Grupa Pracuj S.A.

Wiodąca platforma
HR Tech w Europie

Prezentacja wyników za Q3 2026



grupa pracuj

Nasza wizja

Być wiodącą europejską platformą HR Tech

Serwisy rekrutacyjne

pracuj.pl
the:protocol.it
NO FLUFF JOBS
robota.ua

Sprawdzony, wysokomarżowy i skalowalny model biznesowy.
Silna pozycja rynkowa i stabilny popyt.

HR Software

eRecruiter
softgarden
Kadromierz
elevato
absence.io

Powtarzalne przychody i wysoka retencja klientów.
Ograniczona cykliczność i odporność na wahania rynkowe.
Skalowalny model biznesowy SaaS.

Dwa filary zrównoważonego wzrostu

Grupa Pracuj – tezy inwestycyjne w pigułce

Lider rynku. Ponadprzeciętna rentowność. Przyspieszenie wzrostu.

- **Pozycja lidera wzmacniająca skalę:**
  serwisy rekrutacyjne nr 1 w Polsce i Ukrainie, wiodący system ATS w Polsce i mocna pozycja w Niemczech
- **Wiele motorów wzrostu**: odbicie wolumenów w Polsce, polityka cenowa w Ukrainie, AI i obszar post-hire poszerzają platformę i rynek adresowalny
- **Trwale wysokie marże i wysoka konwersja gotówki**:
  w Q3 marża skorygowanej EBITDA: 47,8%, konwersja gotówki: 90%

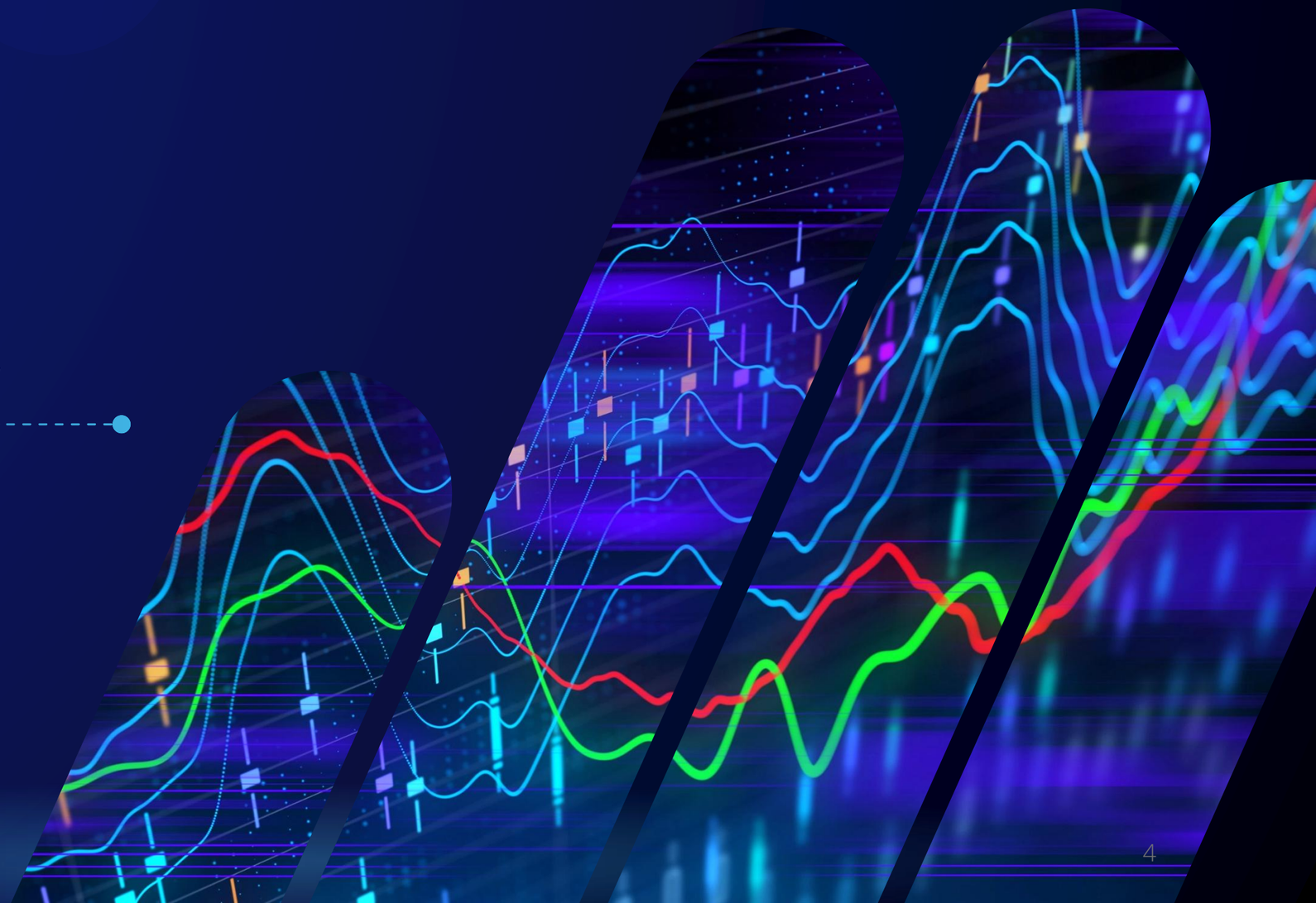
Strategia GP 2030 realizowana zgodnie z planem: cel 400+ mln PLN skorygowanej EBITDA w 2027 r.
106 mln PLN skorygowanej EBITDA w Q3 2026

Dynamika w krótkim terminie:
niski dwucyfrowy wzrost przychodów z serwisów rekrutacyjnych

Rentowność w zmiennych warunkach:
przyspieszenie wzrostu w Polsce oraz odporność w Ukrainie i Niemczech

Prezentacja wyników

za Q3 2026



Q3 2026 w liczbach

223 mln PLN
przychody z umów z klientami
+9% r/r

106 mln PLN
skorygowana EBITDA
+9% r/r

47,8%
marża skorygowana EBITDA
+0,3 p.p. r/r

70 mln PLN
zysk netto
+7% r/r

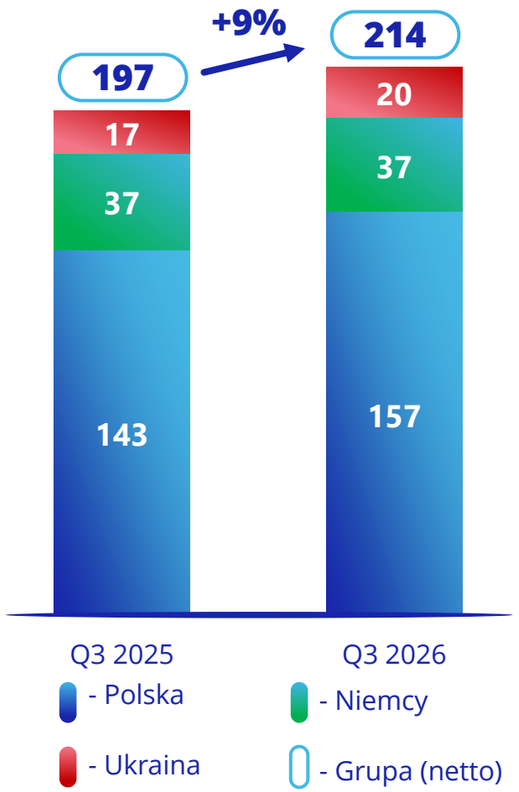
Przyspieszenie wzrostu przychodów i rosnąca rentowność

- **Wzrost przychodów przyspieszył** dzięki utrzymującemu się odbiciu wolumenów w serwisach rekrutacyjnych w Polsce – przychody tego wysokomarżowego obszaru wzrosły o 11%
- **Skorygowana EBITDA wyniosła rekordowe 106 mln zł (+9% r/r),** odzwierciedlając dźwignię operacyjną i efektywność wdrażanych innowacji, w tym AI
- **47,8% marża skorygowanej EBITDA (+0,3 p.p. r/r)**, wsparta przez skalowalność modelu biznesowego oraz dyscyplinę kosztową
- **Wzrost zysku netto o 7% r/r** wsparty niższymi kosztami finansowymi – na koniec Q3 gotówka Grupy przewyższała jej zadłużenie finansowe

Wysokomarżowe serwisy rekrutacyjne wspierają wzrost przychodów

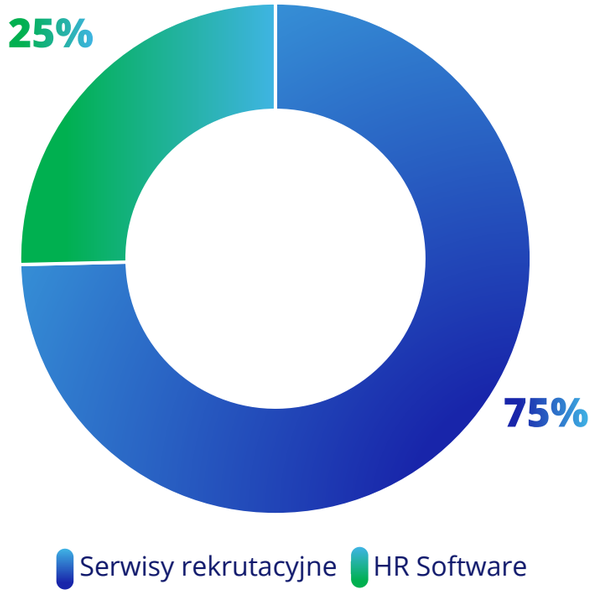
Struktura przychodów wg rynków

Po wyłączeniu kosztów sprzedanych ogłoszeń (mln PLN)



- **Przychody Grupy w ujęciu netto** (po wyłączeniu kosztów sprzedanych ogłoszeń) **wzrosły o 9% r/r do 214 mln zł**
- **Polska: przychody wzrosły o 10% r/r** zarówno w obszarze serwisów rekrutacyjnych, jak i HR Software. Wolumen projektów rekrutacyjnych w Pracuj.pl utrzymał 5% tempo wzrostu r/r
- **Ukraina pozostaje najszybciej rosnącym rynkiem** z 19% wzrostem przychodów r/r, pomimo niższych wolumenów wynikających z nasilenia rosyjskich ataków
- **W Niemczech przychody netto ustabilizowały się** – spadek wyników multipostingu został niemal w całości skompensowany wzrostem SaaS

Struktura przychodów wg obszarów działalności



HR Software obejmuje przychody eRecruiter, HRlink, Kadromierz i softgarden z usług oferowanych w modelu abonamentowym (SaaS) oraz przychody softgarden z multipostingu rozpoznane w całości w ujęciu netto (tzn. pomniejszone o koszty sprzedanych ogłoszeń).

Skonsolidowane wyniki finansowe 9M 2026

Wybrane wyniki finansowe (tys, PLN)	9M 2026	9M 2025	Zmiana r/r	Q3 2026	Q3 2025	Zmiana r/r
Przychody z umów z klientami	**648 080**	**614 459**	**5,5%**	**222 570**	**205 063**	**8,5%**
Koszty sprzedanych ogłoszeń*	(17 327)	(22 421)	(22,7%)	(8 648)	(8 286)	4,4%
Przychody z umów z klientami (netto)	**630 753**	**592 038**	**6,5%**	**213 922**	**196 777**	**8,7%**
Koszty operacyjne (bez kosztów sprzedanych ogłoszeń):	**(380 851)**	**(343 822)**	**10,8%**	**(126 561)**	**(113 964)**	**11,1%**
Amortyzacja	(36 016)	(30 085)	19,7%	(13 138)	(10 202)	28,8%
Koszty świadczeń pracowniczych (bez kosztów płatności w formie akcji)	(213 496)	(201 370)	6,0%	(70 001)	(65 462)	6,9%
Płatności w formie akcji (koszty niegotówkowe)	(20 258)	(6 926)	192,5%	(5 411)	(4 301)	25,8%
Koszty usług marketingowych	(50 554)	(43 028)	17,5%	(17 473)	(13 954)	25,2%
Koszty usług IT	(26 035)	(20 195)	28,9%	(9 441)	(6 841)	38,0%
Pozostałe usługi obce	(26 135)	(33 081)	(21,0%)	(8 163)	(9 970)	(18,1%)
Pozostałe przychody / (koszty) operacyjne	(8 357)	(9 137)	(8,5%)	(2 934)	(3 234)	(9,3%)
Zysk z działalności operacyjnej	**249 902**	**248 216**	**0,7%**	**87 361**	**82 813**	**5,5%**
Skorygowana EBITDA*	**307 217**	**286 055**	**7,4%**	**106 478**	**97 444**	**9,3%**
Przychody / (koszty) finansowe netto	**(11 548)**	**(21 496)**	**(46,3%)**	**(2 703)**	**(3 332)**	**(18,9%)**
Udział w wyniku finansowym jednostek wycenianych metodą praw własności	18 521	17 317	7,0%	4 434	6 883	(35,6%)
Zysk przed opodatkowaniem	**256 875**	**244 037**	**5,3%**	**89 092**	**86 364**	**3,2%**
Podatek dochodowy	(55 718)	(56 580)	(1,5%)	(18 758)	(20 797)	(9,8%)
Zysk netto	**201 157**	**187 457**	**7,3%**	**70 334**	**65 567**	**7,3%**

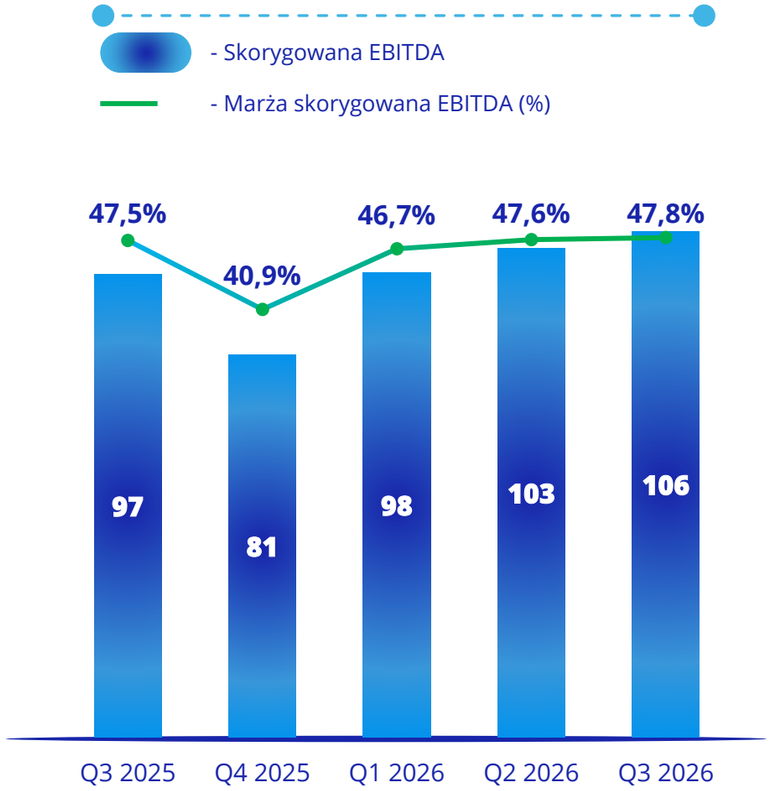
- **Wzrost przychodów przyspieszył** do 9% r/r w Q3
- **Koszty pracownicze pozostają pod kontrolą**, rosnąc o 7% w Q3 r/r, poniżej dynamiki przychodów, przy niższych kw/kw kosztach płatności w formie akcji
- **Wydatki marketingowe** odzwierciedlają inwestycje w budowanie świadomości marki - umocnienie pozycji Pracuj.pl jako lidera pod względem rozpoznawalności top-of-mind
- **Wzrost kosztów usług IT z niskiej bazy**, o 38% r/r w Q3 i 29% w 9M, wciąż jednak stanowią tylko ok. 7% kosztów operacyjnych
- **Wzrost zysku operacyjnego**, o 5% r/r w Q3 do 87 mln zł, po spadku o 2% w H1
- **Niższe koszty finansowe dzięki zmniejszeniu zadłużenia** – na dzień 30 września 2026 r. Grupa miała nadwyżkę gotówki nad zadłużeniem finansowym
- **Zysk netto wzrósł o 7% r/r w Q3 i w 9M**, pomimo niższego wkładu r/r w Q3 wyników spółek ujmowanych metodą praw własności (work.ua)

*Definicje wskaźników – zob. s. 25.

Q3 z tempem wzrostu EBITDA przekraczającym 9M

Szybszy wzrost w Polsce, wzrost napędzany cenami w Ukrainie i oznaki stabilizacji w Niemczech

Skorygowana EBITDA



(tys. PLN)	Q3 2026	Q3 2025	Zmiana
Skorygowana EBITDA [1]	**106 478**	**97 444**	**9,3%**
Polska	92 156	82 280	12,0%
Ukraina	5 761	4 754	21,2%
Niemcy	8 561	10 410	(17,8%)
Marża skorygowana EBITDA	**47,8%**	**47,5%**	**0,3 p.p.**
Polska	58,5%	57,6%	0,9 p.p.
Ukraina	29,1%	28,5%	0,6 p.p.
Niemcy	18,9%	22,8%	(3,9 p.p.)
Konwersja gotówki	**90%**	**97%**	**(7 p.p.)**

- **Rekordowa skorygowana EBITDA w Q3: 106 mln zł** przy rosnącej marży, która potwierdza siłę modelu biznesowego
- **Polska pozostaje motorem napędowym zysków Grupy:** skorygowana EBITDA wzrosła o 12% r/r przy najwyższym w Grupie, 58,5% poziomie marży
- **Ukraina rośnie najszybciej**: skorygowana EBITDA wzrosła o 21%, a marża zwiększyła się o 0,6 p.p., mimo nasilenia rosyjskich ataków i mniejszej liczby projektów rekrutacyjnych
- **Niemcy pozostają odporne:** silny model biznesowy oraz ciągłe dostosowywanie kosztów pozwalają utrzymać rentowność pomimo presji rynkowej
- **Wysoka zdolność do generowania gotówki** dzięki niskiej kapitałochłonności i wsparciu AI daje Grupie szerokie możliwości finansowania rozwoju i wypłat dla akcjonariuszy

Definicje wskaźników – zob. s. 25.

Q3 2026 – Podsumowanie biznesowe

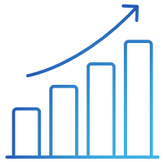
Konsekwencja oraz innowacje źródłem obecnej przewagi rynkowej



Serwisy rekrutacyjne

Serwisy rekrutacyjne

czynniki umacniające wiodącą pozycję



Stabilnie rosnąca liczba projektów rekrutacyjnych

Lider rynku serwisów rekrutacyjnych w Polsce i Ukrainie



Innowacyjne strategie cenowe

Wydobycie pełnej wartości z różnych segmentów rynku



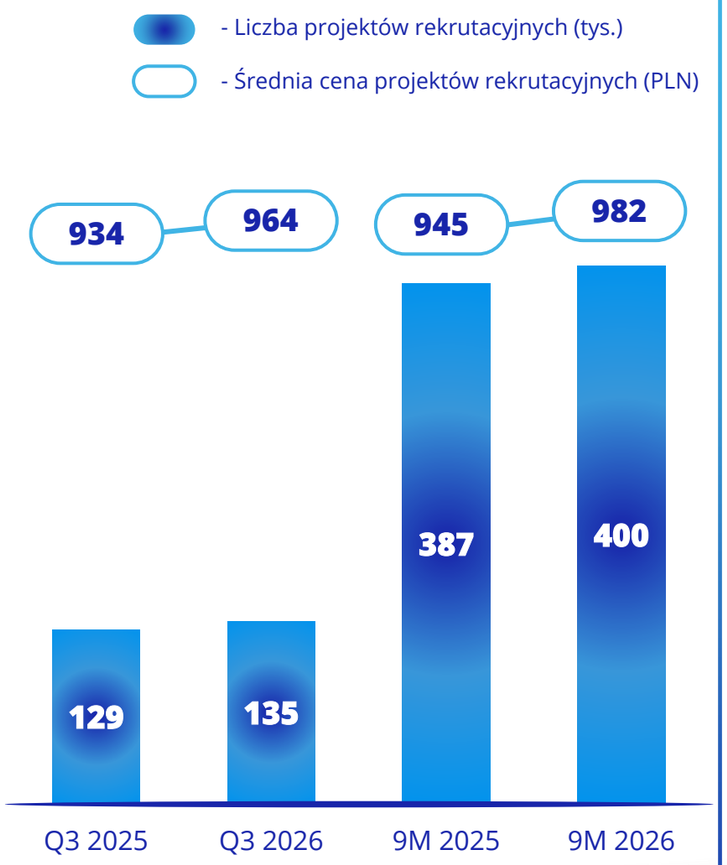
Efektywność operacyjna

Sprawdzony i skuteczny model biznesowy

pracuj.pl the:protocol.it NO FLUFF JOBS robota.ua

Utrzymane odbicie wolumenów w Polsce i wzrost napędzany cenami w Ukrainie

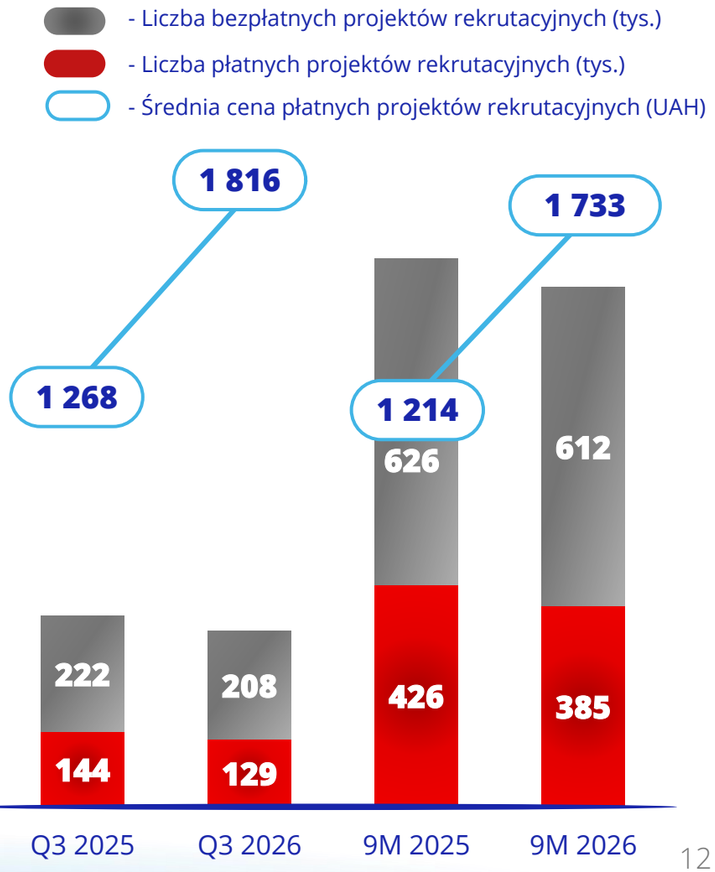
Pracuj.pl



- **Wolumen ogłoszeń w Pracuj.pl wzrósł o 4,9% r/r w Q3,** podtrzymując odbicie z Q2
- **Średnia cena projektów rekrutacyjnych wzrosła o 3,3% r/r**, w tym w kluczowym segmencie White Collars (bez IT) o 9% r/r
- **Wolumen ogłoszeń w IT** wzrósł o 40% r/r, wsparty przez ofertę no-limit w the:protocol.it, co obniżyło dynamikę średniej ceny projektów
- **Segment Blue Collars:** silny, zrównoważony wzrost – zarówno liczba projektów, jak i ich średnia cena w Q3 były wyższe o ok. 9%
- **Średnia cena w Robota.ua wzrosła 43% r/r w UAH**, co przełożyło się na 19% wzrost przychodów, mimo spadku wolumenu ogłoszeń w efekcie nasilenia ataków na Ukrainę

Wolumeny i średnia cena projektów rekrutacyjnych w Pracuj.pl obejmują the:protocol.it.; No Fluff Jobs (przejęty 24 lipca 2026 r.) nie jest uwzględniony we wskaźnikach prezentowanych na tym slajdzie.
Definicje wskaźników – zob. s. 25.

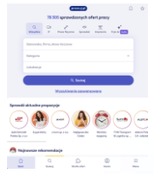
Robota.ua



Ścieżka kandydata oparta na AI zwiększa jakość i liczbę aplikacji

START

1



WYSZUKIWARKA AI

+100 tys. CV miesięcznie
wyszukiwanie ofert w formie rozmowy z AI

2



GEOLOKALIZACJA

+20 tys. CV miesięcznie, zwiększa przywiązanie użytkownika, kluczowe dla segmentów Pink & Blue Collars

3



REKOMENDACJE OFERT

53% wysyłanych CV pochodzi z rekomendacji

4



WSKAŹNIK DOPASOWANIA CV

+36 tys. CV miesięcznie od kandydatów o wysokim dopasowaniu

+1,5 mln CV rocznie

WYGENEROWANYCH DZIĘKI WSPARCIU ŚCIEŻKI KANDYDATA PRZEZ AI

5



AI PODSUMOWUJE OFERTĘ

Najważniejsze informacje o ofercie w skrócie – dla szybszego przeglądania

6



Q&A O PRACODAWCY I STANOWISKU

Większa pewność przed aplikacją i rozmową

7



KREATOR CV

~5 000 tworzonych CV dziennie

8



PYTANIA REKRUTACYJNE

Lepsze przygotowanie do rozmowy o pracę

Szacunkowa liczba dodatkowych CV na podstawie wyników testów A/B

Wyszukiwanie konwersacyjne: doświadczenie jak w czacie AI w całym ekosystemie Pracuj.pl

Q3 2026
START WERSJI BETA

Q4 2026
PRIORYTETY

2027
CEL

20 000

pierwszych użytkowników wersji beta

~15 USD / dzień

niski, zarządzalny koszt operacyjny wersji beta

Obiecujący wpływ na wskaźnik responsywności

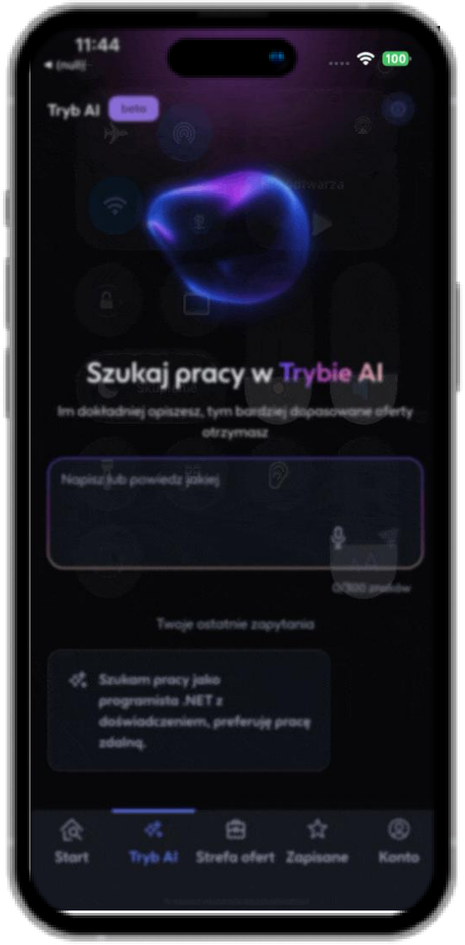
100%

dostęp dla wszystkich użytkowników

Optymalizacja kosztów

Analiza alternatywnych modeli i SLM wraz ze wzrostem skali

Wyszukiwanie konwersacyjne jako domyślna wyszukiwarka



Integracja z LLM – nowy kanał dystrybucji AI dla the:protocol.it

- **Pierwszy polski serwis z ofertami pracy IT w ChatGPT:** wtyczka działa od października; oferty theprotocol.it można wyszukiwać bezpośrednio w ChatGPT
- **Transakcja zostaje u nas:** kandydaci aplikują w theprotocol.it – relacja, dane i wartość dla pracodawcy pozostają w naszym ekosystemie
- **Wiedza z pierwszej ręki** o rekrutacji w świecie agentów AI

Wyszukiwanie w ChatGPT. Aplikacja w the:protocol.it.



1. Zainstaluj wtyczkę
2. Zapytaj językiem naturalnym
3. Przeglądaj oferty
4. **Aplikuj w the:protocol.it**

HR Software

Motory wzrostu organicznego

w obszarze HR Software

Rosnąca liczba klientów

Skuteczne pozyskiwanie klientów na dużą skalę

Stabilny wzrost powtarzalnych przychodów (MRR)

Utrzymanie rentownego wzrostu przychodów

Skalowalność modelu SaaS

Równowaga między wzrostem a rentownością

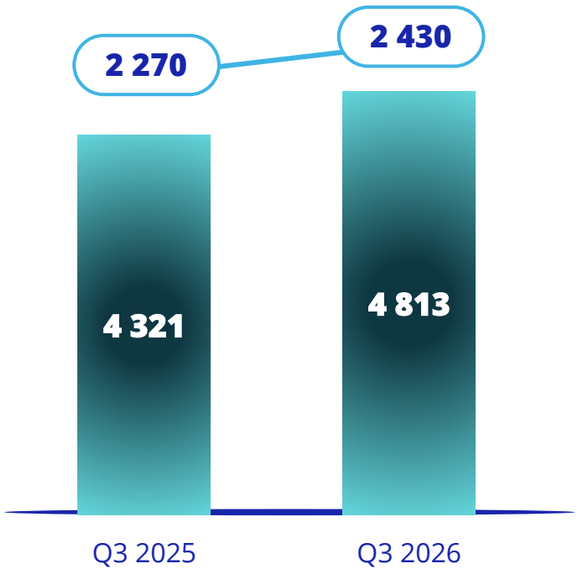
eRecruiter softgarden Kadromierz

HR Software: podsumowanie biznesowe

Wzrost MRR na obu platformach potwierdza skalowalność modelu SaaS i skuteczność upsellingu

eRecruiter

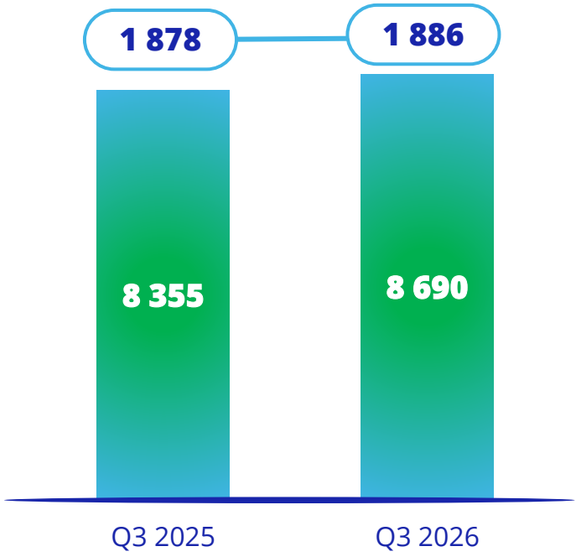
- MRR (tys. PLN)
- Liczba klientów (na koniec okresu)



- **MRR Grupy w HR Software wzrósł o 7,5%** r/r do 14,6 mln zł, wsparty przez dwucyfrowy wzrost w Polsce
- **MRR w eRecruiter wzrósł o 11% r/r** do 4,8 mln zł, przewyższając 7% wzrost liczby aktywnych klientów do 2 430 i odzwierciedlając lepszą monetyzację
- **Migracja klientów z HRlink** do eRecruiter zakończona sukcesem
- **Elevato** – polski system ATS z 220 klientami i 155 tys. zł MRR – przejęcie uzupełniające (bolt-on) o wartości 2,3 mln zł przeprowadzone przez eRecruiter, sfinalizowane w październiku
- **MRR w softgarden wzrósł o 4% r/r** do 8,7 mln zł – baza klientów na stałym poziomie, pomimo utrzymującej się wymagającej sytuacji na niemieckim rynku pracy
- **Kadromierz** przekroczył 1 mln zł MRR, wzrost o 47% r/r, podczas gdy liczba klientów wzrosła o 25% do 1 423

softgarden

- MRR (tys. PLN)
- Liczba klientów (na koniec okresu)



Definicje wskaźników – zob. s. 25.

Umacnianie pozycji
w łańcuchu wartości HR Tech

Pre-hire

Pozyskiwanie talentów
- Publikacja ogłoszeń

Zatrudnianie
- Zatrudnianie
- Zarządzanie relacjami z kandydatami
- Preselekcja i selekcja
- Systemy ATS (Applicant Tracking Systems)

Onboarding
- Onboarding

Post-hire

Administracja HR
- Core HR (zarządzanie kadrami) — NOWE
- Czas pracy i obecność
- Zarządzanie wydatkami
- Zarządzanie wynagrodzeniami
- Analityka

Zarządzanie talentami
- Zaangażowanie pracowników
- Zarządzanie talentami
- Obsługa spraw pracowniczych
- Szkolenia i rozwój
- Zarządzanie benefitami

Płace
- Płace
- Obsługa pasków płacowych
- Sprawozdawczość ustawowa
- Dobrostan finansowy

pracuj.pl · the:protocol · NO FLUFF JOBS · robota.ua · eRecruiter · elevato · softgarden

Kadromierz · absence.io · eRecruiter

- w obecnej ofercie Grupy Pracuj
- poza obecną ofertą Grupy Pracuj

HR Core rozszerza eRecruiter poza obszar rekrutacji

Plan rozwoju produktu

WDROŻENIE

Onboarding cyfrowy

Dokumenty zatrudnieniowe podpisywane elektronicznie, wdrożone u klientów

2027

E-akta osobowe

Jedna kartoteka pracownika zgodna z prawem pracy i RODO

KOLEJNY ETAP

Samoobsługa pracownika

Nowa szansa biznesowa po zmianach regulacyjnych w 2026 r.

Dlaczego to ważne

Mniejsza cykliczność przychodów:
powtarzalne procesy po zatrudnieniu, niezależne od aktywności rekrutacyjnej

Większy udział w wydatkach klientów:
dostęp do szerszego budżetu HR obecnych klientów

Nowe segmenty:
sprzedaż poza bazą klientów rekrutacyjnych

2027: początek monetyzacji

17 pilotaży w toku;
pozytywne opinie i duże zainteresowanie klientów

Perspektywy na 2026+

Outlook rynkowy i biznesowy



Solidna Polska, poprawa nastrojów w Niemczech, Ukraina pod presją

Polska[1]: Solidne otoczenie makro

- **Rosnąca produkcja sprzedana przemysłu** (+4,6% r/r w IX 2026) i **sprzedaż detaliczna** (+3,3% r/r)
- **Niskie bezrobocie** (3,4% w IX 2026 wg Eurostatu) i zatrudnienie bliskie rekordowego poziomu
- **PMI w przemyśle wrócił do 50 pkt w październiku** – najwyżej od kwietnia 2025 r.; **fundusze europejskie i wydatki zbrojeniowe wspierają perspektywy**

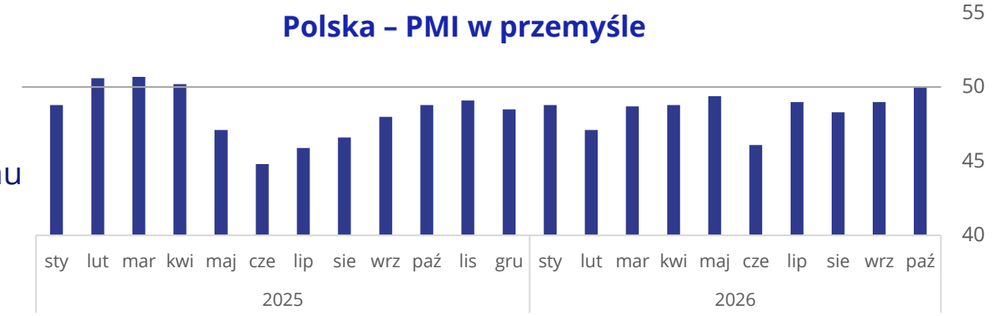
Niemcy[2]: Poprawa nastrojów, ostrożność w rekrutacjach

- **Lepsze oczekiwania biznesowe** – indeks ifo w pełni odrobił spadek wywołany konfliktem na Bliskim Wschodzie i jest najwyżej od 2023 r.
- **Niskie bezrobocie** (4,1% w IX 2026), ale pracodawcy pozostają ostrożni w rekrutacjach
- **Strukturalna zmiana zatrudnienia:** przesunięcie z przemysłu do ochrony zdrowia, usług społecznych i administracji publicznej

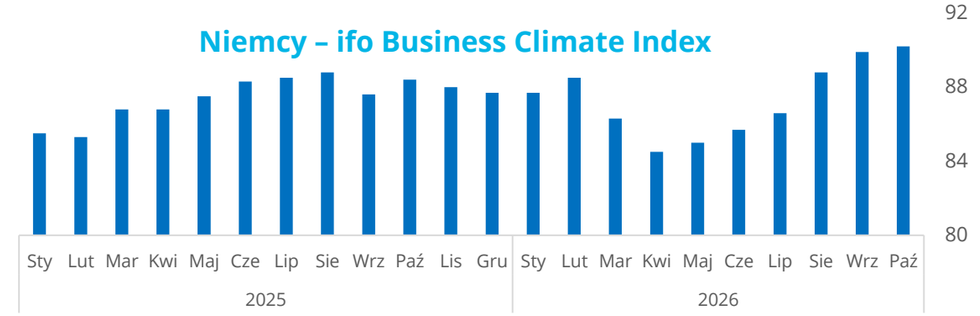
Ukraina[3]: Gospodarka pod presją

- **NBU obniżył prognozę PKB na 2026 r. z +1,8% do -0,4%,** co oznacza pierwszą recesję od wybuchu pełnoskalowej wojny w 2022 r.
- **Realny PKB szacowany na -0,5% r/r w Q3 2026 -** nasilone rosyjskie ataki uderzyły w infrastrukturę przemysłową i energetyczną

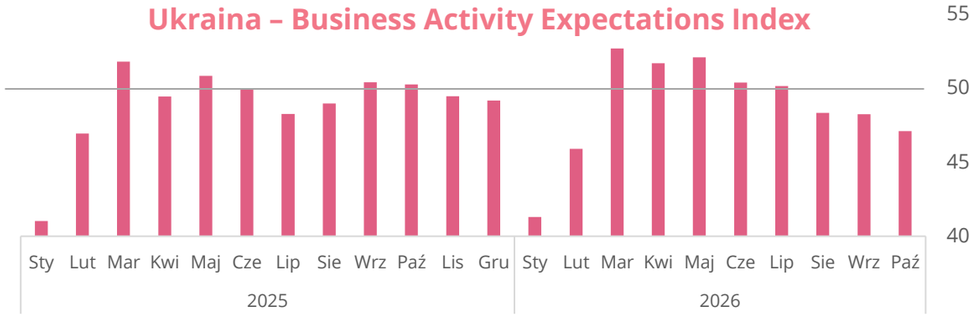
Polska – PMI w przemyśle



Niemcy – ifo Business Climate Index



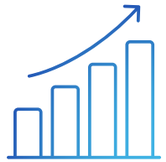
Ukraina – Business Activity Expectations Index



Źródła: (1) GUS, mBank Research, S&P Global, Eurostat; (2) ifo Institute, Eurostat; (3) NBU, OSW

Oczekiwania na nadchodzące kwartały

Wzrost napędzany przez serwisy rekrutacyjne



Niski dwucyfrowy wzrost przychodów

w serwisach rekrutacyjnych



Wzrost dzięki optymalizacji wolumenów i cen we wszystkich kategoriach

zmiana miksu ogłoszeń w kategoriach White, Pink i Blue Collars



Średni jednocyfrowy wzrost MRR w HR Software

odzwierciedlający trwające spowolnienie niemieckiej gospodarki



Utrzymanie 45% marży skorygowanej EBITDA w całym roku

na poziomie Grupy

Załączniki



Definicje wskaźników

- **Skorygowana EBITDA** definiowana jest jako zysk/(strata) z działalności operacyjnej powiększona o amortyzację, skorygowana o wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu z całkowitych dochodów koszty programów płatności w formie akcji, koszty związane z akwizycjami oraz koszty restrukturyzacji przejmowanych spółek.
- **Średnia cena projektów rekrutacyjnych** w przypadku Pracuj.pl definiowana jest jako przychód z projektów rekrutacyjnych (z wyłączeniem promocyjnych pakietów startowych) podzielony przez liczbę projektów rekrutacyjnych. Średnia cena projektów rekrutacyjnych w przypadku Robota.ua definiowana jest jako przychód z projektów rekrutacyjnych podzielony przez liczbę płatnych projektów rekrutacyjnych.
- **CAPEX** rozumiany jest jako wypływy środków pieniężnych z tytułu nabycia rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych.
- **Wskaźnik konwersji gotówki** za dany okres definiowany jest jako stosunek różnicy między skorygowaną wartością EBITDA a nakładami inwestycyjnymi (CAPEX) do skorygowanej wartości EBITDA.
- **Koszty sprzedanych ogłoszeń** - koszty nabycia przez softgarden ogłoszeń rekrutacyjnych celem ich odsprzedaży w ramach usługi multipostingu.
- **MRR** (powtarzalne miesięczne przychody) to wartość miesięcznych powtarzalnych przychodów w ostatnim miesiącu okresu sprawozdawczego, prezentowana dla poszczególnych rozwiązań HR Software oraz łącznie dla HR Software. MRR softgarden przeliczany jest na PLN po kursie EUR/PLN obowiązującym na koniec okresu sprawozdawczego.
- **Przychody netto** to przychody z umów z klientami pomniejszone o koszty sprzedanych ogłoszeń, tj. koszty nabycia przez softgarden ogłoszeń rekrutacyjnych celem ich odsprzedaży w ramach usługi multipostingu.
- **Liczba projektów rekrutacyjnych** odpowiada liczbie kredytów wykorzystanych do zamieszczenia ofert pracy w serwisach Pracuj.pl lub Robota.ua. W przypadku serwisu Pracuj.pl jeden kredyt można wykorzystać na zamieszczenie wielu ofert pracy (o tym samym tytule, ale w różnych lokalizacjach), natomiast w przypadku serwisu Robota.ua jeden kredyt pozwala na zamieszczenie jednej oferty pracy na okres jednego miesiąca. Wolumeny i średnia cena Pracuj.pl obejmują the:protocol.it.

Zastrzeżenie prawne

Niniejsza prezentacja ma charakter wyłącznie informacyjny i nie stanowi oferty, zaproszenia, porady inwestycyjnej ani rekomendacji dotyczącej papierów wartościowych Grupy Pracuj S.A.

Informacje zawarte w niniejszej prezentacji są aktualne na dzień jej publikacji. Spółka nie jest zobowiązana do zmiany ani aktualizacji prezentacji w związku ze zdarzeniami, które mogą wystąpić po tej dacie, chyba że obowiązek taki wynika z przepisów prawa.

Prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości, oparte na aktualnych oczekiwaniach i założeniach, które obarczone są ryzykiem i niepewnością. Spółka zastrzega, że stwierdzeń dotyczących przyszłości nie należy traktować jako gwarancji przyszłych wyników Spółki lub Grupy. Spółka nie jest również zobowiązana do aktualizacji lub korekty takich stwierdzeń.

Ponadto prezentacja zawiera alternatywne miary wyników, takie jak skorygowana EBITDA, niezdefiniowane w MSSF, a także niezaudytowane dane operacyjne i szacunki zarządu, prezentowane wyłącznie w celach poglądowych.

Mimo że niniejsza prezentacja została przygotowana z należytą starannością, Spółka nie składa żadnych zapewnień co do dokładności lub kompletności zawartych w niej informacji.

Inwestorzy powinni dokonywać własnej, niezależnej oceny Spółki i jej papierów wartościowych. Spółka nie ponosi odpowiedzialności za decyzje lub działania podjęte na podstawie niniejszej prezentacji.

Niniejszą prezentację należy odczytywać łącznie z raportami bieżącymi i okresowymi Spółki, publikowanymi za pośrednictwem systemu ESPI, w ramach wypełniania obowiązków informacyjnych wynikających z przepisów prawa. Raporty te stanowią podstawowe źródło informacji o wynikach finansowych, istotnych wydarzeniach oraz wskaźnikach dotyczących Spółki i Grupy.