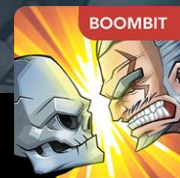
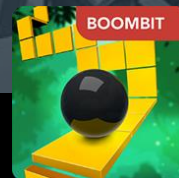
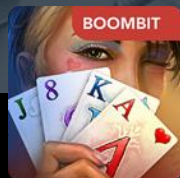


BOOMBIT

PREZENTACJA INWESTORSKA

Kwiecień 2019



Grupa BoomBit.



Marcin Olejarz

Prezes, Współzałożyciel

Ekspert w dziedzinie produkcji gier mobilnych, pionier na polskim i globalnym rynku.



Hannibal Soares

Wiceprezes, Współzałożyciel

Przez ponad 10 lat pracował w bankowości inwestycyjnej. Od 7 lat w branży gier mobilnych.



Marek Pertkiewicz

Dyrektor Finansowy



Ponad 7 lat doświadczenia w zarządzaniu finansami oraz prowadzeniu sprawozdawczości Grup Kapitałowych. Biegly Rewident.



Ivan Trancik

Prezes, Założyciel SuperScale

Forbes 30 under 30, współzałożyciel Infinario (obecnie Exponea), wiodącej platformy marketing automation dla e-commerce, pionier meta-publishingu.





BOOMBIT

AGENDA

Nasza historia i zespół

Otoczenie rynkowe

Model biznesowy

SuperScale

Pipeline

Informacje finansowe

Oferta



Rozwój Grupy.

1997

Powstanie przedsiębiorstwa Aidem Media i stworzenie pierwszej gry edukacyjnej.



2005

Produkcje dla TV:

- programy edukacyjne;
- interaktywne DVD i gry planszowe.



2010

Inwestycja
ATM Grupa S.A..



2011

Premiera pierwszej gry na urządzenia mobilne.



Nasza 1. gra

2012-14

Początek współpracy z Play With Games i BoomBit Games Hannibala Soaresa.

BOOMBIT



> PlayWithGames

2016

Rozpoczęcie współpracy z Cheetah Mobile (Tencent Group)



CMT
cheetahmobile

14,1 mln PLN
przychodów w 2016



2017

Globalne sukcesy:

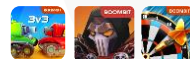
- Dancing Line
- Tiny Gladiators
- Build A Bridge
- Podpisanie umowy z Cheetah Mobile



20,5 mln PLN
przychodów w 2017

2018

- Zakończenie procesu strukturyzacji Grupy;
- Zmiana nazwy na BoomBit;
- Skupienie się na produkcji gier o wysokim potencjale monetaryzacyjnym;
- Utworzenie Joint venture SuperScale.



**SUPER
SCALE**

2019

IPO na GPW

44 gry w
pipeline na
rok 2019

BOOMBIT

Globalny biznes gamingowy – w 100% oparty na analizie danych.

#1

Globalny zespół
z wieloma osiągnięciami

#2

Model biznesowy oparty
na analizie danych

#3

Szeroki pipeline na lata
2019–20



15+

Tytułów w modelu
'Games As A Service'
w 2019 roku

60+

Gier z featuringiem
AppStore

200+

Deweloperów

Zespół międzynarodowych ekspertów.



Paweł Pawlak

Szef działu User Acquisition

HUUUGE



Alzbeta Kovacova

Ekspert ds. Rozwoju Gier



Matej Lancaric

Szef Mobile Marketing



Stefan Wang

Współzałożyciel Moondrip



Kathee Claudio

Chief Revenue Officer



Diego Moya

Ekspert Game Design



Dimitar Draganov

Ekspert ds. Monetyzacji



Teut Wiedemann

Ekspert Game Design



Michał Kowal

Szef Działu Produkcji



Miikka Luotio

Szef działu wydawniczego



BOOMBIT



BOOMBIT

AGENDA

Nasza historia i zespół

Otoczenie rynkowe

Model biznesowy

SuperScale

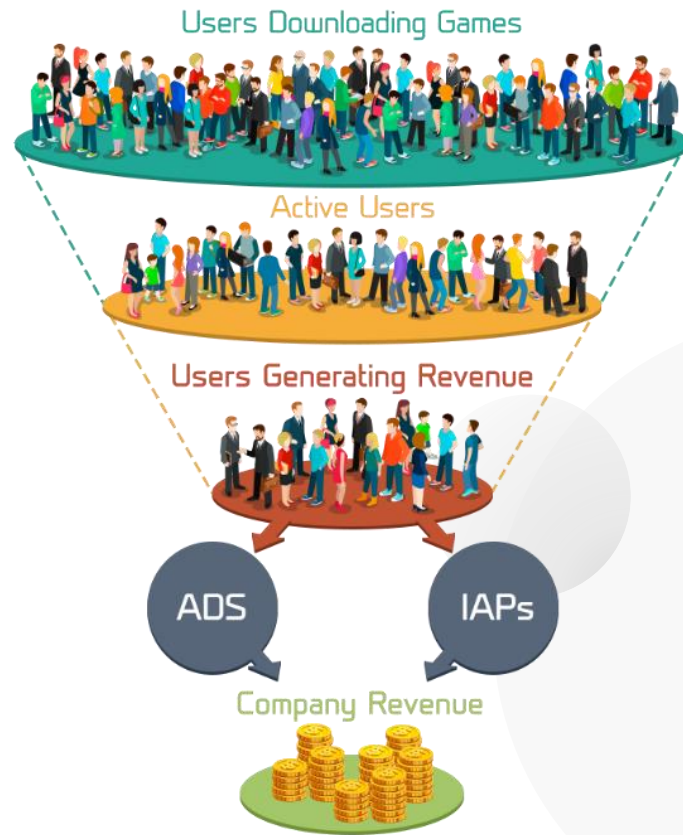
Pipeline

Informacje finansowe

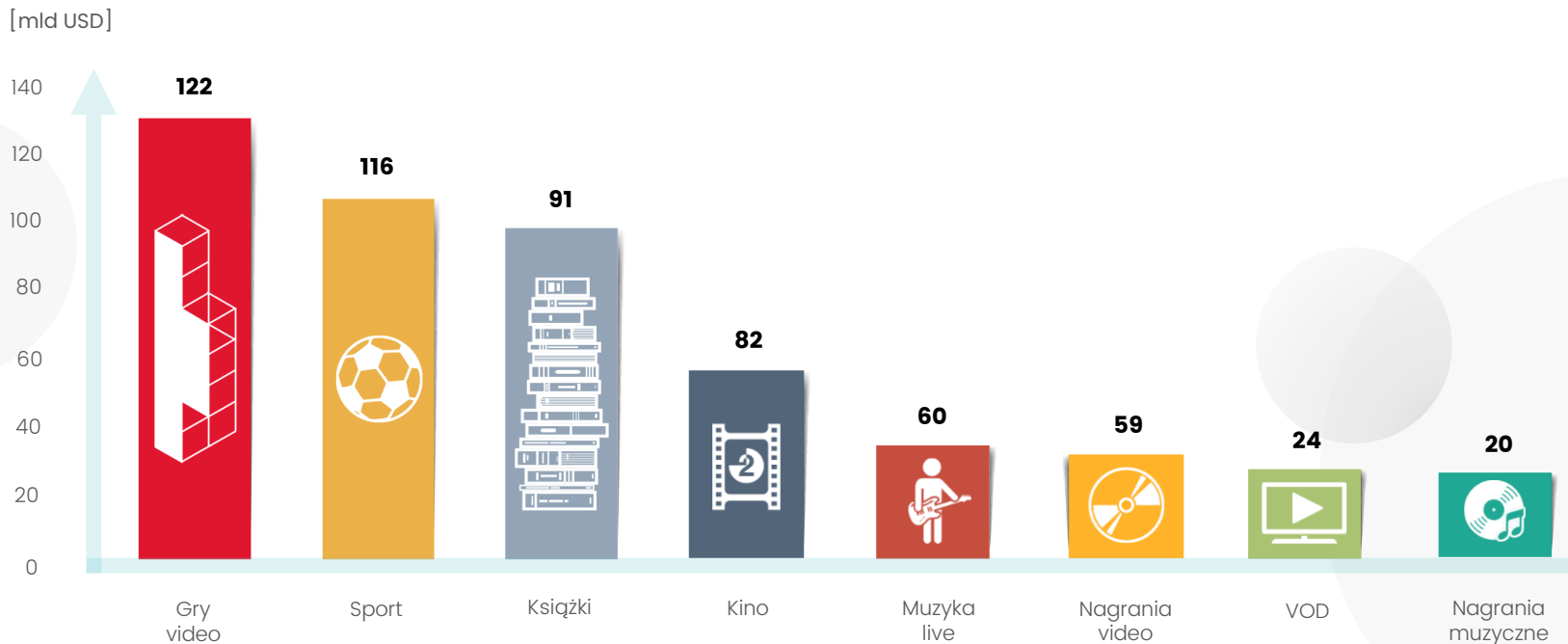
Oferta



Jak działa model "Free To Play".



Gry video – największy segment branży rozrywkowej.



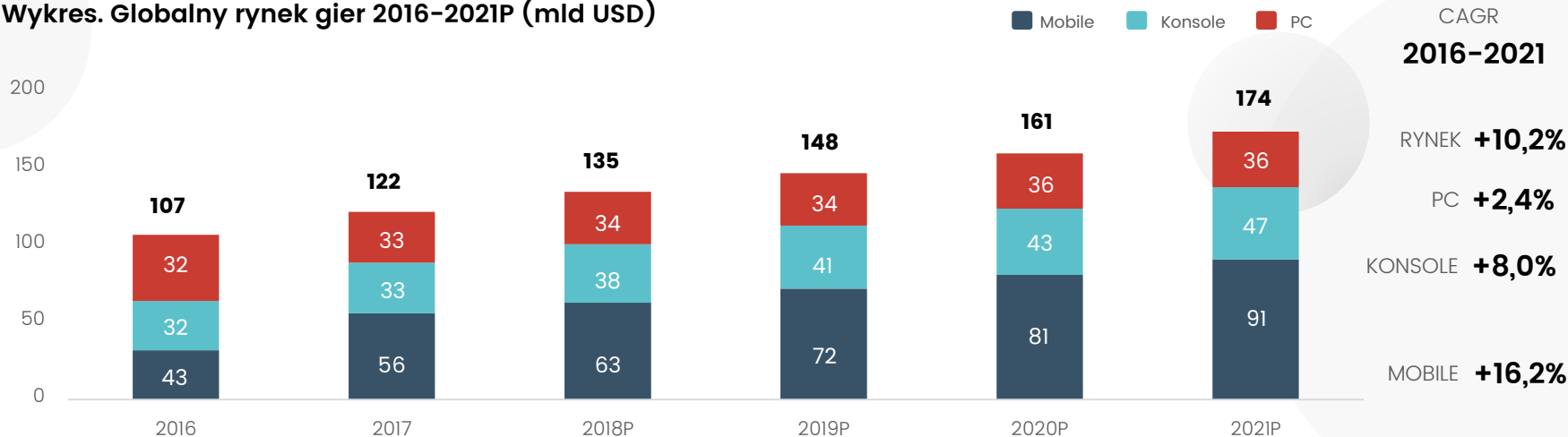
Globalny rynek gier F2P – potężny potencjał do dalszego wzrostu.



2016–2021 Global Games Market

Przychody segmentów w latach 2016–2021 wraz ze średnioroczną stopą wzrostu

Wykres. Globalny rynek gier 2016–2021P (mld USD)





BOOMBIT

AGENDA

Nasza historia i zespół

Otoczenie rynkowe

Model biznesowy

SuperScale

Pipeline

Informacje finansowe

Oferta



BoomBit – 3 fundamenty wzrostu.

**PRODUKCJA
GIER WŁASNYCH / JVs**

**WYDAWANIE
GIER ZEWNĘTRZNYCH
TWÓRCÓW**

SUPERSCALE



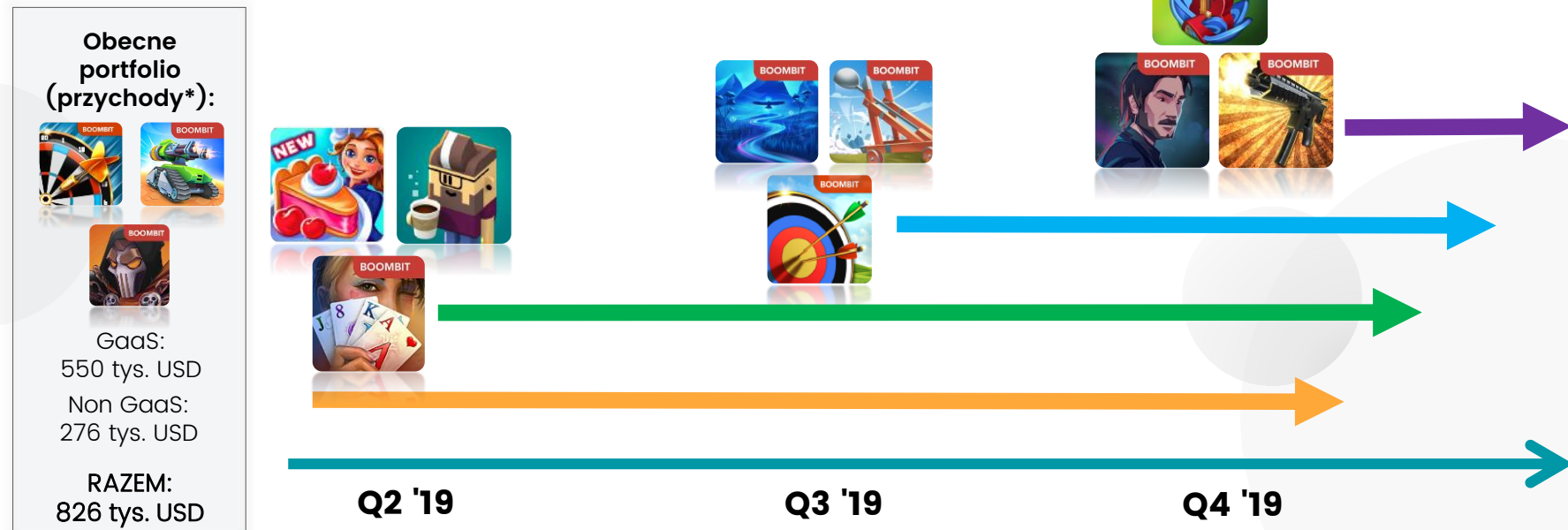
BOOMBIT

Proces analizy danych w cyklu życia gry wydanej w modelu GaaS.



BoomBit 2.0 – plany wydawnicze w modelu GaaS.

+10 premier tytułów w modelu GaaS do końca 2019 roku



+15 tytułów w modelu GaaS znajduje się obecnie w fazie produkcji

BOOMBIT



[Darts Club – trailer](#)



[Tanks A Lot – trailer](#)



[Tiny Gladiators 2 – trailer](#)

*Szacunki za marzec 2019 r. na podstawie prospektu Emitenta

Ewolucja modelu biznesowego.

► Oparty o wzrost organiczny (GaaP)

Tylko własne gry

Krótki cykl życia (<rok)

Narzędzia cross-promo – duża baza graczy (12M MAU)

Bazowanie na przychodach z reklam – niski wskaźnik ARPU



1-3 miesiące
Produkcja



~\$0.07+
ARPU

► Oparty na analizie danych (GaaS)

Własne gry oraz gry zewnętrznych deweloperów

Długi cykl życia (+3 lata)

User Acquisition

Bazowanie głównie na IAP – wysoki wskaźnik ARPU



6-12 miesięcy
Produkcja

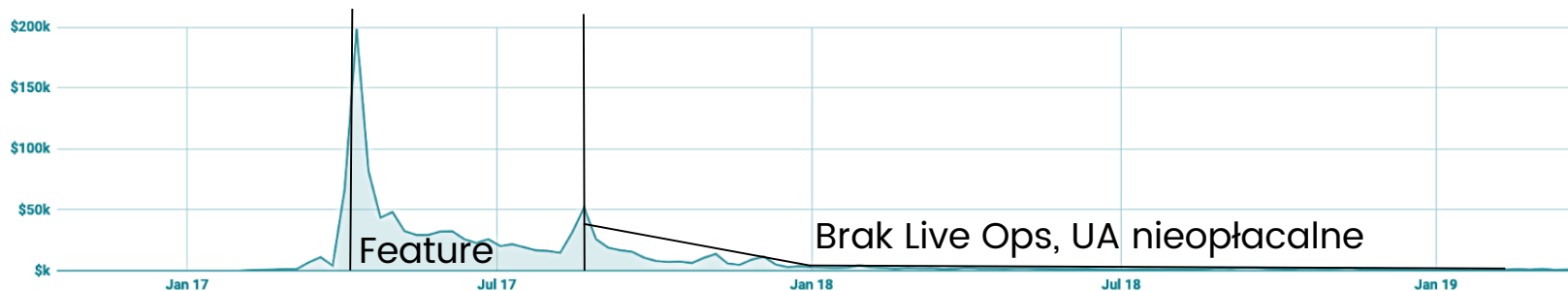


\$0.50+
ARPU
*D28 Tier 1

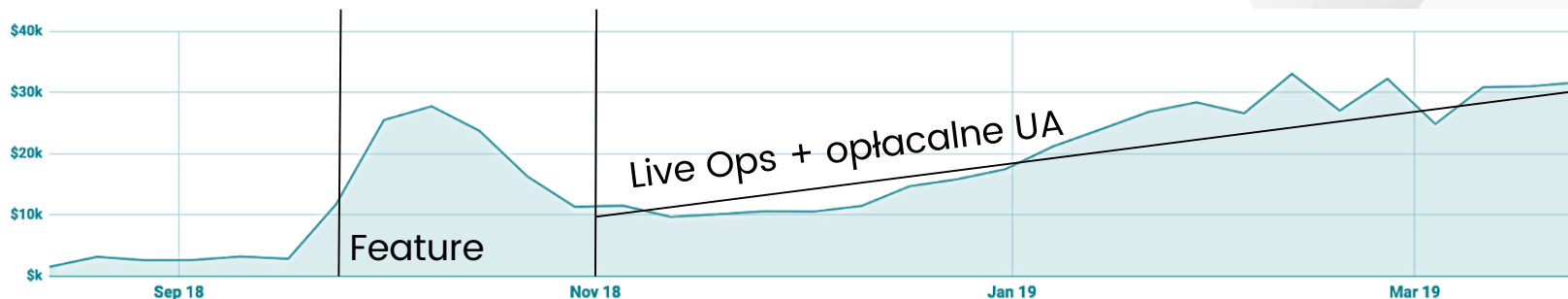
Cel strategiczny **~120%** NET ROAS 90 Days

Zakończona zmiana modelu biznesowego.

- ▶ Dawny model biznesowy – wzrost organiczny (GaaP) – Tiny Gladiators 1



- ▶ Obecny model biznesowy – analiza danych (GaaS) – Darts Club



Tygodniowy przychód (tys. USD)

Elastyczny model biznesowy – dywersyfikacja działalności.

Gry rozwijane wewnątrz oraz Joint Ventures

- Odnoszące sukces tytuły
- "CORE" – silniki optymalizujące produkcję gry
- Niskie koszty produkcji
- Model Rev Share / Umowy wydawnicze skierowane do deweloperów
- MoonDrip: strategiczne partnerstwo ze Stefanem Wangiem – byłym szefem produkcji gier mobilnych w Cheetah Mobile

Wydawanie gier zewnętrznych twórców

- Podejście oparte o analizę danych
- Koncentracja na grach w ostatniej fazie rozwoju z potwierdzonymi KPI's
- Wsparcie i wartość dodana ze strony ekspertów BoomBit

SuperScale

- Źródło projektów o niskim profilu ryzyka z potwierdzonymi kluczowymi wskaźnikami efektywności (KPI)
- Bogate doświadczenie w skalowaniu gier GaaS
- Zespół międzynarodowych ekspertów



BOOMBIT



FROGMIND



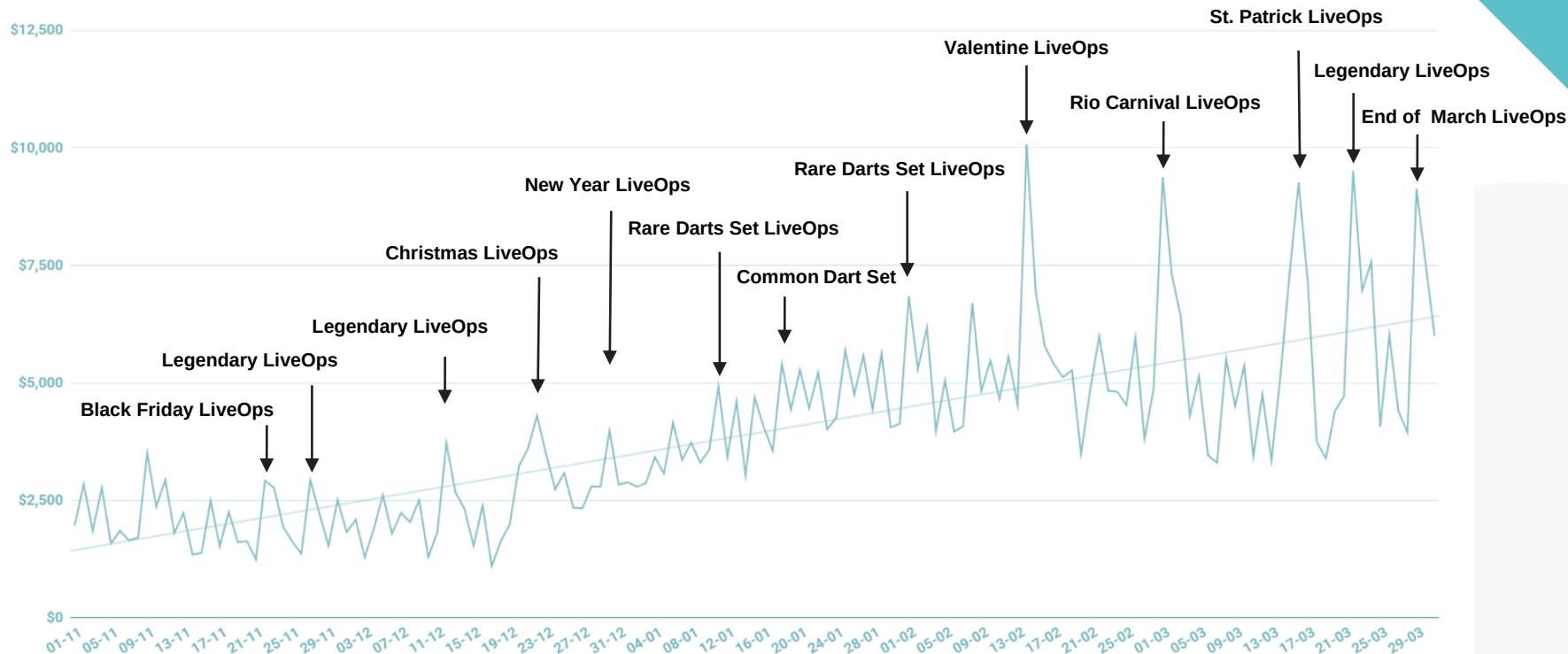
Proces oparty na dogłębnej analizie danych.





Efekty GaaS – LiveOps w Darts Club.

Poprawa
wyników
280% ↑



Dzienny przychód w USD



BOOMBIT

AGENDA

Nasza historia i zespół

Otoczenie rynkowe

Model biznesowy

SuperScale

Pipeline

Informacje finansowe

Oferta



– optymalizacja i skalowanie gier.

Prowadzimy projekty z najlepiej zarabiającymi deweloperami w celu maksymalizacji potencjału ich gier.

Dostarczamy innowacyjne rozwiązania zwiększające monetyzację gier Game-as-a-Service.

- ▶ **+100 zeskalowanych gier, +2 mld przeanalizowanych graczy**
- ▶ **100% retencji w kluczowych przedsięwzięciach**
- ▶ **Wzrost zatrudnienia do 55 osób w ciągu niespełna 3 lat**



Ivan Trancik

Prezes i założyciel



Jakub Marek

Szef działu Big Data i optymalizacji



Alzbeta Kovacova

Szef analityki i rozwoju gier



Miikka Luotio

Szef działu wydawniczego i pozyskiwania partnerów



Matej Lancaric

Szef działu mobile marketing i User Acquisition

SuperScale – historia.

Start-up

Product-Market-Fit

Skalowanie biznesu

 **INFINARIO**

2014

Ivan współfinansuje platformę analizy i segmentacji klientów w czasie rzeczywistym Infinario (obecnie pod marką Exponea)

Pozyskał inwestycję o wartości 500 tys. EUR na etapie seed

Pierwszy klient gamingowy – PixelFederation.



BOOMBIT

2015

Pierwsza prezentacja & case study o Diggy's Adventure na największej konferencji gamingowej – GDC San Francisco o korzyściach z segmentacji ofert w grze

Kolejna runda finansowania VC, łącznie 1 mln EUR, re-launch pod marką Exponea, koncentracja na e-commerce.

Ivan dostrzega większy potencjał gamingu.



2016

Ivan opuszcza Exponea, by założyć spółkę skalującą potencjał gier Cellense.

Pierwsze znaczące partnerstwo w obszarze mobilnego gamingu – Fingersoft.

Po raz pierwszy globalny TOP #1 Game Launch – Hill Climb Racing 2



2017

Początek współpracy z Frogmind (po inwestycji Supercell), przy tworzeniu infrastruktury GaaS.

Poszerzenie oferty usług o optymalizację LiveOps.

Kolejne case study o segmentacji oferty przy udziale Madfinger games.

FROGMIND

2018

JV z BoomBit – SuperScale.

Potwierdzenie modelu biznesowego przez kolejne udane premiery gier BoomBit – Tanks a Lot!, Darts Club, Tiny Tournament.

BOOMBIT



2019

Zmiana modelu biznesowego na profit-share, pogłębiona współpraca z Fingersoft.

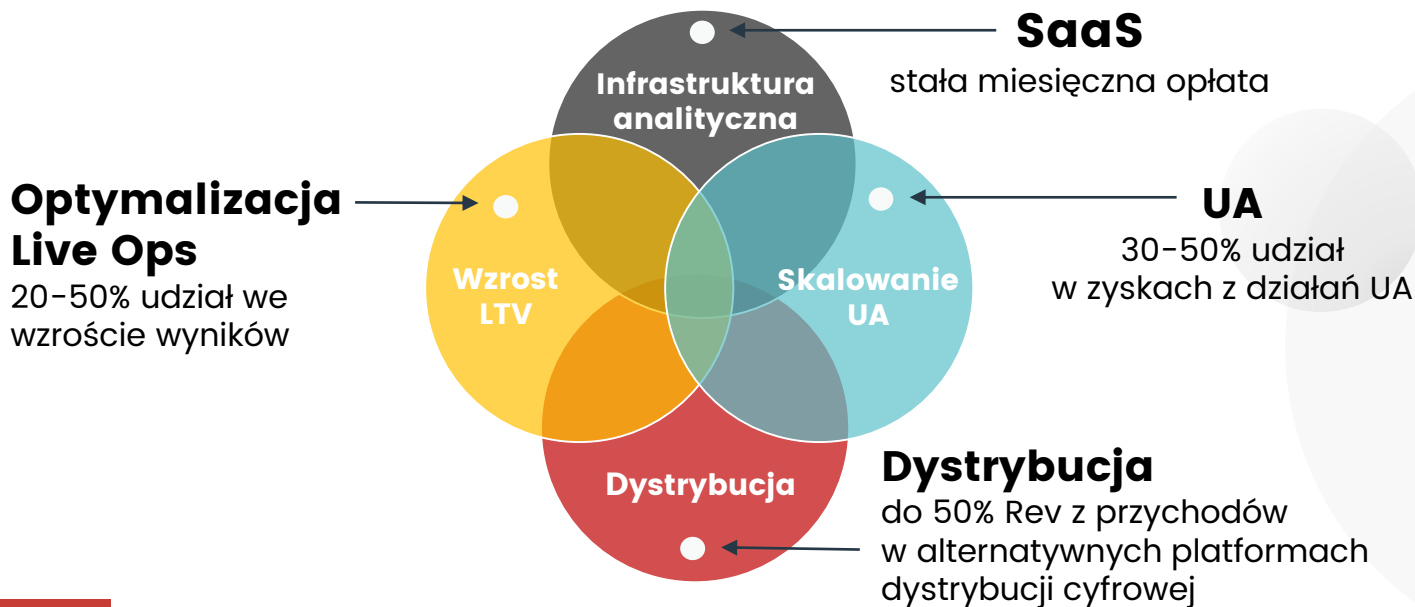
Zainteresowanie ze strony czołowych deweloperów np.: Supercell, Playkot, Foxnext i inni.



SuperScale – Growth Partnerships Business Model.

Generujemy **rentowny wzrost** poprzez optymalizację istotnych elementów gamingowego modelu biznesowego, którego nawet czołowe firmy gamingowe nie są w stanie samodzielnie usprawnić.

Pobieramy 30-50% z wygenerowanego wzrostu wyników.





BOOMBIT

AGENDA

Nasza historia i zespół

Otoczenie rynkowe

Model biznesowy

SuperScale

Pipeline

Informacje finansowe

Oferta



Solidny Track Record.

Parking / Car Simulators



Dotychczasowy
przychód
~110 mln PLN

Ponad 100 gier

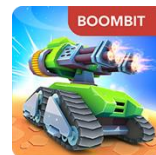
Dancing Line / Ball



Dotychczasowy
przychód
~20 mln PLN

5 mln w formule Rev
Share i 15 mln ze
sprzedaży praw
autorskich

Tanks A Lot!



Dotychczasowy
przychód
~9 mln PLN

7 miesięcy od
globalnej premiery

Gry z serii Bridge



Dotychczasowy
przychód
~7 mln PLN

2 lata od globalnej
premiery

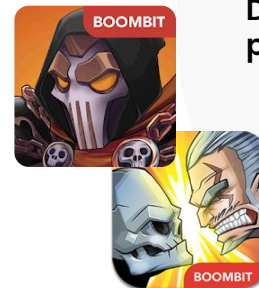
Darts Club



Dotychczasowy
przychód
~3 mln PLN

6 miesięcy od
globalnej premiery

Tiny Gladiators 1 & 2



Dotychczasowy
przychód
~7 mln PLN

2 lata od
globalnej
premiery

BOOMBIT

Dancing Line i Build a Bridge – Case Studies.



Dancing Line

- 1 Premiera w grudniu 2016
- 2 Monetyzacja głównie z reklam
- 3 Ponad 113 mln pobrań
- 4 Wśród Top 20 najwyżej ocenianych gier na świecie
- 5 Wydana we współpracy z Cheetah Mobile
- 6 Sprzedaż praw (50%) Dancing Line za 2,4 mln USD



>113 mln Pobrań

4,85/5 Ocena użytkowników

Best of 2017 Korea Południowa 

+10 mln USD Skumulowanych przychodów do końca 2017 r.

BOOMBIT



Build a Bridge

- 1 Najlepsza gra innowacyjna 2017 r. wg Google Play
- 2 Monetyzacja głównie z reklam
- 3 100% organicznych użytkowników – bez wykorzystania User Acquisition
- 4 Ponad 27 mln pobrań
- 5 Featuring na App Store i Google Play
- 6 Portowanie na Nintendo Switch zakończone sukcesem (luty 2019)



>27 mln Pobrań

4,6/5 Ocena użytkowników

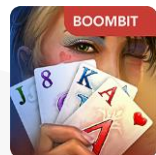
Best of 2017 Globalna gra innowacyjna 

+1 mln USD Skumulowanych przychodów



288 Sprzedawanych kopii/ tydzień

Kolejne gry w modelu "GaaS".



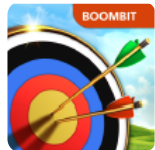
Tri Peaks Solitaire



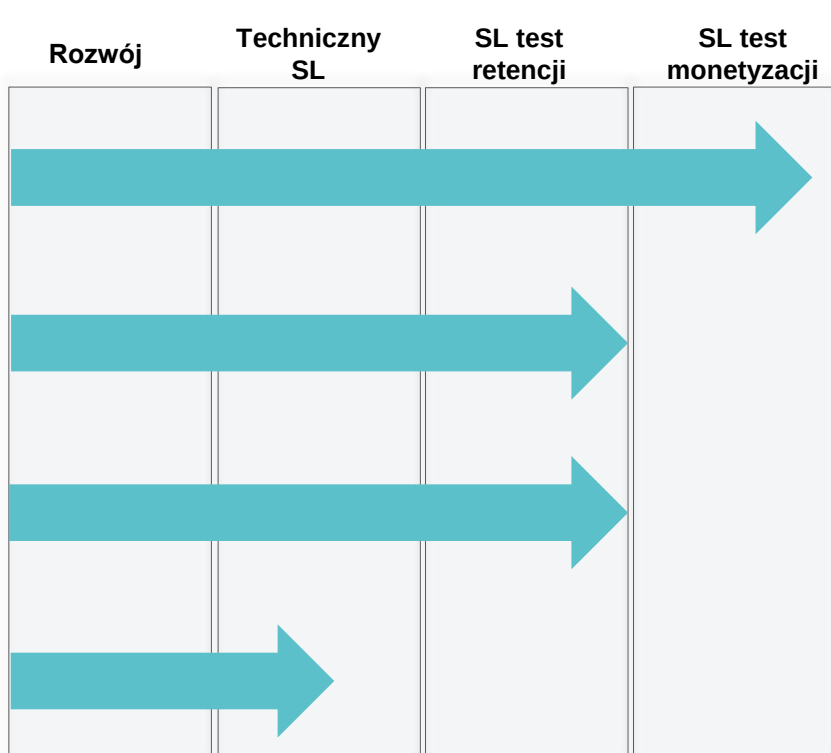
Idle Coffee Corp



Cooking Festival



Archery Club



Wnioski po SL

Wysoka retencja

Bardzo niski CPI

Wysoka retencja
Niski CPI

Opracowany na podstawie Darts Club

Znacznie większa grupa docelowa

Docelowa konkurencja
Gra/ roczne przychody (IAP)



\$21m



\$17m



\$46m



\$149m

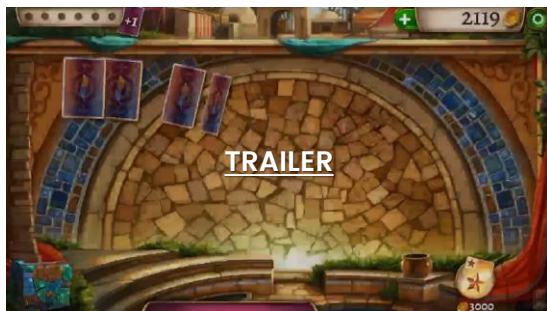
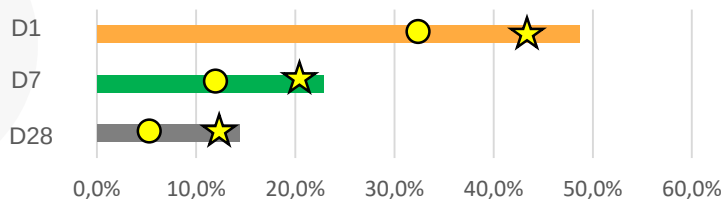
Soft Launch KPI's (1/2)



Tri Peaks Solitaire

- 1 Globalna premiera w Q2 2019
- 2 Grupa docelowa: kobiety

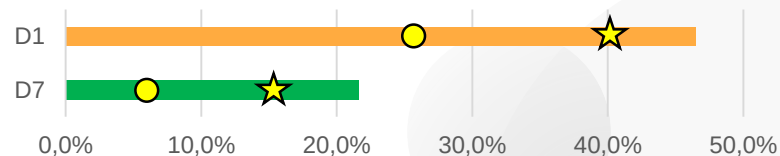
Retencja vs konkurencja ● Mediana ★ Najlepsze gry



Idle Coffee Corp

- 1 Globalna premiera w Q2 2019
- 2 Idle Clicker – gatunek Hyper Casual

Retencja vs konkurencja ● Mediana ★ Najlepsze gry



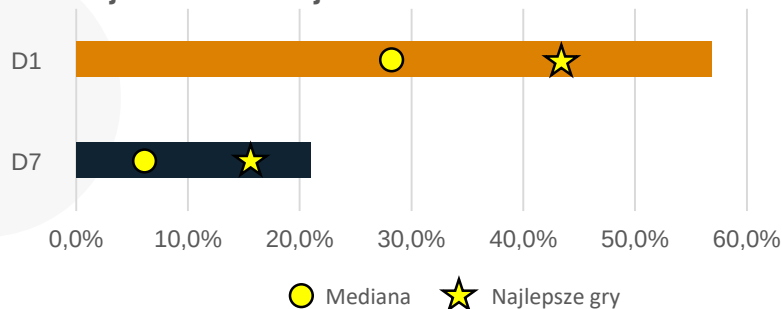
Soft Launch KPI's (2/2)



Cooking Festival

- 1 Globalna premiera w Q2 2019
- 2 Casual Cooking Dash Game

Retencja vs konkurencja



Archery Club

- 1 Globalna premiera w Q3 2019
- 2 Social Betting PvP bazujący na sukcesie Darts Club



MoonDrip – nasza furtka do chińskiego rynku.



+1 mld
pobrań



+150 mln
pobrań

- ▶ **Stefan Wang** – były szef działu gier mobilnych w Cheetah Mobile
- ▶ **50/50 Joint Venture** z BoomBitem w postaci spółki MoonDrip
- ▶ **Zaprojektował, stworzył i wyprodukował: Piano Tiles 2 (1 mld pobrań), Rolling Sky, Dancing Line (razem z BoomBitem)**
- ▶ **W Cheetah Mobile odpowiadał także za User Acquisition**



Dancing Line

Współpraca ze Stefanem

- ▶ **Premiera w grudniu 2016, świetne recenzje – nagroda najlepszej gry 2017 roku w Korei Południowej**
- ▶ **Ponad 113 mln pobrań**
- ▶ **Gra wydana we współpracy z Cheetah Mobile**
- ▶ **Łączne przychody brutto: +10 mln USD do grudnia 2017 r.**

MoonDrip – nadchodzące premiery.

1	DANCING DREAMER	Premiera: Q2 19
2	DRIVING SCHOOL	Premiera: Q2 19
3	MUSIC CITY BUILDER	Premiera: Q3 19
4	RACING GAME	Premiera: Q4 19





BOOMBIT

AGENDA

Nasza historia i zespół

Otoczenie rynkowe

Model biznesowy

SuperScale

Pipeline

Informacje finansowe

Oferta



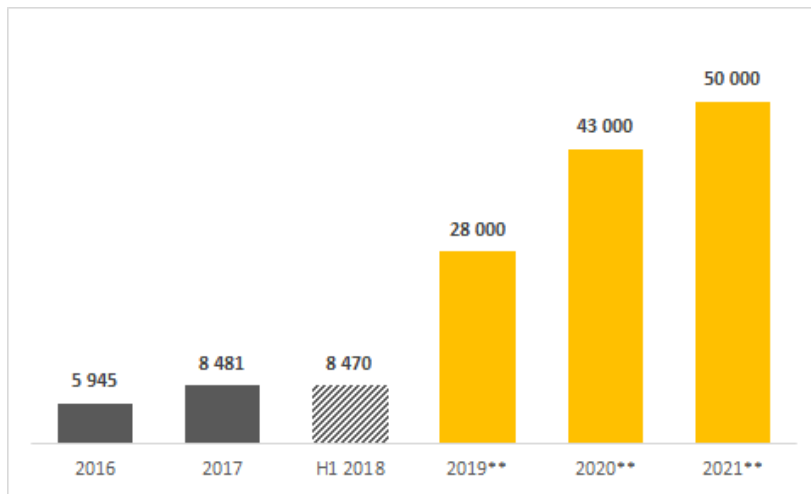
Kluczowe dane finansowe.

Wybrane skonsolidowane historyczne dane finansowe

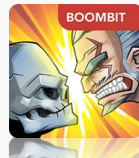
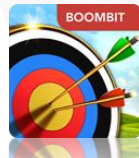
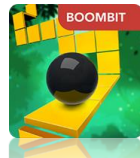
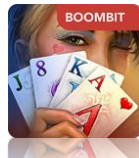
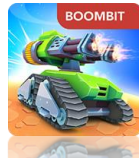
Tys. PLN	Rok finansowy 2016	Rok finansowy 2017	H1 2017	H1 2018
Przychody	14 059	20 464	7 048	20 957
COGS	5 168	7 275	2 673	8 115
Zysk brutto ze sprzedaży	8 891	13 189	4 375	12 842
Koszty G&A*	1 421	2 665	1 022	2 281
EBIT	7 470	10 524	3 353	10 561
Zysk netto	5 945	8 481	2 681	8 470
CAPEX	5 323	9 162	5 430	6 774

* w tym pozostałe przychody i koszty operacyjne

Skonsolidowany zysk netto (łącznie z SuperScale i MoonDrip, tys. PLN)



** cele zapisane w programie motywacyjnym (2019–2021), włącznie z JVs



BOOMBIT

Cele strategiczne.



Główne Wnioski.

UNIKALNY MODEL BIZNESOWY MIĘDZYNARODOWY ZESPÓŁ SUPERSCALE MOONDRIP	BI / UA / MONETYZACJA OPARTE NA DOGLĘBNEJ ANALIZIE DANYCH PRZEJRZYSTA STRATEGIA STOP- LOSS W PROCESIE PRODUKCYJNYM	SZEROKIE PORTFOLIO ISTNIEJĄCYCH JUŻ GIER ZDYWERSYFIKOWANY PIPELINE	ZAKOŃCZONA ZMIANA MODELU BIZNESOWEGO NA GAAS SKALOWANIE GIER NASTĘPNYM KROKIEM
---	---	---	---



BOOMBIT

AGENDA

Nasza historia i zespół

Otoczenie rynkowe

Model biznesowy

SuperScale

Pipeline

Informacje finansowe

Oferta



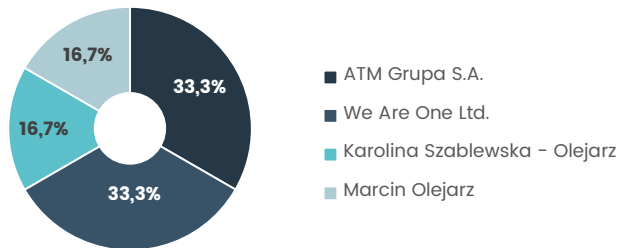
Parametry Oferty.

1. Nowe Akcje – emisja do 1,300,000 Akcji Serii C

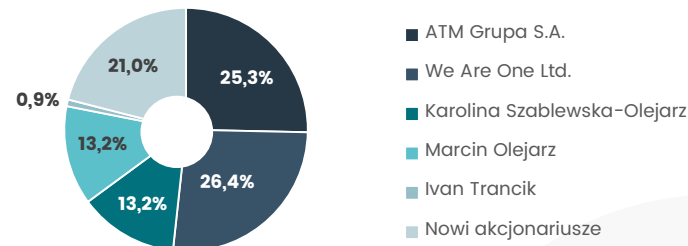
2. Istniejące Akcje – sprzedaż do 1,520,000 Akcji Serii B

- Pani Karolina Szablewska-Olejarz - 230,000 akcji
- Pan Marcin Olejarz - 230,000 akcji
- ATM Grupa S.A. - 600,000 akcji
- We Are One Ltd. - 460,000 akcji

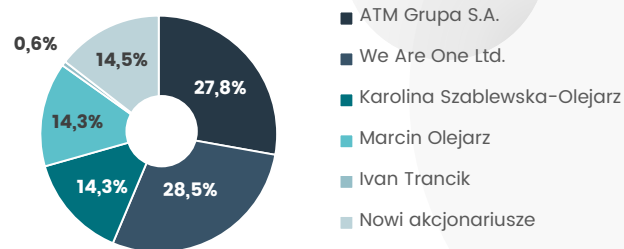
➤ **Struktura akcjonariatu przed IPO
(wszyscy akcjonariusze objęci
12-miesięcznym lock-upem)**



➤ **Struktura akcjonariatu po IPO (kapitał)**



➤ **Struktura akcjonariatu po IPO (głosy)**



Wykorzystanie pozyskanych środków (w ciągu najbliższych 12 miesięcy).

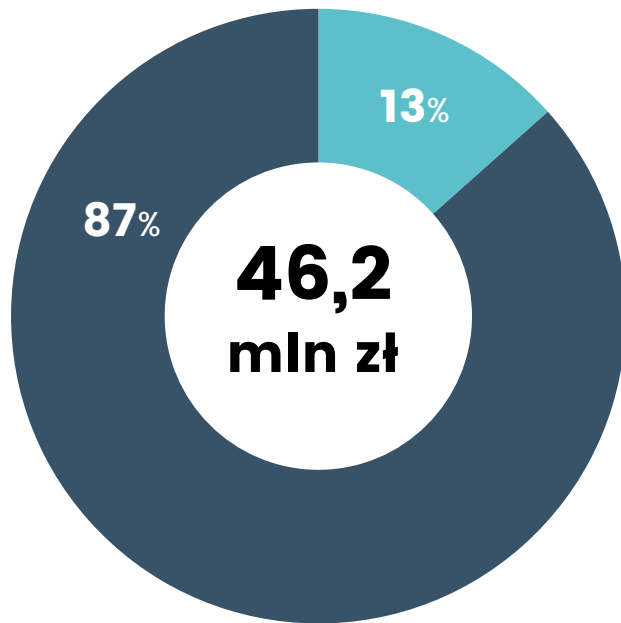
■ **40 mln PLN**

Marketing / User Acquisition

Dla naszych najnowszych gier:

- Tanks a Lot!
- Darts Club
- Tiny Gladiators 2

oraz kolejnych produkcji



■ **6,2 mln PLN**

Rozwój gier i kluczowych narzędzi:

5 mln PLN na rozwój nowych gier

1,2 mln PLN na rozwój Core Engine

Harmonogram Oferty.

KLUCZOWE DATY ZWIĄZANE Z PIERWSZĄ OFERTĄ AKCJI BOOMBIT S.A.:

08.04.2019	Publikacja prospektu
Do 08.04.2019	Podanie do publicznej wiadomości ceny maksymalnej
09.04.2019 – 16.04.2019	Przyjmowanie zapisów i wpłat w Transzy Inwestorów Indywidualnych
09.04.2019 – 17.04.2019	Okres budowania księgi popytu wśród Inwestorów Instytucjonalnych
Do 17.04.2019	Podanie do publicznej wiadomości ceny ostatecznej, ostatecznej liczby Akcji Oferowanych ogółem oraz ostatecznej liczby Akcji Oferowanych w poszczególnych transzach
18.04.2019 – 24.04.2019	Przyjmowanie zapisów i wpłat w Transzy Inwestorów Instytucjonalnych
Do 26.04.2019	Przydział akcji w Transzy Inwestorów Instytucjonalnych
Do 26.04.2019	Przydział akcji w Transzy Inwestorów Indywidualnych

**W skład konsorcjum detalicznego wchodzi: Biuro Maklerskie Alior Banku,
Dom Maklerski mBanku, Dom Maklerski BOŚ, Dom Maklerski BDM.**

BOOMBIT

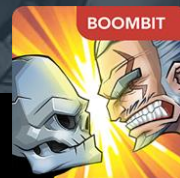
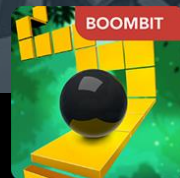
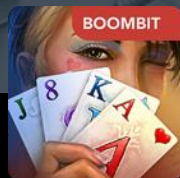
DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ!

KONTAKT

Marek Bugdoł

+48 575 896 041

boombit@innervalue.pl



Słownik skrótów i pojęć branżowych.

Termin	Skrót	Definicja
Average Revenue Per User	ARPU	Średni przychód w przeliczeniu na jednego użytkownika w określonej jednostce czasu.
Cost per Install	CPI	Koszt nakładów marketingowych poniesionych na pozyskanie jednego użytkownika.
Game as a Service	GaaS	Model produkcji i wydawania gier oparty na dogłębnej analizie danych i optymalizacji kluczowych wskaźników.
Game as a Product	GaaP	Model produkcji i wydawania gier oparty głównie na organicznym wzroście i przychodach z reklam.
Gross revenue		Przychody w tym koszty platformy (Google i Apple).
Hard Launch	HL	Moment, w którym produkt zostaje udostępniony globalnie za pośrednictwem cyfrowych platform dystrybucyjnych oraz rozpoczyna się jego oficjalna promocja.
In App Purchase	IAP	Mikropłatności w grach.
Monthly Active Users	MAU	Liczba aktywnych użytkowników w ujęciu miesięcznym.
Net revenue		Przychody pomniejszone o koszty platformy (Google i Apple).
Return on Advertising Spend	ROAS	Zwrot wydatków, które zostały poniesione na reklamę.
Soft Launch	SL	Wydanie gry dla ograniczonej grupy odbiorców i/lub na ograniczoną liczbę platform sprzętowych w celu zebrania ocen, zbadania reakcji użytkowników końcowych na proponowaną formę i zawartość gry oraz weryfikację kluczowych parametrów monetyzacji przed rozpoczęciem globalnej promocji.
User Acquisition	UA	Pozyskiwanie graczy (płatne).

Zastrzeżenie prawne.

Niniejszy dokument (oraz informacje w nim zamieszczone) nie stanowi oferty sprzedaży ani zaproszenia do składania ofert zakupu papierów wartościowych na terytorium Stanów Zjednoczonych Ameryki. Papiery wartościowe mogą być oferowane i zbywane na terytorium Stanów Zjednoczonych Ameryki po ich zarejestrowaniu zgodnie z amerykańską ustawą o papierach wartościowych z 1933 r. ze zmianami (U.S. Securities Act of 1933, „Amerykańska Ustawa o Papierach Wartościowych”) albo na podstawie wyjątku od obowiązku rejestracyjnego przewidzianego w Amerykańskiej Ustawie o Papierach Wartościowych. Papiery wartościowe opisane w niniejszym dokumencie nie zostały ani nie zostaną zarejestrowane zgodnie z Amerykańską Ustawą o Papierach Wartościowych, ani nie są oferowane publicznie na terytorium Stanów Zjednoczonych Ameryki.

Niniejszy dokument ma charakter wyłącznie promocyjny i nie stanowi prospektu w rozumieniu przepisów prawnych, za pośrednictwem których dokonano implementacji Dyrektywy 2003/71/WE (ze zm.) (Dyrektywa ta łącznie z przepisami prawa, za pośrednictwem których nastąpiła jej implementacja w danym Państwie Członkowskim oraz z innymi właściwymi przepisami prawa, zwana dalej „Dyrektywą Prospektową”) i nie stanowi oferty sprzedaży ani zaproszenia do nabycia papierów wartościowych.

Prospekt, który został zatwierdzony przez Komisję Nadzoru Finansowego w dniu 5 kwietnia 2019 r. wraz z aneksami i komunikatami aktualizującymi („Prospekt”), jest jedynym prawnie wiążącym dokumentem ofertowym zawierającym informacje o BoomBit S.A. („Spółka”) i oferowanych papierach wartościowych Spółki, a także o ich dopuszczeniu i wprowadzeniu do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Prospekt jest dostępny na stronie internetowej Spółki (www.boombit.com) oraz dodatkowo, wyłącznie w celach informacyjnych, na stronie internetowej Vestor Dom Maklerski Spółka Akcyjna (www.vestor.pl).

Niniejszy materiał nie stanowi, ani nie powinien być traktowany jako oferta, zachęta lub zaproszenie do złożenia zapisu, świadczenia usług subemisji lub nabycia w inny sposób papierów wartościowych Spółki, ani nie powinien w całości lub w części stanowić podstawy, ani nie należy się na niego powoływać w związku z jakąkolwiek umową nabycia lub złożenia zapisu na papiery wartościowe Spółki, ani nie powinien w całości lub w części stanowić podstawy, ani nie należy się na niego powoływać w związku z jakąkolwiek inną umową lub zobowiązaniem. W konsekwencji, każda decyzja inwestycyjna w przedmiocie nabycia lub złożenia zapisu na papiery wartościowe Spółki powinna być podjęta tylko i wyłącznie na podstawie informacji zawartych w Prospekcie.

Rozpowszechnianie tego dokumentu w niektórych państwach może być zabronione. Niedozwolona jest dystrybucja niniejszego dokumentu na terytorium Kanady, Japonii lub Australii. Informacje zawarte w załączonym dokumencie nie stanowią oferty sprzedaży ani zaproszenia do złożenia oferty nabycia papierów wartościowych w Kanadzie, Japonii lub Australii.