

# Wyniki finansowe za I kw. 2026 / Financial results for Q1 2026

# 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:**  
Q1 2026: **+12,5% r/r do 162,1 mln zł**  
(vs. 144,2 mln zł w Q1 2025)
- ➔ **EBITDA:**  
Q1 2026 **+18,6 % r/r do 20,1 mln zł**  
(vs. 16,9 mln zł w Q1 2025)
- ➔ **Zysk netto:**  
Q1 2026 **+11,3 % r/r do 10,1 mln zł**  
(vs. 9,1 mln zł w Q1 2025)

- ➔ **Marża EBITDA:**  
Q1 2026: **12,4% vs. 11,7% w Q1 2025**
- ➔ **Skorygowana marża EBITDA:**  
Q1 2026: **13,0% vs. 11,9% w Q1 2025**

*EBITDA skorygowana o koszty M&A*

➔ FINANCIAL RESULTS

# Key facts

(1/3)

- ➔ **Revenue:**  
Q1 2026: **+12.5% y/y to PLN 162.1m**  
(vs. PLN 144.2m in Q1 2025)
- ➔ **EBITDA:**  
Q1 2026: **+18.6% y/y to PLN 20.1m**  
(vs. PLN 16.9m in Q1 2025)
- ➔ **Net profit:**  
Q1 2026: **+11.3% y/y to PLN 10.1m**  
(vs. PLN 9.1m in Q1 2025)

- ➔ **EBITDA margin:**  
Q1 2026: **12.4% vs. 11.7% in Q1 2025**
- ➔ **Adjusted EBITDA margin:**  
Q1 2026: **13.0% vs. 11.9% in Q1 2025**

*EBITDA adjusted for M&A costs*

## ➔ WYNIKI FINANSOWE

# Kluczowe fakty

(2/3)

### ➔ Dalsza dywersyfikacja

Akwizycja MD Consulting wzmacniająca pozycję Grupy w Niemczech oraz poszerzająca możliwości współpracy z sektorem publicznym.

Grupa kontynuuje dalsze działania dywersyfikacyjne, co widać chociażby w rozwoju obszarów AdTech & MarTech, a także w otwarciu na rynek GCC.

### ➔ Wpływ AI

Grupa obserwuje stopniowy wzrost popytu na AI. Grupa już z wyprzedzeniem zbudowała odpowiednie zdolności w zespołach. AI niezmiennie jest istotne w optymalizacji działań wewnętrznych Grupy oraz przy zdobywaniu nowych kontraktów.

### ➔ Strategia

Nowa strategia zakłada coraz większy nacisk na kompleksowe doradztwo technologiczne i wsparcie klientów w procesach transformacji cyfrowej i implementacji nowych rozwiązań.

Grupa ogłosiła nową strategię na lata 2026–2028, która opiera się na sześciu kluczowych filarach: talent-as-a-service, ekosystemach technologicznych, oprogramowaniu na zamówienie, sektorze publicznym, własności intelektualnej oraz sztucznej inteligencji. Swoje zdolności w tych obszarach Grupa rozwija już od wielu kwartałów.

Grupa już rozpoczęła realizację celów w tych obszarach, w tym wspomnianych rozwoju AI czy poszerzaniu współpracy z sektorem publicznym.

## ➔ FINANCIAL RESULTS

# Key facts

(2/3)

### ➔ Further diversification

The acquisition of MD Consulting strengthens the Group's position in Germany and expands opportunities for cooperation with the public sector.

The Group continues to diversify, as reflected, for example, in the development of its AdTech & MarTech areas, as well as in its opening up to the GCC market.

### ➔ AI Impact

The Group is seeing a gradual increase in demand for AI. The Group has already proactively built the relevant capabilities within its teams. AI continues to play an important role in improving internal efficiency and in winning new contracts.

### ➔ Strategy

The new strategy assumes an increasing focus on comprehensive technology consulting, as well as supporting clients in digital transformation processes and the implementation of new solutions.

The Group has announced a new strategy for 2026–2028, based on six key pillars: talent-as-a-service, technology ecosystems, custom software development, the public sector, own IP solutions, and AI. The Group has been developing its capabilities in these areas for many quarters.

The Group has already begun implementing its objectives in these areas, including the aforementioned development of AI and expansion of cooperation with the public sector.

## ➔ WYNIKI FINANSOWE

# Kluczowe fakty

(3/3)

### ➔ 21 nowych klientów w Q1 2026

Łącznie w Q1 2026 roku Grupa Spyrosoft obsługiwała 218 klientów.

### ➔ Zespół na koniec Q1 2026 liczył 2 068 osób

Większy zespół dzięki rozwojowi organicznemu oraz akwizycji.

### ➔ Ławka i zewnętrznymi współpracownicy

Udział tzw. ławki w kosztach wytworzenia wyniósł 1,2% w Q1 2026 r. vs. 2,8% w Q1. 2025, co pozytywnie przekłada się na koszty działania Grupy.

Dzięki sieci zewnętrznych współpracowników, Grupa może zwinnie skalować zespoły wedle potrzeb i elastycznie dobierać ekspertów do projektów.

## ➔ FINANCIAL RESULTS

# Key facts

(3/3)

### ➔ 21 new clients in Q1 2026

In total, in Q1 2026, the Group was serving 218 clients.

### ➔ The team had 2,068 people at the end of Q1 2026

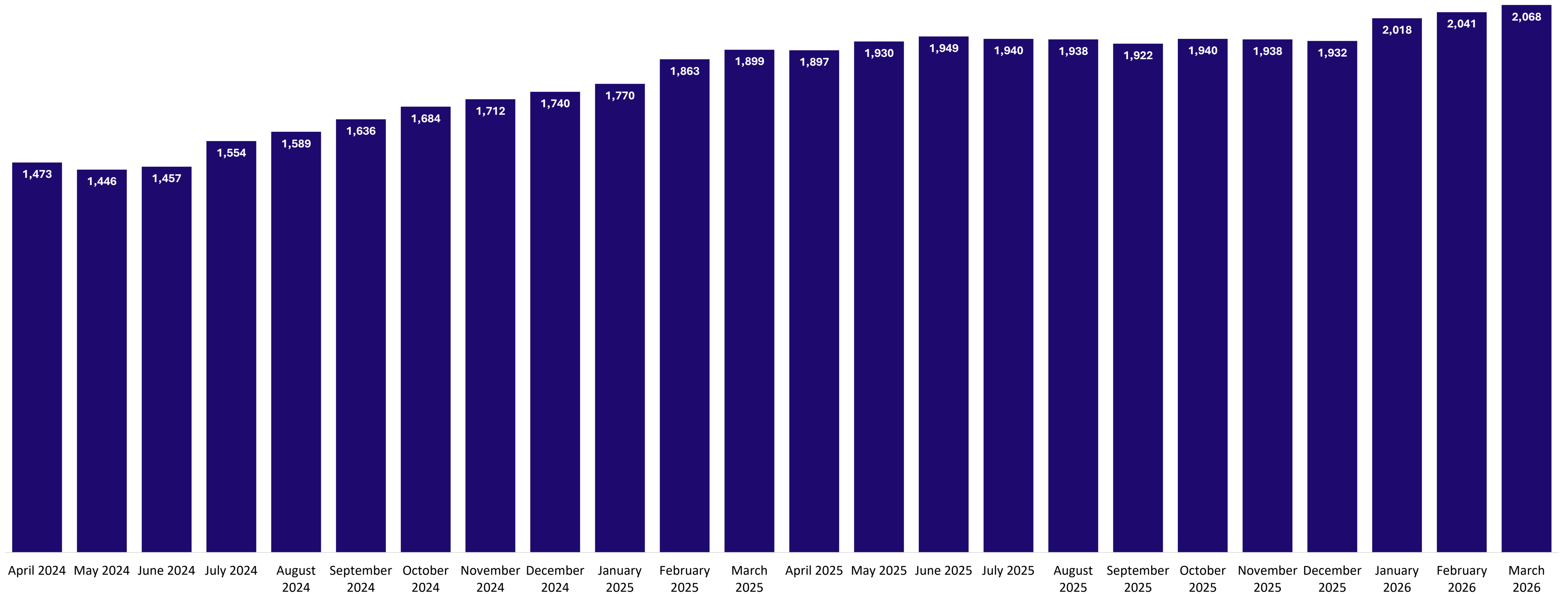
The headcount increased due to both organic growth, as well as the acquisition

### ➔ The bench and freelancers

The share of the "bench" in production costs was 1.2% in Q1 2026 vs. 2.8% in Q1 2025, which has had a positive impact on the Group's costs.

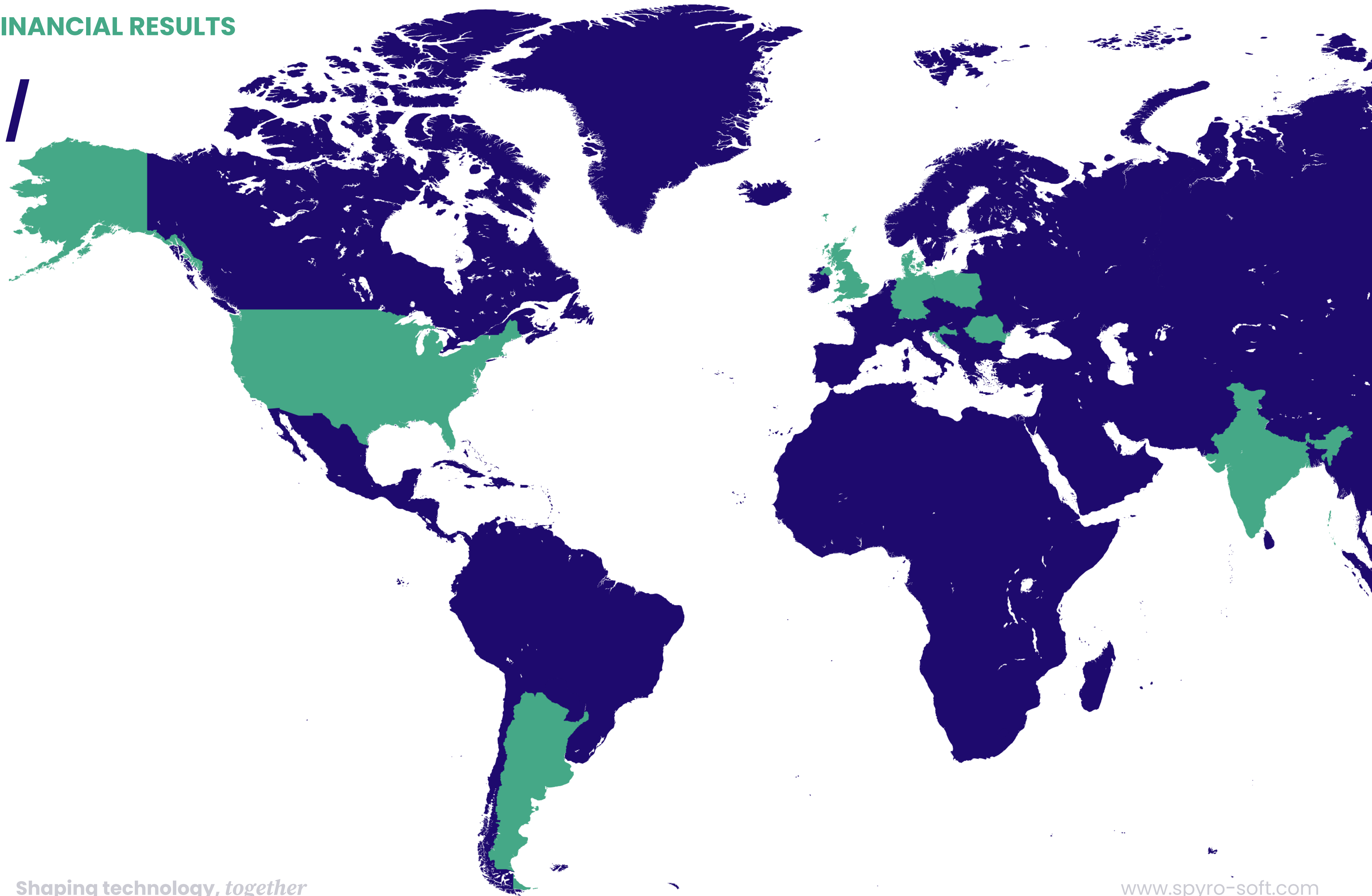
Thanks to freelancers, the Group creates agile and scalable teams according to its needs and it is able to flexibly assign experts to specific projects.

# Zespół / Team









# Nasze biura / Our offices

- **Argentina**
- **Croatia**
- **Denmark**
- **Germany**
- **India**
- **Poland**
- **Romania**
- **UK**
- **USA**



# Sektory biznesowe / Business sectors

	<b>Media &amp; Entertainment</b>		<b>Healthcare &amp; Life Science</b>		<b>Chemicals</b>
	<b>High Tech &amp; Software</b>		<b>Legal Tech</b>		<b>Industry 4.0 &amp; Manufacturing</b>
	<b>E-mobility &amp; Renewables</b>		<b>Geospatial</b>		<b>Automotive</b>
	<b>Financial Services</b>		<b>Robotics</b>		<b>Retail</b>
	<b>Connectivity &amp; Industry Automation</b>		<b>Defence, Security &amp; Aerospace</b>		<b>AdTech &amp; MarTech</b>

# 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, %	Q2 2026 Y/Y, %	FY 2026 Y/Y, %
EPAM Systems	(0.2)	1.6	7.6	17.6	18.8	4.0	5.3
Globant	(0.8)	(8.0)	(0.7)	3.6	25.8	(0.2)	1.2
Endava	(1.5)	(1.0)	(2.1)	NA	NA	(1.2)	(1.8)
Grid Dynamics	0.1	0.8	3.7	80.7	NA	5.8	9.3
Progress Software	NA	NA	4.1	116.1	1667.7	2.4	1.6
<b>PEERS TOTAL</b>	<b>(0.5)</b>	<b>(1.5)</b>	<b>4.1</b>	<b>NA</b>	<b>NA</b>	<b>2.4</b>	<b>3.4</b>
<b>Spyrosoft</b>	7.0	8.9	12.4	23.2	19.0	NA	NA

- Przychody grupy porównawczej wzrosły o 4% rdr w 1 kw. 2026. W 2026 roku grupa porównawcza spodziewa się wzrostu przychodów o 3% rdr vs 4% prognozowane po wynikach 4 kw. 2025. Epam i Endava obniżyły prognozy przychodów na 2026 rok.
- Zatrudnienie zmniejszyło się o 1,5% rdr w 1 kw. 2026.
- Udział przychodów związanych z AI przekroczył 29% całości przychodów Grid Dynamics.

PL

- The peer group increased its revenues by 4% y/y in Q1 2026. In 2026 the peers expect to a revenue growth of 3% y/y (vs. 4% expected after Q4 2025). Epam and Endava lowered their growth forecasts for 2026
- The employment in Q1 2026 declined by 1.5% y/y
- The share of revenues from AI increased to more than 29% at Grid Dynamics.

ENG

PL

➔ WYNIKI FINANSOWE

# Wyniki finansowe

ENG

➔ FINANCIAL RESULTS

# Financial results



PL

## WYNIKI FINANSOWE

# Przychody (mln zł)

- Skonsolidowane przychody Grupy Spyrosoft w I kw. 2026 r. wyniosły 162,1 mln zł (+12,5% r/r).
- Przychody rosły m.in. dzięki solidnemu wzrostowi przychodów w segmencie Industry 4.0 & Manufacturing, a także High Tech & Software, Automotive oraz E-mobility & Renewables
- Nadal odczuwalny jest wpływ trudnej sytuacji geopolitycznej, która ogranicza plany inwestycyjne klientów.

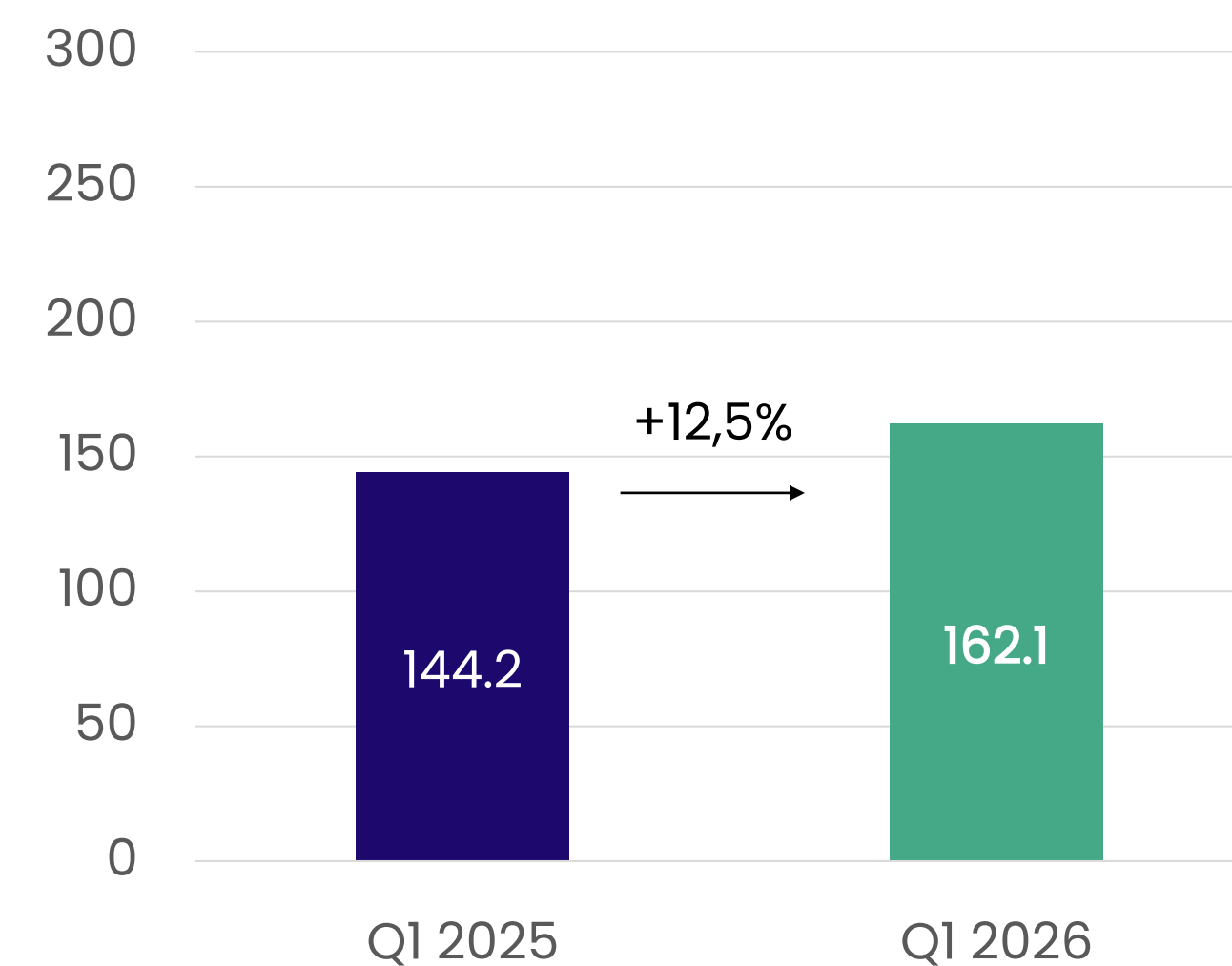
ENG

## FINANCIAL RESULTS

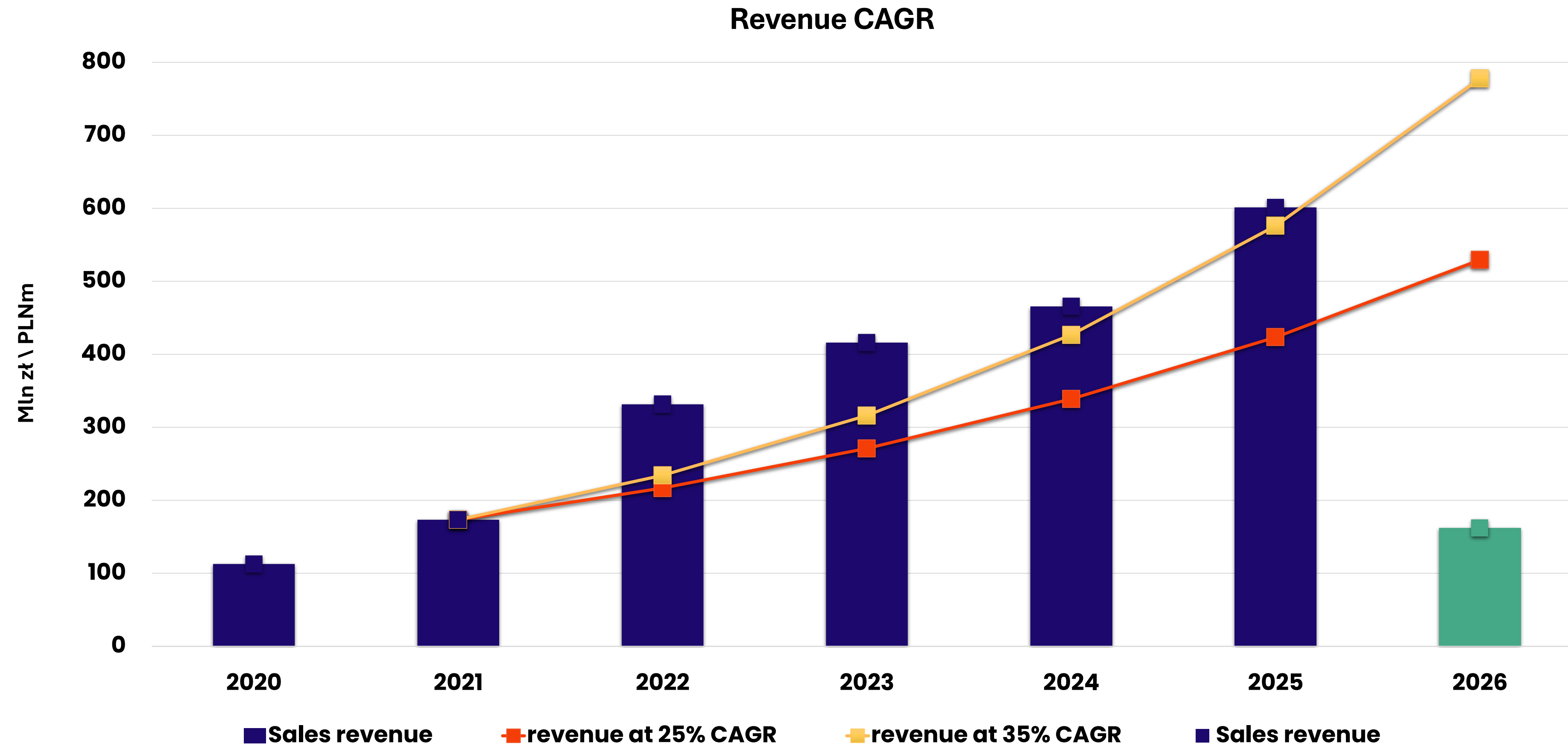
# Revenue (PLNm)

- The Spyrosoft Group generated consolidated revenue in Q1 2026 of PLN 162.1m (+12.5% y/y).
- Revenue growth was driven, among other factors, by strong performance in the Industry 4.0 & Manufacturing segment, as well as in High Tech & Software,, Automotive, and E-mobility & Renewables
- The challenging geopolitical situation continues to limit investment in the industry.

### Q1 2025 vs. Q1 2026



# 2022–2026 revenue (PLNm) – strategic goal



## WYNIKI FINANSOWE

# EBITDA (mln zł)

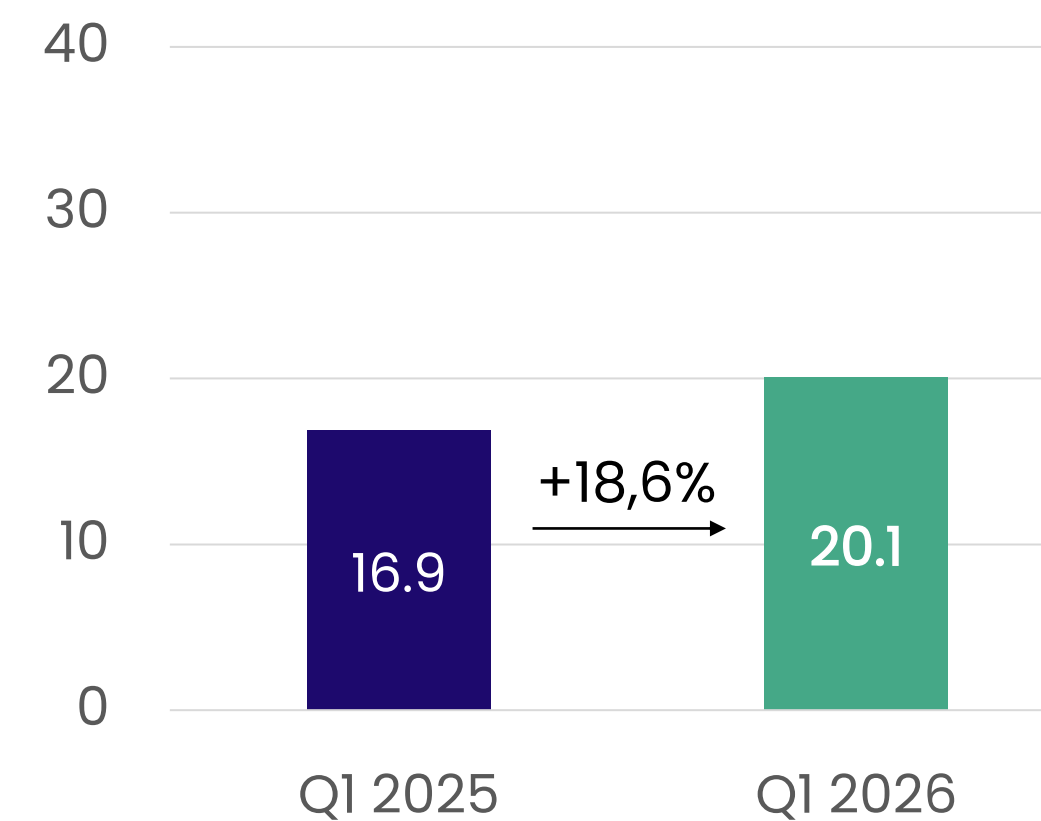
- Wynik EBITDA za I kw. 2026 r. wyniósł 20,1 mln zł, co oznacza wzrost o 18,6% r/r. Marża EBITDA na poziomie 12,4% wobec 11,7% w I kw. 2025; skorygowana o koszty M&A wyniosła 13,0% (vs 11%-14% jako poziom założony w strategii na lata 2022-2026). Na wynik wpływ miały m.in.:
  - Tempo wzrostu przychodów wyższe od tempa wzrostu kosztów mimo niekorzystnej zmiany kursów walut.
  - Uzdrowienie portfela klientów branży automotive po okresie transformacji modelu działania w tym sektorze.
  - Koszty poniesione na procesy M&A.

## FINANCIAL RESULTS

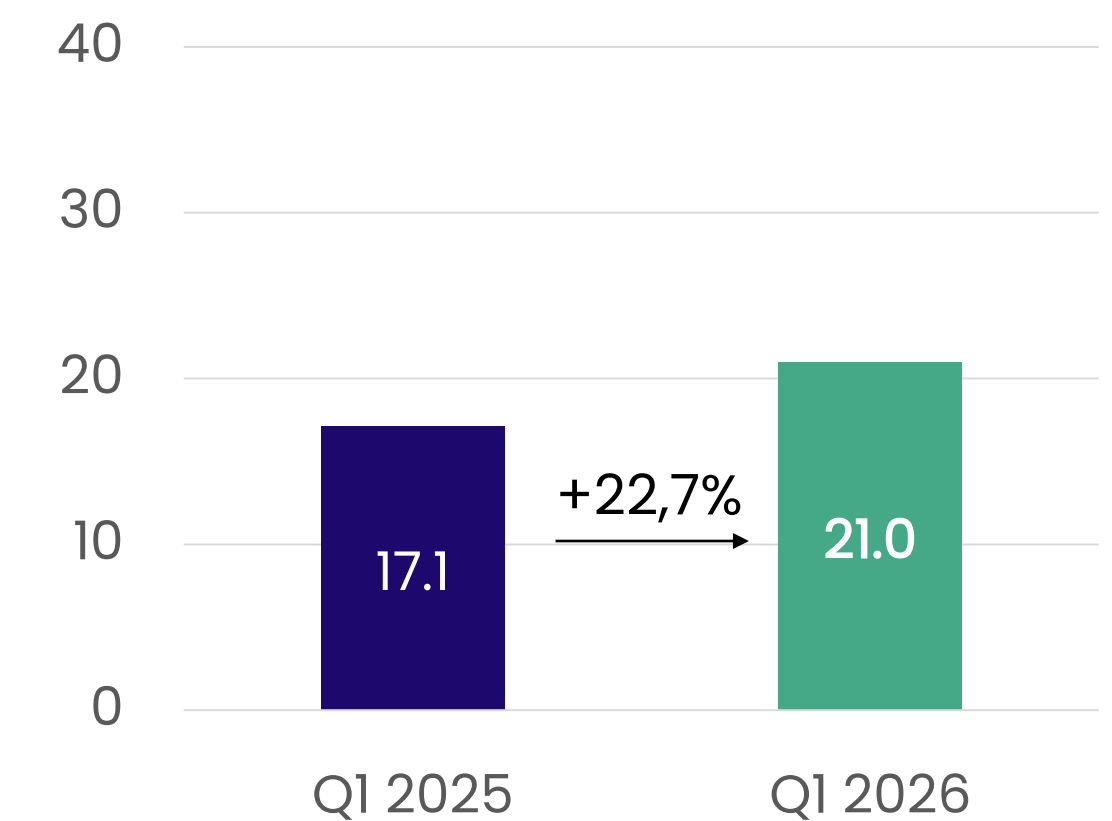
# EBITDA (PLNm)

- EBITDA for Q1 2026 was PLN 20.1m, an increase of 18.6% y/y. The EBITDA margin was 12.4%, against 11.7% in Q1 2025; adjusted for M&A costs it was 13.0%. (compared to 11%-14% range in strategy for 2022-2026). These results reflect:
  - Revenue growth higher than cost growth despite unfavorable exchange-rate movements.
  - Reviving the automotive client portfolio after transforming the operations model in this sector.
  - Costs incurred for ongoing M&A processes.

### Q1 2025 vs. Q1 2026



### ADJUSTED: Q1 2025 vs. Q1 2026



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

PL

## WYNIKI FINANSOWE

# EBITDA (mln zł)

- Dalszy wzrost pomimo umacniającej się złotówki (szczególnie wobec GBP i USD).
- 83% przychodów z rynków zagranicznych.

	USD	EUR	GBP
Q1 2025	3,99	4,32	5,05
Q1 2026	3,62	4,24	4,88
Zmiana	-9.37%	-1.83%	-3.48%

ENG

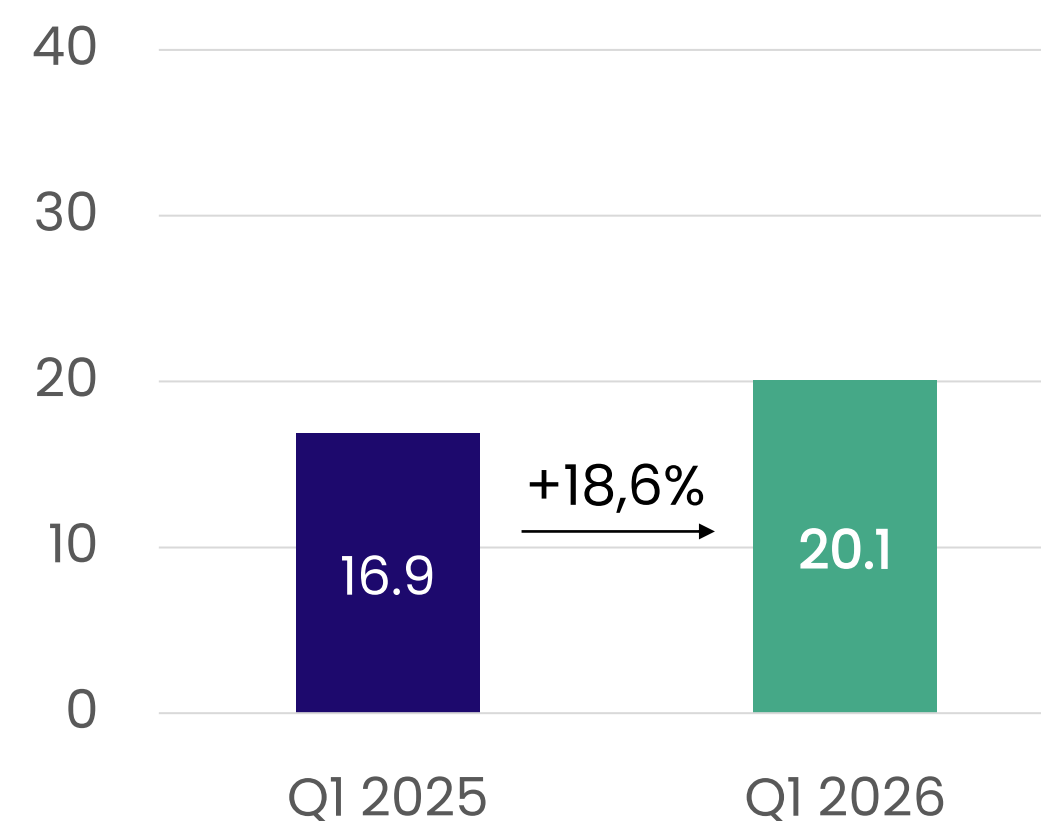
## FINANCIAL RESULTS

# EBITDA (PLNm)

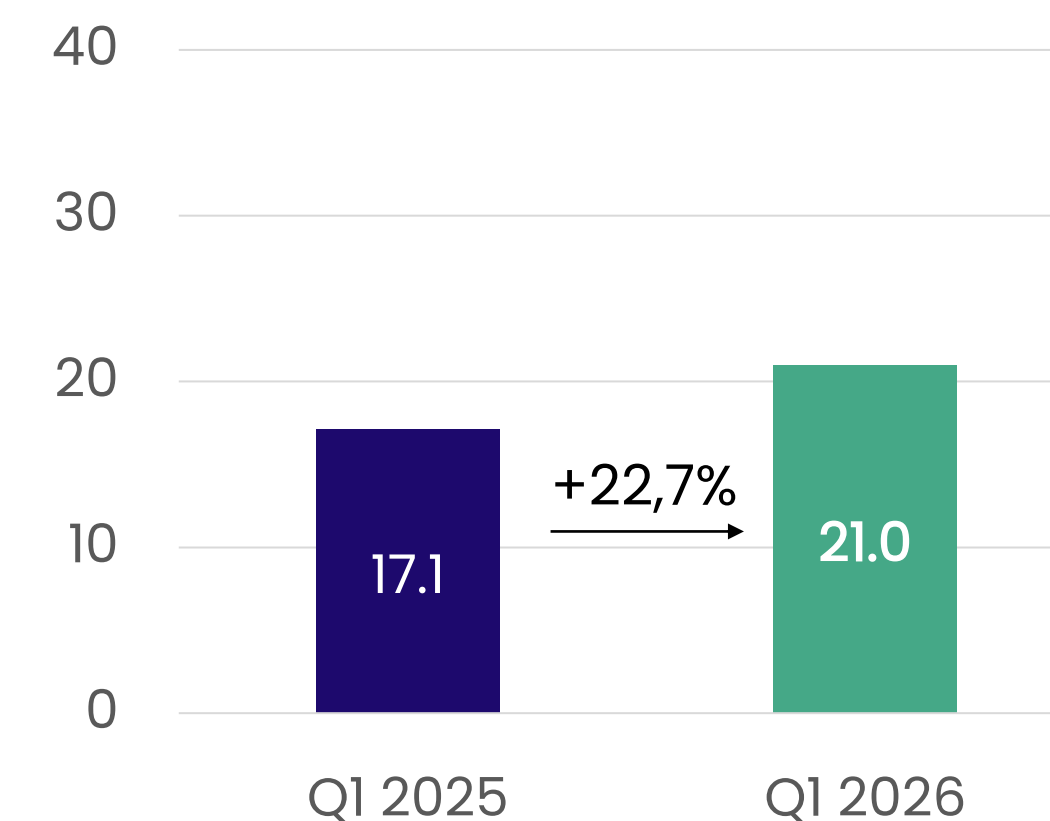
- Continued growth, despite the impact of the strong złoty (especiall vs. GBP and USD).
- 83% of revenues coming from markets other than Poland.

	USD	EUR	GBP
2024	3.99	4.32	5.05
2025	3.62	4.24	4.88
Change	-9.37%	-1.83%	-3.48%

### Q1 2025 vs. Q1 2026



### ADJUSTED: Q1 2025 vs. Q1 2026



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

PL

## ➔ WYNIKI FINANSOWE

# Zysk netto (mln zł)

- Zysk netto Grupy w I kw. 2026 wyniósł 10,1 mln zł i był wyższy o 11,0% r/r.
- Na zysk netto wpływ miały m.in.:
  1. Wzrost podatku dochodowego do 3,61 mln zł wobec 1,07 mln zł rok wcześniej, gdy grupa wykorzystywała jeszcze skutki ulg na działalność badawczo rozwojową z lat wcześniejszych.
  2. Wzrost przychodów finansowych do 1,62 mln zł i spadek kosztów finansowych o ponad 1,5 mln zł spowodowane zmianami kursów walut, co wpłynęło bezpośrednio na wynik netto oraz skutkowało wzrostem podatku dochodowego.

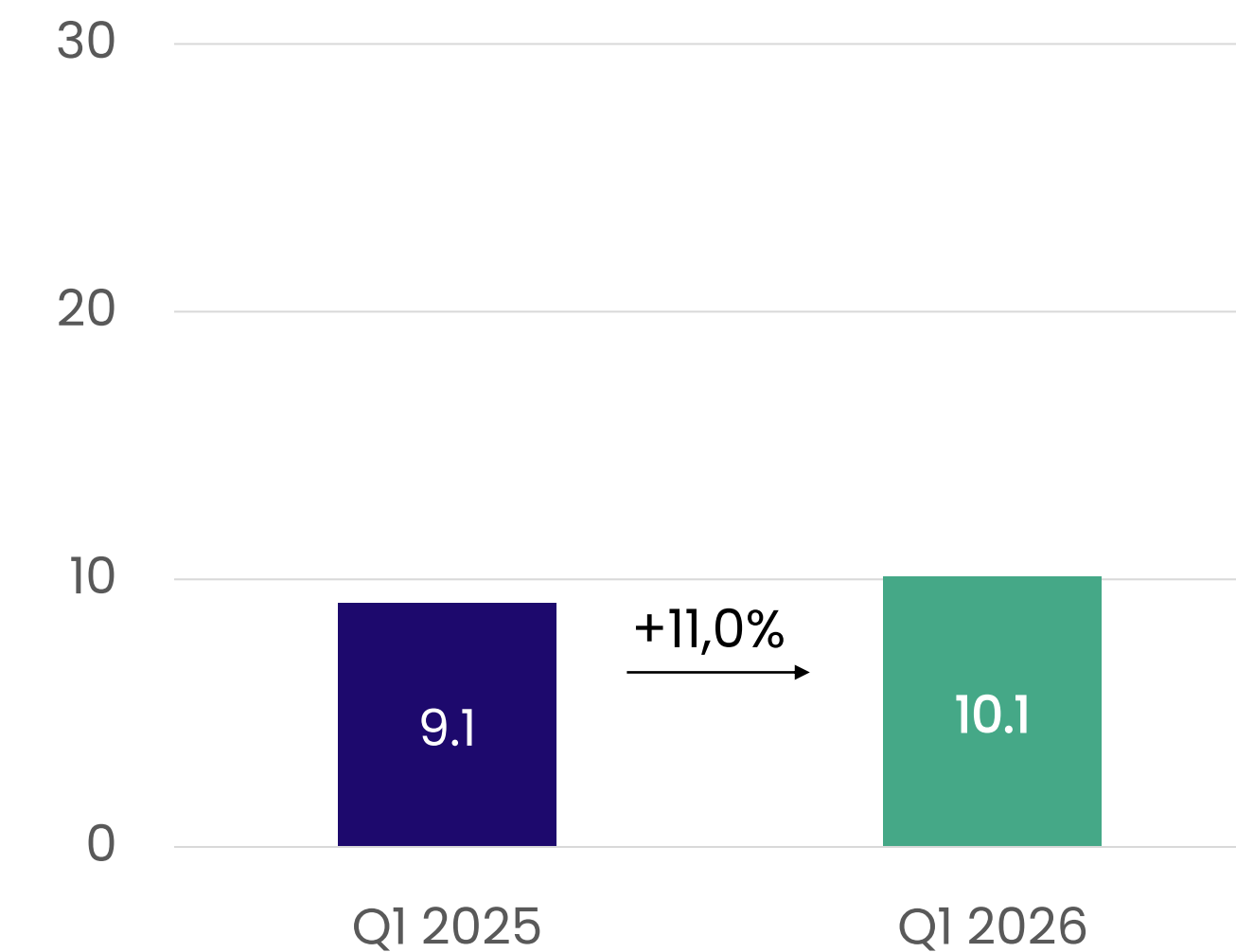
ENG

## ➔ FINANCIAL RESULTS

# Net profit (PLNm)

- The Group's net profit in Q1 2026 was PLN 10.1m and was 11.0% y/y higher.
- The net profit was impacted among other factors by:
  1. Income tax rose to PLN 3.61m from PLN 1.07m a year ago, when the R&D tax breaks were still applicable to the Group
  2. Financial revenues rising to PLN 1.62m and financial costs falling by over PLN 1.5m due to exchange rates which has directly impacted net results and also caused an increase in income tax.

## Q1 2025 vs. Q1 2026



# Rachunek wyników I kw. 2026 / Statement of results for Q1 2026

Statement of results (PLNm)	Q1 2025	Q1 2026	% change y/y
Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług <i>Net revenue from sale of products and services</i>	144.18	162.14	<b>12.5%</b>
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów <i>Costs of sold products, goods and materials</i>	99.79	107.46	<b>7.7%</b>
Zysk brutto ze sprzedaży <i>Gross profit on sales</i>	44.39	54.68	<b>23.2%</b>
Koszty ogólnego zarządu i sprzedaży <i>Costs of general management and sales</i>	30.90	37.87	<b>22.6%</b>
EBITDA <i>EBITDA</i>	16.94	20.09	<b>18.6%</b>
EBITDA skorygowana <i>EBITDA, adjusted</i>	17.12	21.01	<b>22.7%</b>
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT) <i>Profit from operating activity (EBIT)</i>	13.68	16.86	<b>23.2%</b>
Przychody finansowe <i>Financial revenues</i>	0.01	1.62	<b>17599.9%</b>
Koszty finansowe <i>Financial costs</i>	1.93	0.39	<b>-79.8%</b>
Zysk brutto <i>Gross profit</i>	12.06	18.41	<b>52.6%</b>
Podatek dochodowy <i>Income tax</i>	1.07	3.61	<b>236.1%</b>
Zyski mniejszości <i>Net profit attributable to minority shareholders</i>	1.94	4.72	<b>143.9%</b>
Zysk netto <i>Net profit</i>	9.05	10.07	<b>11,3%</b>

PL

## WYNIKI FINANSOWE

### Struktura przychodów: branże

W Q1 2026 widać efekty podejmowanych przez Grupę działań dywersyfikacyjnych, z dużo bardziej równomiernym udziałem poszczególnych branż w przychodach.

Projekty Carimus i MD Consulting są w trakcie integracji i na razie są w kategorii „inne”, nieprzypisane do systemu podziału na branże Grupy

ENG

## FINANCIAL RESULTS

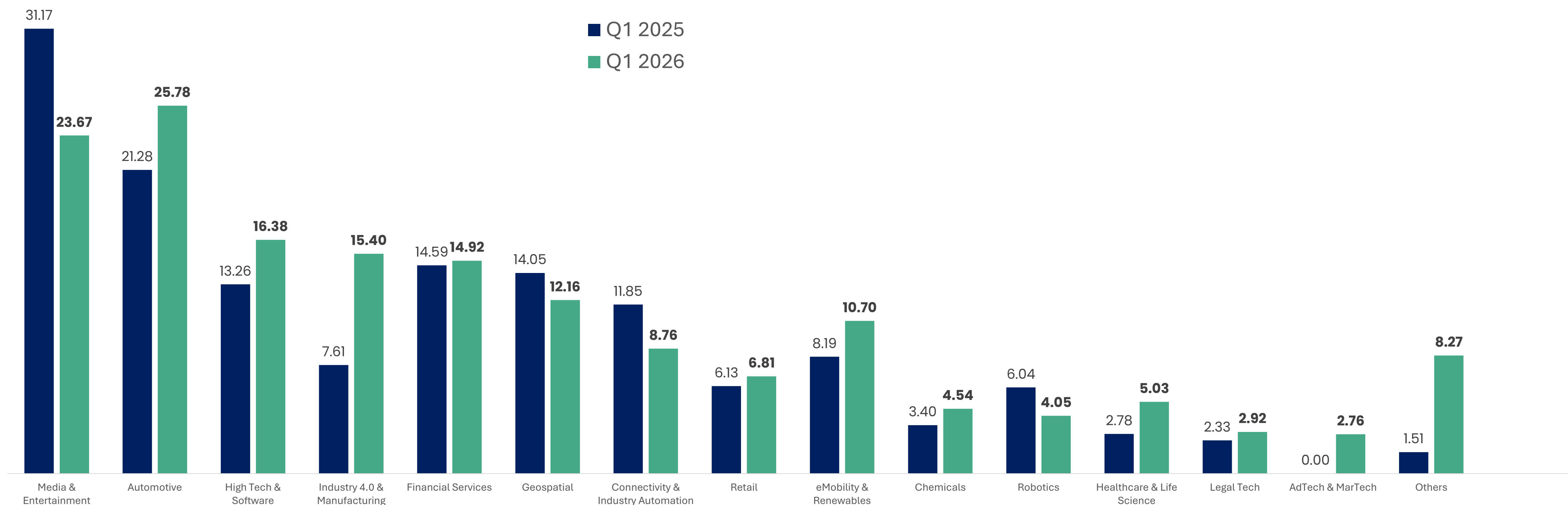
### Revenue structure: sectors

Q1 2026 has seen the effects of the Group's diversification efforts, with a much flatter revenue distribution among specific sectors.

Projects from Carimus and MD Consulting are still being integrated and are currently represented in the „Others” category, while being assigned to relevant sectors.

Sector	Q1 2025	Q1 2026
Media & Entertainment	22%	15%
Automotive	15%	16%
High Tech & Software	10%	10%
Industry 4.0 & Manufacturing	10%	10%
Financial Services	9%	9%
Geospatial	8%	8%
Connectivity & Industry Automation	5%	5%
Retail	4%	4%
eMobility & Renewables	4%	7%
Chemicals	6%	3%
Robotics	2%	3%
Healthcare & Life Science	2%	3%
Legal Tech	2%	2%
AdTech & MarTech	0%	2%
Others	1%	5%
<b>Revenue (PLNm)</b>	<b>144.2</b>	<b>162.1</b>

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



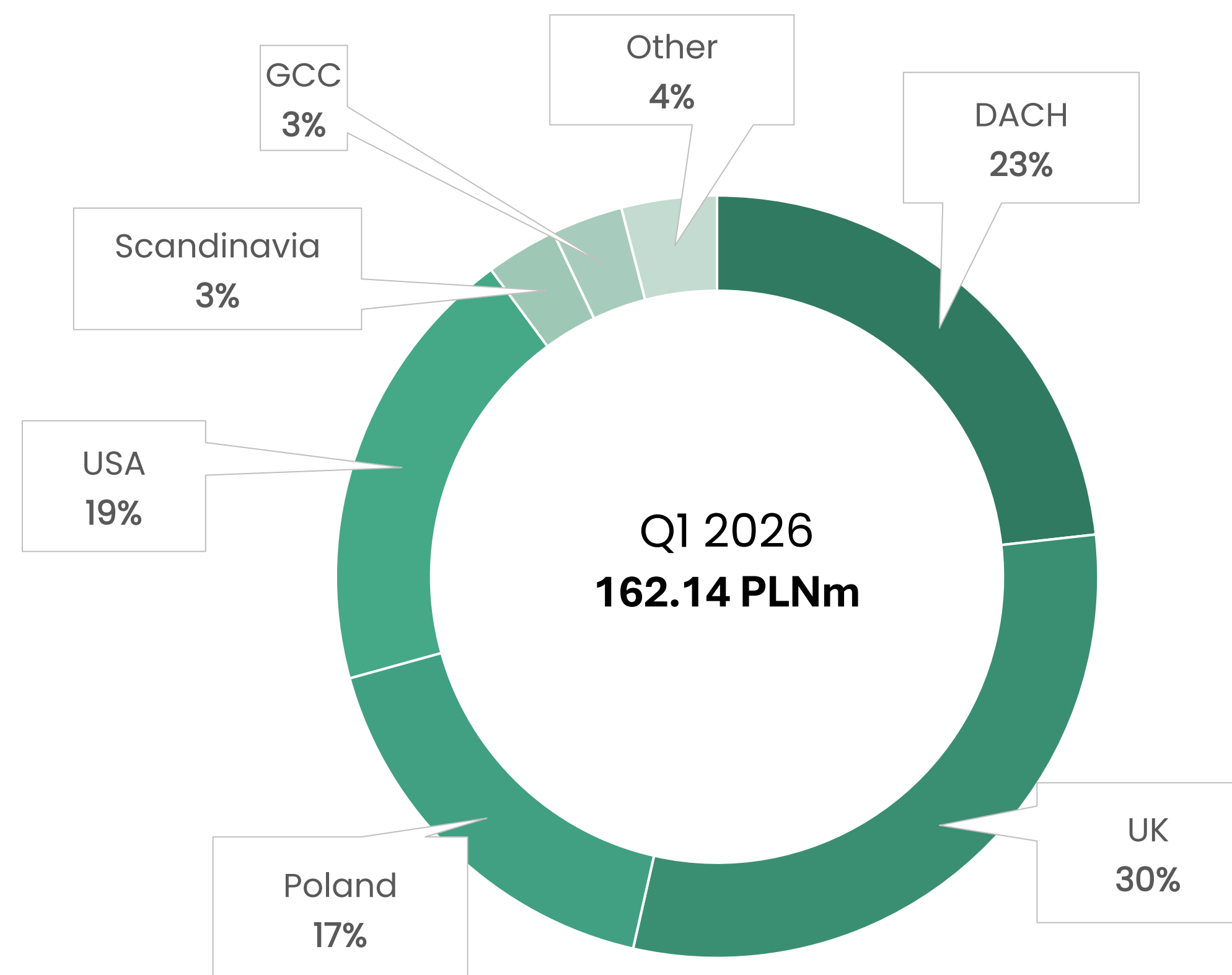
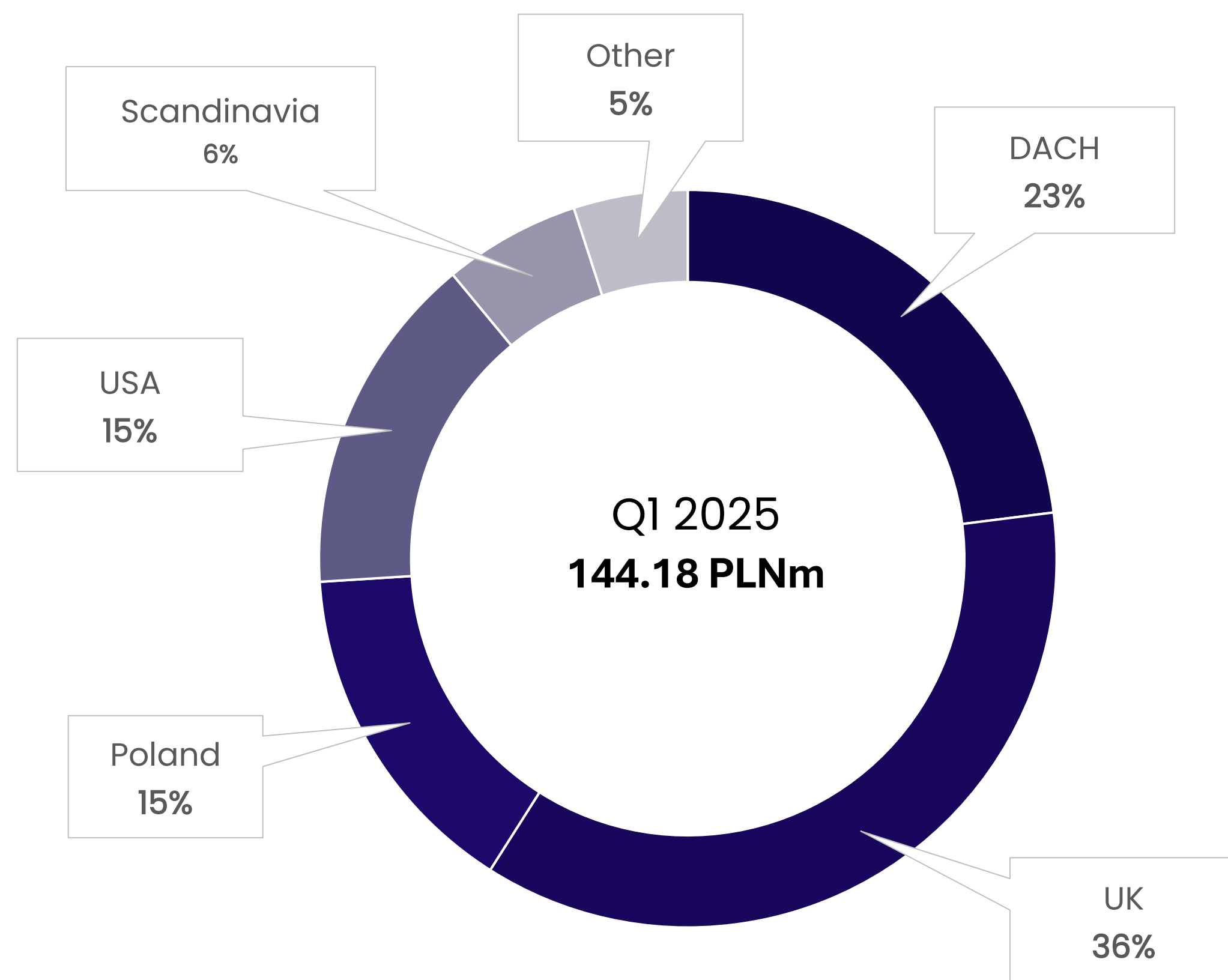
PL

- Większość sektorów z wysokim poziomem przychodów z solidnym wzrostem r/r, w tym Automotive, który zrekompensował spadek przychodów z BBC
- Pierwszy kwartał z wyróżnionymi przychodami z AdTech & MarTech

ENG

- Most high-revenue sectors recorded solid year-on-year growth, including the growth in Automotive offsetting the decline in revenues from BBC
- The first quarter with a AdTech & MarTech revenue

# Struktura przychodów: geografie / Revenue structure: geography



PL

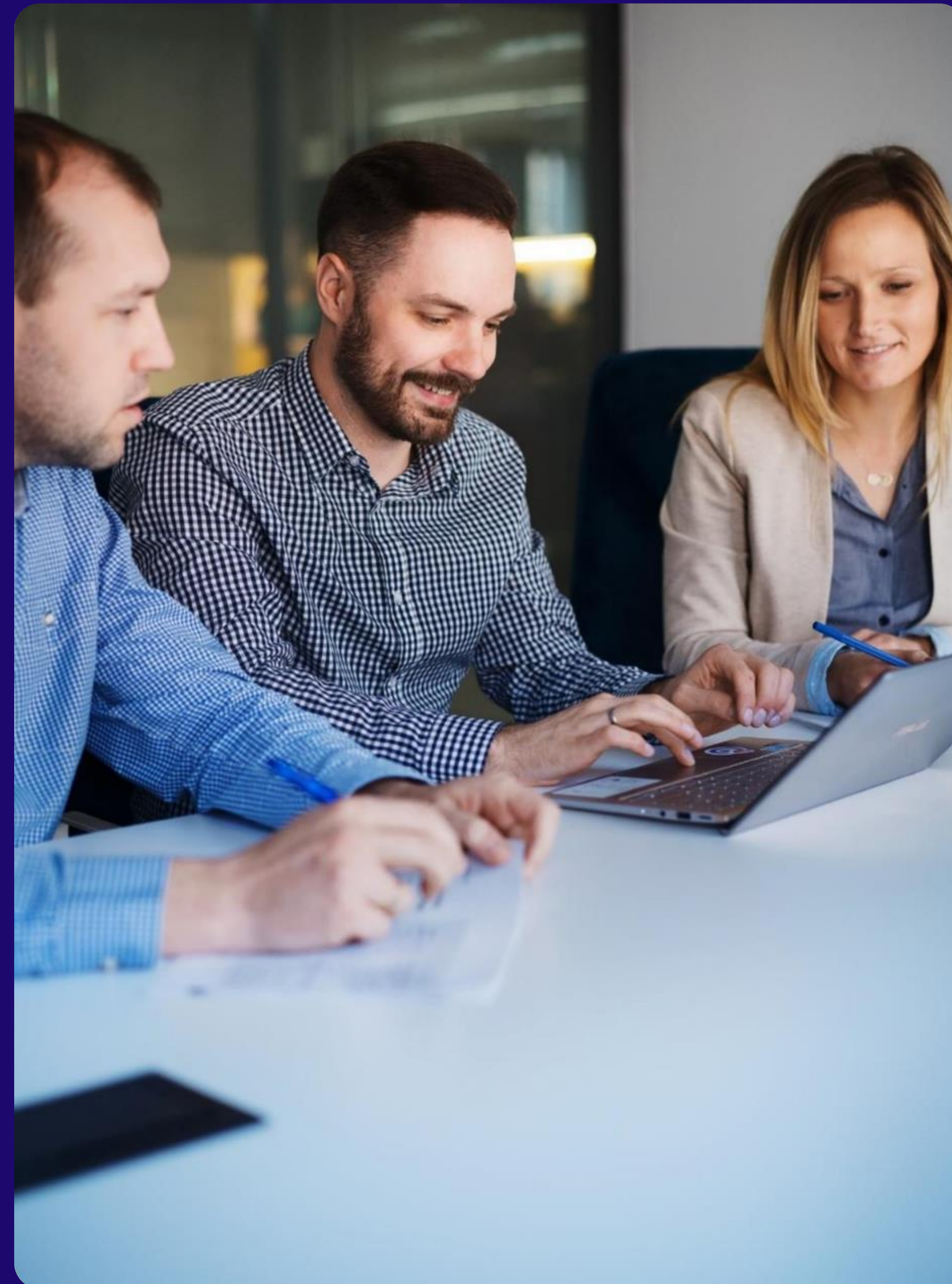
➔ WYNIKI FINANSOWE

# Perspektywy

ENG

➔ FINANCIAL RESULTS

# Prospects



## → WYNIKI FINANSOWE

# Perspektywy na kolejne kwartały

- **Sektor publiczny:** Przejęcie MD Consulting w Niemczech wzmocni pozycję Grupy w sektorze publicznym. Ponadto, MD Consulting posiada rozległą bazę klientów, którzy korzystają ze specyficznych, niszowych rozwiązań, co daje Grupie okazję oferowania dodatkowych usług poprawiających wydajność obecnych systemów informatycznych oraz wprowadzanie nowych, kiedy klienci zdecydują się na transformację.

Dzięki wygranemu przetargowi Ordnance Survey, potencjalny nowy kontrakt umacnia pozycję Grupy w Wlk. Brytanii oraz wzmocni współpracę z brytyjskim sektorem publicznym.

- **Własność intelektualna:** Coraz więcej zamówień ze strony Klientów opiera się na własności intelektualnej Grupy, co umożliwia korzystanie z już wypracowanej wiedzy, rozwiązań i narzędzi. Wpisuje się to w cele rozwoju przyjęte w ramach nowej strategii.

## → FINANCIAL RESULTS

# Prospects for the upcoming quarters

- **Public sector:** The acquisition of MD Consulting in Germany will enable the Group to expand its capabilities in the public sector. In addition, MD Consulting has an extensive client base using specific niche solutions, giving the Group an opportunity to offer additional services that improve the performance of existing IT systems and introduce new ones when clients decide on such a step.

Following the successful Ordnance Survey tender, the potential new contract strengthens the Group's position in the UK and will enhance its cooperation with the British public sector.

- **IP:** More client orders are based on the Group's own intellectual property, allowing it to use existing know-how, solutions and tools. This is in line with the growth goals set out in the new strategy.

## WYNIKI FINANSOWE

# Perspektywy na kolejne kwartały

- **Sytuacja rynkowa:** Otoczenie geopolityczne pozostaje zmienne i niekorzystne, co potencjalnie będzie dalej zwiększało koszt pieniądza i będzie oznaczać wyhamowanie inwestycji po stronie klientów.
- **Perspektywy wzrostu:** Ze względu na rosnącą skalę działalności Spółki, Zarząd spodziewa się większej stabilizacji, z utrzymaniem procentowych wzrostów kluczowych wskaźników finansowych, licząc na dwucyfrowy wzrost przychodów w tym roku oraz kontynuację trendu wypracowywania satysfakcjonującej EBITDA.
- **Zarząd podtrzymuje cele finansowe na 2026 r**

## FINANCIAL RESULTS

# Prospects for the upcoming quarters

- **Market situation:** The geopolitical backdrop remains volatile and unfavourable, which may further raise the cost of capital and slow client investment.
- **Growth outlook:** Due to the Company's growing scale, the Board expects greater stability, with relative growth in key financial metrics maintained. It is targeting double-digit revenue growth this year and a continued trend of satisfying EBITDA generation.
- **The Board maintains the financial targets for 2026**

# 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

→ 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.