



MLP

GROUP

Conservative approach to growth in industrial assets in core urban areas in Europe

Prezentacja inwestorska
Listopad 2025

ZASTRZEŻENIE



WAŻNE: Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) zawiera informacje finansowe, operacyjne, prawne oraz inne (łącznie „Informacje”) dotyczące MLP Group S.A. („Spółka”) oraz jej działalności. Prezentacja ma charakter ściśle poufny i jest przekazywana wybranym osobom posiadającym odpowiednie doświadczenie zawodowe wyłącznie do celów dyskusyjnych. Uzyskując dostęp do Prezentacji, akceptują Państwo warunki w niej zawarte. Dokument jest niekompletny bez odniesienia do wszelkich innych publicznie dostępnych informacji oraz powinien być analizowany wyłącznie łącznie z nimi i z wszelkimi rozmowami prowadzonymi ze Spółką.

Prezentacja ma charakter wyłącznie informacyjny i nie stanowi prospektu, memorandum ofertowego, oferty ani zaproszenia do nabycia, inwestycji lub podjęcia jakichkolwiek działań dotyczących papierów wartościowych. Żadna część prezentacji ani fakt jej udostępnienia nie powinny stanowić podstawy jakiegokolwiek umowy, zobowiązania czy decyzji inwestycyjnej — ani być na nich opierane.

Spółka nie składa żadnych oświadczeń ani zapewnień dotyczących dokładności ani kompletności informacji zawartych w Prezentacji, innych modelach lub materiałach udostępnionych w związku z Prezentacją, ani zasadności przyjętych założeń. Żadna osoba nie będzie uprawniona do dochodzenia roszczeń przeciwko Spółce, jej dyrektorom, członkom zarządu, pracownikom, doradcom czy innym osobom w związku z dokładnością lub kompletnością jakichkolwiek informacji. Informacje zawarte w Prezentacji mogą być zmieniane lub uzupełniane bez powiadomienia, a zmiany te mogą mieć charakter istotny.

Niniejsza Prezentacja oraz wszelkie związane z nią prezentacje ustne mają charakter wyłącznie informacyjny i poglądowy — nie stanowią oferty sprzedaży, zaproszenia do składania ofert ani zachęty do zakupu czy objęcia jakichkolwiek papierów wartościowych w jakiegokolwiek jurysdykcji. Żadne papiery wartościowe nie będą oferowane w jurysdykcjach, w których oferta byłaby niezgodna z prawem przed dokonaniem rejestracji lub kwalifikacji zgodnie z lokalnym prawem. Jakiegokolwiek papiery wartościowe emitowane przez Spółkę lub jej podmioty zależne nie będą rejestrowane na podstawie amerykańskiej ustawy Securities Act z 1933 r. i nie mogą być oferowane ani sprzedawane w Stanach Zjednoczonych bez rejestracji lub odpowiedniego zwolnienia. Prezentacja ani jej część nie mogą być publikowane, rozpowszechniane ani dystrybuowane w Stanach Zjednoczonych. Naruszenie tych ograniczeń może stanowić przestępstwo. Nie będzie również przeprowadzana żadna oferta publiczna papierów wartościowych w USA. Akceptując Prezentację, potwierdzają Państwo, że znajdują się poza terytorium USA, zgodnie z Regulation S przepisów Securities Act.

Prezentacji nie wolno kopiować, reprodukować (w całości ani w części), rozpowszechniać ani przekazywać osobom trzecim bez uprzedniej pisemnej zgody Spółki. Otrzymanie Prezentacji nie oznacza nawiązania relacji klient-doradca ani nie zapewnia ochrony przewidzianej dla klientów Spółki. Dokument nie jest przeznaczony do dystrybucji ani używania w krajach, w których byłoby to sprzeczne z lokalnym prawem lub wymagałoby dokonania rejestracji lub uzyskania licencji. Informacje w Prezentacji mogą obejmować wyniki analiz ilościowych odnoszących się do możliwych przyszłych zdarzeń, które mogą nie wystąpić, i nie stanowią pełnej analizy wszystkich istotnych aspektów działalności Spółki. Niektóre dane finansowe i rynkowe mogą być zaokrąglone — w związku z tym sumy mogą nie stanowić dokładnej sumy elementów składowych, a zmiany procentowe są liczone na podstawie danych niezaokrąglonych.

Prezentacja zawiera projekcje i stwierdzenia dotyczące przyszłości. Słowa takie jak „wierzy”, „oczekuje”, „może”, „mógłby”, „zakłada”, „zamierza” czy „planuje” identyfikują takie stwierdzenia. Obejmują one wszystkie informacje inne niż dane historyczne, w tym informacje dotyczące sytuacji finansowej Spółki, jej strategii, planów i celów. Stwierdzenia te obarczone są znanymi i nieznanymi ryzykami oraz niepewnościami, które mogą spowodować, że rzeczywiste wyniki Spółki będą istotnie odmienne od przedstawionych. Opierają się na wielu założeniach dotyczących obecnej i przyszłej strategii oraz warunków prowadzenia działalności. Spółka nie udziela żadnych zapewnień co do zasadności tych założeń. Ponadto część założeń dotyczących przyszłych zdarzeń może okazać się nietrafna. Stwierdzenia dotyczące przyszłości odnoszą się wyłącznie do daty ich sporządzenia, a Spółka nie jest zobowiązana do ich aktualizacji. Informacje nie stanowią prognozy wyników.

Ani Spółka, ani jej podmioty powiązane, doradcy czy przedstawiciele nie ponoszą odpowiedzialności za jakiekolwiek straty wynikające z użycia Prezentacji lub jej treści. Dane branżowe i rynkowe pochodzą z oficjalnych lub zewnętrznych źródeł; choć uznaje się je za wiarygodne, nie gwarantuje się ich kompletności ani dokładności. Spółka nie weryfikowała niezależnie tych danych. Część danych pochodzi z analiz wewnętrznych oraz szacunków Spółki, opartych na wiedzy i doświadczeniu jej kadry zarządzającej — dane te nie zostały niezależnie zweryfikowane i mogą ulec zmianie. W związku z tym nie należy polegać wyłącznie na informacjach rynkowych przedstawionych w Prezentacji.

Należy zauważyć, że niektóre informacje finansowe mogły nie zostać poddane audytowi ani przeglądowi i mogą być oparte na danych zarządczych. Spółka może prezentować miary niefinansowe (niezgodne z MSSF), takie jak m.in. EBITDA, EBITDA powtarzalna, EBITDA skorygowana, nakłady inwestycyjne, zadłużenie netto, GAV, NAV, LTV netto, wskaźniki pokrycia odsetek oraz inne wskaźniki operacyjne. Nie stanowią one miar sprawozdawczych zgodnych z MSSF i mogą być nieporównywalne z analogicznymi wskaźnikami innych spółek.

O ile nie wskazano inaczej, informacje zawarte w Prezentacji obowiązują na dzień jej przygotowania i mogą ulec zmianie bez powiadomienia. Spółka ani jej doradcy nie zobowiązują się do aktualizowania danych lub udostępniania dodatkowych informacji ani poprawiania ewentualnych nieścisłości. EU MiFID II / UK MiFIR – wyłącznie dla klientów profesjonalnych / ECP. Grupa docelowa (product governance) obejmuje wyłącznie uprawnione kontrahenty i klientów profesjonalnych.

Dokument nie zawiera KID zgodnego z PRIIPs ani brytyjskiego UK PRIIPs, gdyż papiery wartościowe nie są przeznaczone dla inwestorów detalicznych w EOG ani w Wielkiej Brytanii.

DZISIEJSI PREZENTERZY



Radosław T. Krochta
CEO & Prezes Zarządu

- Radosław **dołączył do MLP Group w 2010 roku jako CFO**, a w 2016 roku objął funkcję CEO i Prezesa Zarządu.
- Ma **ponad 29-letnie doświadczenie w branży nieruchomości i finansów** zarówno w Europie, jak i w USA.
- Przed dołączeniem do MLP Group Radosław był **Dyrektorem w Deloitte Advisory** w dziale doradztwa strategicznego odpowiedzialnym za region CEE.
- W latach 2001-2004 pełnił funkcję **CFO w Dresdner Bank Polska**.
- Radosław rozpoczął swoją karierę zawodową w PwC, gdzie osiągnął poziom menedżerski i pracował w Polsce oraz USA
- Radosław ukończył podyplomowe studia na Uniwersytecie Columbia oraz posiada tytuł MBA Uniwersytetu Nottingham Trent.



Maciej Müldner
CFO & Członek Zarządu

- Maciej **dołączył do MLP Group w lipcu 2025**.
- Przed dołączeniem do MLP Group zajmował **kluczowe stanowiska w Dentsu Group** w Polsce i regionie CEE.
- Wcześniej przez **prawie 20 lat pracował w branży budowlanej i nieruchomościowej w Skanska Group**, gdzie zajmował różne stanowiska kierownicze i był **odpowiedzialny za Polskę, Rumunię, Europę Środkowo-Wschodnią i Niemcy**.
- Ponadto nadzorował operacje finansowe w firmach zajmujących się inwestycjami w nieruchomości, takich jak Skanska Property, Echo Investment i Archicom
- Maciej rozpoczął swoją karierę w sektorze bankowym, pracując dla Bank Austria Creditanstalt i Deutsche Bank.
- Posiada dyplom z Zarządzania uzyskany na Uniwersytecie Warszawskim



AGENDA

1	MLP GROUP W SKRÓCIE	5
2	KLUCZOWE CZYNNIKI KREDYTOWE	15
3	WYNIKI FINANSOWE	26
A	ZAŁĄCZNIKI	31

01. MLP GROUP W SKRÓCIE



01.

MLP GROUP W SKRÓCIE

Konserwatyzm, zarządzanie ryzykiem i dywersyfikacja



MLP Group to wiodąca europejska platforma logistyczna o pionowo zintegrowanym modelu biznesowym, specjalizująca się w budowie, posiadaniu i zarządzaniu parkami magazynowo-produkcyjnymi oraz biznesowymi klasy A.

Stabilny, długoterminowy biznes, odporny na zmiany rynkowe, trendy oraz tempo rozwoju technologii.

1.

MLP Group posiada portfel uniwersalnych obiektów magazynowych przystosowanych dla wielu najemców, **zlokalizowanych wyłącznie w kluczowych obszarach miejskich i metropolitalnych** na swoich głównych rynkach: Polsce, Niemczech, Austrii i Rumunii.

2.

Portfel MLP Group składa się wyłącznie z nieruchomości logistycznych i przemysłowych o średniej powierzchni około **7000 mkw. i nie obejmuje projektów typu build-to-suit (BTS)**.

3.

Ponad **60%** całkowitej powierzchni najmu brutto (GLA) zostało zbudowane w ciągu ostatnich **5 lat**, a około **85%** aktywów ma mniej niż **10 lat**. Na dzień 30 września 2025 r. średni wiek budynków wynosił około **6,6 lat** – **są to najnowsze obiekty na rynku**.

4.

Portfel nieruchomości jest przyszłościowy, bardzo elastyczny i łatwy do wynajęcia, a dodatkowo korzysta z doskonałych lokalizacji wyłącznie **na głównych rynkach i w dużych ośrodkach miejskich**.

5.

MLP Group zarządza powierzchnią około **1,6 mln mkw. GLA** i posiada strategiczne rezerwy gruntów o powierzchni około **2,4 mln mkw.**

6.

Portfel MLP Group składa się z:

- **Blue chipowych najemców (ocenionych przez Dun & Bradstreet na 1 lub 2)** osiągających wzrost czynszów na porównywalnym poziomie (10% w okresie LTM do 25 września),
- Długiego WAULT wynoszącego **> 7 lat**,
- **95% wskaźnika wynajęcia**,
- **99% ściągalności czynszów** przy niemal zerowej liczbie zaległości,
- **99% utrzymania najemców**,
- **100% indeksowanych inflacją najemców**.

Notowana na GPW w Warszawie od 2013 roku.

01.

MLP GROUP W SKRÓCIE

Doskonałość operacyjna i zdyscyplinowana strategia inwestycyjna



DOBRE WYNIKI OPERACYJNE (STAN NA 30 WRZEŚNIA 2025 R.)

1,6 mln mkw.

GLA

95%⁽¹⁾

Długoterminowe wynajęcie

99%

Wskaźnik retencji

100%

Umowy najmu indeksowane wg wskaźnika EURO HICP bez CAP

99%

Ściągalność czynszów (w ciągu 60 dni)

7,3 LAT

WAULT

2,4 mln mkw.

Bank ziemi

ok. 80%

Portfela posiada certyfikaty BREEAM (Excellent/Very Good) albo DGNB (Gold/Platinum)

32%

przychodów z wynajmu od 10 największych najemców

Uwagi: (1) Stan na dzień 30 września 2025 r. Obłożenie wynosi około 91%

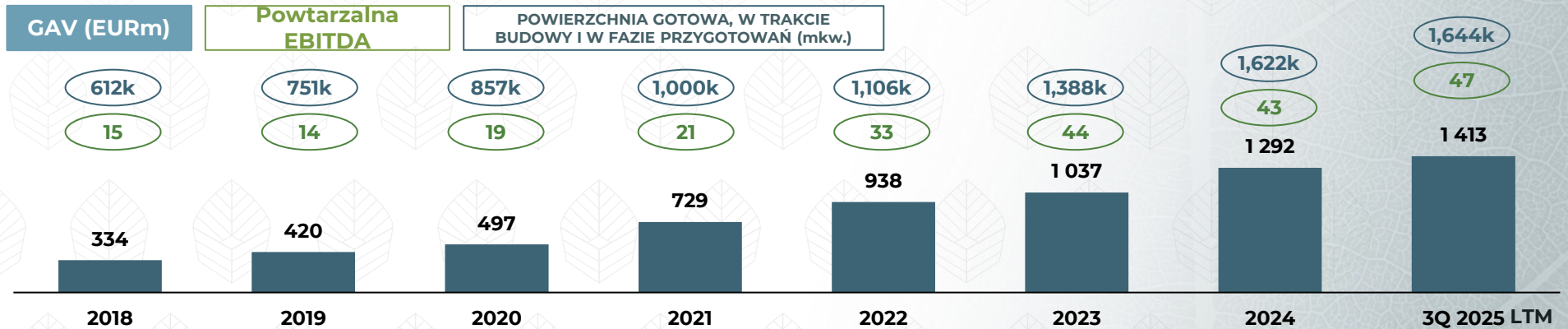
01.

MLP GROUP W SKRÓCIE

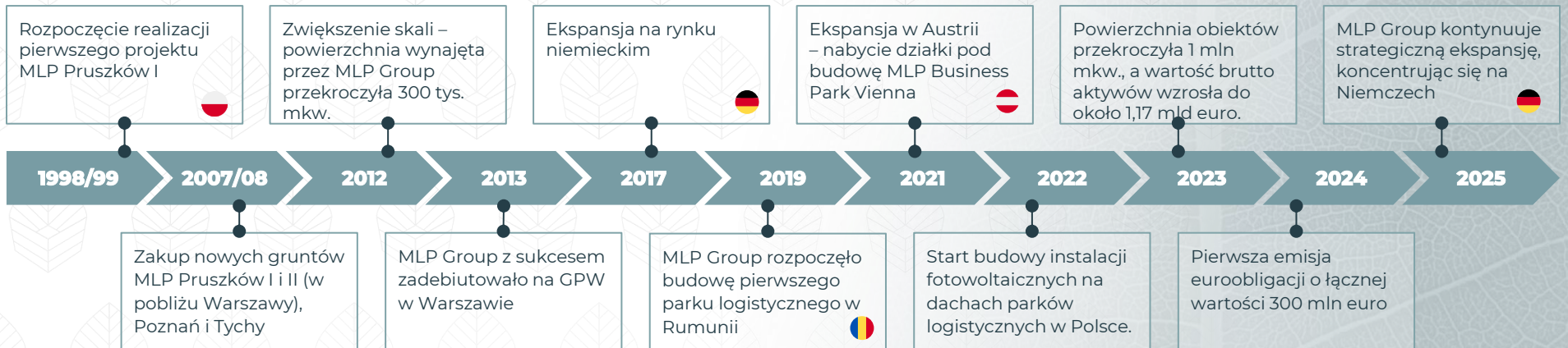
Przekonująca historia zrównoważonego rozwoju



GAV WZRÓSŁ 4,2 KROTNIE W CIĄGU 7 LAT



HISTORIA FIRMY – NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA



01.

MLP GROUP W SKRÓCIE

MLP Group działa na 4 europejskich rynkach

- Koncentracja na nabywaniu gruntów sąsiadujących z istniejącymi parkami lub położonych w atrakcyjnych lokalizacjach, w pobliżu hubów logistycznych i korytarzy transportowych oraz dużych, gęsto zaludnionych miast.
- Pod względem geograficznym rozwój na rynkach niemieckim i polskim pozostanie priorytetem.
- Uzupełnione działaniami w Rumunii i Austrii
- Utrzymanie ciągłej ekspansji w nowych atrakcyjnych lokalizacjach



01.

MLP GROUP W SKRÓCIE Kluczowe wydarzenia z ostatnich 12 miesięcy¹

12% WZROST PRZYCHODÓW⁽¹⁾ W Q3'25 YTD

- **Kluczowe wskaźniki finansowe** wzrosły o **dwucyfrowe wartości w ujęciu rok do roku**, potwierdzając długoterminowy liniowy trend wzrostowy
- Przychody za 9M'25 wyniosły **€72,5 mln**, co stanowi **12% wzrost (10% po korekcie kursowej)** vs 9M'24 które były na poziomie €64,7 mln
- 9M'25 EBITDA bez uwzględnienia przeszacowania wyniosła **€38 mln** odzwierciedlając **wysoką marżę na poziomie 52%** i wzrost o **13% w ujęciu r./r.**

188K MKW. WYNAJĘTEJ POWIERZCHNI W Q3'25 YTD

- **188,384 mkw.** wynajętej powierzchni, w tym **92,442 sqm** nowych umów, z budżetem **300,000 mkw.** na rok 2025
- Wysoki wskaźnik wynajęcia utrzymany na poziomie **91%⁽²⁾**, **ściągłość czynszów na poziomie 99% przy niemal zerowej liczbie zaległości**, a średni okres najmu (**WAULT**) wynosi około **7,3 lat.**
- **Przychody z wynajmu wyniosły €41 mln w okresie 9M 2025**, co stanowi wzrost o 9% vs 9M 2024

327K SQM NOWYCH PROJEKTÓW URUCHOMIONYCH W Q3'25 YTD

- **c. 1,6 mln mkw. powierzchni najmu brutto ("GLA")** w tym powierzchnie w trakcie realizacji oraz strategiczna **rezerwa gruntów o powierzchni 2,4 mln mkw.⁽³⁾**
- **Silna baza projektów w przygotowaniu**- 326,844 mkw. projektów w trakcie realizacji
- Kilka nowych projektów uruchomionych i zrealizowanych w kluczowych lokalizacjach, **ze średnim poziomem wynajęcia przed oddaniem do użytku wynoszącym 80-90%** w momencie oddania do użytku.

1,74 MWP MOCY PANELI PV UUCHOMIONYCH W Q3'25 YTD

- **100% zielonej energii** w parkach logistycznych
- **Instalacje fotowoltaiczne o mocy 6,71 MWp**
- **Utrzymano poziom emisji CO2 na poziomie 0 ton przy wykorzystaniu w 100% energii odnawialnej w ujęciu r./r.**

STABILNA STRUKTURA KAPITAŁOWA Z DŁUGOTERMINOWYMI TERMINAMI WYMAGALNOŚCI

- Średni ważony termin zapadalności wynoszący **3,2 roku** i średni ważony koszt zadłużenia **na poziomie 4,9%.**
- Wskaźnik LTV na poziomie **44,9%** i wskaźnik ICR **na poziomie 1.8x**

Uwagi: (1) Za okres 12 miesięcy zakończony 30 września 2025 r.; (2) Długoterminowe obłożenie wynosi ok. 95%; (3) Obejmuje posiadane zasoby gruntów na dzień 30 września 2025 r.

01.

MLP GROUP W SKRÓCIE Kluczowe cele strategiczne MLP Group

1.

Ciągły zrównoważony wzrost portfela w kluczowych miastach na kluczowych rynkach, wyłącznie obiekty uniwersalne.

2.

Skupienie się na projektach z zakresu „logistyki miejskiej” (mniejsze obiekty / obiekty przemysłowe położone bliżej miast) jako motorze wzrostu; docelowy udział w portfelu brutto na poziomie około 30% do 2028 r.

3.

Kontynuacja rozwoju logistyki „big-box” (dla logistyki i przemysłu lekkiego) równoległe z segmentem miejskim.

4.

Dywersyfikacja bazy aktywów poprzez ekspansję w Niemczech (koncentracja na Zagłębiu Ruhry, Monachium, Frankfurt) i Wiedniu; cel dla Niemiec to około 33% portfela brutto do 2028 r.

5.

Rosnący w stałym tempie i wysoki wskaźnik Yield on Cost (YoC) na poziomie 11,5%.

6.

Ograniczanie negatywnego wpływu na środowisko i włączanie ESG do działalności biznesowej

01.

MLP GROUP W SKRÓCIE Strategia MLP Group w zakresie ESG

CELE STRATEGICZNE	ZADANIA DO OSIĄGNIĘCIA CELÓW
Ograniczanie negatywnego wpływu firmy na środowisko	<ul style="list-style-type: none">• Energia odnawialna z fotowoltaiki + efektywność energetyczna• Ograniczanie zużycia wody• Gospodarka odpadami• Różnorodność biologiczna
Podejmowanie kompleksowych działań mających na celu poprawę jakości środowiska i zwiększenie bezpieczeństwa środowiskowego lokalnych społeczności	<ul style="list-style-type: none">• Poprawa bezpieczeństwa i zdrowia pracowników oraz klientów• Zapewnienie bezpiecznego miejsca pracy dla pracowników• Stworzenie przyjaznego środowiska zewnętrznego• Wsparcie charytatywne
Włączanie ESG do działalności biznesowej i dostosowywanie interesów korporacyjnych do społecznych	<ul style="list-style-type: none">• Uwzględnianie wpływu projektów na środowisko, prawa człowieka i zmiany klimatyczne w procesach decyzyjnych.• Ustanowienie procedur i wyznaczenie mierzalnych celów w celu zapewnienia identyfikacji i unikania ryzyka związanego ze środowiskiem, klimatem i prawami człowieka• Działalności zgodnie z normami etycznymi• Komunikowanie strategii i działań w zakresie ESG



- Podejście MLP Group do zrównoważonego rozwoju opisano w Strategii ESG na lata 2022–2026.
- Projekty MLP Group posiadają certyfikaty BREEAM, OGNI i DGNB.



- MLP Group jest obecnie w trakcie zmiany swojej strategii, zwiększając swoje ambicje i opracowując plan dekarbonizacji

AKTUALNE CELE :

1. Neutralność węglowa w działalności
2. Zainstalowanie paneli PV o łącznej mocy **20 MW** w parkach MLP Group
3. Zwiększenie udziału zielonej energii wytwarzanej przez instalacje fotowoltaiczne w naszych parkach logistycznych, aby ostatecznie osiągnąć poziom 100%, a pozostałe zapotrzebowanie pokrywać zieloną energią z sieci..
4. Obniżenie kosztów zużywanej energii **poniżej średnich cen rynkowych.**

01.

MLP GROUP W SKRÓCIE

Wybrane aktywa z wysokiej jakości portfela nowoczesnych obiektów klasy A



MLP PRUSZKÓW II
(obok Warszawy) 355,2k mkw.

Wartość
rynkowa (EUR)
279,7 mn

Wskaźnik
pustostanów
0%



MLP POZNAŃ WEST
142,6 k mkw.

Wartość
rynkowa (EUR)
124,4 mn

Wskaźnik
pustostanów
5%



MLP PRUSZKÓW I
(obok Warszawy) 169,1k mkw.

Wartość
rynkowa (EUR)
95,9 mn

Wskaźnik
pustostanów
2%



MLP UNNA
57,2k mkw.

Wartość
rynkowa (EUR)
81,9 mn

Wskaźnik
pustostanów
0%



MLP POZNAŃ
79,9k mkw.

Wartość
rynkowa (EUR)
65,6 mn

Wskaźnik
pustostanów
14%



MLP Wrocław
66,4k mkw.

Wartość
rynkowa (EUR)
49,8 mn

Wskaźnik
pustostanów
11%



MLP Vienna
54,4k mkw.

Wartość
rynkowa (EUR)
104,0 mn

Wskaźnik
pustostanów
0%



MLP Łódź
49,9k mkw.

Wartość
rynkowa (EUR)
41,4 mn

Wskaźnik
pustostanów
0%



MLP BP Berlin
18,2k mkw.

Wartość
rynkowa (EUR)
34,5 mn

Wskaźnik
pustostanów
0%

Uwagi: Wartość rynkowa istniejących aktywów oraz aktywów w końcowej fazie realizacji zgodnie z raportami wyceny na półrocze 2025 r.

01.

MLP GROUP W SKRÓCIE Opinie klientów



WZROST WARTOŚCI AKTYWÓW PRZEMYSŁOWYCH POPARTY DOŚWIADCZENIAMI KLIENTÓW I ICH OPINIAMI



Robert Ciechociński – Lear Corporation

"Nasza współpraca z MLP Group opiera się na zaufaniu i przejrzystości. Zdecydowaliśmy się na współpracę z MLP Group, ponieważ lokalizacja zapewnia nam **dostęp do kadry inżynierskiej z Politechniki Warszawskiej**. Otrzymaliśmy od MLP Group **certyfikowane rozwiązanie energetyczne BREEAM**, które daje nam przewagę konkurencyjną w rozmowach z naszymi klientami. Polecam współpracę z MLP Group, ponieważ koncentruje się ona na obsłudze klienta i dostarczaniu skutecznych rozwiązań, które wspierają rozwój biznesu."



Gerard Brodzik – Siemens Real Estate

"Od lat korzystamy z przestrzeni oferowanych przez MLP Group i możemy śmiało powiedzieć, że jest to miejsce, które naprawdę **wspiera rozwój biznesu**. **Doskonała lokalizacja, nowoczesne wyposażenie i solidna infrastruktura** tworzą warunki sprzyjające stabilnej działalności biznesowej.

Kolejną istotną zaletą jest dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej w regionie, a także **bliskość dużego miasta, co ułatwia codzienne funkcjonowanie** naszej firmy. Ponadto **elastyczne i profesjonalne podejście** zespołu MLP Group potwierdza, że wybór tego parku był słuszną decyzją."



Izabela Oskierko – Pure Ice

"W 2020 roku, przy wyborze powierzchni produkcyjnej i magazynowej dla Pure Ice, MLP Group **wyróżniła się, dostosowując nowoczesny obiekt do konkretnych potrzeb Pure Ice**. **Ich bezbłędna współpraca** skłoniła nas do podpisania kolejnej umowy, w wyniku której wkrótce uruchomimy nową halę, która wesprze nasze ambitne plany rozwoju."



Jakub Wróblewski – DACHSER Sp. z o.o.

"Jako DACHSER od wielu lat współpracujemy z MLP Group, korzystając z powierzchni zarówno w MLP Pruszków II, jak i MLP Poznań. Oba parki **zapewniają nam warunki do świadczenia usług logistycznych – od doskonałej lokalizacji po nowoczesną infrastrukturę z dostępem do kluczowych szlaków transportowych**. W naszej codziennej działalności szczególnie cenimy otwartość na dostosowywanie obiektów i gotowość do wdrażania nowych rozwiązań technicznych, które umożliwiają nam płynne funkcjonowanie i dalszy rozwój, nawet na dużą skalę. Stabilne otoczenie, jasne zasady współpracy i **wysoka jakość utrzymania parków** sprawiają, że MLP Group jest naszym partnerem w dalszym rozwoju."



Lukasz Szymanski – Supply Chain & Production Director:

"**Od 17 lat współpracuję** z MLP Group, która potrafi **dostosować się do naszych zmieniających się potrzeb operacyjnych i strategicznych**, co umożliwiło Sarantis **rozszerzenie działalności w Polsce oraz Europie Środkowej i Wschodniej**."



Marek Grzybowski – Warsaw Distribution Centre Manager:

"**Ponad 20-letnia** współpraca z MLP Group odzwierciedla **silne, trwałe partnerstwo** oparte na **wzajemnym zrozumieniu i wspólnych celach**. Ich stała jakość, otwartość i dostosowane do potrzeb rozwiązania dają nam **pewność i przewidywalność w planowaniu rozwoju** operacyjnego w Polsce."

02. KLUCZOWE CZYNNIKI KREDYTOWE



02. KLUCZOWE CZYNNIKI KREDYTOWE

MLP może pochwalić się wyjątkowo solidnymi podstawami kredytowymi

1.

MLP Group to wiodąca europejska platforma logistyczna o **pionowo zintegrowanym** modelu biznesowym, specjalizująca się w rozwoju, posiadaniu i zarządzaniu **nowoczesnymi nieruchomościami magazynowymi i przemysłowymi klasy A**, przeznaczonymi dla wielu najemców, na swoich głównych rynkach w Polsce, Niemczech, Austrii i Rumunii.

2.

Skupienie na lokalizacjach **w pobliżu głównych ośrodków w stabilnych regionach**, z rosnącym zapotrzebowaniem na aktywa logistyczne i przemysłowe, przy wsparciu w postaci ograniczonej podaży, niewielkiej dostępności gruntów i wyzwań związanych z uzyskiwaniem pozwoleń.

3.

Wysokiej jakości, nowoczesne nieruchomości – ponad **60%** całkowitego portfela według powierzchni najmu brutto (GLA) zostało wybudowane w ciągu ostatnich **5 lat**, a około **85%** aktywów ma **mniej niż 10 lat**. Na dzień 30 września 2025 r. średni wiek budynków wynosił około **6,6 lat** – **najnowszy na rynku**.

4.

Atrakcyjna baza najemców **blue chip (ocena Dun & Bradstreet 1 lub 2)** osiągająca wzrost czynszów w ujęciu porównywalnym (10% w okresie ostatnich 12 miesięcy do 25 września), długi średni okres najmu (**WAULT**) **>7 lat, 99% utrzymania najemców** oraz zapewniająca niskie ryzyko, wysoce przewidywalne przepływy pieniężne zabezpieczone przed inflacją i wahaniami kursów walutowych..

5.

Dyscyplina wzrostu osiągnięta dzięki 15 latom realizacji projektów **zgodnie z harmonogramem i budżetem** oraz wsparta solidnym bilansem, **konserwatywną polityką finansową** i stabilizującymi zyskami z przeszacowania.

6.

Doświadczony zespół zarządzający z **wieloletnim doświadczeniem** i wspierającą bazą akcjonariuszy

02. KLUCZOWE CZYNNIKI KREDYTOWE

Model biznesowy zintegrowany pionowo

STRATEGICZNE PRZEJĘCIA NA RZEC WZROSTU

- Skupienie na szansach typu value-add
- Wykorzystanie lokalnych zespołów znających rynek
- Zwiększenie zwrotów poprzez selektywny recykling dojrzałych aktywów niezwiązanych z podstawową działalnością

SILNE MOŻLIWOŚCI ROZWOJOWE

- Dedykowane zespoły, kapitał i bank gruntów zapewniające ciągłą realizację projektów
- Zarządzanie ryzykiem, oparte na wewnętrznej wiedzy specjalistycznej
- Rozwój z myślą o przyszłości dzięki dostosowaniu do potrzeb najemców

Buduj & Utrzymuj

WYSOKIEJ JAKOŚCI ZARZĄDZANIE AKTYWAMI

- Dedykowane zarządzanie wewnętrzne z wydajnością opartą na procesach
- Aktywne zaangażowanie najemców i monitorowanie zdolności kredytowej
- Zabezpieczenie aktywów na przyszłość poprzez ESG i orientację na klienta

SCENTRALIZOWANE KOMPETENCJE W OBSZARACH WSPARCIA

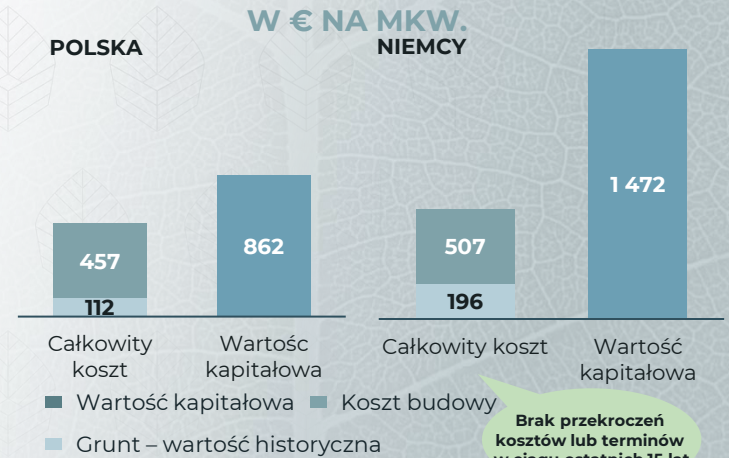
- Wewnętrzne, scentralizowane zespoły zapewniające skalowalną wydajność i wiedzę specjalistyczną
- Standaryzowane procesy, zaawansowane narzędzia i decyzje oparte na danych

WZROST WARTOŚCI

MODEL KREOWANIA WARTOŚCI



KOSZTY BUDOWY VS. WARTOŚĆ⁽¹⁾ BUDYNKÓW NA H1 2025



Uwagi: (1) Wartość kapitałowa: wartość po zakończeniu budowy (z wyceny)/mkw. (w budowie + planowane)

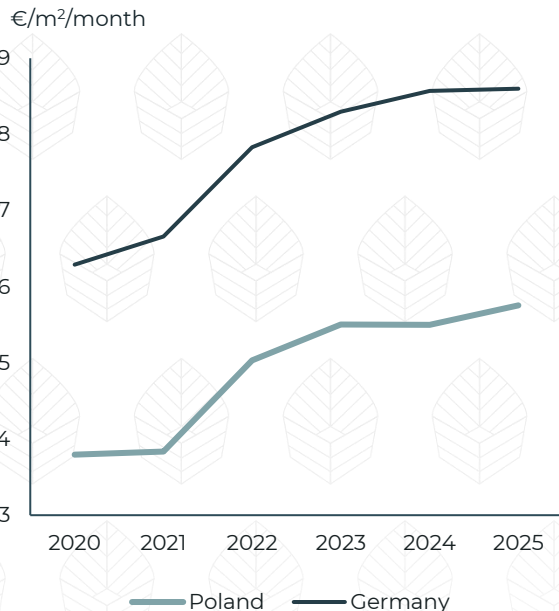
02. KLUCZOWE CZYNNIKI KREDYTOWE

Sektor przemysłowy korzysta z czynników napędzających wzrost strukturalny

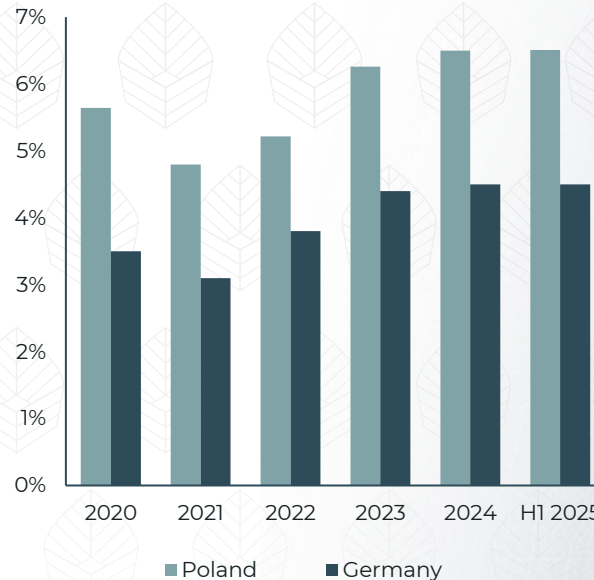
KLUCZOWE CZYNNIKI POPYTOWE ORAZ POZYTYWNE TRENDY W ZAKRESIE CZYNSZÓW PRIME I WZROSTU PKB

- Tech. wspierająca logistykę - automatyzacja i AI to szybsze i inteligentniejsze operacje
- Infrastruktura na światowym poziomie zapewnia płynną łączność regionalną
- Wysoka dynamika wynajmu i solidny wzrost czynszów odzwierciedlają silny popyt ze strony najemców
- Ograniczona podaż i niski wskaźnik pustostanów utrzymują cenę i stabilność aktywów
- Magnes dla inwestorów — stabilne yields i duże zainteresowanie kapitału instytucjonalnego
- Ożywienie gospodarcze wzmacnia długoterminową odporność rynku

STAWKI CZYNSZÓW PRIME



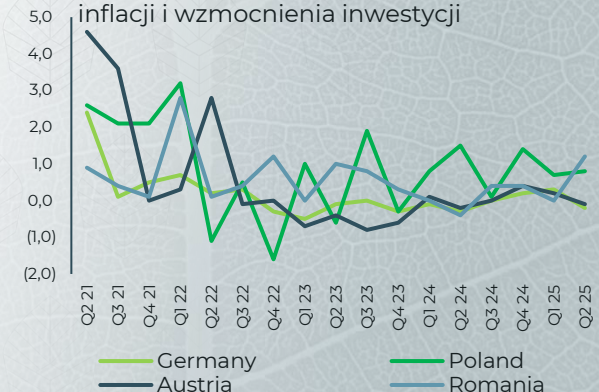
PRIME LOGISTICS YIELDS – STOPY ZWROTU



WZROST GDP

Poprawa makro wzmacnia popyt ze strony najemców i napływ kapitału do nieruchomości logistycznych.

- Polska przoduje w europejskim wzroście gospodarczym, wspierana przez konsumpcję krajową i produkcję
- Niemcy stabilizują się dzięki stopniowemu ożywieniu gospodarczemu w miarę spadku inflacji i wzmocnienia inwestycji



Uwagi: Trading Economics, Cushman & Wakefield

02.

KLUCZOWE CZYNNIKI KREDYTOWE

Skupienie się na logistyce miejskiej na kluczowych, odpornych rynkach

LOKALIZACJE MLP GROUP VS. KONKURENCJA



1.

Skupienie się na **najlepszych lokalizacjach na głównych rynkach**: Grupa koncentruje się na lokalizacjach w Polsce (rynek macierzysty), Niemczech, Austrii i Rumunii, w regionach o dobrych połączeniach komunikacyjnych, dostępności i populacji/zasobach siły roboczej.

2.

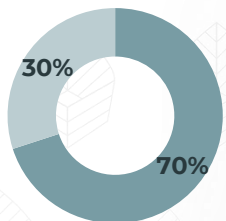
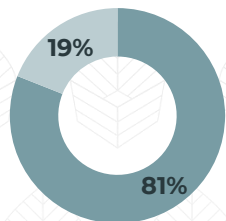
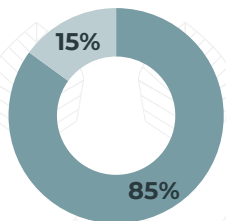
Logistyka miejska czynnikiem napędzającym wzrost: MLP rozszerza działalność o mniejsze obiekty na obrzeżach miast lub w ich centrum (o powierzchni 700–2500 mkw.) przeznaczone dla e-commerce, dostaw „ostatniej mili” i dystrybucji, oferujące większą odporność i wyższe zyski niż tradycyjne duże magazyny.

WARTOŚĆ GAV W PODZIALE NA TYPY AKTYWÓW⁽¹⁾

3Q 2024

3Q 2025

CEL NA KONIEC 2028



■ Big Box ■ City Logistic

3.

Czynniki strukturalne napędzają silny **popyt na europejskie aktywa logistyczne** – utrzymujący się wzrost handlu e-commerce, rekonfiguracja globalnych łańcuchów dostaw oraz nowe trwałe czynniki (**technologie podwójnego zastosowania, produkcja zbrojeniowa i infrastruktura centrów danych**), które dywersyfikują i wzmacniają popyt w całej Europie.

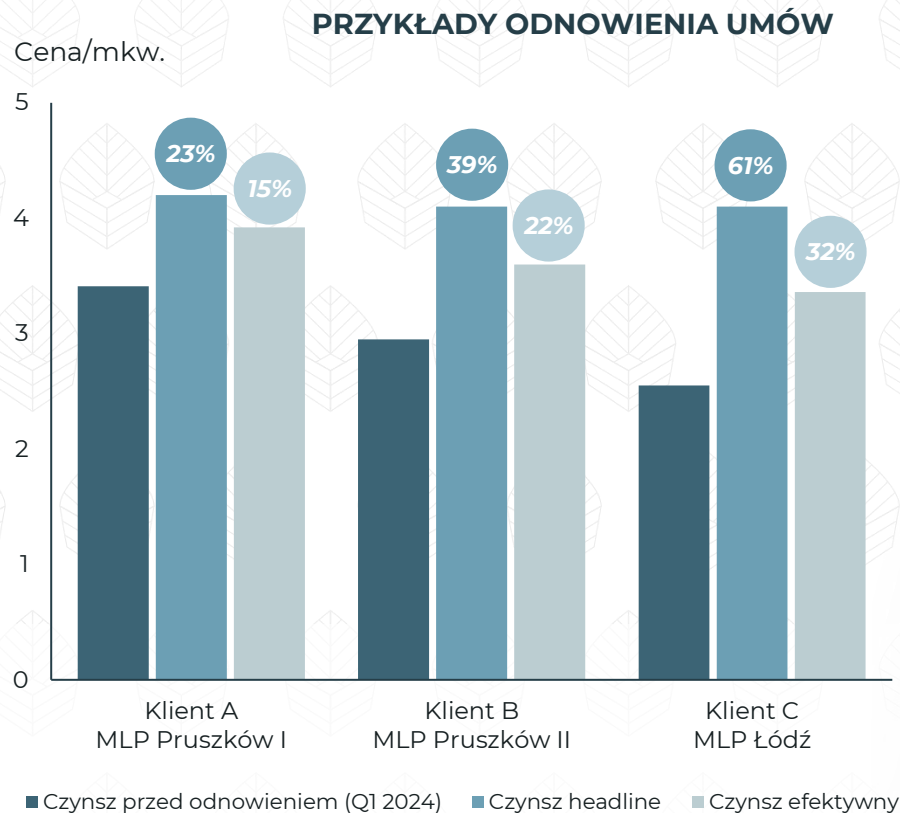
Przypis: (1) Uwzględnia istniejące aktywa oraz aktywa w budowie

02.

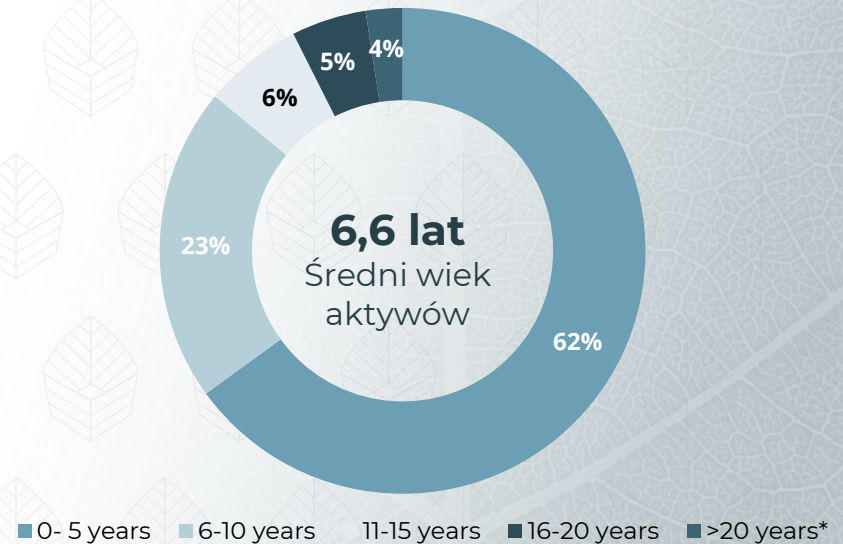
KLUCZOWE CZYNNIKI KREDYTOWE

Portfel wysokiej jakości, standaryzowanych, zrównoważonych i nowoczesnych aktywów

10% OGÓLNY WZROST CZYNSZÓW W UJĘCIU LIKE-FOR-LIKE (STAN NA 30 WRZEŚNIA)



OBIEKTY – WIEK BUDOWY (1) (2)
(% Z CAŁEGO GLA)



NAJEMCY BLUE-CHIP

AkzoNobel



SIEMENS

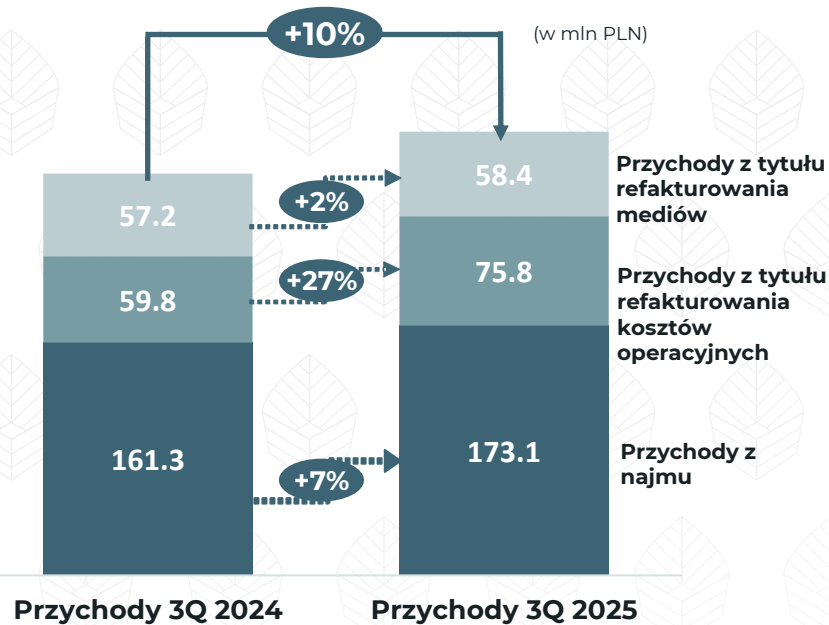


Przypisy: (1) Z wyłączeniem 49 tys. mkw. starszych budynków mających ponad 20 lat. (2) Okres 0-5 lat obejmuje również budynki, które zostaną oddane do użytku w ciągu najbliższych 3 miesięcy.

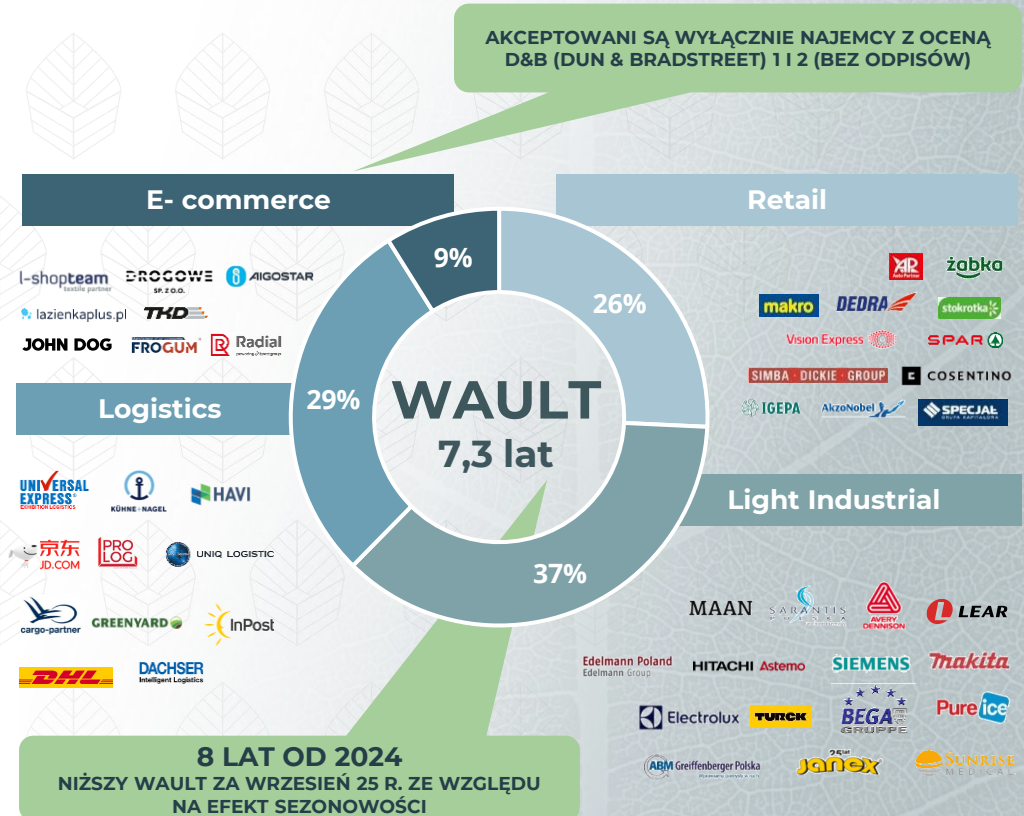
02. KLUCZOWE CZYNNIKI KREDYTOWE

Atrakcyjna baza najemców blue-chip z wyjątkowymi wskaźnikami KPI

- Struktura leasingu – ochrona przed inflacją**
 - 100% czynszów indeksowanych do CPI → dochody rosną wraz z inflacją
 - Zwroty kosztów mediów są automatycznie korygowane w górę
 - Leasing denominowany w euro zapewnia rzeczywistą stabilność wartości
 - Przychody odporne na wahania**
 - Najem netto (triple net)
 - Prawie zerowa liczba przypadków niewypłacalności
 - Blisko 100% odnowień
- Strumień przychodów „podobny do renty”



GLA WEDŁUG TYPU KLIENTA (MKW.) – %



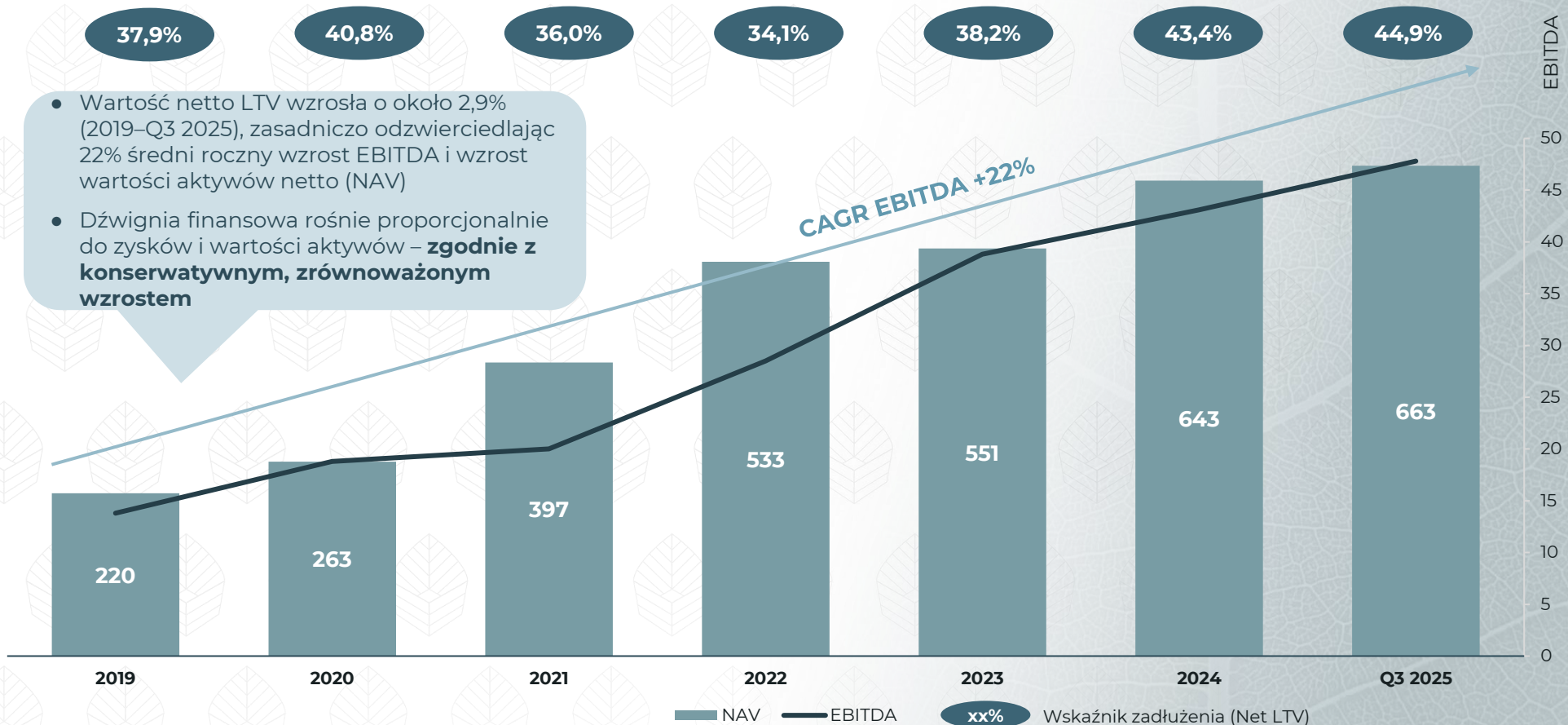
ok. 99% WSKAŹNIK UTRZYMANIA KLIENTÓW

02.

KLUCZOWE CZYNNIKI KREDYTOWE

Solidny bilans, stabilne przepływy pieniężne i konserwatywna polityka finansowa

WARTOŚĆ AKTYWÓW NETTO & EBITDA (W MLN EUR)



- Wartość netto LTV wzrosła o około 2,9% (2019–Q3 2025), zasadniczo odzwierciedlając 22% średni roczny wzrost EBITDA i wzrost wartości aktywów netto (NAV)
- Dźwignia finansowa rośnie proporcjonalnie do zysków i wartości aktywów – **zgodnie z konserwatywnym, zrównoważonym wzrostem**

Uwagi: Portfel MLP Group jest wyceniany w euro. Na potrzeby prezentacji sprawozdania finansowego wartość godziwa jest przeliczana na złote polskie według kursu wymiany EUR/PLN obowiązującego na dzień bilansowy.

02.

KLUCZOWE CZYNNIKI KREDYTOWE

Korzystne wskaźniki zadłużenia i rozłożony profil terminów zapadalności

➤ LTV **44,9%**

➤ NAV w mln EUR **663**

➤ Łączne zobowiązania finansowe w mln EUR): **677**

- Kredyty bankowe (zabezpieczone na aktywach MLP) w mln EUR **327**

- Obligacje (niezabezpieczone na aktywach MLP) w mln EUR **350**

➤ Ważona średnia całkowita stopa oprocentowania zobowiązań finansowych **4,9%**

➤ Dług netto/ Run Rate EBITDA **10.4x**

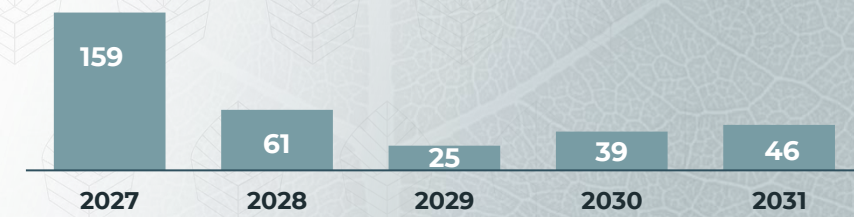
➤ Ważony średni pozostały okres zapadalności zadłużenia finansowego (w latach) **3,2**

RUN-RATE ICR 2025



*ICR w oparciu o Run Rate EBITDA wyliczony na podstawie umów, które zaczną obowiązywać jeszcze w 2025 roku

STRUKTURA ZAPADALNOŚCI ISTNIEJĄCYCH KREDYTÓW BANKOWYCH W MLN EUR



ZAPADALNOŚĆ OBLIGACJI W MLN EUR

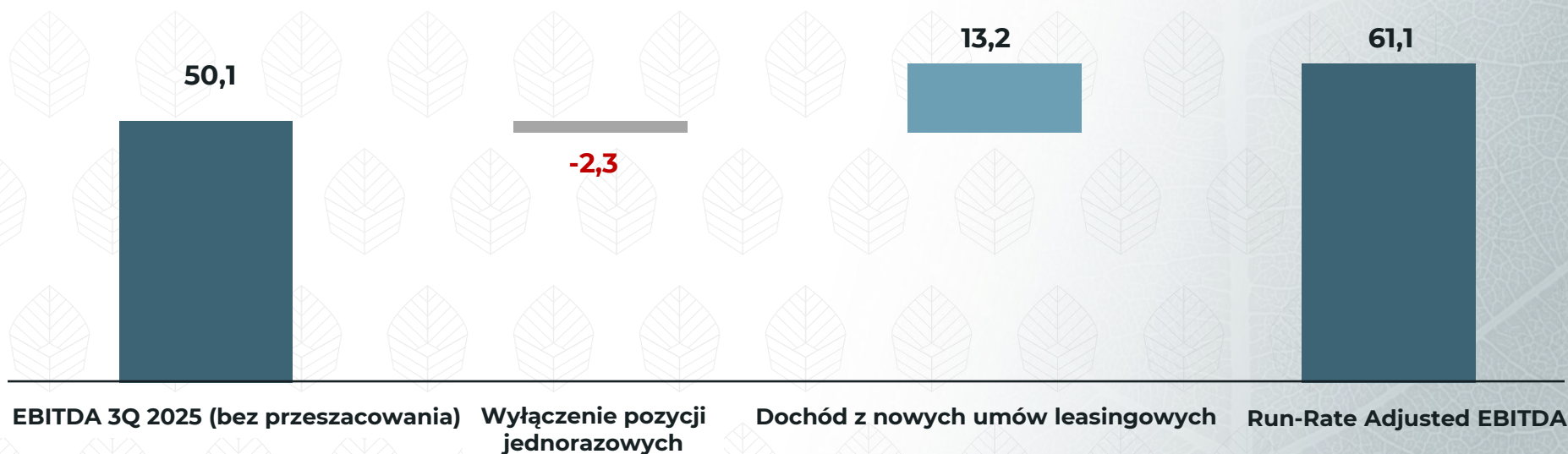


Przypis: (1) Uwzględnia naliczone odsetki

02. 3Q 2025 EBITDA

Run-Rate EBITDA

RUN-RATE EBITDA (W MLN EUR)



	3Q 2025 mln EUR	3Q 2024 mln EUR
Dług netto/EBITDA	12,6	10,8
Dług netto/ Run Rate EBITDA	10,4	n/d

Run-Rate EBITDA oznacza:(i) zannualizowaną EBITDA za 3 kwartał 2025 r. przed uwzględnieniem wyceny, plus(ii) wpływ wynikający z umów najmu zawartych przed 30 września 2025 r., które zaczęły generować przychody w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 30 września 2025 r., lecz których efekt nie został w pełni odzwierciedlony w wynikach za ten okres, plus(iii) wpływ wynikający z nowych umów najmu zawartych przed 30 września 2025 r., które nie zaczęły generować przychodów w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 30 września 2025 r., lecz które zaczną generować przychody po dacie raportowania (od 2025 r. dalej).

02.

KLUCZOWE CZYNNIKI KREDYTOWE Doświadczony, długoletni zespół zarządczy i stabilna grupa akcjonariuszy

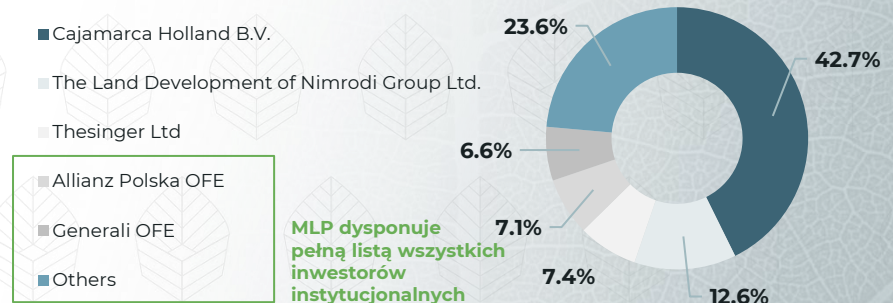
CEO & Prezes Zarządu	Wiceprezes Zarządu
 Radosław T. Krochta	 Michael Shapiro

- Dołączył do MLP Group S.A. w 2010
- 29 lat doświadczenia w sektorze finansowym w Europie i USA
- Prezes Zarządu MLP Group (1998-2016)
- 40 lat doświadczenia w realizacji projektów w sektorze nieruchomości

CFO & Członek Zarządu	CDO & Członek Zarządu	Chief Country Officer for Germany
 Maciej Müldner	 Agnieszka Góźdz	 Martin Birkert

- Maciej dołączył do MLP Group w lipcu 2025 jako CFO
- Przed dołączeniem do MLP zajmował kluczowe stanowiska w Dentsu Group i Skanska Group, ma +30-letnie doświadczenie w sektorze finansowym
- Dołączyła do MLP Group w 2015 jako Development Manager
- 16 lat doświadczenia w wynajmie powierzchni komercyjnych
- Dołączył do MLP Group w 2023 jako country manager for Germany
- Martin ma 17 letnie doświadczenie zdobyte w sektorze nieruchomości komercyjnych.

STRUKTURA AKCJONARIATU (STAN NA 30 WRZEŚNIA 2025)



**GŁÓWNY
INWESTOR OD
POCZĄTKU
DZIAŁALNOŚCI**

Cajamarca Holland B.V. posiada pakiet kontrolny w MLP Group co najmniej od 2014 r. (i jest powiązana z projektami założycielskimi spółki, takimi jak MLP Pruszków I), co świadczy o nieprzerwanym udziale w spółce i zaangażowaniu strategicznym trwającym ponad dekadę.

**STABILNE
WSPARCIE W
CYKLACH
RYNKOWYCH**

Utrzymanie pozycji większościowej w zmieniających się warunkach rynkowych i fazach ekspansji MLP Group odzwierciedla niezmiennie zaufanie do modelu biznesowego i zarządzania spółką.

**4 Z 6 MIEJSC
W RADZIE
NADZORCZEJ
SĄ
NIEZALEŻNE**

Pomimo tego, że ponad 50% udziałów w spółce znajduje się w posiadaniu instytucji, większość miejsc w radzie nadzorczej jest obsadzona niezależnie od większościowego udziałowca.

03. WYNIKI FINANSOWE

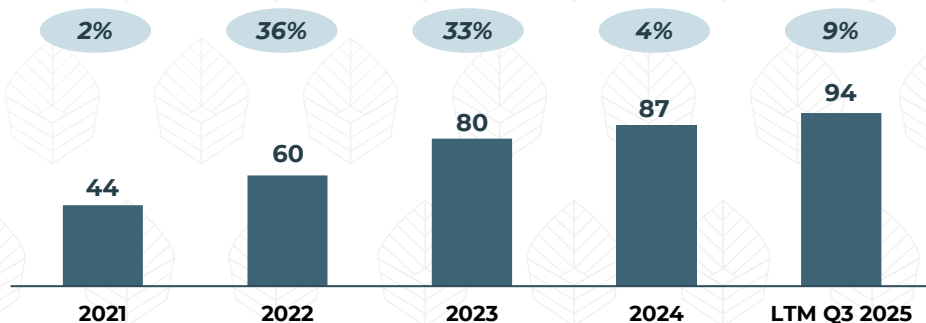


03.

WYNIKI FINANSOWE (1/3)

Dynamiczny wzrost i stabilne generowanie przepływów pieniężnych na przestrzeni lat

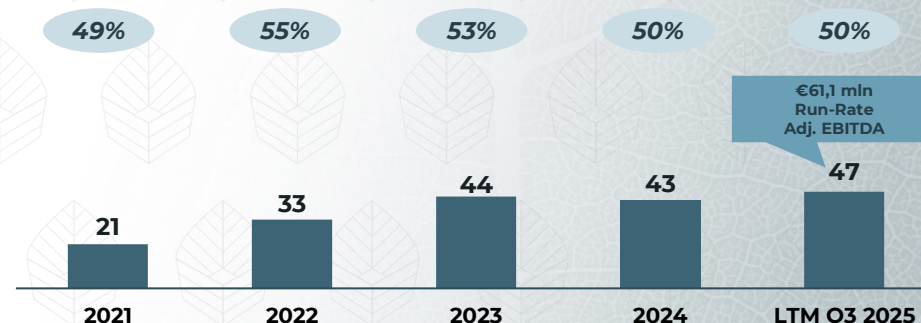
PRZYCHODY (€ MLN)



% Wzrost rok do roku

21% CAGR 2021-Q3'25

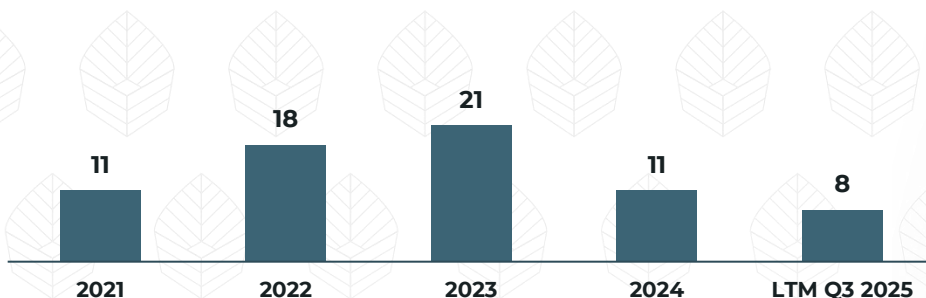
RECURRING EBITDA (€ MN)



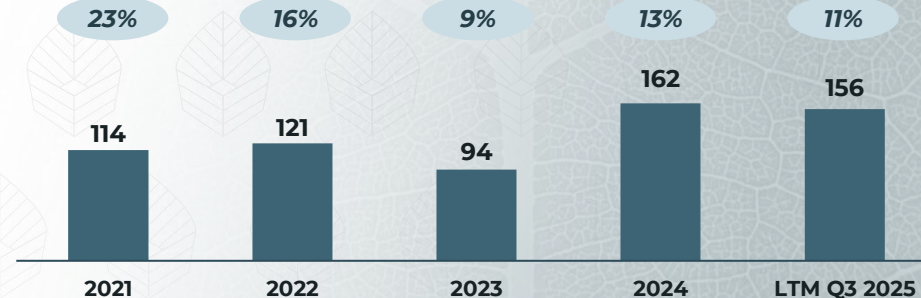
% Marża EBITDA

22% CAGR 2021-Q3'25

FFO (€ MLN)



UZNANIOWY CAPEX (€ MLN)



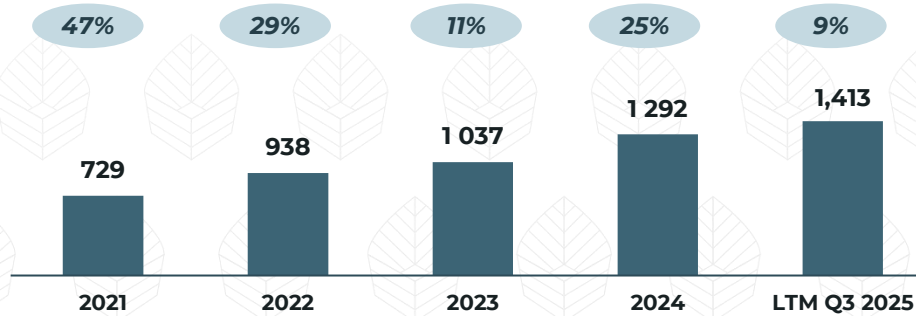
% Capex / GAV

	2021	2022	2023	2024	Q3'25
EUR/PLN P&L	4.58	4.69	4.53	4.30	4.25
EUR/PLN BS / CF	4.60	4.69	4.35	4.27	4.27

03. WYNIKI FINANSOWE (2/3)

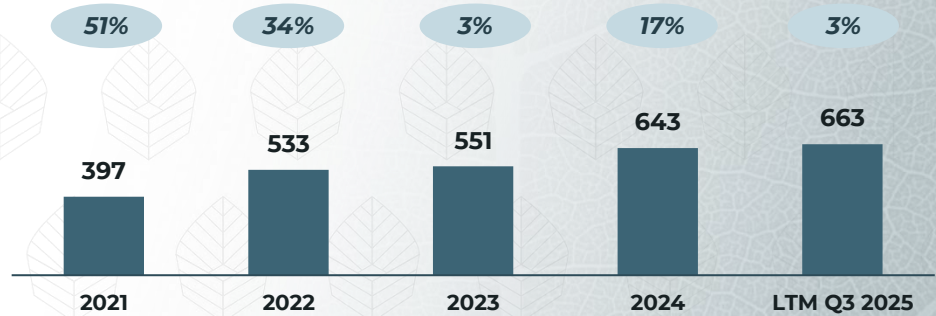
Dynamiczny wzrost i stabilne generowanie przepływów pieniężnych na przestrzeni lat

GAV (€ MLN)



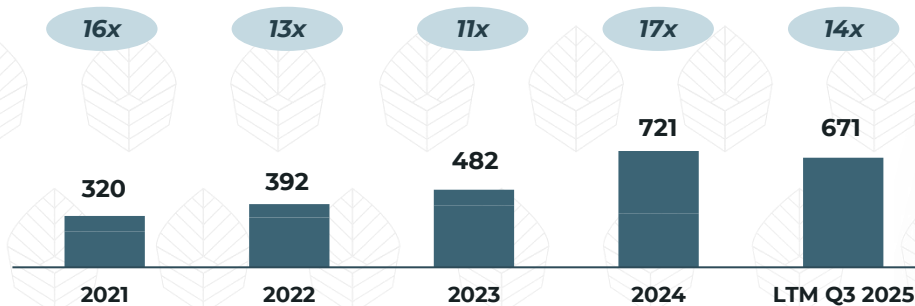
% Wzrost rok do roku

NAV (€ MLN)



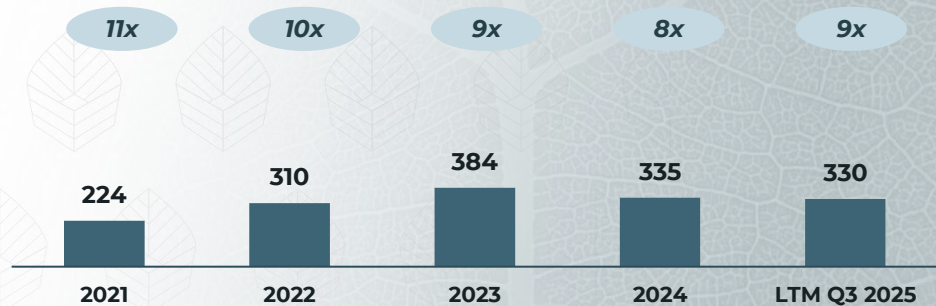
% Wzrost rok do roku

ZADŁUŻENIE BRUTTO (€ MLN)



x Recurring EBITDA

ZADŁUŻENIE ZABEZPIECZONE (€ MLN)



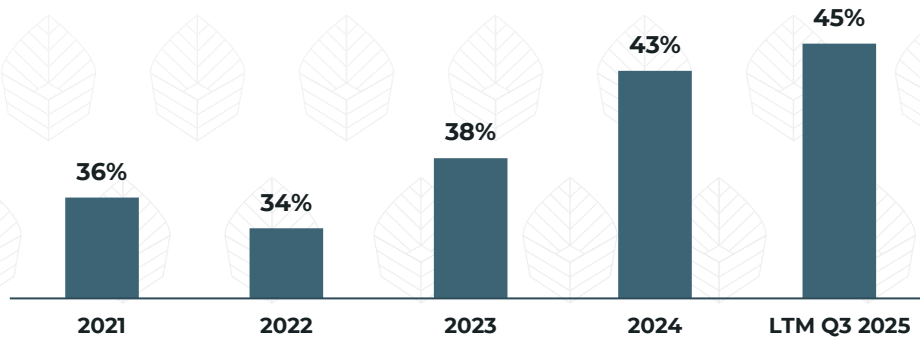
x Recurring EBITDA

	2021	2022	2023	2024	Q3'25
EUR/PLN P&L	4.58	4.69	4.53	4.30	4.25
EUR/PLN BS / CF	4.60	4.69	4.35	4.27	4.27

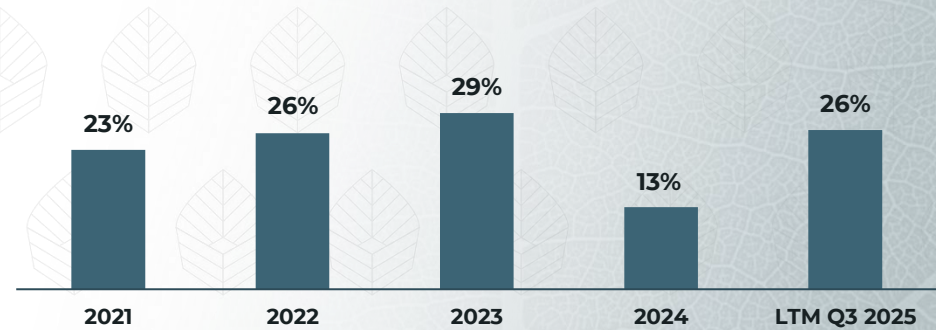
03. WYNIKI FINANSOWE (3/3)

Dynamiczny wzrost i stabilne generowanie przepływów pieniężnych na przestrzeni lat

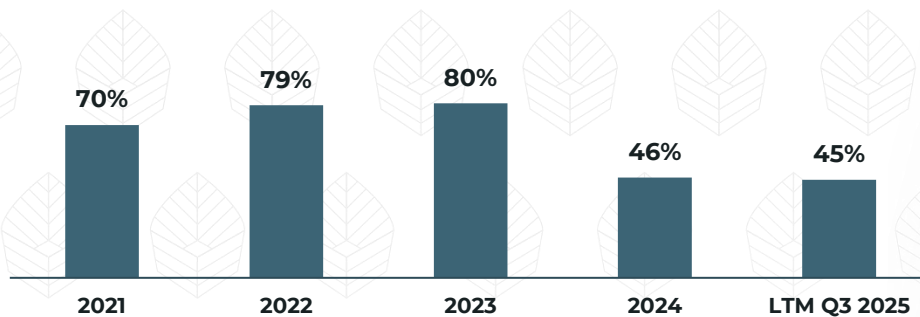
NET LTV – ZADŁUŻENIE NETTO DO WARTOŚCI AKTYWÓW (%)



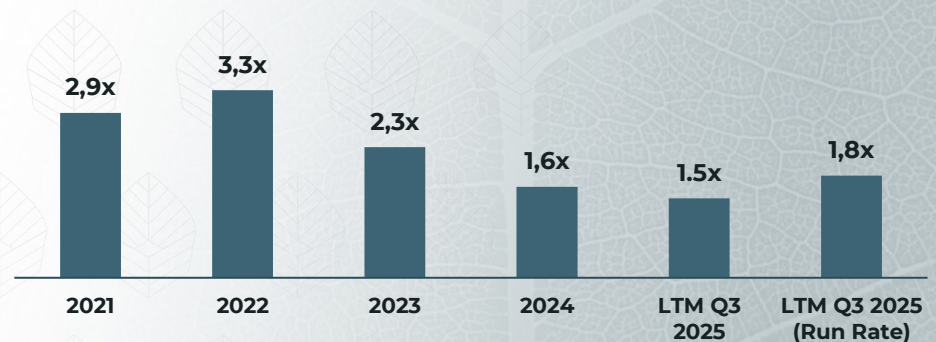
LTV NETTO (ZABEZPIECZONE) (%)



ZADŁUŻENIE ZABEZPIECZONE/ ZADŁUŻENIE BRUTTO (%)



WSKAŹNIK POKRYCIA ODSETEK NETTO PRZEZ EBITDA (X)



	2021	2022	2023	2024	Q3'25
EUR/PLN P&L	4.58	4.69	4.53	4.30	4.25
EUR/PLN BS / CF	4.60	4.69	4.35	4.27	4.27

03. 3Q 2025 PODSUMOWANIE WYNIKÓW

Główne wyniki za 3Q 2025 w EUR

EUR mln	Q3 2025	Q3 2024	% Zmiana	Q3 2025
	9M	9M		LTM
PRZYCHODY	73	65	12%	94
ZYSK NETTO/STRATA	21	62	(66%)	46
EBITDA⁽¹⁾	38	33	14%	48
DŁUG NETTO/EBITDA⁽¹⁾	12,6	10,8	18%	13,3
DŁUG NETTO/ RUN RATE EBITDA⁽²⁾	10,4	-	-	10,4
WSKAŹNIK OBŁOŻENIA	91%	92%	-	91%

Przypis: (1) EBITDA jest obliczana bez uwzględnienia wyceny (2) Wskaźnik Run Rate EBITDA jest obliczany od końca 2024 roku.



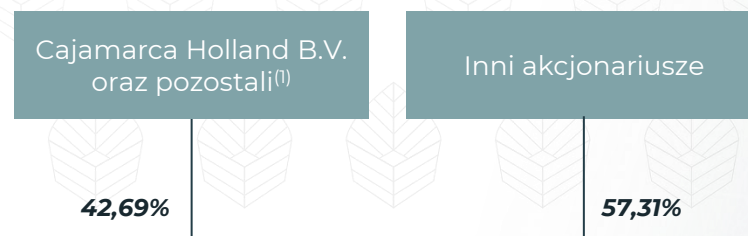
A.



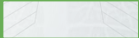
ZAŁĄCZNIKI



A. UPROSZCZONA STRUKTURA GRUPY

UPROSZCZONA STRUKTURA



-  = Emitent
-  = Podmioty niebędące gwarantem
-  = Grupa objęta ograniczeniami



(1) Na dzień 30 września 2025 r. głównym akcjonariuszem jest Cajamarca Holland B.V., posiadająca 42,69% akcji Emitenta. Cajamarca jest joint venture pomiędzy Land Development z Nimrodi Group Ltd. (wcześniej Israel Land Development Company Ltd.) a dwoma niezależnymi inwestorami pochodzącymi z Izraela. (2) Reprezentuje kwoty pozostające do spłaty z tytułu zabezpieczonych pożyczek senioralnych zaciągniętych przez wybrane spółki z Grupy na dzień 30 września 2025 r. Po uwzględnieniu Oferty, zabezpieczone pożyczki senioralne zaciągnięte przez wybrane spółki Grupy przewidują łączny limit zadłużenia do kwoty 330 mln EUR, z czego 77,75 mln EUR pozostawało niewykorzystane.

A. FILARY ZIELONYCH ZASAD FINANSOWANIA MLP GROUP

- Zgodność z ICMA GBP (wersja 2021)
- Zgodność z LMA GLP (wersja 2023)
- Kryteria kwalifikacji zgodne z Technicznymi Kryteriami Selekcji UE (TSC – EU Taxonomy Technical Screening Criteria) in line with the EU Taxonomy Technical Screening Criteria (TSC)



TERMINY I DEFINICJE

Term	Definition
Big Box	Duże projekty magazynowe lub centra dystrybucyjne.
CAGR	Skumulowana roczna stopa wzrostu.
City Logistics	Miejskie lub śródmiejskie projekty logistyczne, funkcjonujące pod marką MLP Business Parks, oferujące najemcom elastyczne, małometrażowe magazyny i lekkie powierzchnie produkcyjne, od 700 do 2 500 mkw.
EBITDA	Reprezentuje przychody netto z usług zarządzania nieruchomościami, pomniejszone o koszty dystrybucji oraz koszty administracyjne (z wyłączeniem amortyzacji oraz kosztów towarów i materiałów), powiększone o inne przychody i pomniejszone o inne koszty. EBITDA nie obejmuje zysków ani strat z wyceny inwestycji.
EURO HICP	Zharmonizowany indeks cen konsumpcyjnych (bez Wspólnej Polityki Rolnej – CAP); wskaźnik indeksacyjny.
FFO (Funds From Operations)	Reprezentuje nasz zysk/stratę przed opodatkowaniem, skorygowany o amortyzację, zmianę wartości nieruchomości inwestycyjnych, nieefektywną część wyceny instrumentów zabezpieczających, różnice kursowe netto, wycenę zadłużenia według zamortyzowanego kosztu, pozostałe przychody/koszty operacyjne pomniejszone o jednorazowe pozycje nieuwzględnione w innej działalności operacyjnej oraz pomniejszone o bieżący podatek dochodowy lub powiększone o podatek zwrócony.
GAV (Gross Asset Value)	Reprezentuje wartość naszych nieruchomości inwestycyjnych i rzeczowych aktywów trwałych zgodnie z MSSF; nie obejmuje lokali mieszkalnych oraz prawa użytkowania wieczystego.
GLA	Powierzchnia najmu brutto obliczana jako istniejąca powierzchnia w budowie.
ICR	Wskaźnik pokrycia odsetek, liczony jako EBITDA podzielona przez koszt odsetek netto.
IFRS	Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej.
Land Bank	Posiadany i opcjonalny bank ziemi.
LTM	Ostatnie dwanaście miesięcy.
NAV (Net Asset Value)	Reprezentuje różnicę pomiędzy aktywami a zobowiązaniami, równą kapitałowi własnemu Grupy.
Net LTV	Reprezentuje zadłużenie netto podzielone przez wartość GAV
Net Senior Secured Debt	Reprezentuje zadłużenie zabezpieczone senioralne pomniejszone o środki pieniężne i ich ekwiwalenty.
Net Total Debt	Reprezentuje całkowite zadłużenie pomniejszone o środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz kwoty zgromadzone na rachunkach rezerwowych obsługi zadłużenia (DSRA).
Occupancy	Obliczany jako proporcja GLA nieruchomości, które są wynajęte lub możliwe do wynajęcia i które podlegają umowom najmu w danym momencie. GLA wyklucza powierzchnie trwale niewynajmowalne, puste strukturalnie, w remoncie lub przebudowie, oraz powierzchnie oddane do użytkowania, ale jeszcze nieprzygotowane do generowania przychodów.
Recurring EBITDA	Reprezentuje EBITDA skorygowaną o jednorazowe lub nieregularne zdarzenia, które nie stanowią części działalności operacyjnej Grupy. Prezentujemy ją jako dodatkową informację istotną dla inwestorów, ukazującą trendy w naszej działalności.
Run-Rate EBITDA	Reprezentuje EBITDA skorygowaną o pełen wpływ określonych umów najmu zawartych w okresie dwunastu miesięcy do 30 września 2025 r., które nie rozpoczęły generowania przychodu w tym okresie, ale rozpoczną go przed 1 kwietnia 2027 r., oraz pełen wpływ umów najmu zawartych od 1 października 2024 r.
Run-Rate ICR	Wskaźnik pokrycia odsetek obliczany jako Run-Rate EBITDA podzielona przez koszt odsetek netto.
Secured Net LTV	Reprezentuje zadłużenie netto zabezpieczone podzielone przez GAV.
Senior Secured Debt	Reprezentuje łączną kwotę długoterminowego i krótkoterminowego zadłużenia zabezpieczonego, z wyłączeniem instrumentów zabezpieczających (z wyłączeniem niezamortyzowanych kosztów emisji długu i dyskonta).
sqm	Metry kwadratowe.
Total Debt	Reprezentuje łączną kwotę zadłużenia długoterminowego i krótkoterminowego (z wyłączeniem instrumentów zabezpieczających i z wyłączeniem niezamortyzowanych kosztów emisji długu oraz dyskonta).
WAULT	Ważony średni pozostały okres najmu.
Weighted Average Interest Rate	Obliczona na podstawie całkowitych rocznych kosztów odsetkowych podzielonych przez całkowite zobowiązania finansowe.
Weighted Average Unexpired Financial Debt Term / Weighted Average Maturity	Ważony średni pozostały termin zapadalności zadłużenia finansowego.
YoC	Zwrot z kosztu (Yield on Cost).

Dziękujemy!



MLP
GROUP

MLP GROUP S.A.
ul. 3 Maja 8, 05-800 Pruszków,
tel. +48 22 738 30 10
www.mlpgroup.com