



ten square_games

WYNIKI Q3 2020

LISTOPAD 2020



NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA

MOVEMBER AT TSG



Przychód 67→179mln zł
+165% rdr

Zysk netto 18→65mln zł*
+261% rdr



Zmiany w Zarządzie

Proponowany
nowy skład zespołu
zarządzającego

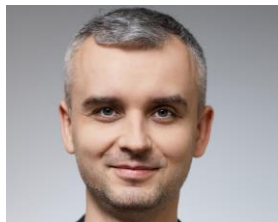


Global Testing

Pierwsze wyniki
testów nowych gier

* Zysk netto w Q3 2020 oczyszczony o niegotówkowy koszt w wysokości 6mln zł

PROPONOWANY NOWY SKŁAD ZARZĄDU (OD 2021)*

					
Chief Product Strategy	Chief Production Officer	Chief Growth Officer	CTO	CFO	CEO
Wojciech Gattner	Andrzej Ilczuk	Anna Idzikowska	Janusz Dziemidowicz	Marcin Chruszczyński	Maciej Zużalek
15 lat doświadczenia 5 lat w TSG	15 lat doświadczenia 1 rok w TSG	11 lat doświadczenia 7 lat w TSG	13 lat doświadczenia 9 lat w TSG	19 lat doświadczenia 3 lata w TSG	20 lat doświadczenia 3 lata w TSG
Product Strategy	Game Production	Growth	R&D	Finance	HR
	Customer Support	Business Development	IT	Legal	Business Intelligence
					M&A

* Zarząd w proponowanym składzie musi zostać powołany przez Radę Nadzorczą

GLOBALNE TESTY NOWYCH GIER – GAMES FOR LADIES



Start

27.07.2020

15.09.2020

Wnioski

Ruch organiczny poniżej oczekiwań,
ograniczony potencjał skalowania

Zmiana otoczenia rynkowego - bardzo dużo
nowych gier o podobnej tematyce wydanych w
tym roku

Dalsze kroki

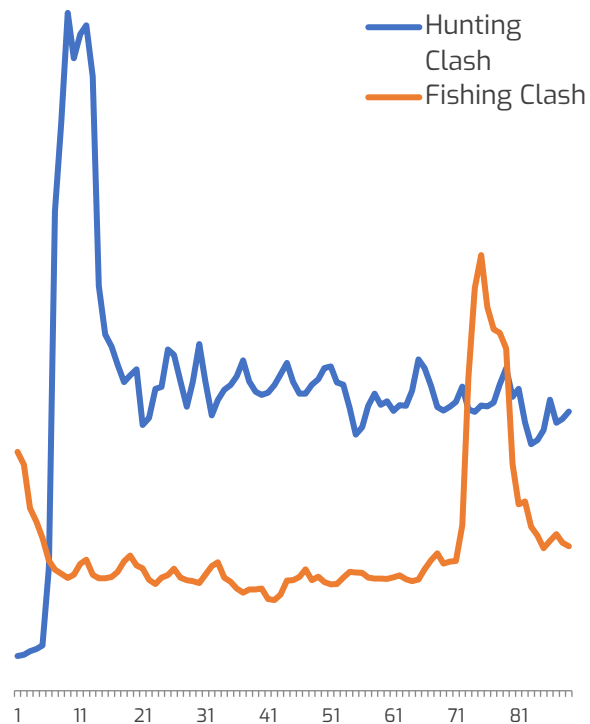
Low maintenance mode

Low maintenance mode

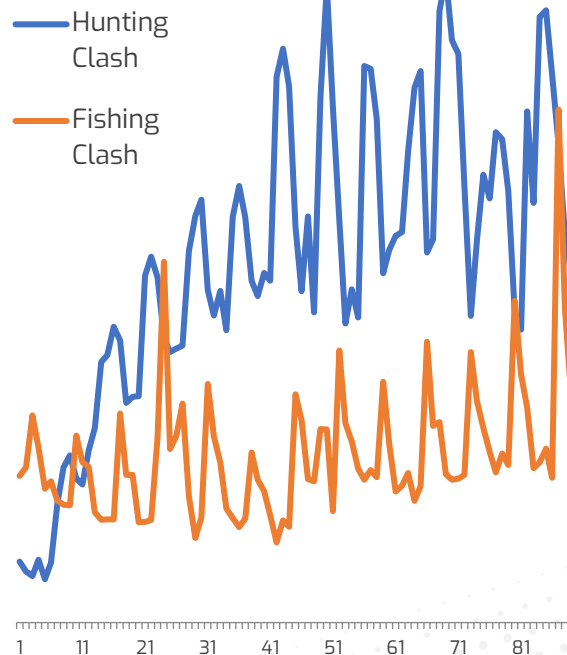
Zasoby przeniesione do nowych projektów

HUNTING CLASH – START PORÓWNYWALNY DO FISHING CLASH

DAU – pierwsze 90 dni global testingu



Płatności netto – pierwsze 90 dni global testingu



Budżet UA 90 dni: 300k USD



Budżet UA 90 dni: ok. 2,4M USD
ARPDau: 80% Fishing Clash*
ROAS: 66% Fishing Clash*

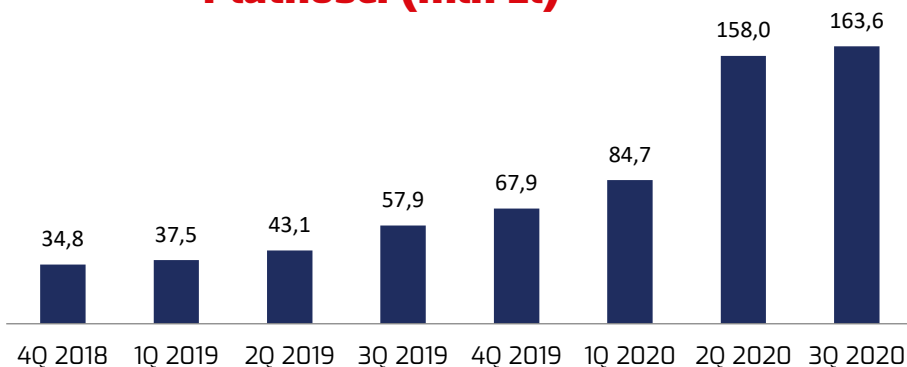
* Porównanie wskaźników dla każdej gry z pierwszych 90 dni global testingu

WYNIKI Q3 2020

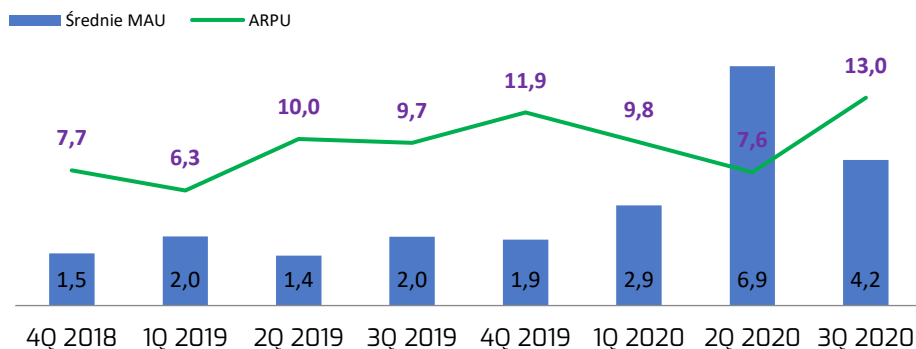


FISHING CLASH – STABILIZACJA WYNIKÓW NA NOWYM POZIOMIE

Płatności (mln zł)



Średnie MAU (mln) i miesięczne ARPU (zł)

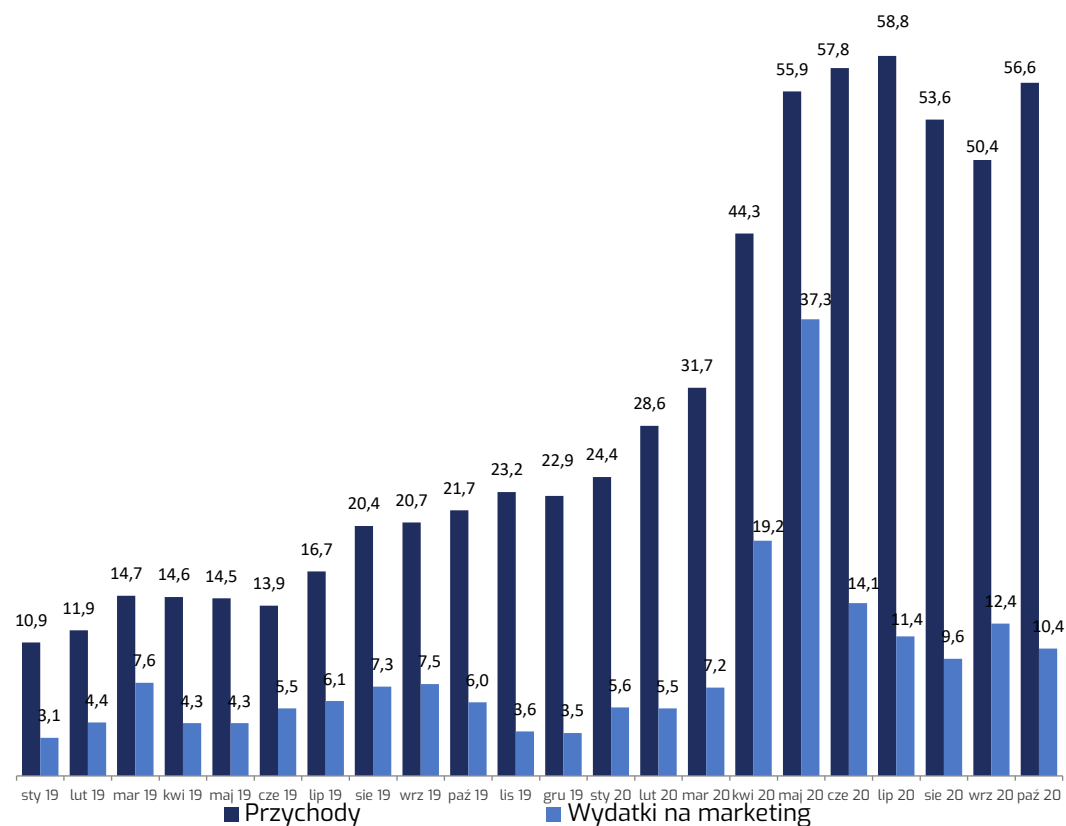


- **+3%** wzrost płatności kw/kw w Q3 2020, **+182%** r/r
- Ciągły rozwój gry – usprawnienia sklepu, koła fortuny, sonaru, nowe łowiska, ryby
- Stale prowadzone działania live-ops
- Skok ARPU po obniżeniu wydatków na marketing w Q3 – w grze pozostają lepiej konwertujący gracze



FISHING CLASH – MONETYZACJA ZWIĘKSZONEJ BAZY GRACZY

Płatności i wydatki na marketing (mln zł)

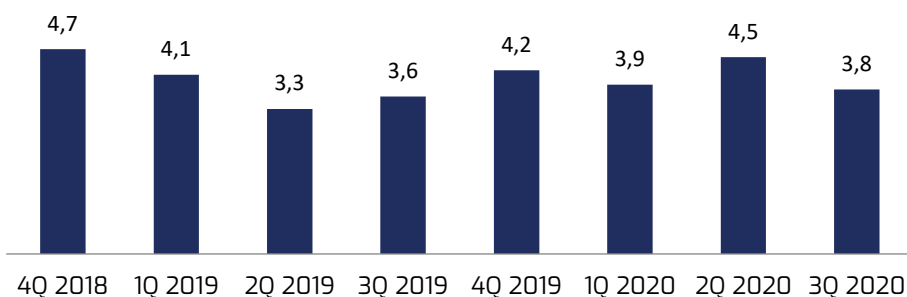


- Utrzymanie zwiększonego poziomu przychodów – za sprawą poprawy parametrów gry i utrzymania znaczącej części nowych użytkowników pozyskanych w Q2
- Poziom wydatków marketingowych obniżony w stosunku do Q2; warunki rynkowe powróciły do normalności – obecnie główny nacisk na ulepszanie gry i dalszą poprawę jej parametrów



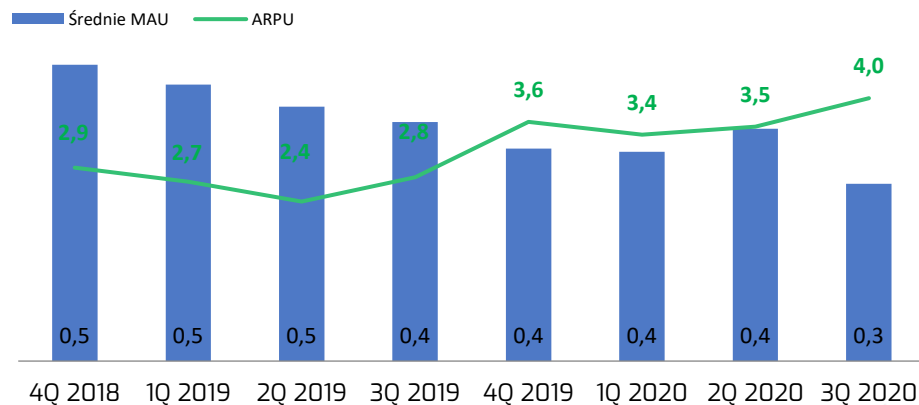
LET'S FISH – STABILNY POZIOM PRZYCHODÓW

Płatności (mln zł)



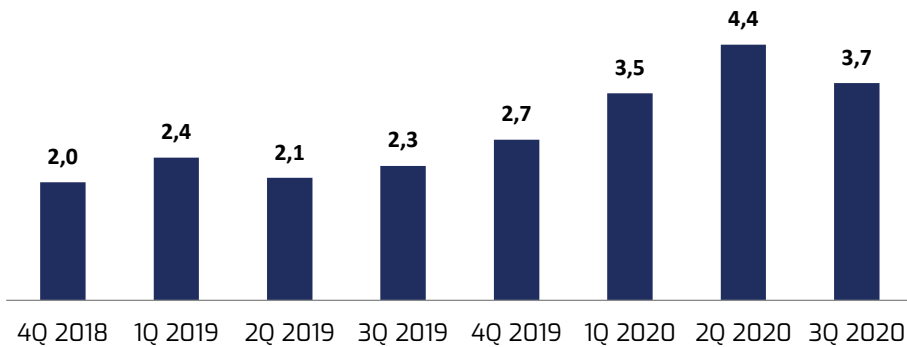
- **3,8mln zł** płatności w Q3 2020 w porównaniu do **4,5mln zł** w Q2 2020 – spadek o **15%** kw/kw, wzrost o 6% r/r
- Dalszy rozwój produktu – nowe łowiska, ryby, sprzęt, przedmioty Vanity, ciągły rozwój działań Live Ops (pełna globalizacja większych eventów, ulepszona segmentacja)

Średnie MAU (mln) i miesięczne ARPU (zł)

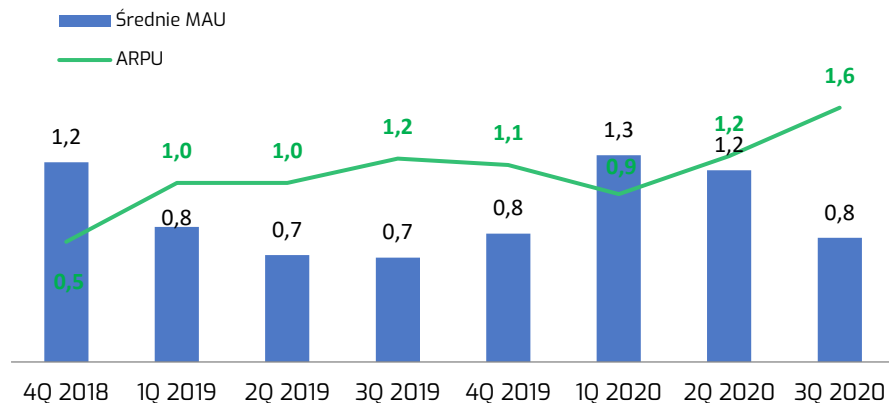


WILD HUNT – POPRAWA MONETYZACJI

Płatności (mln zł)



Średnie MAU (mln) i miesięczne ARPU (zł)

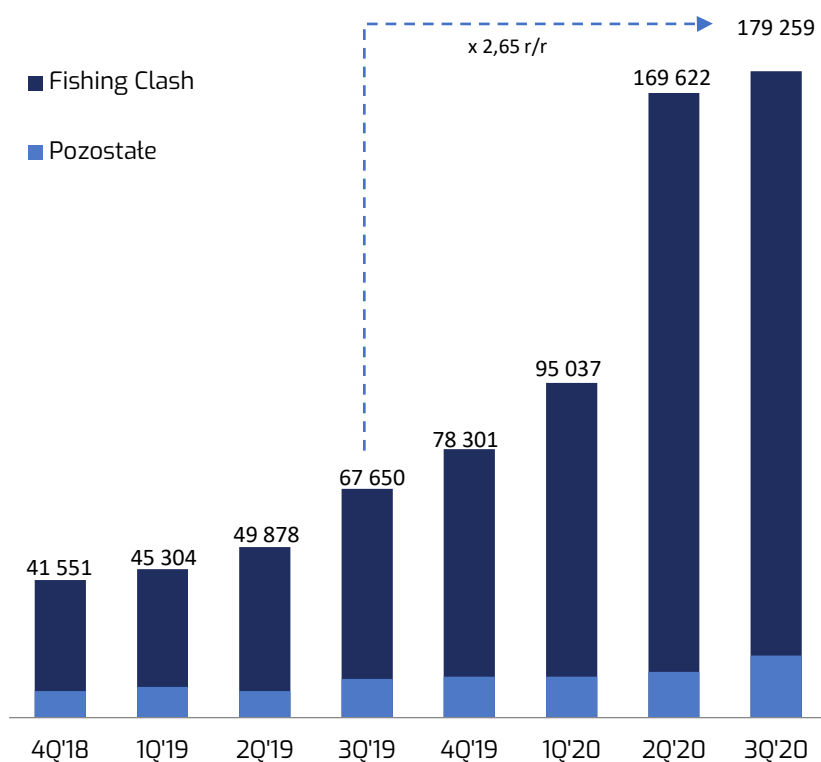


- **16 %** spadek przychodów w Q3 2020 kw/kw, **60%** wzrost r/r
- Ciągłe dostarczanie nowej zawartości: lokacji, zwierząt, broni; doskonalenie zaplecza – AB testy; rozszerzenie działań live ops (mechanizmy lojalnościowe)
- Wzrost ARPU za sprawą ciągłego ulepszania gry

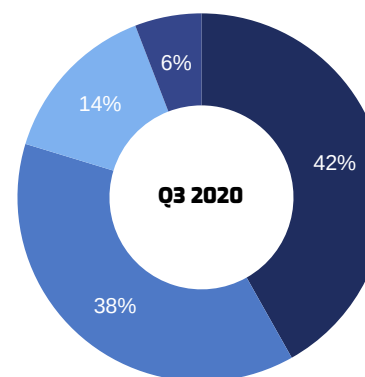


WYSOKA DYNAMIKA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY

Przychody ze sprzedaży (tys. zł)

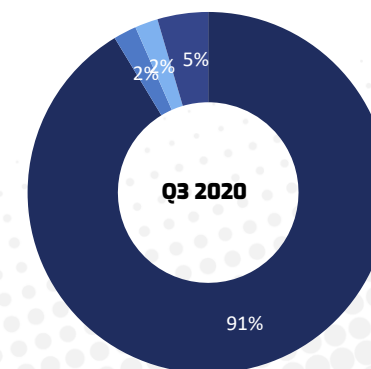


Struktura geograficzna i produktowa przychodów



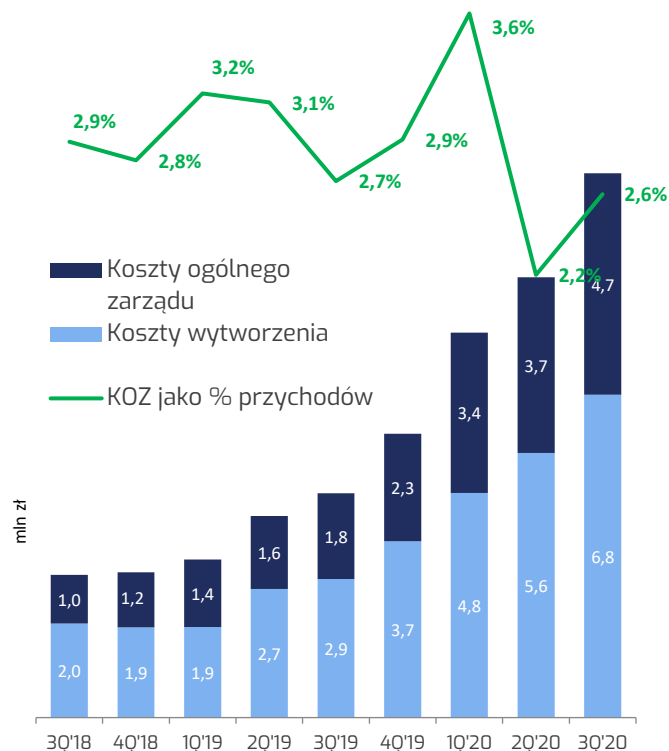
- Ameryka Północna
- Europa
- Azja
- Pozostałe

- Fishing Clash
- Let's Fish
- Wild Hunt
- Pozostałe

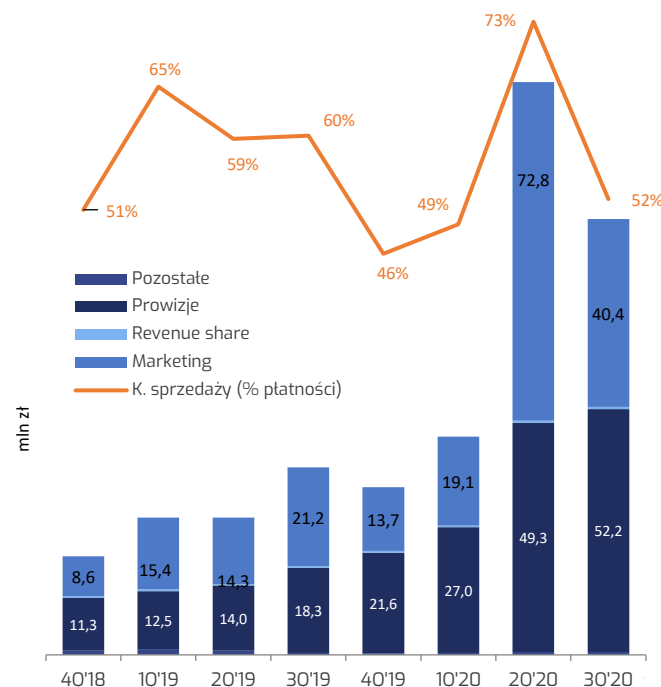


KOSZTY OPERACYJNE POD KONTROLĄ

Koszty operacyjne bez kosztów sprzedaży*



Koszty sprzedaży

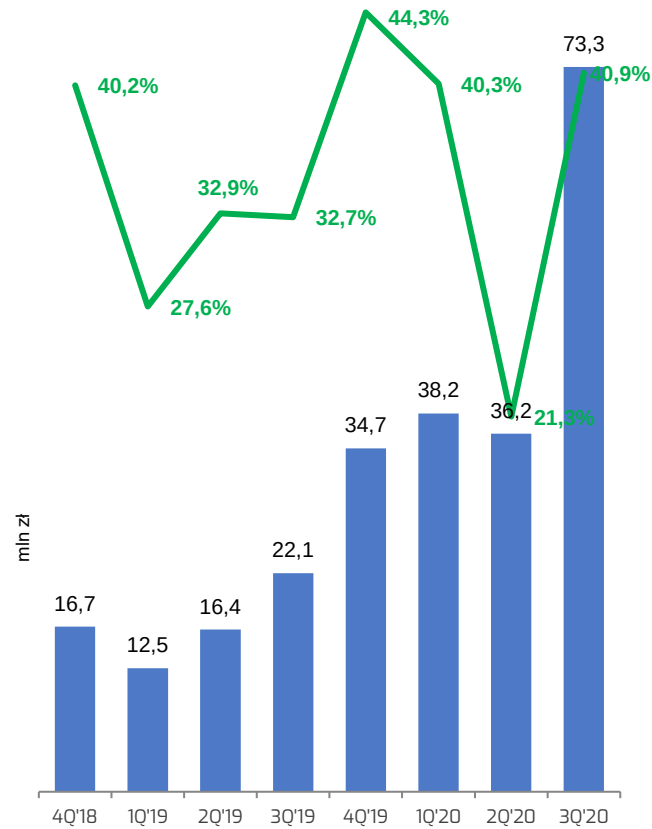


- Wzrost kosztów operacyjnych związany ze stopniowym zwiększaniem zatrudnienia
- Koszty wytworzenia rosną wraz ze wzmacnianiem zespołów gier w fazie soft launch i live
- Inwestycje w dalszy wzrost odzwierciedlone w KOZ
- Największe w historii budżety marketingowe w Q2 2020 ze względu na wyjątkową sytuację na rynku User Acquisition

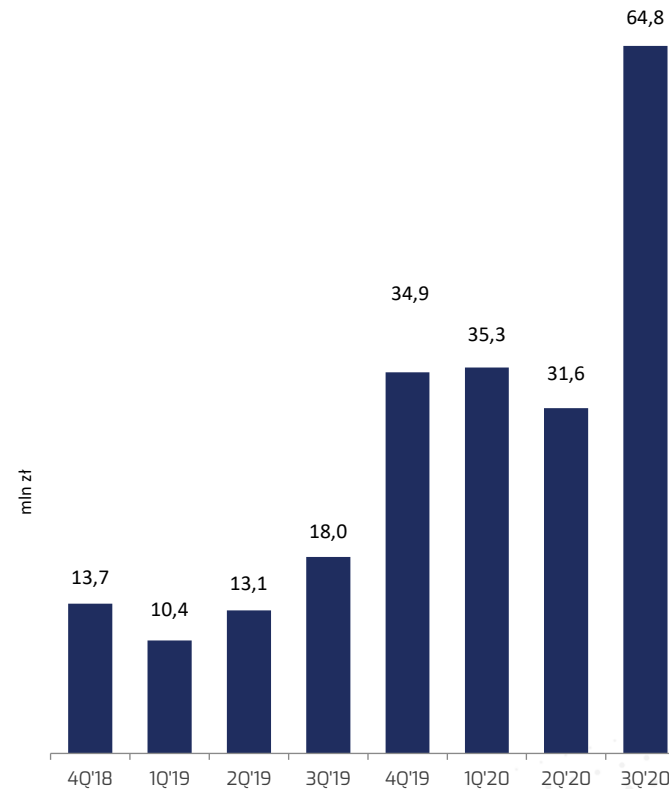
* Wyniki znormalizowane poprzez odjęcie niegotówkowego kosztu w wysokości 6mln PLN ujętego w kosztach ogólnego zarządu w Q2 i Q3 2020

ZNORMALIZOWANE WYNIKI OPERACYJNE*

EBITDA znormalizowana*



Zysk netto znormalizowany*

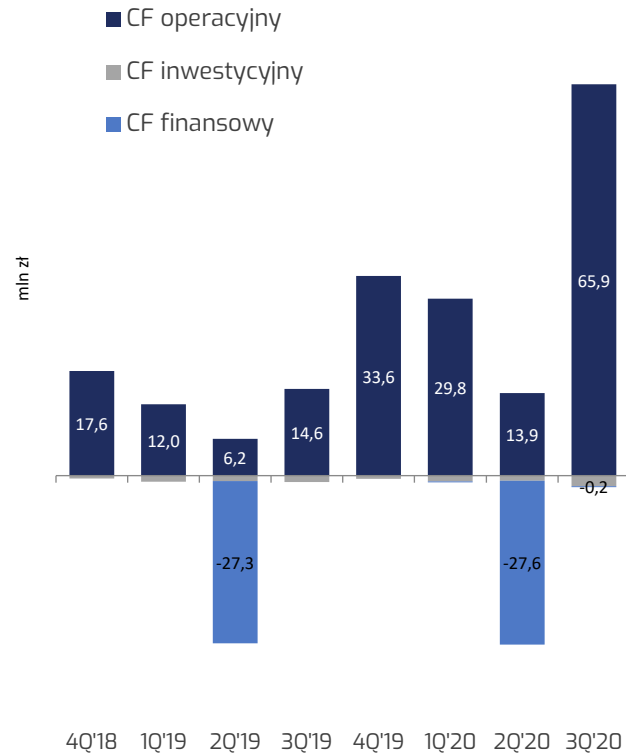


- Wzrost znormalizowanego zysku EBITDA* o 231% r/r
- Wzrost znormalizowanego zysku netto* o 193% r/r
- W Q2 wyniki pod wpływem rekordowych wydatków na marketing
- Od Q4 2019 rozpoznawana ulga podatkowa IP BOX (ESP około 10%)

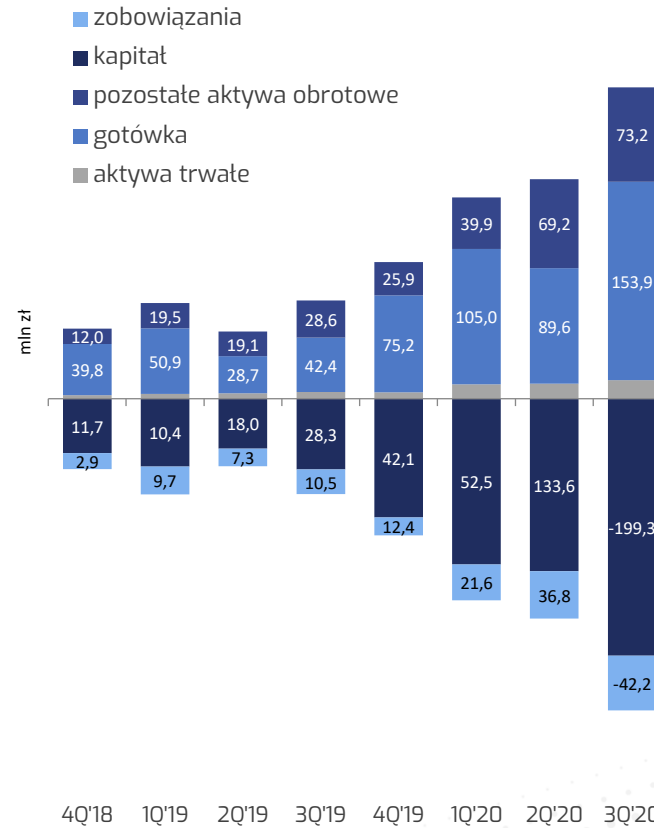
* Wyniki znormalizowane poprzez odjęcie niegotówkowego kosztu w wysokości 6mln PLN ujętego w kosztach ogólnego zarządu w Q2 i Q3 2020

SZYBKI WZROST STANU GOTÓWKI

Cash flow



Struktura bilansu



- Rekordowy cash flow operacyjny w Q3 2020
- Bardzo dobra sytuacja kapitałowa – ponad 2/3 sumy bilansowej stanowi gotówka
- W Q2 2020 miała miejsce wypłata dywidendy w wysokości 27mln PLN

PODSUMOWANIE Q3 2020

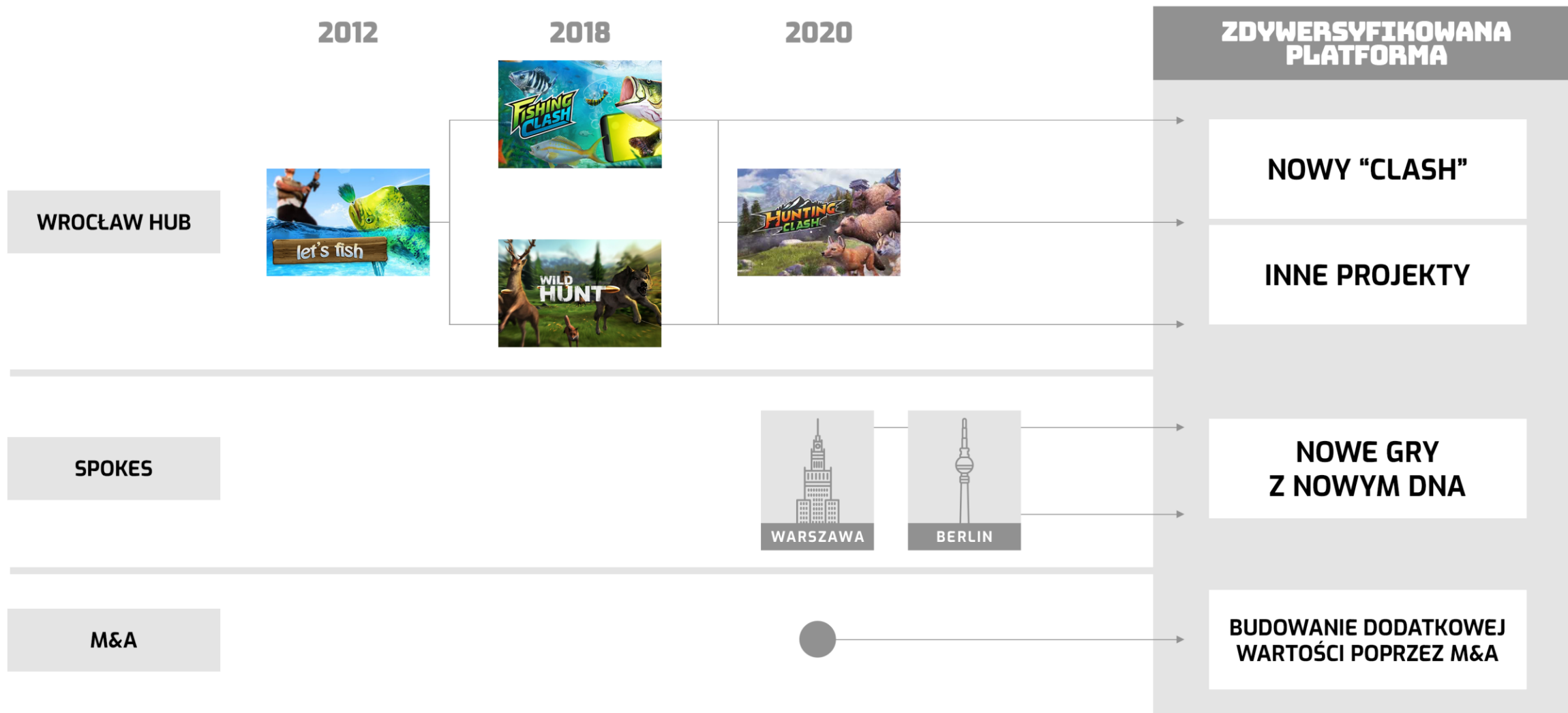


- Monetyzacja sukcesu Fishing Clash
 - Najwyższa w historii sprzedaż Fishing Clash w kolejnym z rzędu kwartale pomimo znacznej redukcji nakładów na User Acquisition w porównaniu z Q2
 - Gra przygotowana na lata dalszego rozwoju i monetyzacji – obecnie główny nacisk kładziony jest na prace deweloperskie mające na celu poprawę parametrów (m. in. retencja, ARPDAU)
- Globalne testy trzech nowych gier, z czego jeden zakończony sukcesem – Hunting Clash przechodzi do fazy „Smart Growing”
- 9 teamów developerskich, 5 projektów w fazie live, 1 w produkcji (soft launch w Q4 2020), kilka na wczesnym etapie developmentu

UPDATE STRATEGICZNY – NAJBLIŻSZE MIESIĄCE

- **Fishing Clash, Hunting Clash** – dalsza aplikacja strategii „Smart Growing”
- **Golf** – kontynuacja prac, soft launch w H1 2021
- **Pipeline** - wczesna faza produkcji nowych gier
- **„Spokes”:**
 - **Warszawa** – praca nad prototypem nowej gry
 - **Berlin** – nowe studio w przygotowaniu
- **M&A:**
 - Aktywne rozmowy z kilkoma podmiotami
- **Dalszy rozwój HQ:**
 - Trwające procesy rekrutacyjne (development, BI, ...)
 - Market & Consumer Research Department – Q1 2021

INWESTYCJA W DYWERSYFIKACJĘ TSG



KALENDARZ INWESTORA – NAJBLIŻSZE WYDARZENIA

- **Wood's Winter Wonderland EME Conference** – Virtual – 01-04.12.2020
- **Raport przychodowy Q4 2020** – początek stycznia 2021
- **Erste Group Conviction Equity Investor Conference** – Virtual – 28.01.2021
- **Sprawozdanie finansowe za rok 2020** – marzec 2021 (dokładne daty publikacji raportów w 2021 roku zostaną podane na początku stycznia)

SESJA PYTAŃ I ODPOWIEDZI





ten square games

DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ!

Kontakt IR

Bartłomiej Piekarski
bartlomiej.piekarski@tensquaregames.com
+48 667 872 742



Podsumowanie wyników – rachunek zysków i strat

Wybrane pozycje RZiS w tys. zł	1Q'18	2Q'18	3Q'18	4Q'18	2018	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19	2019	1Q'20	2Q'20	3Q'20	q/q	r/r
Przychody ze sprzedaży	14 400	23 871	35 436	41 551	115 258	45 304	49 878	67 650	78 301	241 133	95 018	169 622	179 258	+6%	+165%
Fishing Clash	7 560	17 527	28 846	34 831	88 763	37 524	43 147	57 896	67 933	206 501	84 678	158 044	164 256	+4%	+184%
Let's Fish	3 705	3 749	4 318	4 682	16 453	4 096	3 316	3 600	4 202	15 214	3 869	4 551	3 708	-19%	+3%
Wild Hunt	668	926	1 265	2 021	4 880	2 439	2 094	2 344	2 749	9 626	3 543	4 375	3 708	-15%	+58%
Hunting Clash	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3 361	+867%	N/A
Pozostałe	2 467	1 668	1 008	1 238	6 381	1 228	1 368	4 227	3 752	10 575	2 833	3 346	4 798	+60%	+14%
Przychód odroczoney w czasie	0	0	0	-1 221	-1 221	17	-48	-417	-335	-783	96	-694	-575	N/A	N/A
COGS	1 641	1 836	1 994	1 910	7 382	1 919	2 722	2 931	3 781	11 354	4 756	5 605	6 837	22%	133%
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	12 758	22 034	33 443	39 641	107 876	43 384	47 155	64 719	74 520	229 779	90 261	164 017	172 421	5%	166%
marża brutto	89%	92%	94%	95%	94%	96%	95%	96%	95%	95%	95%	97%	96%	-1pp	+0pp
Koszty sprzedaży	5 644	12 086	19 599	21 306	58 635	29 689	29 479	41 041	36 946	137 154	48 545	124 795	95 253	-24%	132%
jako % przychodów	39%	51%	55%	51%	51%	66%	59%	61%	47%	57%	51%	73%	53%	-20pp	-8pp
Koszty ogólnego zarządu	850	1 205	1 028	1 164	4 246	1 429	1 549	1 898	2 208	7 084	3 404	9 722	10 692	10%	463%
EBIT	6 265	8 743	12 815	16 492	44 315	12 296	16 130	21 776	34 376	84 577	37 555	29 422	66 475	-31%	637%
EBITDA	6 444	8 857	13 023	16 688	45 012	12 482	16 400	22 095	34 750	85 728	38 249	30 159	67 256	123%	204%
rentowność EBITDA	45%	37%	37%	40%	39%	28%	33%	33%	44%	36%	40%	18%	37%	+19pp	+4pp
Zysk/ (strata) netto	4 999	7 528	10 234	13 709	36 469	10 356	13 054	18 149	34 827	76 386	35 341	25 622	58 770	129%	224%
rentowność netto	35%	32%	29%	33%	32%	23%	26%	27%	44%	32%	37%	15%	33%	+18pp	+6pp
Wielkość zespołu	113	124	131	139	139	151	168	200	215	215	231	275	310		

Podsumowanie wyników – bilans

Wybrane pozycje w tys. zł	1Q'18	2Q'18	3Q'18	4Q'18	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19	1Q'20	2Q'20	3Q'20
AKTYWA											
Aktywa trwałe	2 444	2 761	2 963	2 701	3 733	4 433	5 176	4 936	11 215	11 604	14 395
Należności handlowe	6 684	8 734	12 228	10 671	16 249	15 652	24 012	20 737	34 447	58 723	57 205
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	9 815	12 731	22 335	39 751	50 890	28 745	42 376	75 230	105 044	89 587	153 912
Aktywa obrotowe	17 678	22 552	35 813	51 766	70 399	47 861	71 021	101 109	144 958	158 751	227 103
Suma aktywów	20 123	25 313	38 776	54 468	74 132	52 293	76 197	106 045	156 173	170 355	241 497
PASYWA											
Kapitały własne ogółem	10 439	18 026	28 319	42 084	52 538	38 584	57 037	92 144	128 394	133 578	199 277
Zobowiązania leasingowe	0	0	0	0	0	0	0	0	5 511	5 252	7 296
Zobowiązania długoterminowe razem	394	507	425	359	500	587	751	537	6 323	5 867	8 141
Zobowiązania handlowe	1 506	2 701	4 713	2 736	9 949	7 196	8 570	4 633	10 063	23 285	20 941
Zobowiązania krótkoterminowe razem	9 290	6 780	10 032	12 024	21 093	13 122	18 409	13 363	21 455	30 909	34 079
Suma zobowiązań	9 684	7 287	10 457	12 383	21 594	13 710	19 160	13 900	27 778	36 777	42 220
Suma pasywów	20 123	25 313	38 776	54 468	74 132	52 293	76 197	106 045	156 173	170 355	241 497

Podsumowanie wyników – przepływy pieniężne

Wybrane pozycje w tys. zł	1Q'18	2Q'18	3Q'18	4Q'18	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19	1Q'20	2Q'20	3Q'20
DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA											
Zysk przed opodatkowaniem	6 229	9 302	12 633	16 685	12 674	15 944	22 316	33 691	39 192	28 814	65 849
Korekty razem	-1 505	-743	-642	1 100	-299	-1 589	-7 197	671	-7 735	-6 675	2 219
Amortyzacja	179	114	208	196	186	270	320	374	694	737	782
Gotówka z działalności operacyjnej	4 724	8 560	11 992	17 785	12 375	14 356	15 119	34 362	31 457	22 139	68 068
Podatek dochodowy (zapłacony)/zwrócony	-1 225	-209	-198	-189	-370	-8 124	-541	-738	-1 673	-8 230	-2 209
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	3 500	8 351	11 794	17 596	12 005	6 232	14 579	33 623	29 784	13 909	65 859
DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNA											
Wpływy	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	60
Wydatki	-353	-498	-420	-495	-1 002	-890	-1 097	-554	-960	-868	-1815
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-353	-498	-420	-495	-1 002	-890	-1 097	-554	960	848	-1 755
DZIAŁALNOŚĆ FINANSOWA											
Wpływy	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0
Wydatki	0	-5 110	-1 199	0	0	-27 311	0	0	-194	-27 568	-209
Dywidendy	0	-5 110	-1 199	0	0	-27 311	0	0	0	-27 371	0
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	0	-5 110	-1 199	0	0	-27 311	2	0	-174	-27 588	-209
Przepływy pieniężne netto razem	3 146	2 743	10 175	17 101	11 003	-21 968	13 483	33 069	28 650	-14 526	63 894

Struktura geograficzna sprzedaży

w tys. zł	1Q'18	2Q'18	3Q'18	4Q'18	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19	1Q'20	2Q'20	3Q'20
Ameryka Północna	4 822	10 938	15 732	16 254	18 841	21 646	28 718	31 965	38 250	72 716	75 238
Europa	6 404	8 818	14 597	19 344	19 059	19 790	26 551	31 026	39 269	64 966	68 081
Polska	1 556	1 762	2 534	3 598	3 367	3 170	3 918	4 807	5 696	8 139	8 426
Pozostałe	4 848	7 056	12 063	15 746	15 691	16 620	22 634	26 219	33 573	56 827	59 654
Azja	2 195	2 635	3 191	4 670	5 191	6 134	9 690	11 930	12 875	23 830	25 986
Ameryka Południowa	422	615	786	1 055	922	975	1 420	1 843	2 416	4 831	5 968
Australia i Oceania	389	579	685	762	860	957	1 115	1 149	1 410	2 744	3 101
Afryka	169	286	447	686	415	423	573	723	702	1 228	1 459

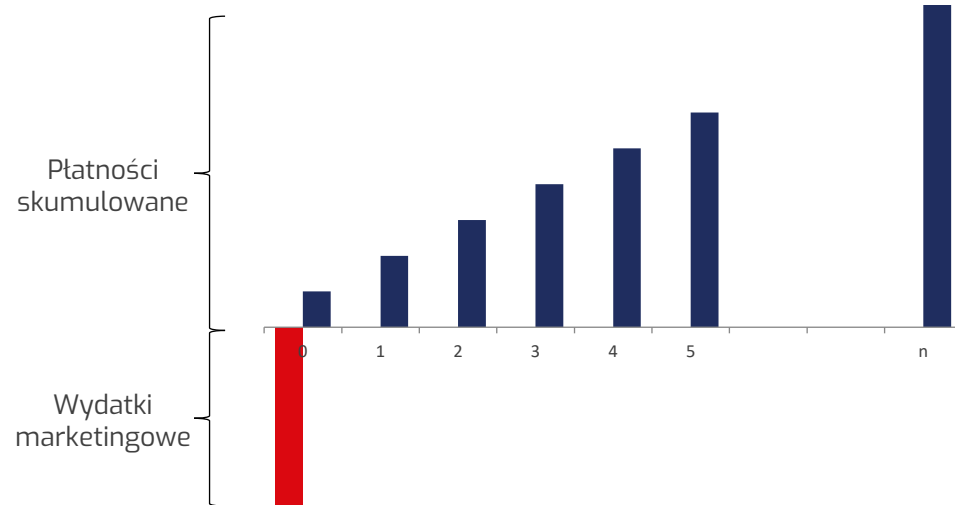
% udział w przychodach	1Q'18	2Q'18	3Q'18	4Q'18	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19	1Q'20	2Q'20	3Q'20
Ameryka Północna	33,5%	45,8%	44,4%	39,1%	41,6%	43,4%	42,2%	40,6%	40,3%	42,7%	41,8%
Europa	44,5%	36,9%	41,2%	46,6%	42,1%	39,7%	39%	39,5%	41,4%	38,1%	37,9%
Polska	10,8%	7,4%	7,2%	8,7%	7,4%	6,4%	5,8%	6,1%	6,0%	4,8%	4,7%
Pozostałe	33,7%	29,6%	34,0%	37,9%	34,6%	33,3%	33,2%	33,3%	35,4%	33,3%	33,2%
Azja	15,2%	11,0%	9,0%	11,2%	11,5%	12,3%	14,2%	15,2%	13,6%	14%	14,5%
Ameryka Południowa	2,9%	2,6%	2,2%	2,5%	2,0%	2,0%	2,1%	2,3%	2,5%	2,8%	3,3%
Australia i Oceania	2,7%	2,4%	1,9%	1,8%	1,9%	1,9%	1,6%	1,5%	1,5%	1,6%	1,7%
Afryka	1,2%	1,2%	1,3%	1,7%	0,9%	0,8%	0,8%	0,9%	0,7%	0,1%	0,8%

Polityka wydatków marketingowych

Wydatki marketingowe

„Inwestujemy w marketing pod warunkiem uzyskania dodatnich zwrotów w okresie życia użytkownika”

Nakłady marketingowe modelowe ujęcie narastająco

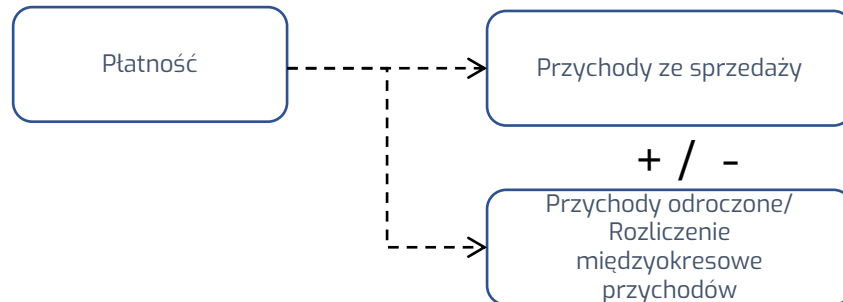


- Grupa w punkcie „0” inwestuje w marketing. Kohorta pozyskana w tym okresie analizowana w cyklu życia użytkownika (okres „1 do n”)
- Grupa monitoruje bieżący performance pozyskanych kohort użytkowników
- Decyzja związana z wydatkami marketingowymi w oparciu o kilka podstawowych zmiennych (rentowność użytkownika, koszt pozyskania użytkownika, cykl życia użytkownika)

Zasady ujmowania przychodów z mikropłatności

Zasady księgowania przychodów ze sprzedaży zgodnie ze standardem MSSF15

„Przychód powstaje w momencie, gdy kontrola nad usługami przechodzi w ręce klienta”



- Płatność -> gracz kupuje wirtualną walutę
- Przychód ze sprzedaży -> gracz wykorzystuje walutę wirtualną na zakup usług w grze (np. kupno wędki, przynęt itp.) w danym okresie
- Przychód odroczone -> saldo niewykorzystanej waluty wirtualnej na dzień bilansowy w pozycji „Rozliczenia międzyokresowe przychodów”

Zastrzeżenia prawne

- Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez Ten Square Games S.A. („Spółka”) wyłącznie w celu informacyjnym na potrzeby klientów i akcjonariuszy Spółki oraz analityków rynku i w żadnym przypadku nie może być traktowana jako proponowanie nabycia papierów wartościowych, oferta, zaproszenie czy zachęta do złożenia oferty nabycia, dokonania inwestycji lub przeprowadzenia transakcji dotyczących takich papierów wartościowych lub rekomendacja do zawierania jakichkolwiek transakcji, w szczególności dotyczących papierów wartościowych Spółki. Informacje zawarte w Prezentacji pochodzą z ogólnie dostępnych i zdaniem Spółki wiarygodnych źródeł. Spółka nie może jednak zagwarantować ich prawdziwości ani zupełności. Spółka nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie lub w oparciu o informacje zawarte w niniejszej Prezentacji. Informacje zawarte w Prezentacji w każdym wypadku mogą podlegać zmianom.
- W żadnym wypadku nie należy uznawać informacji znajdujących się w Prezentacji za wyraźne lub dorozumiane oświadczenie czy zapewnienie jakiegokolwiek rodzaju składane przez Spółkę lub osoby działające w imieniu Spółki. Ponadto, ani Spółka, ani osoby działające w imieniu Spółki nie ponoszą pod żadnym względem odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody, jakie mogą powstać, wskutek niedbalstwa czy z innej przyczyny, w związku z wykorzystaniem niniejszej Prezentacji lub jakichkolwiek informacji w niej zawartych, ani za szkody, które mogą powstać w inny sposób w związku z informacjami stanowiącymi część niniejszej Prezentacji.
- Co do zasady, Spółka nie ma obowiązku przekazywania do publicznej wiadomości aktualizacji i zmian informacji, danych oraz oświadczeń znajdujących się w niniejszej Prezentacji na wypadek zmiany strategii albo zamiarów Spółki lub wystąpienia nieprzewidzianych faktów lub okoliczności, które będą miały wpływ na tę strategię lub zamiary Spółki, chyba że obowiązek taki wynika z przepisów prawa.
- Prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości. W stwierdzeniach tych występują wyrazy takie jak „przewiduje”, „sądzi”, „zamierza”, „szacuje”, „oczekuje”, albo inne wyrażenia o podobnym znaczeniu. Wszystkie stwierdzenia zawarte w Prezentacji, które odnoszą się do spraw nie stanowiących faktów historycznych, a w szczególności dotyczące sytuacji finansowej, strategii działalności, planów i celów kierownictwa dotyczących działalności w przyszłości (z uwzględnieniem planów rozwoju a także celów dotyczących produktów i usług Spółki), to stwierdzenia dotyczące przyszłości. Wszelkie stwierdzenia dotyczące przyszłości wiążą się ze znanym i nieznanym ryzykiem, niepewnością oraz innymi istotnymi czynnikami, w wyniku których faktyczne wyniki lub osiągnięcia Spółki mogą istotnie różnić się od przyszłych wyników lub osiągnięć przedstawionych w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości lub z nich wynikających. Stwierdzenia dotyczące przyszłości przedstawiane są na podstawie wielu założeń dotyczących aktualnych i przyszłych strategii biznesowych Spółki oraz otoczenia w jakim Spółka będzie funkcjonowała w przyszłości. Wspomniane stwierdzenia dotyczące przyszłości są aktualne wyłącznie na dzień Prezentacji. Spółka oświadcza, że nie ponosi żadnej odpowiedzialności w zakresie ani nie zobowiązuje się do rozpowszechniania jakichkolwiek aktualizacji lub zmian którejkolwiek ze stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w Prezentacji w celu odzwierciedlenia związanych z nimi oczekiwań lub jakiegokolwiek zmiany zdarzeń, warunków lub okoliczności, na podstawie których stwierdzenia takie zostały opracowane, chyba że prawo wymaga inaczej. Spółka zaznacza, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji przyszłych wyników, a faktyczna pozycja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące działalności w przyszłości mogą istotnie różnić się od przedstawionych lub zasugerowanych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości zawartych w Prezentacji. Ponadto, nawet jeżeli sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa Spółki w zakresie przyszłej działalności są zgodne ze stwierdzeniami dotyczącymi przyszłości zawartymi w Prezentacji, osiągnięte wyniki i rozwój mogą nie być odzwierciedlone w wynikach lub rozwoju w przyszłych okresach. Spółka nie podejmuje żadnego zobowiązania do zbadania ani potwierdzenia, ani do publicznego ogłoszenia jakichkolwiek zmian w zakresie stwierdzeń dotyczących przyszłości w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności, które wystąpiły po dacie Prezentacji.
- Niniejsza Prezentacja podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Powielanie, publikowanie lub jej rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody Spółki.