



ten square_games

2020 WYNIKI ROCZNE & Q4

UPDATE STRATEGICZNY

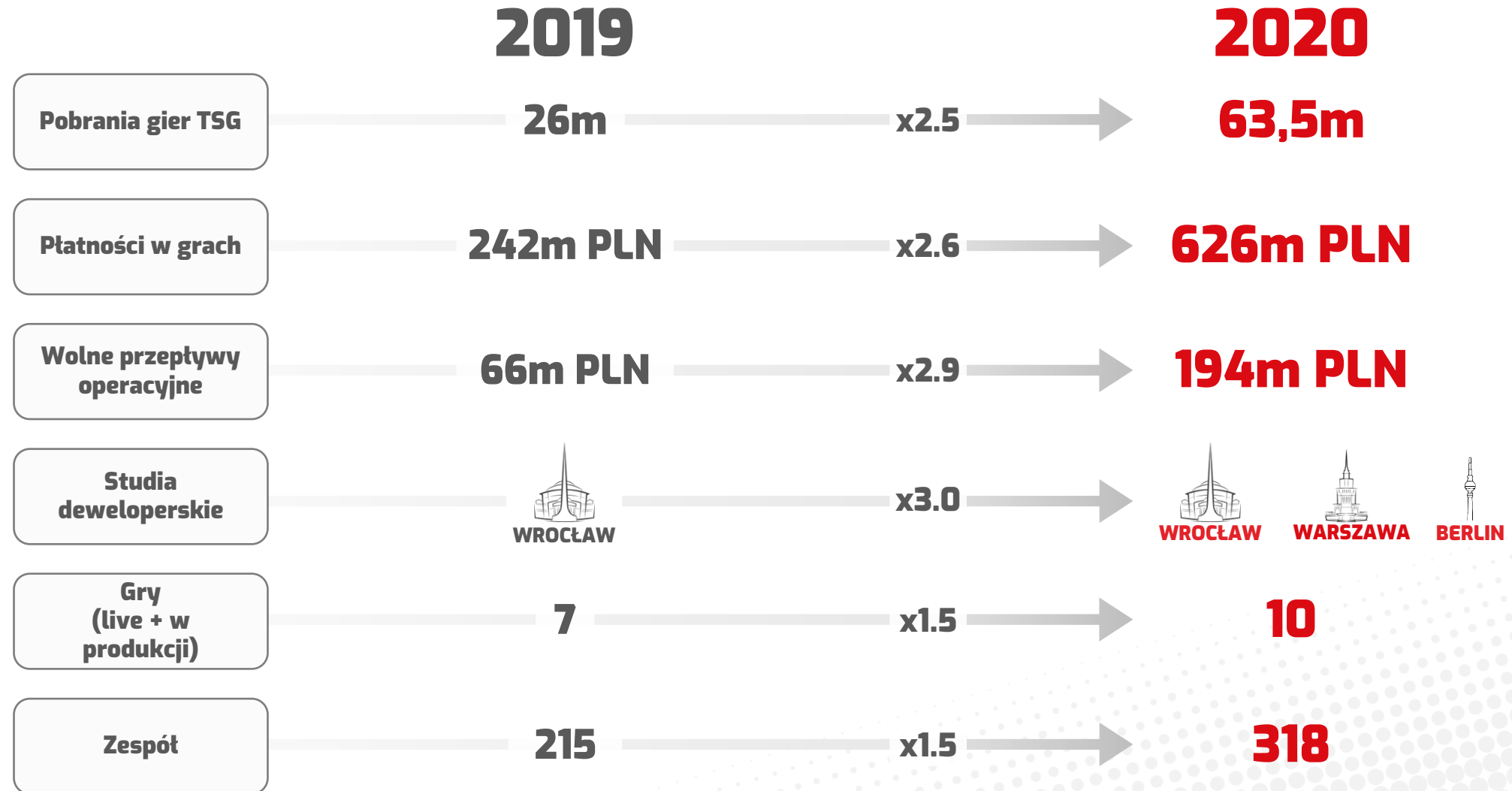
Marzec 2021



2020 HIGHLIGHTS



2020 – ROK PRZYSPIESZENIA



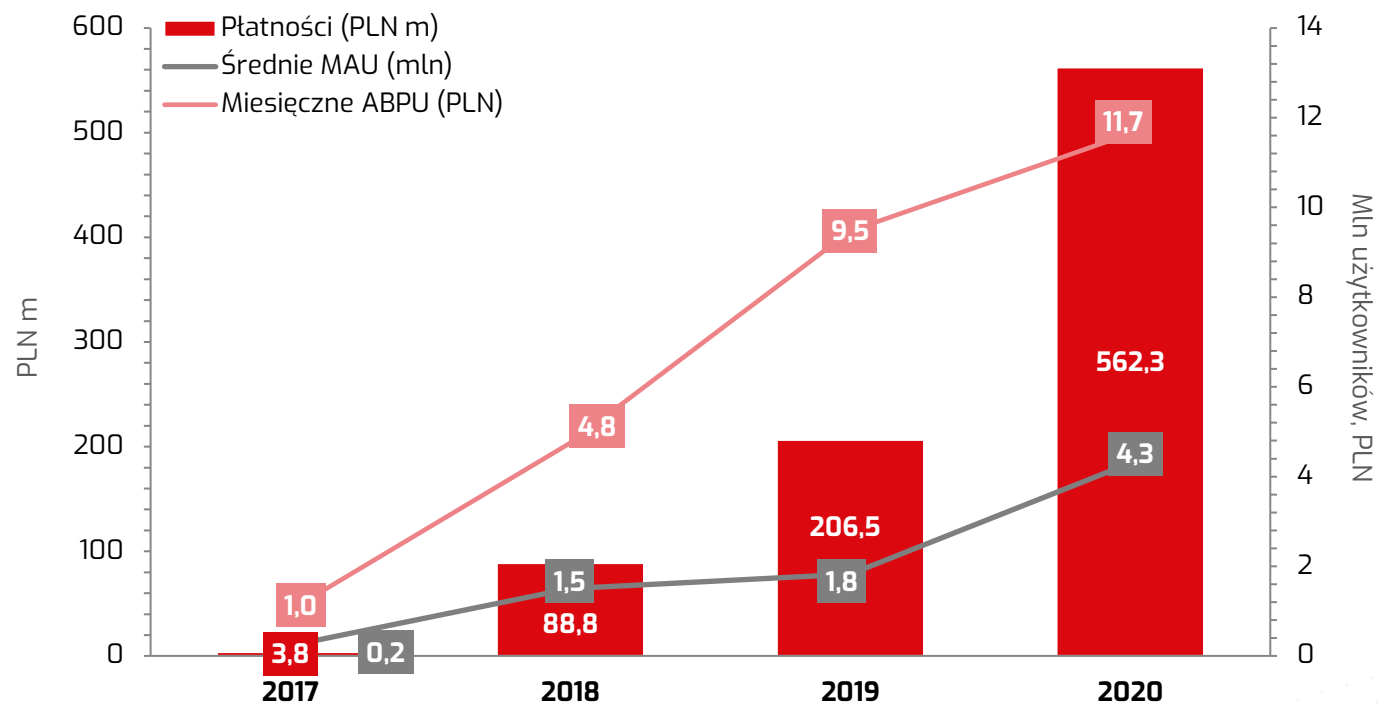
* 2019: 3 gry live, 4 w produkcji; 2020: 4 gry live, 6 w produkcji

WYNIKI GIER



FISHING CLASH - 3 LATA ROZWOJU

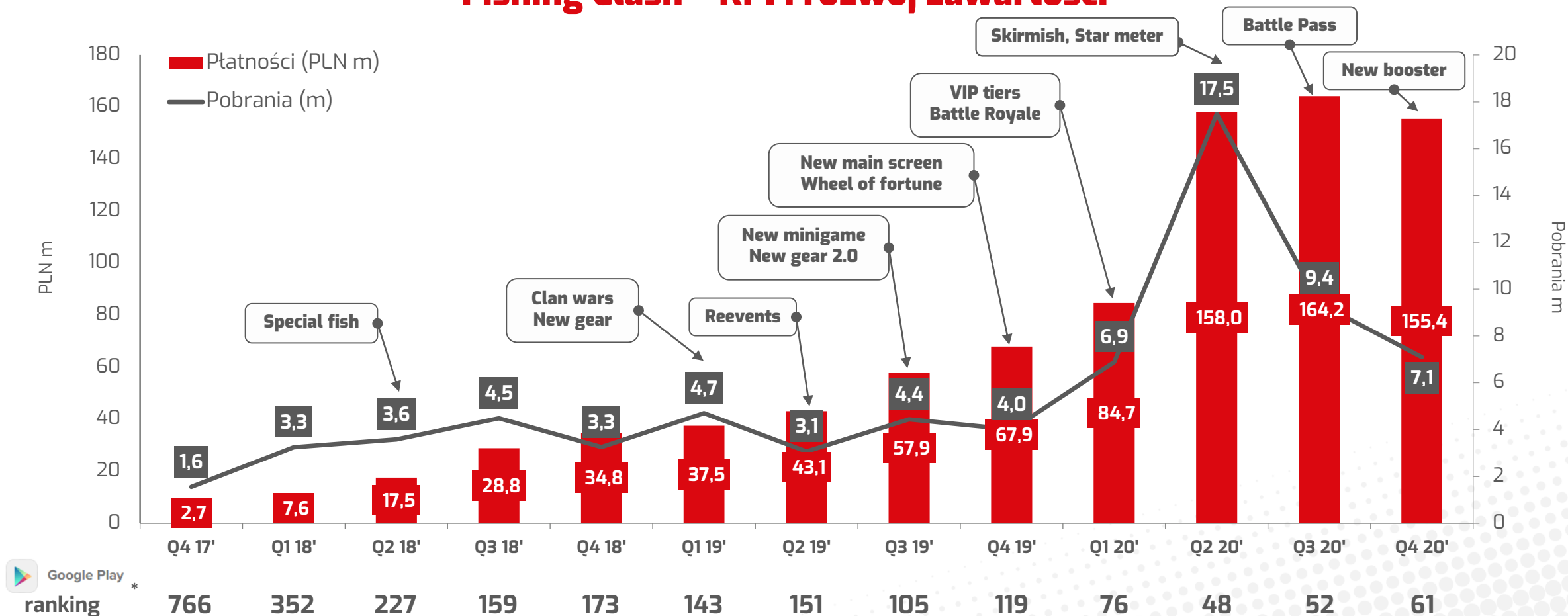
Fishing Clash – roczne KPI



- **Przełomowy rok dla Fishing Clash**
- **Wyjątkowy wzrost liczby aktywnych użytkowników i rezerwacji**, wspierany przez **rekordowe inwestycje w marketing** oraz **ruch organiczny**
- **Stąła praca rozwojowa oparta na danych** – ciągłe poprawki i dostarczanie nowej zawartości

CIĄGŁE ULEPSZANIE FISHING CLASH

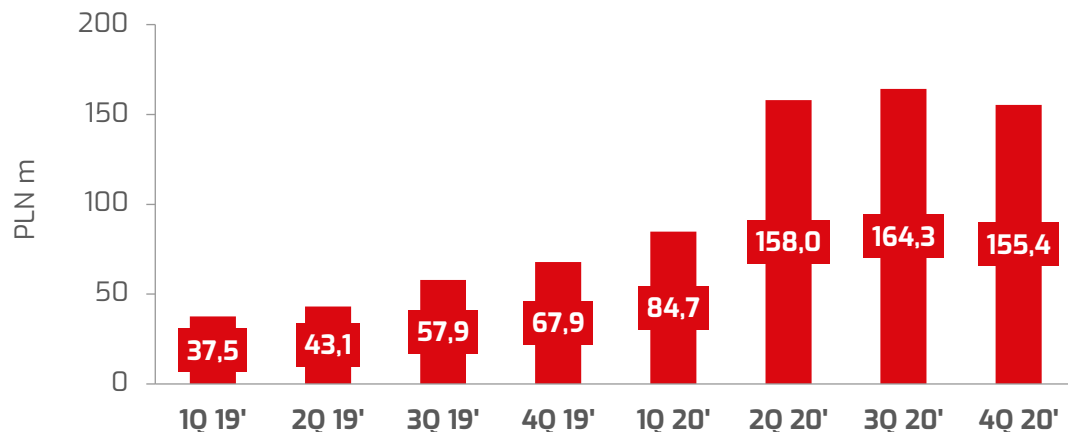
Fishing Clash – KPI i rozwój zawartości



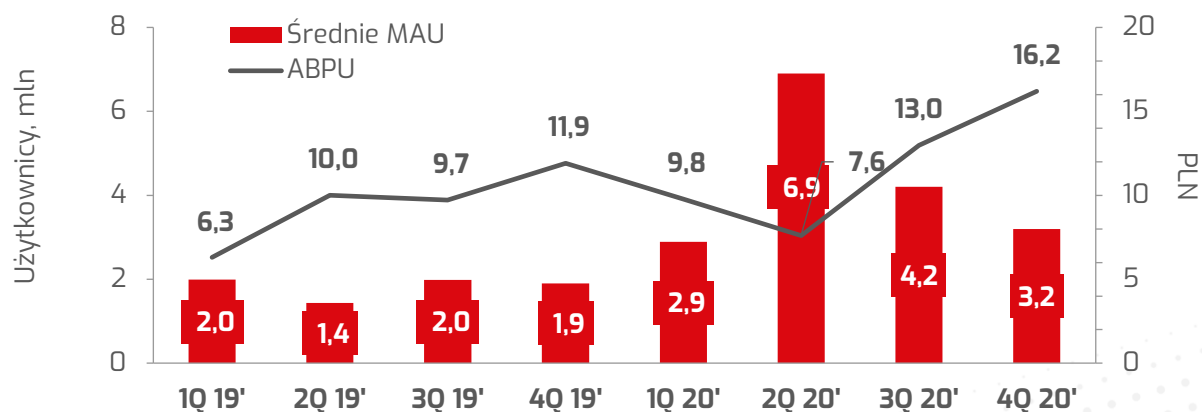
* Ranking gier na platformie Android pod względem przychodów, ostatni miesiąc każdego kwartału, App Annie

PŁATNOŚCI UTRZYMANE NA WYSOKIM POZIOMIE

Płatności (PLN m)



Średnie MAU (m) i miesięczne ABPU* (PLN)



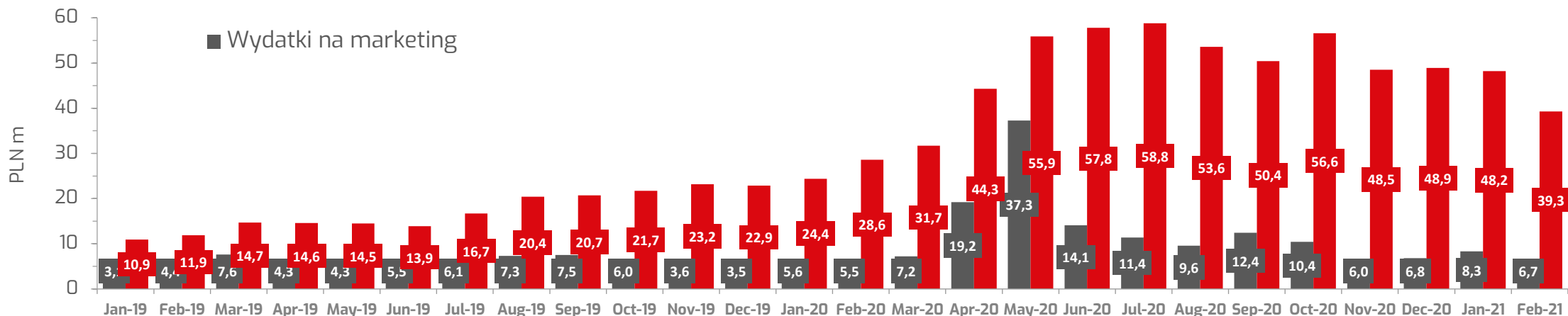
* Average Bookings Per User

- **+129% płatności rdr w Q4 2020**, spadek o 5% kwartał do kwartału
- Płatności ustabilizowane po skokowym wzroście w Q2 2020
- **Ciągły rozwój gry** – ulepszenia silnika konieczne po znacznym napływie nowych funkcji (VIP tier, battle royale,...) i użytkowników w pierwszej połowie roku
- **Nowe funkcje (multihook, battle pass)**, łowiska i ryby, ciągle prowadzone live ops
- **Dalszy wzrost ABPU** – lepiej konwertujący gracze pozostają w grze



FISHING CLASH – MONETYZACJA ZWIĘKSZONEJ BAZY GRACZY

Płatności i wydatki marketingowe

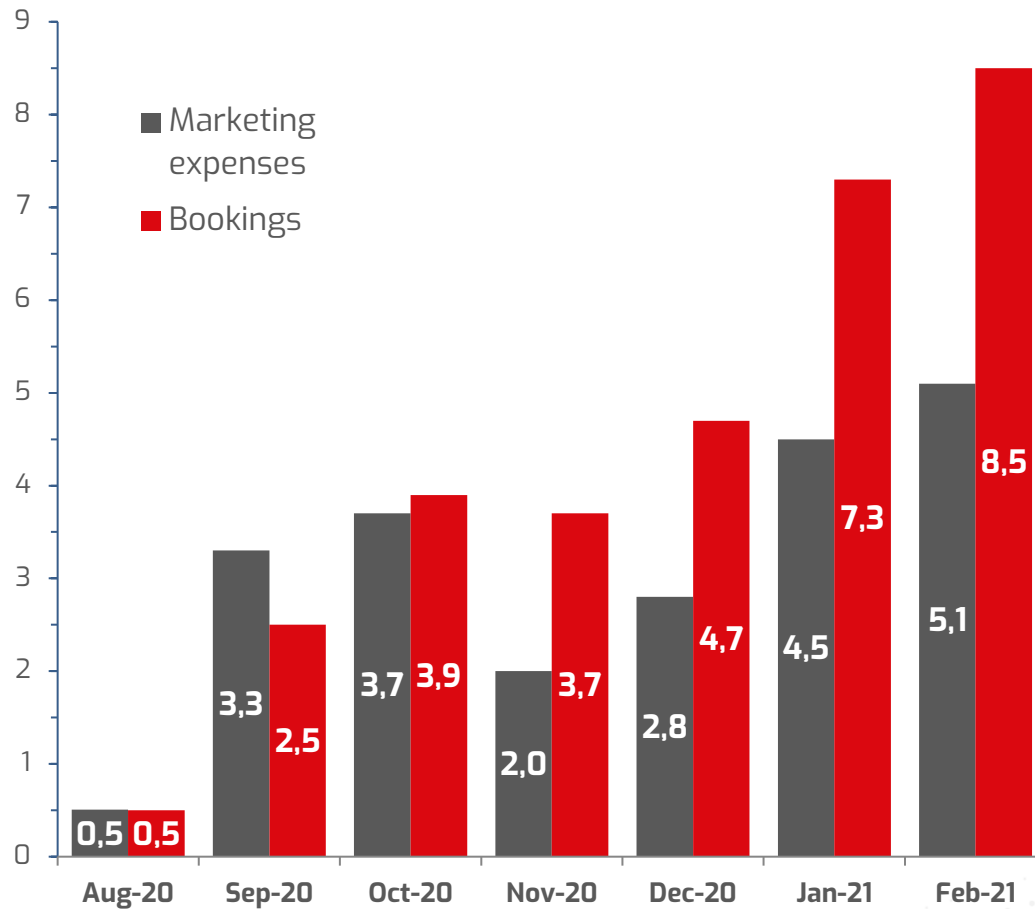


- **Utrzymanie podwyższonego poziomu płatności do końca roku** – za sprawą poprawy KPI gry i utrzymania znacznej części płacących użytkowników pozyskanych w pierwszym półroczu
- **Mniejsza ilość nowych funkcji w pierwszych tygodniach 2021 r.** – większy nacisk na ulepszenia techniczne, na wyniki lutego wpłynęła również mniejsza liczba dni sesyjnych
- **Poziom wydatków na marketing na poziomie wyższym niż przed pandemią**



HUNTING CLASH – SMART GROWING

Płatności i wydatki na marketing (PLN m)

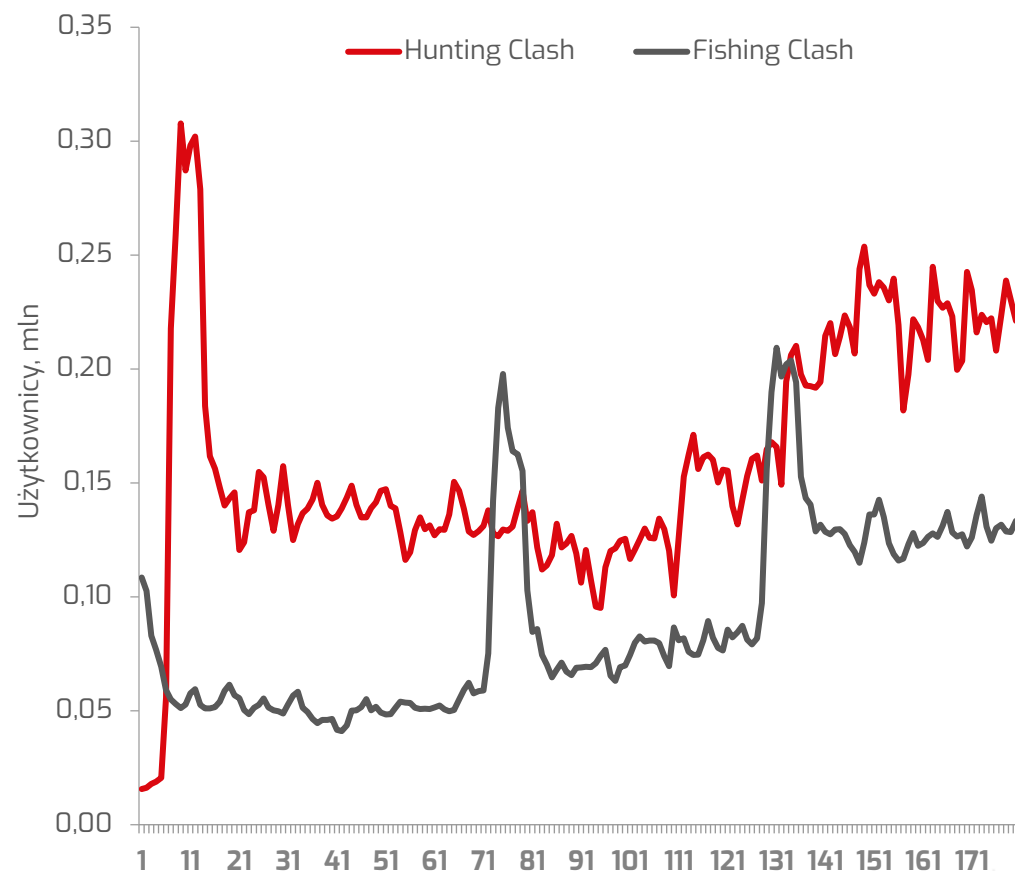


- Dynamiczny wzrost płatności wsparty znacznymi budżetami marketingowymi
- Po udanym global launchu w sierpniu 2020 gra przeszła do fazy **smart growing**, w celu szybkiej budowy bazy graczy
- Wydatki marketingowe alokowane w oparciu o doskonałe wyniki (wysoki ROIC)

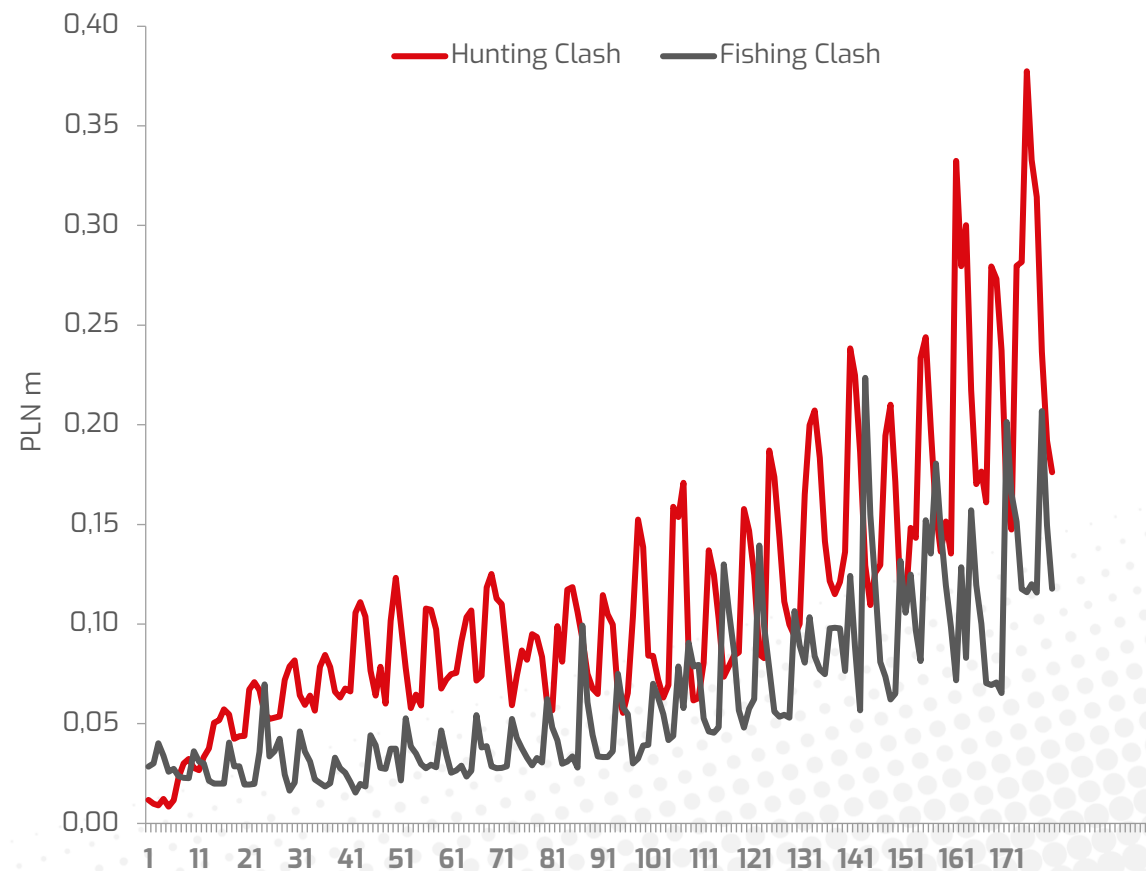


HUNTING CLASH – CORAZ LEPSZY PERFORMANCE

DAU – pierwsze 180 dni od global launch

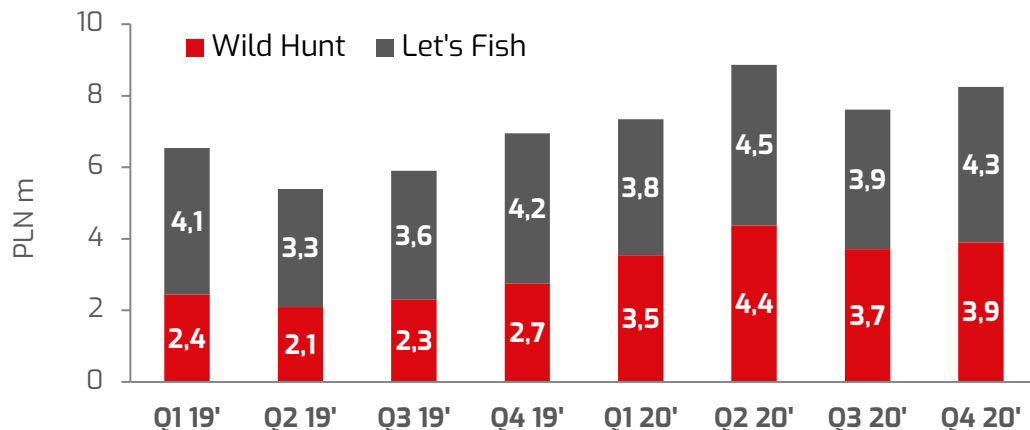


Płatności netto – pierwsze 180 dni od global launch



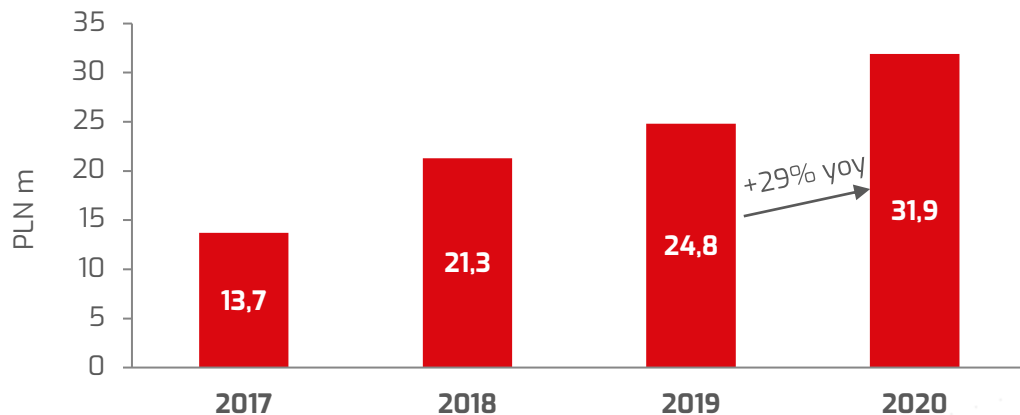
WILD HUNT I LET'S FISH – KOLEJNY WZROSTOWY ROK

Płatności w Wild Hunt i Let's Fish (PLN m)



- Kolejny rok wzrostu liczby płatności dla portfela ,legacy'
- Stałe dostarczanie nowych treści, live ops
- Umiejętność utrzymania długoterminowego portfela F2P
- Gry stale poprawiają KPI, bez wsparcia marketingowego

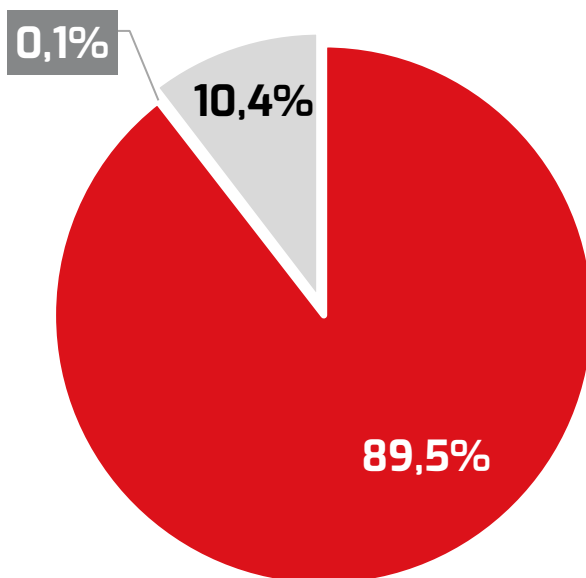
Roczne płatności łącznie 2017-2020 (PLN m)



CORAZ WIĘKSZA DYWERSYFIKACJA PRODUKTOWA

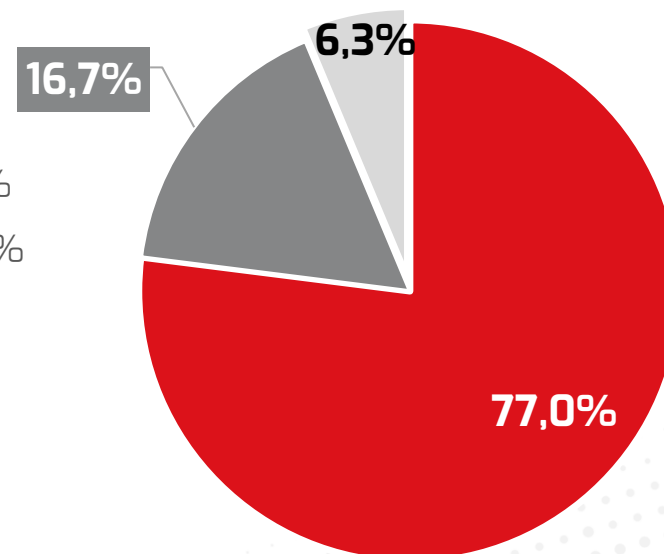
Luty 2020

Płatności łącznie: 31.8m PLN



Luty 2021

Płatności łącznie: 51.1m PLN



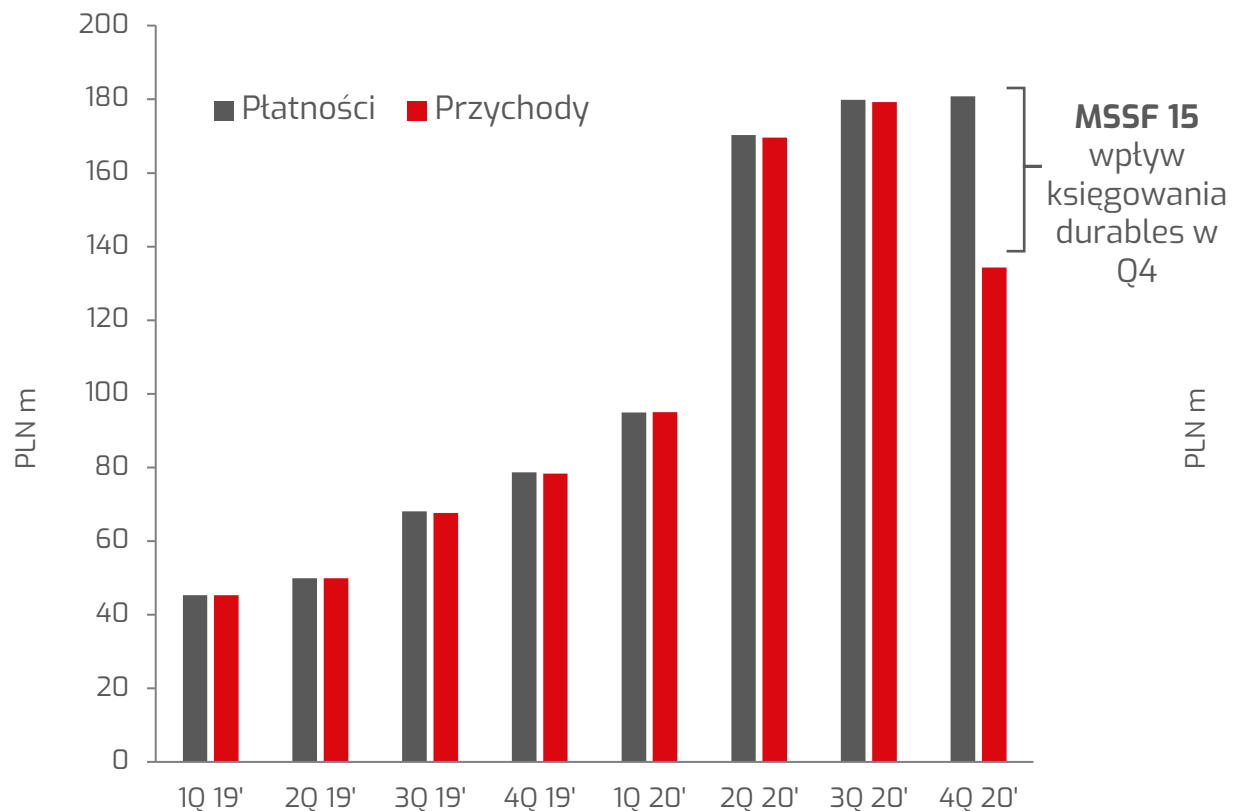
- Fishing clash %
- Hunting clash %
- Pozostałe %

WYNIKI FINANSOWE

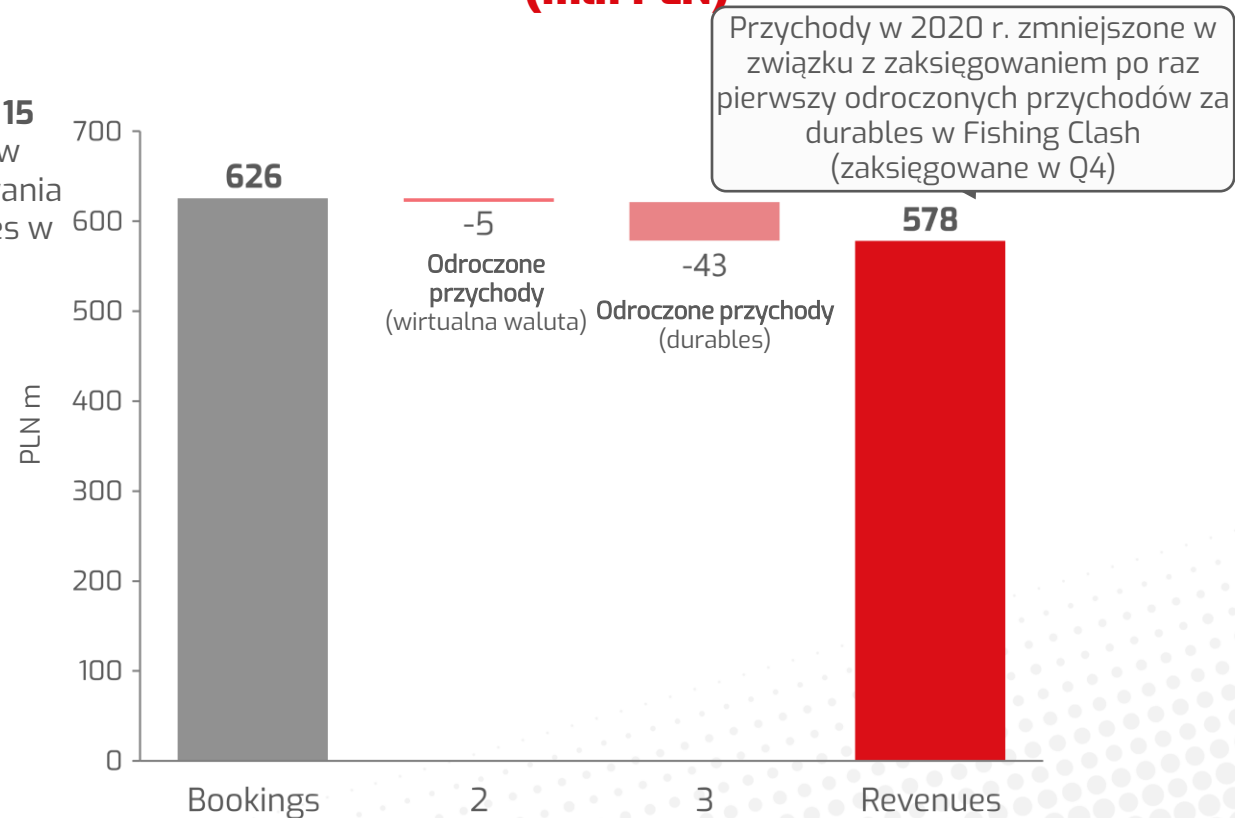


PŁATNOŚCI NA HISTORYCZNYM POZIOMIE

Płatności i przychody (mln PLN)

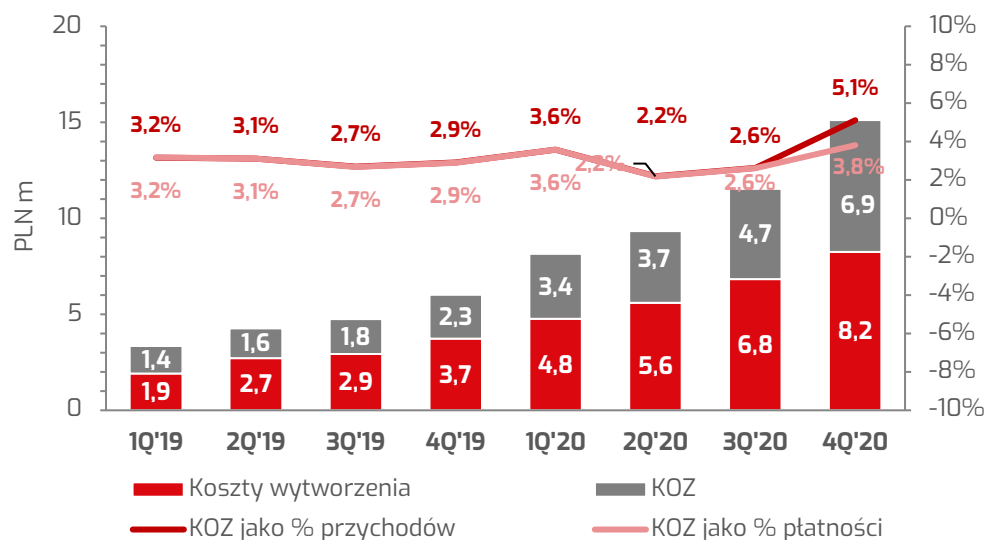


Uzgodnienie rocznych przychodów 2020 według MSSF (mln PLN)

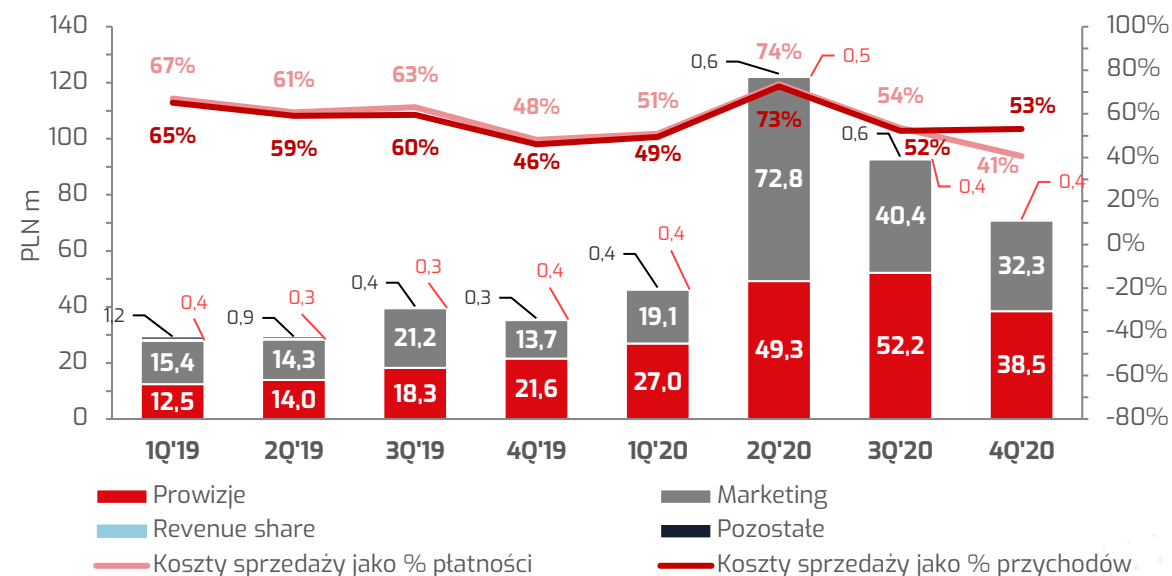


KOSZTY OPERACYJNE POD KONTROLĄ

Koszty operacyjne bez kosztów sprzedaży*



Koszty sprzedaży



- Wzrost kosztów operacyjnych w związku z sukcesywnym wzrostem zatrudnienia - inwestycja w dalszy rozwój
- Wpływ na wyniki Q4 miała premia pracownicza (wyplacona i naliczona) za bardzo dobre wyniki - wpływ 2,0 mln PLN
- Koszty wytworzenia rosną w miarę wzmacniania zespołów zajmujących się grami w soft launch i live
- Budżety marketingowe sezonowo zmniejszane w IV kwartale ze względu na otoczenie rynkowe
- Spadek prowizji w IV kwartale wynika z zaksięgowania odroczonego przychodu na dobra trwałe - wpływ 13,0 mln PLN

* Wyniki znormalizowane poprzez odjęcie niegotówkowego kosztu programu motywacyjnego opartego na akcjach w wysokości 6 mln zł, uwzględnionego w kosztach ogólnego zarządu co kwartał począwszy od Q2 2020

INWESTYCJA W POTENCJAŁ PRODUKCYJNY

Liczebność zespołów

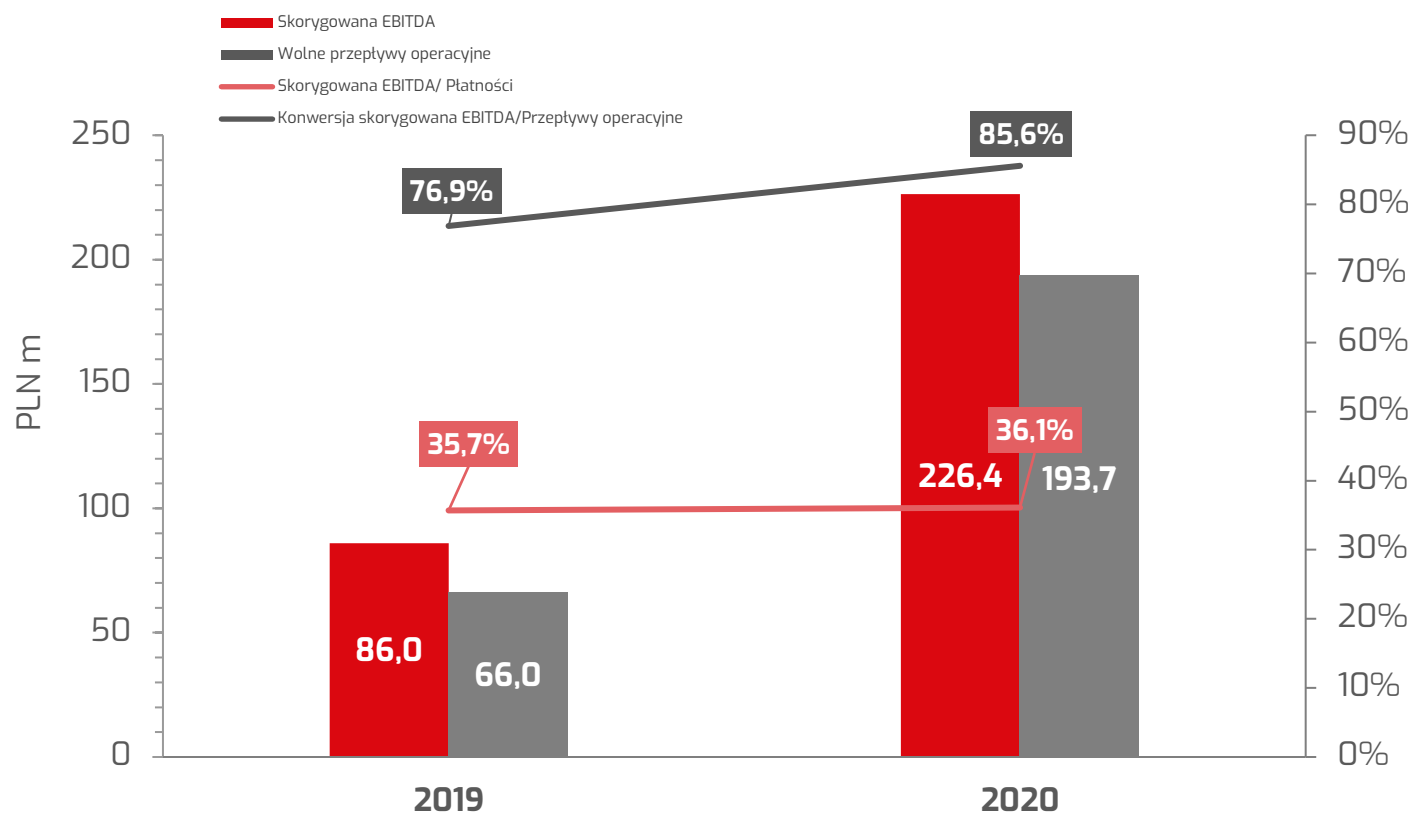
XII 2019

XII 2020

Game Development	142	+42%	202	50% więcej zespołów produktowych, szybsza produkcja nowej zawartości
Game Support	12	+158%	31	Lepsza obsługa Klientów
Business Intelligence	7	+100%	14	Możliwość wsparcia większej liczby projektów i użytkowników
Growth	17	+53%	26	Możliwość skalowania większej liczby gier, nowe kanały marketingowe
Back-office	37	+22%	45	Silniejsza organizacja – IT, HR, Finanse, ESG, ...
RAZEM	215	+47%	318	Więcej możliwości rozwoju

POPRAWA RENTOWNOŚCI I GENEROWANIA GOTÓWKI

KPI – rentowność i przepływy pieniężne

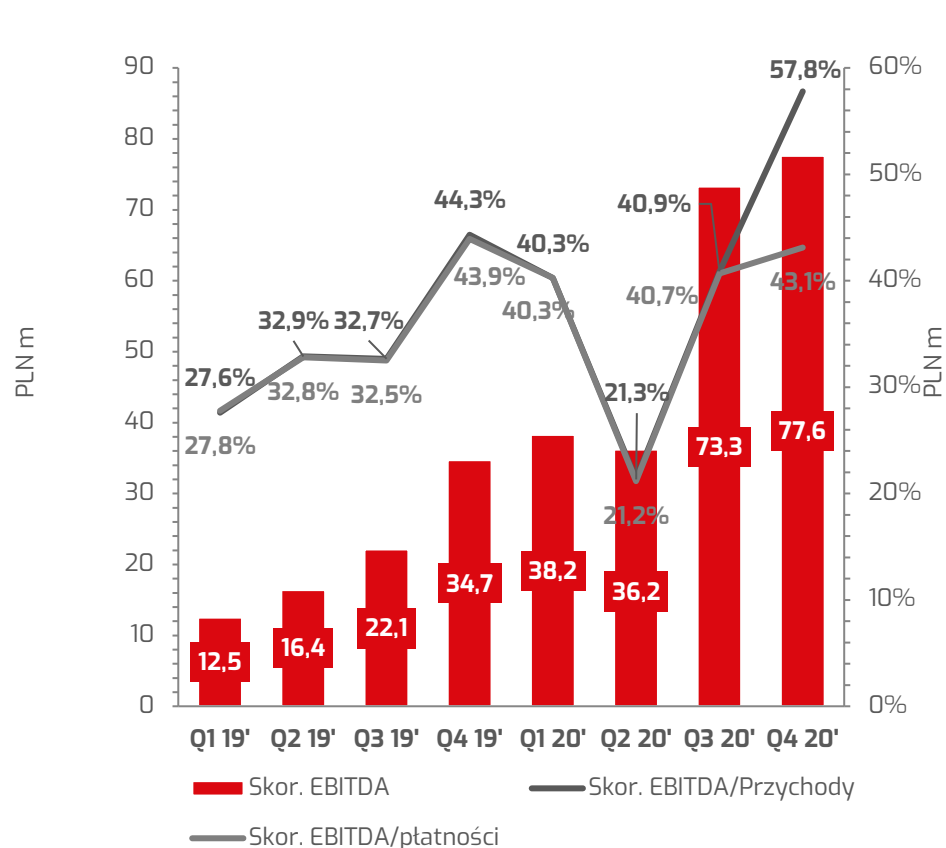


- **Wzrost rentowności** oraz generowania gotówki w roku dużych inwestycji (rekordowe wydatki marketingowe)
- **Skorygowana rentowność EBITDA* (do płatności)** wzrosła o 0,4pp rdr
- **Konwersja skorygowanego zysku EBITDA na wolne przepływy pieniężne z działalności operacyjnej na poziomie 85,6%;** - o 8,7pp wyżej rdr

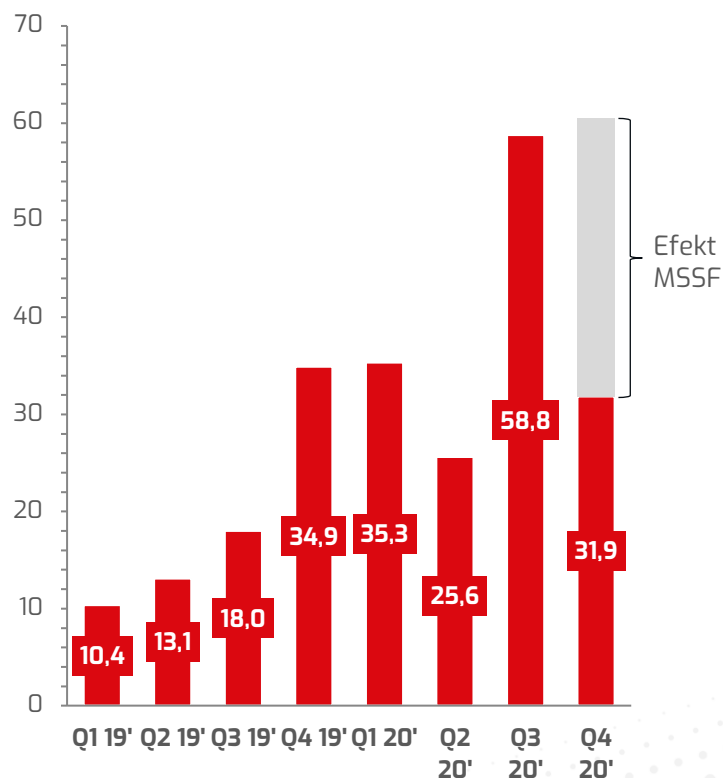
* Wyniki znormalizowane o niegotówkowy koszt programu motywacyjnego opartego na akcjach w wysokości 6 mln zł kwartalnie, uwzględniony w kosztach ogólnego zarządu od II kwartału 2020 r., oraz wpływ zaksięgowania przychodów odroczonej (-33,4 mln zł EBITDA w IV kwartale 2020 r.) - więcej szczegółów w sekcji Backup

ZNORMALIZOWANE WYNIKI OPERACYJNE *

Skorygowana EBITDA*



Zysk netto MSSF

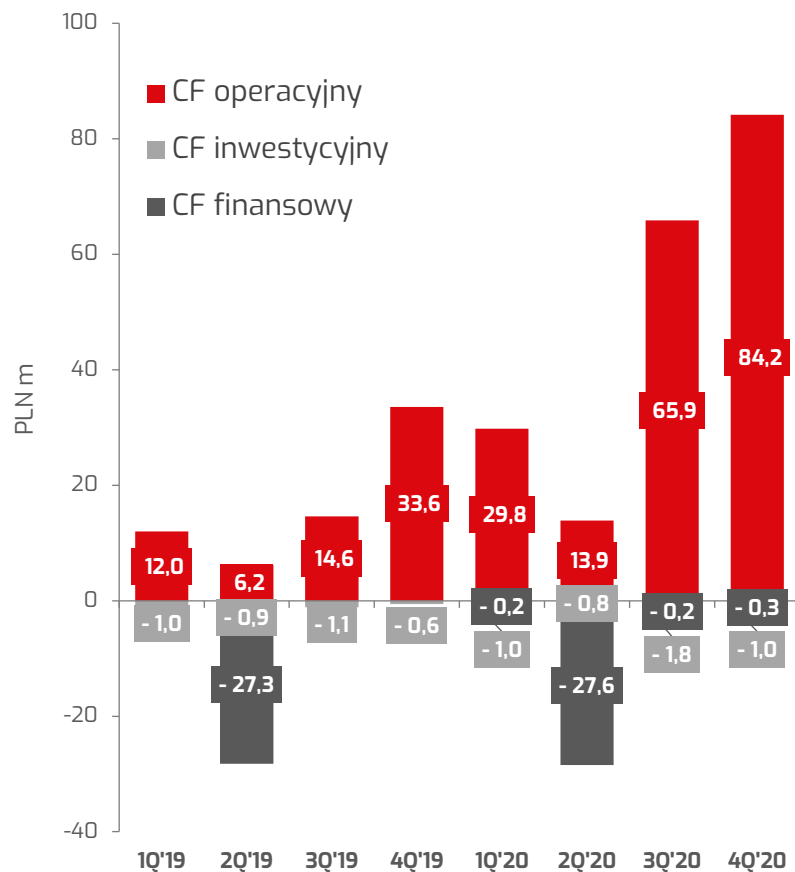


- Wzrost skorygowanego zysku EBITDA* o 162% rdr
- Wzrost zysku netto w 2020 r. o 98%. Wpływ na zysk netto w 4Q ma po raz pierwszy księgowane odroczenie przychodów za dobra trwałe w Fishing Clash (szacowany wpływ - obniżenie zysku netto o 28,7 mln PLN)

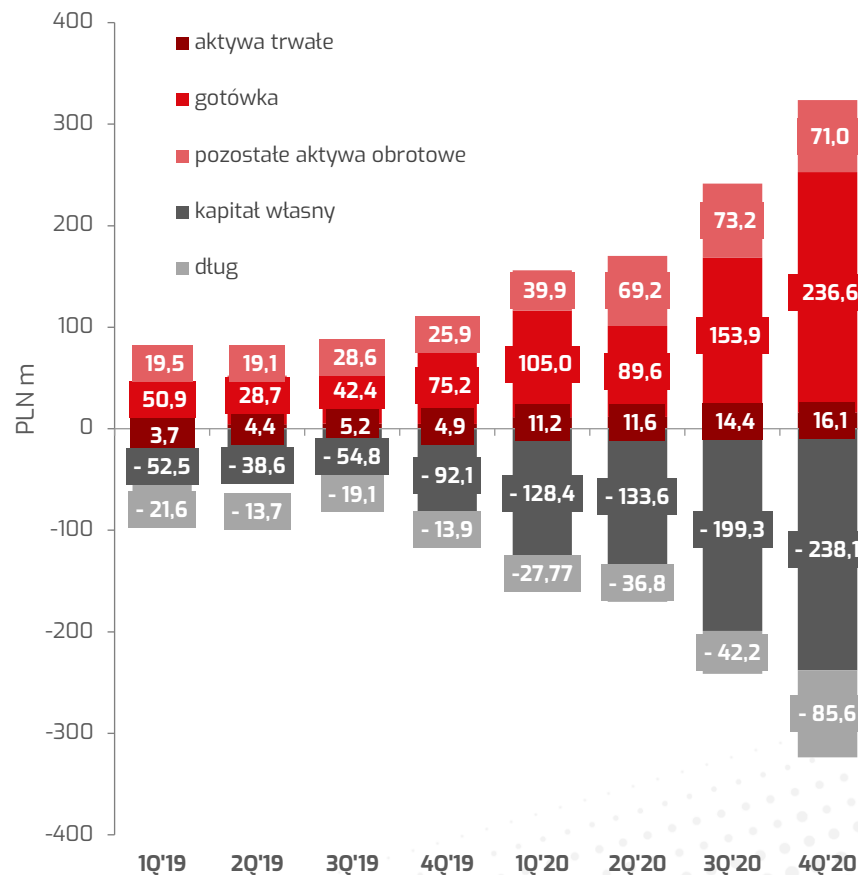
* Wyniki znormalizowane o niegotówkowy koszt programu motywacyjnego opartego na akcjach w wysokości 6 mln zł kwartalnie, uwzględniony w kosztach ogólnego zarządu od II kwartału 2020 r., oraz wpływ zaksięgowania przychodów odroczonych (-33,4 mln zł EBITDA w IV kwartale 2020 r.) - więcej szczegółów w sekcji Backup

SZYBKIE GENEROWANIE GOTÓWKI

Przepływy pieniężne (m PLN)



Bilans (m PLN)



- **Rekordowe operacyjne przepływy pieniężne w III kw. 2020 r.**
- **Bardzo dobra pozycja kapitałowa** - 3/4 sumy bilansowej stanowią środki pieniężne
- Dywidenda w wysokości 27 mln PLN wypłacona w II kwartale 2020 r. i II kwartale 2019 r.

Q4 2020 - PODSUMOWANIE



Monetyzacja sukcesu Fishing Clash



- Podwyższony poziom płatności utrzymany pomimo znacznego ograniczenia wydatków marketingowych
- Gra przygotowana na lata dalszego rozwoju i monetyzacji - obecnie największy nacisk kładziony jest na prace rozwojowe mające na celu poprawę wydajności i usprawnienie silnika gry



Bardzo udane wprowadzenie na rynek Hunting Clash i późniejsze inwestycje w marketing - fundamenty dywersyfikacji portfela produktów



10 zespołów deweloperskich, 4 gry live, 6 w produkcji (technical launch Golf Royale w lutym 2021)

TSG ROZWÓJ PLATFORMY



INWESTYCJE W PLATFORMĘ W 2021 - 400+ LUDZI W ZESPOLE

Główne kierunki dalszej rozbudowy zespołu :

- Game development
- R&D
- Growth
- Business Intelligence
- Business Development



PRZEGLĄD PORTFOLIO – GRY LIVE

Gra	Status	Plany
	Smart growing	• Usprawnienia techniczne – silnik, stabilność • Stałe dostarczanie nowych treści i funkcji, live ops • Dalsze działania związane z pozyskiwaniem użytkowników • Ekspansja do Chin
	Smart growing – wczesny etap	• Produkcja nowej zawartości, live ops • Budowanie bazy użytkowników i umacnianie pozycji rynkowej • Know-how zbudowane w Hunting Clash do wykorzystania w Fishing Clash i nowych projektach
	Dojrzałe	• Produkcja nowych treści, obsługa na żywo • Połączone zespoły

UNDEAD CLASH – NOWY CZŁONEK RODZINY „CLASHY”



- Gra strzelecka w konwencji zombie
- Płynna i ekscytująca rozgrywka
- Sprawdzona, głęboka metagra w stylu "clash"
- Badania i testy na grupach docelowych przeprowadzone w IV kwartale 2020 r.
- Zespół twórców innych "clashy" TSG + doświadczeni ludzie z branży

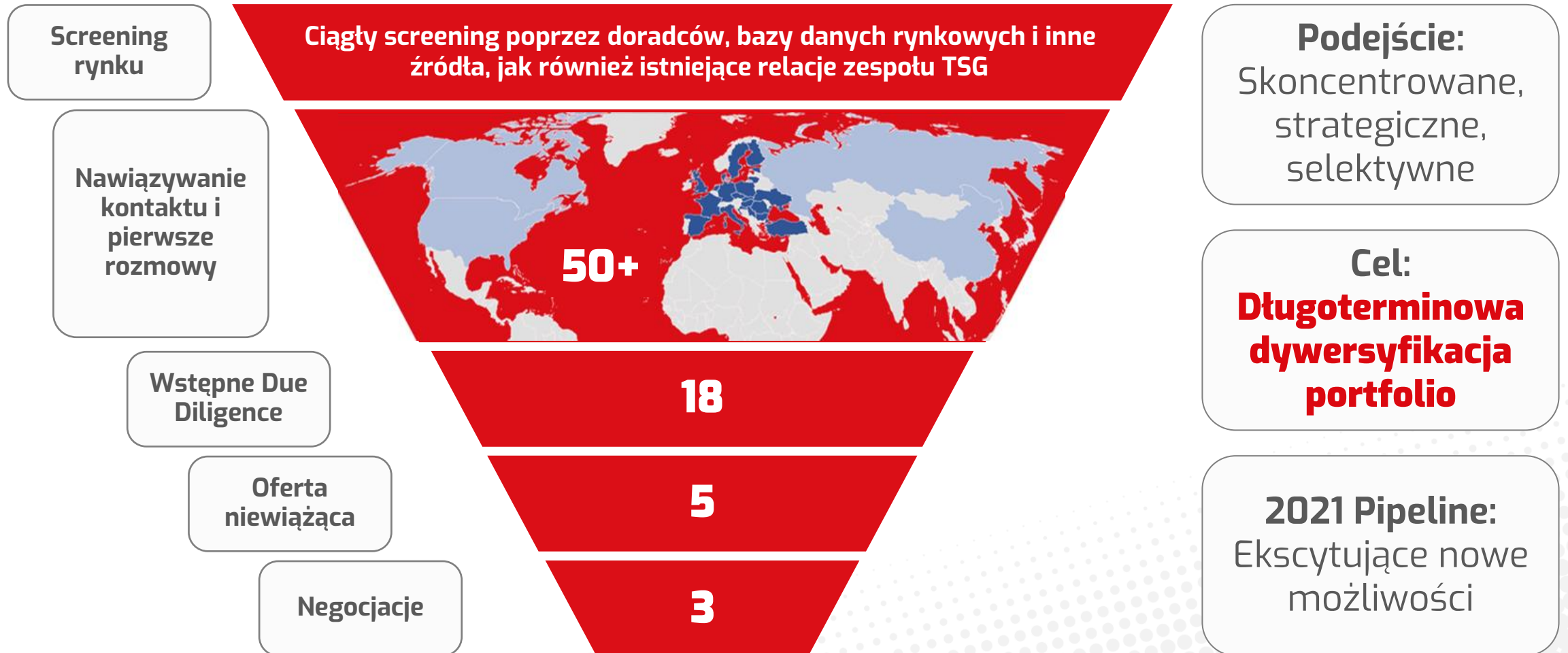
6 NOWYCH GIER W PRODUKCJI

Gra	Status	Opis	Soft launch*
Golf Royale 	Technical launch	Szybka, konkurencyjna gra w golfa	Q2/Q3 2021
Undead Clash	Produkcja	Zombie shooter z metagrą „clash”	2021/2022
Projekt 1	Produkcja	Gra social oparta na rywalizacji	2021
Projekt 2	Produkcja (wczesna)	Gra symulacyjna z metagrą „clash”	2021/2022
Projekt 3 (Warszawa)	Produkcja	Gra hybrydowa, silny element social	2021
Projekt 4 (Warszawa)	Pre-produkcja	Gra hybrydowa, silny element social	2022

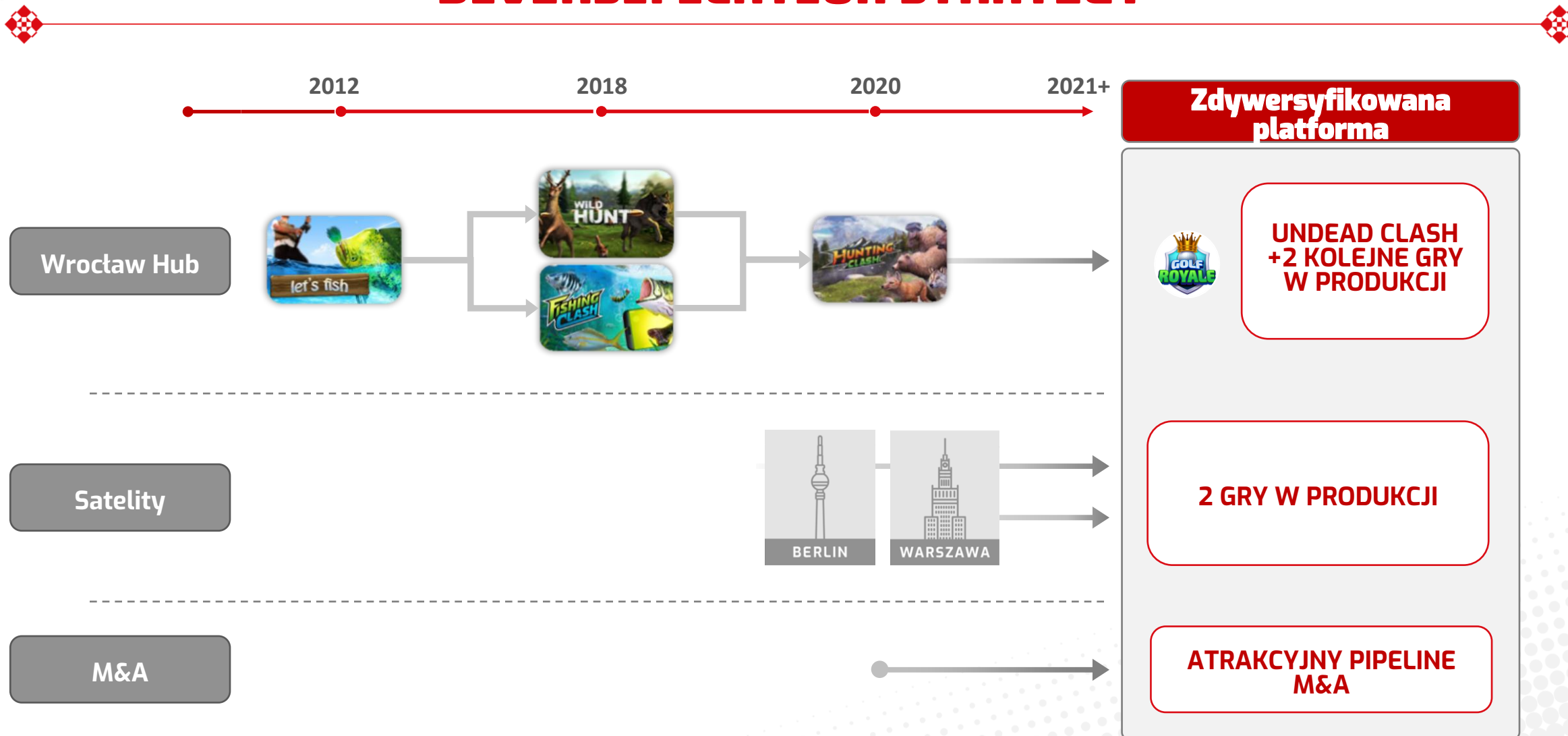
*Orientacyjna data, może ulec zmianie

PODEJŚCIE DO M&A

2020



DIVERSIFICATION STRATEGY



KALENDARZ INWESTORA

- **Q1 2021 Raport sprzedażowy** – początek kwietnia 2021
- **Q1 2021 Sprawozdanie Finansowe** –24 maja 2021 (video konferencja 25 maja)

SESJA Q&A





ten square games

DZIĘKUJEMY!

Kontakt IR

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



Podsumowanie wyników – rachunek zysków i strat

Wybrane pozycje RZiS w tys. zł	2018	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19	2019	1Q'20	2Q'20	3Q'20	4Q'20	2020
Przychody ze sprzedaży	115 258	45 304	49 878	67 650	78 301	241 133	95 018	169 622	179 258	134 296	578 195
Fishing Clash	88 763	37 524	43 147	57 896	67 933	206 501	84 678	158 044	164 256	155 357	562 335
Let's Fish	16 453	4 096	3 316	3 600	4 202	15 214	3 869	4 551	3 708	4 349	16 478
Wild Hunt	4 880	2 439	2 094	2 344	2 749	9 626	3 543	4 375	3 708	3 769	15 395
Hunting Clash	-	-	-	-	-	-	65	347	3 361	12 303	16 077
Pozostałe	6 381	1 228	1 368	4 227	3 752	10 575	2 833	3 346	4 798	5 060	15 625
Przychód odroczone w czasie	-1 221	17	-48	-417	-335	-783	96	-694	-575	-46 541	-47 714
COGS	7 382	1 919	2 722	2 931	3 781	11 354	4 756	5 605	6 837	8 239	25 438
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	107 876	43 384	47 155	64 719	74 520	229 779	90 261	164 017	172 421	126 057	552 756
marża brutto	94%	96%	95%	96%	95%	95%	95%	97%	96%		
Koszty sprzedaży	58 635	29 689	29 479	41 041	36 946	137 154	48 545	124 795	95 253	74 976	343 569
jako % przychodów	51%	66%	59%	61%	47%	57%	51%	73%	53%		
Koszty ogólnego zarządu	4 246	1 429	1 549	1 898	2 208	7 084	3 404	9 722	10 692	12 870	36 689
EBIT	44 315	12 296	16 130	21 776	34 376	84 577	37 555	29 422	66 475	38 322	171 774
EBITDA	45 012	12 482	16 400	22 095	34 750	85 728	38 249	30 159	67 256	39 195	174 860
rentowność EBITDA	39%	28%	33%	33%	44%	36%	40%	18%	37%		
Zysk/ (strata) netto	36 469	10 356	13 054	18 149	34 827	76 386	35 341	25 622	58 770	31 865	151 599
rentowność netto	32%	23%	26%	27%	44%	32%	37%	15%	33%		
Skorygowana EBITDA							38 183	36 735	73 832	77 610	226 360
Wielkość zespołu	139	151	168	200	215	215	231	275	310	318	318

Podsumowanie wyników – bilans

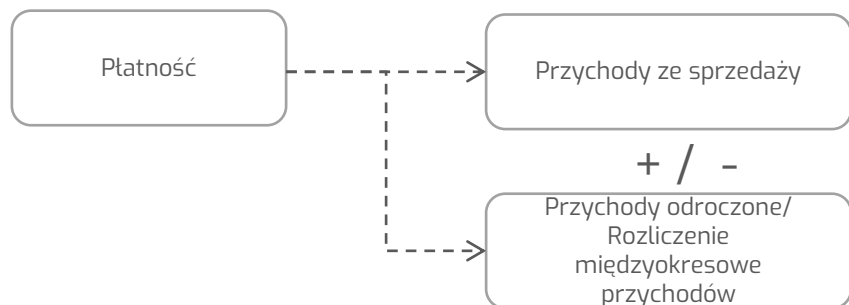
Wybrane pozycje w tys. zł	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19	1Q'20	2Q'20	3Q'20	4Q'20
AKTYWA								
Aktywa trwałe	3 733	4 433	5 176	4 936	11 215	11 604	14 395	16 101
Należności handlowe	16 249	15 652	24 012	20 737	34 447	58 723	57 205	47 589
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	50 890	28 745	42 376	75 230	105 044	89 587	153 912	236 608
Aktywa obrotowe	70 399	47 861	71 021	101 109	144 958	158 751	227 103	307 583
Suma aktywów	74 132	52 293	76 197	106 045	156 173	170 355	241 497	323 684
PASYWA								
Kapitały własne ogółem	52 538	38 584	57 037	92 144	128 394	133 578	199 277	238 051
Zobowiązania leasingowe	0	0	0	0	5 511	5 252	7 296	6 994
Zobowiązania długoterminowe razem	500	587	751	537	6 323	5 867	8 141	7 437
Zobowiązania handlowe	9 949	7 196	8 570	4 633	10 063	23 285	20 941	12 392
Zobowiązania krótkoterminowe razem	21 093	13 122	18 409	13 363	21 455	30 909	34 079	78 196
Suma zobowiązań	21 594	13 710	19 160	13 900	27 778	36 777	42 220	85 633
Suma pasywów	74 132	52 293	76 197	106 045	156 173	170 355	241 497	323 684

Podsumowanie wyników – przepływy pieniężne

Wybrane pozycje w tys. zł	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19	1Q'20	2Q'20	3Q'20	4Q'20
DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA								
Zysk przed opodatkowaniem	12 674	15 944	22 316	33 691	39 192	28 814	65 849	37 091
Korekty razem	-299	-1 589	-7 197	671	-7 735	-6 675	2 219	49 366
Amortyzacja	186	270	320	374	694	737	782	873
Gotówka z działalności operacyjnej	12 375	14 356	15 119	34 362	31 457	22 139	68 068	86 457
Podatek dochodowy (zapłacony)/zwrócony	-370	-8 124	-541	-738	-1 673	-8 230	-2 209	-2 296
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	12 005	6 232	14 579	33 623	29 784	13 909	65 859	84 161
DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNA								
Wpływy	0	0	0	0	0	20	60	0
Wydatki	-1 002	-890	-1 097	-554	-960	-868	-1815	-1 035
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 002	-890	-1 097	-554	960	848	-1 755	-1 035
DZIAŁALNOŚĆ FINANSOWA								
Wpływy	0	0	2	0	0	0	0	3
Wydatki	0	-27 311	0	0	-194	-27 568	-209	-274
Dywidendy	0	-27 311	0	0	0	-27 371	0	0
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	0	-27 311	2	0	-174	-27 588	-209	-271
Przepływy pieniężne netto razem	11 003	-21 968	13 483	33 069	28 650	-14 526	63 894	82 855

Zasady ujmowania przychodów z mikropłatności – IFRS 15

Wirtualna waluta



- 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”

„Durable”



X – średnia liczba okresów, w których płatący gracze pozostają w grze

Okres 1 – użytkownik dokonuje zapłaty za dobro trwałe w grze (np. wędkę) - powstaje przepływ pieniężny. Przychodem za dany okres jest wartość płatności podzielona przez X; pozostała wartość płatności jest księgowana jako przychód przyszłych okresów.

Okresy od 2 do X – w każdym okresie ta sama wartość (równa przychodom ujętym w okresie 1) jest przeklasyfikowana z pozycji bilansowej „Zobowiązania z tytułu umów z klientami” na przychody okresu bieżącego.

Wpływ rozpoznania przychodów przyszłych okresów na P&L - trwałe

	Wpływ na wyniki 2020 roku (mln PLN)	Komentarz
Płatności	N/A	Brak wpływu na płatności
Przychody odroczone w czasie – durable	-43,2	Przed IV kwartałem 2020 roku Spółka nie odraczała przychodów z tytułu dóbr trwałych. W związku z metodą dokonywania korekty zgodnie z MSSF 15, tj. bez korygowania wyników lat ubiegłych, Spółka szacuje, że przeprowadzenie analogicznej korekty w 2021 roku będzie miało istotnie mniejszy procentowy wpływ na jej przychody i zysk operacyjny niż w 2020 roku.
Przychody	-43,2	Przychody niższe od płatności o wartość przychodów przyszłych okresów
Koszty sprzedaży	-13	Koszty prowizji pomniejszone o 30% przychodów przyszłych okresów
Prowizje	-13	Koszty prowizji pomniejszone o 30% przychodów przyszłych okresów
EBIT	-30,2	Zysk pomniejszony o wartość przychodów po odroczonej prowizji
EBITDA	-30,2	Zysk pomniejszony o wartość przychodów po odroczonej prowizji

Metoda ustalenia skorygowanego zysku EBITDA

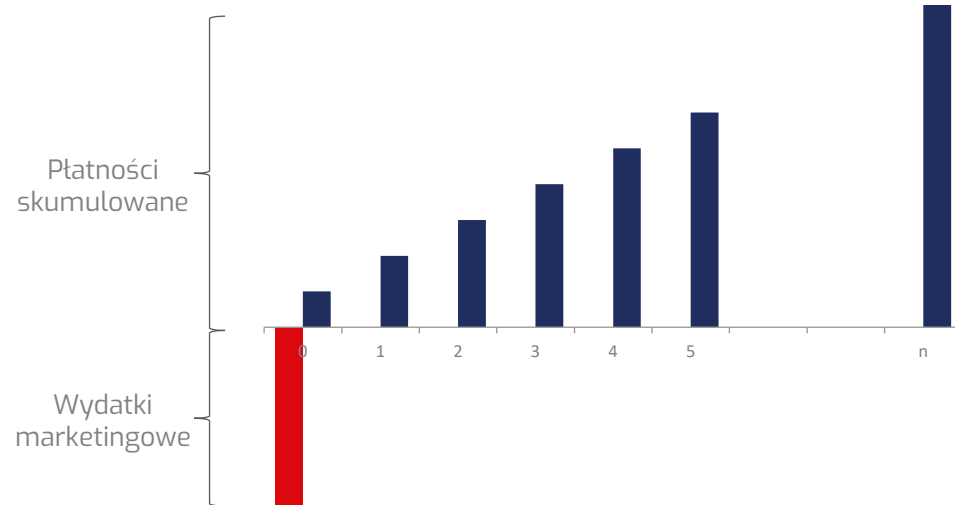
Selected items of the Profit and Loss Statement in thousand PLN	Results FY 2020	Commentary
Zysk operacyjny	38 322	
Amortyzacja	873	
EBITDA MSSF	39 195	
Korekty:	39 400	
Niegotówkowy wpływ programu motywacyjnego	6 000	Koszt niegotówkowy ujęty w kosztach ogólnego zarządu (6 mln PLN kwartalnie od Q2 2020)
Rozliczenia międzyokresowe przychodów po prowizjach (niewykorzystana waluta wirtualna)	3 181	Część płatności nieujęta w przychodach, pomniejszona o prowizję sklepowe (30%)
Rozliczenia międzyokresowe przychodów po prowizjach (niewykorzystane dobra trwałe)	30 219	Część płatności nieujęta w przychodach, pomniejszona o prowizję sklepowe (30%)
Skorygowana EBITDA	78 595	

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)

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.