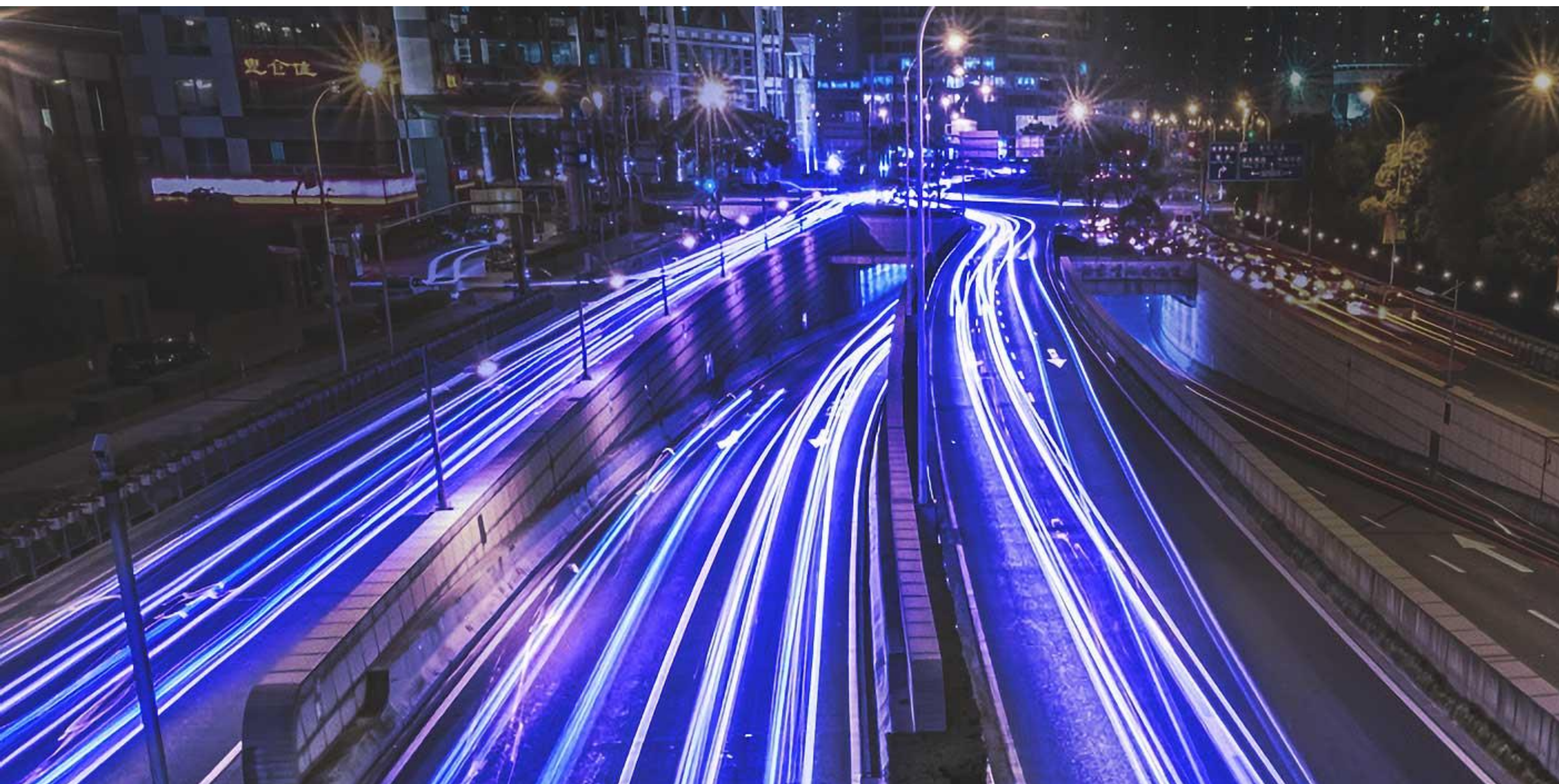




TECHNOLOGICZNA
GRUPA KAPITAŁOWA



PREZENTACJA
INWESTORSKA

WARSZAWA, LIPEC 2021

Robert Strzelecki

Prezes Zarządu

Współzałożyciel Grupy TenderHut.

25+ lat doświadczenia w IT, 100+ wykonanych projektów dla dużych firm (publicznych i prywatnych), lokalnie i za granicą. Od lat rozwija firmy technologiczne.

Polak. Przedsiębiorca z natury, doświadczony w strategii i wykonaniu.



Thomas Birk

Członek Zarządu

20+ lat doświadczenia w IT:

projektowanie i rozwój oprogramowania, zarządzanie projektami, analiza procesów biznesowych i potrzeb oraz przekształcanie ich w rozwiązania ERP (finanse, zarządzanie zamówieniami, zakupy i magazynowanie); odpowiedzialny za wdrożenia i adaptacje.

Duńczyk. Pracował w Danii, Szwecji i Norwegii (sektory publiczny i prywatny). Członek Zarządu od 01.2019



Sylwia Kobus

Chief Financial Officer

Pełnomocnik Zarządu od ponad 5 lat

15+ doświadczenia w pełnieniu funkcji CFO z czego 10 w branży IT, w portfolio udane notowania spółek na NewConnect i GPW.

Wieloletnia praktyka w MSR i MSSF poparta członkostwem FCCA (międzynarodowy biegły rewident).

Polka, Finansistka z natury i zamiłowania, doświadczona w przekuwaniu strategii w czyn.



Krzysztof Kuper

Head of Investments

10+ doświadczenia na rynkach kapitałowych

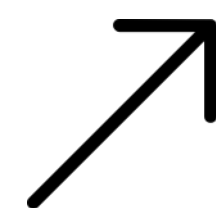
7 lat pracował jako analityk/Head of Research w domach maklerskich PKO BP, PDM, Ipopema Securities. Z sukcesami brał udział w IPO/SPO podmiotów takich jak: InPost, PKP Cargo, JW Construction, AAT Holding, GTC. W Grupie TenderHut odpowiedzialny za obszar M&A oraz projekty inwestycyjne w ramach Grupy.

Polak. Pasjonat giełd i świata finansów. Finansowy i ekonomiczny sceptyk-realista, doświadczony w obszarach prognostycznym i waluacyjnym.





W pigułce



ZDYWERSYFIKOWANY MODEL

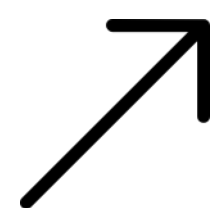
software development,
lab systems,
venture building



50,6 mln PLN
skonsolidowana
sprzedaż*



10,4 mln PLN
EBITDA*



MIĘDZYNARODOWY ZASIĘG

5 zagranicznych spółek



63%
udział sprzedaży zagranicznej*

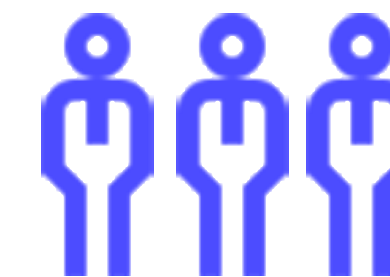


„PODĄŻAJ ZA SŁOŃCEM”
w segmencie LAB Systems



DYNAMICZNE WZROSTY I CELE

9 biur w Polsce
i 2 za granicą**



370 specjalistów**



114 mln PLN
kapitalizacja
na dzień 15.06.21

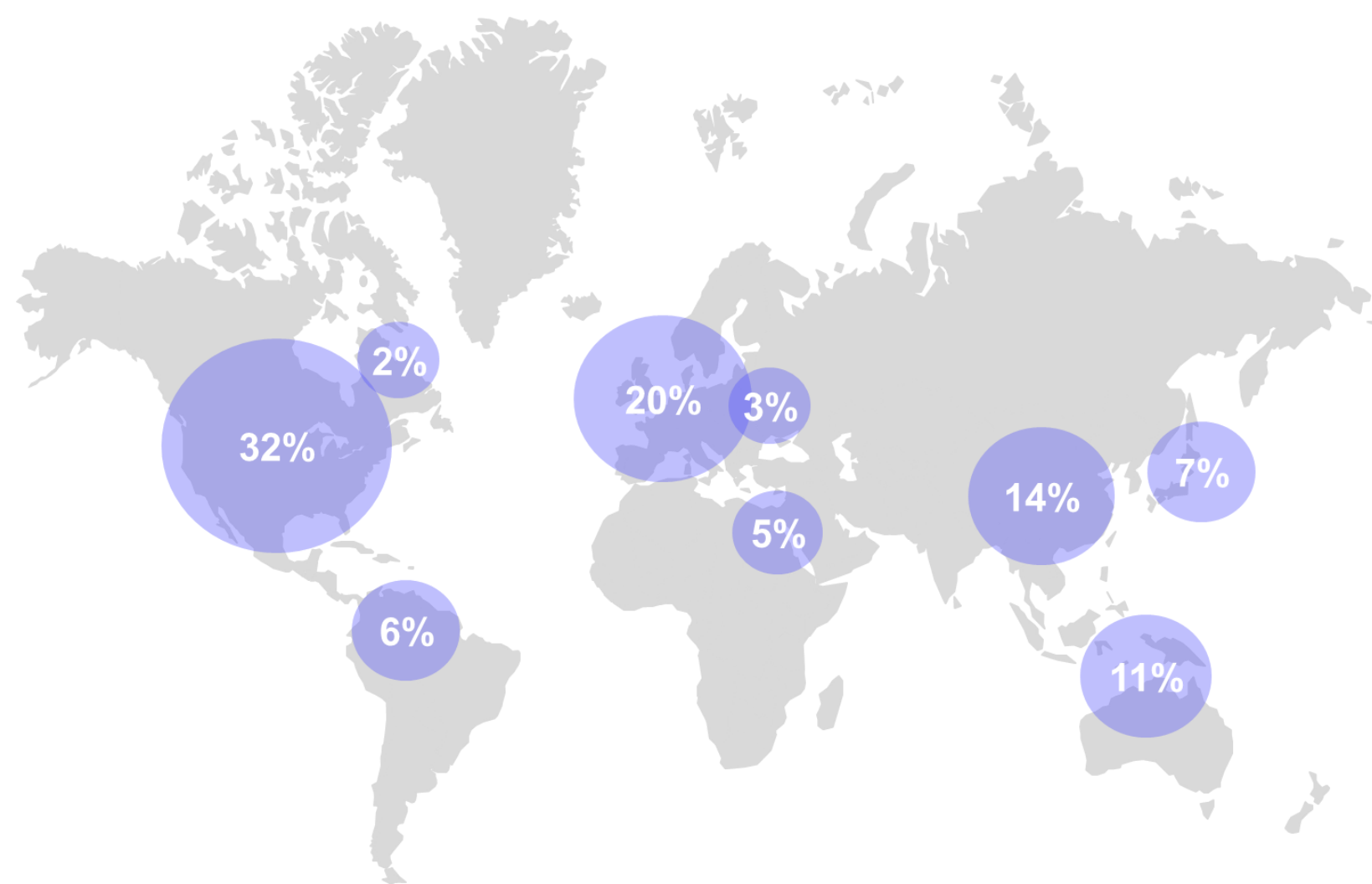
01



Otoczenie rynkowe

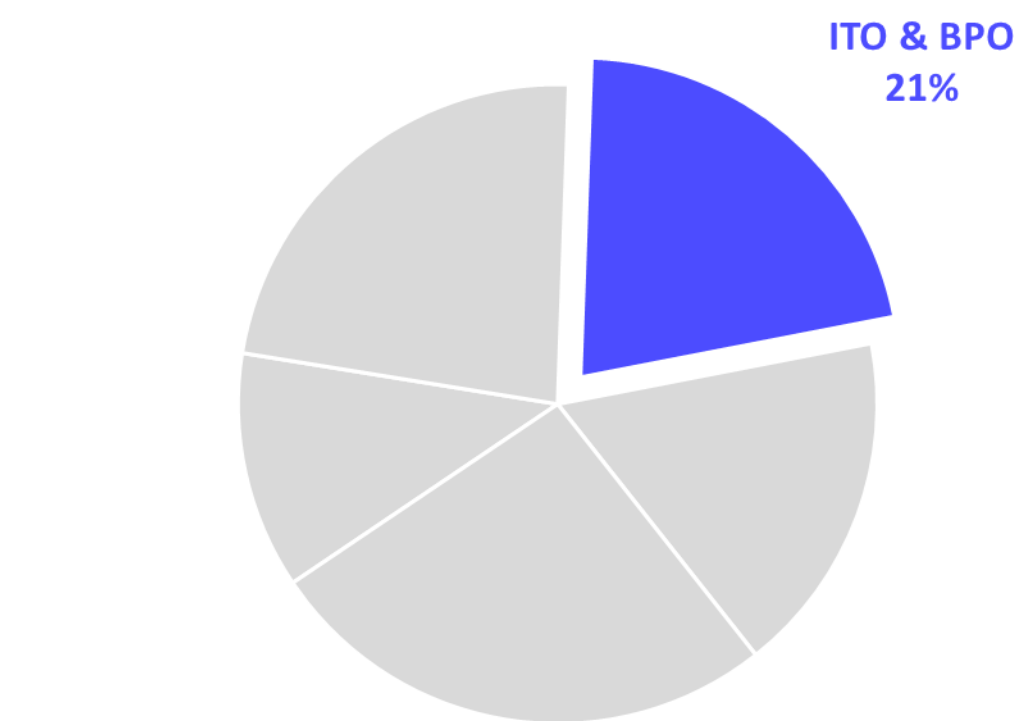
Software development

Globalny rynek teleinformatyczny
5,2 bilion USD*



Globalny rynek teleinformatyczny
rośnie w tempie ca. 3% rocznie

Udział usług outsourcingowych
w rynku teleinformatycznym



557
mld USD

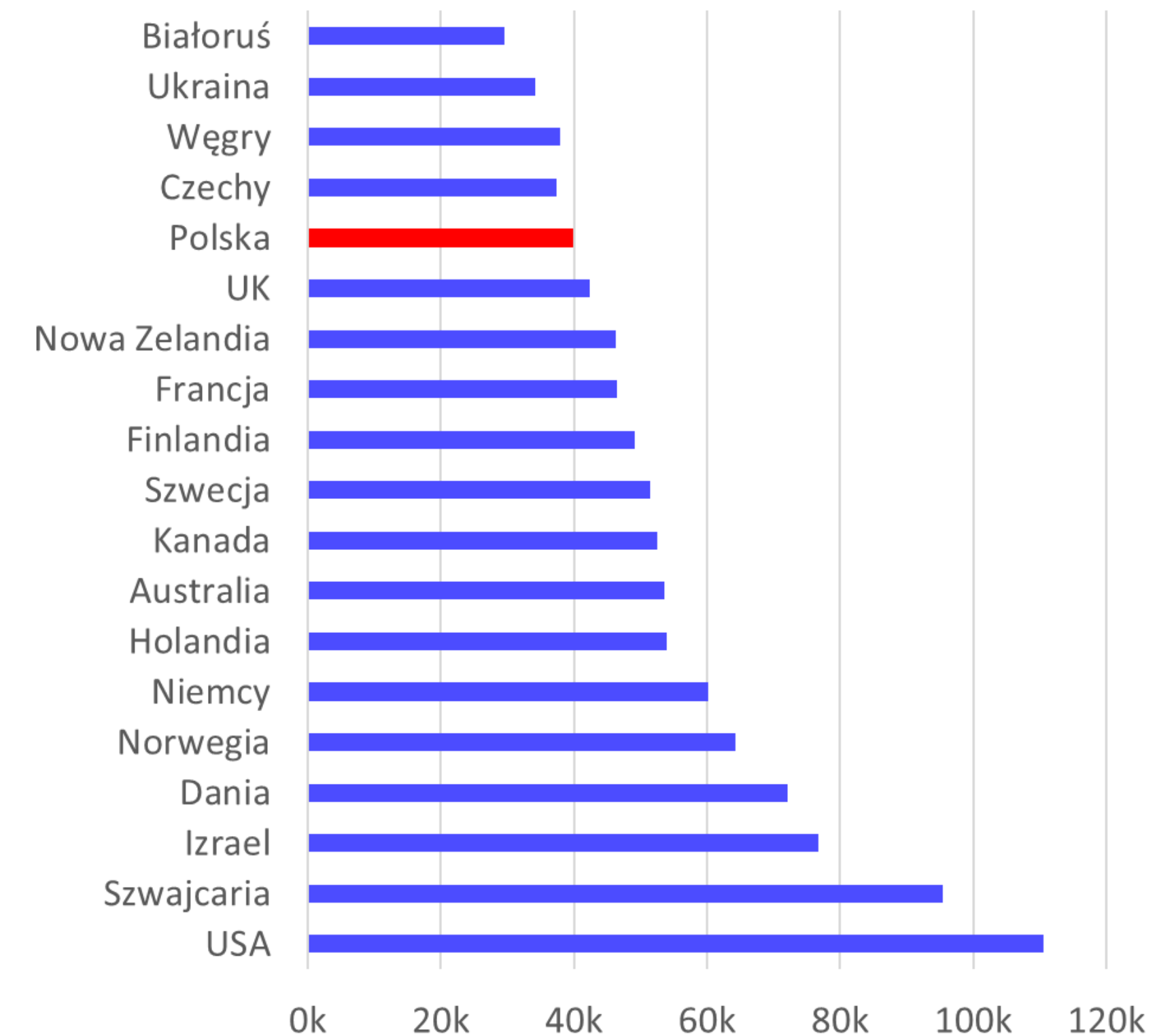
wartość globalnego
rynku ITO*



7,7%
CAGR 2020-27

prognozowany
wzrost globalnego rynku ITO

Średnie wynagrodzenie roczne
software developera na świecie (USD)*

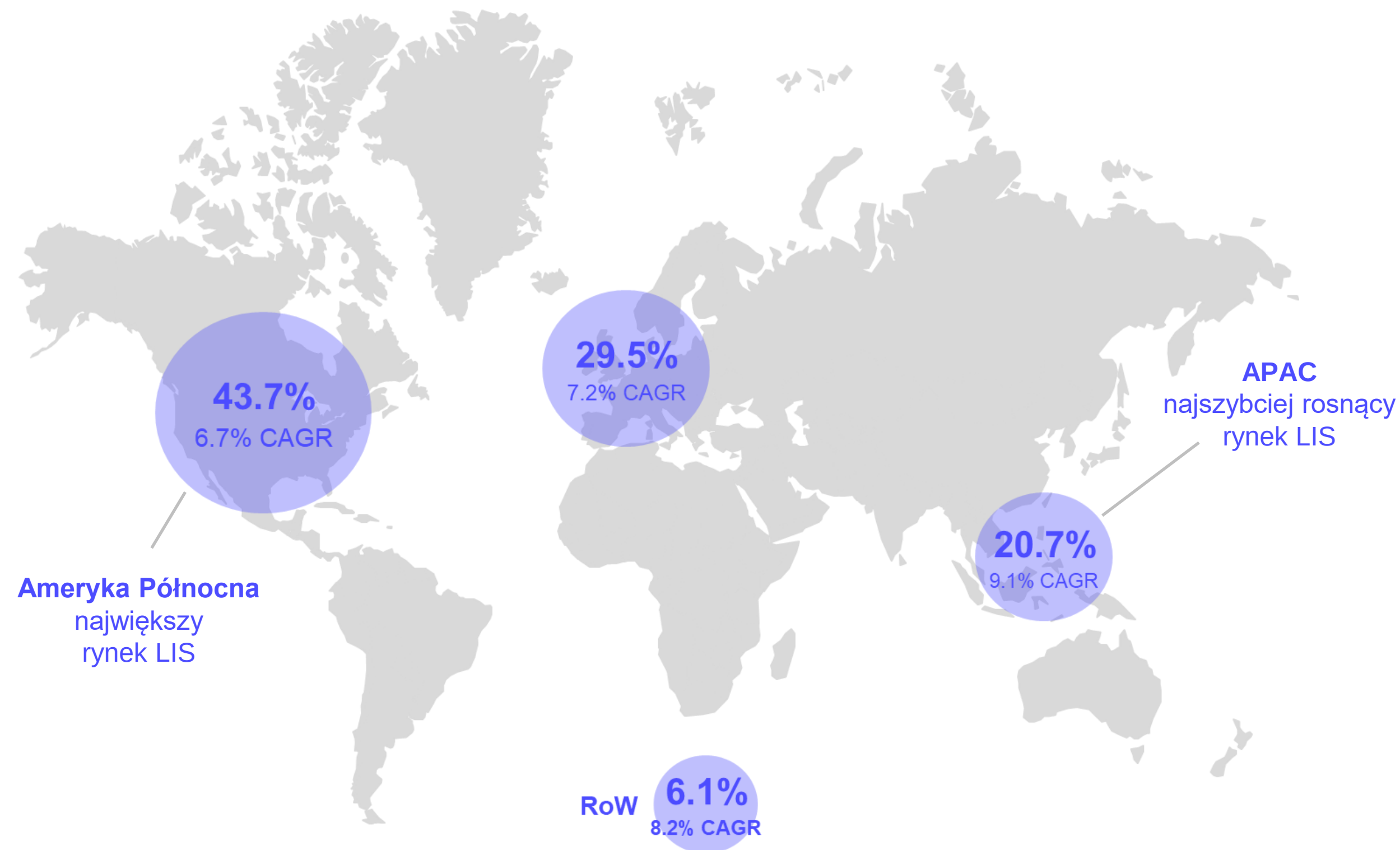


Polska w dalszym ciągu oferuje atrakcyjne połączenie
doskonałej jakości i arbitrażu kosztów pracy

* Źródło: IDC w 2020r., DAXX.com; ITO – outsourcing IT, BPO – outsourcing procesów biznesowych

Lab systems

Globalny rynek laboratoryjnych systemów informatycznych (LIS) 2,7 mld USD*



Wzrost rynku o 8,2% w 2019 roku



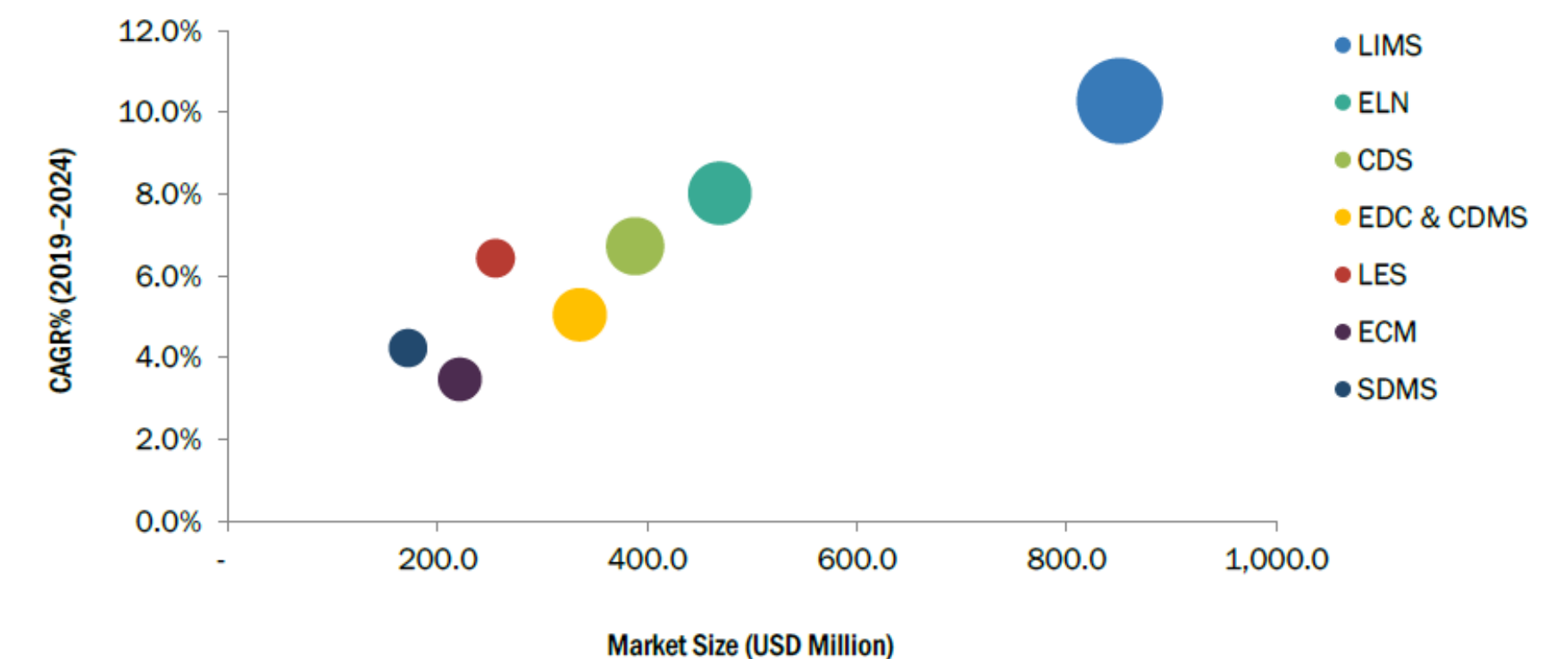
Wielkość rynku LIS
2,7 mld USD (2019)
3,9 mld USD (2024)



Prognoza wzrostu
(CAGR 2019-24)
7,5%

Oczekiwany wzrost będzie napędzany m.in. zwiększonymi potrzebami firm w dostosowaniu się do nowej rzeczywistości podczas wychodzenia z pandemii COVID-19, która ograniczyła zakres działalności komercyjnej wielu firm.

Segmenty rynku laboratoryjnych systemów informatycznych
(2019-2024 USD mln)



LIMS posiada największy udział (ca. 31%) w rynku laboratoryjnych systemów informatycznych i jednocześnie będzie to najszybciej rozwijającym się segmentem rynku w perspektywie najbliższych lat (10,3% CAGR 2019-24).

Venture Building

- ↗ Corporate Venture Building (CVB) to budowanie przez grupę kapitałową niezależnych firm w formie startupu, którego model biznesowy zasadniczo różni się od modelu grupy
- ↗ CVB to strategia innowacji, w której korporacja wspiera startup zasobami (np. finansowaniem, kontaktami, wiedzą ekspercką itp.) w zamian za dostęp do nowych technologii, rynków i strategii biznesowych
- ↗ CVB pozwalają swoim korporacjom na lepsze zrozumienie potrzeb klientów, poszerzenie portfela produktów, ekspozycję na nowe rynki i w efekcie zwiększenie marży zysku

Etapy Venture Buildingu



Przykłady

SEGMENT	STARTUP	VENTURE BUILDER
FINTECH		
MOBILITY		
DATA ANALYTICS		
MOBILE APP		
DATA ANALYTICS		

02



Gruppa TenderHut

Software development

↗ IT, UI/UX/design,
cyberbezpieczeństwo,
doradztwo prawne

IDEA



WIZJA



OPROGRAMOWANIE

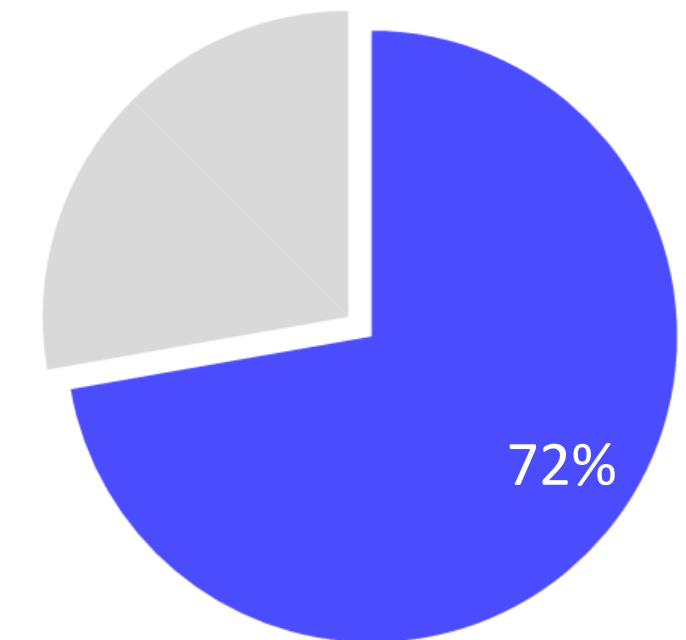


GO LIVE



Od idei do działającego systemu 24/7

Udział segmentu
w przychodach*



85 %
przychodów
rozliczanych na
podstawie
roboczogodzin

Model
niskiego
ryzyka

Lab systems

↗ LIMS/LIS/LES wdrożenia i konsulting

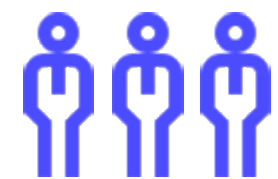


LIMS

Partnerstwo z



ThermoFisher to światowy lider na rynku produktów i usług dla laboratoriów, urządzeń do analizy i diagnostyki specjalistycznej, jak również w obsłudze szeroko pojętej nauki. Od 2016 roku TenderHut z sukcesem realizuje partnerstwo z ThermoFisher w zakresie wdrożeń systemów LIMS (Laboratory Information Management System).



Liczba pracowników
80,000



Przychody
35,9 mld USD



LES

Multi-vendor solution

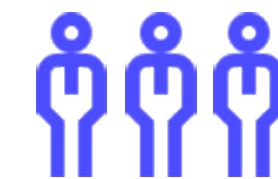


LIS

Partnerstwo z



LabVantage to wiodący globalny dostawca informatyki laboratoryjnej. Oferuje kompleksowe portfolio produktów i usług, które umożliwiają klientom poprawę jakości, prowadzenie szczegółowej dokumentacji i przestrzeganie wymogów prawnych. Od 2021 roku Holo4Med jest partnerem LabVantage w zakresie wdrożeń systemów LIS w szpitalach i klinikach.

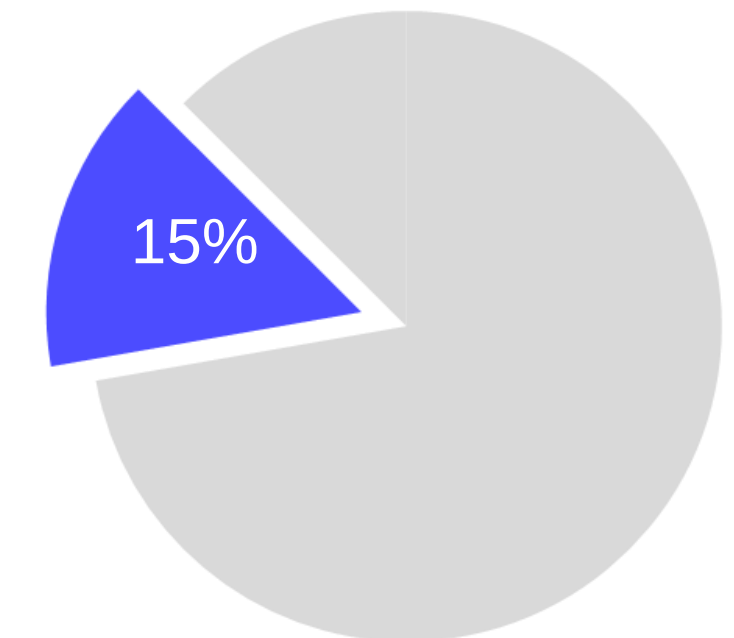


Liczba pracowników
360



Przychody
52,3 mln USD

Udział segmentu
w przychodach*



Partnerstwo z
globalnym liderem
systemów LIMS/LIS

Potrzeba
zapewnienia
wsparcia 24/7 w
modelu „podążaj za
słońcem”

* Dane skonsolidowane za 2020r.

Venture building

↗ Startup: WorkTech, PropTech,
MedTech, LabTech, HRTech, EduTech,
SecTech

PORTFOLIO
FUNDING



PIPELINE/IDEA
SOURCING



EARLY-STAGE
SHAPING



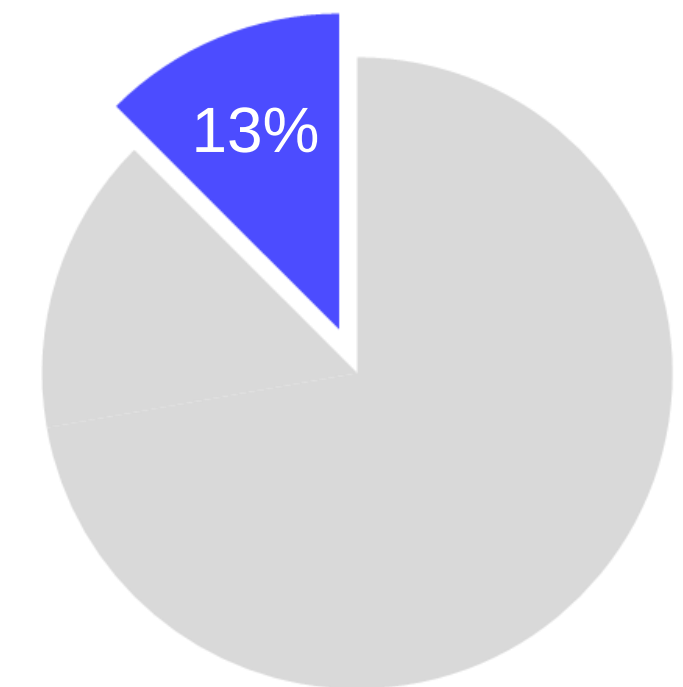
SUPPORTING
GROWTH



EXITING
VENTURES



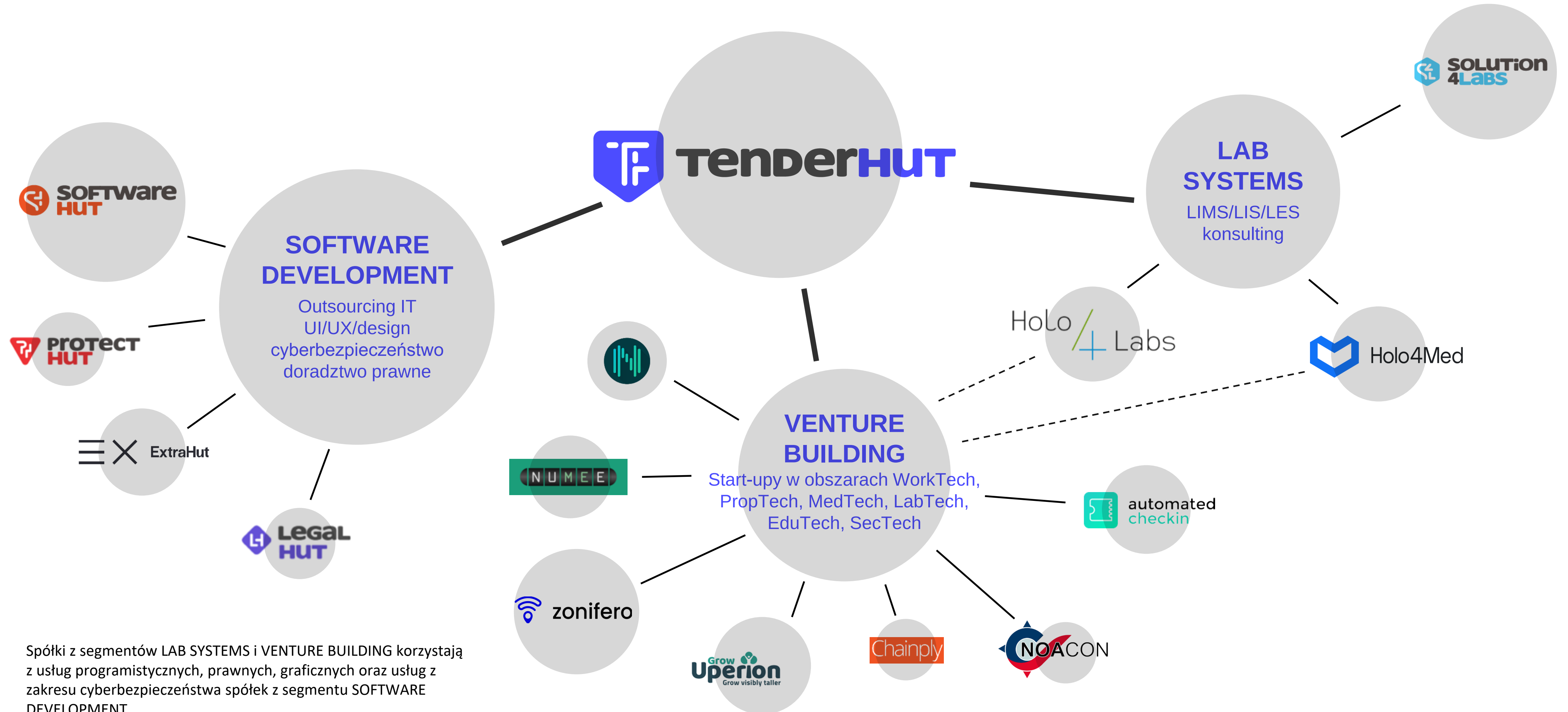
Udział segmentu
w przychodach*



Źródło innowacji
i potencjał do
generowania
wzrostu

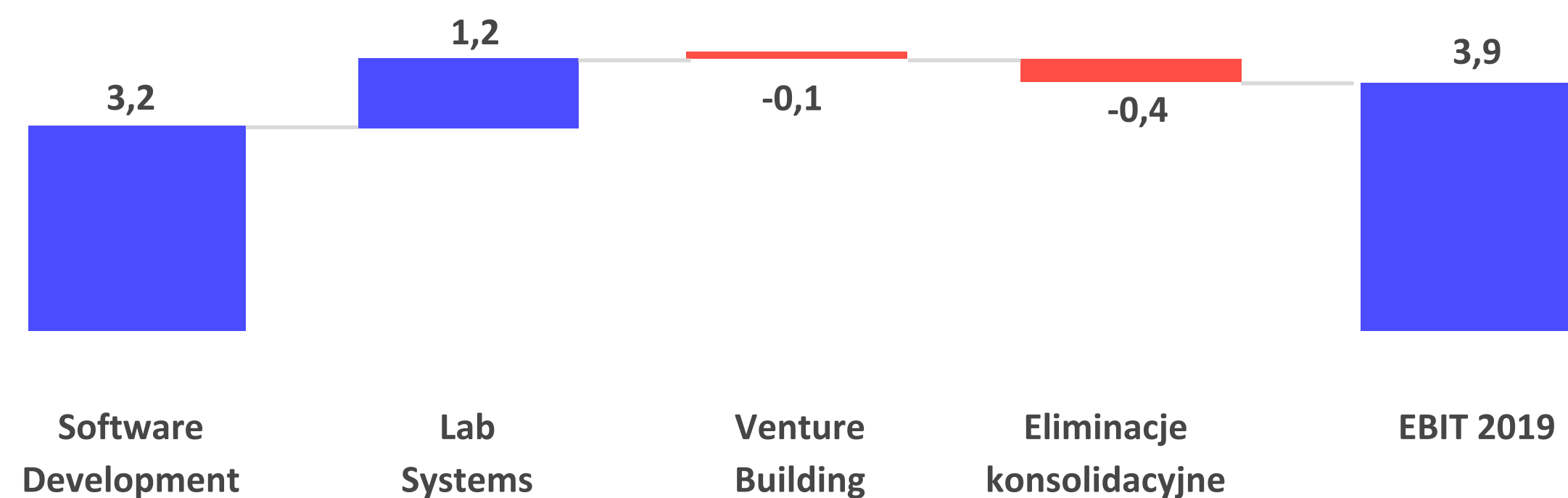
Wyższy zwrot
z inwestycji,
obciążony wyższym
ryzykiem

Synergia segmentów

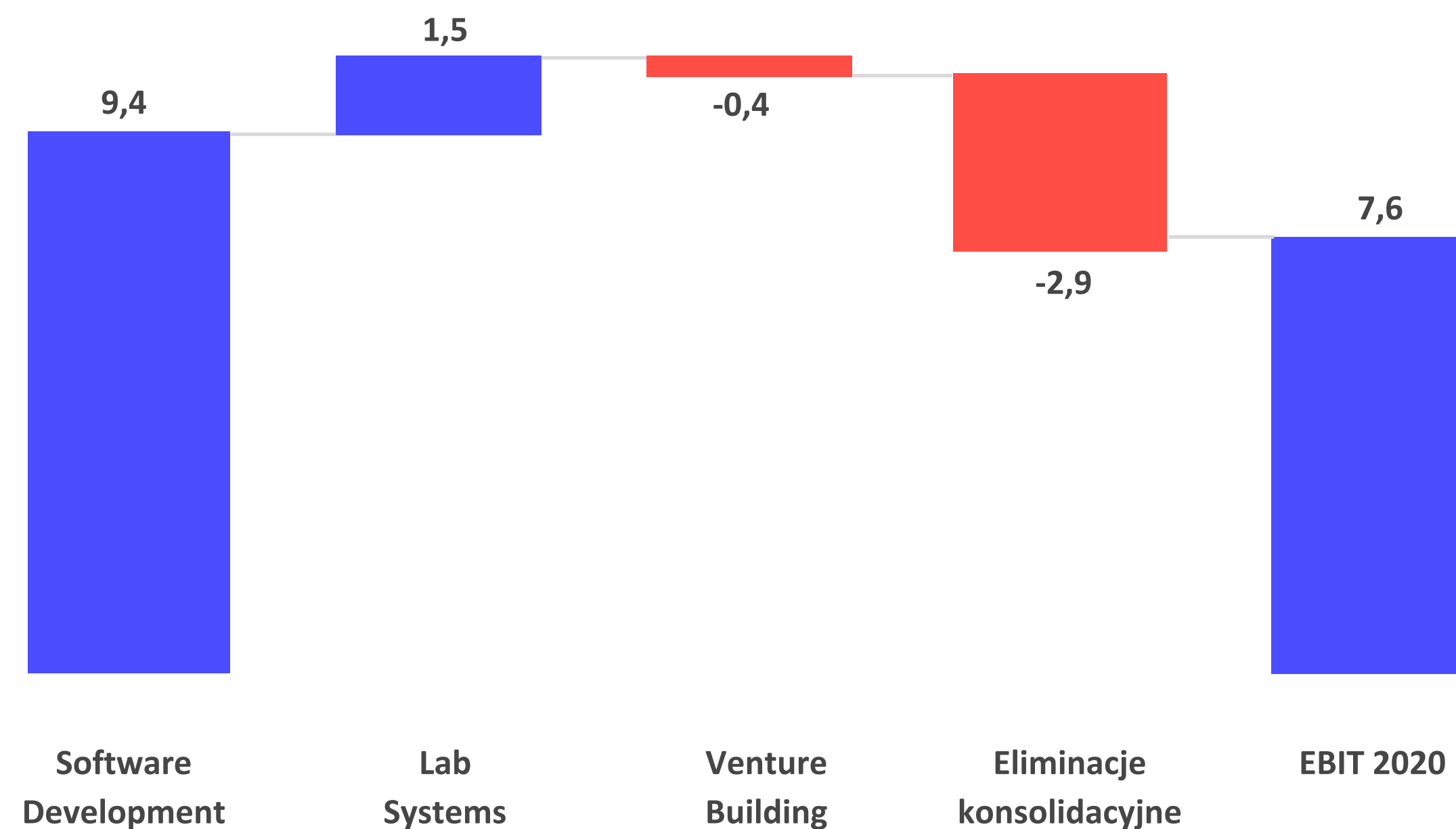


Wyniki segmentów

Struktura segmentowa EBIT 2019*

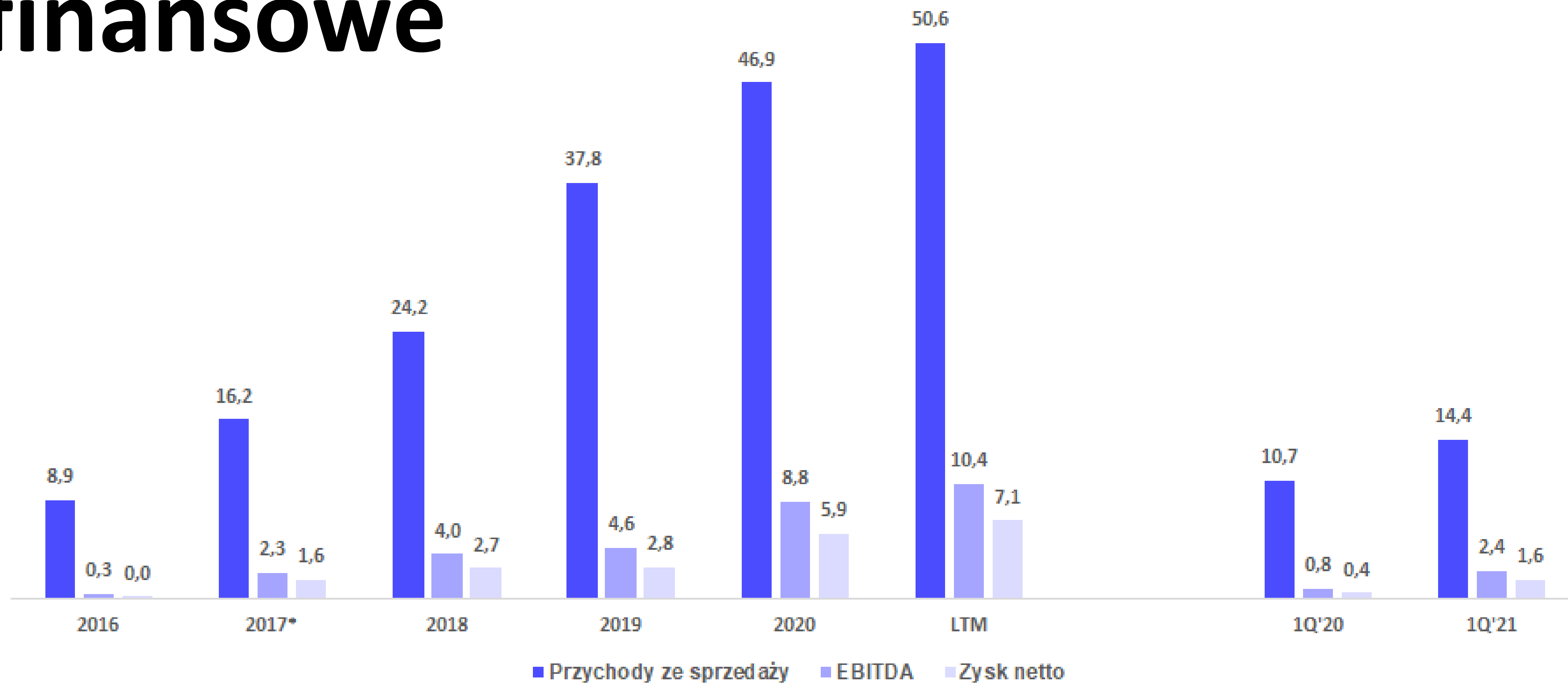


Struktura segmentowa EBIT 2020*



* Dane w PLN mln

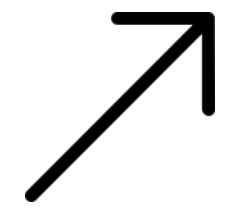
Wyniki finansowe



Dane w PLN mln

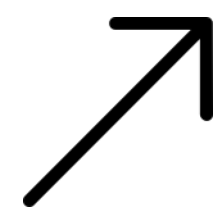
* Pierwszy rok przeliczania danych wg metodologii MSSF

Dynamiczne wzrosty



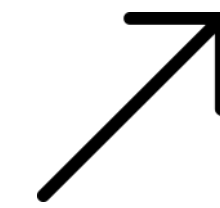
42%

CAGR
przychodów
ze sprzedaży
w ciągu 3 lat



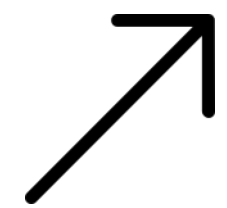
24%

Dynamika przychodów LTM
LTM 03.2021: 50,56 PLN
LTM 03.2020: 40,83 PLN



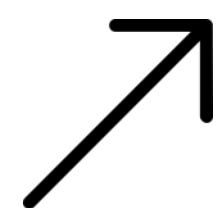
+34%

Wzrost przychodów
1Q2021/1Q2020



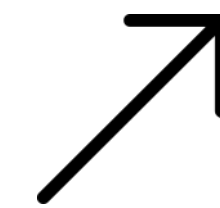
x 4

Wzrost zysków
na poziomie
EBITDA i netto
w ciągu 3 lat



123%

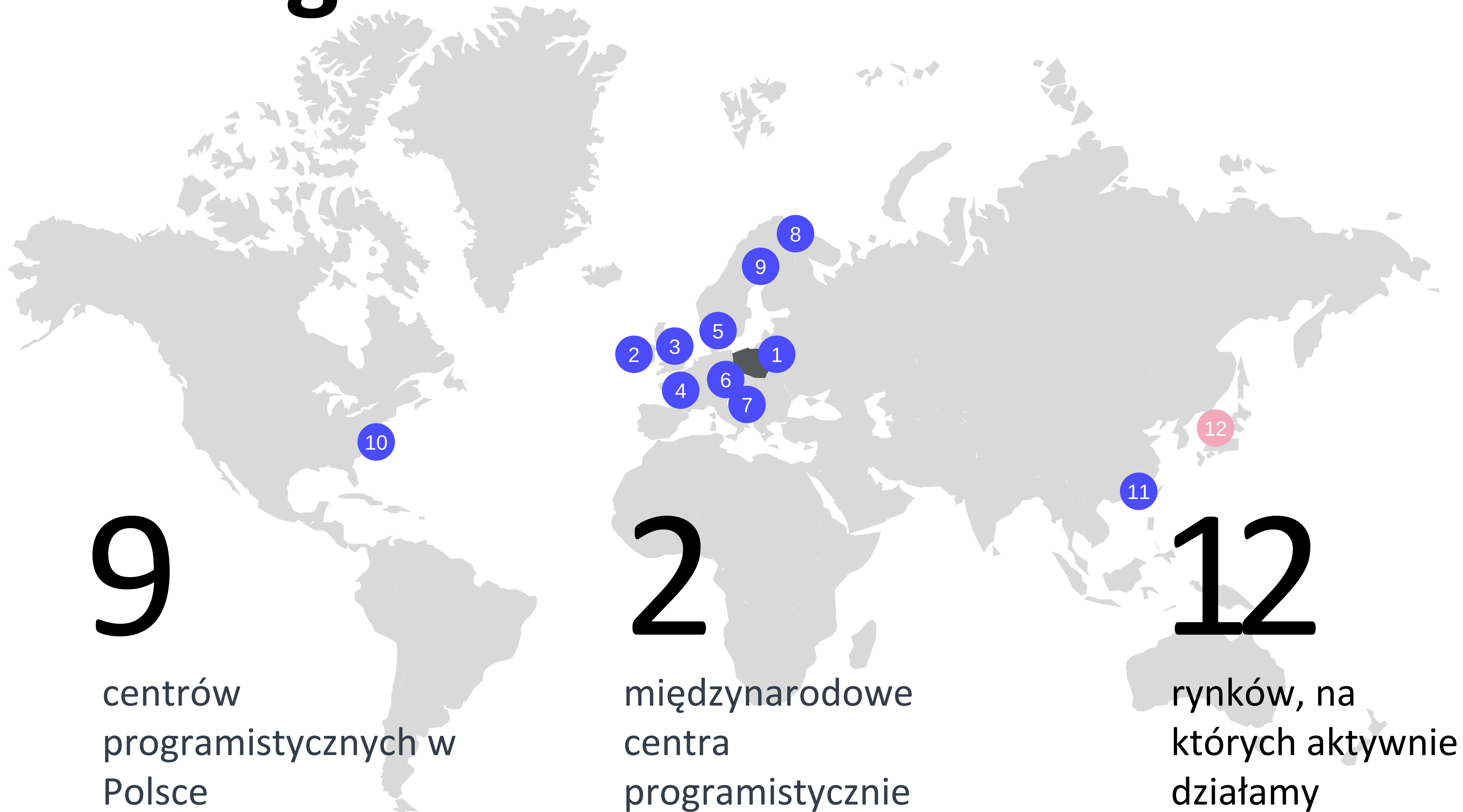
Dynamika EBITDA LTM
LTM 03.2021: 10,38 PLN
LTM 03.2020: 4,64 PLN



+194%

Wzrost EBITDA
1Q2021/1Q2020

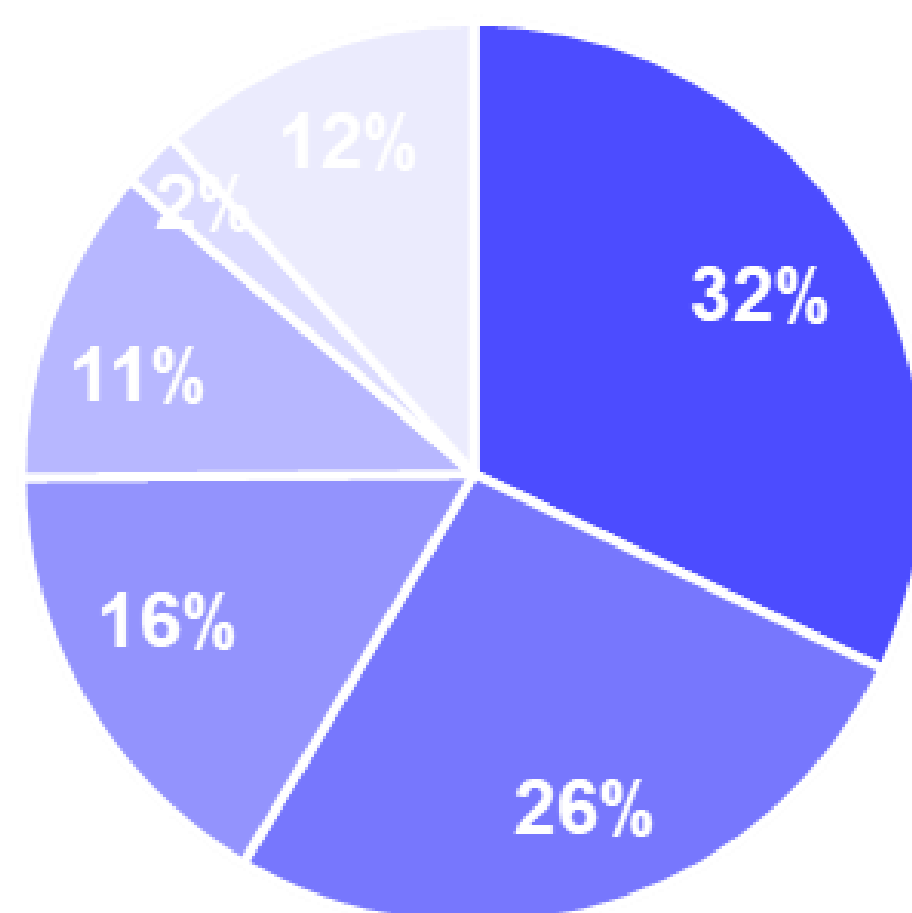
Geografia



* Planowane otwarcie 2H 2021

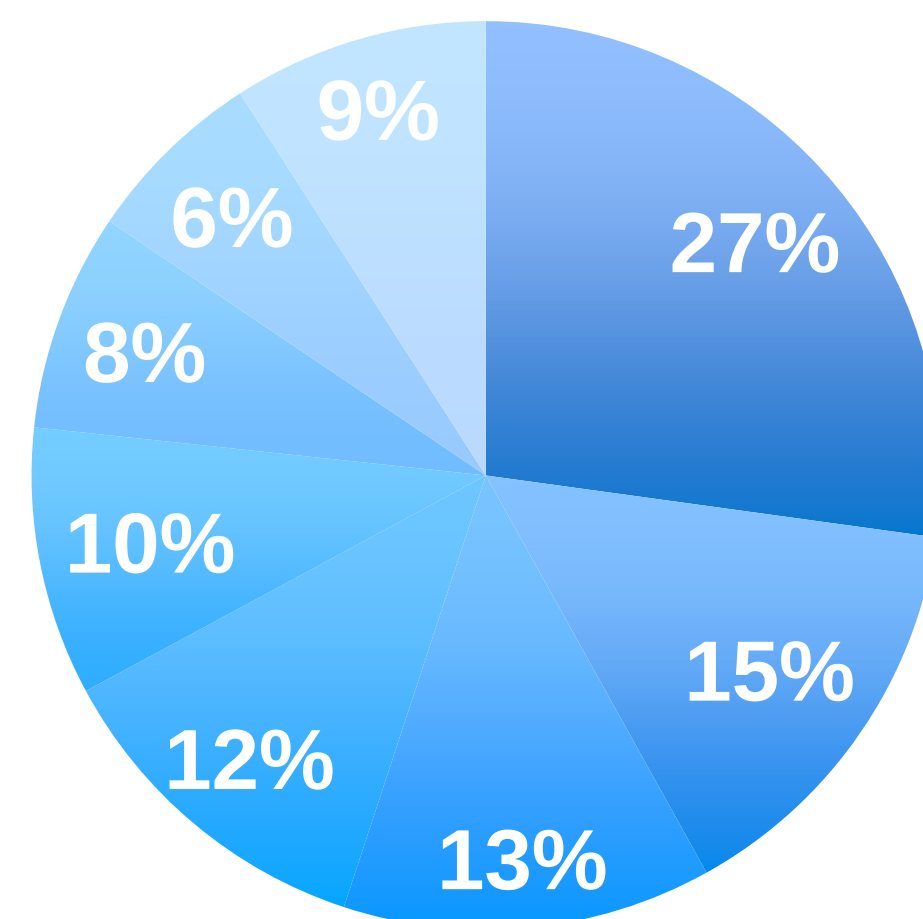
Struktura sprzedaży

Struktura geograficzna*



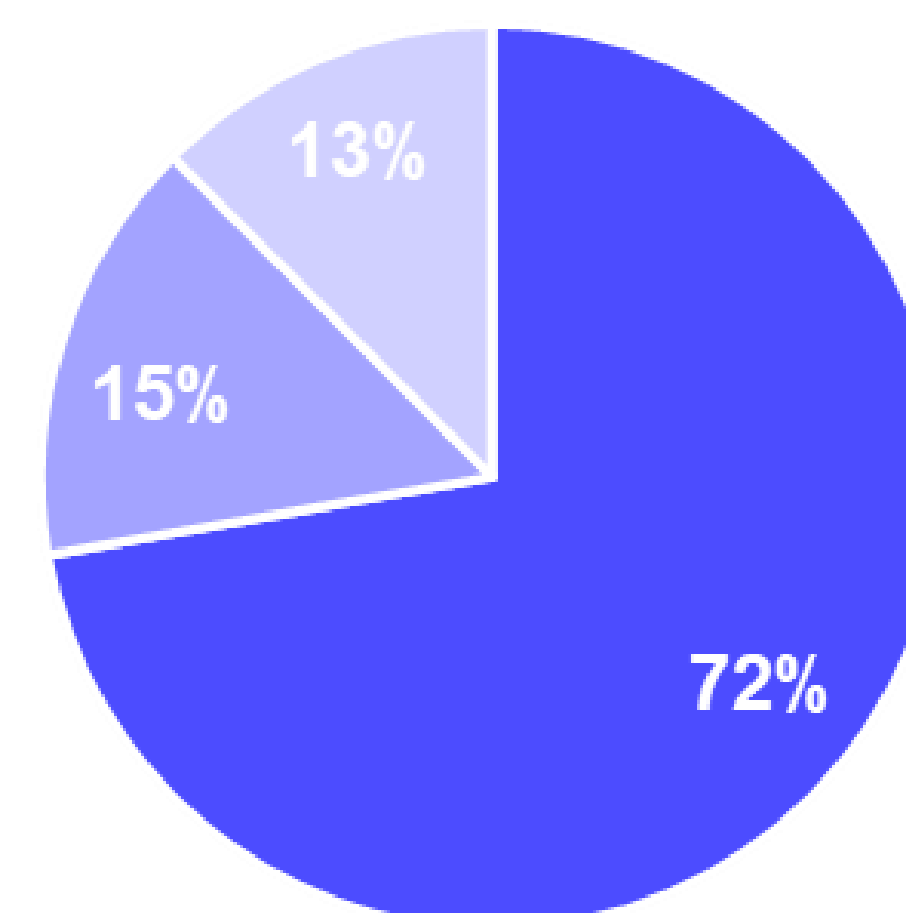
■ Polska
■ Szwecja
■ Francja
■ UK
■ USA
■ Pozostałe

Struktura branżowa*



■ Technologiczny / IT
■ Laboratoryjny
■ Turystyka / Travel
■ Media i rozrywka
■ Opieka zdrowotna
■ Finanse i ubezpieczenia
■ Handel
■ Inne

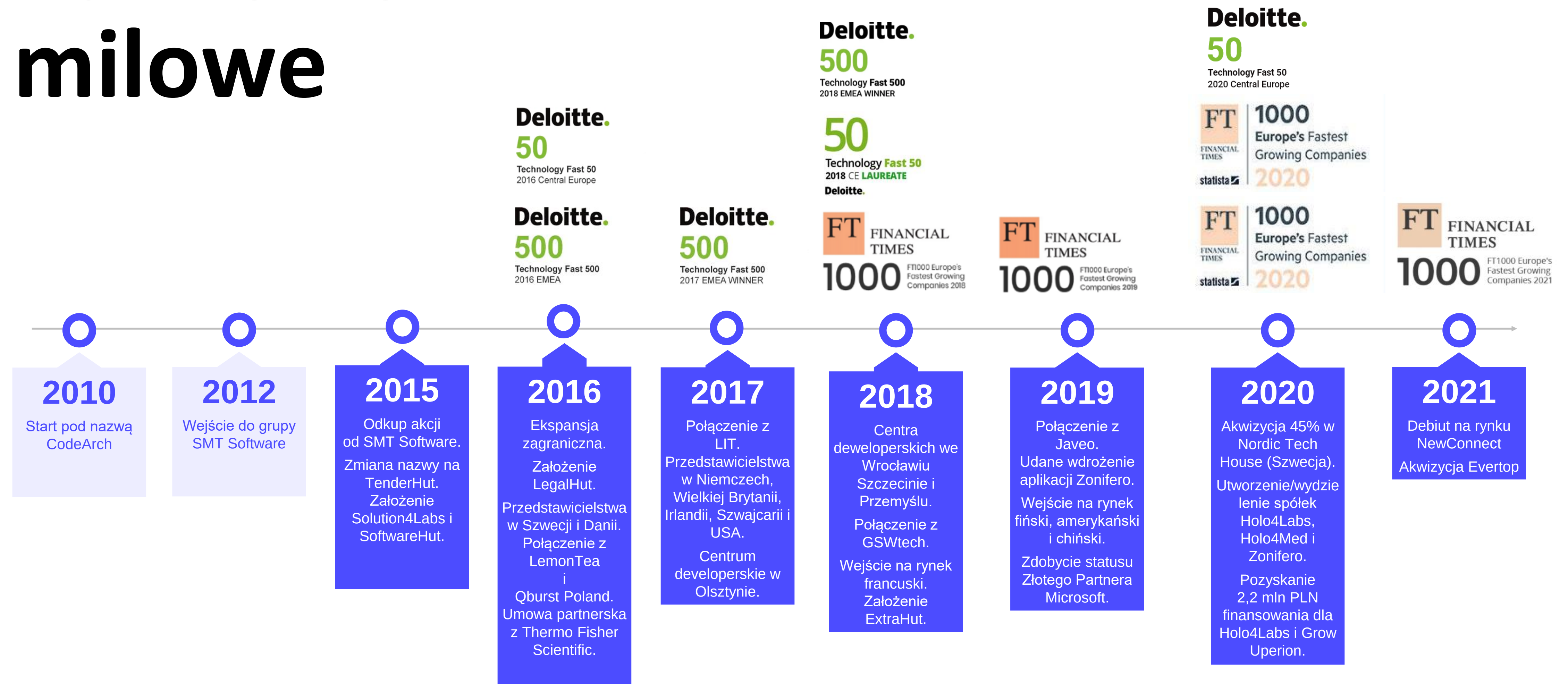
Struktura segmentów*



■ Software development
■ Lab systems
■ Venture building

* Na podstawie skonsolidowanych danych za 2020 r.

Kamienie milowe



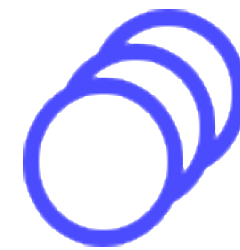
Strategia



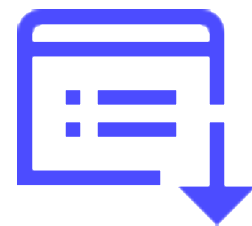
Ekspansja zagraniczna



Rozwój organiczny zarówno w Polsce i na świecie



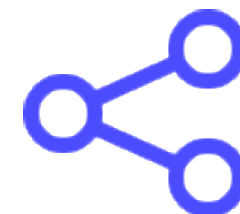
Konsolidacja branży IT poprzez akwizycje w Polsce i na świecie



Aktywny udział w digital transformation



Tworzenie komplementarnej oferty dla klientów



Stworzenie środowiska okołostartupowego



Oferowanie własnych innowacyjnych produktów i usług IT



Zwiększenie cross-sellingu i upsellingu pomiędzy spółkami w grupie

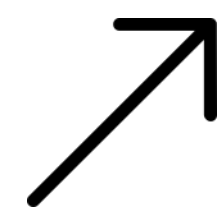
„Naszym celem strategicznym jest wzrost zarówno na rynku polskim, jak i zagranicznym, przy jednoczesnym zachowaniu zdrowej relacji: pracownik - pracodawca – klient - inwestor”



Robert Strzelecki
Prezes Zarządu

Strategia M&A

Podstawowym celem aktywności TenderHut w obszarze M&A jest budowanie skali, poszerzanie portfolio produktowego oraz zwiększanie udziału w wybranych rynkach geograficznych



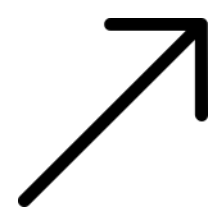
PODSTAWOWE KRYTERIA

Rentowność operacyjna
Doświadczony i zaangażowany zespół
Atrakcyjna wycena
Produkt



10

zrealizowanych akwizycji
od 2015 roku



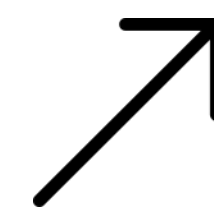
PREFEROWANE KOMPETENCJE

Software development
Lab systems
Cybersecurity
AI / ML



36

zidentyfikowanych
nowych celów M&A
i wstępnych rozmów



PREFEROWANE RYNKI

EU + UKRAINA
USA



1

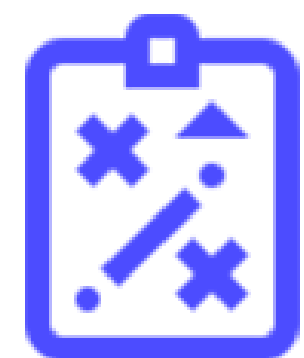
akwizycje zrealizowane
poza Polską

03



Plany i cele

Plany na 2021



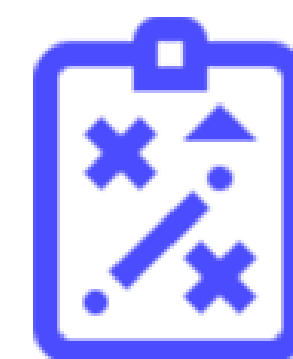
Przeniesienie notowań spółki
na GPW
do końca 2021 roku



Pozyskanie kapitału
na rozwój poprzez emisję
akcji



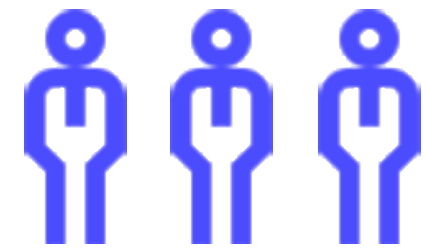
Zamknięcie 4-5 akwizycji w
Polsce
i za granicą*



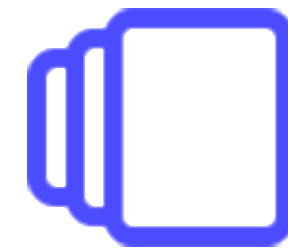
Rozwój platformy Venture
Buildingu

* Jeżeli proces przejścia na GPW, uniemożliwi przeprowadzenie akwizycji, to plan zostanie przeniesiony na I kw 2022

Cele do 2025



1000 osób
w Grupie TenderHut



Software Development:
Digital Transformation
Consulting



Lab Systems:
3 strefy czasowe



Venture Building: obecne
startupy rentowne,
przykłady skutecznych
exitów



Sprawnie działające
środowisko
inkubacyjno - akcelerycyjne

04



Oferta Publiczna

Struktura Oferty

Akcje oferowane

- ✓ **180 000 akcji serii D1**, stanowiących 9,0% w podwyższonym kapitale Spółki
- ✓ **Cena maksymalna: 62,00 PLN**

Cele emisyjne – szacowane wpływy: 11,16 mln PLN

- ✓ **8 mln PLN** – akwizycja podmiotów mogących stanowić uzupełnienie oferty produktowej spółek tworzących segment Software design and development oraz powiększyć bazę klientów lub których rozwiązania mogłyby z powodzeniem zostać wdrożone w formule SaaS, w ramach platform funkcjonujących w Grupie TenderHut,
- ✓ **2,16 mln PLN** – stworzenie, w ramach segmentu Venture building, środowiska łączącego, integrującego i akcelerującego podmioty na wczesnym etapie rozwoju oraz zbudowanie platformy dającej możliwość pozyskania przez nie finansowania,
- ✓ **1 mln PLN** – wzmocnienie zarządzania kanałami sprzedaży

Umowy lock-up

Umowa lock-up z inwestorami

Troje akcjonariuszy Emitenta posiadających łącznie **863 300 Akcji Spółki stanowiących 47,7 %** reprezentujących tyle samo głosów na WZA zawarło umowę lock-up r. na mocy której **do 31 lipca 2022** zobowiązali się, że:

- ✓ nie będą rozporządzać bezpośrednio lub pośrednio swoimi akcjami albo instrumentami finansowymi uprawniającymi do nabycia tych akcji,
- ✓ nie będą wnioskować bezpośrednio lub pośrednio o emisję jakichkolwiek papierów wartościowych zamiennych na Akcje lub instrumentów finansowych, które w jakikolwiek inny sposób uprawniałyby do nabycia Akcji,
- ✓ nie dokonają, bezpośrednio lub pośrednio, żadnej transakcji, której skutkiem byłoby przeniesienie akcji bądź praw z tych akcji, na rzecz jakiejkolwiek osoby trzeciej,
- ✓ nie podejmą, bezpośrednio lub pośrednio, jakichkolwiek rozmów bądź negocjacji dotyczących rozporządzenia Akcjami, z jakąkolwiek osobą trzecią,

Nie stanowi naruszenia postanowień umowy:

- ✓ sprzedaż przez Akcjonariusza Akcji o wartości nie większej niż 100 (sto) tysięcy złotych firmie inwestycyjnej w celu świadczenia usług animacji lub,
- ✓ przeniesienie przez Akcjonariusza Akcji lub instrumentów finansowych uprawniających do objęcia lub nabycia tych Akcji, na rzecz członków jego rodziny lub podmiotu utworzonego dla potrzeb planowania majątkowego lub innej formy zarządzania majątkiem własnym Akcjonariusza, o ile nabywcy tych Akcji lub nabywcy wyżej wymienionych instrumentów finansowych zobowiążą się, w formie umowy zawartej ze Spółką oraz z DM Navigator, do przestrzegania ograniczeń określonych w Umowie;
- ✓ przeniesienie przez Akcjonariusza własności nie więcej niż 3% (trzy procent) Akcji pomiędzy dotychczasowymi akcjonariuszami Spółki lub podmiotami od nich zależnymi lub pomiędzy osobami pełniącymi funkcje zarządcze, nadzorcze, kluczowymi pracownikami lub współpracownikami Spółki, o ile nabywcy tych Akcji lub nabywcy wyżej wymienionych instrumentów finansowych zobowiążą się, w formie umowy zawartej ze Spółką oraz z DM Navigator, do przestrzegania ograniczeń określonych w Umowie.

Umowy lock-up

Umowa lock-up ze Spółką

Spółka, w okresie od daty wejścia w życie umowy lock-up **do 31 lipca 2022 r.**, zobowiązuje się do nie podejmowania następujących czynności bądź działań mających na celu:

- ✓ oferowanie jakichkolwiek nowych akcji Spółki lub,
- ✓ ogłaszanie zamiaru oferowania nowych akcji Spółki lub,
- ✓ emisję jakichkolwiek instrumentów finansowych zamiennych lub wymiennych na akcje Spółki lub instrumentów finansowych, które w jakikolwiek inny sposób uprawniałyby do objęcia lub nabycia akcji Spółki lub,
- ✓ dokonywanie jakiejkolwiek transakcji (włącznie z transakcją wiążącą się z wykorzystaniem instrumentów pochodnych), której skutek byłby podobny do sprzedaży akcji Spółki lub,
- ✓ składanie jakichkolwiek wniosków o zwołanie lub podjęcie przez Walne Zgromadzenie Spółki uchwał dotyczących czynności określonych powyżej,
- ✓ emitowanie kolejnych serii akcji po cenie emisyjnej 1 emitowanej akcji niższej niż cena emisyjna 1 Akcji Oferowanej serii D1;

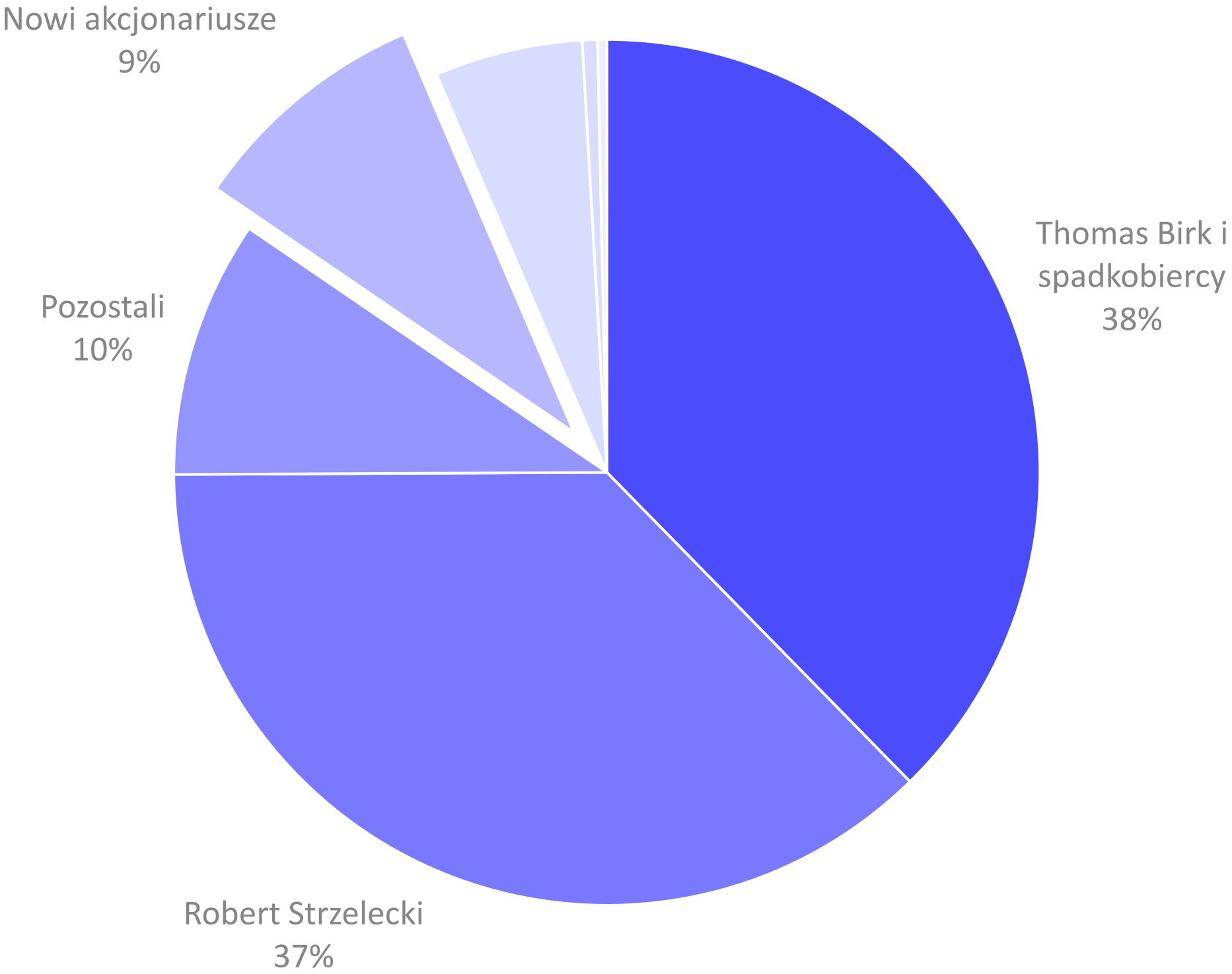
Bez uprzedniej pisemnej zgody Domu Maklerskiego Navigator S.A.

Nie stanowi naruszenia postanowień umowy emisja przez Spółkę nowych akcji, obligacji zamiennych na akcje lub obligacji z prawem pierwszeństwa lub instrumentów finansowych, które w jakikolwiek inny sposób uprawniałyby do objęcia lub nabycia akcji Spółki:

- ✓ w sytuacji gdy wartość Oferty Akcji Oferowanych serii D1 będzie mniejsza niż 5 (pięć) milionów złotych lub,
- ✓ w celu wydania akcji Spółki udziałowcom lub akcjonariuszom innego przejmowanego podmiotu z zastrzeżeniem, że w takim przypadku cena emisyjna 1 emitowanej akcji będzie nie niższa niż cena emisyjna 1 Akcji Oferowanej serii D1, lub,
- ✓ w celu realizacji przez Spółkę programu motywacyjnego dla osób uprawnionych.

Struktura własnościowa

Akcjonariusze	Liczba akcji	Udział w kapitale	Udział w głosach
Thomas Birk i spadkobiercy Martina Birka	750 000	37,7%	37,7%
Robert Strzelecki	742 012	37,3%	37,3%
Mateusz Andrzejewski	110 000	5,5%	5,5%
Thomas Birk	11 288	0,6%	0,6%
Spadkobiercy Martina Birka	6 876	0,3%	0,3%
Pozostali	191 201	9,6%	9,6%
Nowi akcjonariusze	180 000	9,0%	9,0%
Razem	1 991 377	100%	100%



Wszystkie akcje Spółki TenderHut S.A. są akcjami zwykłymi na okaziciela

Harmonogram

Harmonogram Oferty Publicznej	Terminy (2021 r.)
Publikacja Memorandum	12 lipca
Rozpoczęcie przyjmowania zapisów i wpłat na akcje po Cenie Maksymalnej	12 lipca
Zakończenie przyjmowania zapisów i wpłat na akcje po Cenie Maksymalnej	21 lipca
Budowa księgi popytu (book-building) wśród wybranych przez Firmę Inwestycyjną inwestorów	15 – 22 lipca (do godz. 15:00)
Ustalenie Ceny Emisyjnej i ewentualny podział Oferty na transze (ustalenie liczby Akcji Serii D1 oferowanych w poszczególnych transzach)	Nie później niż 22 lipca
Przyjmowanie zapisów i wpłat uzupełniających w przypadku braku podziału Oferty na Transze (lub zapisów i wpłat w Transzy Dużych Inwestorów w przypadku podziału Oferty na Transze)	23 – 27 lipca
Ewentualne składanie zapisów przez inwestorów zastępczych	28 lipca
Przydział Akcji Oferowanych	Nie później niż 29 lipca
Podanie wyników Oferty do publicznej wiadomości	Nie później niż 29 lipca
Ewentualny zwrot nadpłaconych kwot (w przypadku nadsubskrypcji lub wystąpienia różnicy pomiędzy Ceną Maksymalną a Ceną Emisyjną)	Nie później niż 2 sierpnia

05



Załączniki

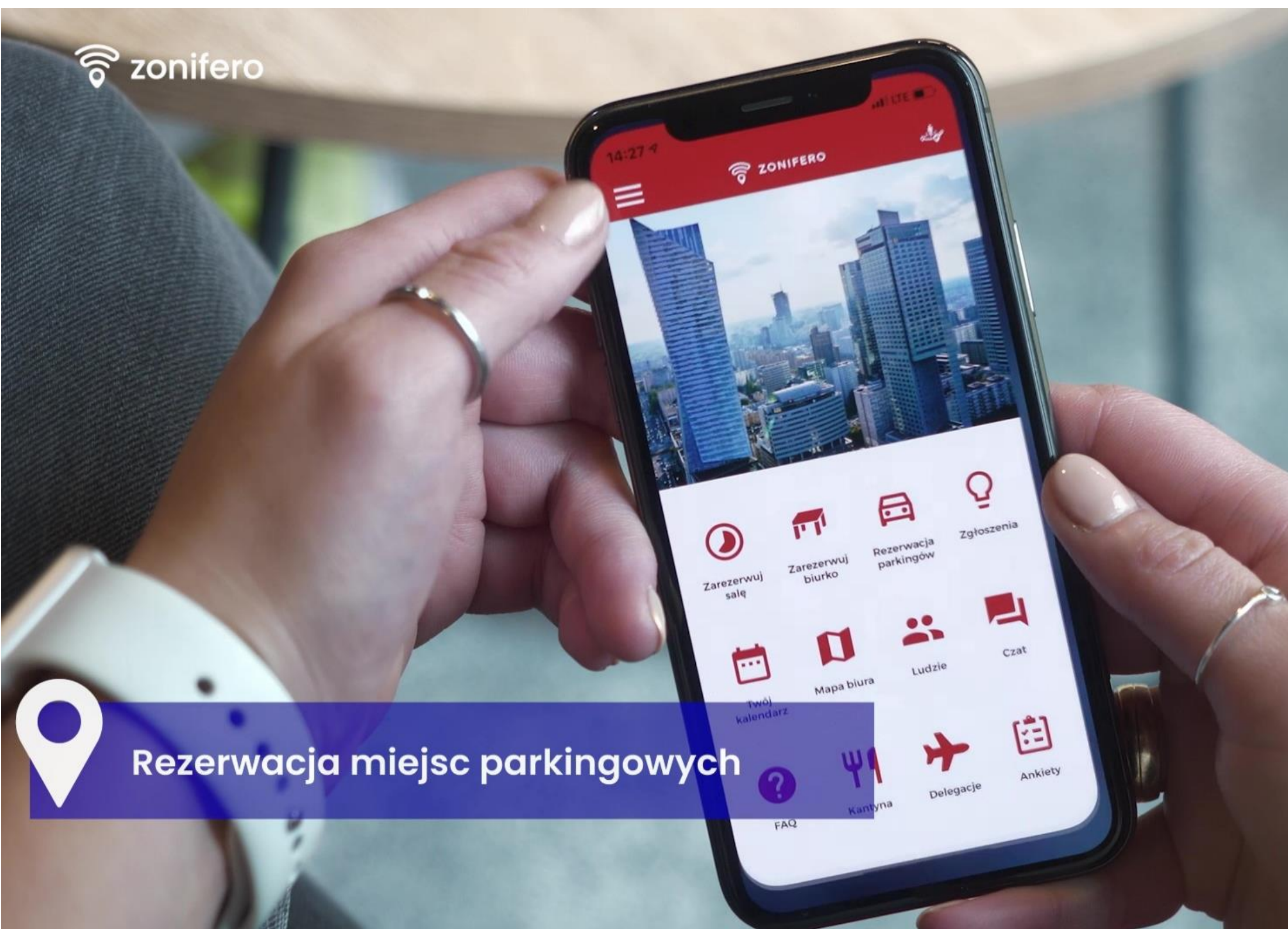
LabTech



↗ Mixed Reality w laboratoriach

- Wolne ręce laboranta i nieskończony ekran komputera zawsze przed oczami
- Zwiększenie efektywności pracy laboratorium, optymalizacja pracy zdalnej, poprawa bezpieczeństwa pracy
- Wspieranie zarządzania pracą w laboratorium: lista zadań, wykonywanie procedur krok po kroku
- Kalibracja urządzeń laboratoryjnych
- Szukanie próbek i wyników badań

PropTech/WorkTech/ Smart Work Place



↗ Automatyzacja i optymalizacja miejsca pracy

- Rezerwacja biurek, sal konferencyjnych, parkingów
- Bezdotykowe otwieranie drzwi, wzywanie wind
- Zarządzanie SMART przestrzenią biurową
- Wsparcie pracy hybrydowej i powrotu do biur w postpandemicznej rzeczywistości
- Podpisane kontrakty: najwięksi developerzy jak Cavatina, Microsoft, Wirtualna Polska

MedTech



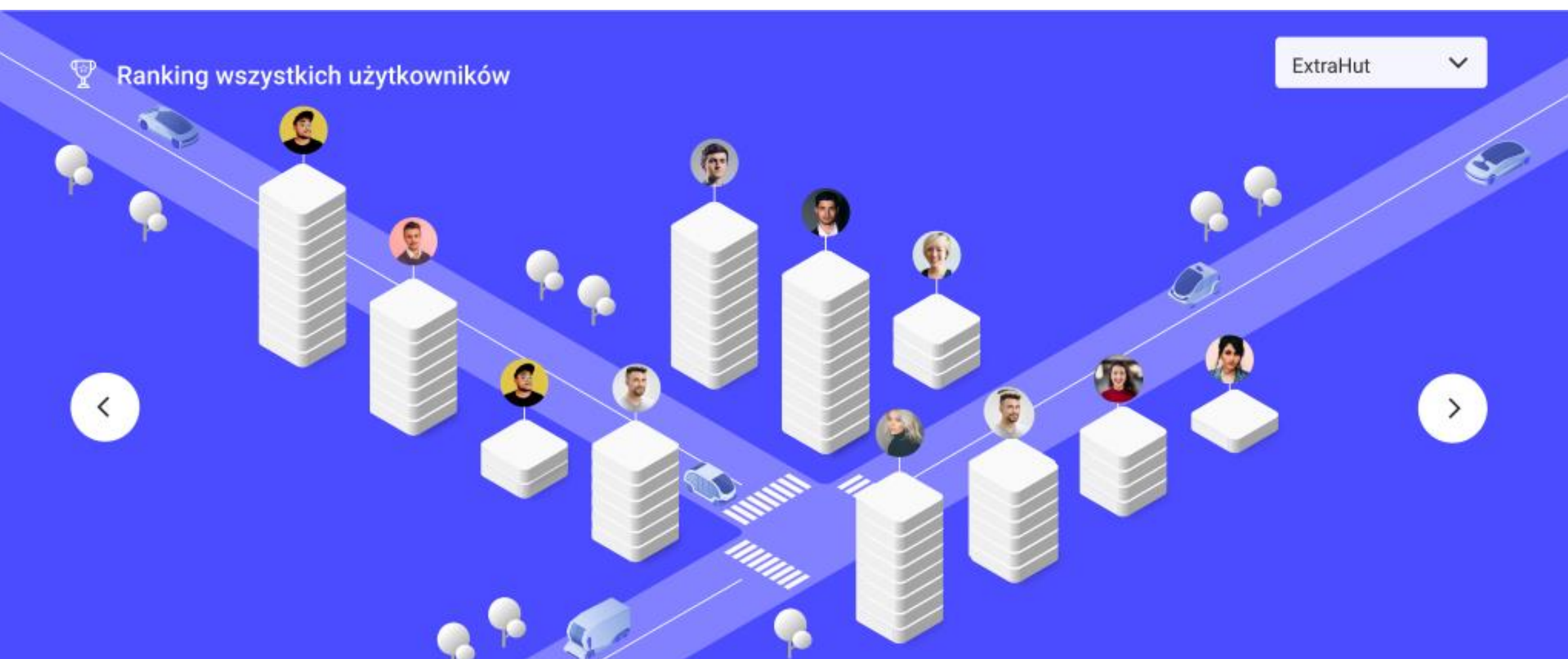
Holo4Med™



↗ Mixed Reality w placówkach medycznych

- Zwiększenie szansy uratowania ludzkiego życia poprzez dostęp do danych "tu i teraz"
- Zmiana sposobu komunikacji ze szpitalnymi systemami informatycznymi
- Bezpieczeństwo personelu w strefach zagrożenia epidemiologicznego

HRTech/EduTech Gamifikacja



↗ Platforma grywalizacyjna motywująca pracowników

- Wzrost motywacji i zaangażowania pracowników w realizacji celów i zadań
- Połączenie technik grywalizacyjnych znanych w sektorze gamingowym, psychologii motywacji
- pozwala osiągać zakładane KPIs pracowników i całych zespołów bez zwiększania nakładów na benefity finansowe
- Wdrożenia ESOP



72%*

Software Development



- ❖ 2017: rok włączenia do grupy
- ❖ 100% udziału w kapitale
- ❖ Siedziba w Białymstoku



- ❖ 2015: rok włączenia do grupy
- ❖ 100% udziału w kapitale
- ❖ Siedziba w Białymstoku



- ❖ 2018: rok włączenia do grupy
- ❖ 100% udziału w kapitale
- ❖ Siedziba w Białymstoku



- ❖ 2016: rok włączenia do grupy
- ❖ 100% udziału w kapitale
- ❖ Siedziba w Białymstoku

15%*

Lab Systems



- ❖ 2015: rok włączenia do grupy
- ❖ 100% udziału w kapitale
- ❖ Siedziba w Białymstoku

13%*

Venture Building zonifero

- ❖ 2020: rok włączenia do grupy
- ❖ 100% udziału w kapitale
- ❖ Siedziba w Białymstoku



- ❖ 2020: rok włączenia do grupy
- ❖ 89,3% udziału w kapitale
- ❖ Siedziba w Białymstoku



- ❖ 2019: rok włączenia do grupy
- ❖ 90,9% udziału w kapitale
- ❖ Siedziba w Białymstoku



- ❖ 2020: rok włączenia do grupy
- ❖ 100% udziału w kapitale
- ❖ Siedziba w Białymstoku

TenderHut na tle rynku

* wskaźnik EV/EBITDA oraz P/E w oparciu o LTM
 ** dla spółek polskich wyniki finansowe i wskaźniki w oparciu o LTM
 *** dla spółek zagranicznych uwzględniono prognozy wyników finansowych na 2021 r.

Źródło: Reuters, dane finansowe spółek aktualne na dzień 15 czerwca 2021 r., obliczenia własne

<u>Nazwa spółki</u>	<u>Rynek notowania</u>	<u>Waluta</u>	<u>Kapitalizacja (mln)</u>	<u>Przychody ze sprzedaży</u>	<u>EBITDA [mln]</u>	<u>Zysk netto [mln]</u>	<u>EV/EBITDA</u>	<u>C/Z</u>
Spyrosoft S.A.	Polska	PLN	264,7	123,2	23,1	15,0	10,9x	17,6x
PGS Software S.A.	Polska	PLN	505,9	146,6	28,4	24,6	17,3x	20,6x
Passus S.A.	Polska	PLN	95,8	52,1	9,6	5,1	9,7x	18,8x
K2 Holding S.A.	Polska	PLN	56,8	124,8	14,9	4,1	3,5x	13,9x
LSI Software S.A.	Polska	PLN	53,8	38,2	2,2	-1,8	20,1x	-
Epam Systems INC	USA	USD	28 665,5	3 449,7	656,6	458,2	58,4x	85,0x
Globant SA	USA	USD	3 853,1	1 135,0	226,1	141,2	53,2x	141,4x
TenderHut S.A.	Polska	PLN	116,7	50,6	10,4	7,1	10,7x	16,4x

Robert Strzelecki, CEO
gielda@tenderhut.com

www.tenderhut.com

Dziękuję

Nota prawna

Zawartość niniejszej prezentacji jest chroniona prawem autorskim. Wszystkie teksty, grafiki, zdjęcia, dźwięk, animacje i filmy oraz ich układ w prezentacji są chronione ustawą o ochronie praw autorskich i prawach pokrewnych oraz innymi obowiązującymi przepisami prawa. Nieuprawnione korzystanie z jakichkolwiek materiałów zawartych w tej prezentacji może stanowić naruszenie praw autorskich. Materiały dostępne w tej prezentacji nie mogą być modyfikowane, powielane, ujawniane ani wykonywane publicznie, rozpowszechniane lub wykorzystywane do innych celów publicznych lub komercyjnych, chyba że jest to wyraźnie dozwolone na piśmie przez TenderHut S.A. Kopiowanie w celach komercyjnych, rozpowszechnianie, modyfikowanie lub nabywanie treści niniejszej prezentacji przez osoby trzecie jest surowo zabronione. Prezentacja może zawierać odniesienia do oferty produktów i usług firm i osób trzecich. Warunki korzystania z produktów i usług osób trzecich są określone przez osoby trzecie. TenderHut S.A. nie ponosi odpowiedzialności za warunki i konsekwencje korzystania z ww. produktów i usług przez osoby trzecie.