

Wyniki finansowe za 2025 / Financial results for 2025

Agenda

- 01 **Podsumowanie najważniejszych wydarzeń**
- 02 **Wyniki finansowe**
- 03 **Perspektywy**
- 04 **Strategia**

Agenda

- 01 **Summary of key events**
- 02 **Financial results**
- 03 **Prospects**
- 04 **Strategy**

PL

➔ WYNIKI FINANSOWE

Podsumowanie najważniejszych wydarzeń

ENG

➔ FINANCIAL RESULTS

Summary of key events



➔ WYNIKI FINANSOWE

Kluczowe fakty

(1/3)

- ➔ **Przychody:**
2025: **+29,2% r/r do 601,3 mln zł**
Q4 2025: **+20,4% r/r do 161,2 mln zł**
- ➔ **EBITDA:**
2025: **+26,8% r/r do 72,1 mln zł**
Q4 2025 **+31,6 % r/r do 25,2 mln zł**
- ➔ **Zysk netto:**
2025: **+18,9% r/r do 40,8 mln zł**
Q4 2025 **+12,4 % r/r do 15,8 mln zł**

- ➔ **Marża EBITDA:**
2025: **12,0% vs. 12,2% w 2024**
Q4 2025: **15,7% vs. 14,3% w Q4 2024**
- ➔ **Skorygowana marża EBITDA:**
2025: **12,5% vs. 12,3% w 2024**
Q4 2025: **16,2% vs. 14,3% w Q4 2024**

EBITDA skorygowana o koszty M&A

➔ FINANCIAL RESULTS

Key facts

(1/3)

- ➔ **Revenue:**
2025: **+29.2% y/y to PLN 601.3m**
Q4 2025: **+20.4 y/y to PLN 161.2m**
- ➔ **EBITDA:**
2025: **+26.8% y/y to PLN 72.1m**
Q4 2025: **+31.6% y/y to PLN 25.2m**
- ➔ **Net profit:**
2025: **+18.9% y/y to PLN 40.8m**
Q4 2025: **+12.4% y/y to PLN 15.8m**

- ➔ **EBITDA margin:**
2025: **12.0% vs. 12.2% in 2024**
Q4 2025: **15.7% vs. 14.3% in Q4 2024**
- ➔ **Adjusted EBITDA margin:**
2025: **12.5% vs. 12.3% in 2024**
Q4 2025: **16.2% vs. 14.3% in Q4 2024**

EBITDA adjusted for M&A costs

➔ WYNIKI FINANSOWE

Kluczowe fakty

(2/3)

➔ Dalsza dywersyfikacja

Ekspansja w USA poprzez akwizycję Carimus. Dostęp do specjalistów, m.in. w AI, i do Klientów na dużym rynku.

Ograniczenie aktywności w branży Automotive zrównoważone poprzez rozwój innych obszarów oraz uruchomienie nowych, np. Defence, AdTech.

➔ Sytuacja globalna w branży

Mimo wyzwań makroekonomicznych i geopolitycznych, branża wchodzi w fazę przejściowej stabilizacji. Rynek staje się bardziej dojrzały, większego znaczenia nabierają wyspecjalizowane obszary, takie jak AI.

➔ Wpływ AI

Dzięki przeprowadzonym inwestycjom i rozwojowi umiejętności pracowników, Grupa jest dobrze spozycjonowana do wykorzystania tej technologii.

Bezpośredni udział AI w przychodach pozostaje obecnie na jednocyfrowym poziomie. Już teraz AI stanowi istotny element:

- w zdobywaniu nowych kontraktów,
- w zwiększaniu wydajności w ramach firmy.

W perspektywie kilku lat AI umożliwi upowszechnienie nowych modeli biznesowych.

➔ FINANCIAL RESULTS

Key facts

(2/3)

➔ Further diversification

Expansion in the US via acquiring Carimus. Access to specialists, including AI experts, and to Clients on a big market.

Limited activity in Automotive balanced out by growth of other areas and launching new BUs, such as Defence or AdTech.

➔ Global industry situation

Despite macroeconomic and geopolitical challenges, the industry is entering a phase of temporary stability. The market is becoming more mature, especially in specialized areas such as AI.

➔ AI impact

Thanks to the investments made and the development of employees' skills, the Group is well positioned to leverage this technology.

AI's direct contribution to revenue currently is at a single-digit level. AI is already an important element:

- in winning new contracts,
- in increasing efficiency within the company.

In the next several years AI will make it possible to introduce new business models.

WYNIKI FINANSOWE

Kluczowe fakty

(3/3)

→ 122 nowych klientów w 2025 16 nowych klientów w Q4 2025

Łącznie w 2025 roku Grupa Spyrosoft obsługiwała 318 klientów.

→ Zespół na koniec 2025 liczył 1 932 osób

Liczba utrzymała się na stabilnym poziomie:

- in minus – dostosowanie się do trudności w branży Automotive,
- in plus – dalsza ekspansja i specjalizacja.

Wynagrodzenia rosły w ograniczonym stopniu, selektywnie.

→ Ławka i freelancerzy

Udział tzw. ławki w kosztach wytworzenia wyniósł 2,2% w 2025 vs. 3,8% w 2024. W samym Q4 2025 „ławka” spadła do poziomu 1,6% wobec 1,9% w Q3 2025.

Niska „ławka” nie hamuje nowych projektów. Dzięki freelancerom, Grupa zwinnie skaluje zespoły wedle potrzeb.

FINANCIAL RESULTS

Key facts

(3/3)

→ 122 new clients in 2025 16 new clients in Q4 2025

In total, in 2025, the Group was serving 318 clients.

→ The team had 1,932 people

The headcount remained stable overall:

- On the downside, adjustments were made in response to challenges in the automotive sector;
- On the upside, the company continued its expansion and specialization.

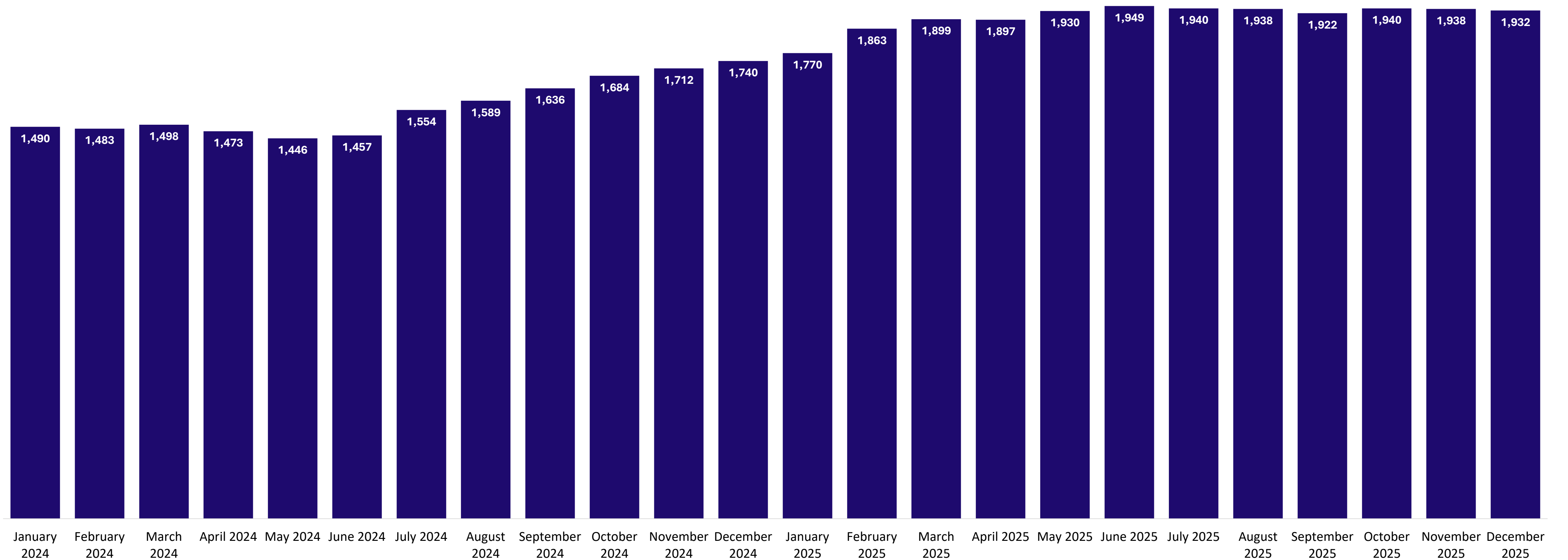
Salaries increased to a limited extent and on a selective basis.

→ The bench and freelancers

The share of the “bench” in production costs was 2.2% in 2025 vs. 3.8% in 2024. In Q4 2025 alone, the share of the “bench” in production costs fell to 1.6% vs. 1.9% in Q3 2025.

Such lean bench is not detrimental for new projects. Thanks to freelancers, the Group can scale its teams flexibly according to its needs.

Zespół / Team



Nasze biura / Our offices

Argentina

Denmark

Croatia

Germany

India

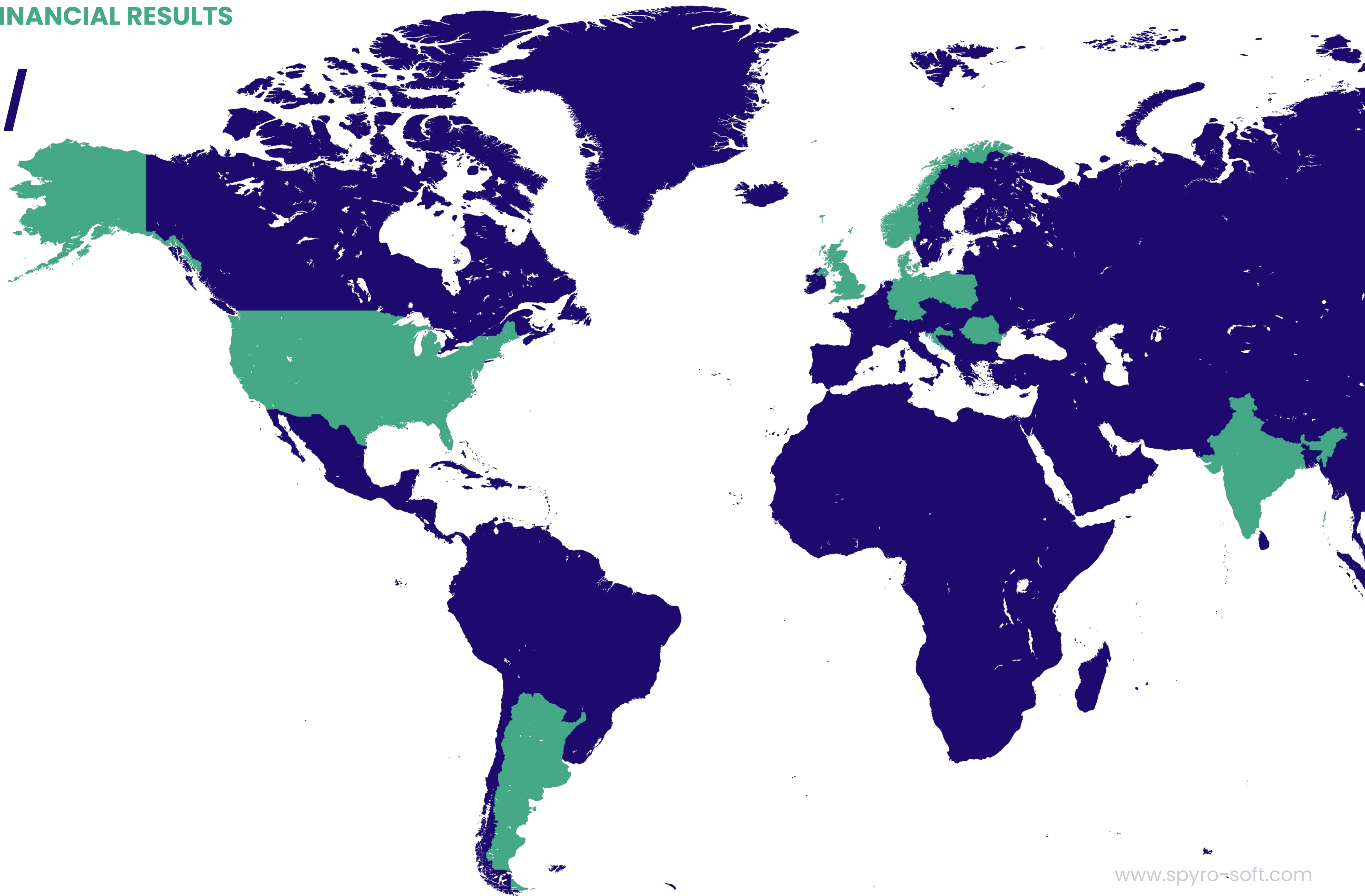
Norway

Poland

Romania

UK

USA



Sektory biznesowe / Business sectors



Media & Entertainment



**Healthcare
& Life Science**



Chemicals



High Tech & Software



Legal Tech



**Industry 4.0
& Manufacturing**



**E-mobility,
& Renewables**



Geospatial



Automotive



Financial Services



Robotics



Retail



**Connectivity &
Industry Automation**



**Defence, Security
& Aerospace**



AdTech & MarTech

Bliska grupa porównawcza / Peer group comparison

Company	Employment growth Q/Q, %	Employment growth Y/Y, %	Revenue growth Y/Y, %	Operating profit growth Y/Y, %	Eps growth Y/Y, %	Q1 2026 Y/Y, %	FY 2026 Y/Y, %
EPAM Systems	1	3	13	19	10	7	6
Globant	(1)	(8)	(5)	2	9	(2)	1
Endava	(0)	(1)	(2)	(283)	(180)	(1)	1
Grid Dynamics	(0)	5	6	(60)	(100)	3	9
Progress Software	NA	NA	15	116	1667	2	2
PEERS TOTAL	0	(1)	7	15	16	4	4
Spyrosoft	1	11	29	19	19	NA	NA

- Przychody grupy porównawczej wzrosły o 7% rdr w IV kw. 2025 i o 11% w 2025. W 2026 roku grupa spodziewa się wzrostu przychodów o 4% rdr. Zysk operacyjny zwiększył się o 15% rdr, a zysk na akcję wzrósł o 16% rdr w IV kw. 2025.
- Grupa sygnalizuje wyraźne przejście od eksperymentów z AI do realizacji na poziomie produkcyjnym. Firmy raportują znaczące i rosnące przychody z usług „natywnych dla AI”. Temat przewodni to przejście na model dostaw oparty na AI, w którym tradycyjne rozliczenia oparte na pracy są wypierane przez wartość opartą na wynikach, generowaną za pośrednictwem zastrzeżonych platform AI i zautomatyzowanych „podów”.
- Globant oferuje wyjście poza tradycyjny model „miejsc” poprzez wprowadzenie opartego na tokenach, inteligentnego modelu subskrypcji zapewniając klientom całkowitą suwerenność korporacyjną. Sztuczna inteligencja stanowiła 25% przychodów Grid Dynamics w IV kw. 2025, a w całym roku 2025 przychody spółki z AI wzrosły o 30% rdr.

PL

- The peer group increased its revenues by 7% y/y in Q4 2025 and by 11% in FY 2025. In 2026 the peers expect to a revenue growth of 4% y/y. In Q4 2025, their operating profit increased by 15% y/y, and earnings per share by 16% y/y.
- The peer group is signalling a clear shift from AI experimentation to production-level implementation. Companies are reporting significant and growing revenues from ‘AI-native’ services. The overarching theme is the shift to an AI-driven delivery model, in which traditional labour-based billing is being replaced by value based on results, generated through proprietary AI platforms and automated ‘pods’.
- Globant offers a move beyond the traditional ‘seat’ model by introducing a token-based, intelligent subscription model that provides clients with complete corporate sovereignty. Artificial intelligence accounted for 25% of Grid Dynamics’ revenue in Q4 2025, and for the full year 2025, the company’s AI revenue grew by 30% y/y.

ENG

PL

➔ WYNIKI FINANSOWE

Wyniki finansowe

ENG

➔ FINANCIAL RESULTS

Financial results

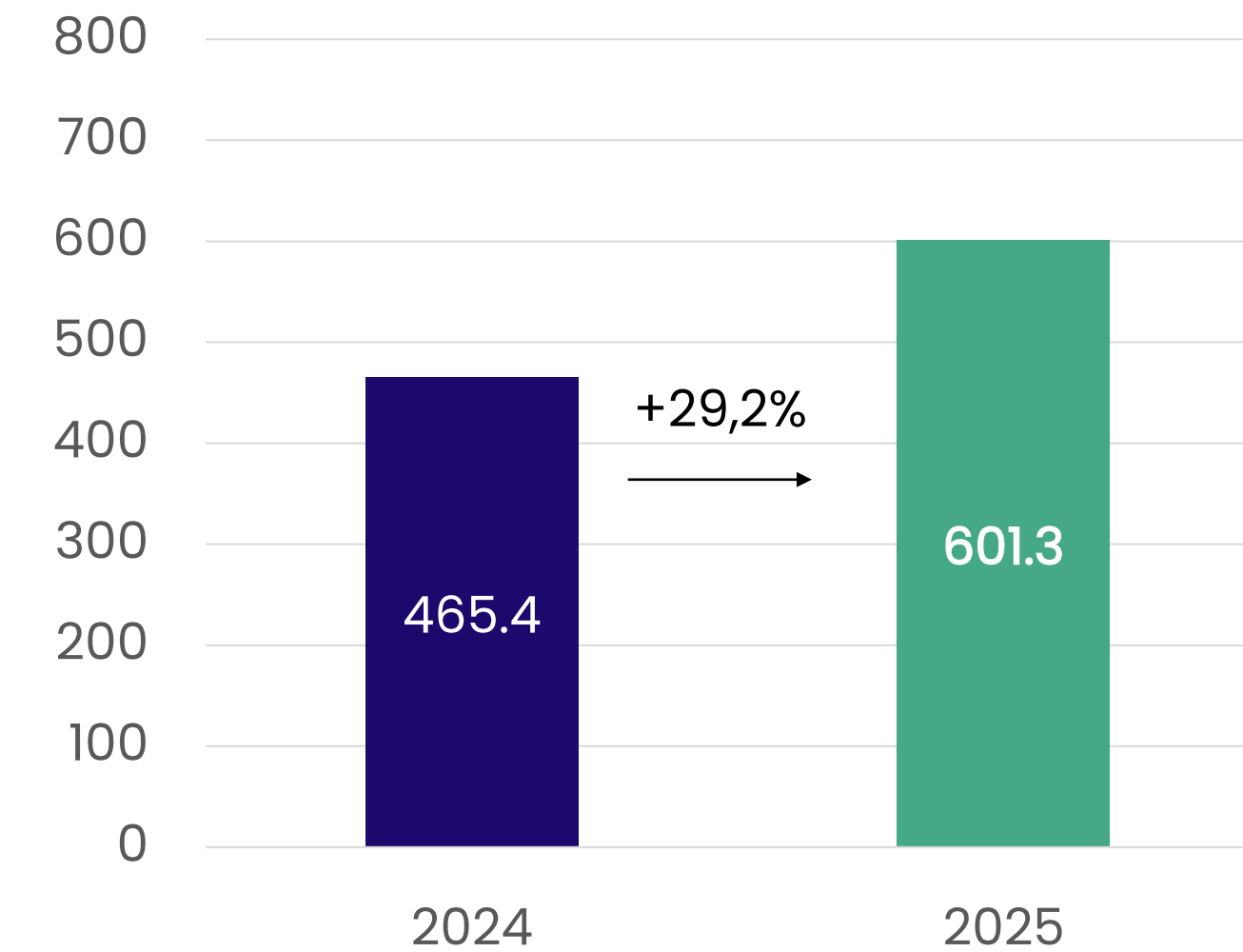


WYNIKI FINANSOWE

Przychody (mln zł)

- Skonsolidowane przychody Grupy Spyrosoft w 2025 wyniosły 601,3 mln zł (+29,2% r/r).
- Przychody rosły m.in. dzięki solidnemu wzrostowi przychodów w segmencie Media & Entertainment, a także dobrym wynikiem High Tech & Software, Industry 4.0 & Manufacturing oraz Financial Services.
- Udział tzw. ławki w kosztach wytworzenia zmniejszył się w 2025 i wyniósł 2,2% vs. 3,8% w 2024, a w samym Q4 2025 było to 1,6%.
- Trudna sytuacja geopolityczna ograniczyła część inwestycji w branży. Na przychodach odbiły się również sygnalizowane wcześniej problemy w sektorze Automotive (H1 2025)

2024 vs. 2025

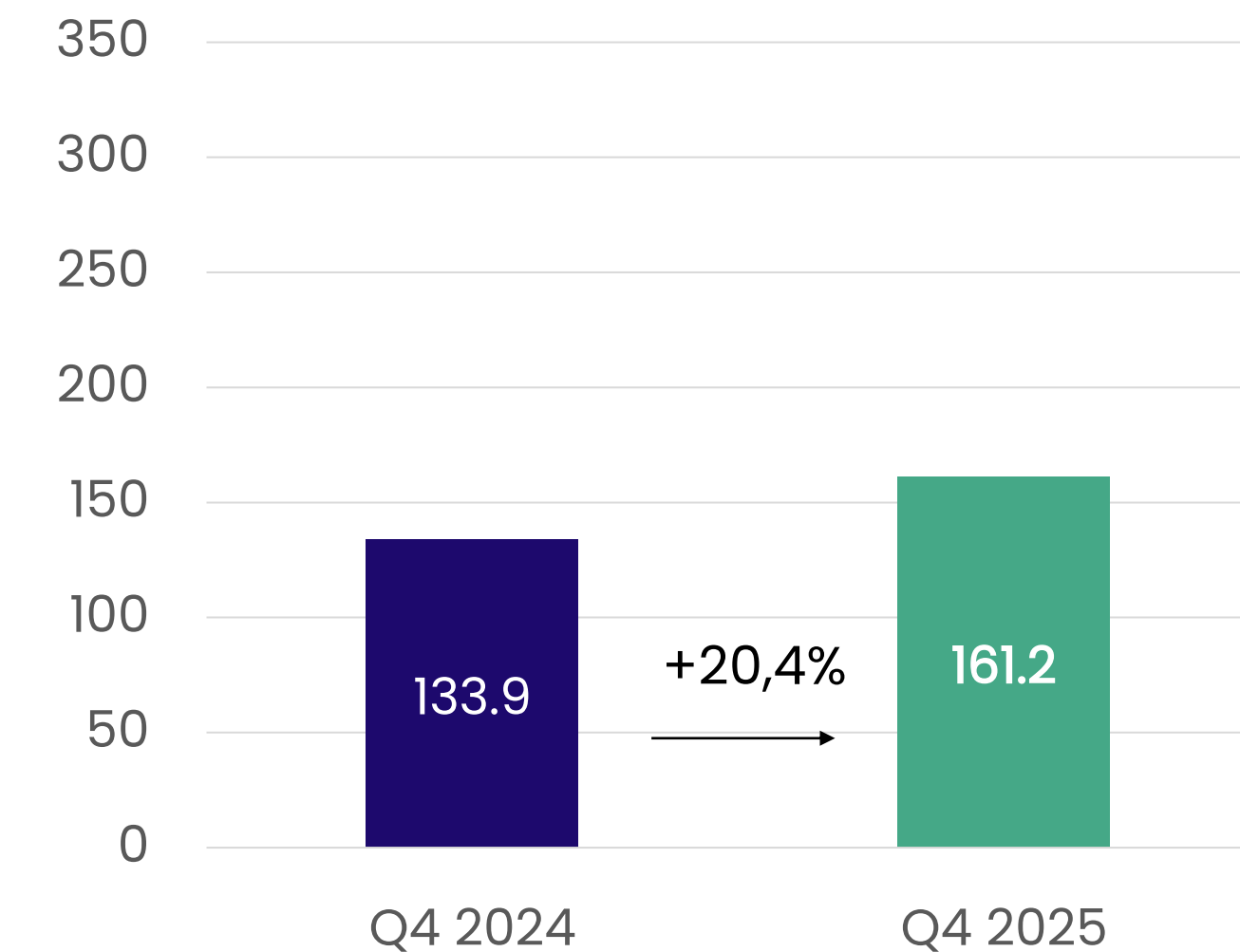


FINANCIAL RESULTS

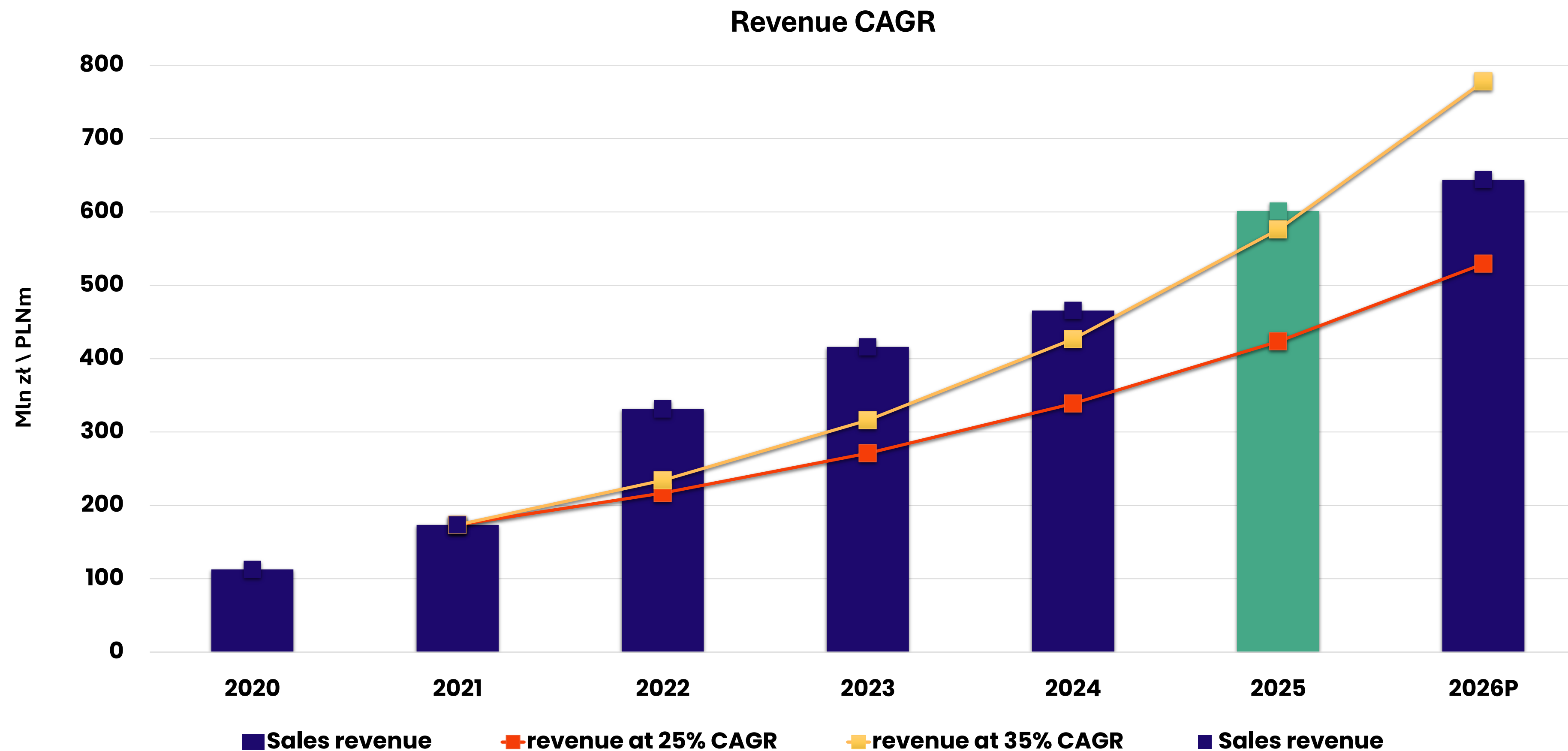
Revenue (PLNm)

- The Spyrosoft Group generated consolidated revenue in 2025 of PLN 601.3m (+29.2% y/y).
- Revenue growth was driven, among other factors, by strong performance in the Media & Entertainment segment, as well as solid results in High Tech & Software, Industry 4.0 & Manufacturing, and Financial Services
- The share of the “bench” in production costs was 2.2% in 2025 vs. 3.8% in 2024. In Q4 2025 alone, the share of the “bench” in production costs fell to 1.6% vs. 1.9% in Q3 2025.
- The challenging geopolitical situation limited investment in the industry. Revenue was also affected by the previously signaled difficulties in the automotive sector in H1 2025.

Q4 2024 vs. Q4 2025



2022–2026 revenue (PLNm) – strategic goal

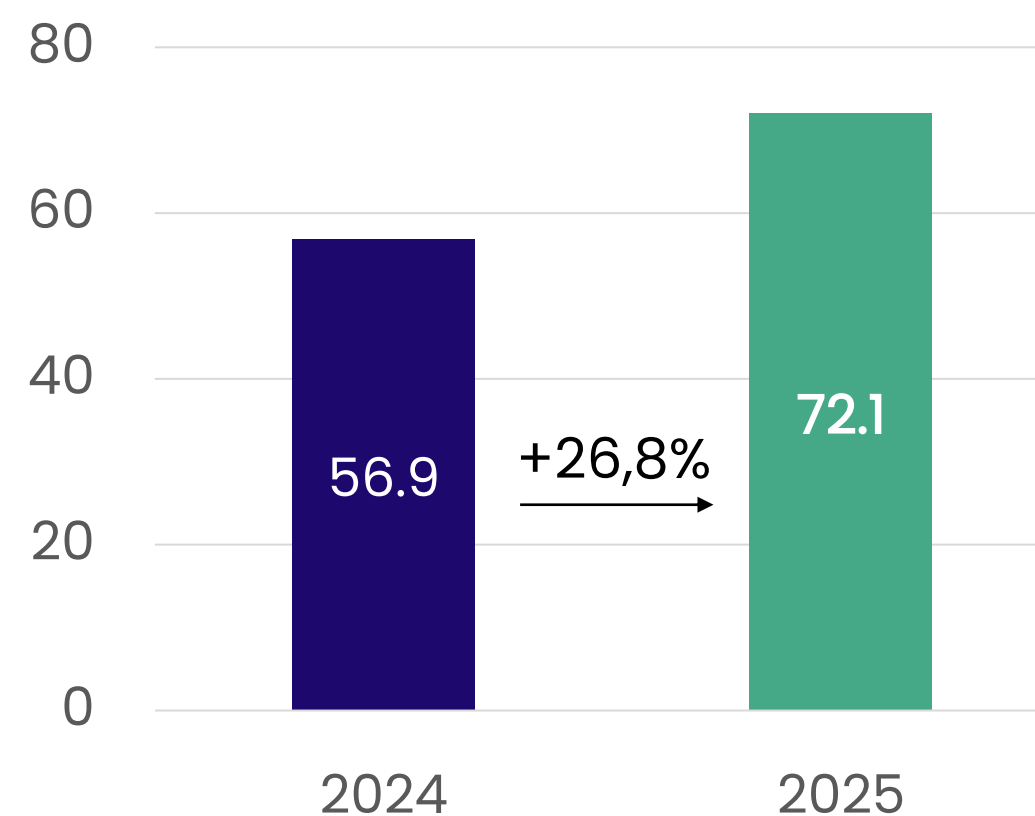


WYNIKI FINANSOWE

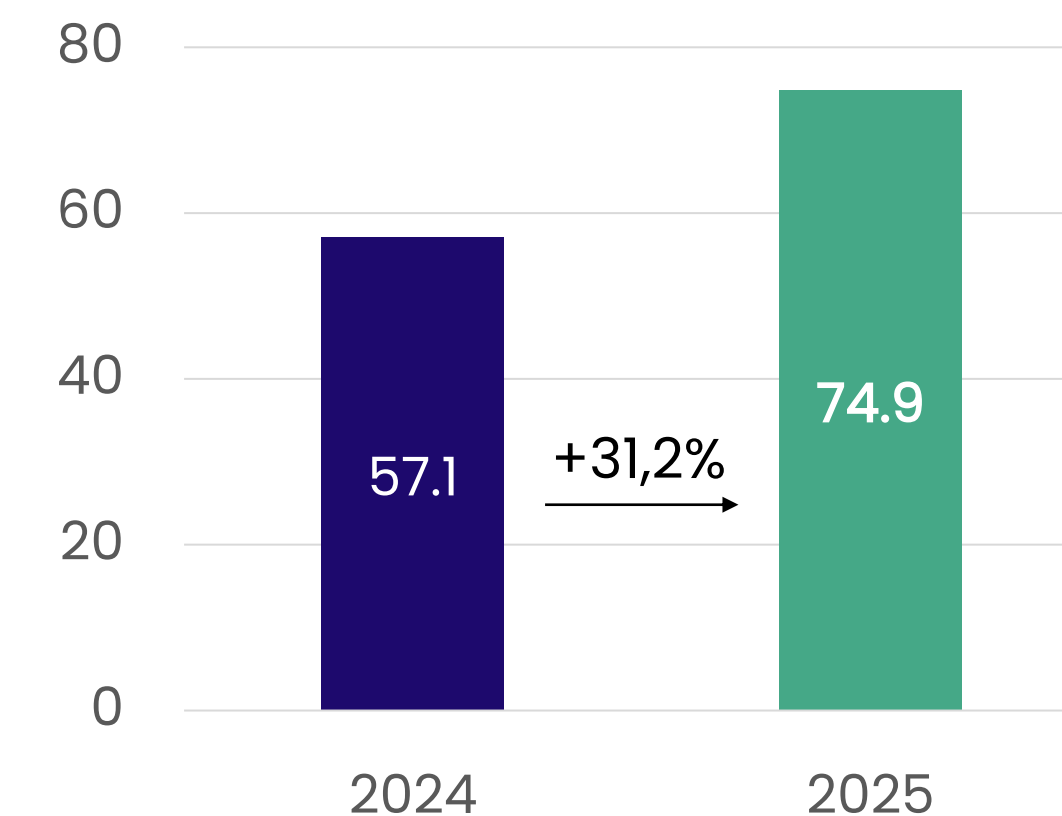
EBITDA (mln zł)

- Wynik EBITDA za 2025 wyniósł 72,1 mln zł, co oznacza wzrost o 26,8% r/r. Marża EBITDA na poziomie 12,0% wobec 12,2% w 2024 (vs 11%-14% jako poziom założony w strategii na lata 2022-2026). Na wynik wpływ miały m.in.:
 - Utrzymanie ogólnego poziomu kosztów na stabilnym poziomie, mimo kosztów związanych z trudnościami Automotive w H1 2025.
 - Koszty poniesione na procesy M&A, szczególnie po Q2 2025. Marża EBITDA skorygowana o te koszty wyniosła 12,5% w 2025.

2024 vs 2025



ADJUSTED: 2024 vs 2025



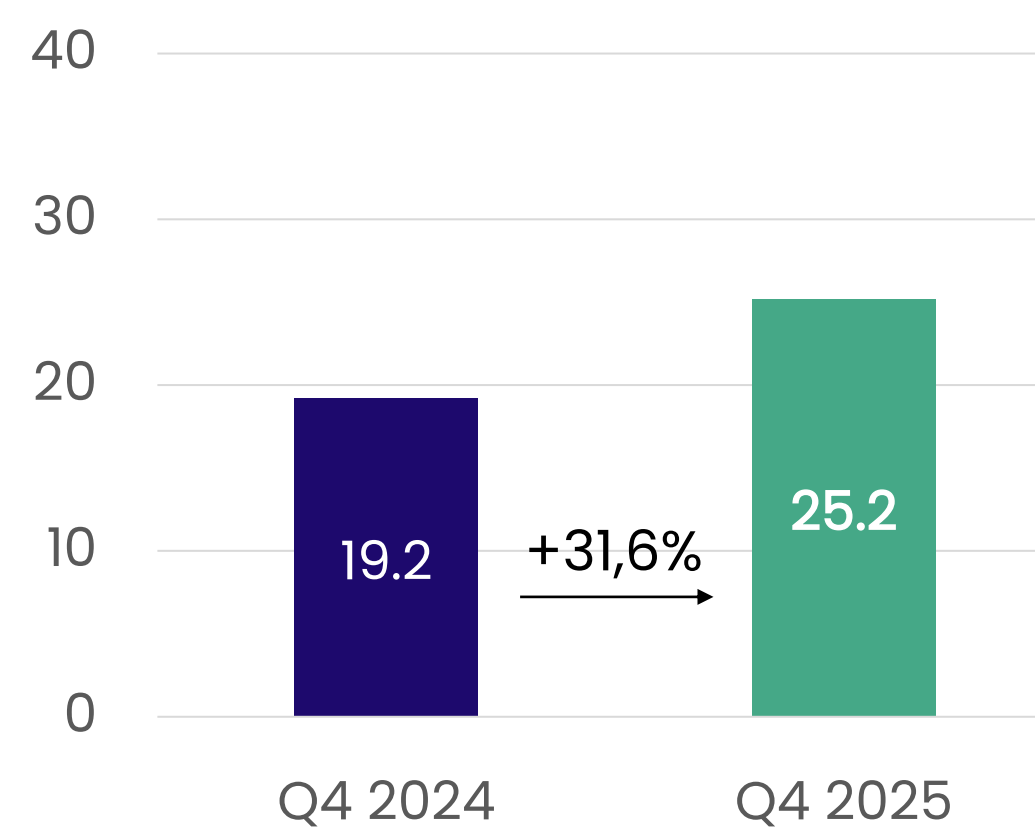
*EBITDA skorygowana o koszty M&A
EBITDA adjusted for M&A costs*

FINANCIAL RESULTS

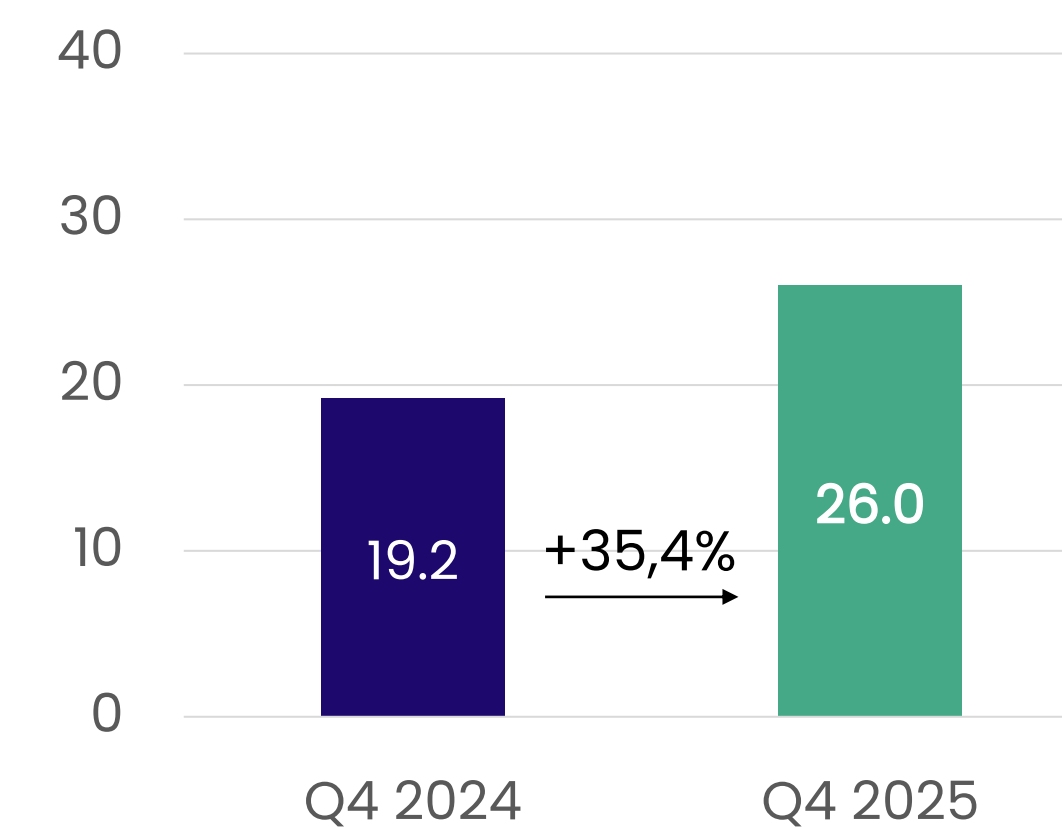
EBITDA (PLNm)

- EBITDA for 2025 was PLN 72.1m, an increase of 26.8% y/y. The EBITDA margin was 12.0%, against 12.2% in 2024. (compared to 11%-14% range in strategy for 2022-2026). These results reflect:
 - Overall costs were kept at a stable level despite costs related to the difficulties in the automotive sector in H1
 - Costs incurred for ongoing M&A processes, especially since Q2 2025. EBITDA margin adjusted for M&A costs was 12.5% in 2025.

Q4 2024 vs. Q4 2025



ADJUSTED: Q4 2024 vs. Q4 2025



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

PL

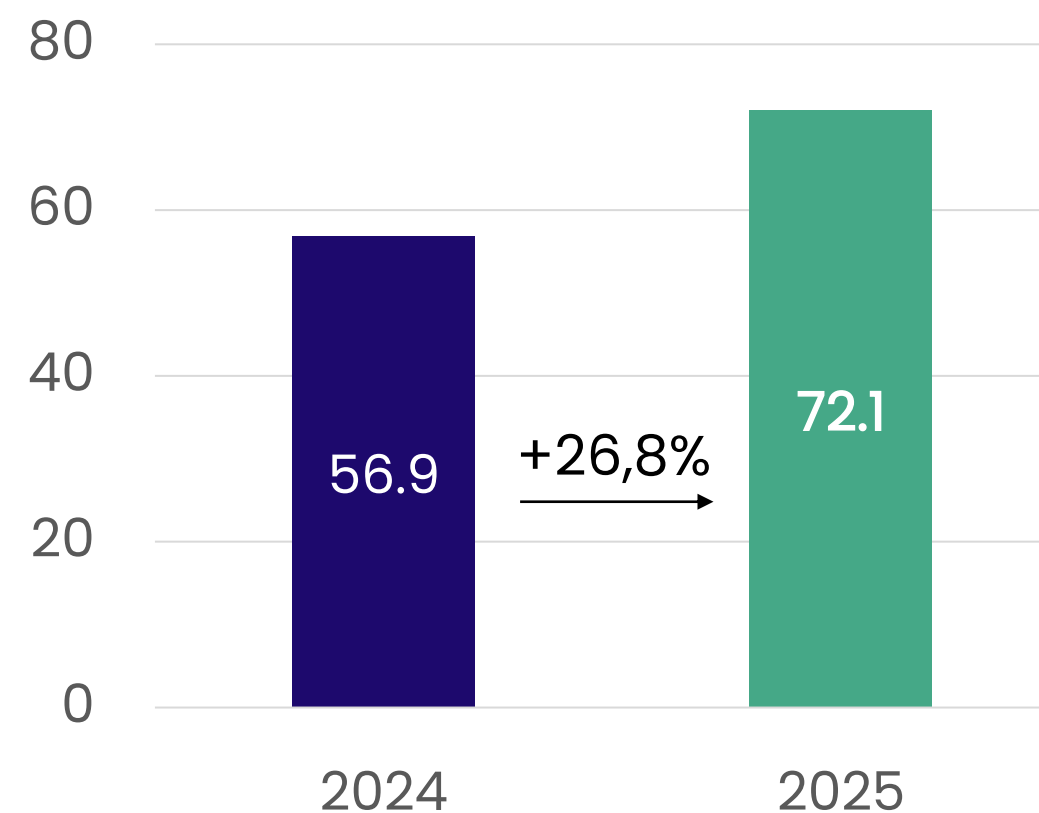
➔ WYNIKI FINANSOWE

EBITDA (mln zł)

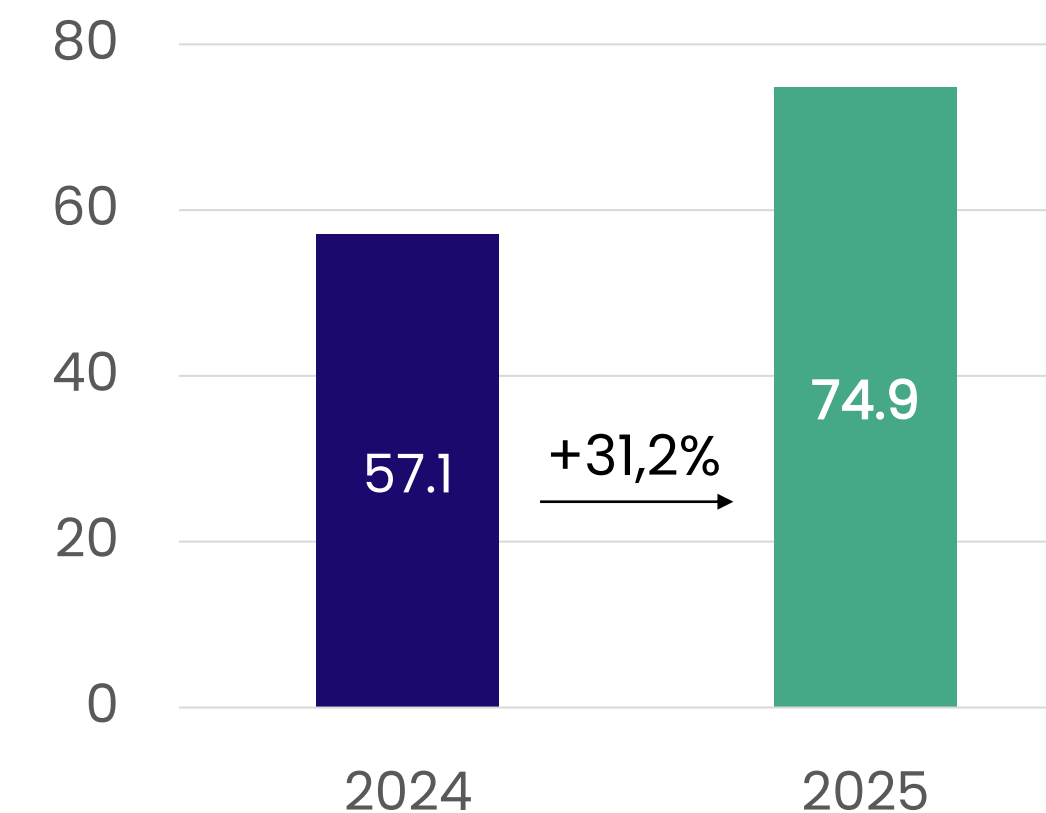
- Dalszy wzrost pomimo silnej złotówki.
- 83% przychodów z rynków zagranicznych.

	USD	EUR	GBP
2024	3,99	4,30	5,10
2025	3,76	4,27	4,95
Zmiana	-5,77%	-0,76%	-2,78%

2024 vs 2025



ADJUSTED: 2024 vs 2025



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

ENG

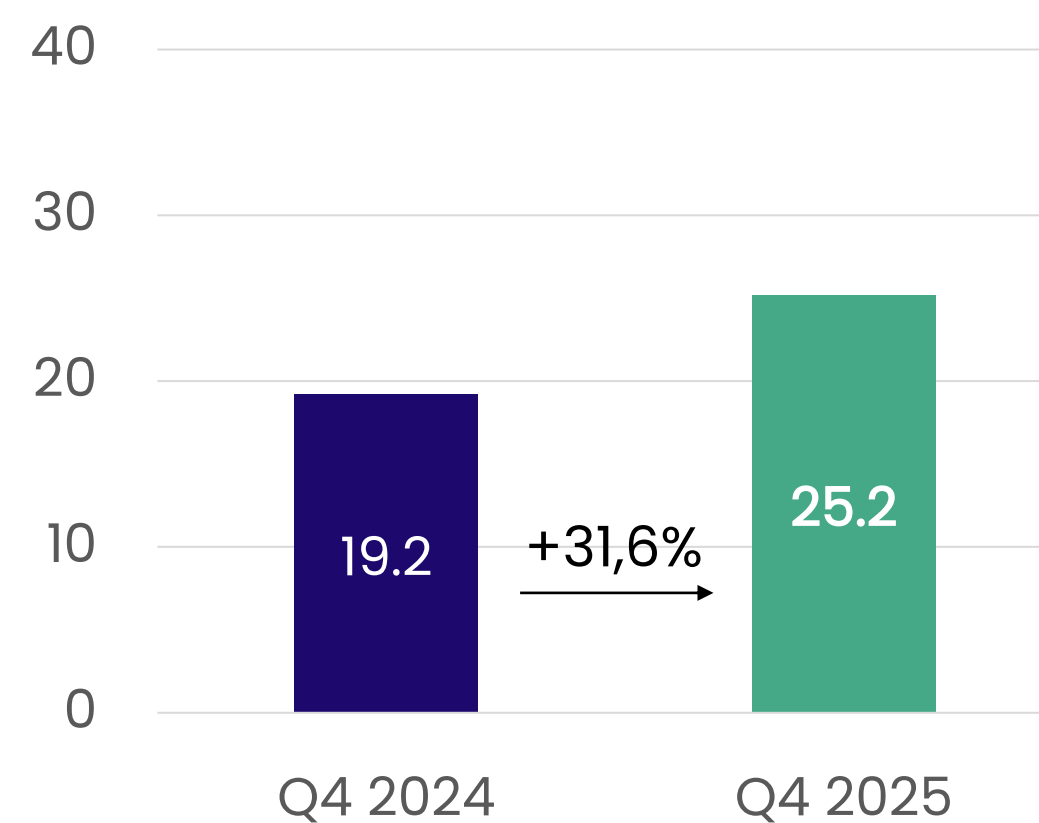
➔ FINANCIAL RESULTS

EBITDA (PLNm)

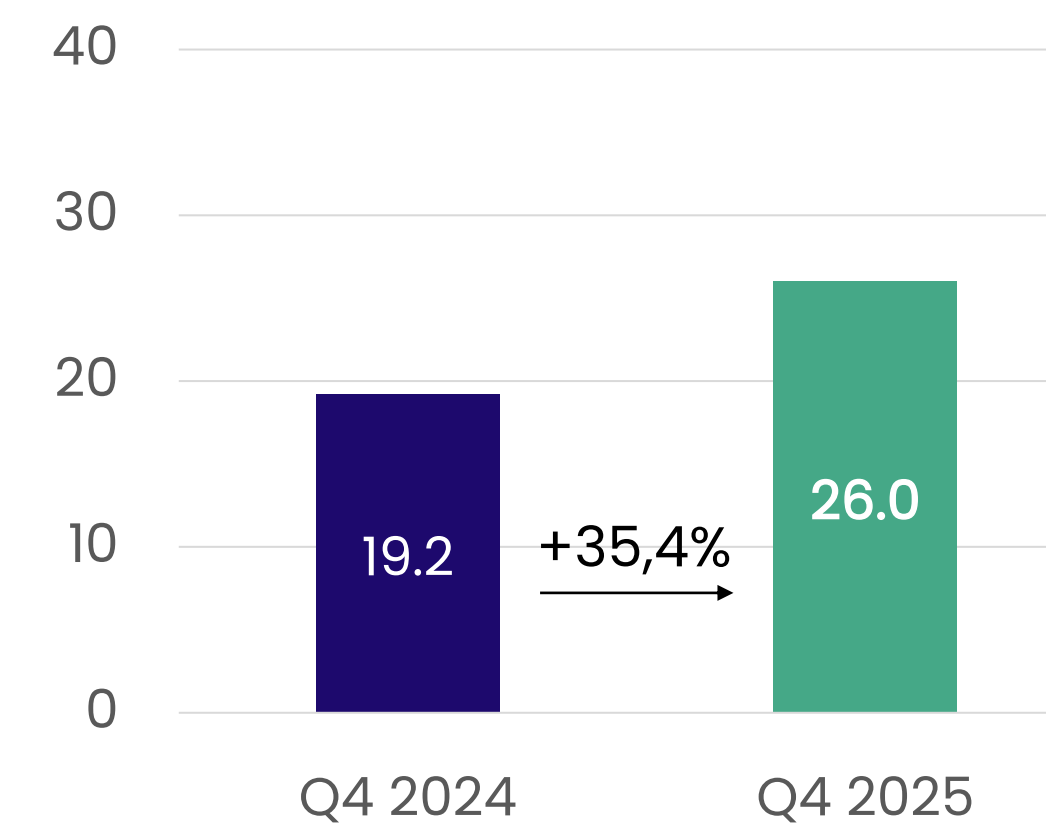
- Continued solid growth, despite the impact of the strong złoty.
- 83% of revenues coming from markets other than Poland.

	USD	EUR	GBP
2024	3.99	4.30	5.10
2025	3.76	4.27	4.95
Change	-5.77%	-0.76%	-2.78%

Q4 2024 vs. Q4 2025



ADJUSTED: Q4 2024 vs. Q4 2025



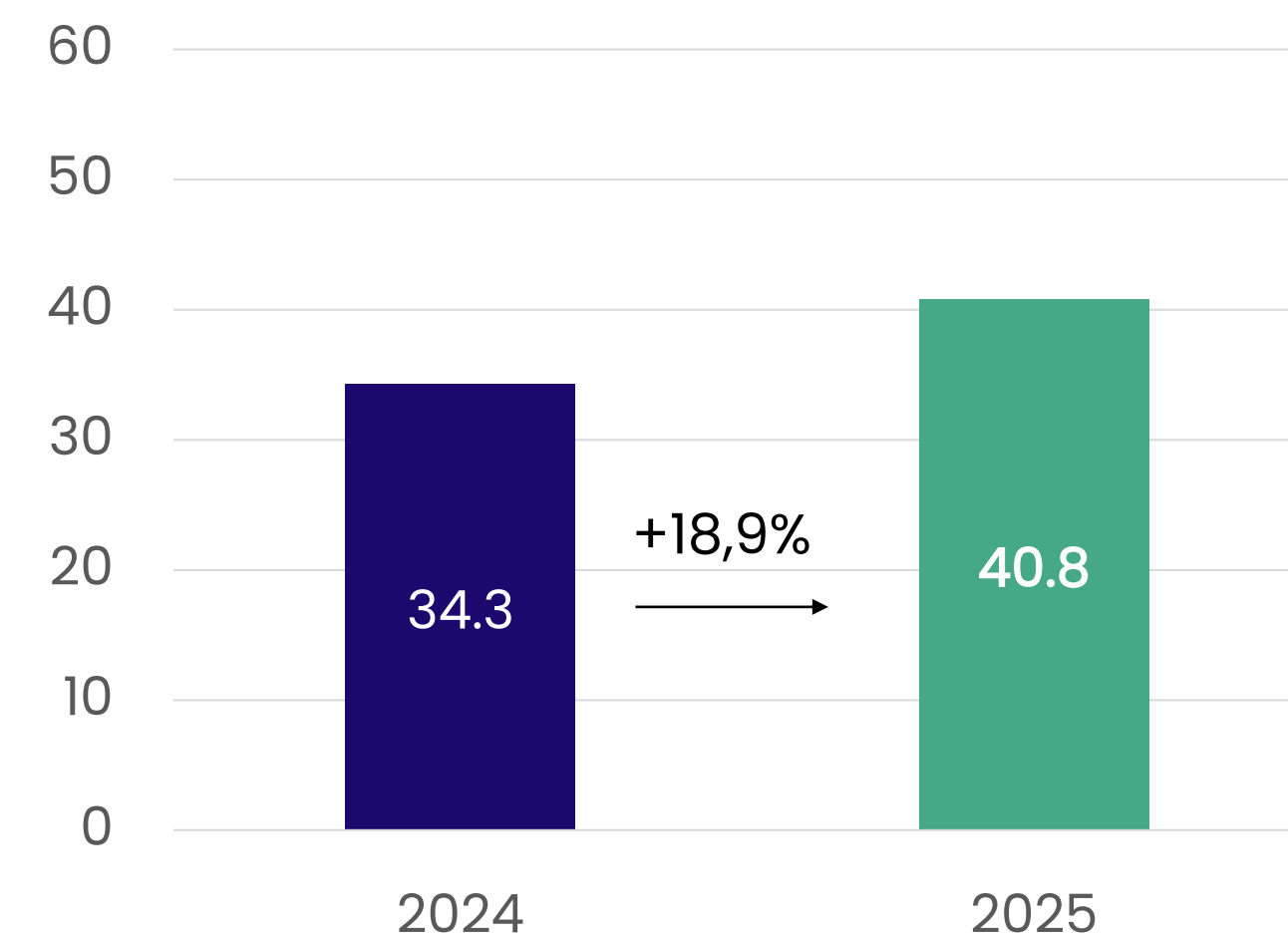
EBITDA skorygowana o koszty M&A
EBITDA adjusted for M&A costs

WYNIKI FINANSOWE

Zysk netto (mln zł)

- Zysk netto Grupy 2025 wyniósł 40,8 mln zł i był wyższy o 18,9% r/r.
- Na zysk netto wpływ miały m.in.:
 1. Na wyniki na poziomie netto w 2025 r. pozytywny wpływ miały korekty CIT za lata ubiegłe (działalność B+R). Zwiększyły one wynik o 3,8 mln zł, z czego 2,9 mln zł w samym Q4 2025.
 2. Instrumenty forward i window forward zmniejszyły niekorzystny wpływ kursów walutowych

2024 vs. 2025

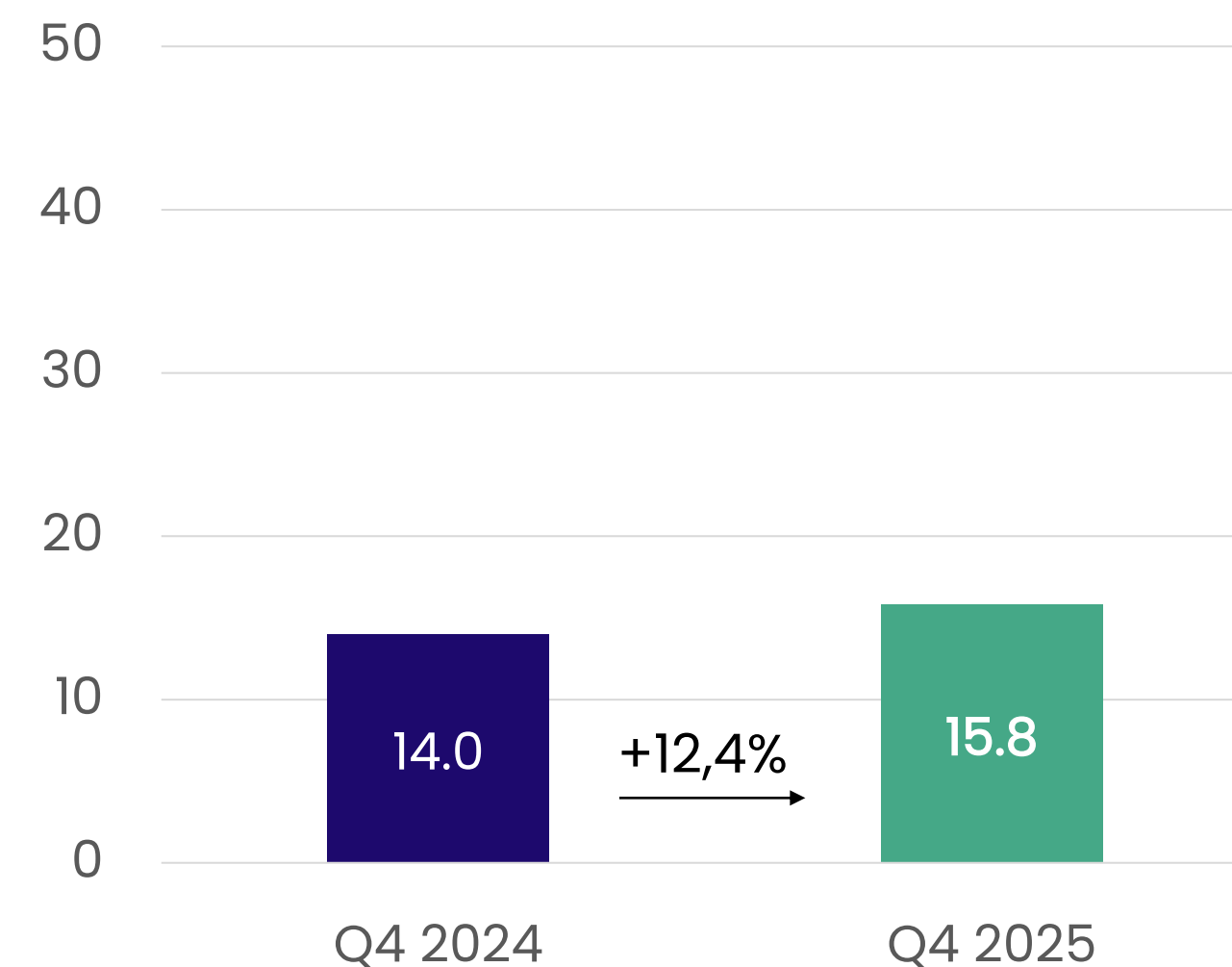


FINANCIAL RESULTS

Net profit (PLNm)

- The Group's net profit in 2025 was PLN 40.8m and was 18.9% y/y higher.
- The net profit was impacted among other factors by:
 1. The net results for 2025 were positively impacted by tax relief (for R&D activities) from previous years. It increased the results by PLN 3.8m, including PLN 2.9 million in Q4 2025 alone.
 2. Forward and Window Forward contracts were used to mitigate the negative effects of the strong zloty.

Q4 2024 vs. Q4 2025



Rachunek wyników 2025 / Statement of results for 2025

Statement of results (PLNm)	2024	2025	% change y/y	Q4 2024	Q4 2025	Zmiana % r/r
Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług <i>Net revenue from sale of products and services</i>	465.42	601.26	29%	133.86	161.19	20%
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów <i>Costs of sold products, goods and materials</i>	314.50	411.89	31%	88.18	105.29	19%
Zysk brutto ze sprzedaży <i>Gross profit on sales</i>	150.92	189.36	25%	45.68	55.90	22%
Koszty ogólnego zarządu i sprzedaży <i>Costs of general management and sales</i>	106.00	131.97	25%	29.24	35.02	20%
EBITDA <i>EBITDA</i>	56.90	72.12	27%	19.17	25.23	32%
EBITDA skorygowana <i>EBITDA, adjusted</i>	57.14	74.92	31%	19.17	26.03	36%
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT) <i>Profit from operating activity (EBIT)</i>	45.13	59.26	31%	16.35	22.03	35%
Przychody finansowe <i>Financial revenues</i>	0.38	1.29	242%	0.29	0.27	-6%
Koszty finansowe <i>Financial costs</i>	2.44	5.42	122%	-0.48	3.12	-
Zysk brutto <i>Gross profit</i>	44.23	56.24	27%	17.35	19.54	13%
Podatek dochodowy <i>Income tax</i>	-4.87	1.84	-	-1.77	-2.07	17%
Zyski mniejszości <i>Net profit attributable to minority shareholders</i>	14.82	13.65	-8%	5.08	5.82	15%
Zysk netto <i>Net profit</i>	34.29	40.75	19%	14.05	15.79	12%

PL

WYNIKI FINANSOWE

Struktura przychodów: branże

Rosnący udział branż Media & Entertainment, High Tech & Software, Industry 4.0 & Manufacturing. Reklasyfikacja części przychodów (Chemicals wydzielone z Robotics).

ENG

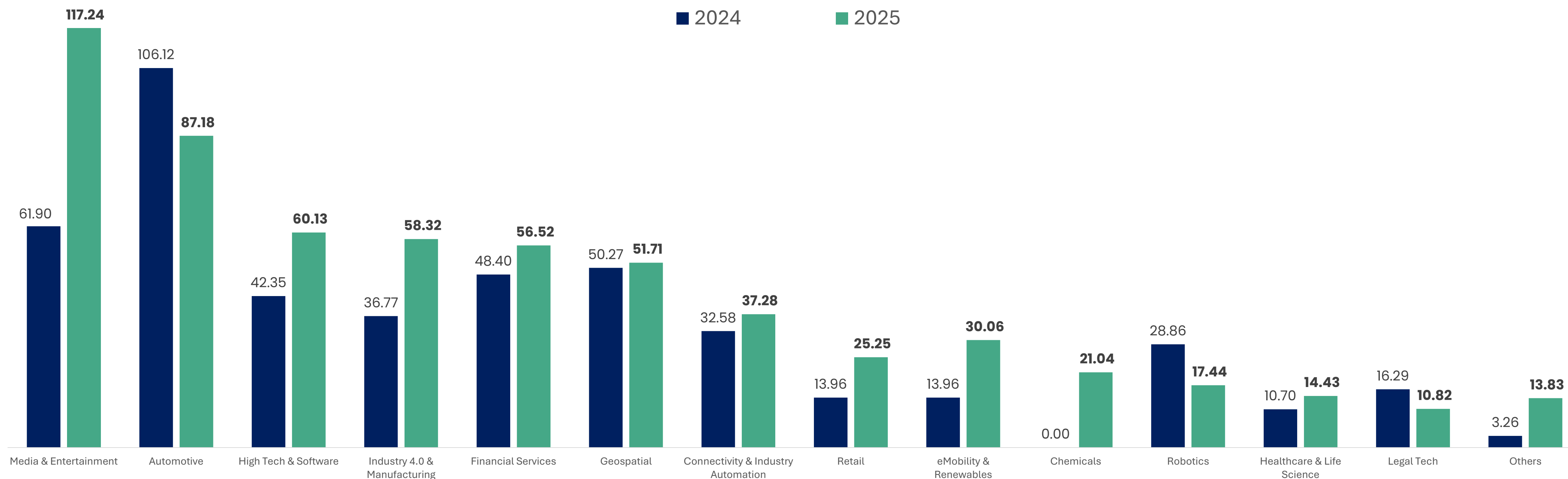
FINANCIAL RESULTS

Revenue structure: sectors

Growing share of such industries as Media & Entertainment, High Tech & Software, Industry 4.0 & Manufacturing. Reclassification of part of the revenue (Chemicals separated from Robotics).

Sector	2024	2025
Media & Entertainment	13%	20%
Automotive	23%	15%
High Tech & Software	9%	10%
Industry 4.0 & Manufacturing	8%	10%
Financial Services	10%	9%
Geospatial	11%	9%
Connectivity & Industry Automation	7%	6%
Retail	3%	4%
eMobility & Renewables	3%	5%
Chemicals	0%	4%
Robotics	6%	3%
Healthcare & Life Science	2%	2%
Legal Tech	4%	2%
Others	1%	2%
Revenue (PLNm)	465.4	601.3

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



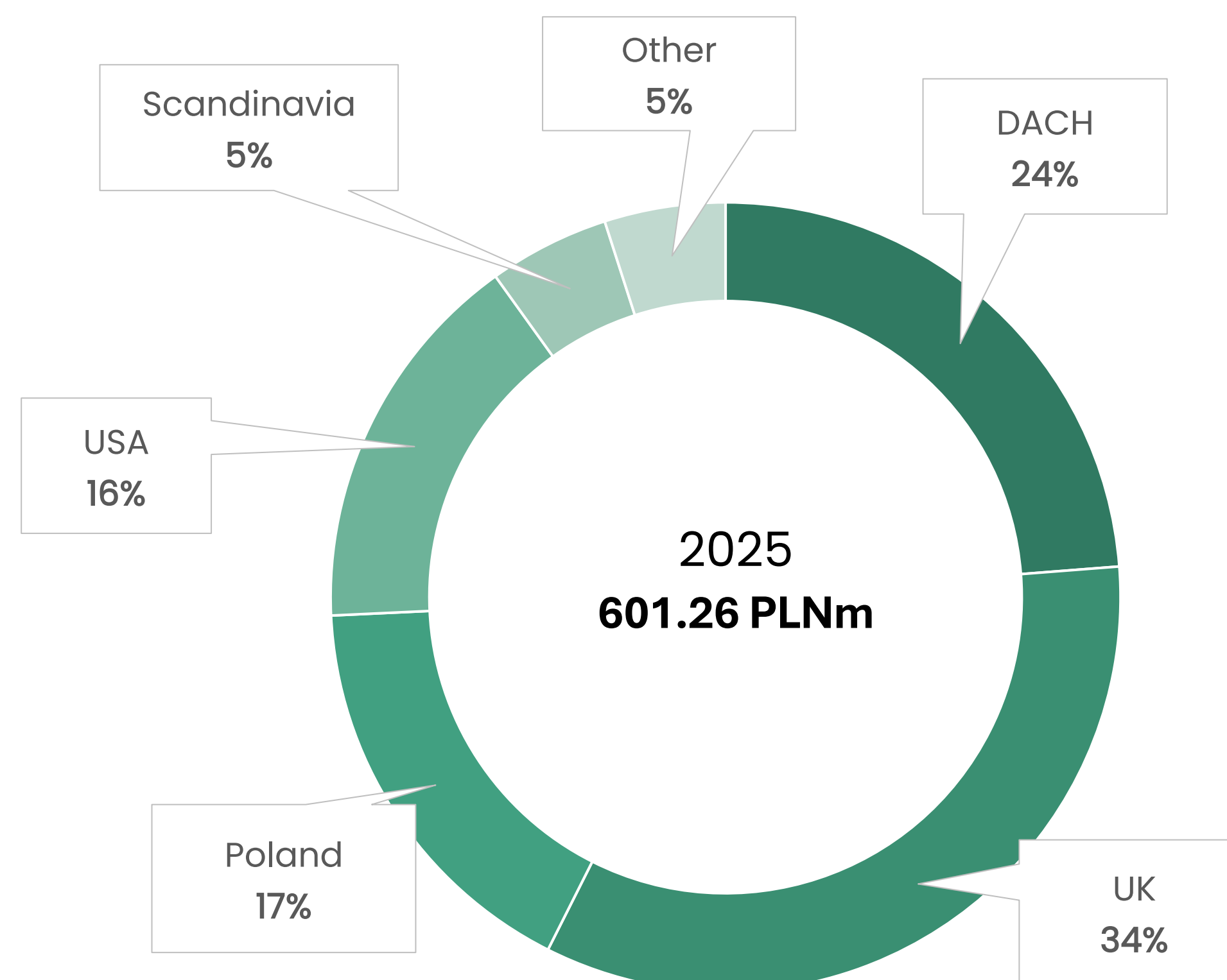
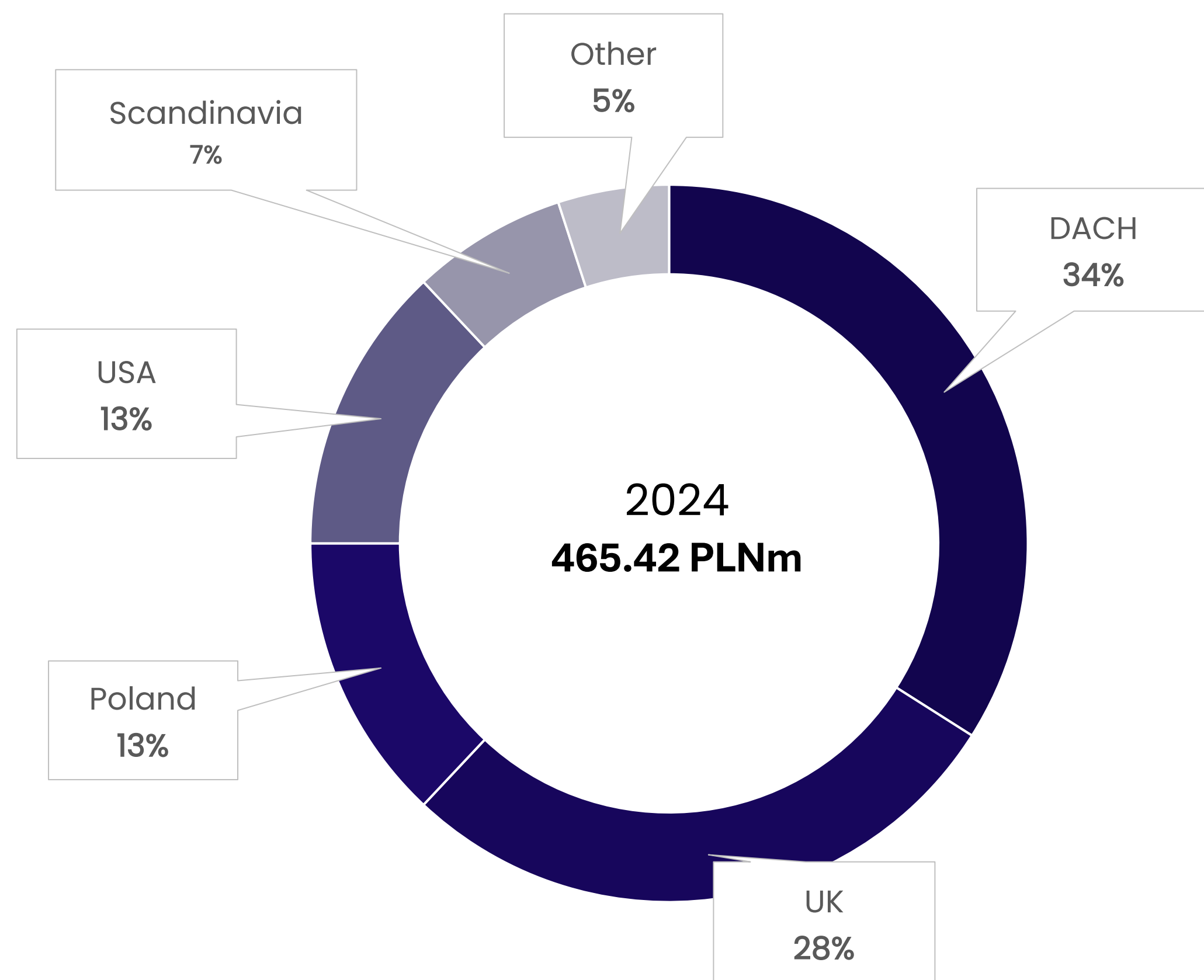
PL

- Większość sektorów z wysokim poziomem przychodów z solidnym wzrostem r/r.
- Część Robotics przeniesiona do Chemicals, powodując nominalny spadek tej kategorii.

ENG

- Most high-revenue sectors recorded solid year-on-year growth
- Part of Robotics was reclassified into Chemicals, resulting in a nominal decline in this category.

Struktura przychodów: geografie / Revenue structure: geography



PL

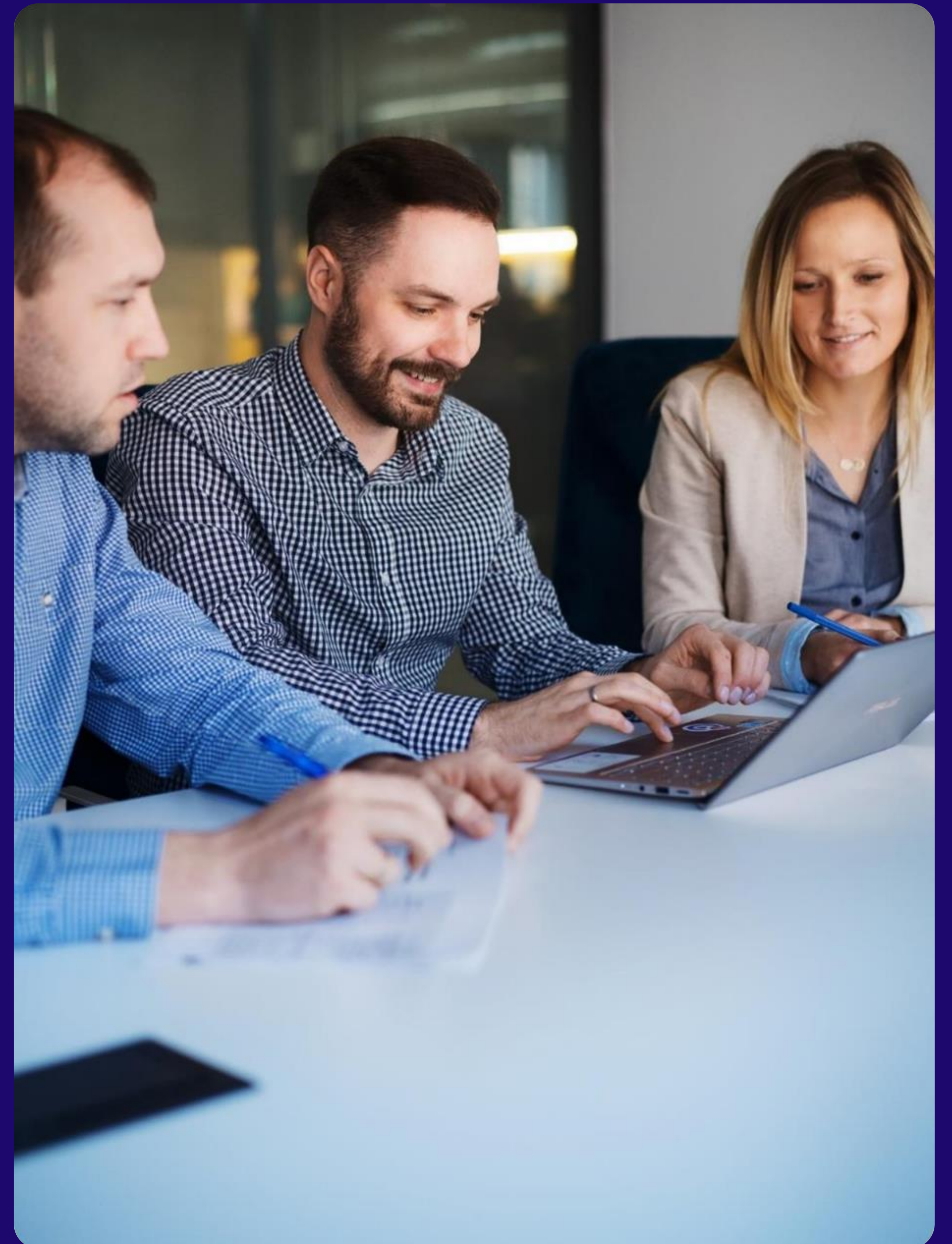
➔ WYNIKI FINANSOWE

Perspektywy

ENG

➔ FINANCIAL RESULTS

Prospects



WYNIKI FINANSOWE

Perspektywy na kolejne kwartały

- **Rynki kluczowe:** USA, Wlk. Brytania oraz DACH są dla Grupy rynkami kluczowymi. Indie, z uwagi na zmiany technologiczne oraz chęć koncentracji środków na najbardziej obiecujących rynkach, nie są już traktowane priorytetowo. Nie oznacza to, że Grupa nie będzie tam podejmowała dalszych działań rozwojowych.
- **AI:** rozwój AI pozwala na przyjęcie podejścia Agentic Software Development, w którym AI przejmuje istotną część cyklu życia oprogramowania oraz zmienia charakter pracy na poszczególnych projektach oraz zwiększa rolę consultingu w ramach współpracy z Klientami.
- **Zespół:** rosnąca rola AI, a zwłaszcza agentycznego AI sprawia, że rozwój działalności przestał być równoważny ze wzrostem zatrudnienia.

FINANCIAL RESULTS

Prospects for the upcoming quarters

- **Key markets:** the US, the UK, and the DACH region are key markets for the Group. India, due to technological changes and the intention to focus resources on the most promising markets, is no longer treated as a priority. This does not mean that the Group will not continue to pursue further development activities there.
- **AI:** the development of AI enables the adoption of an Agentic Software Development approach, in which AI takes over a significant part of the software lifecycle, changes the nature of work across individual projects, and increases the role of consulting within client relationships.
- **Team:** the growing role of AI, especially agentic AI, means that business growth is no longer directly linked to headcount growth.

Perspektywy na kolejne kwartały / 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

→ WYNIKI FINANSOWE

Strategia

ENG

→ FINANCIAL RESULTS

Strategy



PL

➔ STRATEGIA

Strategia na lata 2026–2028

- Przekształcenie Spyrosoft w integratora zorientowanego na doradztwo (consulting), który buduje długoterminową wartość dla klientów, koncentrując się na dostarczaniu mierzalnych rezultatów.
- Dalsze inwestycje w dywersyfikację branżową oraz geograficzną.
- Rozwój poprzez kolejne przejęcia: wzmocnienie pozycji w kluczowych obszarach i na najważniejszych rynkach (UK, USA, DACH).
- Oparcie działalności na sześciu kluczowych filarach.

ENG

➔ STRATEGY

Strategy for 2026–2028

- Transforming Spyrosoft into a consulting-oriented integrator that builds long-term value for clients by focusing on delivering measurable results.
- Further investments in industry and geographic diversification.
- Growth through further acquisitions: strengthening the position in key areas and core markets (UK, USA, DACH).
- Basing operations on six key pillars.



Sześć kluczowych filarów/ Six key pillars



➔ STRATEGIA

Dalszy rozwój

- Obecnie rynki publiczne mogą nie zapewnić kapitału w wystarczającej skali ani na odpowiednich warunkach.
- Stąd inwestycje z rynku prywatnego są aktualnie preferowanym kierunkiem rozwoju (wyższe stopy zwrotu, większa elastyczność).
- Rynki publiczne – w tym potencjalne IPO na międzynarodowej giełdzie – są nadal rozważane, nie stanowią już jednak priorytetu.
- Ostateczna decyzja będzie uzależniona od czynników makroekonomicznych.

➔ STRATEGY

Further growth

- Currently, public markets may not provide capital at a sufficient scale or on appropriate terms.
- Therefore, investments from private markets are currently the preferred direction for growth (higher returns, greater flexibility).
- Public markets – including a potential IPO on an international exchange – are still being considered but are no longer a priority.
- The final decision will depend on macroeconomic factors.



PL

➔ STRATEGIA

Cele finansowe

Grupa podtrzymuje cele finansowe określone w strategii na lata 2022–2026:

- wzrost przychodów o **25%–35%** w tym okresie,
- marża EBITDA w przedziale **11%–14%**.

Plany na kolejny okres zostaną przedstawione w 2027 r.

ENG

➔ STRATEGY

Financial goals

The Group maintains the financial targets set out in the strategy for 2022–2026:

- revenue growth of **25%–35%** over this period,
- and an EBITDA margin in the range of **11%–14%**.

Plans for the next period will be presented in 2027.



PL

➔ STRATEGIA

Konsolidacja

Spyrosoft planuje konsolidację udziałów w ramach Grupy w oparciu o parytety wymiany udziałów, uzależnione od poziomu EBITDA spółek zależnych w 2027 r.

Dla większości spółek wymiana planowana jest na 2028 rok.

ENG

➔ STRATEGY

Consolidation

Spyrosoft plans to consolidate shareholdings within the Group based on share exchange ratios, dependent on the EBITDA levels of its subsidiaries in 2027.

For most companies, the exchange is planned for 2028.



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 następujących 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 jakiegokolwiek papierze 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.