



ten square_games

Q3 2021 PREZENTACJA WYNIKOWA

23 listopada 2021



PODSUMOWANIE Q3 2021



PODSUMOWANIE Q3 2021

1 Wyniki biznesowe

Q2/Q3 Płatności (PLN M)

PLN 155,0M $\xrightarrow{+2\% \text{ qoq}}$ PLN 157,7M

Q2/Q3 skor. EBITDA* (PLN M)

PLN 46,9M $\xrightarrow{+17\% \text{ qoq}}$ PLN 54,8M

Stabilizacja wyników w środowisku po-covidowym, z dynamicznym wzrostem skorygowanej EBITDA qoq

2 Skupienie na strategicznych filarach

Kluczowe tytuły



Nowe gry



M&A

Analiza kilku ciekawych możliwości inwestycyjnych na różnych etapach zaawansowania

Praca nad kluczowymi tytułami oraz nowymi grami wspierana przez działania M&A

3 Kluczowe wydarzenia

RORTOS



1. Akwizycja Rortosa
2. Wejście Fishing Clash do Chin

4 Przegląd opcji strategicznych

Przestanki



Proces

>10

Rezultat



Proces zakończony, TSG pozostanie spółką notowaną na GPW; Drobne zmiany w strategii

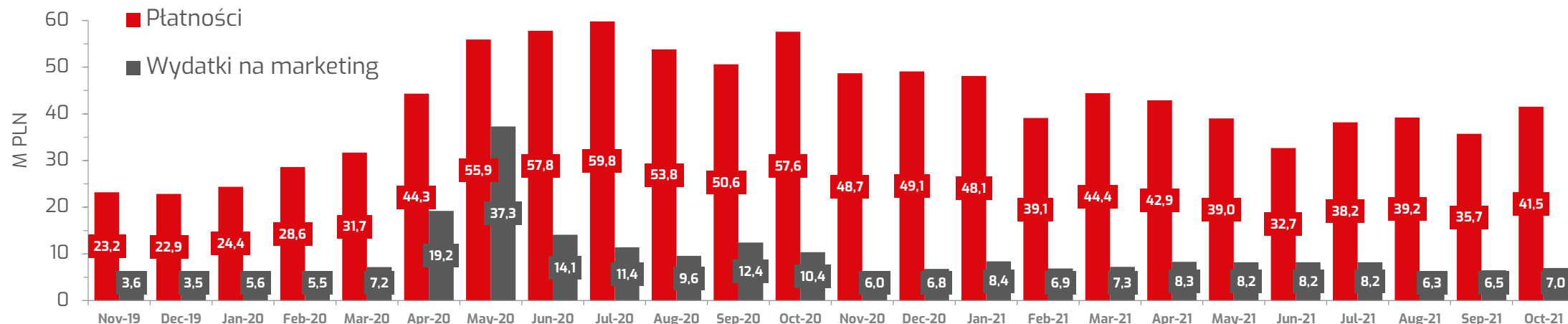
* Wyniki znormalizowane poprzez pomniejszenie o niegotówkowe koszty związane z programami motywacyjnymi opartymi na akcjach oraz wpływ zaksięgowania odroczonego przychodu - szczegóły w dziale backup

WYNIKI GIER

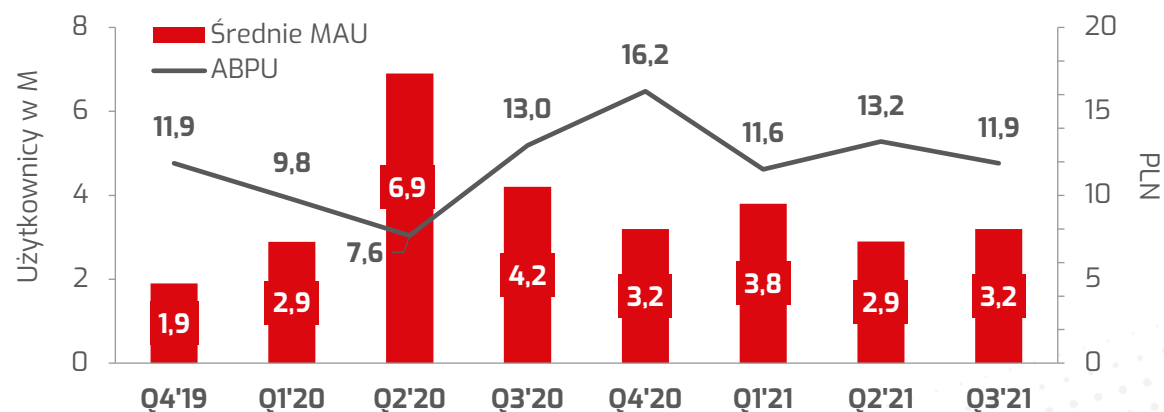


WYNIKI FISHING CLASH (WYŁĄCZAJĄC FC CHINY)

Płatności i wydatki na marketing (M PLN)



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

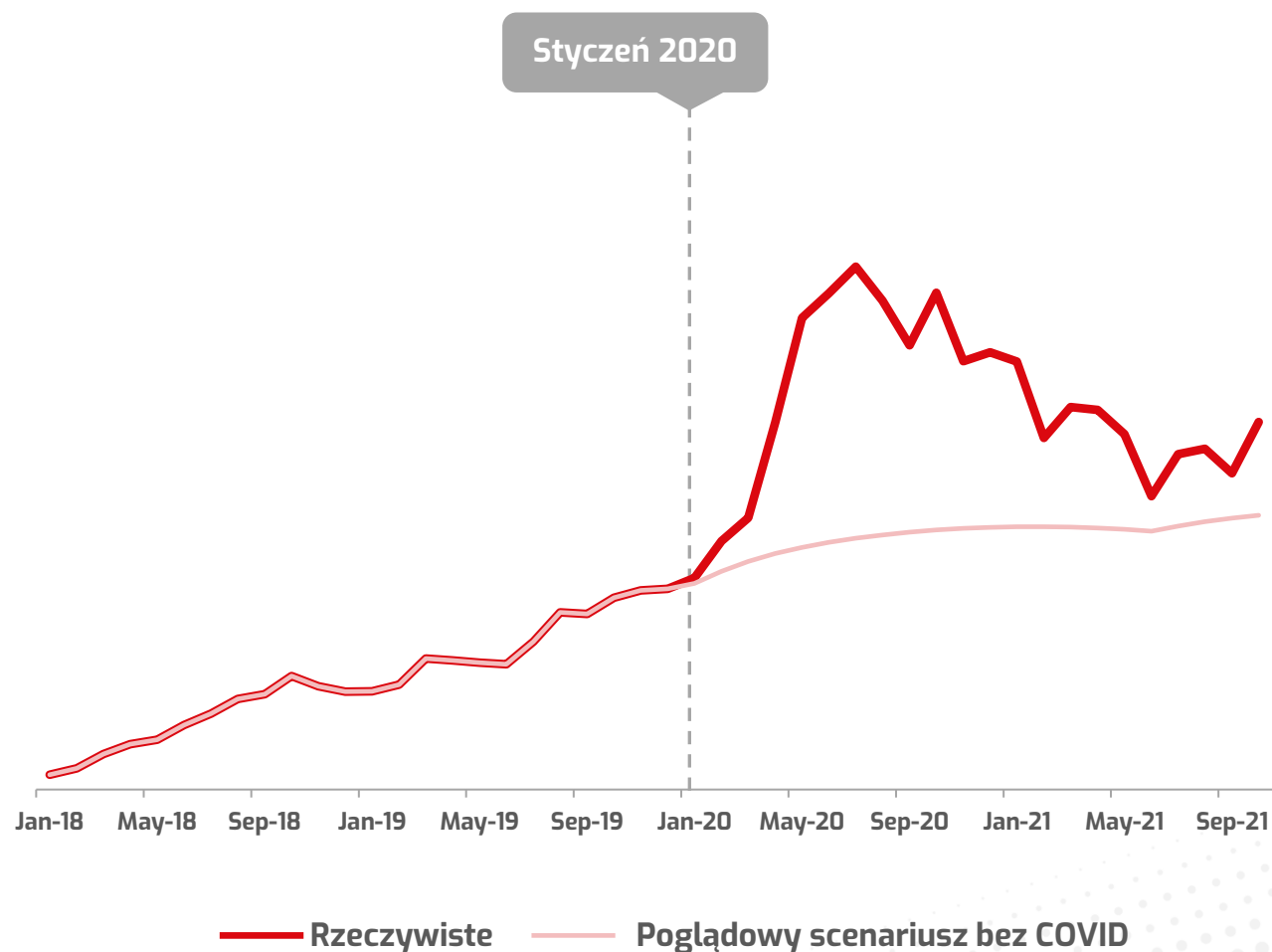


- **Stabilizacja płatności w Q3 2021** w porównaniu do Q2 2021, pomimo po-covidowej normalizacji kohort graczy
- **Ciągłe wsparcie rozwoju gry** – inwestycja w zespół, który aktualnie składa się z ok. 90 osób wspierających długoterminowy wzrost tytułu
- **Wzrost liczby instalacji w Q3**

*Średnia Płatność Na Pojedynczego Użytkownika (ABPU=Average Bookings Per User)

FISHING CLASH PO EFEKCIE COVID-19

Trajektoria płatności



Czynniki kształtujące obecnie wyniki

POZYTYWNE

- Wzmocnienie zespołu – więcej możliwości do dalszego wzrostu
- Ciągła praca nad rozwojem gry
- Powrót do rozwoju nowych funkcjonalności i nowej treści (rozbudowana mapa rozwoju)
- Zwiększona baza graczy, wzrost DAU

NEGATYWNE

- Zmienność zaangażowania graczy
- Dostosowanie do iOS 14.5 wpływające na proces nabywania graczy

FISHING CLASH W CHINACH

Podróż Fishing Clash do Chin



Rygorystyczne regulacje w Chinach

76 vs. **~25 k**

Liczba gier mobilnych, które uzyskały licencję w Chinach w 2021

Liczba gier mobilnych, które zostały wprowadzone do sklepu Apple w 2021 (globalnie, do września)

Wysoce selektywne portfolio NetEase

7

Liczba nowych gier mobilnych wydawanych przez NetEase, które otrzymały licencję w 2021



Udane wejście do Chin

TOPOWE SPORTOWE GRY W SKLEPIE APPLE W CHINACH (LIPIEC-PAŹDZIERNIK 2021, APP ANNIE)

#	Unified App	Downloads ↓	Revenue ↓
1	SONIC AT THE OLYMPIC GAMES SEGA	792k	\$12.7k
2	T-BALL Tencent	686k	\$694k
3	Fishing Clash Ten Square Games	644k	\$1.06m
4	Pool Empire Hangzhou Mention	583k	\$423k
5	最强NBA Tencent	462k	\$5.94m
6	Badminton League RedFish Game Studio	450k	\$50.1k
7	eFootball PES 2021 KONAMI	367k	\$11.3m
8	Badminton Blitz Joyient	308k	\$271k
9	FIFA Soccer Electronic Arts	307k	\$11.1m
10	球场风云 Baiyi Sports	225k	\$353k

- Ponad 1M pobrań w przeciągu 3 miesięcy od momentu wejścia do Chin

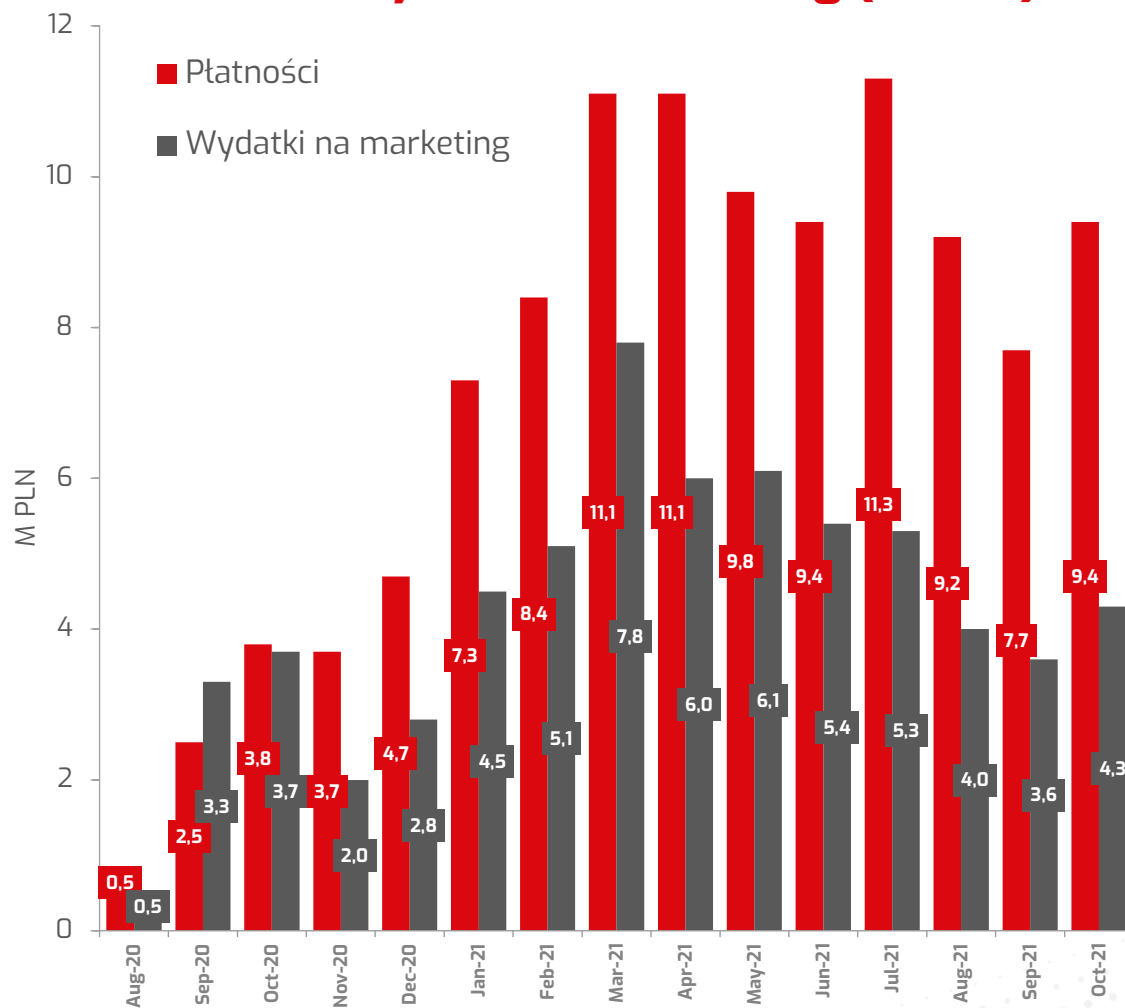
- TOP 3 pod względem pobrań w sklepie Apple w kategorii gier sportowych (lipiec-październik 2021)

- TOP 7 pod względem przychodów w sklepie Apple w kategorii gier sportowych (lipiec-październik 2021)

- W kooperacji z naszym partnerem rozpoczęliśmy kampanię marketingową

WYNIKI HUNTING CLASH

Płatności i wydatki na marketing (M PLN)

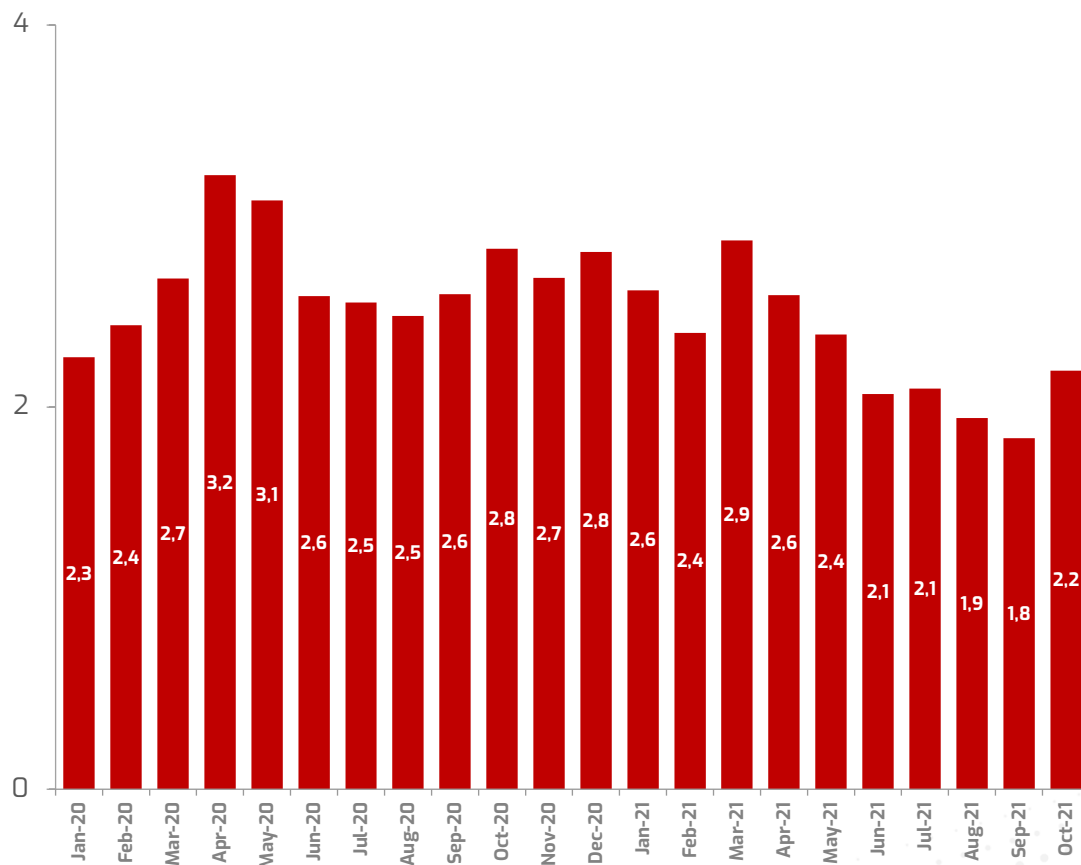


- **Płatności w Q3 2021** na stabilnym poziomie, pomimo niższych wydatków na marketing o ok. 26% niż w Q2 2021
- **Osiągnięcia w Q3** – rozbudowanie zespołu do 70 osób, wzmocnienie zespołu kierowniczego i nowe funkcjonalności w grze
- Cel na następne **6 do 9 miesięcy** to doprowadzić HC do porównywalnego zaawansowania pod kątem funkcjonalności co FC



WILD HUNT I LET'S FISH – WYNIKI

Płatności – WH oraz LF łącznie (M PLN)



- Rekonstrukcja zespołu odpowiadającego za WH i LF (z ok. 50 do 22 osób); członkowie zostali przeniesieni do zespołów wspierających kluczowe tytuły oraz nowe gry
- Płatności dla WH i LF lekko spadły w Q3 2021, jednakże **aktualne wyniki wskazują na pozytywne odbicie**
- **Ciągła produkcja** nowych treści oraz wsparcie live ops
- Dowód umiejętności **długoterminowego utrzymania portfela F2P**
- Gry utrzymują **dobre KPI oraz zyskowność bez wsparcia marketingowego**



RORTOS Q3 2021 PRZEGLĄD



RORTOS



WARPLANES

- Nabyty w czerwcu 2021, **Rortos** jest **największym graczem w wysoce atrakcyjnym segmencie symulatorów lotniczych na urządzenia mobilne**
- **3 żywe tytuły** oraz **1 tytuł w trakcie produkcji** – wszystkie w tematyce lotów komercyjnych bądź wojskowych
- Zespół ponad 20 osób w Veronie, Włochy
- **Airline Commander** (główny tytuł) jest aktualnie rozwijany i optymalizowany przez dedykowany zespół z TSG
- **Warplanes Multiplayer** będzie opublikowany w 2022



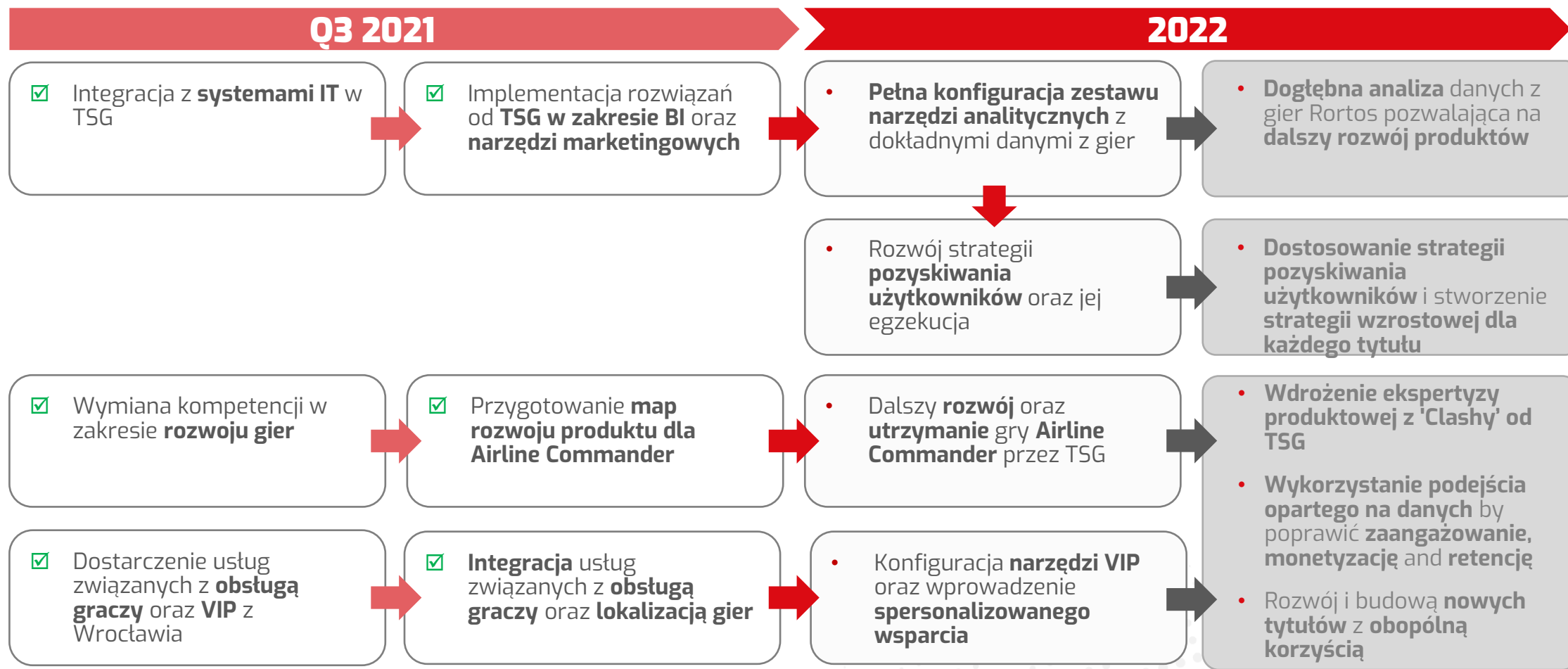
Pobrania Airline commander (Google Play store)



Źródło: AppAnnie, 15.11.2021

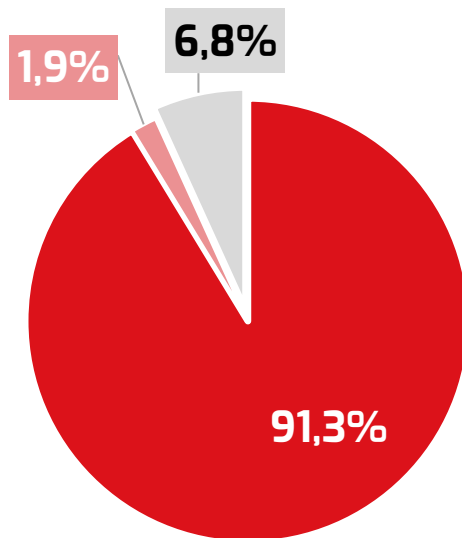
*Estymowana skorygowana Q3 2021 EBITDA z wyłączeniem jednorazowych kosztów związanych z transakcją

INTEGRACJA RORTOSA I PLAN ROZWOJU

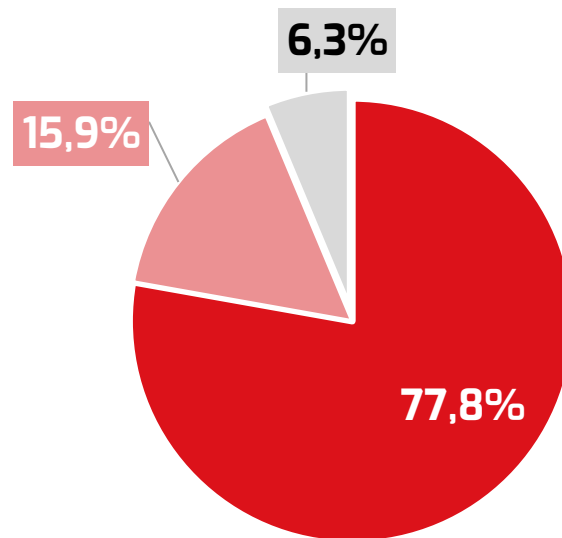


ROSNAĆA DYWERSYFIKACJA PRODUKTOWA

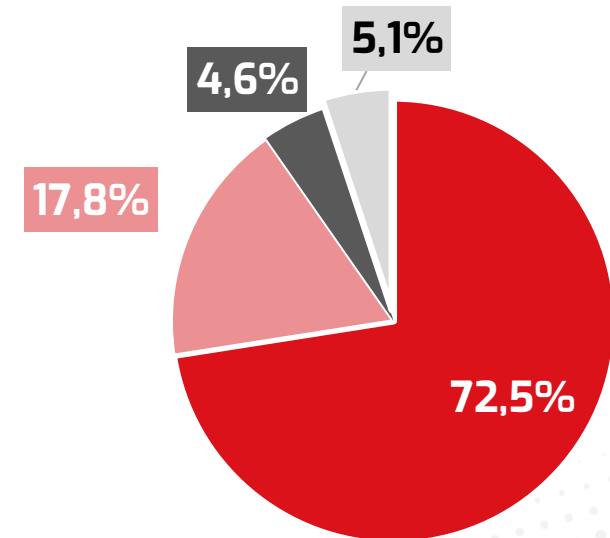
Q3 2020



Q1 2021

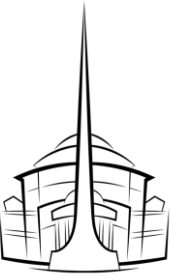
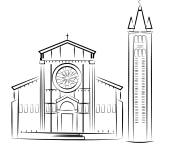


Q3 2021



■ Fishing Clash % ■ Hunting Clash % ■ Portfolio Rortos % ■ Pozostale %

GRY W PRODUKCJI

Gra	Opis / Aktualny status	Soft launch*
 	• Zombie shooter z metagrą typu „clash” • Rozwój metagry oraz funkcjonalności monetizacyjnych • Pierwsza grywalna wersja gry będzie udostępniona graczom w Q4 2021 w celu lepszej priorytetyzacji mapy rozwoju produktu	Q2 2022
 	• Gra social oparta na rywalizacji • Zaawansowana faza produkcyjna po analizie potrzeb i oczekiwań graczy oraz wynikach playtestów przeprowadzonych w Q2 2021	H1 2022
 	• Symulator lotu samolotem bojowym • Wersja gry w fazie technical launch będzie gotowa na przełomie roku	Q1 2022
 	• Gra hybrydowa z silnym elementem social • Pierwsza grywalna wersja gry będzie udostępniona graczom w Q1 2022	Q2 2022
Projekt 'Osaka' 	• Gra hybrydowa z silnym elementem social • Budowa prototypu gry zakończona	H2 2022

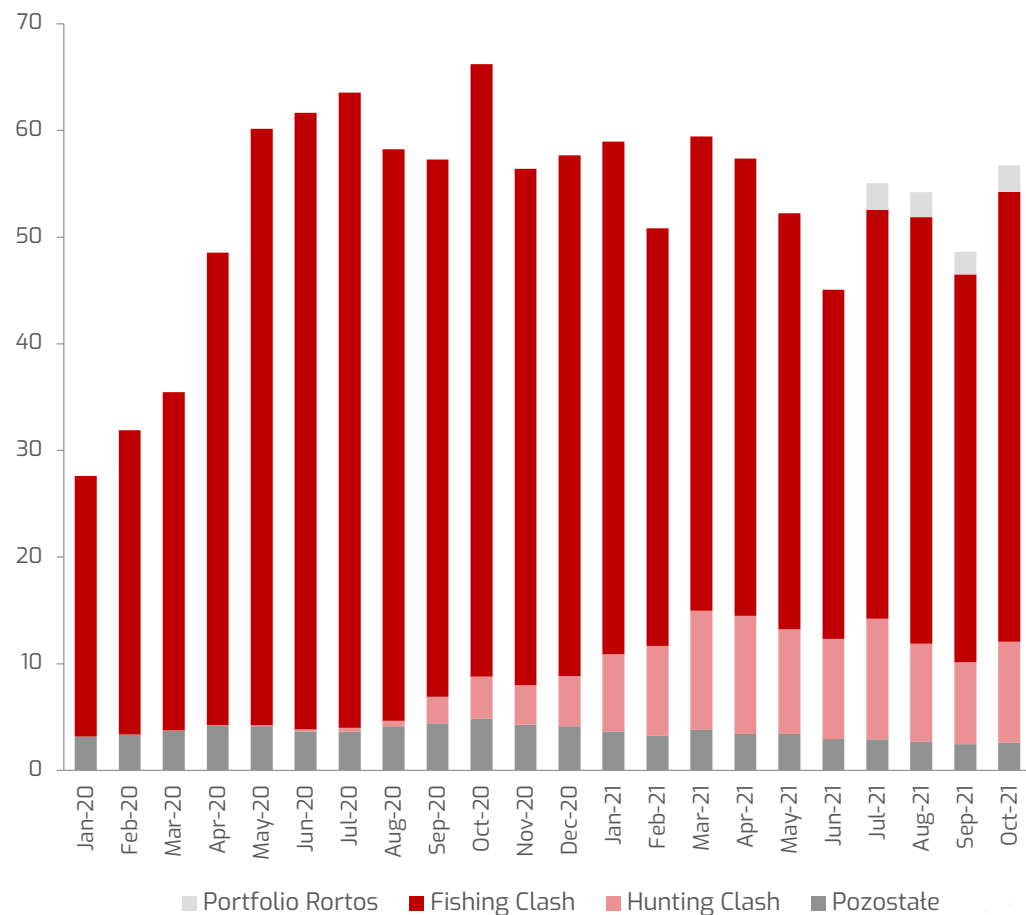
*Daty orientacyjne, mogą się zmienić

WYNIKI FINANSOWE

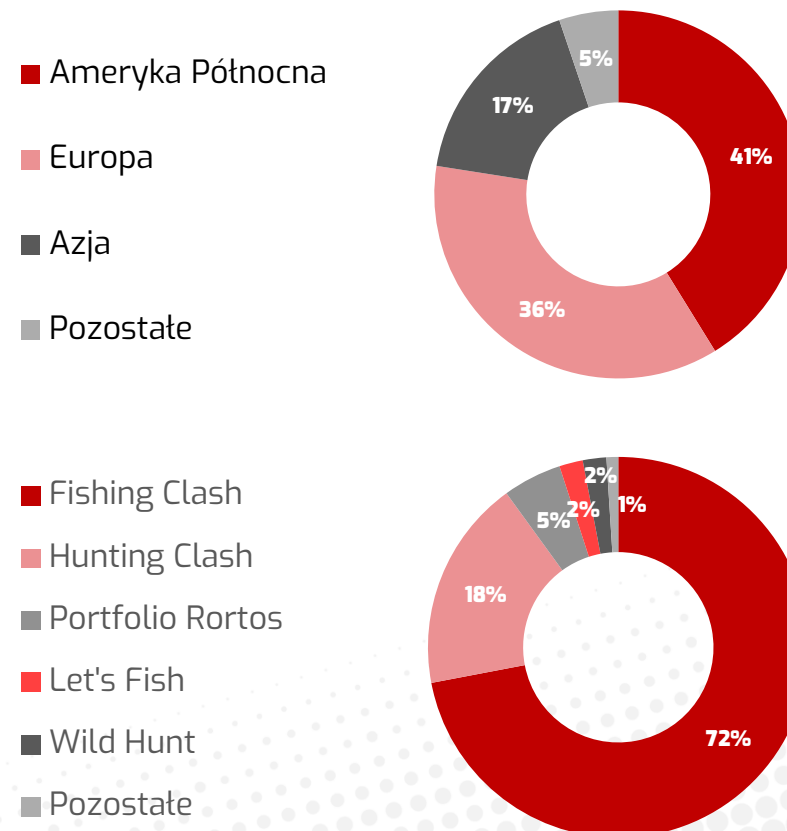


PŁATNOŚCI – STRUKTURA I DYNAMIKA

Płatności (M PLN)

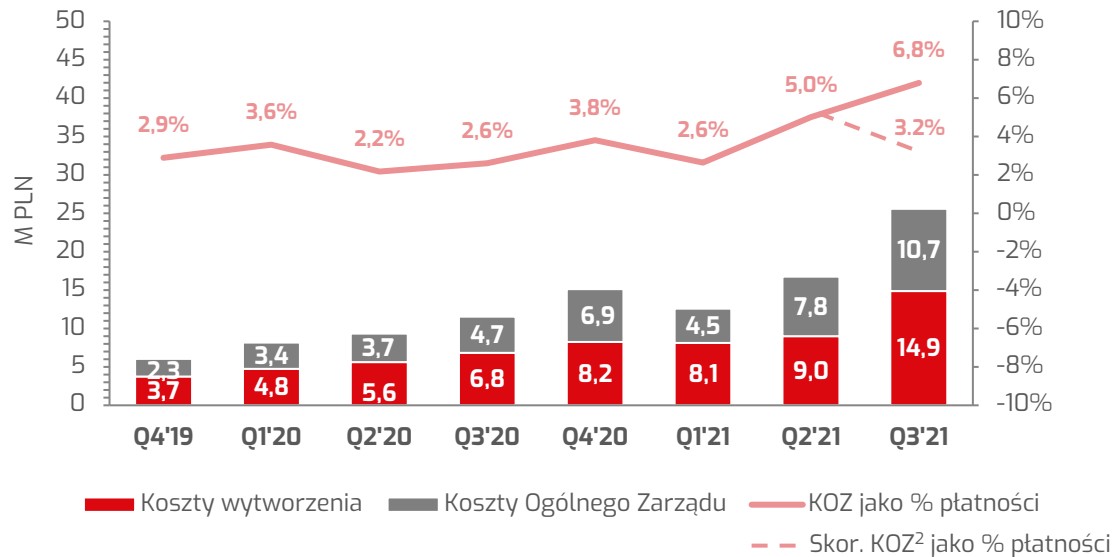


Struktura płatności – rynki i produkty w Q3 2021

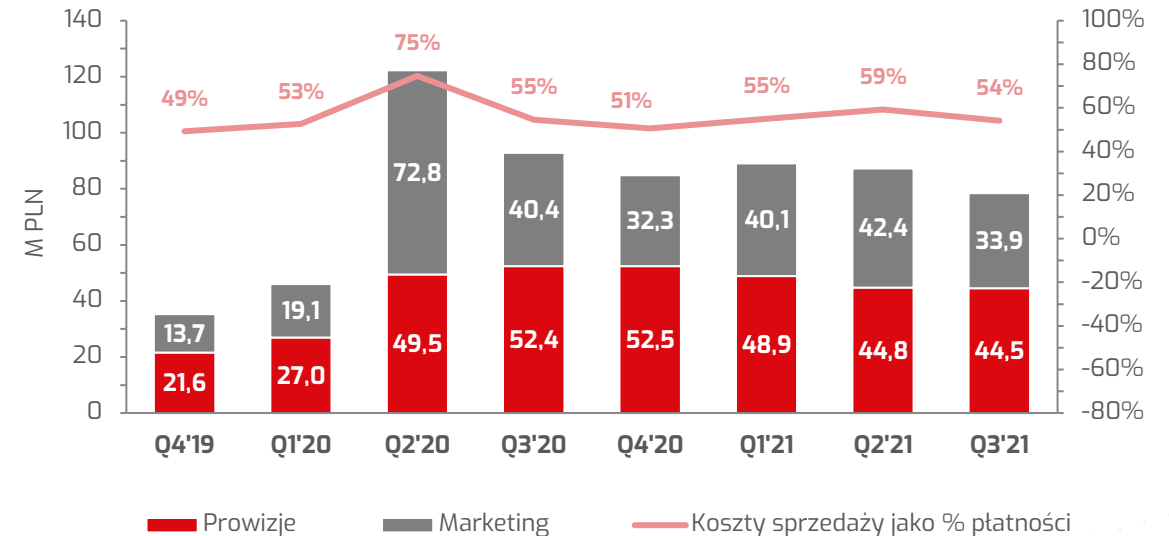


ANALIZA KOSZTÓW OPERACYJNYCH

Koszty operacyjne bez kosztów sprzedaży¹



Główne koszty sprzedaży¹



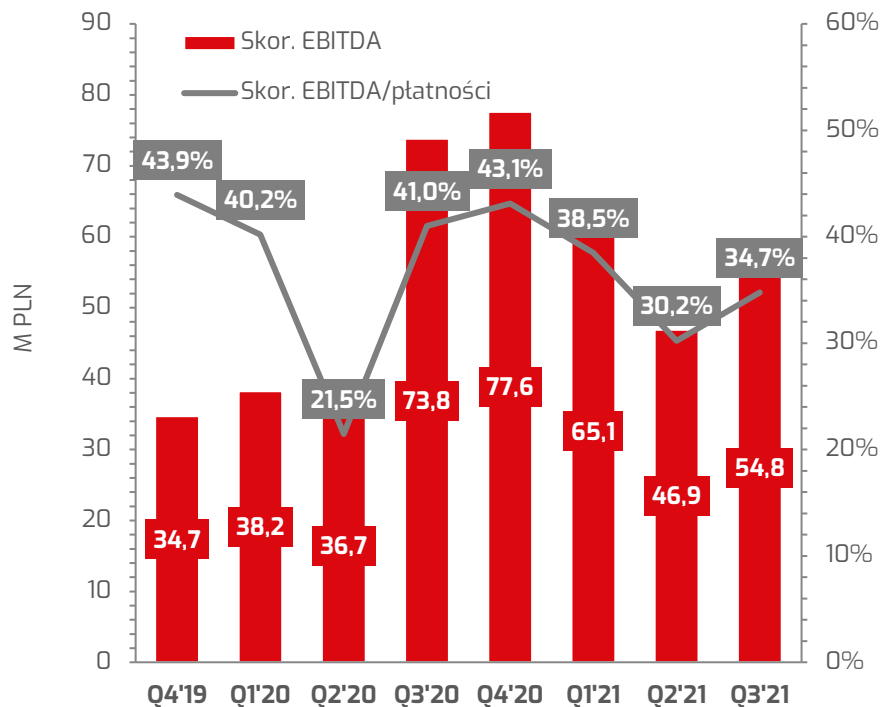
- Zwiększone koszty operacyjne bez kosztów sprzedaży wynikają ze zwiększonego zatrudnienia, wyjazdu szkoleniowo-integracyjnego do Chorwacji oraz kosztów związanych z akwizycją Rortos
- Spadek kosztów marketingu w Q3 2021 był spowodowany wyższymi kosztami pozyskania użytkownika na rynku

¹ Wyniki znormalizowane poprzez pomniejszenie o niegotówkowe koszty związane z programami motywacyjnymi opartymi na akcjach oraz wpływ zaksięgowania odroczonego przychodu - szczegóły w dziale backup

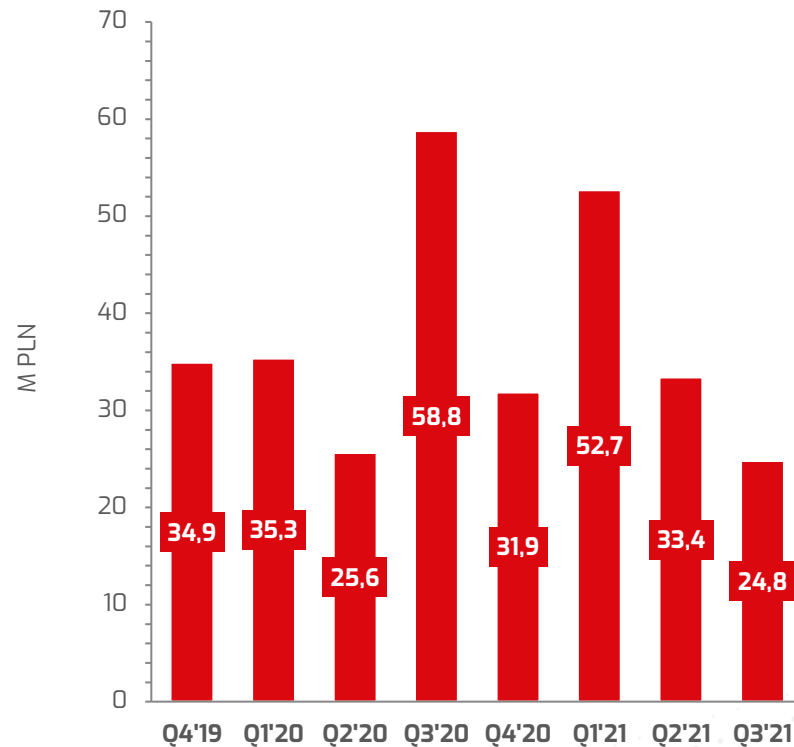
² Wyłączając koszty jednorazowe

ZNORMALIZOWANE WYNIKI OPERACYJNE

Skorygowana EBITDA



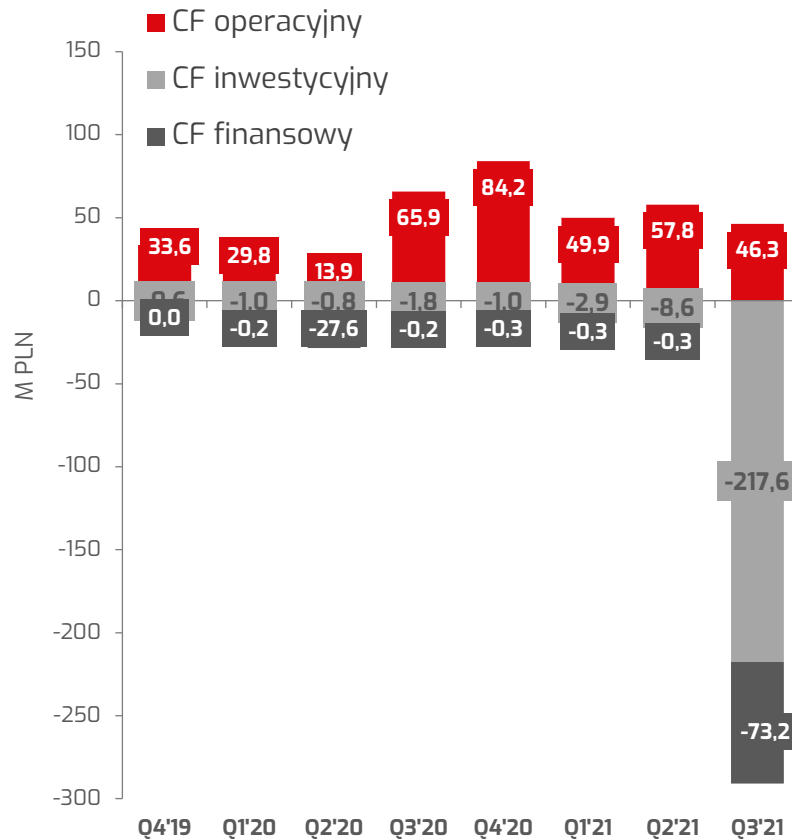
Zysk netto MSSF



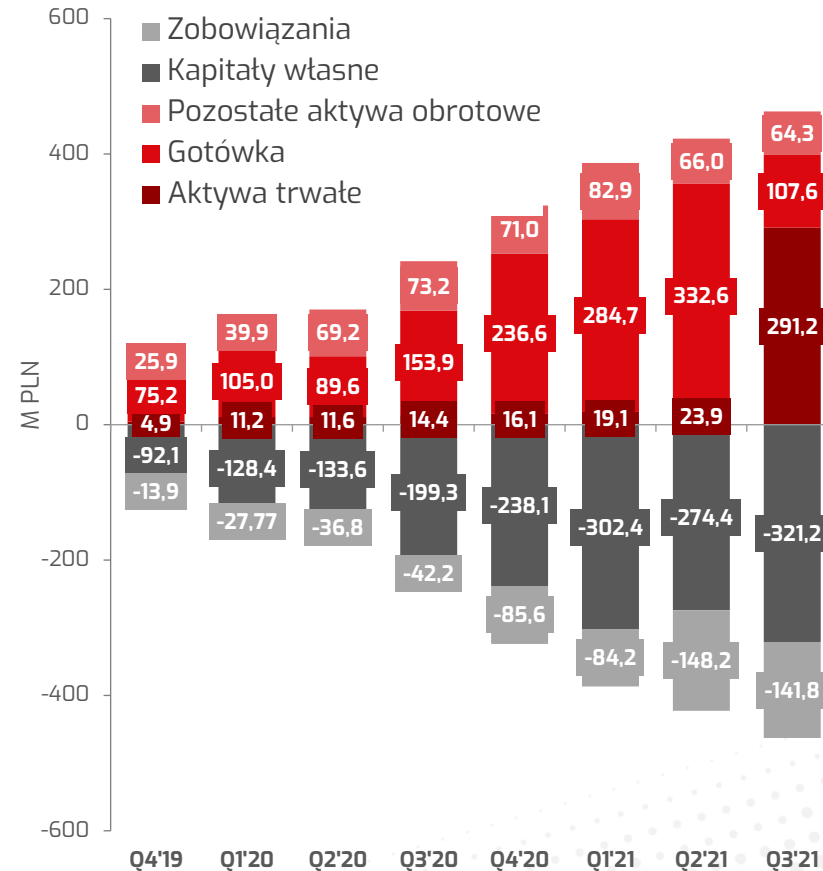
- Skorygowana EBITDA wyniosła PLN 54,8M (+17% qoq)
- Na zysk netto duży wpływ miała korekta MSSF związana z przychodami odroczonymi (PLN -9,8m w 3Q oraz PLN +9,9m w 2Q)

ZNACZĄCA POZYCJA GOTÓWKOWA UMOŻLIWIAJĄCA DAŁSZE INWESTYCJE W ROZWÓJ

Przepływy pieniężne (M PLN)



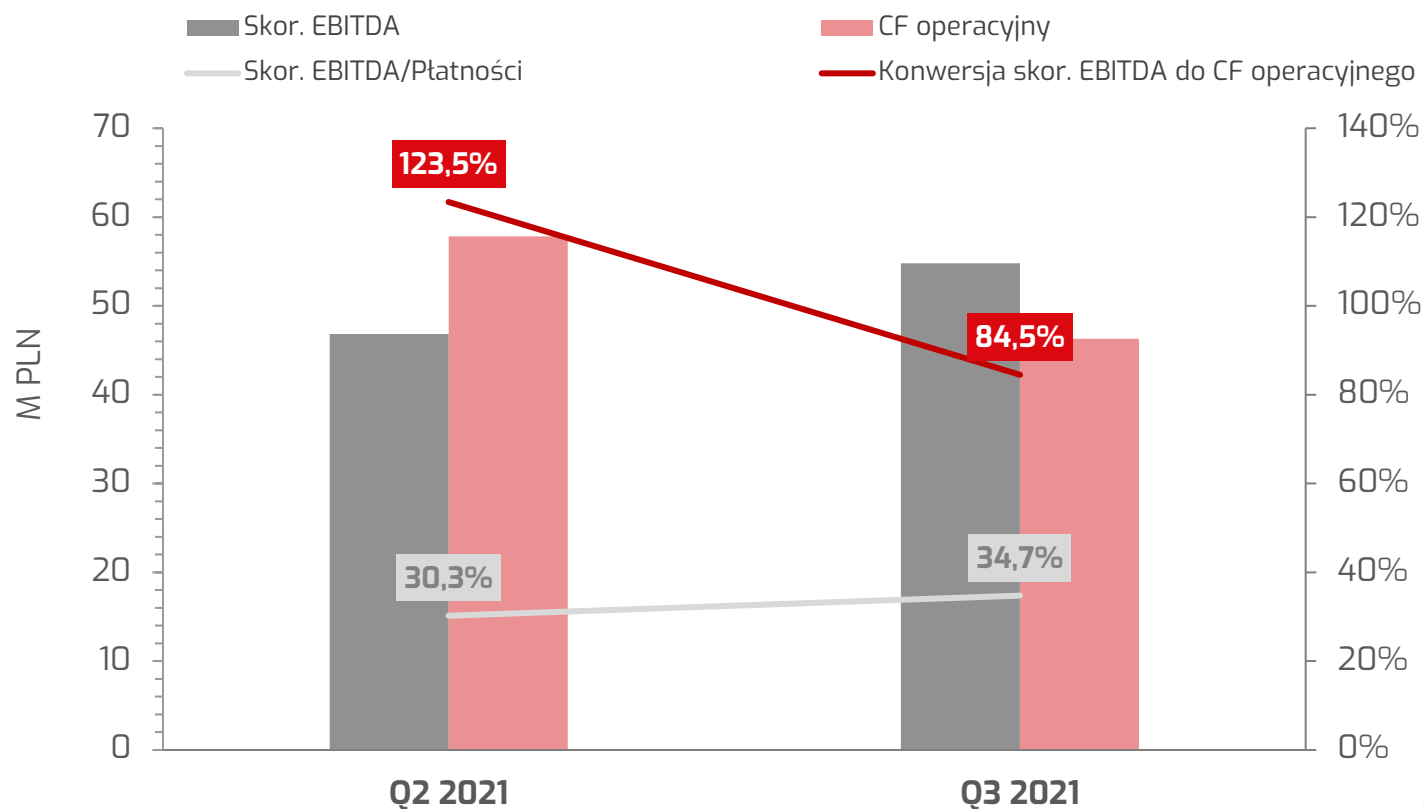
Bilans (M PLN)



- Akwizycja Rortos (PLN 210M) sfinansowana gotówką, co spowodowało wzrost aktywów trwałych
- Dywidenda za 2020 w kwocie PLN 73M była wypłacona w Q3 2021
- Pomimo znaczących odpływów w tym kwartale, środki pieniężne i ich ekwiwalenty przekroczyły PLN 100M na koniec Q3 2021

WYSOKA RENTOWNOŚĆ I GENEROWANIE GOTÓWKI

Rentowność i przepływy pieniężne



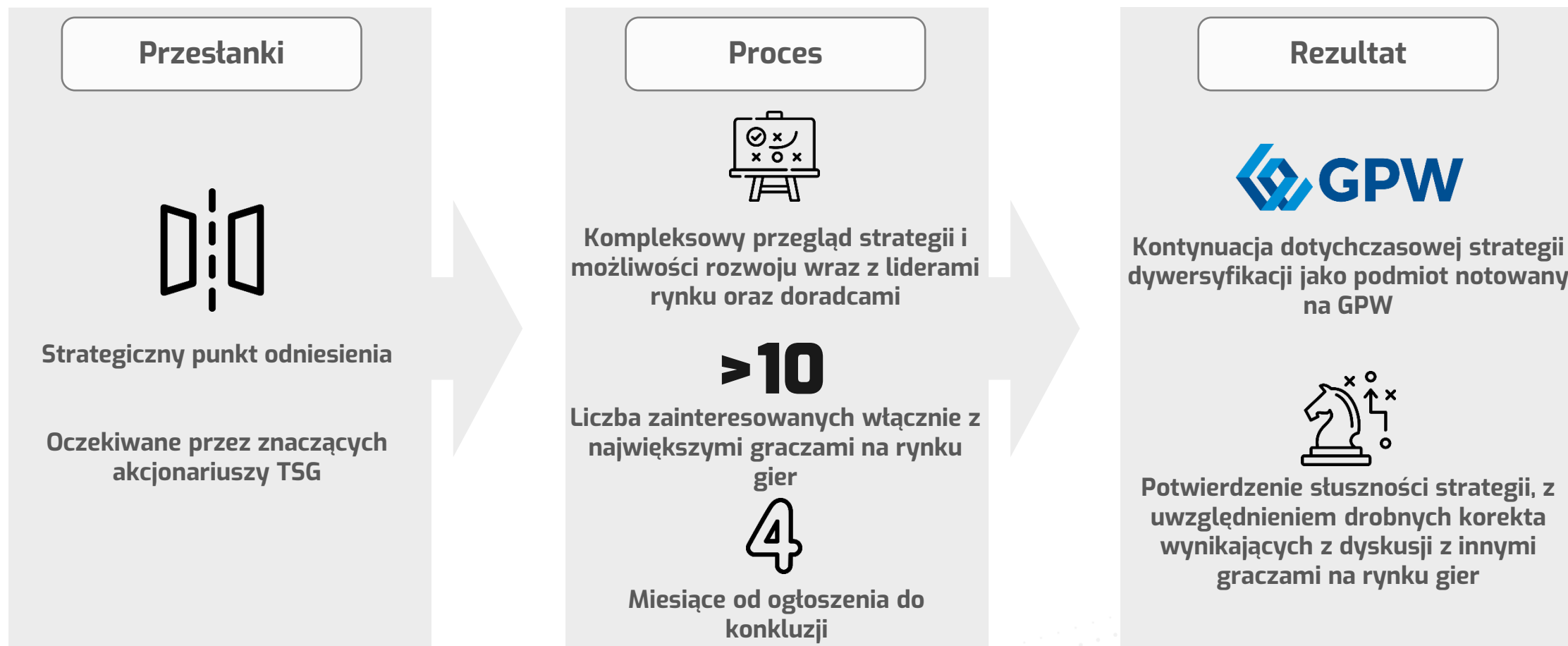
- **Wysoka rentowność** i przepływy pieniężne z działalności operacyjnej
- **Stosunek skor. EBITDA* do płatności** **wzrósł** qoq
- **Konwersja skor. EBITDA do przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej** wyniósł **85%**

* Wyniki znormalizowane poprzez pomniejszenie o niegotówkowe koszty związane z programami motywacyjnymi opartymi na akcjach oraz wpływ zaksięgowania odroczonego przychodu - szczegóły w dziale backup

STRATEGIA



KONKLUZJA PRZEGLĄDU OPCJI STRATEGICZNYCH



Proces potwierdził rozpoznawalność TSG jako znaczącego i wyróżniającego się gracza na rynku gier mobilnych w regionie oraz zapewnił pozytywny feedback na temat znaczących osiągnięć TSG, wysokiej jakości zespołu menedżerskiego, kadry pracowniczej, przejrzystości i klarowności strategii oraz ścieżek wzrostu

STATUS STRATEGICZNY



2011

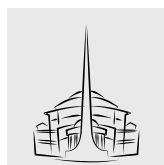
2017

2020

2021

2022

2023 +



Wrocław

Rozwój
kluczowych
tytułów



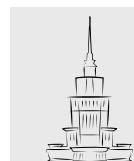
Następne duże tytuły
z metagrą 'Clash'

Gry Sportowe

Symulatory

Ekspansja

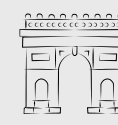
Ekspansja
geograficzna



WARSZAWA



BERLIN



BUKARESZT



Projekt
'Osaka'

Dodatkowe
międzynarodowe studia

Więcej nowych gier

M&A

RORTOS

SSJ

WARPLANES



Intensyfikacja M&A

Kadra
pracownicza

110

XII 2017

215

XII 2019

318

XII 2020

500+

Obecnie

BIEŻĄCE PRIORYTETY ZARZĄDU



KLUCZOWE TYTUŁY Egzekucja map rozwoju dla Fishing Clasha oraz Hunting Clasha po wzmocnieniu zespołów produktowych, co umożliwi dalszą dywersyfikację



NOWE PRODUKTY Dalsza dywersyfikacja portfolio dzięki obszernej liście gier w produkcji z 4 tytułami zaplanowanymi na publikację w 2022



INWESTYCJE ORAZ M&A Inwestycje w liczne obszary w celu wsparcia funkcji wzrostu, technologii, usług oraz możliwości produkcyjnych, przy czym M&A może umożliwić przyspieszenie tego procesu jak również dalszą dywersyfikację

KALENDARZ INWESTORA

Wydarzenia w których bierzemy udział:

- **WOOD's Winter Wonderland** – Wood & Company – grudzień 07-09 2021 – Praga, Czechy

Informacje ze Spółki:

- **Raport sprzedażowy za Q4 2021** – początek stycznia 2022
- **Sprawozdanie finansowe za rok 2021** – Marzec 2022 (daty publikacji raportów w 2022 roku zostaną podane na przełomie roku)

SESJA PYTAŃ I ODPOWIEDZI





ten square games

DZIĘKUJEMY!

Kontakt IR

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





ten square_games

BACKUP



RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT



Wybrane pozycje RZiS w tys. zł	2018	2019	Q1'20	Q2'20	Q3'20	Q4'20	2020	Q1'21	Q2'21	Q3'21
Przychody ze sprzedaży	115 258	241 133	95 018	169 622	179 258	134 296	578 195	174 114	164 885	147 951
Fishing Clash	88 763	206 501	84 678	158 044	164 256	155 357	562 335	131 659	114 938	114 371
Let's Fish	16 453	15 214	3 869	4 551	3 708	4 349	16 478	4 208	3 711	3 110
Wild Hunt	4 880	9 626	3 543	4 375	3 708	3 769	15 395	3 666	3 331	2 761
Hunting Clash	-	-	65	347	3 361	12 303	16 077	26 841	30 390	28 042
Pozostałe	6 381	10 575	2 833	3 346	4 798	5 060	15 625	2 822	2 561	9 421
Przychód odroczoney w czasie	-1 221	-783	96	-694	-575	-46 541	-47 714	4 918	9 908	-9 755
COGS	7 382	11 354	4 756	5 605	6 837	8 239	25 438	10 567	11 453	15 248
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	107 876	229 779	90 261	164 017	172 421	126 057	552 756	163 547	153 433	132 703
marża brutto	94%	95%	95%	97%	96%	94%	96%	94%	93%	90%
Koszty sprzedaży	58 635	137 154	48 545	124 795	95 253	74 976	343 569	95 935	95 799	82 619
jako % przychodów	51%	57%	51%	73%	53%	56%	59%	55%	58%	56%
Koszty ogólnego zarządu	4 246	7 084	3 404	9 722	10 692	12 870	36 689	11 758	15 059	18 025
EBIT	44 315	84 577	37 555	29 422	66 475	38 322	171 774	55 919	38 696	31 192
EBITDA	45 012	85 728	38 249	30 159	67 256	39 195	174 860	56 861	43 446	34 486
rentowność EBITDA	39%	36%	40%	18%	37%	29%	30%	33%	26%	23%
Zysk / (strata) netto	36 469	76 386	35 341	25 622	58 770	31 865	151 599	52 682	33 396	24 795
rentowność netto	32%	32%	37%	15%	33%	24%	26%	30%	20%	17%
Skorygowana EBITDA			38 183	36 735	74 431	77 610	226 360	65 124	46 856	54 821
Wielkość zespołu (włącznie z Rortos)	139	215	231	275	310	318	318	340	386	482

BILANS



Wybrane pozycje w tys. zł	Q1'19	Q2'19	Q3'19	Q4'19	Q1'20	Q2'20	Q3'20	Q4'20	Q1'21	Q2'21	Q3'21
AKTYWA											
Aktywa trwałe	3 733	4 433	5 176	4 936	11 215	11 604	14 395	16 101	19 091	23 994	291 171
Należności	16 249	15 652	24 012	20 737	39 282	68 383	71 349	55 165	68 550	55 690	50 624
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	50 890	28 745	42 376	75 230	105 044	89 587	153 912	236 608	284 687	332 610	107 623
Aktywa obrotowe	70 399	47 861	71 021	101 109	144 958	158 751	227 103	307 583	367 559	398 669	171 878
Suma aktywów	74 132	52 293	76 197	106 045	156 173	170 355	241 497	323 684	386 649	422 663	463 049
PASYWA											
Kapitały własne ogółem	52 538	38 584	57 037	92 144	128 394	133 578	199 277	238 051	302 419	274 431	321 211
Zobowiązania leasingowe	0	0	0	0	5 511	5 252	7 296	6 994	6 588	5 869	7 040
Zobowiązania długoterminowe razem	500	587	751	537	6 323	5 867	8 141	7 437	7 366	6 531	54 400
Zobowiązania handlowe	9 949	7 196	8 570	4 633	10 063	23 285	20 941	12 392	21 976	20 525	19 363
Zobowiązania krótkoterminowe razem	21 093	13 122	18 409	13 363	21 455	30 909	34 079	78 196	76 864	141 701	87 438
Suma zobowiązań	21 594	13 710	19 160	13 900	27 778	36 777	42 220	85 633	84 231	148 232	141 838
Suma pasywów	74 132	52 293	76 197	106 045	156 173	170 355	241 497	323 684	386 649	422 663	463 049

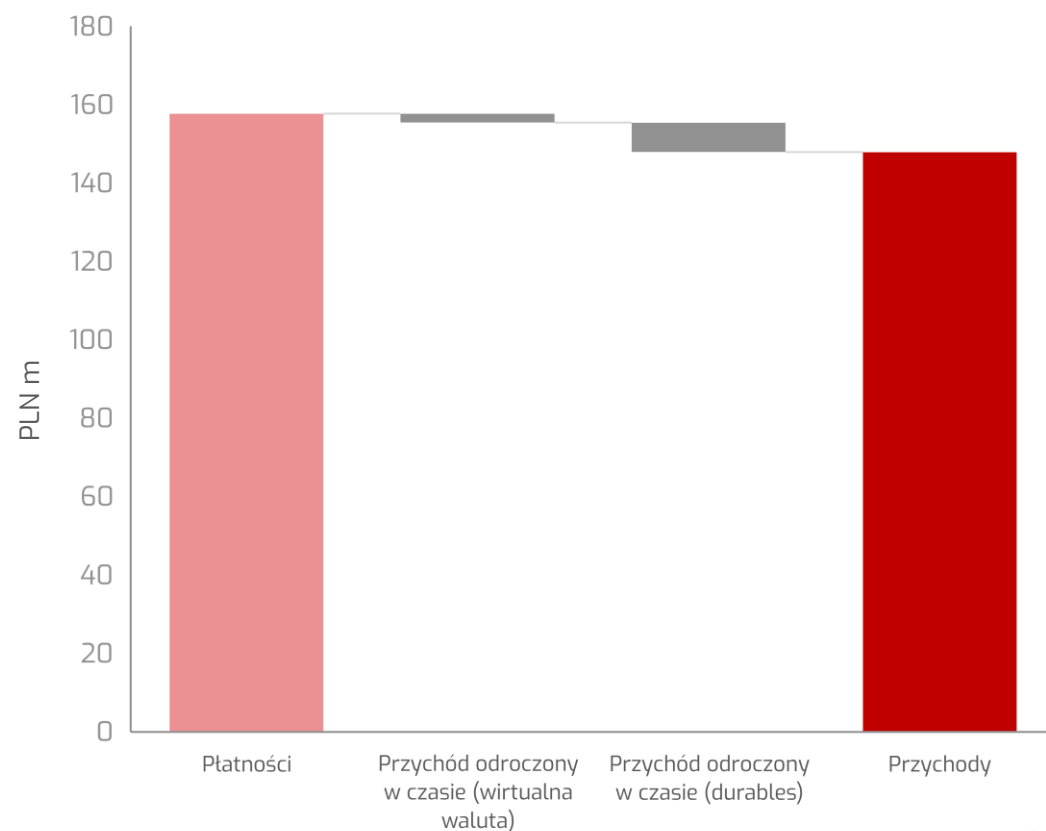
RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH



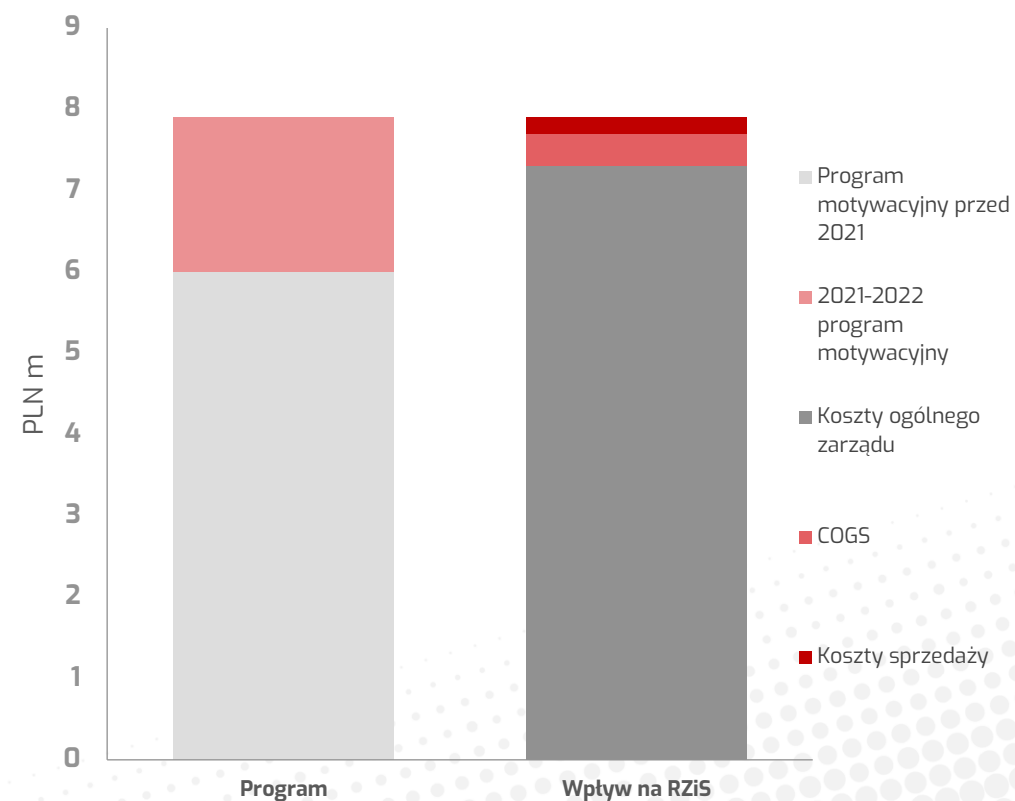
Wybrane pozycje w tys. zł	Q1'19	Q2'19	Q3'19	Q4'19	Q1'20	Q2'20	Q3'20	Q4'20	Q1'21	Q2'21	Q3'21
DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA											
Zysk przed opodatkowaniem	12 674	15 944	22 316	33 691	39 192	28 814	65 849	37 091	58 432	37 034	31 291
Korekty razem	-299	-1 589	-7 197	671	-7 735	-6 675	2 219	49 366	5 172	22 152	16 339
Amortyzacja	186	270	320	374	694	737	782	873	941	978	3 305
Gotówka z działalności operacyjnej	12 375	14 356	15 119	34 362	31 457	22 139	68 068	86 457	63 604	59 186	47 630
Podatek dochodowy	-370	-8 124	-541	-738	-1 673	-8 230	-2 209	-2 296	-13 733	-1 334	-1 340
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	12 005	6 232	14 579	33 623	29 784	13 909	65 859	84 161	49 871	57 852	46 290
DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNA											
Wpływy	0	0	0	0	0	20	60	0	0	893	-9
Wydatki	-1 002	-890	-1 097	-554	-960	-868	-1815	-1 035	-2 909	-9 462	-216 965
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 002	-890	-1 097	-554	960	848	-1 755	-1 035	-2 909	-8 569	-217 604
DZIAŁALNOŚĆ FINANSOWA											
Wpływy	0	0	2	0	0	0	0	3	0	0	3
Wydatki	0	-27 311	0	0	-194	-27 568	-209	-274	-274	-274	-73 245
Dywidendy	0	-27 311	0	0	0	-27 371	0	0	0	0	-72 673
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	0	-27 311	2	0	-174	-27 588	-209	-271	-274	-274	-73 242
Przepływy pieniężne razem	11 003	-21 968	13 483	33 069	28 650	-14 526	63 894	82 855	46 688	49 009	-245 144

UZGODNIENIE WYNIKÓW

Q3 2021 płatności do przychodów MSSF (PLN m)



Q3 2021 niegotówkowe koszty programów motywacyjnych (PLN m)

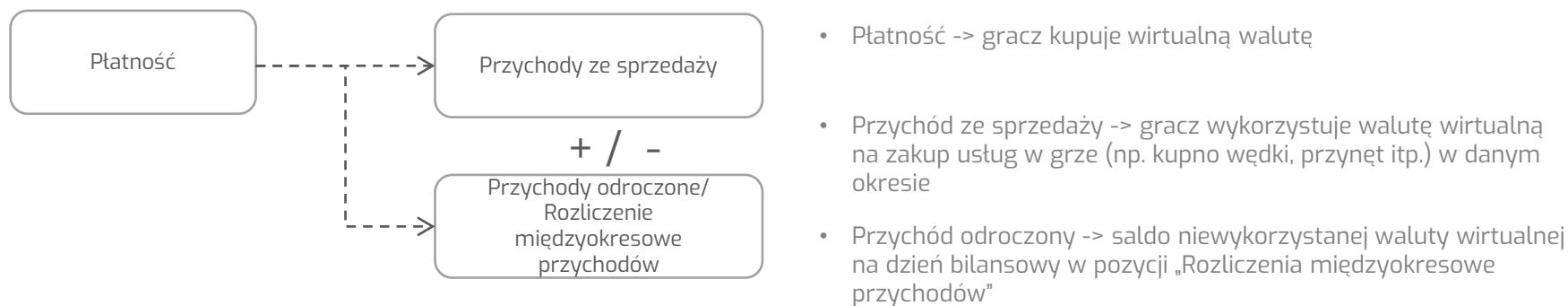


METODA USTALENIA SKORYGOWANEGO ZYSKU EBITDA

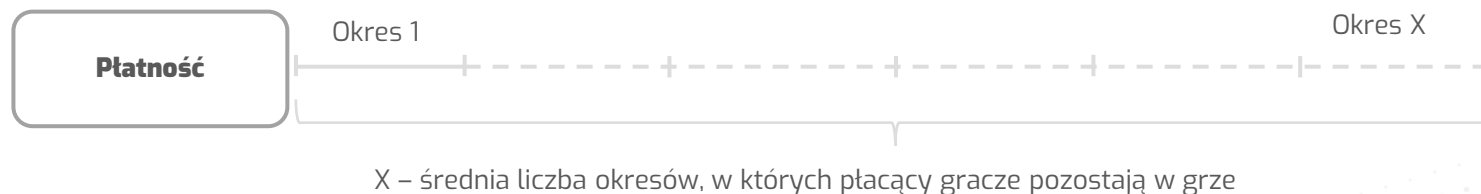
Wybrane pozycje RZiS w tys. PLN	Wyniki Q3 2021
Zysk operacyjny	31 192
Amortyzacja	+3 294
Odpis	+0
EBITDA MSSF	34 486
Korekty:	
Niegotówkowy wpływ programów motywacyjnych	+7 695
Odroczone wyniki (niewykorzystana wirtualna waluta oraz durables)	+6 828
Koszty M&A	+3 669
Pozostałe	+2 143
Skorygowana EBITDA	54 821

ZASADY UJMOWANIA PRZYCHODÓW Z MIKROPŁATNOŚCI – IFRS 15

Wirtualna waluta



„Durable”



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.

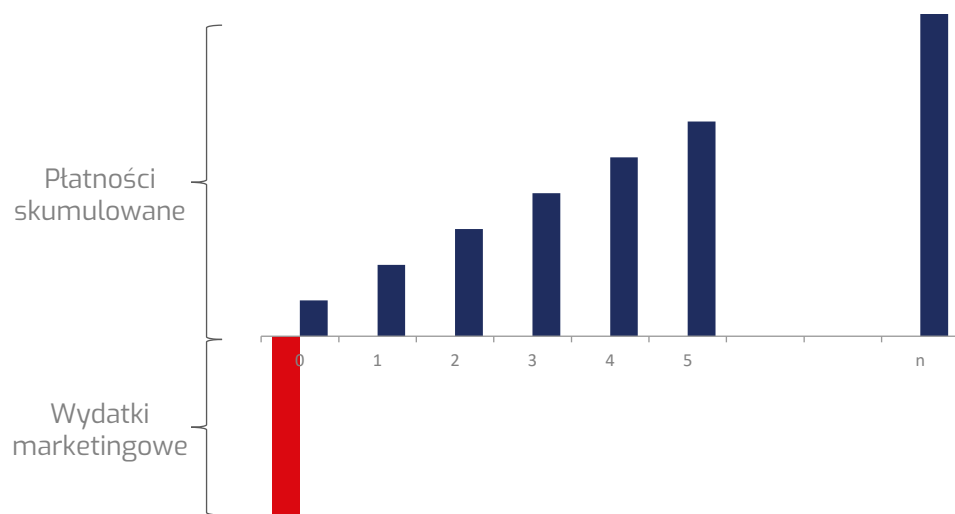
Okresy od 2 do X – w każdym okresie ta sama wartość (równa przychodom ujętym w okresie 1) jest przeklasyfikowana z pozycji bilansowej „Zobowiązania z tytułu umów z klientami” na przychody okresu bieżącego.

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)

ROZPOZNANIE RORTOS



Jednostkowe sprawozdanie finansowe	Wartość
Płatność gotówkowa (tys. EUR)	EUR 46 696k
Zdyskontowane płatności earn-out (tys. EUR)	EUR 9 800k
Wartość nabytych udziałów (tys. EUR)	EUR 56 496k
Kurs EUR/PLN na dzień nabycia	4.5257
Wartość nabytych udziałów (tys. PLN)	PLN 255 683k

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe	Wartość
Zidentyfikowane aktywa – gry zakończone oraz w budowie (tys. EUR)	EUR 14 584k
Aktywa – wartość firmy (tys. EUR)	EUR 41 912k
Wartość rozliczenia (tys. EUR)	EUR 56 496k
Kurs EUR/PLN na dzień nabycia	4.5257
Wartość nabytych udziałów (tys. PLN)	PLN 255 683k

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 którychkolwiek 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.