

Wyniki finansowe za H1 2026 / Financial results for H1 2026

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 2026: **+12,1% r/r do 324,7 mln zł**
Q2 2026: **+11,7% r/r do 162,5 mln zł**
- ➔ **EBITDA:**
H1 2026: **+32,6 % r/r do 39,2 mln zł**
Q2 2026: **+51,3% r/r do 19,2 mln zł**
- ➔ **Zysk netto:**
H1 2026: **+0,9 % r/r do 17,1 mln zł**
Q2 2026: **-11,1% r/r do 7,0 mln zł**

- ➔ **Marża EBITDA:**
H1 2026: **12,1% vs. 10,2% w H1 2025**
Q2 2026: **11,8% vs. 8,7% w Q2 2025**
- ➔ **Skorygowana marża EBITDA:**
H1 2026: **12,5% vs. 10,5% w H1 2025**
Q2 2026: **12,1% vs. 9,1% w Q2 2025**

EBITDA skorygowana o koszty M&A

➔ FINANCIAL RESULTS

Key facts (1/3)

- ➔ **Revenue:**
H1 2026: **+12.1% y/y to PLN 324.7m**
Q2 2026: **+11.7% y/y to PLN 162,5m**
- ➔ **EBITDA:**
H1 2026: **+32.6% y/y to PLN 39.2m**
Q2 2026: **+51.3% y/y to PLN 19,2m**
- ➔ **Net profit:**
H1 2026: **+0.9% y/y to PLN 17.1m**
Q2 2026: **-11.1% y/y to PLN 7,0m**

- ➔ **EBITDA margin:**
H1 2026: **12.1% vs. 10.2% in H1 2025**
Q2 2026: **11.8% vs. 8.7% in Q2 2025**
- ➔ **Adjusted EBITDA margin:**
H1 2026: **12.5% vs. 10.5% in H1 2025**
Q2 2026: **12.1% vs. 9.1% in Q2 2025**

EBITDA adjusted for M&A costs

➔ WYNIKI FINANSOWE

Kluczowe fakty (2/3)

➔ Dywersyfikacja

- Automotive miał stabilne I półrocze 2026 po zeszłorocznej reorganizacji.
- MD Consulting – dalszy rozwój biznesu i rozpoczęcie istotnego projektu migracji z systemu legacy.
- Udział BBC w przychodach nie przekroczył 10% w H1 2026 r.

➔ Nowa strategia

- Grupa ogłosiła nową strategię i rozwija działalność w oparciu o jej kluczowe filary: AI, własność intelektualna, współpraca z podmiotami publicznymi (zwłaszcza DACH), tworzenie oprogramowania na zamówienie, ekosystemy technologiczne i Talent-as-a-Service.

➔ Efekt niskiej bazy w H1 2025

- Niska baza porównawcza w H1 2025 (z powodu m.in. trudności w sektorze Automotive) przyczyniła się do wzrostu głównych wskaźników finansowych w ujęciu r/r.
- Przejęcie i konsolidacja Carimus (akwizycja 10.2025) oraz MD Consulting (akwizycja 03.2026) zwiększyły wysokość przychodów w H1 2026 r.

➔ FINANCIAL RESULTS

Key facts (2/3)

➔ Diversification

- Automotive delivered a stable H1 2026 following last year's reorganization.
- MD Consulting: further business development and launching of a major migration project from a legacy system.
- BBC's share of revenue did not exceed 10% in H1 2026.

➔ New Strategy

- The Group announced a new strategy and is following its key pillars: AI, own IP solutions, collaboration with public-sector entities, particularly in the DACH region, custom software development, technology ecosystems, and Talent-as-a-Service.

➔ Low-base effect in H1 2025

- The low comparison base in H1 2025, partly due to challenges in the Automotive sector, contributed to year-on-year growth in key financial metrics.
- The acquisitions and consolidation of Carimus (acquired in October 2025) and MD Consulting (acquired in March 2026) increased revenue in H1 2026.

➔ WYNIKI FINANSOWE

Kluczowe fakty (3/3)



61 nowych klientów w H1 2026 40 nowych klientów w Q2 2026

Łącznie w H1 2026 roku Grupa Spyrosoft obsługiwała 252 klientów.



Zespół na koniec H1 2026 liczył 2 088 osób

Stabilny rozwój wobec 1949 osób na koniec czerwca 2025. Przychody rosły szybciej niż zespół (12,1% vs. 7,1%).



Ławka i zewnętrzni współpracownicy

Udział tzw. ławki w kosztach wytworzenia utrzymany na niskim poziomie. W H1 2026 r. wyniósł 1,59%, a w samym Q2 2026 r. 1,95%. Dla porównania, w Q2 2025 r. oraz w całym H1 2025 r. ławka wyniosła 2,76%.

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

➔ FINANCIAL RESULTS

Key facts (3/3)



61 new clients in H1 2026 40 new clients in Q1 2026

In total, in H1 2026, the Group was serving 252 clients.



The team had 2,088 people at the end of H12026

The headcount was developing in a stable manner, from 1949 people at the end of June 2025. Revenue grew faster than headcount (12.1% vs 7.1%).

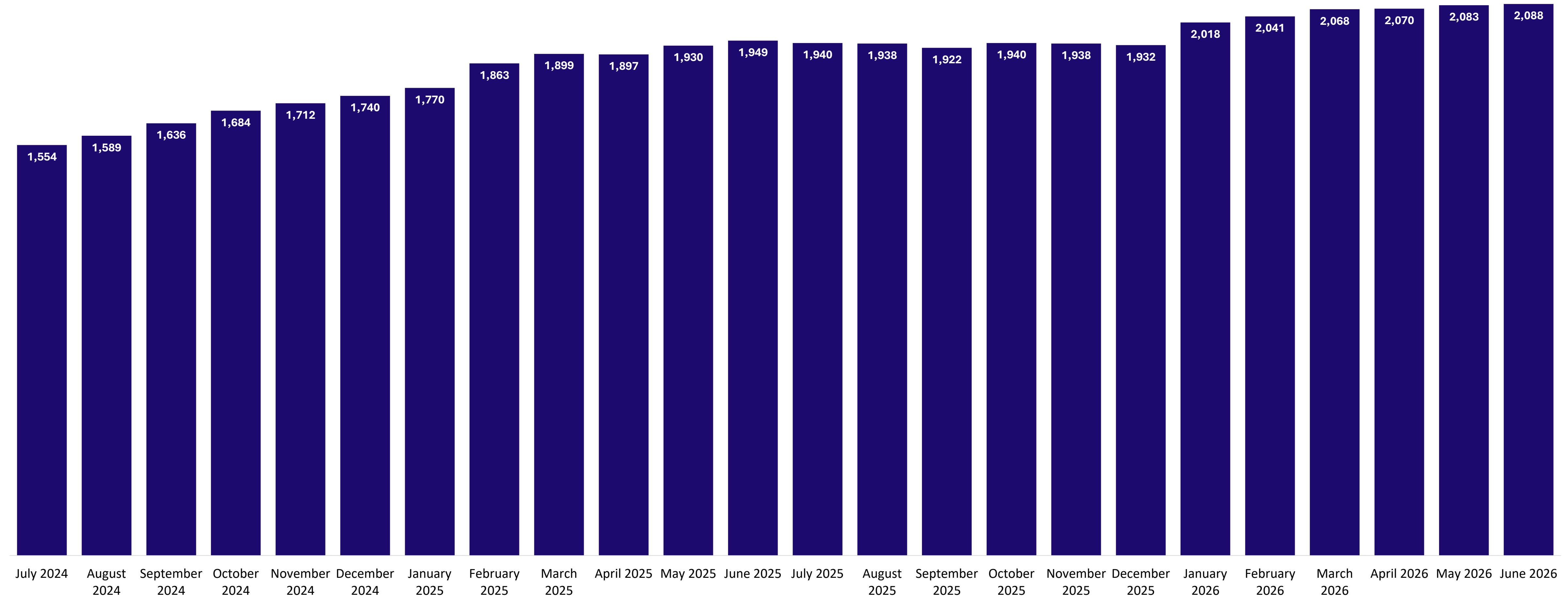


The bench and freelancers

The share of so-called "bench" costs in cost of sales remained low, at 1.59% in H1 2026 and 1.95% in Q2 2026 alone. For comparison, in Q2 2025 and the whole H1 2025, the "bench" was at 2.76%.

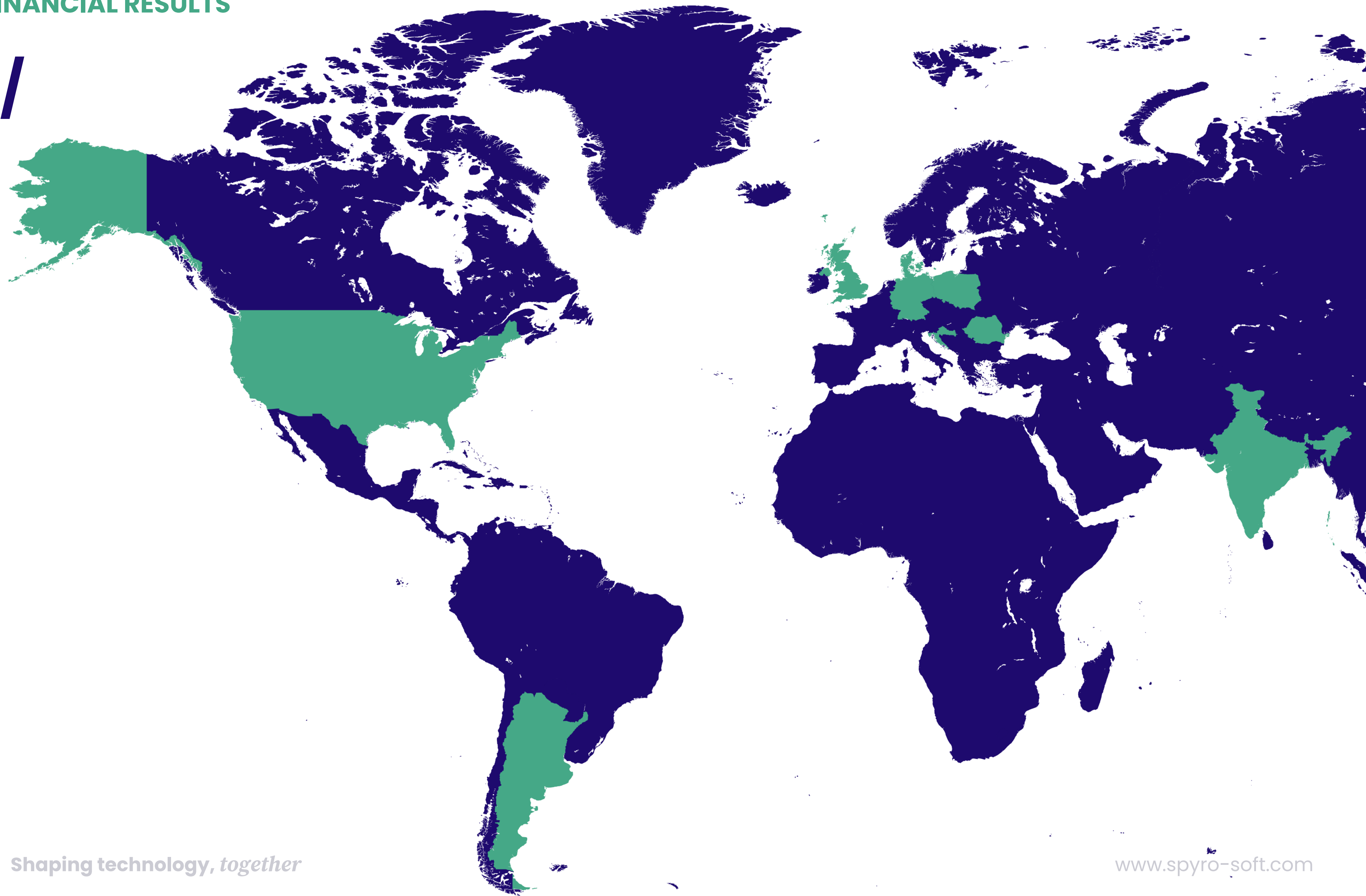
Thanks to its network of external contractors, the Group can scale teams quickly in line with demand and flexibly match experts to individual projects.

Zespół / Team



Nasze biura / Our offices

- ➔ **Argentina**
- ➔ **Croatia**
- ➔ **Denmark**
- ➔ **Germany**
- ➔ **India**
- ➔ **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, %	Q3 2026 Y/Y, %	FY 2026 Y/Y, %
EPAM Systems	0.3	1.5	4.5	20.3	26.3	1.7	4.5
Globant	(4.0)	(8.8)	0.0	238.9	(176.0)	(1.0)	0.0
Grid Dynamics	(2.5)	(3.5)	7.0	(1137.4)	(50.0)	8.5	7.0
Cognizant	0.0	3.8	4.5	7.0	4.6	4.1	4.5
PEERS TOTAL	(0.4)	2.5	4.2	10.3	18.6	6.4	4.2
Spyrosoft	1.0	1.1	11.7	68.4	(11.1)	NA	NA

- Zatrudnienie wzrosło o 2,5% rdr a przychody grupy porównawczej wzrosły o 4,2% rdr w Q2 26.
- W 2026 roku grupa spodziewa wzrostu przychodów o ok. 4%. EPAM Systems, Globant i Cognizant obniżyły prognozy przychodów na 2026 rok.
- Rośnie znaczenie rozliczeń na bazie efektów kosztem stawek godzinowych.

PL

- Headcount increased by 2.5% year on year, while peer group revenue rose by 4.2% year on year in Q2 2026.
- In 2026, the group expects revenue growth of approximately 4%. EPAM Systems, Globant and Cognizant have lowered their 2026 revenue forecasts
- Outcome-based pricing is becoming increasingly important at the expense of hourly-rate billing.

ENG

PL

➔ WYNIKI FINANSOWE

Wyniki finansowe

ENG

➔ FINANCIAL RESULTS

Financial results



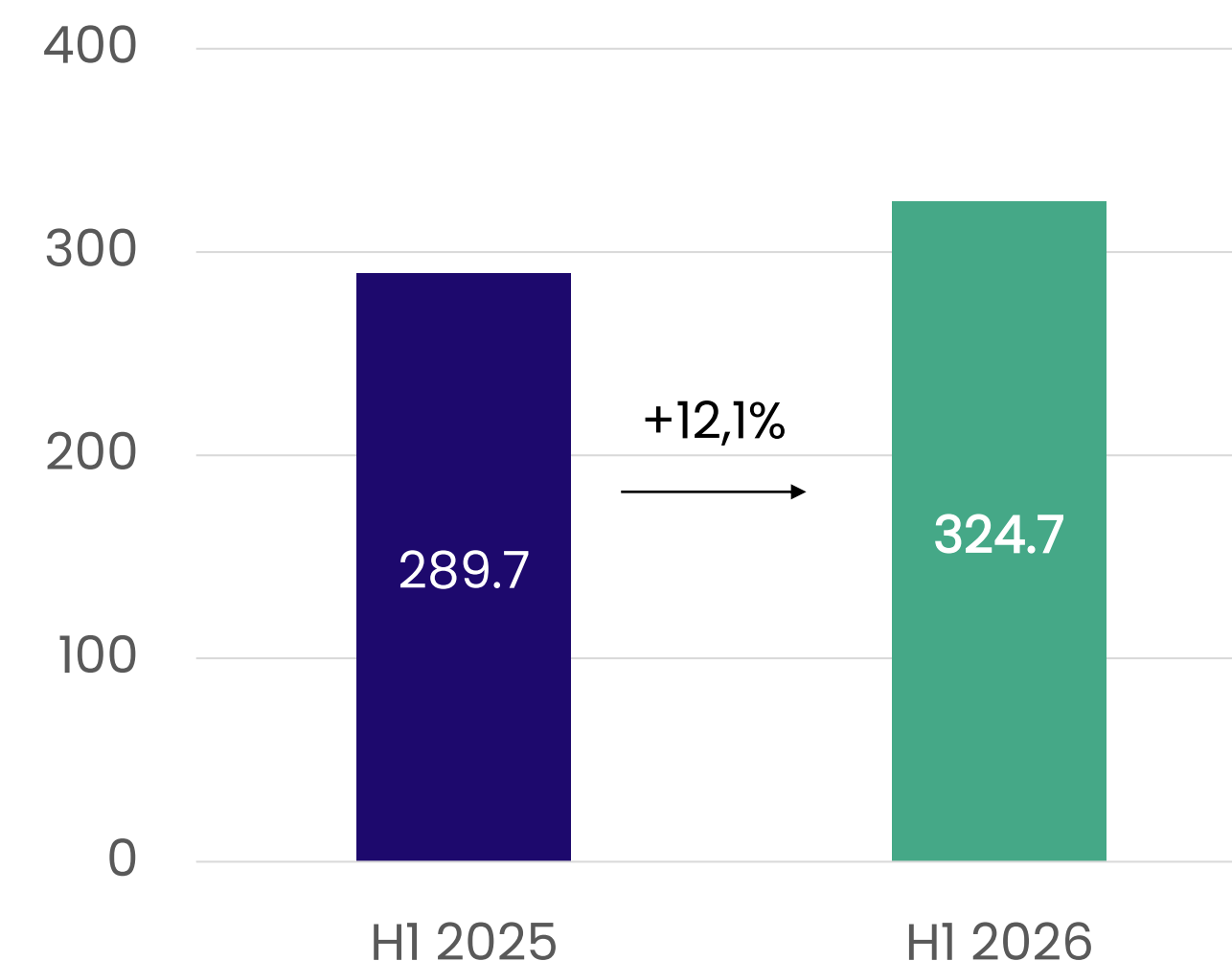
PL

➔ WYNIKI FINANSOWE

Przychody (mln zł)

- Skonsolidowane przychody Grupy Spyrosoft w I H1 2026 r. wyniosły 324,7 mln zł (+12,1% r/r), przy niskiej bazie porównawczej (m.in. niższe przychody Automotive w H1 2025 r.).
- Przychody rosły zgodnie z oczekiwaniami:
 - Organiczny wzrost sprzedaży do dotychczasowych i nowych klientów.
 - In plus m.in. przejęcie amerykańskiego Carimus w 10.2025 i niemieckiego MD Consulting w 03.2026 (łącznie przychody w H1 2026 r. to ok. 14,5 mln zł), a także wzrost segmentu Automotive, po zeszłorocznej zmianie modelu funkcjonowania.
 - In minus (zgodnie z zapowiedziami) mniejsze przychody w segmencie Media & Entertainment.

H1 2025 vs. H1 2026



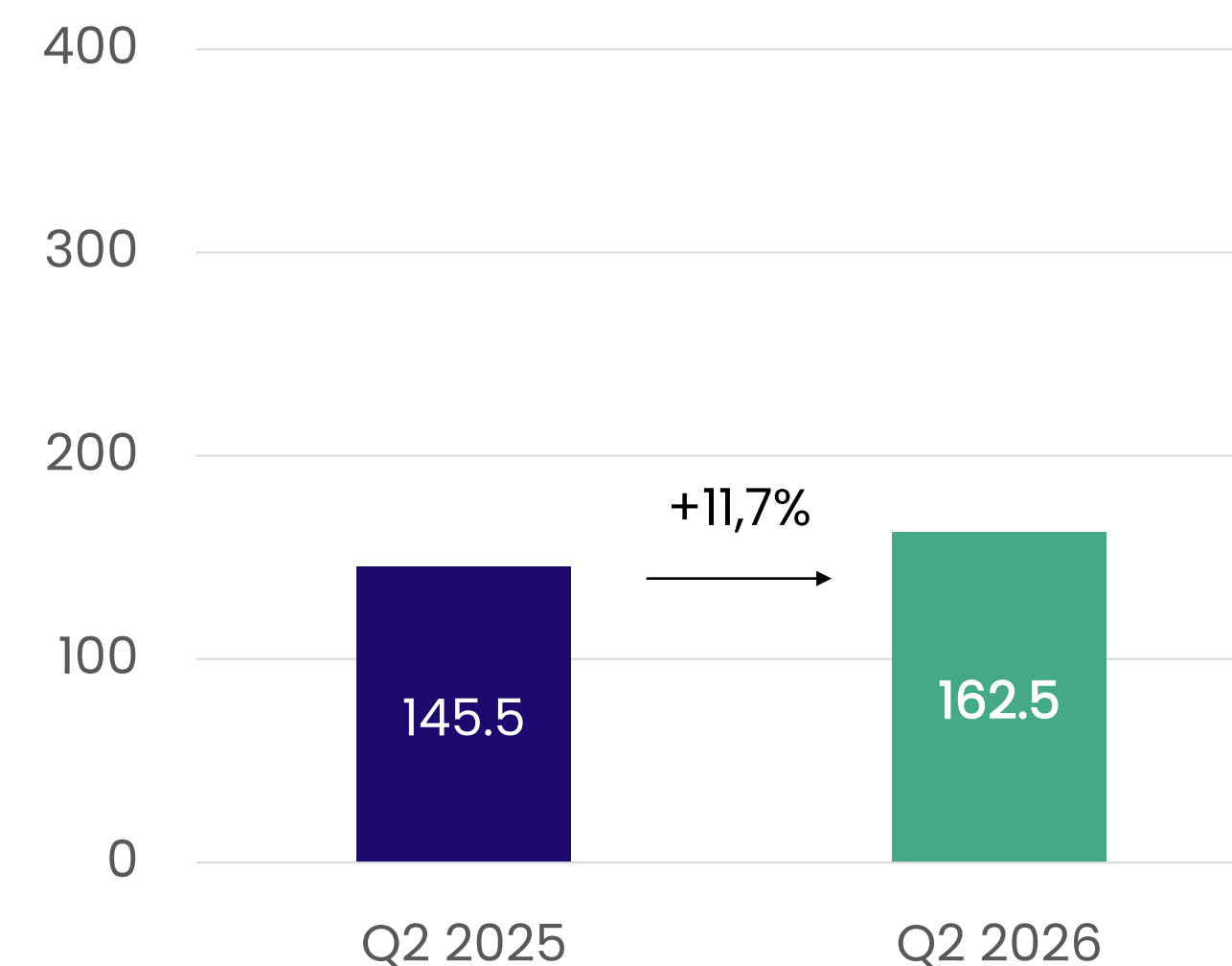
ENG

➔ FINANCIAL RESULTS

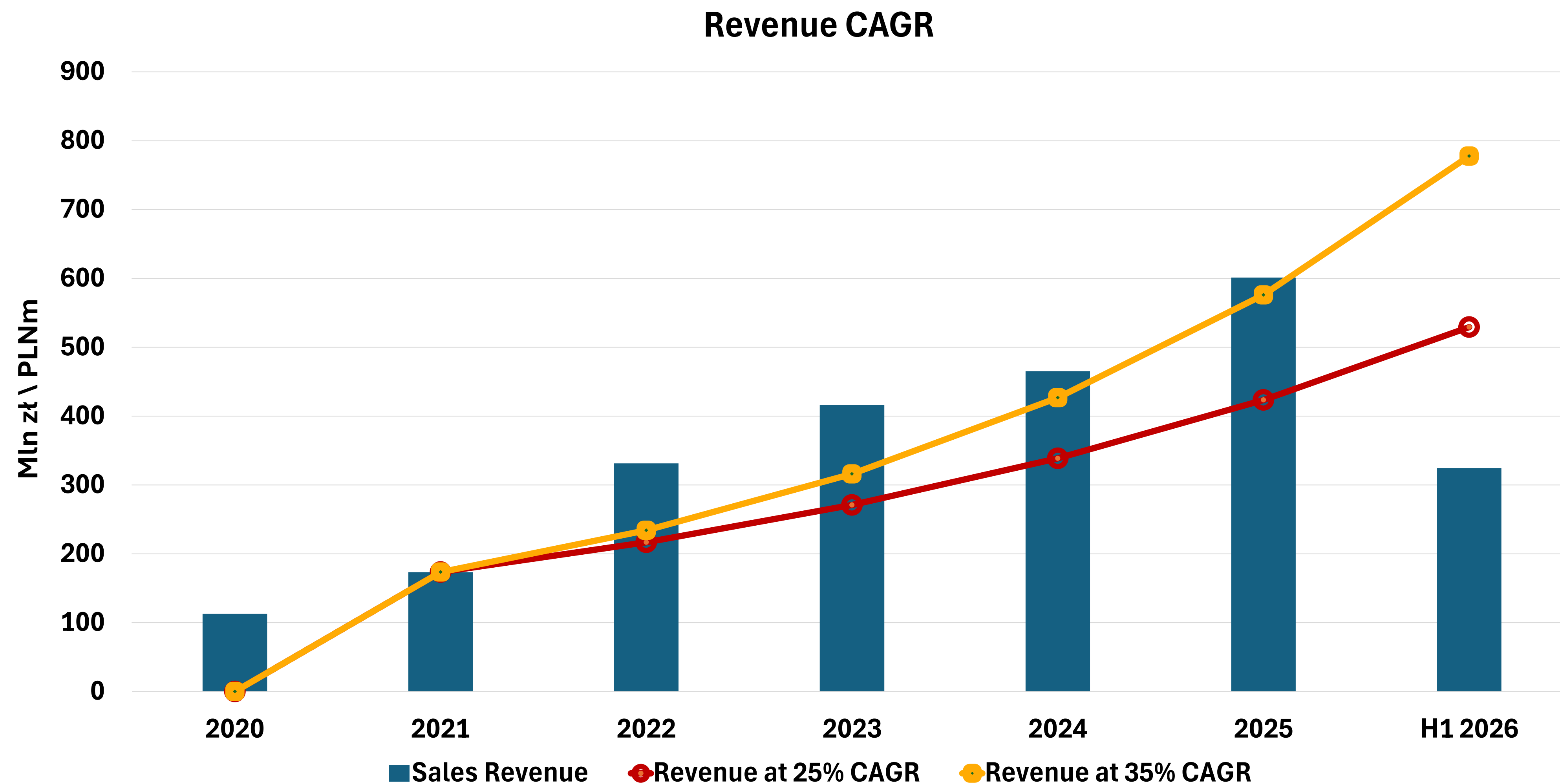
Revenue (PLNm)

- Spyrosoft Group's consolidated revenue in H1 2026 amounted to PLN 324.7m, up 12.1% year on year, against a low comparison base, including lower Automotive revenue in H1 2025.
- Revenue growth was in line with expectations:
 - Organic sales growth from both existing and new clients.
 - Positive impact: the acquisition of US-based Carimus in October 2025 and Germany-based MD Consulting in March 2026 (PLN 14.5m combined revenue in H1 2026), as well as growth in the Automotive segment following last year's change in operating model.
 - Negative impact (as expected): lower Media & Entertainment revenue.

Q2 2025 vs. Q2 2026



2022–2026 revenue (PLNm) – strategic goal

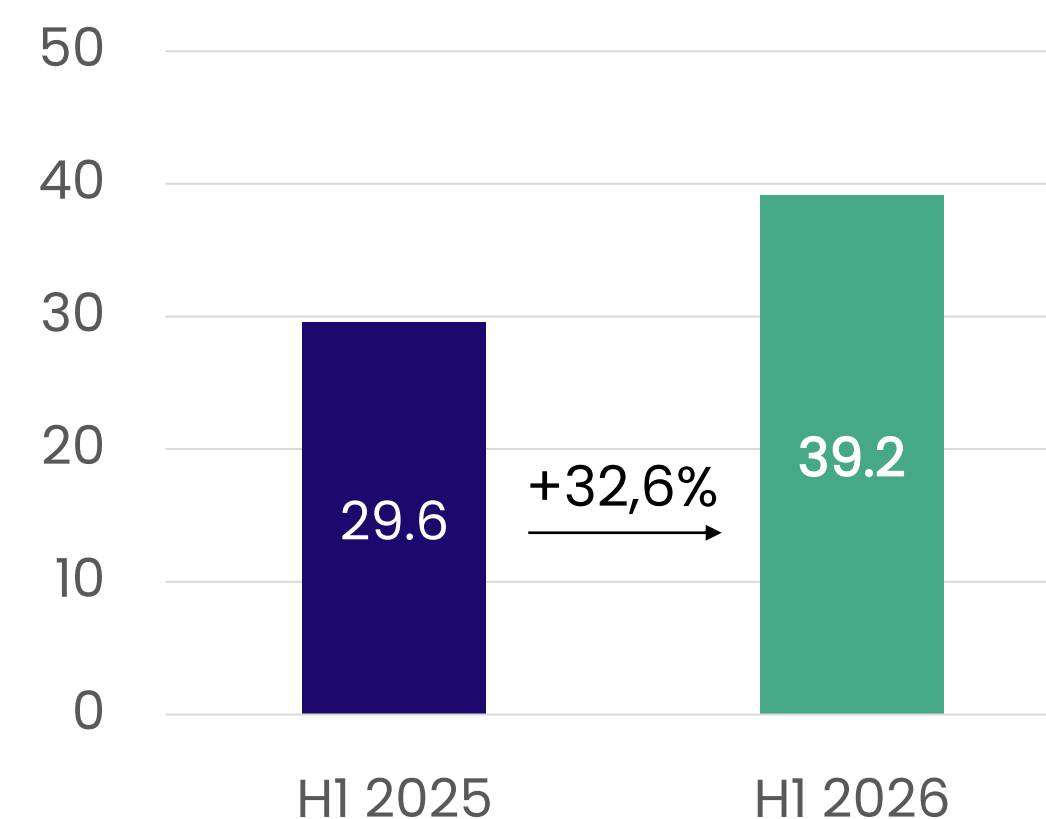


➔ WYNIKI FINANSOWE

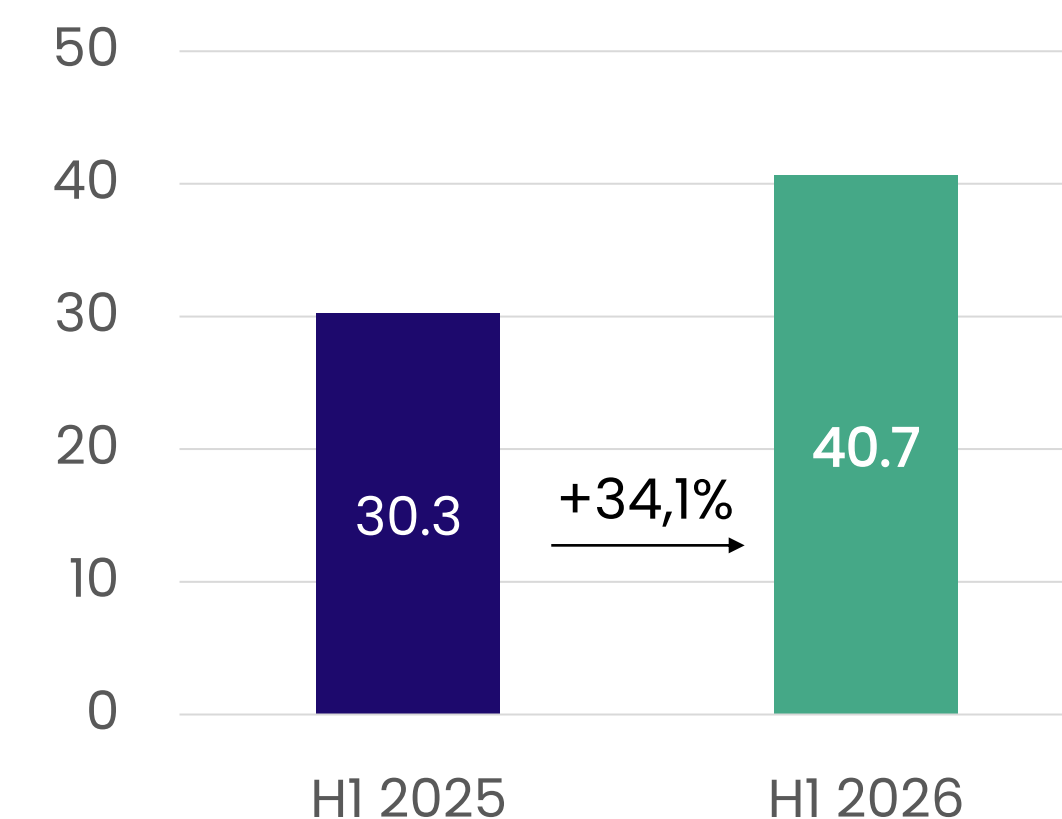
EBITDA (mln zł)

- EBITDA za H1 2026 r. wyniosła 39,2 mln zł, co oznacza wzrost o 32,6% r/r.
- Marża EBITDA na poziomie 12,1% wobec 10,2% w H1 2025; skorygowana o koszty M&A wyniosła 12,5% (vs 11%–14% jako poziom założony w strategii na lata 2022–2026).
- Koszty bezpośrednie rosły wolniej niż przychody, ale koszty akwizycji oraz koszty pośrednie Carimus LLC przełożyły się na wzrost kosztów zarządu.

H1 2025 vs. H1 2026



ADJUSTED: H1 2025 vs. H1 2026



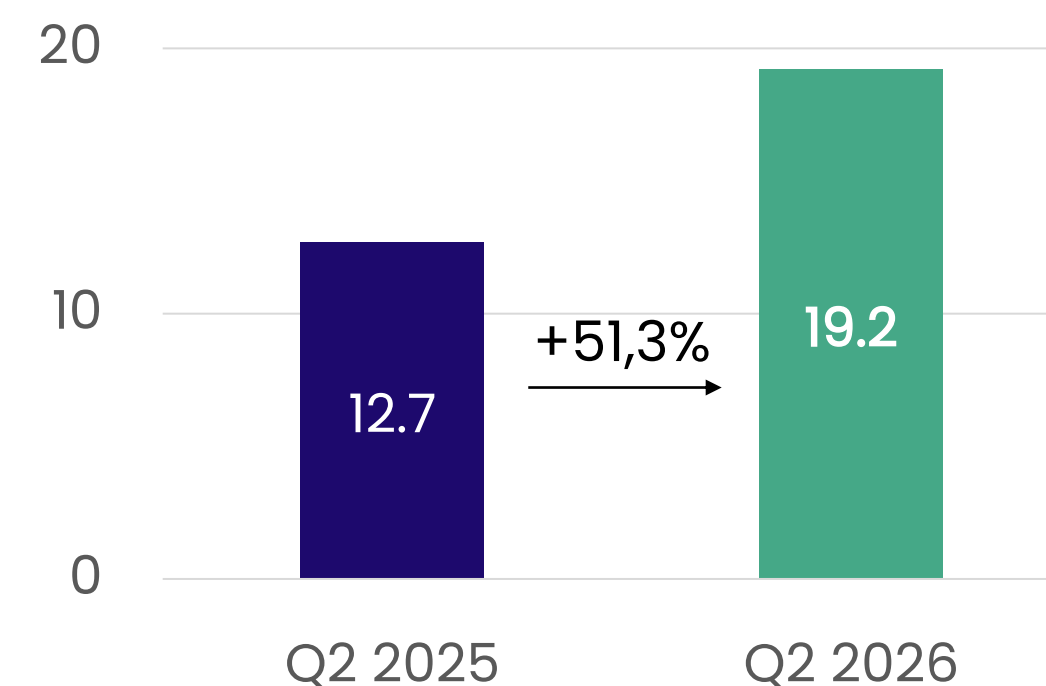
*EBITDA skorygowana o koszty M&A
EBITDA adjusted for M&A costs*

➔ FINANCIAL RESULTS

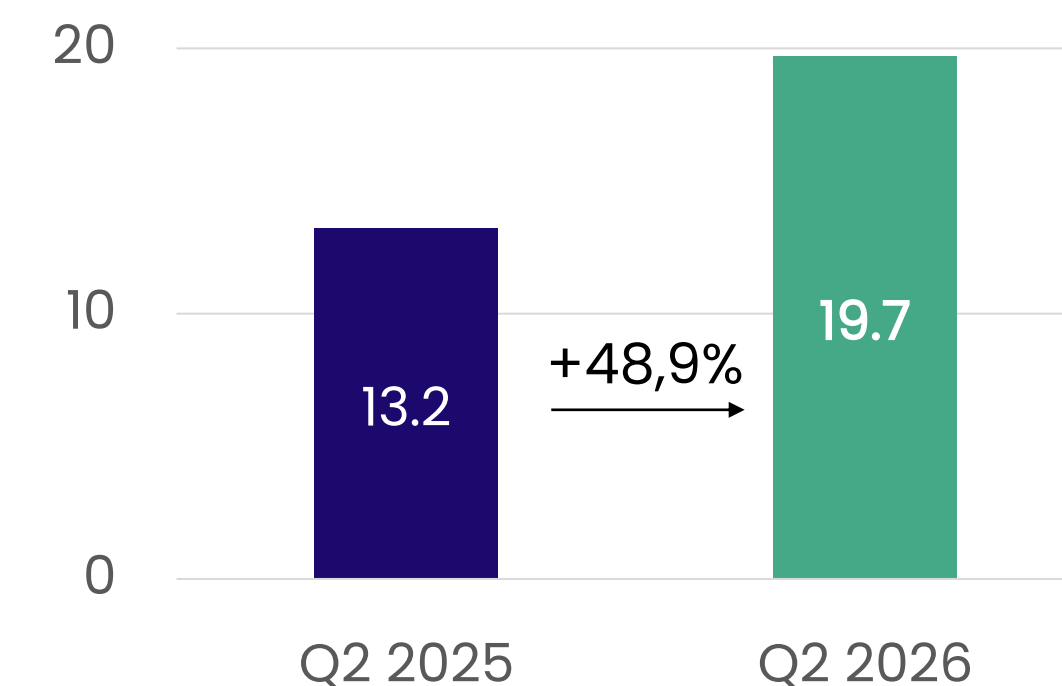
EBITDA (PLNm)

- EBITDA for H1 2026 was PLN 39.2m, an increase of 32.6% y/y.
- The EBITDA margin was 12.1%, against 10.2% in H1 2025; adjusted for M&A costs it was 12.5%. (compared to 11%–14% range in strategy for 2022–2026).
- Direct costs grew slower than revenue, while acquisition-related costs and Carimus LLC overheads increased administrative expenses.

Q2 2025 vs. Q2 2026



ADJUSTED: Q2 2025 vs. Q2 2026



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

PL

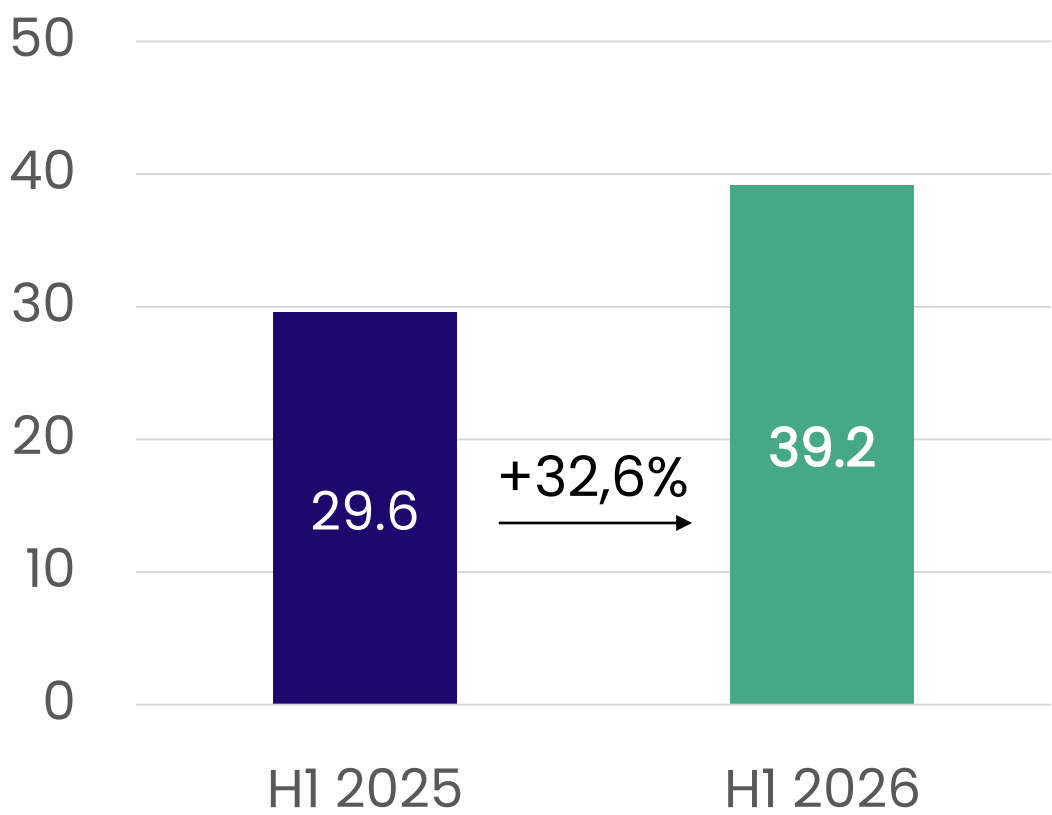
➔ WYNIKI FINANSOWE

EBITDA (mln zł)

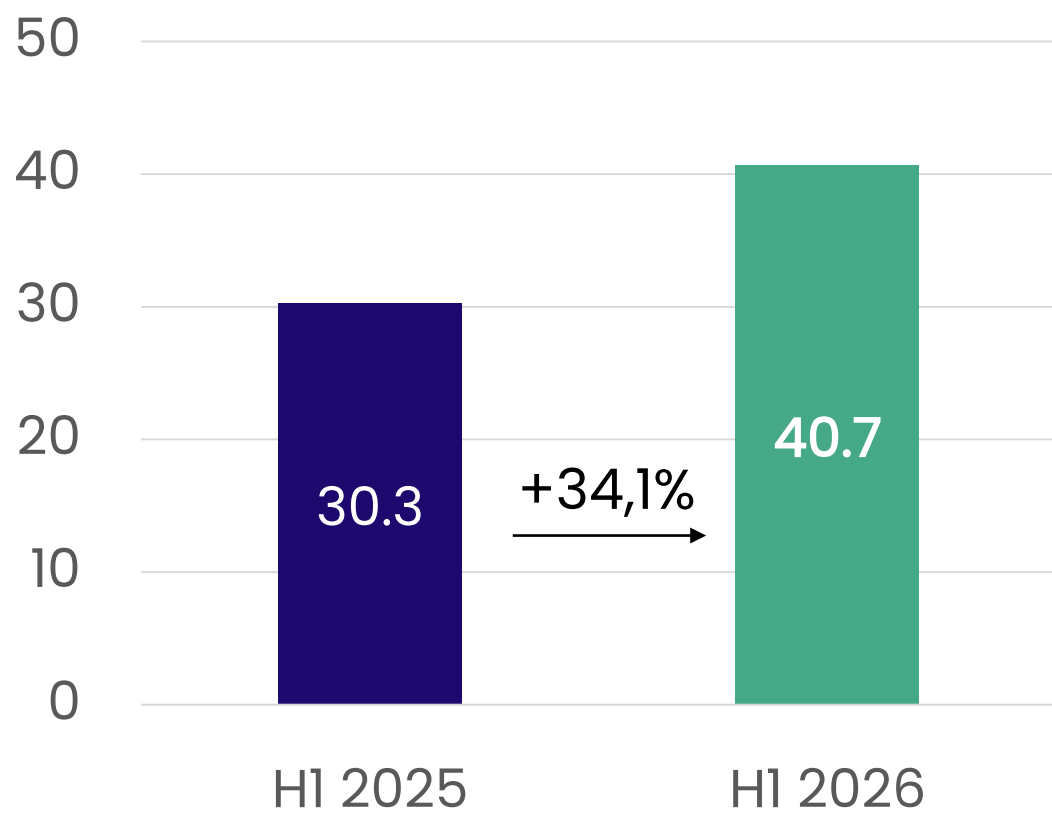
- Wzrost wyników pomimo umacniającej się złotówki (wobec wszystkich trzech głównych walut).
- 82% przychodów z rynków zagranicznych.

	USD	EUR	GBP
H1 2026	3,6526	4,2522	4,9026
H1 2025	3,8524	4,2890	5,0325
Zmiana	-5,47%	-0,87%	-2,65%

H1 2025 vs. H1 2026



ADJUSTED: H1 2025 vs. H1 2026



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

ENG

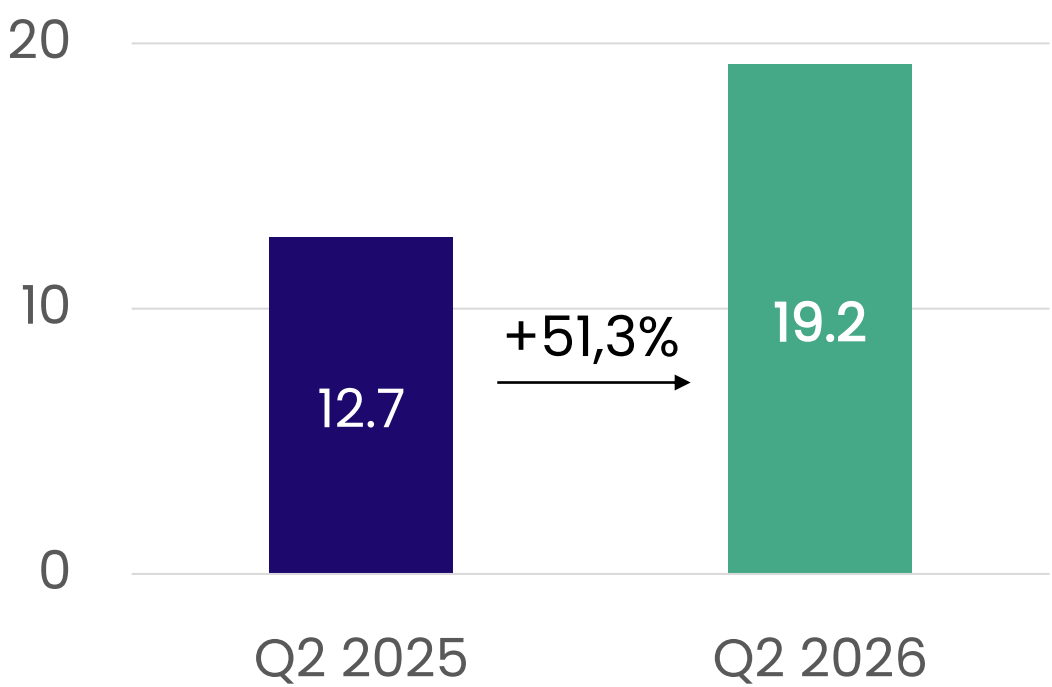
➔ FINANCIAL RESULTS

EBITDA (PLNm)

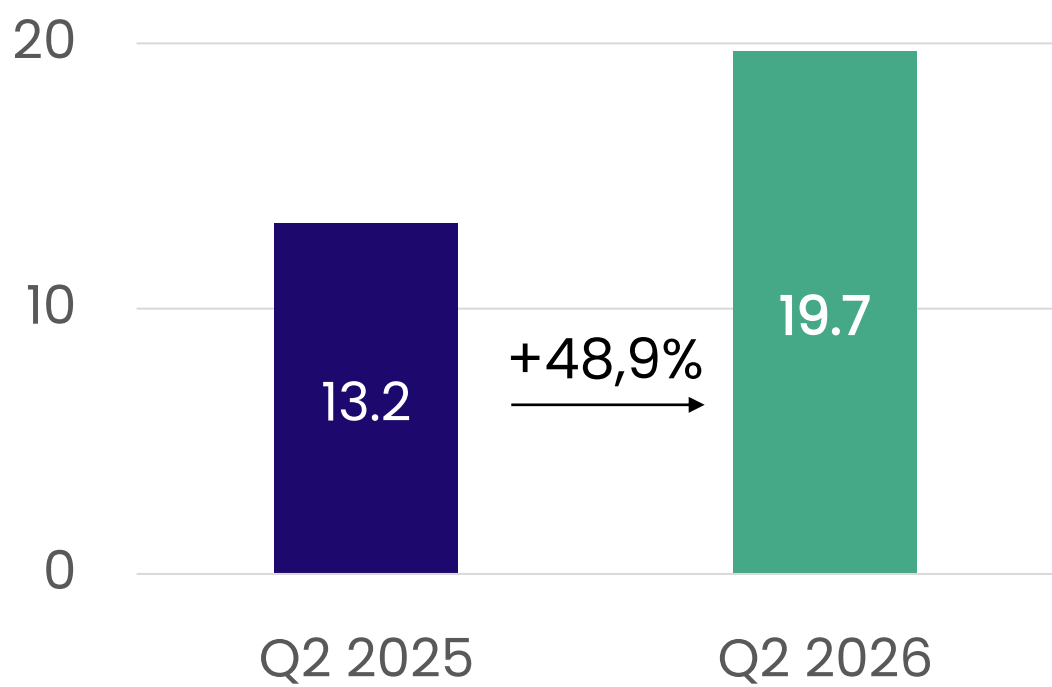
- Continued growth, despite the impact of the strengthening złoty (vs. all the main currencies).
- 82% of revenues coming from markets other than Poland.

	USD	EUR	GBP
H1 2026	3.6526	4.2522	4.9026
H1 2025	3.8524	4.2890	5.0325
Change	-5.47%	-0.87%	-2.65%

Q2 2025 vs. Q1 2026



ADJUSTED: Q2 2025 vs. H1 2026



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

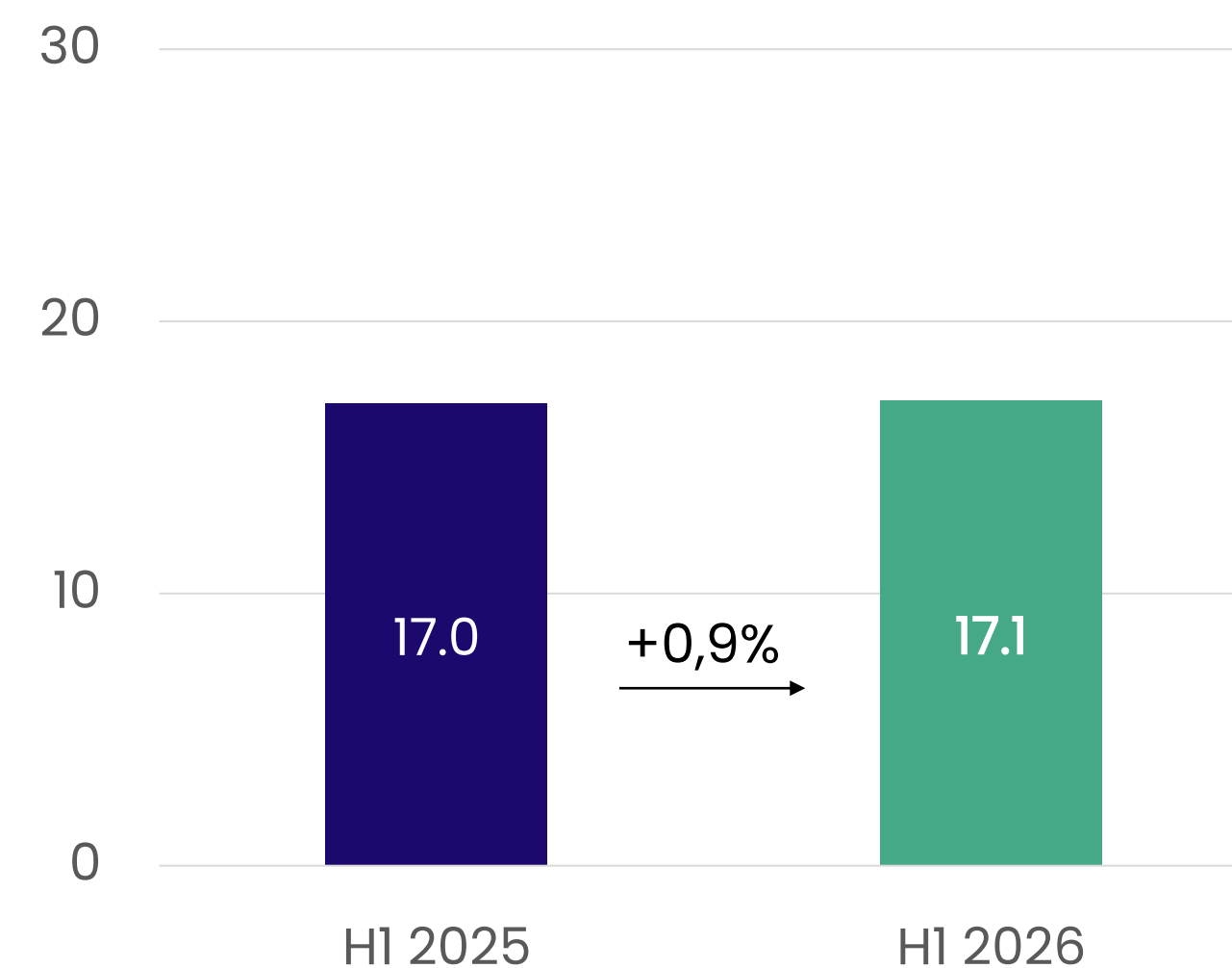
PL

➔ WYNIKI FINANSOWE

Zysk netto (mln zł)

- Zysk netto Grupy w H1 2026 wyniósł 17,1 mln zł i był na porównywalnym poziomie r/r. W samym Q2 spadł o 11,1% do 7 mln zł.
- Na zysk netto wpływ miały m.in.:
 1. Ok. trzykrotny wzrost zaliczek na poczet podatku dochodowego (do 6,9 mln zł w H1 2026) w porównaniu z rokiem poprzednim. Efekt ulg podatkowych będzie widoczny w ujęciu rocznym.
 2. Ujemny wynik działalności finansowej – m.in. wpływ zmian w różnicach kursowych.

H1 2025 vs. H1 2026



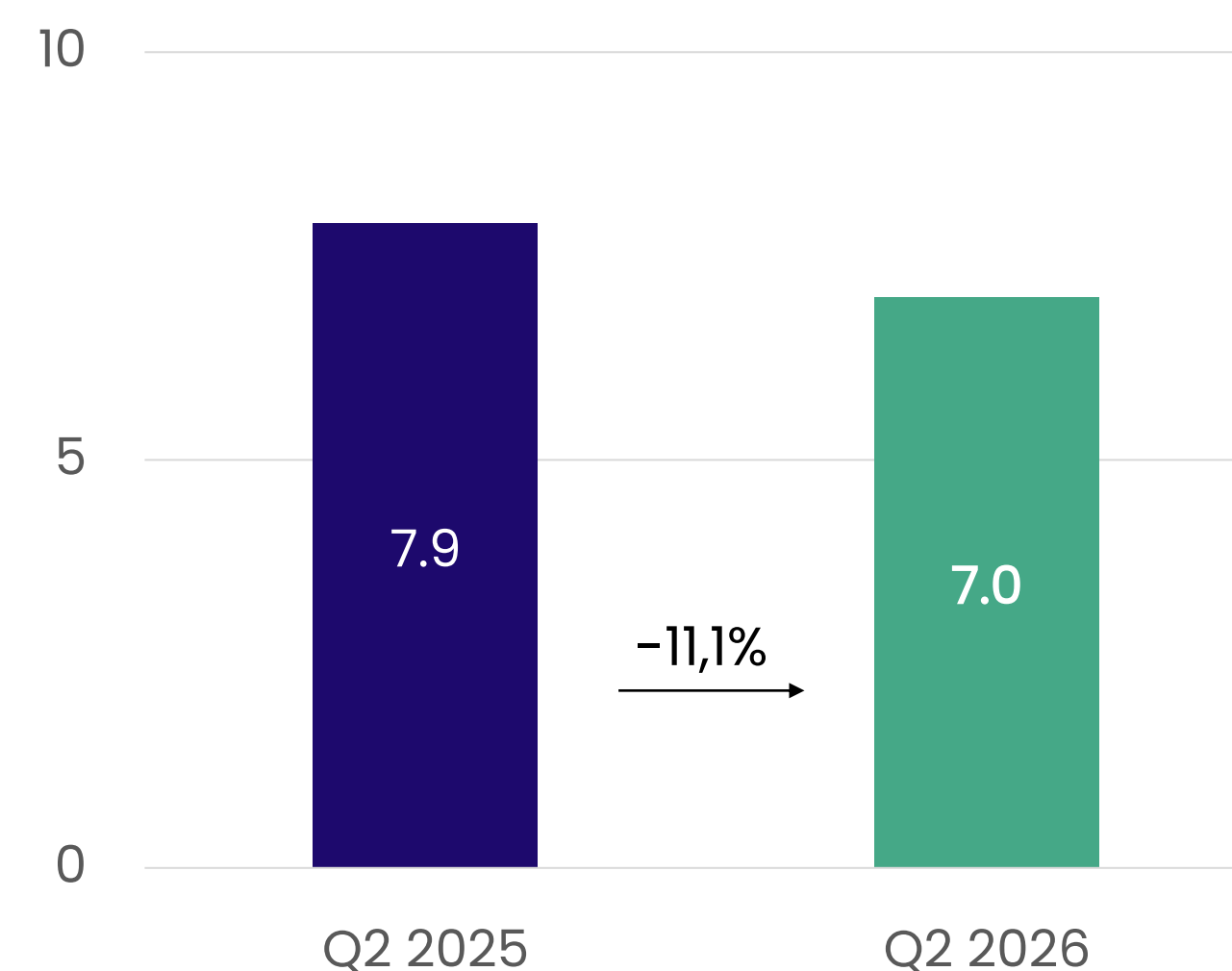
ENG

➔ FINANCIAL RESULTS

Net profit (PLNm)

- H1 2026 net profit was PLN 17.1m, broadly flat YoY; Q2 net profit fell 11.1% to PLN 7.0m.
- Key factors affecting net profit:
 1. Income tax prepayments nearly tripled YoY to PLN 6.9m in H1 2026; the benefit of tax reliefs will be reflected in the full-year results.
 2. Negative financial result, including the impact of FX movements.

Q2 2025 vs. Q2 2026



Rachunek wyników H1 2026 / Statement of results for H1 2026

Statement of results (PLNm)	H1 2025	H1 2026	% change y/y	Q2 2025	Q2 2026	% change y/y
Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług <i>Net revenue from sale of products and services</i>	289,66	324,68	12,1%	145,48	162,54	11,7%
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów <i>Costs of sold products, goods and materials</i>	199,77	214,61	7,4%	99,98	107,15	7,2%
Zysk brutto ze sprzedaży <i>Gross profit on sales</i>	89,89	110,07	22,5%	45,50	55,40	21,8%
Koszty ogólnego zarządu i sprzedaży <i>Costs of general management and sales</i>	67,33	78,61	16,8%	36,43	40,74	11,8%
EBITDA <i>EBITDA</i>	29,60	39,24	32,6%	12,66	19,15	51,3%
EBITDA skorygowana <i>EBITDA, adjusted</i>	30,33	40,67	34,1%	13,20	19,66	48,9%
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT) <i>Profit from operating activity (EBIT)</i>	23,15	32,80	41,7%	9,47	15,94	68,4%
Przychody finansowe <i>Financial revenues</i>	1,21	0,13	-89,6%	1,21	-1,49	-223,6%
Koszty finansowe <i>Financial costs</i>	1,06	1,04	-1,6%	-0,87	0,65	-174,6%
Zysk brutto <i>Gross profit</i>	24,06	32,68	35,8%	12,00	14,28	19,0%
Podatek dochodowy <i>Income tax</i>	2,27	6,86	201,9%	1,20	3,25	171,3%
Zyski mniejszości <i>Net profit attributable to minority shareholders</i>	4,82	8,71	80,7%	2,88	3,98	38,2%
Zysk netto <i>Net profit</i>	16,97	17,11	0,9%	7,92	7,04	-11,1%

PL

➔ WYNIKI FINANSOWE

Struktura przychodów: branże

Zrównoważona dywersyfikacja – pięć branż z dwucyfrowym udziałem procentowym w przychodach.
Projekty Carimus i MD Consulting zostały już przypisane do odpowiednich branż.

ENG

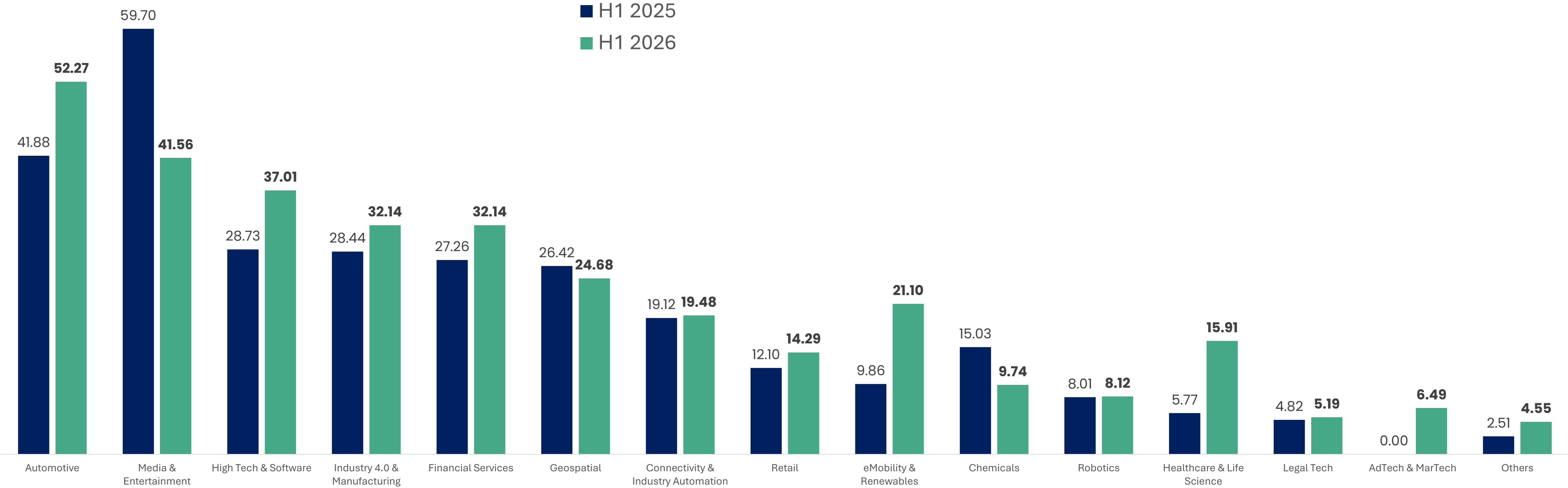
➔ FINANCIAL RESULTS

Revenue structure: sectors

Balanced diversification – five sectors each account for a double-digit share of revenue.
Projects from Carimus and MD Consulting have been properly divided among the appropriate sectors.

Sector	H1 2025	H1 2026
Media & Entertainment	21%	13%
Automotive	14%	16%
High Tech & Software	10%	11%
Industry 4.0 & Manufacturing	10%	10%
Financial Services	9%	10%
Geospatial	9%	8%
Connectivity & Industry Automation	7%	6%
Retail	4%	4%
eMobility & Renewables	3%	7%
Chemicals	5%	3%
Robotics	3%	3%
Healthcare & Life Science	2%	5%
Legal Tech	2%	2%
AdTech & MarTech	0%	2%
Others	1%	1%
Revenue (PLNm)	289.7	324.7

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



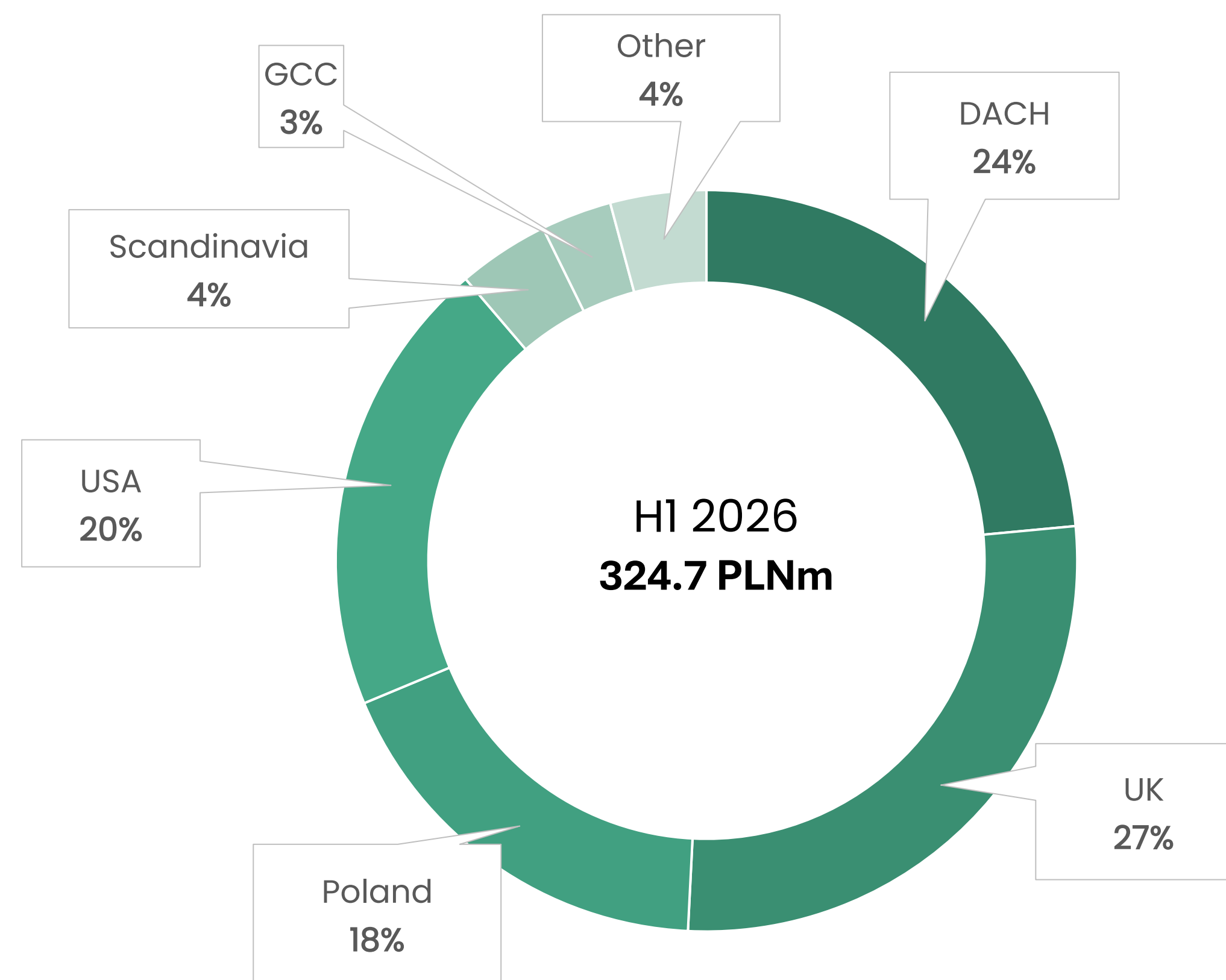
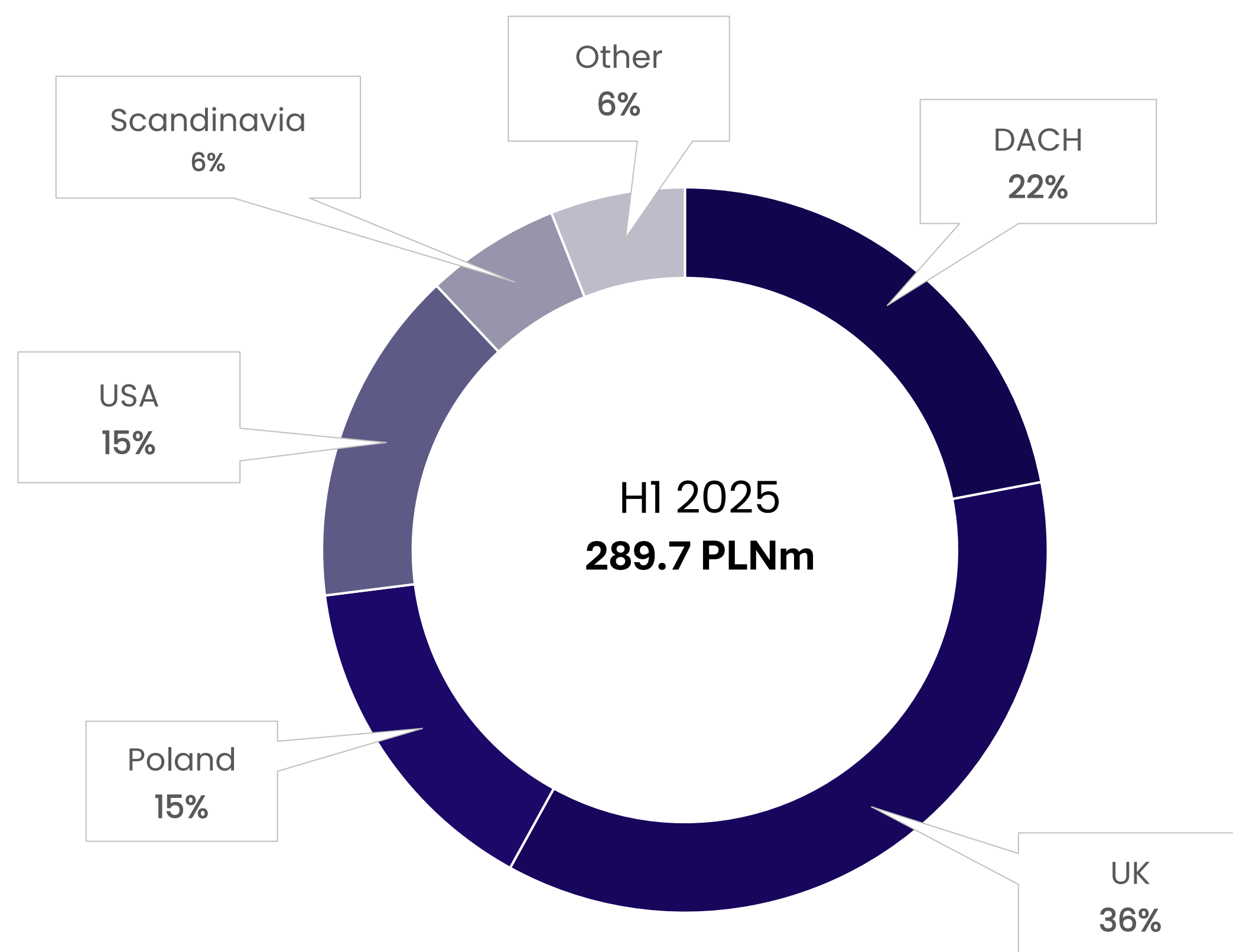
- Automotive, dzięki wcześniejszej przebudowie modelu działania, zanotował wzrost przychodów po roku spadków.
- Spodziewany spadek w obszarze Media & Entertainment z uwagi na mniejsze zamówienie od BBC.

PL

- Automotive recorded revenue growth following a year of declines, supported by the earlier restructuring of its operating model.
- An expected decline in Media & Entertainment, due to a smaller order from the BBC.

ENG

Struktura przychodów: geografie / Revenue structure: geography



PL

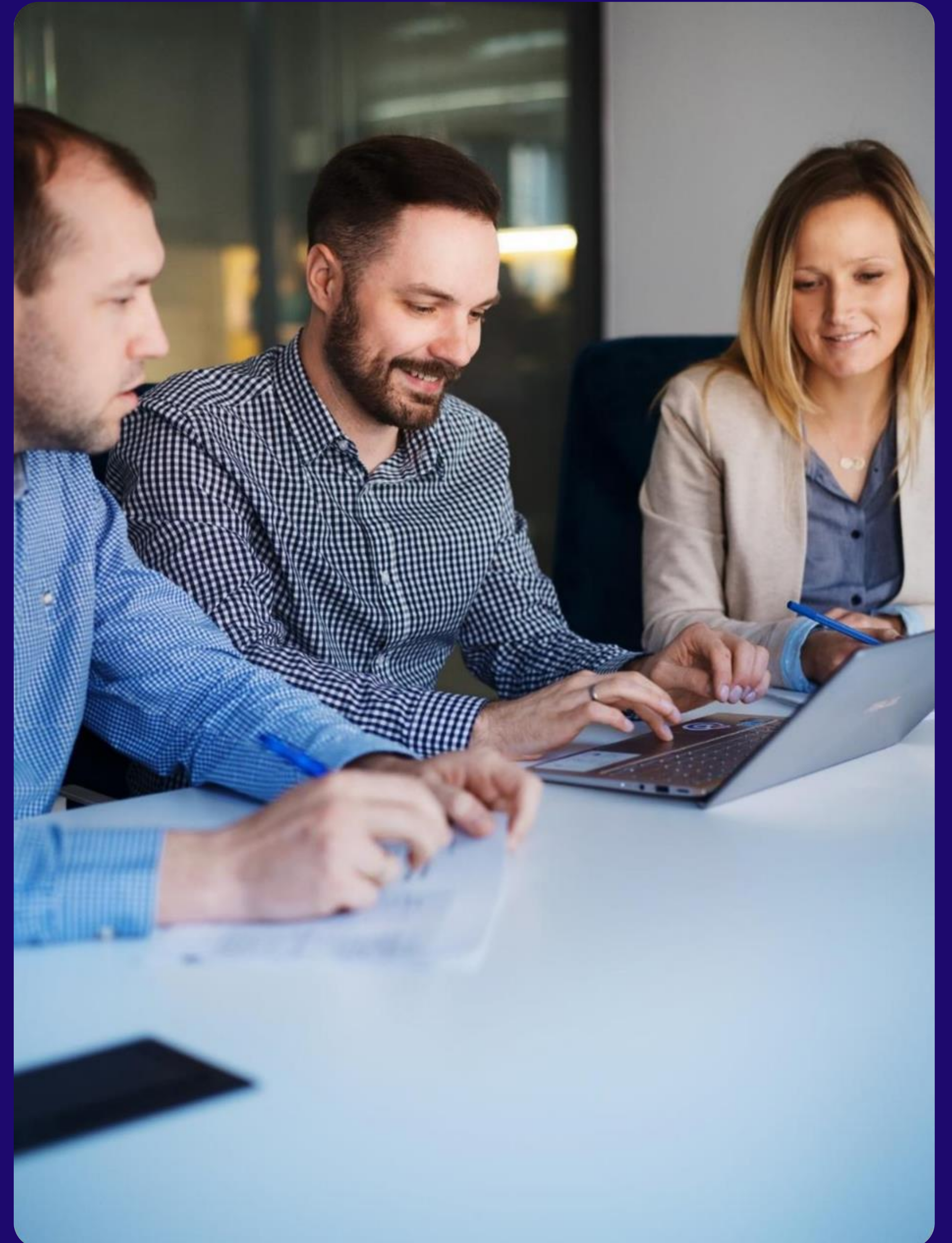
➔ WYNIKI FINANSOWE

Perspektywy

ENG

➔ FINANCIAL RESULTS

Prospects



➔ WYNIKI FINANSOWE

Perspektywy na kolejne kwartały

- ➔ **AI:** Rośnie liczba **transformacji AI średnich i dużych przedsiębiorstw**. Są to projekty wieloletnie, korzystne finansowo dla Grupy.
- ➔ Dalszy rozwój w państwach Zatoki Perskiej (ang. GCC), w USA, a także w Niemczech, gdzie po przejęciu MD Consulting Grupa spodziewa się dalszego **zwiększania współpracy z podmiotami na rynku DACH**, szczególnie w ramach migracji z systemów legacy.
- ➔ **Własność intelektualna:** Dalsze rozwijanie własnych rozwiązań technologicznych oraz zwiększanie przychodów z tego obszaru, zgodnie ze strategią Grupy.
- ➔ Kontynuacja projektu z **Ordnance Survey**, brytyjską agencją kartograficzną z potencjałem na rozwinięcie obecnego zakresu współpracy. Umowa została podpisana na okres: 03.2027–02.2030, z możliwością przedłużenia.

➔ FINANCIAL RESULTS

Prospects for the upcoming quarters

- ➔ **AI:** Growing number of AI transformation projects for medium-sized and large enterprises. These are multi-year projects with attractive economics for the Group.
- ➔ Further expansion in the GCC, the US and Germany, where following the MD Consulting acquisition the Group **expects to deepen its cooperation across the DACH market**, particularly in legacy-system migrations.
- ➔ **Intellectual property:** Continued development of proprietary technology solutions and growth in related revenue, in line with the Group's strategy.
- ➔ Continuation of **the Ordnance Survey project**, with potential to expand the current scope of cooperation. The contract runs from March 2027 to February 2030, with an extension option.

➔ WYNIKI FINANSOWE

Perspektywy na kolejne kwartały

- ➔ Grupa potencjalnie spodziewa się **dalszego wzrostu niepewności na wybranych rynkach (szczególnie Automotive)**, co z kolei niesie ryzyko zmniejszania nakładów na nowe projekty oraz ewentualne pogorszenie koniunktury i zaostrzenie konkurencji.
- ➔ **Perspektywy wzrostu:** Ze względu na rosnącą skalę działalności Spółki, Zarząd spodziewa się spowolnienia tempa wzrostu przychodów w kolejnych kwartałach. Zarząd oczekuje również rosnącego wpływu sytuacji geopolitycznej na swoich klientów i związanej z tym presji na ceny.
- ➔ **Zarząd podtrzymuje cele finansowe przyjęte na lata 2022–2026 r.**

➔ FINANCIAL RESULTS

Prospects for the upcoming quarters

- ➔ The Group expects **continued uncertainty in selected markets, particularly Automotive**, which may reduce spending on new projects and lead to weaker market conditions and increased competition.
- ➔ **Growth outlook:** Given the Group's increasing scale, Management expects revenue growth to moderate in the coming quarters. Geopolitical uncertainty is also expected to weigh more heavily on clients and increase pricing pressure.
- ➔ **Management maintains its financial targets for 2022–2026.**

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 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.