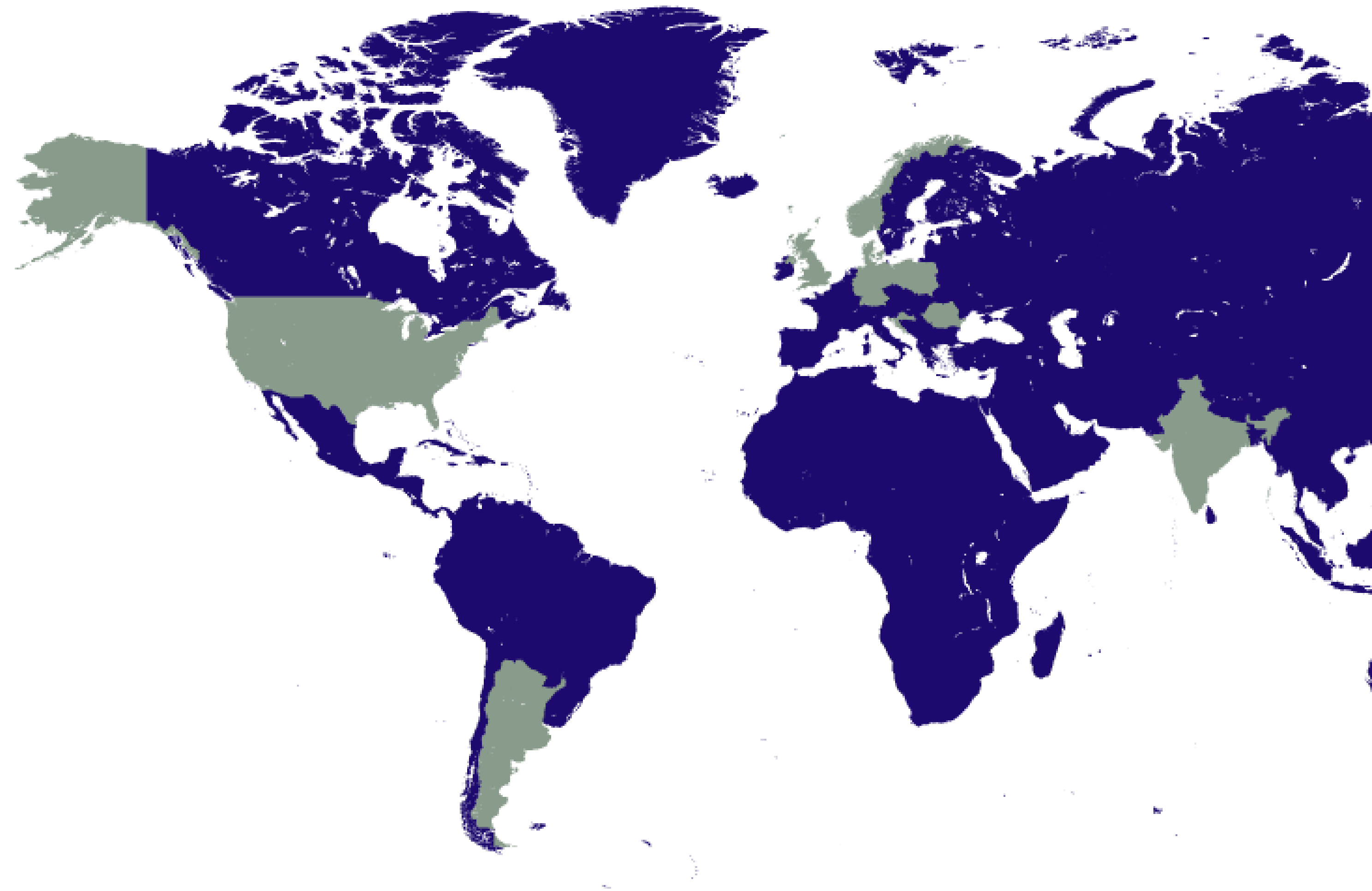
- Timisoara

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

	Q3 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	1	17	19	(18)	(19)	11	15
Globant	(3)	(3)	0	(13)	(26)	(6)	1
Endava	1	(3)	(5)	(164)	(314)	(5)	1
Grid Dynamics	(1)	16	19	(111)	(80)	6	17
Progress Software	NA	NA	40	9	(32)	18	30
PEERS TOTAL	(1)	9	13	(17)	(27)	5	11
Spyrosoft	(1)	17	26	16	(3)	NA	NA

PL

- Grupa porównawcza zwiększyła przychody o 13% rdr dzięki zwiększeniu zatrudnienia o 9% rdr. W całym 2025 r. grupa spodziewa się wzrostu przychodów o 11% rdr, po prognozowanym wzroście o 5% rdr w Q4 2025. Zysk operacyjny zmniejszył się o 17% rdr w Q3 2025 a wszystkie spółki odnotowały spadek zysku na akcję który w grupie zmniejszył się o 27% rdr.
- EPAM Systems jest jedyną spółką, która podniosła prognozy zysków na Q4 2025. Klienci EPAM Systems modernizują systemy przechodząc na przetwarzanie danych w chmurze i automatyzację procesów z wykorzystaniem agentów AI.
- Otoczenie biznesowe pozostaje wymagające w mniejszych spółkach grupy. Prognozy wyników Endava i Grid Dynamics okazały się gorsze od oczekiwań ze względu na niepewność konwersji lejka na kontrakty. Prognozy Globanta rozczarowały ze względu na oczekiwane spadki przychodów w segmencie TMT.

ENG

- The peer group increased its revenues by 13% y/y thanks to a 9% y/y increase in employment. For the whole of 2025, the group expects revenues to grow by 11% y/y, following a projected 5% y/y increase in Q4 2025. Operating profit decreased by 17% YoY in Q3 2025, and all companies reported a decline in earnings per share, which decreased by 27% YoY in the group.
- EPAM Systems is the only company that has raised its earnings forecasts for Q4 2025. EPAM Systems' customers are modernising their systems by switching to cloud computing and process automation using AI agents.
- The business environment remains challenging for the group's smaller companies. Endava and Grid Dynamics' earnings forecasts turned out to be worse than expected due to uncertainty about the conversion of the pipeline into contracts. Globant's forecasts disappointed due to expected declines in revenue in the TMT segment.

PL

➔ WYNIKI FINANSOWE

Wyniki finansowe

ENG

➔ FINANCIAL RESULTS

Financial results

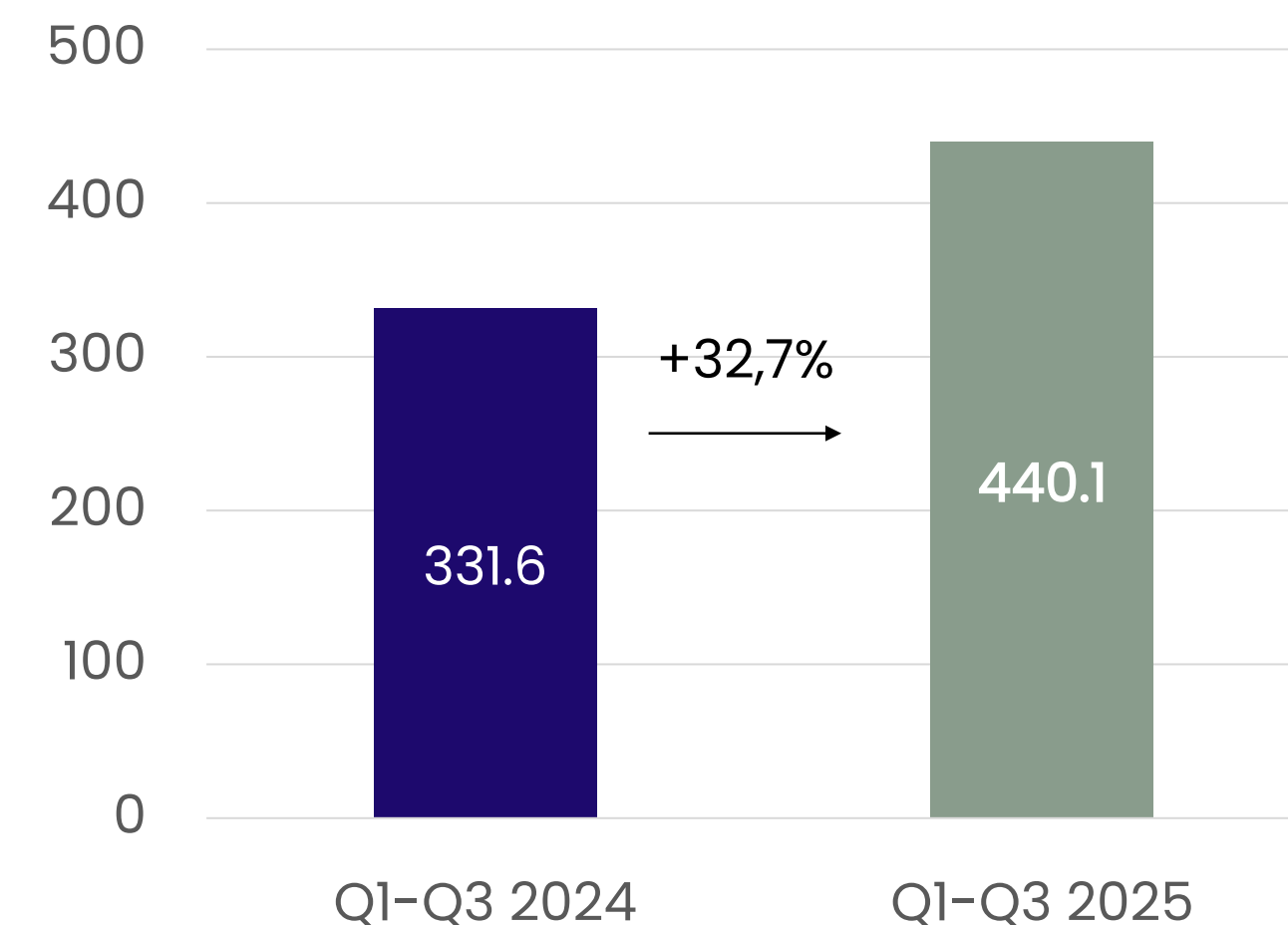


➔ WYNIKI FINANSOWE

Przychody (mln zł)

- Skonsolidowane przychody Grupy Spyrosoft w Q1-Q3 2025 wyniosły 440,1 mln zł (+32,7% r/r).
- Spółka realizuje założenia strategii na lata 2022-2026, która zakłada średnioroczny wzrost przychodów na poziomie 33% poprzez dalszą dywersyfikację branżową i geograficzną, a także zwiększanie skali swojej działalności.
- Udział tzw. ławki w kosztach wytworzenia w Q1-Q3 2025 wyniósł 2,4% vs. 4,5% w Q1-Q3 2024. W samym Q3 2025 uległ dalszemu zmniejszeniu i ukształtował się na poziomie 1,8%.

Q1-Q3 2024 vs. Q1-Q3 2025

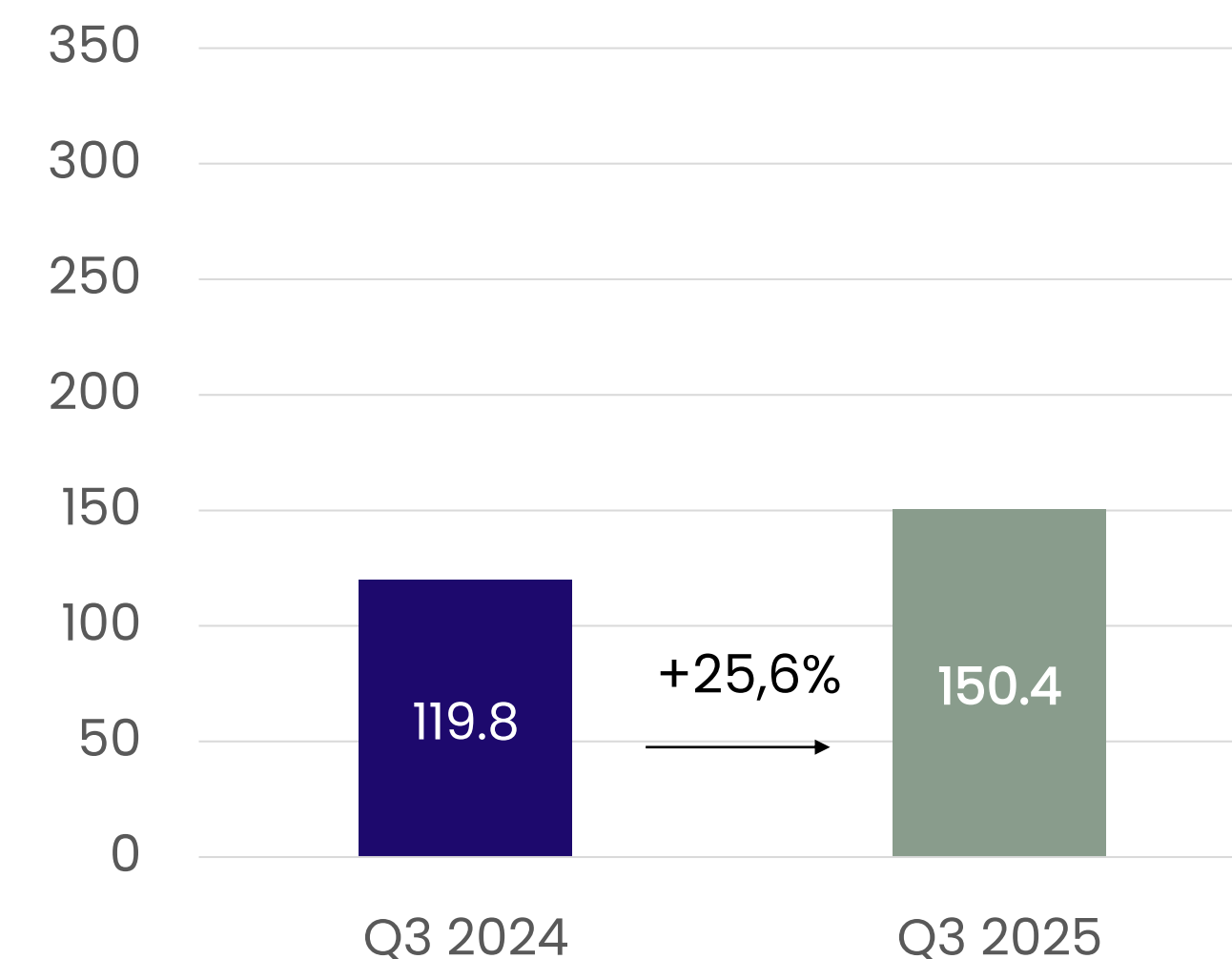


➔ FINANCIAL RESULTS

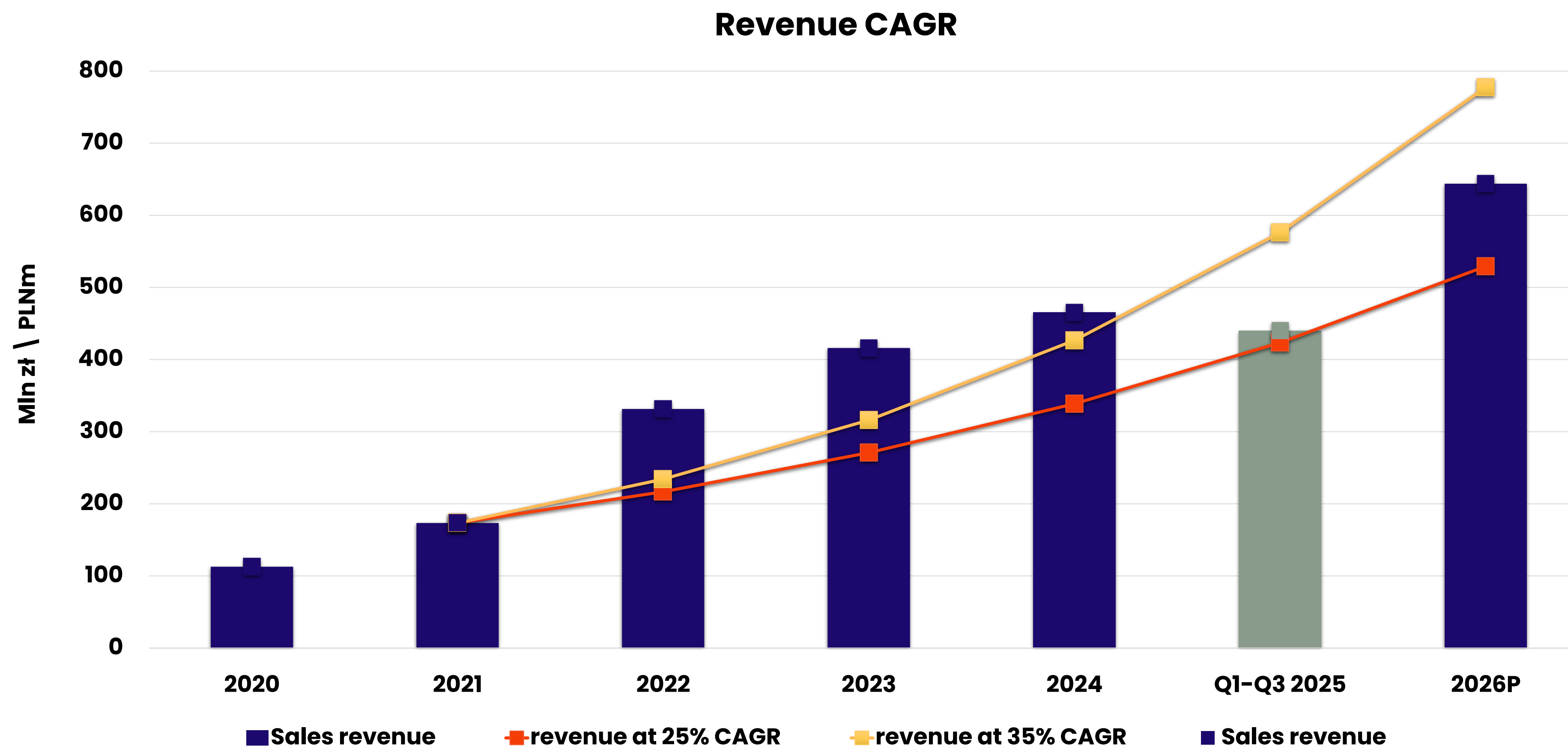
Revenue (PLNm)

- The Spyrosoft Group generated consolidated revenue in Q1-Q3 2025 of PLN 440.1m (+32.7% y/y).
- The company is executing its Strategy for 2022-2026, which calls for average annual growth of 33%, through continued geographical and sectoral diversification, as well as scaling up its operations.
- The share of the “bench” in production costs in Q1-Q3 2025 was 2.4% vs. 4.5% in Q1-Q3 2024. In Q3 2025 alone, the share of the “bench” fell even lower, to 1.8%.

Q3 2024 vs. Q3 2025



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



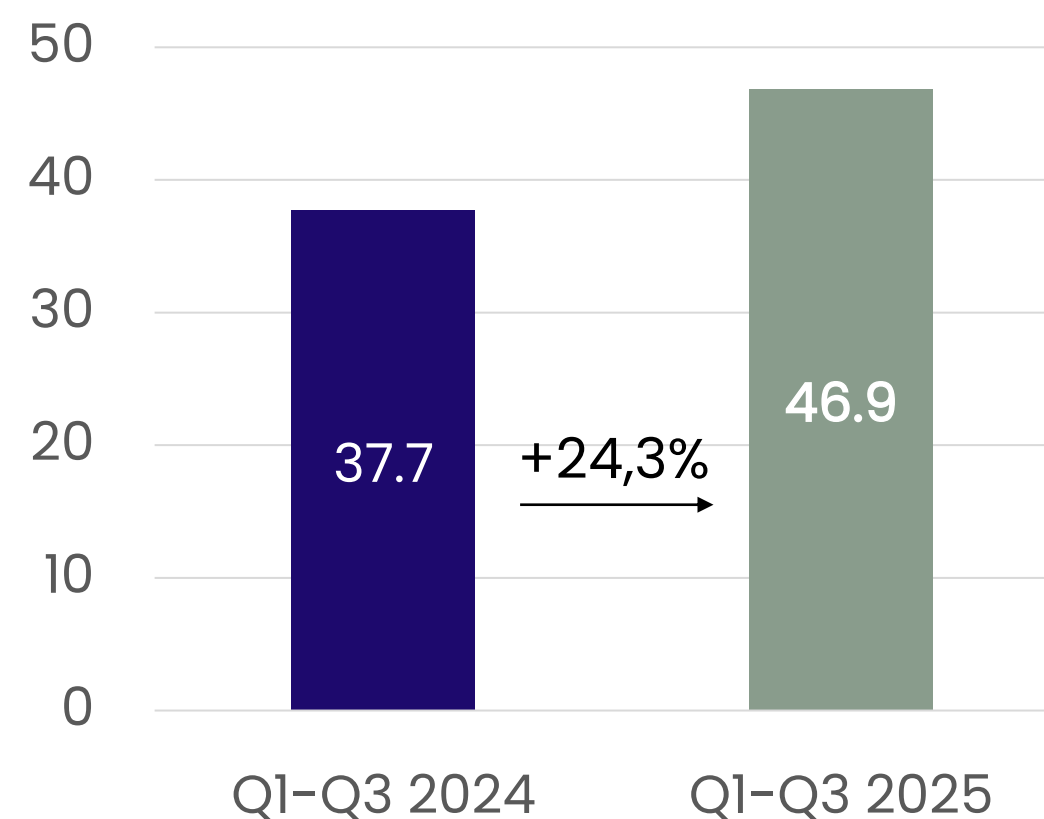
PL

WYNIKI FINANSOWE

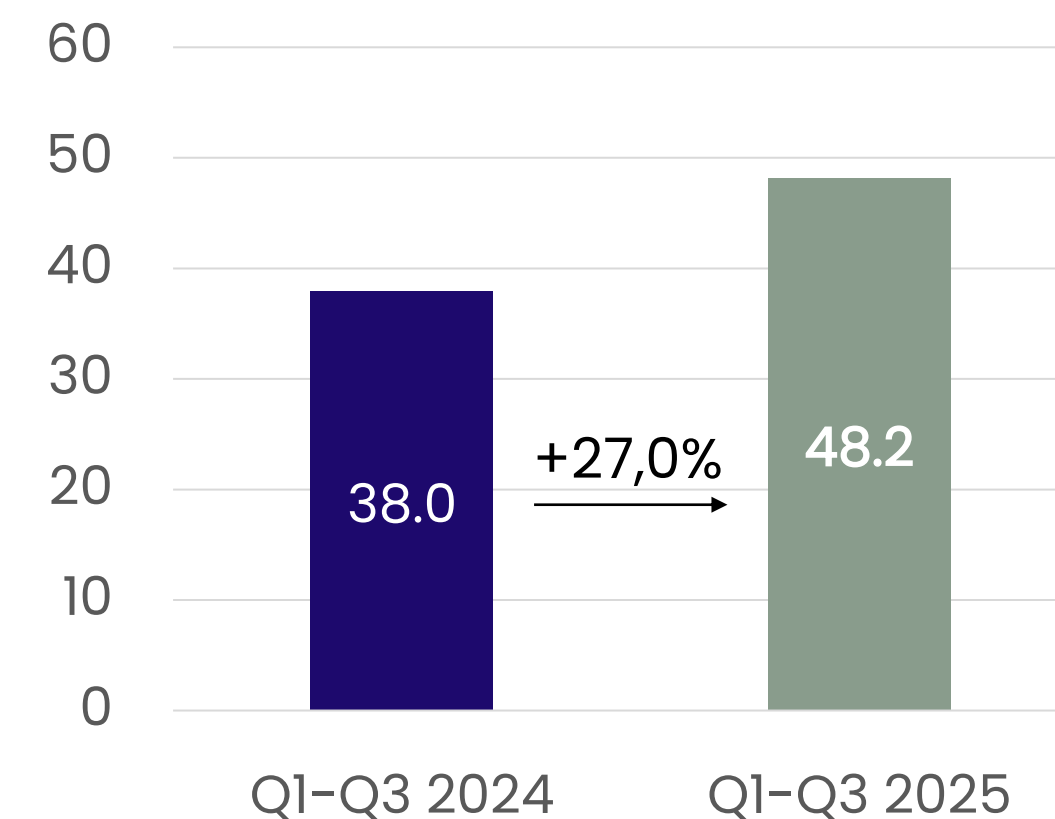
EBITDA (mln zł)

- Wynik EBITDA za Q1-Q3 2025 wyniósł 46,9 mln zł, co oznacza wzrost o 24,3% r/r. Marża EBITDA na poziomie 10,7% wobec 11,4% w Q1-Q3 2024 (vs 11%-14% jako poziom założony w strategii na lata 2022-2026). Na wynik wpływ miały m.in.:
 - Koszty Grupy poniesione w związku z sytuacją Automotive i transformacją tego segmentu, które skumulowały się w Q2 2025 r. Pozostałe koszty utrzymują się na stabilnym poziomie.
 - Koszty poniesione na procesy M&A: znacząca aktywność Spółki od Q2 2025. Marża EBITDA skorygowana o koszty M&A wyniosła 11,1% w Q1-Q3 2025, a za sam Q3 2025: 12,1%

Q1-Q3 2024 vs Q1-Q3 2025



ADJUSTED: Q1-Q3 2024 vs Q1-Q3 2025



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

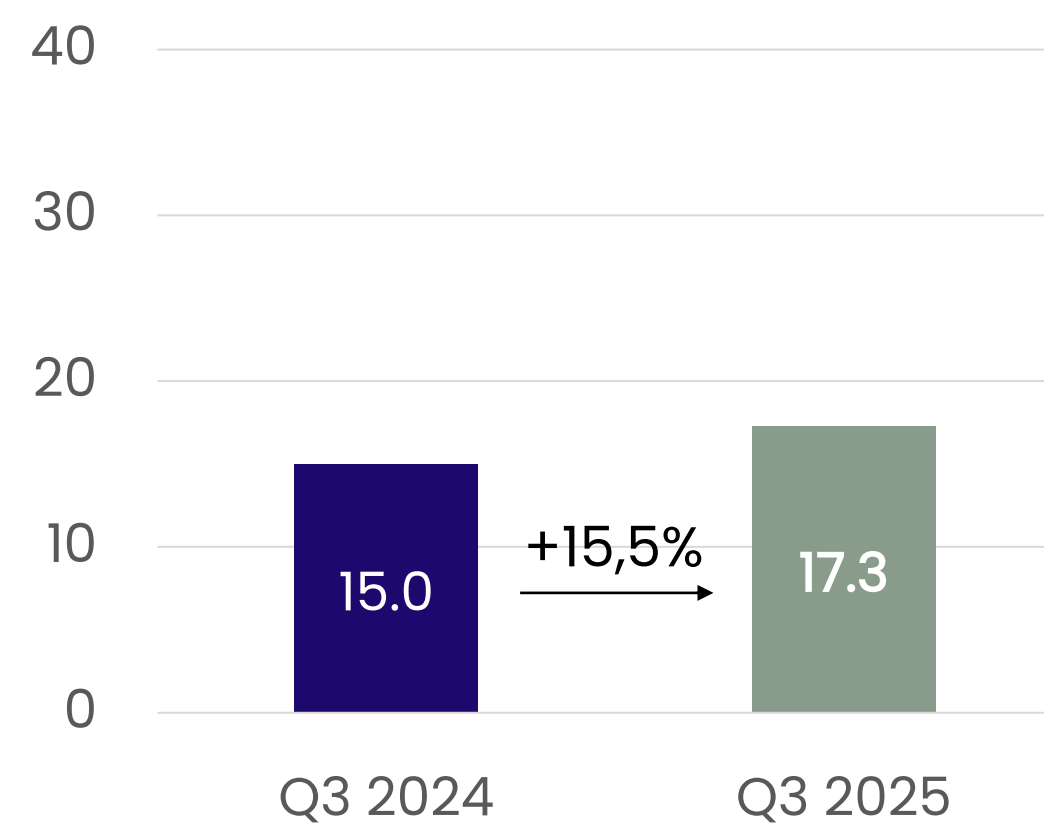
ENG

FINANCIAL RESULTS

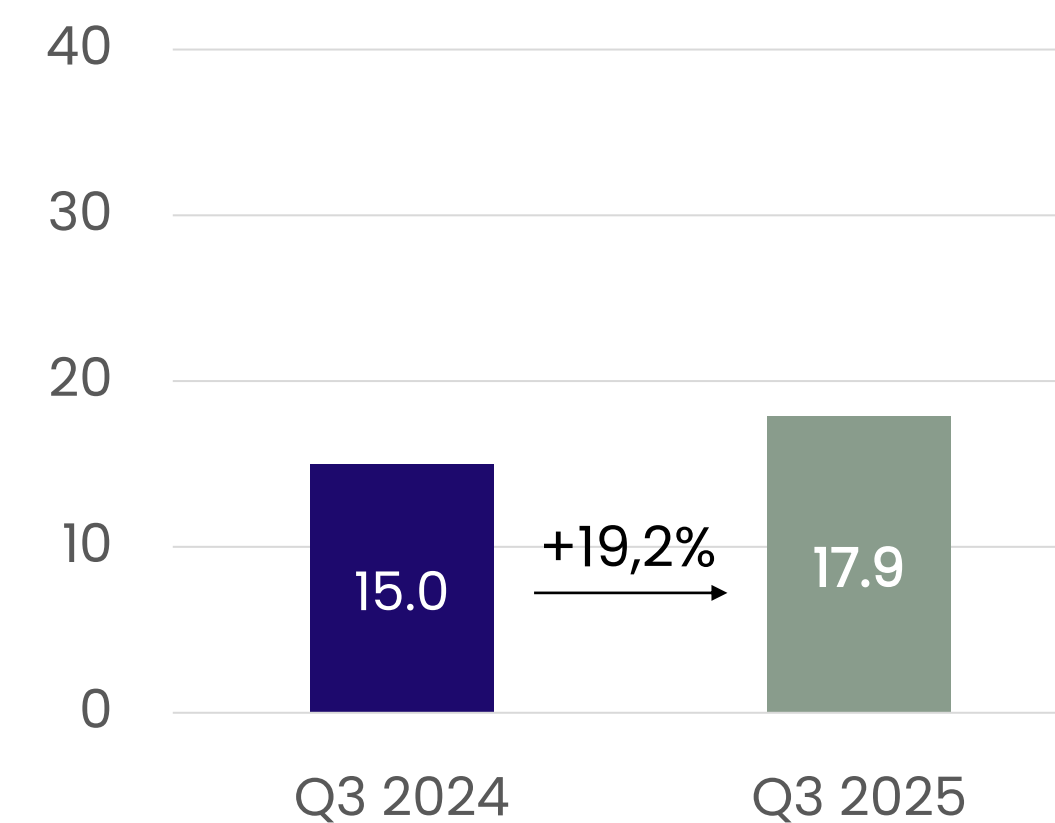
EBITDA (PLNm)

- EBITDA for Q1-Q3 2025 was PLN 46.9m, an increase of 24.3% y/y. The EBITDA margin was 10.7%, against 11.4% in Q1-Q3 2024. (compared to 11%-14% range in strategy for 2022-2026). These results reflect:
 - The Group's costs incurred in connection with the Automotive situation and the transformation of this segment, which accumulated in Q2 2025. Other costs remain stable.
 - Costs incurred for ongoing M&A processes: high activity of the Group since Q2 2025. EBITDA margin adjusted for M&A costs was 11.1% in Q1-Q3 2025, and 12.1% in Q3 2025 alone.

Q3 2024 vs. Q3 2025



ADJUSTED: Q3 2024 vs. Q3 2025



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

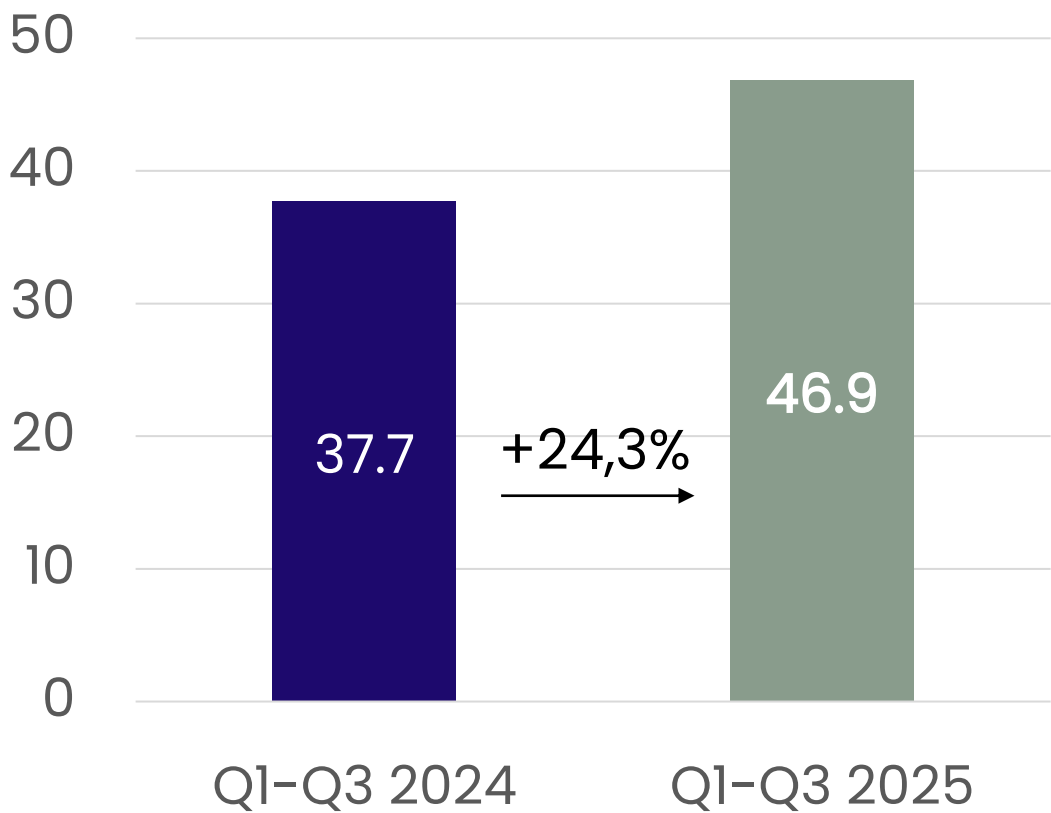
WYNIKI FINANSOWE

EBITDA (mln zł)

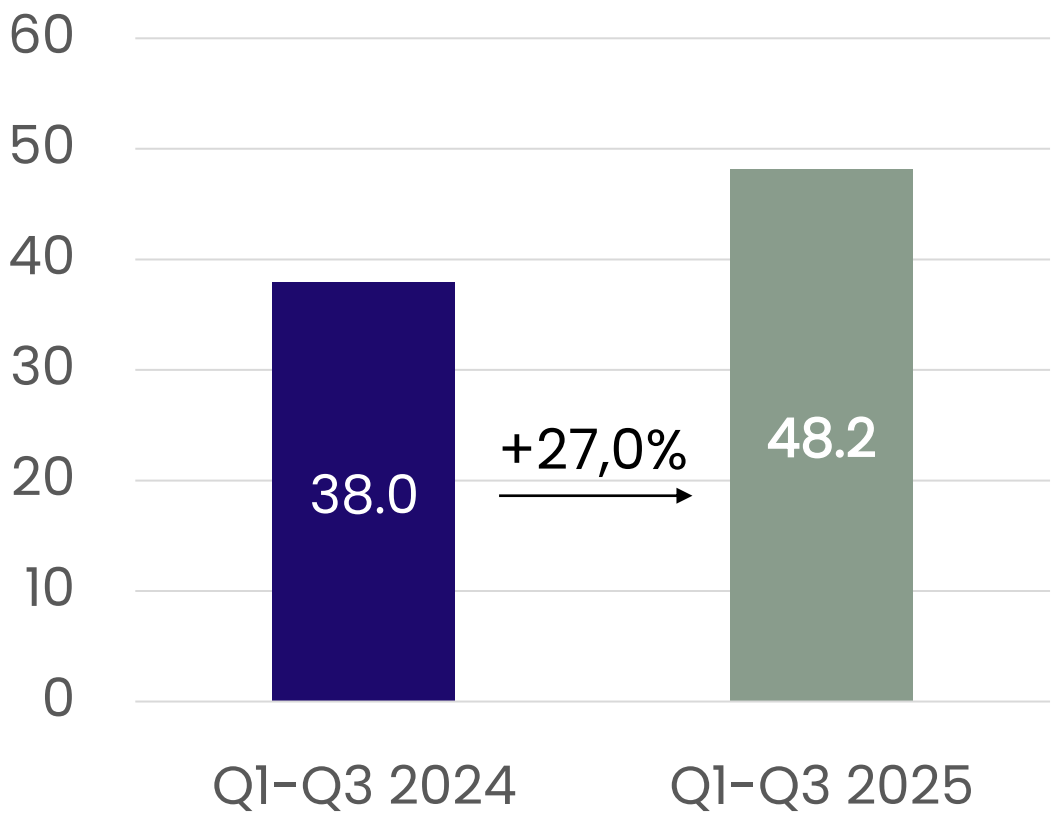
- Mimo negatywnego wpływu silnej złotówki, wzrost jest wciąż stabilny.
- 85% przychodów z rynków zagranicznych

	USD	EUR	GBP
Q1-Q3 2024	3,96	4,31	5,06
Q1-Q3 2025	3,80	4,24	4,99
Zmiana	-4,17%	-1,52%	-1,43%

Q1-Q3 2024 vs Q1-Q3 2025



ADJUSTED: Q1-Q3 2024 vs Q1-Q3 2025



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

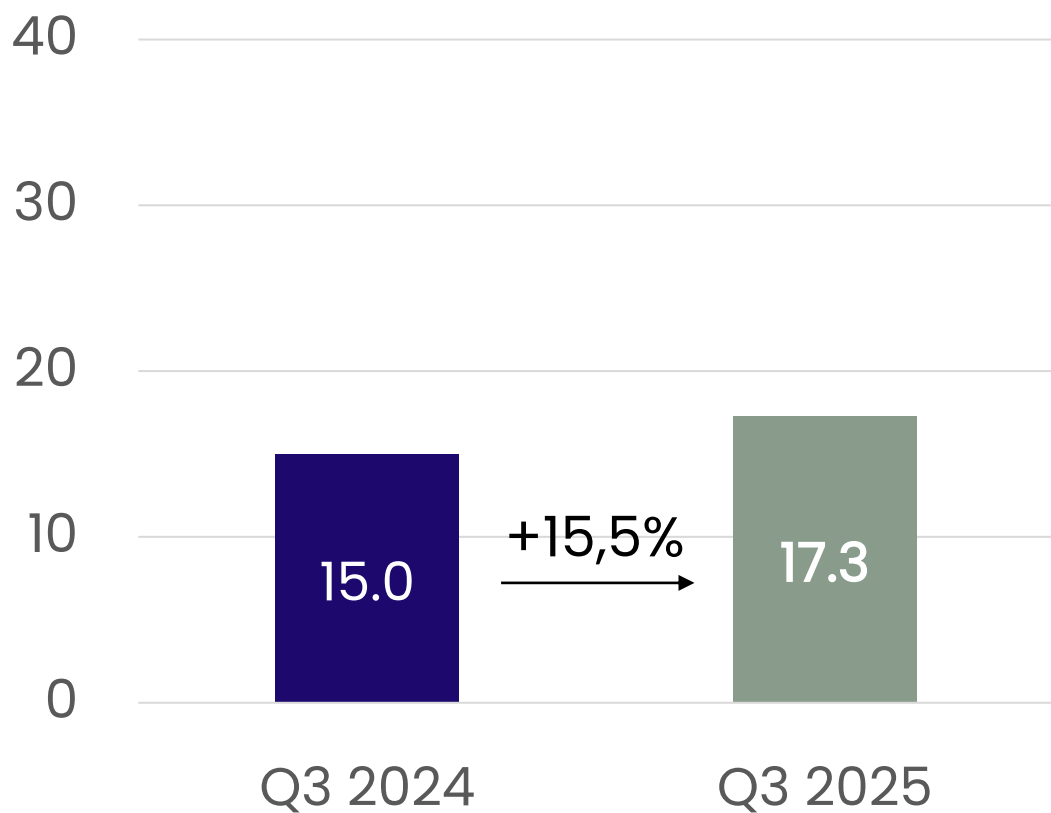
FINANCIAL RESULTS

EBITDA (PLNm)

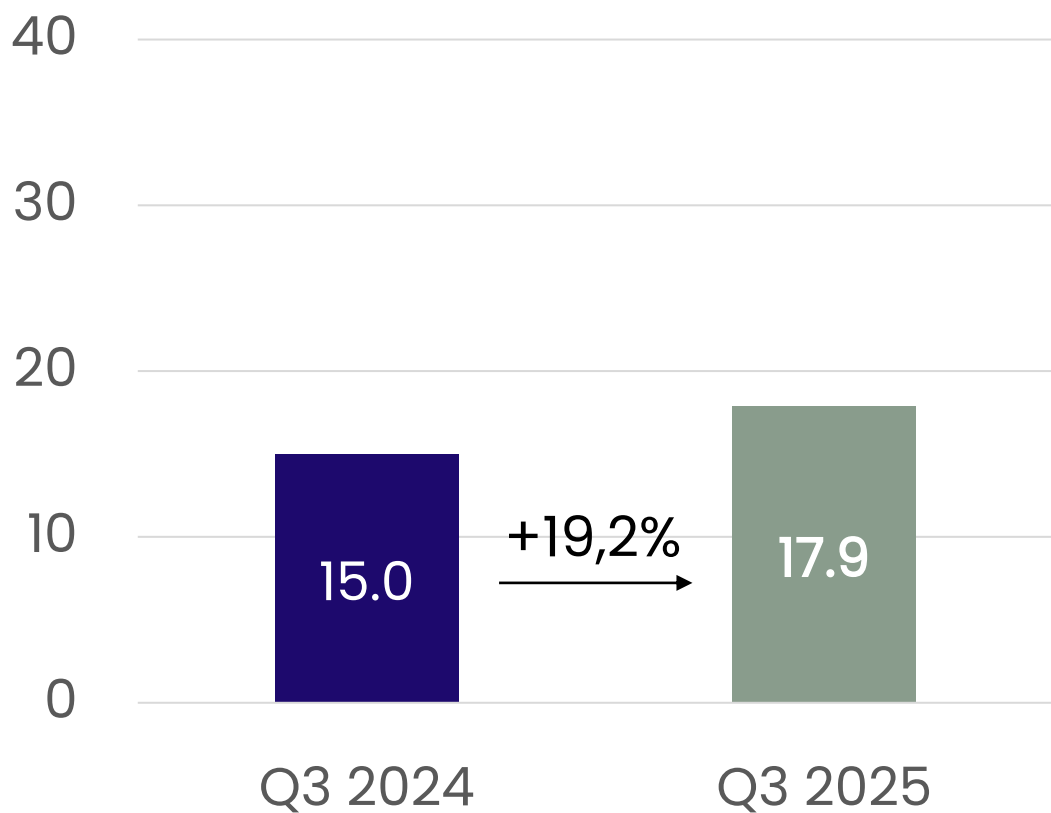
- Despite the negative impact of strong PLN, the growth is still solid.
- 85% of revenues coming from markets other than Poland

	USD	EUR	GBP
Q1-Q3 2024	3.96	4.31	5.06
Q1-Q3 2025	3.80	4.24	4.99
Change	-4.17%	-1.52%	-1.43%

Q3 2024 vs. Q3 2025



ADJUSTED: Q3 2024 vs. Q3 2025



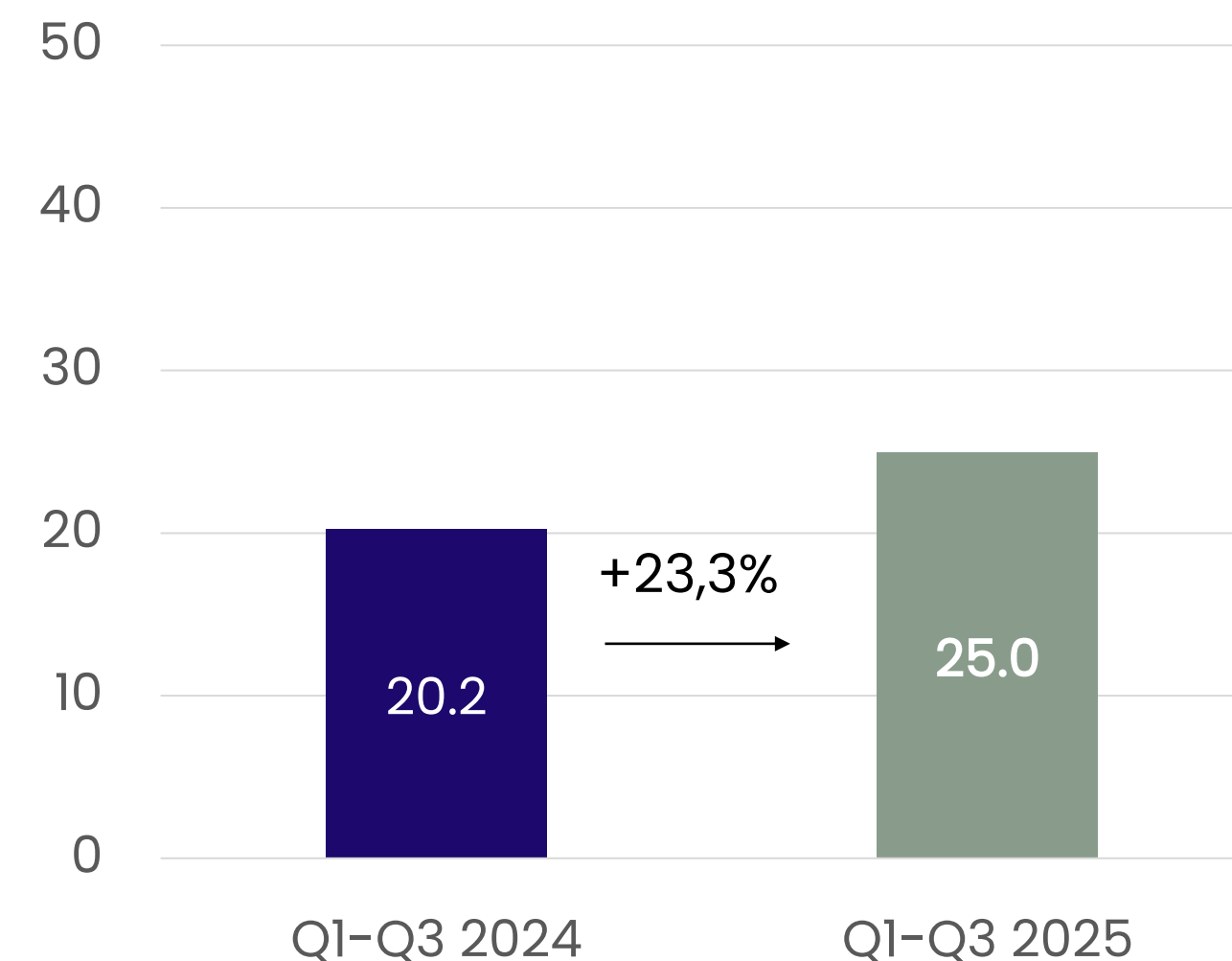
EBITDA skorygowana o koszty M&A
EBITDA adjusted for M&A costs

WYNIKI FINANSOWE

Zysk netto (mln zł)

- Zysk netto Grupy w Q1-Q3 2025 wyniósł 24,7 mln zł i był wyższy o 23,3% r/r.
- Na zysk netto wpływ miały m.in.:
 1. Zastosowanie kontraktów typu forward i window forward, które pomogły o ok. 1 mln zł złagodzić negatywny efekt silnej złotówki.
 2. Na kwartalne wyniki na poziomie netto w 2024 r. pozytywny wpływ miało wykorzystanie ulg podatkowych z lat ubiegłych (działalność B+R). W 2025 r. ulga podatkowa za bieżący rok zostanie rozliczona dopiero w Q4 2025.

Q1-Q3 2024 vs. Q1-Q3 2025

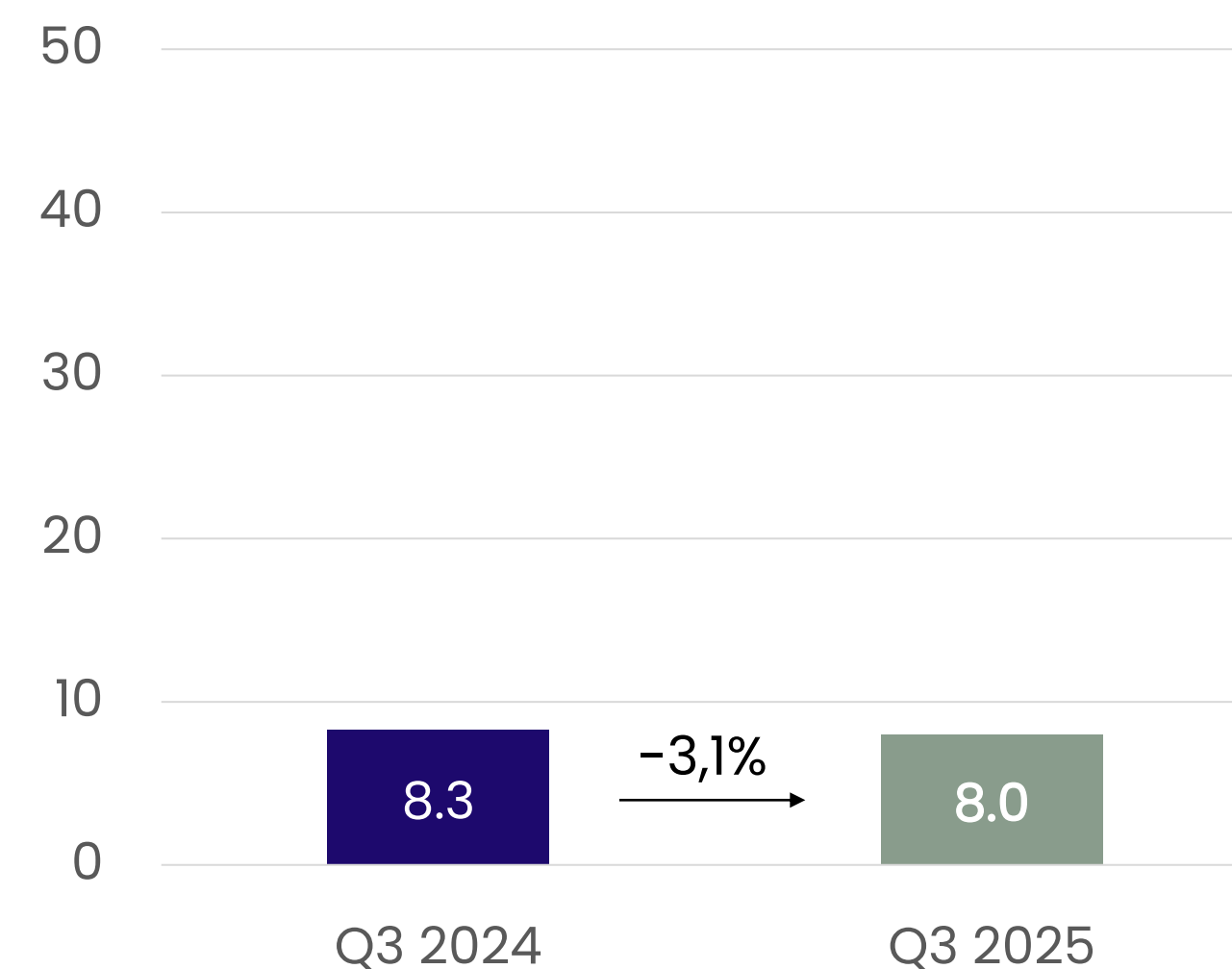


FINANCIAL RESULTS

Net profit (PLNm)

- The Group's net profit in Q1-Q3 2025 was PLN 24.7m and was 23.3% y/y higher.
- The significant growth in net profit was impacted among other factors by:
 1. Forward and Window Forward contracts were used to mitigate the negative effects of the strong złoty by approximately PLN 1m.
 2. The quarterly net results for 2024 were positively impacted by tax relief (for R&D activities) from previous years. However, in 2025, tax relief for the current year will not be settled until Q4.

Q3 2024 vs. Q3 2025



Rachunek wyników Q1-Q3 2025 / Statement of results for Q1-Q3 2025

Statement of results (PLNm)	Q1-Q3 2024	Q1-Q3 2025	% change y/y	Q3 2024	Q3 2025	Zmiana % r/r
Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług <i>Net revenue from sale of products and services</i>	331.56	440.07	32.7%	119.77	150.41	25.6%
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów <i>Costs of sold products, goods and materials</i>	226.32	306.60	35.5%	80.54	103.69	28.7%
Zysk brutto ze sprzedaży <i>Gross profit on sales</i>	105.24	133.46	26.8%	39.23	46.72	19.1%
Koszty ogólnego zarządu i sprzedaży <i>Costs of general management and sales</i>	76.76	96.96	26.3%	27.24	32.77	20.3%
EBITDA <i>EBITDA</i>	37.73	46.88	24.3%	14.97	17.29	15.5%
EBITDA skorygowana <i>EBITDA, adjusted</i>	37.96	48.21	27.0%	15.00	17.88	19.2%
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT) <i>Profit from operating activity (EBIT)</i>	28.79	37.23	29.3%	12.11	14.08	16.3%
Przychody finansowe <i>Financial revenues</i>	0.09	1.02	1043.8%	0.03	(0.20)	-
Koszty finansowe <i>Financial costs</i>	2.92	2.30	-21.2%	1.16	1.24	7.6%
Zysk brutto <i>Gross profit</i>	26.88	36.70	36.5%	11.28	12.64	12.0%
Podatek dochodowy <i>Income tax</i>	(3.10)	3.91	-	(1.16)	1.64	-
Zyski mniejszości <i>Net profit attributable to minority shareholders</i>	9.74	7.83	-19.6%	4.20	3.01	-28.2%
Zysk netto <i>Net profit</i>	20.24	24.96	23.3%	8.25	7.99	-3.1%

➔ WYNIKI FINANSOWE

Struktura przychodów: branże

- Rosnący udział takich branż jak eMobility & Renewables oraz Media & Entertainment

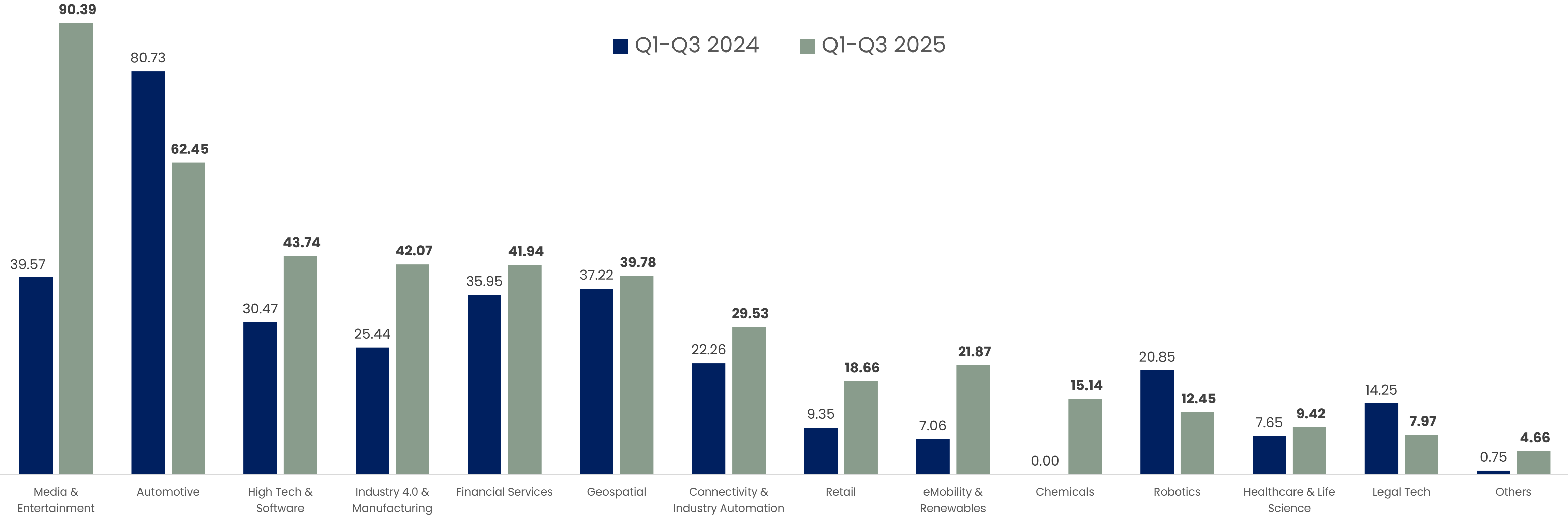
➔ FINANCIAL RESULTS

Revenue structure: sectors

- Growing share of such industries as eMobility & Renewables and Media & Entertainment.

Sector	Q1-Q3 2024	Q1-Q3 2025
Media & Entertainment	12%	21%
Automotive	24%	14%
High Tech & Software	9%	10%
Industry 4.0 & Manufacturing	8%	10%
Financial Services	11%	10%
Geospatial	11%	9%
Connectivity & Industry Automation	7%	7%
Retail	3%	4%
eMobility & Renewables	2%	5%
Chemicals	0%	3%
Robotics	6%	3%
Healthcare & Life Science	2%	2%
Legal Tech	4%	2%
Others	0%	1%
Revenue (PLNm)	331.6	440.1

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



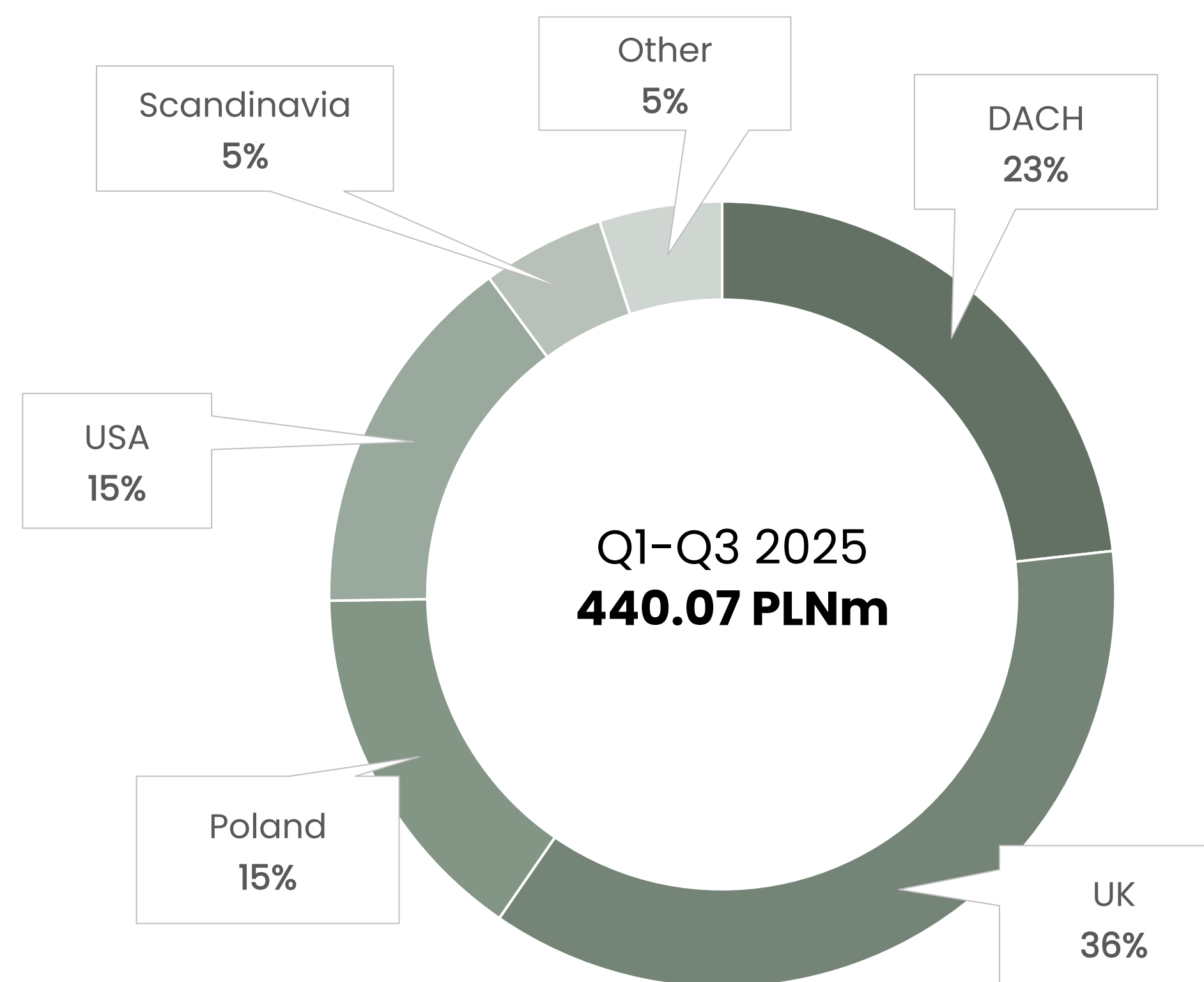
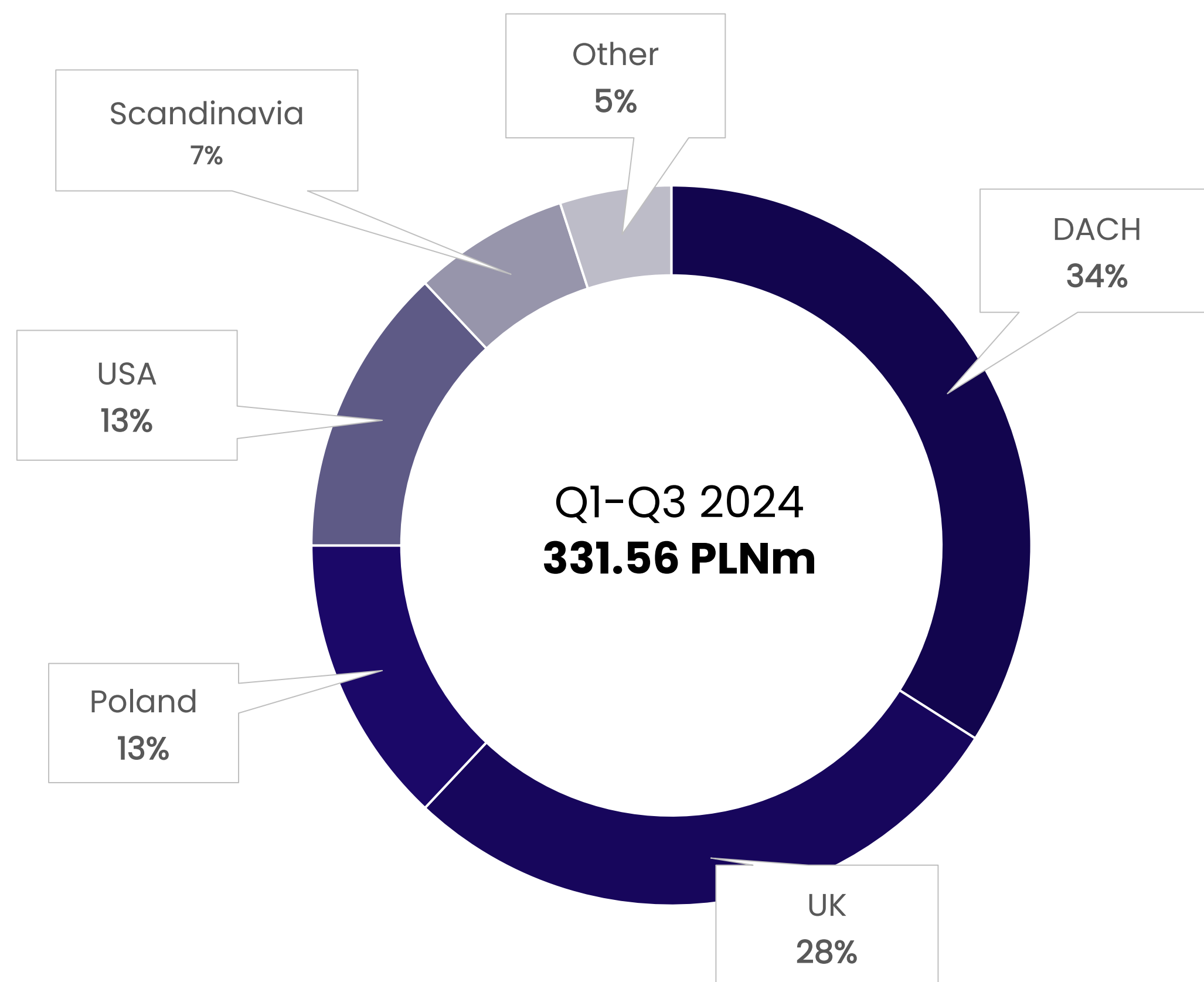
PL

- Zapowiadany wcześniej spadek przychodów w sektorze Automotive został zrównoważony z nadadkiem przez wzrosty z większości pozostałych sektorów
- Część kontraktów Robotics przeniesiona do Chemicals

ENG

- The previously announced decline in revenues in the Automotive was more than compensated by increases in most other sectors.
- Some of Robotics contracts were transferred to Chemicals

Struktura przychodów: geografie / Revenue structure: geography



PL

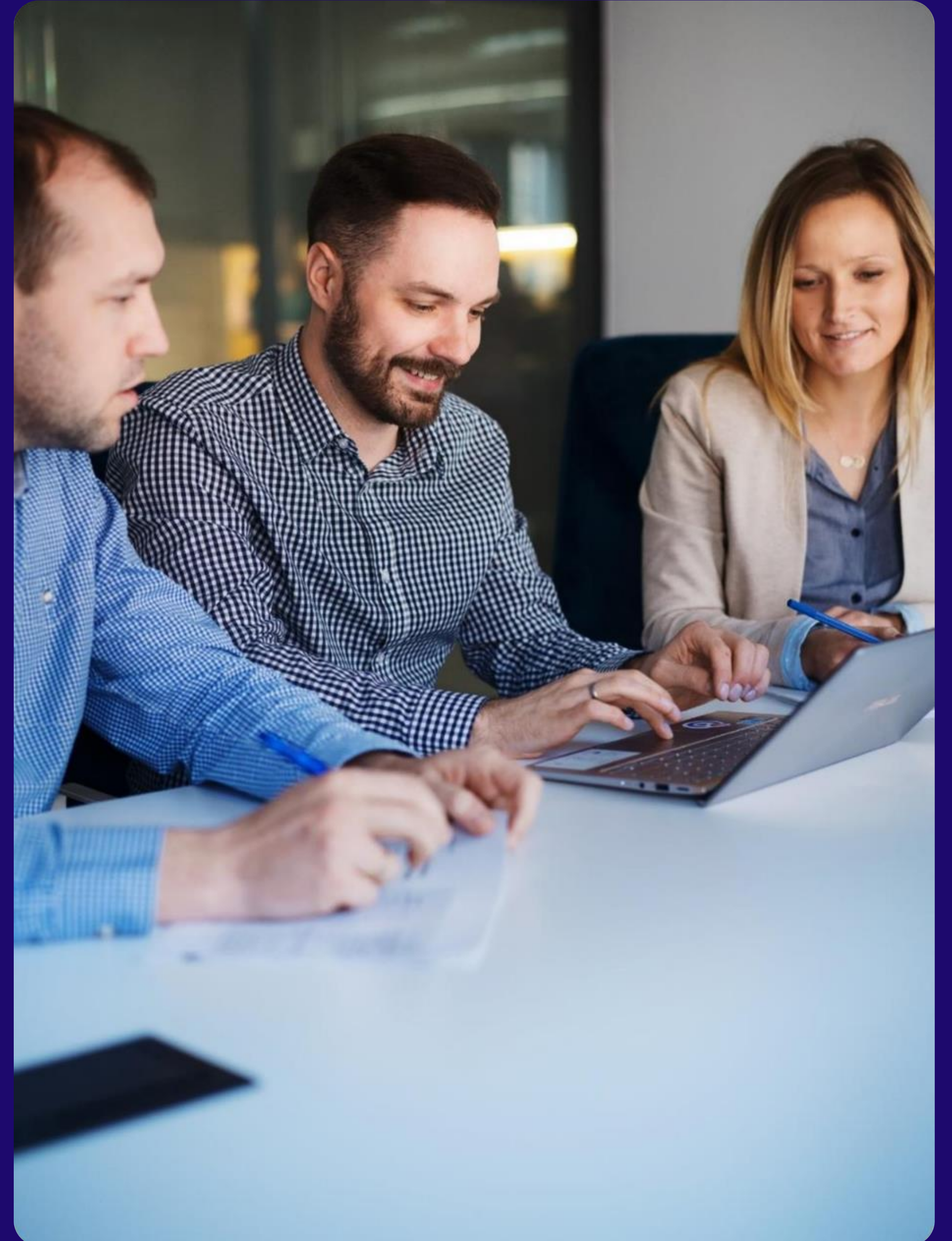
➔ WYNIKI FINANSOWE

Perspektywy

ENG

➔ FINANCIAL RESULTS

Prospects



➔ WYNIKI FINANSOWE

Perspektywy na kolejne kwartały

- ➔ **Carimus:** przejęcie amerykańskiej spółki w październiku br. Przyspieszenie rozwoju Grupy Spyrosoft w USA oraz lepsze możliwości zatrudniania specjalistów, dostępnych na rynku amerykańskim (m.in. z obszaru AI). Szacowane przychody w 2025 r. to 6,2 mln USD vs. 5,3 mln USD w 2024 r. Zespół to ok. 40 osób. Klienci z takich sektorów jak healthcare i biotechnologie, energetyczny, czy infrastrukturalny.
- ➔ **Dywersyfikacja:**
 - Kolejne branże – np. Spyrosoft Innovo, które będzie działać w branży rolniczej.
 - Spyrosoft AdTech – oczekiwany próg rentowności w Q4 2025 (ale ograniczony wpływ na całą Grupę).
 - Kontynuacja aktywności w obszarze M&A. Trwają dwa ogłoszone procesy due diligence (spółki z rynku niemieckiego i azjatyckiego). Grupa podjęła również kroki, by w dłuższej perspektywie wejść na rynek państw Zatoki Perskiej.

➔ FINANCIAL RESULTS

Prospects for the upcoming quarters

- ➔ **Carimus:** an American company acquired in October this year. The aim is to accelerate the development of the Spyrosoft Group in the US and improve opportunities for hiring the best specialists (including AI) on the American market. Estimated revenues in 2025 are USD 6.2m vs. USD 5.3m in 2024. Team of around 40 people. Clients: healthcare and biotechnology, energy and infrastructure.
- ➔ **Diversification:**
 - New industries: Spyrosoft Innovo will operate in the agricultural sector
 - Spyrosoft AdTech: should break even in Q4 2025, (though limited impact on the Group overall)
 - Continued M&A activity. Due diligence processes are also underway (for an Asian and a German company). The Group has also taken steps to enter the Gulf States market in the future.

➔ WYNIKI FINANSOWE

Perspektywy na kolejne kwartały

- ➔ **AI:** rynek rozwija się bardzo dynamicznie, stąd też ekspansja Grupy na rynku amerykańskim, która ma zapewnić dostęp do najlepszych specjalistów w tej dziedzinie i rozwój kompetencji AI całej Grupy. Elementy AI występują w zdecydowanej większości projektów, a także wykorzystanie tej technologii pozwala zdobywać nowych klientów oraz optymalizować wydajność codziennej pracy.
- ➔ **Przegląd opcji strategicznych:** intencją Zarządu jest zakończenie procesu do końca br.
- ➔ **Zarząd podtrzymuje długoterminowe cele i realizuje przyjętą Strategię na lata 2022–2026.**

➔ FINANCIAL RESULTS

Prospects for the upcoming quarters

- ➔ **AI:** the market is developing very dynamically, hence the Group's expansion into the American market, which is intended to ensure access to the best specialists in this field and the development of AI competencies across the entire Spyrosoft Group. In addition, AI components are present in the vast majority of projects, while the use of this technology enables the acquisition of new clients and the optimisation of everyday work.
- ➔ **Strategic review:** the Board wants to complete the process by the end of the year.
- ➔ **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

IR 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.