

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za 2022 rok

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW)

Dzień dobry. Witam Państwa bardzo serdecznie na konferencji poświęconej wynikom Grupy Asseco za 2022 rok. Jak zawsze na podsumowaniu roku jesteśmy w szerszym składzie. Jest z nami Prezes Zarządu Adam Góral, Wiceprezes Zarządu Karolina Rzońca-Bajorek oraz Wiceprezes Zarządu Marek Panek. Podobnie jak na poprzednich spotkaniach, przedstawimy Państwu naszą działalność w 2022 roku oraz nasze perspektywy na kolejne lata. Oczywiście macie Państwo również możliwość zadawania pytań, na które odpowiemy na końcu naszego spotkania. Zaczniemy od wprowadzenia i od kilku słów od Prezesa Zarządu, Adama Górala.

Adam Góral – Prezes Zarządu Asseco Poland (AG)

Dzień dobry Państwu. Witam serdecznie. Cieszę się, że jesteśmy razem. Chociaż, szczerze mówiąc, wolałbym, żebyśmy byli tu prawdziwie razem. Dla nas wszystkich występowanie przed kamerami jest zawsze trudne. Ale ogromnie cieszę się z tego spotkania, z tego liczego udziału z Państwa strony. Tym bardziej, że przychodzimy w świetnych nastrojach. W 2022 roku osiągnęliśmy najlepsze wyniki w naszej historii. Jestem niesamowicie dumny z tej drużyny, którą mam przyjemność reprezentować. Jestem dumny z tego, że nasza strategia, o której króciuteńko powiem, dobrze się sprawdza, również w tym najtrudniejszym okresie, do którego nie byliśmy przygotowani. Na czas popandemiczny patrzę pozytywnie. Oczywiście pandemia była dla nas bardzo trudnym okresem, ale byłem dumny z tego jak my, jako organizacja, byliśmy przygotowani do pracy w modelu hybrydowym. Dzisiaj cieszę się, że kontynuujemy pracę w tym kierunku.

Natomiast moja radość z wyników jest przytłumiona sytuacją w Ukrainie i wojną. Niestety przywykliśmy do tego, co się dzieje, ale każdy wie, że ludzie tam niestuszenie cierpią i z tym się nie godzimy. Jako Grupa nie musimy zmagać się z problemami związanymi z wojną. Nie mamy ani korzyści, ani strat z tego tytułu. Wierzymy, że kiedyś Ukraina będzie odbudowywana z udziałem wszystkich cywilizowanych krajów. Wierzymy w to, że my – Polacy – odegramy w tym rolę. Wierzymy również w to, że my – ludzie z Asseco – będziemy zaangażowani w proces odbudowy. Mówię tu o sferze informatyki.

Przedstawię Państwu wyniki, które już widzicie na slajdzie 3. Jesteśmy dumni z 20% wzrostu przychodów, które wyniosły 17,4 mld zł, wzrostu zysku operacyjnego non-IFRS do 2 mld zł, wzrostu zysku netto non-IFRS do 547 mln zł i wzrostu zysku netto o 8% do 503 mln zł. Tak jak powiedziałem, zawdzięczamy to czemuś, co było dla mnie lata temu oczywiste. My – Polacy – powinniśmy mieć ambicje, jeżeli chodzi o rozwiązania software'owe. Powinniśmy mieć ambicje, jeśli chodzi o produkcję oprogramowania, jego wdrażanie i utrzymywanie. To myślenie wygrywa, ponieważ to dotyczy ono całej Grupy. Pamiętajcie Państwo, że zintegrowaliśmy wiele firm w Europie i na świecie. Skierowaliśmy się do tych firm, które miały podobne ambicje. Jesteśmy silni, ponieważ mamy wiele własnych produktów i jesteśmy silnie zdywersyfikowani sektorowo i regionalnie. Oczywiście, nie jest tak, że w danym roku jesteśmy ze wszystkiego zadowoleni, ale dywersyfikacja sprawia, że przychodzimy z bardzo dobrymi informacjami. Mamy miejsca, które świetnie działały, mamy miejsca, które troszeczkę gorzej sobie radziły. W te miejsca też zawsze wierzymy. Moje szczęście stanowi zespół wspaniałych ludzi, którzy ciężko pracują na to, żebyśmy mogli przekazywać Państwu dobre wiadomości. O stabilności biznesowej czasem już ciężko nam się mówi, ponieważ większość z Państwa świetnie nas zna i możemy się wydawać nudni. Natomiast proszę mi wierzyć, że to, co się wydaje takie pewne i powtarzalne, jest osiągnięte wysiłkiem wielu osób. Tak jak opowiadałem jeszcze na poprzednim spotkaniu, jestem bardzo dumny z tego, jak w okresie pandemicznym nasz zespół realizował projekty, które mogłyby się wydawać, są nie do zrealizowania z punktu widzenia metodologii realizacji takich projektów. Mam tu na myśli czas,

którym dysponowaliśmy. Dzisiaj takie zadania również realizujemy. W związku z tym łatwo powiedzieć: powtarzalny strumień przychodów, stabilność biznesowa. Natomiast proszę mi wierzyć, że ona jest okupiona wielkim wysiłkiem i jest efektem pozytywnej energii wspaniałego zespołu. Blisko 33 tys. pracowników w Grupie, ludzi, którzy są moimi partnerami, sprawia, że mam powody, żeby być dumny z tego, co robimy.

Jako Zarząd podjęliśmy decyzję, która została wczoraj zaakceptowana przez Radę Nadzorczą, dotyczącą wypłaty ponad 290 mln zł dywidendy, czyli 3,50 zł na akcję. Jest to zgodne z tą naszą wieloletnią strategią. Mam nadzieję, że Państwa to zadowala i podkreślam, że nie wypłacamy dywidendy kosztem przyszłości Grupy. Pozostawiamy w Grupie wolne środki po to, żebyśmy mogli dalej rozwijać naszą sferę produktową i dalej realizować nasze ambicje akwizycyjne, poszukując firm, które pasują do kultury Grupy, skutecznie działającej w modelu federacyjnym. Jest w nas wiara w to, że oprogramowanie z takich krajów jak Polska, czy też mniejszych krajów europejskich, jak kraje bałkańskie, Słowacja, czy Czechy może być skuteczne w konkurowaniu z wielkimi globalnymi graczami. Dzisiaj współpraca na najwyższym szczeblu z firmami jeszcze większymi od nas, pokazuje, że potrafiliśmy zbudować coś, co jest dostrzegalne w Europie i w coraz większym stopniu na świecie.

Fundamentem naszego biznesu pozostaje własne oprogramowanie i usługi z nim związane. Jestem dumny z tych świetnych ludzi, którzy są ekspertami w wielu dziedzinach, ponieważ jesteście zdywersyfikowani sektorowo. Lata temu nie chciałem, żebyśmy byli sprowadzani do roli sprzedawców. Przez pewien czas polska informatyka, Polacy, płaciliśmy za to cenę. Dotyczy to również tych mniejszych krajów: Słowacji, Czech, Serbii, czy Portugalii, które są dziś z nami. Dzięki tym ambicjom nie daliśmy się zmarginalizować, co mogłoby nastąpić gdybyśmy pozostali tylko sprzedawcami. Nie rozumielibyśmy procesów zachodzących w bankach czy firmach ubezpieczeniowych. Nie rozumielibyśmy różnego typu przedsiębiorstw. Mamy mnóstwo zespołów eksperckich i będziemy dalej ciężko pracować. Jestem z tego dumny, ponieważ czuję się odpowiedzialny za ważny fragment onboarding'u. Spotykam się z młodymi ludźmi, którzy do nas przychodzą. Bywały teorie, że firma, ze względu na historię, doświadczenie, może niekoniecznie być interesującym miejscem pracy dla młodzieży. Jestem dumny z tego, że młodzież za nami podąża, a my się od nich uczymy i dzisiaj rolą mojej już bardziej doświadczonej drużyny, jest stworzenie takiego miejsca pracy, w którym młodzież rzeczywiście realizuje swoje marzenia. Fakt, że w dalszym ciągu zatrudniamy, że bardzo dużo młodych osób chce z nami pracować, jest też dla mnie powodem do dumy. Będziemy robili wszystko, żeby to utrzymywać.

Mamy wiodącą pozycję w strategicznych dla nas sektorach: bankowość, ubezpieczenia, opieka zdrowotna, energetyka, telekomunikacja, administracja publiczna. Mogę tu Państwu dużo opowiadać, bo żyję każdym z tych tematów. Uogólnię: te zespoły łączy jedno – piękne poszanowanie historii. My też rozpoczynaliśmy od starszych technologii i cieszę się z postępu w każdym z obszarów. Dziś pracujemy w najnowocześniejszych technologiach. Ani na chwilę nie zlekceważyliśmy tematu chmury i usług chmurowych. Wszystkie zespoły, we wszystkich sektorach, mając swoją własną strategię, skutecznie przeprowadzają nas do tego świata, który będzie funkcjonował przez wiele kolejnych lat. Ogromny postęp robimy w systemach ERP. Dziękuję Rafałowi Kozłowskiemu. Opowiadałem o tym pewnie wcześniej: o momencie kiedy Rafał powiedział, że chciałby być bliżej biznesu i czas, żeby zastąpiła go Karolina. Pamiętam jak w pierwszej chwili mówiłem: „Rafał, poczekaj, może się zastanowimy”. To był piątek, ale później jak przemyślałem to przez sobotę i niedzielę, to bardzo się ucieszyłem i pomyślałem, że mamy cudowną, wspaniałą kobietę, nieprzeciętną specjalistkę jeśli chodzi o finanse. Oczywiście się zgodziłem. Karolina wprowadziła do Zarządu wspaniałą energię. Rafał osiąga więcej niż myślałem. Nasze międzynarodowe silosy funkcjonujące w obszarze ERP miały do tej pory problem ze współpracą. Rafał został zaakceptowany i łączy ludzi, tworząc aktywno o niezwykłej wartości. My tam mamy bardzo dobre perspektywy i skuteczną strategię.

Piotr Jeleński kapitalnie zarządza biznesem związanym z obszarem płatności, czyli spółką Payten. Cieszymy się również z tego co nam się udaje osiągnąć w usługach zaufania, mam tu na myśli m.in. nasz podpis elektroniczny. Wspaniały zespół ze Szczecina dziś stanowi dla nas niezwykle ważny element rozwoju.

Zapowiadałem, pewnie 2 lata temu, że Asseco nie zrezygnuje z własnych ambicji chmurowych. Jesteśmy w tym bardzo konsekwentni. Mamy wewnętrzne dyskusje z moimi członkami zespołu, wśród których pojawiają się zdania, że my nie mamy szansy z Google, Amazonem, Microsoftem itd. Wiecie Państwo jak na to odpowiadam? To samo słyszałem w 1991 roku. „Adam co Ty robisz? System dla banków? Nie będzie polskiego systemu dla banków, to nie ma sensu”. Gdzie bylibyśmy dziś, gdyby nie było naszego systemu dla banków? Naszego wspaniałego, nowego BooX’a, z którym osiągamy już silną pozycję w Polsce i robimy postępy. Wierzę też, że będziemy sprzedawać system za granicą i pracujemy nad kanałami sprzedaży. Jest to niezwykle pracowity proces. Systemy bankowe są systemami strategicznymi, więc w tym obszarze musimy być mądrzy i cierpliwi.

Mamy za sobą pierwszy rok działania zespołu Asseco Cloud, które osiągnęło ok. 6 mln zł zysku netto. Jest to wspaniały zespół prowadzony przez Lecha Szczukę, Marcina Lebieckiego i Piotra Rogulskiego. Dlaczego to się udaje? Ponieważ Asseco Cloud kierują bardzo kompetentni ludzie, którzy w to wierzą. Wkrótce zaczynamy analogiczny projekt w Słowacji, gdzie też mamy świetnego lidera. Ten menedżer, będzie prowadził działalność bazując na polskich doświadczeniach. Wraz z Piotrem Jeleńskim pracujemy nad tym, żeby wykreować lidera w tym obszarze na Bałkanach. Proszę zwrócić uwagę, jak wiele możemy tutaj osiągnąć. To będzie chmura europejska. W którymś momencie będziemy chcieli połączyć działalności z tych obszarów. To będzie ogromna wartość, a głównym aktywem będzie baza obsługiwanych klientów. My również jesteśmy jednym z klientów tej chmury, ale cieszę się bo ok. 60% zysku Asseco Cloud pochodzi z obsługi klientów zewnętrznych, do których należą znaczące brandy, które podążają za naszą chmurą. Oczywiście mamy też zespół inżynierów, który skutecznie przeprowadza do chmur globalnych firm, z którymi również współpracujemy, mając szacunek do ich osiągnięć.

Bardzo się cieszę z postępów, które robimy jeśli chodzi o cyberbezpieczeństwo. Świadomość wielu krajów w tym zakresie musi rosnąć. Mieliśmy wspaniałe wzory w Izraelu. Przez kilka lat nie umieliśmy ich wykorzystywać. Dziś zespół izraelski oraz zespół polski, prowadzony przez Krzysztofa Dykiego, blisko ze sobą współpracują. Trudno sobie wyobrazić skalę i liczbę ataków na takie firmy jak nasza. Bez ogromnej wiedzy na pewno moglibyśmy mieć problemy. Postęp, który zrobiliśmy w tej dziedzinie jest ogromny.

Nie zrezygnujemy z tego, na czym się dobrze znamy. Akwizycje to też dalej nasze cele. Oczywiście dzisiaj pracujemy na zupełnie innym rynku w tej sferze niż 10 lat temu. Mamy dużo konkurentów. Tymi konkurentami są fundusze inwestycyjne. Natomiast ciągle potrafimy znaleźć partnerów, dla których ważny jest model Asseco, w którym szanujemy przedsiębiorczość, a oni mają ogromny wpływ na to, co robią. Ten model się doskonale sprawdza i w dalszym ciągu jest bardzo skuteczny. W 2022 roku do naszej międzynarodowej drużyny dołączyło 16 firm.

To wszystko z mojej strony. Oddaję głos Markowi. Dziękuję bardzo.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP)

Tradycyjnie omówię działalność Grupy Asseco w 2022 roku. Pozwólcie Państwo, że zacznę od liczb. Powtórzę podstawowe parametry rachunku wyników. Proszę się nie dziwić, ale jest to dla nas naturalne, że cieszymy się tymi liczbami, jesteśmy z nich dumni i ciągle nimi żyjemy, chociaż już jest kwiecień. Myślmy oczywiście też o bieżącym roku, bo już za chwilę przyjdziemy do Państwa z wynikami za I kwartał 2023 roku.

Wróćmy jeszcze do tego, co mamy na ekranie. Przychody ze sprzedaży wyniosły niemal 17,4 mld zł, co oznacza 20% wzrost w stosunku do roku 2021. W podobnym tempie rosła nasza podstawowa działalność, czyli przychody z oprogramowania i usług własnych. W tym obszarze osiągnęliśmy 13,4 mld zł. EBITDA non-IFRS ukształtowała się na poziomie 2,6 mld zł, a EBIT non-IFRS wyniósł ponad 2 mld zł. Te wyniki rosły w podobnym tempie, czyli 14%. Zysk netto non-IFRS wyniósł blisko 550 mln zł. Jeśli chodzi o zysk raportowany to po raz pierwszy w historii przekroczyliśmy 500 mln zł. Jak już mówiliśmy, mamy za sobą kolejny rekordowy rok jeśli chodzi o wyniki finansowe.

Tradycyjnie trochę opowiem o tym, co dzieje się w poszczególnych segmentach geograficznych i sektorach, w których działamy. Natomiast, z uwagi, że w dzisiejszej konferencji uczestniczy również Prezes, to zrobię to w telegraficznym skrócie, zostawiając więcej czasu na pytania. Przy okazji, zachęcam Państwa do ich zadawania. Ten telegraficzny skrót wynika też z faktu, że niczym Państwa nie zaskakujemy. Kontynuujemy w naszej działalności te wszystkie trendy, o których na bieżąco informujemy.

Zacznijmy od segmentu polskiego. W tym obszarze podkreślamy trzy kwestie. Mamy za sobą bardzo dobry rok w obszarze administracji publicznej. Współpracujemy z wieloma instytucjami, dla których realizujemy wieloletnie projekty. 2022 rok był bardzo dobry w obszarze bankowości i finansów w Polsce. Podkreślamy również dobre wyniki Asseco Cloud, o którym już dziś mówiliśmy i blisko 2-krotnie wyższą sprzedaż ComCERT-u, czyli naszych rozwiązań z obszaru cybersecurity. W całym segmencie Asseco Poland zanotowaliśmy 10% wzrost sprzedaży.

W segmencie Formula Systems zanotowaliśmy najwyższy wzrost i wyniósł on 23%. Analizując liczby, pamiętajmy o tym, że część z tego wzrostu, blisko połowa, związana była z różnicami kursowymi. Natomiast nie zmienia to faktu, że Formula działała bardzo skutecznie, a wszystkie spółki wchodzące w skład tej Grupy odnotowały dwucyfrowe wzrosty sprzedaży. Dodatkowo rozwój w tym segmencie wspierany był akwizycjami. W tym obszarze Formula Systems pozostaje bardzo aktywna i skuteczna. To jest naprawdę zdrowa, bardzo dobra część naszej Grupy.

W segmencie Asseco International zanotowaliśmy 15% wzrost sprzedaży. Podkreślamy skuteczną działalność w obszarze ERP, w którym funkcjonują spółki z holdingu Asseco Enterprise Solutions. Bardzo dobre wyniki zanotowało Asseco South Eastern Europe. Dotyczyło to wszystkich segmentów działalności: płatności, ale również bankowości i rozwiązań dedykowanych. Na slajdzie 9 widzicie Państwo strukturę sprzedaży w podziale na segmenty i wzrosty w poszczególnych obszarach. Na wykresie słupkowym przedstawiono wzrosty w poszczególnych segmentach geograficznych w ostatnich 5 latach.

Na kolejnym slajdzie widoczna jest nasza dywersyfikacja sektorowa, czyli podział sprzedaży na sektory, w których działamy. Przychody z sektora przedsiębiorstw stanowiły 42% sprzedaży Grupy, bankowości i finansów – 33%, pozostałe 25% stanowiły instytucje publiczne. Na wykresie słupkowym widzicie Państwo, że w każdym z tych segmentów, w ciągu ostatnich 5 lat, dynamicznie rosły nasze przychody.

Rzut oka na to, co działo się w poszczególnych sektorach, w których działamy. Zacniemy od bankowości i finansów, gdzie osiągnęliśmy prawie 5,8 mld zł przychodów, co oznacza 14% wzrost sprzedaży. W tym obszarze najszybciej rósł segment Asseco International. Dynamiczny wzrost zanotowaliśmy w Asseco South Eastern Europe, ale też warto podkreślić, że to był bardzo dobry rok dla naszej portugalskiej spółki Asseco PST działającej zarówno w Portugalii, jak i portugalskojęzycznych krajach Afryki. Cieszymy się, ponieważ spółka ta rozpoczęła aktywną działalność w obszarze M&A i kupiła 2 podmioty. Te spółki też już widocznie kontrybuują do wyników Asseco PST. W segmencie Formula Systems zanotowaliśmy blisko 3,8 mld zł przychodów z obszaru bankowości i finansów, co oznacza 10% wzrost. W tym segmencie mamy dwóch głównych graczy. Pierwszym jest Sapiens, który działa na

międzynarodowym rynku ubezpieczeniowym, drugim Matrix, który ma silną pozycję w Izraelu, gdzie obsługuje wielu klientów z sektora bankowości i finansów. W Polsce, po wzroście o 15%, przekroczyliśmy 500 mln zł przychodów, co nas bardzo cieszy. Przypominam, że w tym obszarze realizujemy równolegle 3 projekty wdrożenia systemu core'owego. Rozszerzamy współpracę z bankami spółdzielczymi w nowym modelu chmurowym. Coraz więcej banków korzysta w ten sposób z naszego systemu core'owego. Co też jest warte podkreślenia, mamy stały, powtarzalny strumień przychodów z umów serwisowych, z wieloletnich kontraktów utrzymaniowych, które zawaraliśmy praktycznie ze wszystkimi klientami. Z niektórymi z nich współpracujemy już nawet ponad 30 lat.

W sektorze przedsiębiorstw zanotowaliśmy znaczący 25% wzrost sprzedaży. Osiągnęliśmy ponad 7,3 mld zł przychodów. Najszybciej rósł segment Formula Systems, w którym sprzedaż wzrosła o 31% i osiągnęła poziom ponad 5 mld zł. Głównymi kontrybutorami do wyników tego sektora w segmencie Formula Systems są spółki Matrix IT i Magic Software. Nie zapominajmy też o nowych akwizycjach. W ubiegłym roku do Grupy Formula dołączyła m.in. spółka ZAP. Była ona częściowo konsolidowana w 2021 roku, a w 2022 już przez cały rok. Ma zatem zauważalne przełożenie na przychody Grupy Formula Systems. W segmencie Asseco International wypracowaliśmy 16% wzrost przychodów z sektora przedsiębiorstw. Podkreślamy dobre wyniki sprzedażowe w Asseco South Eastern Europe. Wiele projektów w Grupie ASEE jest realizowanych dla sektora przedsiębiorstw – głównie w obszarze rozwiązań dedykowanych. Asseco Enterprise Solutions, czyli grupa naszych spółek działających w obszarze ERP wypracowała dynamiczne wzrosty, największe na rynku niemieckim. W segmencie Asseco Poland w obszarze przedsiębiorstw zanotowaliśmy płaskie wyniki w ujęciu rok do roku. Należy tu zwrócić uwagę na wysoką bazę w 2021 roku. Odnotowaliśmy wtedy znaczącą, jednorazową sprzedaż licencji obcych. Natomiast jest to cały czas bardzo zdrowy i stabilny biznes.

W sektorze instytucji publicznych wypracowaliśmy 20% wzrost i blisko 4,3 mld zł sprzedaży. Przychody tradycyjnie najszybciej rosły w segmencie Formula Systems, ale pamiętajmy o efekcie różnic kursowych, które są tu szczególnie widoczne. Matrix IT, który jest głównym graczem, jeśli chodzi o instytucje publiczne w Izraelu, realizuje bardzo dużo projektów i przychody z tej spółki były głównym motorem wzrostów tego segmentu. W segmencie Asseco International sprzedaż ukształtowała się na podobnym poziomie w ujęciu rok do roku. Uważamy to za duży sukces, biorąc pod uwagę sytuację geopolityczną. Mówię w szczególności o Republice Czeskiej i po części Republice Słowackiej. W Polsce obserwujemy 14% wzrost sprzedaży i ponad 860 mln zł przychodów. Jest to efektem wieloletnich kontraktów zawartych z instytucjami sektora publicznego, o których na bieżąco Państwa informujemy. Podkreślamy znaczące wzrosty w obszarze zdrowia – to też jest bardzo zdrowy biznes. Wspominaliśmy już o obszarach cyber security i cloud, w których również realizujemy projekty dla sektora instytucji publicznych.

Jako Grupa kontynuujemy nasze działania w obszarze akwizycji. W ubiegłym roku dołączyło do nas 16 nowych spółek. Na kolejnych slajdach mamy krótką charakterystykę wszystkich przejętych podmiotów. Tradycyjnie najaktywniejszą częścią Asseco w obszarze M&A są nasze izraelskie spółki, które zrealizowały większość akwizycji. W tym obszarze również aktywne pozostaje Asseco South Eastern Europe. Na rynku polskim miała miejsce jedna akwizycja.

Portfel zamówień na rok 2023 wymaga szerszego komentarza. Patrząc na wykres słupkowy, widzimy, że prezentowany backlog na 2023 rok jest mniej więcej na poziomie backlogu jaki prezentowaliśmy rok temu, zarówno w kursach stałych jak i kursach zmiennych. W tym kontekście należy wspomnieć o dwóch elementach. Po pierwsze, w ubiegłym roku sprzedaliśmy kilka biznesów, których przychody wynosiły w sumie ok. 250 mln zł. Po drugie, Matrix IT, czyli największa spółka z Grupy izraelskiej, która też bardzo istotnie kontrybuje do skonsolidowanych

przychodów, zmieniła metodologię obliczania backlogu. Było to m.in. związane ze zmianą CFO w tej spółce. Nowa osoba na tym stanowisku ma bardziej konserwatywne spojrzenie na to, jak powinien być prezentowany backlog. Pamiętajcie Państwo również o specyfice biznesu Matrix IT. Większość projektów realizowanych przez tę spółkę to projekty time and material. Do tej pory umowy ramowe, które patrząc na historię, generowały powtarzalne przychody, były ujmowane w backlogu. Dziś CFO ma bardziej konserwatywne podejście i uwzględnia przychody z umów faktycznie podpisanych. Z perspektywy biznesowej nic się nie zmieniło, więc nie martwimy się o sprzedaż w tym obszarze. Uważamy, że perspektywy na ten rok mamy dobre i jesteśmy optymistami. Oczywiście obserwujemy otoczenie rynkowe i mamy na względzie wszelkie zawirowania wywołane wojną, rosnącą inflacją czy sytuacją na rynku pracy. Jeśli chodzi o pozostałe segmenty – w Polsce mamy bardzo dobry backlog i jest on o 20% wyższy niż w ubiegłym roku. W segmencie Asseco International wartość ta jest o 5% wyższa. W przypadku tego segmentu należy pamiętać o sprzedaży naszych duńskich operacji, które odpowiadały za ponad 100 mln zł przychodów. Podsumowując, jesteśmy zadowoleni z prezentowanego backlogu i patrzymy umiarkowanie optymistycznie na obecny rok.

To wszystko z mojej strony. Oddaję głos Karolinie.

Karolina Rzońca-Bajorek – Wiceprezes Zarządu, CFO Asseco Poland (KR-B)

Jeszcze raz podsumuję prezentowane dane finansowe. Rzut oka na nasz rachunek wyników. Odnotowaliśmy 20% wzrost przychodów ze sprzedaży, które przekroczyły 17 mld zł. Połowa wartości wzrostu przychodów to wzrost czysto organiczny, za ok. 10% wzrostu odpowiadają zrealizowane akwizycje, natomiast pozostała część związana jest z różnicami kursowymi – głównie na parach walutowych: złotówka – dolar, złotówka – euro. Zysk operacyjny w ujęciu non-IFRS przekroczył 2 mld zł, raportowany zysk z działalności operacyjnej wyniósł ponad 1,8 mld zł, co oznacza 25% wzrost w stosunku do poprzedniego roku. Rentowność operacyjna ukształtowała się na poziomie 10,5%, czy o 0,5 p.p. wyższym niż w 2021 roku. Natomiast warto tutaj przypomnieć o wpływie zdarzeń jednorazowych, o których na bieżąco Państwa informowaliśmy. Po I półroczu 2023 roku widoczny był wpływ sprzedaży spółki Infinity Labs przez Matrix IT, co miało ok. 190 mln zł pozytywnego wpływu na EBIT. W minionym roku odpisaliśmy nasze aktywa w spółce Tecsis. W IV kwartale 2023 roku sprzedaliśmy spółki w Danii i z tego tytułu zanotowaliśmy dodatni wpływ w wysokości 15 mln zł. Również w IV kwartale dokonaliśmy odpisu firmy w spółce DahliaMatic o wartości 5 mln zł. Podsumowując, na wyniki w IV kwartale 2022 roku zdarzenia jednorazowe miały dodatni wpływ, w wysokości ok. 10 mln zł.

Jeśli chodzi o pozycje rachunku wyników poniżej EBIT'u, to wszystko jest zgodnie z informacjami prezentowanymi we wcześniejszych kwartałach i zgodnie z oczekiwaniami. Wynik na odsetkach pozostaje pod kontrolą. Widać, że wprawdzie koszty te rosną rok do roku, natomiast, zgodnie z tym co można przeczytać w naszym sprawozdaniu, ponad 80% naszego długu, który przypominę mamy głównie w segmencie Formula Systems i częściowo w segmencie Asseco International, zaciągnięta została na stałych stopach procentowych. W związku z czym, w 2023 roku spodziewam się wzrostu tych kosztów, ale będzie to wzrost bardzo kontrolowany. Jeśli chodzi o pozostałe istotne czynniki, to warto powiedzieć o wpływie hiperinflacji, o którym informowaliśmy już po I półroczu i po III kwartale 2023 roku. W IV kwartale wpływ ten był delikatnie negatywny. W całym roku hiperinflacja w Turcji miała dodatni wpływ na wynik w wysokości ok. 23 mln zł. Efektywna stawka opodatkowania ukształtowała się na spodziewanym przez nas poziomie, w całym roku w okolicach 22%. W samym IV kwartale zanotowaliśmy relatywnie wyższą stopę podatkową w jednostce dominującej. Raportowane transakcje jednorazowe, o których już mówiłam miały łącznie 18,5 mln zł dodatniego wpływu na wynik netto vs. 6 mln zł w poprzednim roku. Jeśli chodzi o sam wynik na poziomie

netto, to jeszcze raz podkreślę, przekroczyliśmy 0,5 mld zł zysku netto przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej.

Marek już dużo powiedział o spółkach i rynkach. Na slajdzie 21 prezentujemy dane liczbowe dla naszych największych jednostek. W jednostce dominującej obserwujemy dynamiczne wzrosty sprzedaży i wzrost wyniku EBIT, zarówno w ujęciu non-IFRS jak i ujęciu IFRS-owym. Widzimy wzrost kontrybucji do wyniku Grupy. Jesteśmy bardzo zadowoleni z wyników jednostki dominującej. Podobnie dobrze sobie radzi Asseco Data Systems, czyli nasza druga największa polska spółka. Z samego ADS-u mamy już niemal 50 mln zł kontrybucji do wyniku Grupy, więc to też już jest naprawdę poważna organizacja. Segment Formula Systems został już przez Marka omówiony. Podsumowując, z wyników tej Grupy jesteśmy bardzo zadowoleni. Odbudowane zostały nasze operacje w Stanach Zjednoczonych, cieszy nas dywersyfikacja Sapiensa w Europie. To, co zasługuje na uwagę, to fakt, że koszty w tym segmencie utrzymywane są na stabilnym poziomie. Średnie wynagrodzenie w kursach stałych właściwie się nie zmieniło w ujęciu rok do roku. Tak jak wspominałam po trzecim kwartale, jest to efekt korzystania, głównie przez spółkę Sapiens, z zasobów ludzkich w Azji, gdzie jest średnio taniej. Natomiast w segmencie Asseco International obserwujemy presję na rynku środkowoeuropejskim i w tym obszarze zysk operacyjny obniżył się. W tym segmencie zanotowaliśmy bardzo dobre wyniki w obszarze ERP, natomiast mierzymy się z pewnymi wyzwaniem na rynku publicznym w Europie Środkowej. Grupa Asseco South Eastern Europe, działająca na rynku Europy Południowo-Wschodniej, miała bardzo dobry rok. Właściwie we wszystkich segmentach operacyjnych odnotowano wzrosty, zarówno na poziomie przychodów, jak i zysku operacyjnego. W Europie Zachodniej obserwowaliśmy wzrost sprzedaży i stabilny wynik operacyjny. Jeśli chodzi o ten segment, to należy pamiętać, że sprzedaliśmy operacje w Danii, więc przychody będą w kolejnych okresach niższe.

Mamy stabilną sytuację cash'ową. Wyznaczony przez nas 80% benchmark został przekroczony w segmencie Formula Systems. Natomiast trzeba pamiętać, że charakterystyką tego biznesu jest bieżące fakturowanie, więc cash'owość jest zgodna z oczekiwaniami. W segmencie Asseco International nie dzieje się nic niepokojącego, mimo że wskaźnik jest troszkę niższy. Na wskaźnik konwersji gotówki w tym segmencie wpływ mają stany magazynowe, głównie w Asseco Spain oraz trochę gorsza cash'owość w Europie Centralnej. W segmencie Asseco Poland, zgodnie z trendami i oczekiwaniami, obserwujemy relatywnie wysokie saldo wycen z tytułu umów z klientami, czyli należności, które nie zostały wyfakturowane w jednostce dominującej. Wpływa to na obniżenie wskaźnika. Natomiast spodziewam się, że w II-III kwartale tego roku powinniśmy wrócić do standardowych benchmarków. Nastąpi wyfakturowanie należności z kontraktów kilkuletnich. Spodziewamy się poprawy wskaźnika.

Mamy stabilną sytuację płynnościową w Grupie – ponad 3,3 mld zł środków pieniężnych. W każdym segmencie posiadamy gotówkę netto. W segmencie Asseco Poland posiadamy ponad 400 mln zł środków pieniężnych i 390 mln zł gotówki netto. Dywidenda może zostać wypłacona bez potrzeby finansowania długiem. Już otrzymujemy dywidendę ze spółek zależnych, więc sytuacja jest bardzo stabilna.

To wszystko z mojej strony.

AW

Bardzo dziękuję Karolinie i Markowi. Przejdziemy w tej chwili do pytań od Państwa. Prosimy o przesyłanie pytań na naszym czacie.

Inwestor 1

Wartość portfela zamówień Państwa Grupy spadła nieco rok do roku do 9 776 mln zł. Jakie działania Asseco zamierza podjąć w celu zwiększenia wartości portfela w 2023 roku?

MP

O backlogu już dużo mówiliśmy, więc nie wiem czy tak kwestia wymaga jeszcze dodatkowego komentarza. Na pewno nie zamierzamy przekonywać CFO w Matrix IT, żeby wrócił do starej metodologii. Po prostu od tej pory backlog będzie wyliczany zgodnie z przyjętą metodologią. Nie obserwujemy nic niepokojącego.

Inwestor 1

Czy według Państwa widać spowolnienie na rynku IT w Polsce lub krajach zagranicznych, w których Asseco prowadzi działalność?

AG

Proszę Państwa, w sektorach, w których jesteśmy mocni w Polsce mamy najlepszy backlog w historii. Nie chciałbym żebyśmy w oparciu o ten backlog budowali rok 2024, 2025. Jeśli chodzi o sektor administracji publicznej, to we wszystkich krajach obserwujemy ten sam problem. W momencie zbliżania się wyborów, uwaga jest trochę odwracana od informatyki. W związku z tym firmy, które mają wypracowaną pozycję, zawsze mogą płacić pewną cenę. Cieszę się bardzo, że Polska tutaj się wyróżnia, gdyż absolutnie nie płacimy tej ceny, pomimo tego że weszliśmy w rok wyborczy. Natomiast Słowacja i Czechy mają pod tym względem już od pewnego czasu trudniej. Czechy odbudowują się na nowo z myśleniem o informatyce dla państwa po wyborach, natomiast Słowacja ciągle jest przed wyborami i Jozefowi Kleinowi, jako liderowi, jest tam dużo trudniej. Pomimo tej sytuacji, przychody z administracji publicznej z tych krajów są w pełni zadowalające.

Inwestor 1

Jak Spółka zamierza rozwijać segment zamówień dla administracji publicznej?

AG

Od dłuższego czasu dbamy o integrację naszych zespołów międzynarodowych. Chcę, aby postęp, który obserwujemy dzięki Rafałowi Kozłowskiemu w ERP, Piotrowi Jeleńskiemu jeśli chodzi o płatności, nastąpił również w administracji publicznej. Przez kilka lat podążaliśmy za hipotezą, że każdy kraj jest inny i ma swoje systemy. Teraz powołaliśmy na stanowisko szefa Asseco Group Public Business Unit Piotra Sitka, który prowadził ważne dla nas projekty, takie jak ZEFIR w Ministerstwie Finansów czy CANARD w GiTD. Piotr obecnie sprawuje funkcję osoby integrującej naszą wiedzę o systemach z różnych krajów. Chcielibyśmy być firmą, która pokazuje, jak powinien wyglądać nowoczesny system informatyczny państwa. Będzie to dotyczyło również krajów bałkańskich, gdzie Piotr Jeleński jeszcze za mocno nie jest obecny, jeżeli chodzi o software w administracji. Oczywiście nie daje to gwarancji wygrania przetargów, ale jest to naszą wielką przewagą nad lokalnymi firmami, koncentrującymi się na danym rynku. Bardzo wierzymy w ten segment. Mamy ogromną wiedzę i chciałbym, by ona lepiej przenikała pomiędzy naszymi spółkami w różnych krajach.

Przykładowo: Słowacja jest mniejszym krajem i czasem nie doceniamy wypracowanych tam rozwiązań. Nasze zespoły w Słowacji zrobiły kilka systemów, których jeszcze w Polsce nie ma. Tak właśnie działa Asseco. Z tą wiedzą

chcemy przyjść również do naszej administracji publicznej, robiąc postęp. Oczywiście w tych obszarach prowadzone są przetargi i nigdy nie zagwarantuję, że będziemy zwycięzcami. Natomiast myślę, że jesteśmy jedną z nielicznych firm, która w sposób świadomy może pokazywać, jak powinna wyglądać architektura systemów. Lubię uczestniczyć w projektach, w które wierzę, w których my – firmy informatyczne – dostarczamy dla danego państwa prawdziwą wartość. To jest moja wielka pasja i będziemy to na pewno kontynuowali.

Inwestor 1

Czy Spółka planuje redukcję zatrudnienia?

AG

Absolutnie nie. Zatrudniamy. Tak jak wspomniałem, cieszę się, że zatrudniamy młodych ludzi.

Obecnie wiele zadań realizowanych jest online. Brakuje mi bezpośredniego kontaktu, także z Państwem. Dla mnie bezpośrednie spotkania z Państwem były wielką przyjemnością. Brakuje mi atmosfery w trakcie pytań i bezpośredniej dyskusji z Państwem.

AW

Prezes się zastanawiał dlaczego nie zapraszamy go na spotkania co kwartał – ciągle mi odbiera możliwość poprowadzenia spotkania i od razu odpowiada na wszystkie pytania, które widzi na monitorze.

Inwestor 2

Czy można poprosić o guidance dotyczący rentowności Spółki w 2023 roku? Dynamika płac w IV kwartale 2022 roku wydaje się spowalniać w porównaniu z poprzednimi kwartałami. Jakiej dynamiki płac oczekują Państwo w 2023 roku?

KR-B

Jak Państwo wiecie, nie podajemy guidance'u na dany rok. Jest jeszcze za wcześnie, żeby powiedzieć jak ten rok może się zakończyć. Rzeczywiście, dynamika płac troszkę wyhamowała w IV kwartale 2022 roku. Natomiast, jeśli chodzi o budżet, to przygotowaliśmy się na to, że trendy wzrostu wynagrodzeń będą podobne. Mówi się o spowolnieniu na rynku, natomiast szczerze mówiąc, w Polsce czy Europie Środkowej, nie jest ono odczuwalne. Naszym kluczowym zasobem są ludzie i w związku z tym naszym priorytetem jest to, by oni z nami zostali. Mamy dobry backlog na 2023 rok, w Polsce rekordowy i tę pracę trzeba wykonać. W związku z tym, naszym długoterminowym celem jest budowa kadry, która będzie w przyszłości zdobywała nowe projekty i z powodzeniem realizowała kontrakty, które już mamy podpisane. Na tym się obecnie skupiamy. Mówiłam Państwu w trakcie spotkania po III kwartale, że część naszych klientów rozumie na jakim rynku działamy i że koszty związane z IT rosną, zarówno u nas jak i w wewnętrznych działach IT. Natomiast występuje pewna dysproporcja, jeśli chodzi o tempo przenoszenia wzrostu kosztów na wzrost przychodów. Z tego względu obserwowaliśmy w 2022 roku spadek rentowności.

Inwestor 3

Z czego wynikają bardzo dobre wyniki w Europie Zachodniej w IV kwartale 2022 roku, nawet po uwzględnieniu one-off'u związanego ze sprzedażą duńskich spółek? Jakie widzicie Państwo perspektywy wynikowe Asseco International na obecny rok?

K-RB

IV kwartał 2021 roku był momentem obciążenia wyniku Europy Zachodniej różnego rodzaju odpisami. Odpisaliśmy tam inwestycję w jedną spółkę współkontrolowaną, którą następnie udało nam się sprzedać. Staramy się być bardzo ostrożni, więc odpis został dokonany. Wyksięgowaliśmy również w tamtym okresie przychody dotyczące jednego dużego kontraktu w Asseco Spain, stąd wynik IV kwartału 2021 roku dla Europy Zachodniej nie jest wynikiem „standardowym”. Powiedziałabym bardziej, że wynik w poprzednim roku, czyli w roku 2022, jest zgodny z oczekiwaniami, a ten w roku 2021 był obciążony większymi ujemnymi one-off’ami.

Inwestor 3

Jaka byłaby zmiana backlogu bez uwzględnienia zmiany metodologii w jednej ze spółek w Formula Systems, a jaka w Asseco International bez spółek duńskich?

KR-B

Może zacznę od spółek duńskich. Jeżeli popatrzylibyśmy na backlog czysto organiczny, to dynamika wynosiłaby ok. 3%. Natomiast nie umiem Państwu podać precyzyjnej liczby, jeśli chodzi o zmianę metodologii wyliczania backlogu. Matrix IT, jako spółka publiczna w Izraelu, też tego nie podał, więc nawet gdybym znała tę liczbę, to nie miałabym uprawnień żeby ją przedstawić. Matrix stwierdził, że będzie teraz rozdzielał swoje przychody na przychody backlog’owe, przychody z tytułu recurring revenue – tej notacji, tak jak powiedział Marek, będziemy się trzymać. Nie mamy przesłanek, żeby myśleć, że coś się biznesowo w Matrixie IT popsuło. W związku z czym tak bym odpowiedziała na to pytanie.

Inwestor 4

Czy Spółka planuje skup akcji własnych?

AG

Jako Zarząd rozważamy skup akcji własnych. Czasy są dzisiaj skomplikowane, następuje zmiana porządku na świecie. Coraz więcej mówi się o kryzysach, pojawiają się niepokojące informacje ze Stanów Zjednoczonych. W związku z tym, jako Zarząd chcielibyśmy być przygotowani i wydaje się, że będziemy rekomendowali Radzie Nadzorczej skup akcji własnych, po to żeby czuć się bezpiecznie w sytuacjach, które mogą nas zaskoczyć.

KR-B

Pytania o skup akcji własnych dostajemy już od jakiegoś czasu. To sprawiło, że się zastanawiamy. To, o czym powiedział Adam, to nie jest decyzja Zarządu o skupie. Dzisiaj nie mamy takiego instrumentu i prawnie nie jesteśmy gotowi na to, żeby podjąć taką decyzję. Chcemy sobie dzisiaj zabezpieczyć drogę, żeby móc podjąć taką decyzję, ale sama decyzja nie została jeszcze podjęta.

AG

Tak, rozważamy to. Ten temat nas niewątpliwie interesuje.

Inwestor 3

Czy rozważacie zmianę audytora na firmę, która nie będzie opóźniać Waszej komunikacji wyników do akcjonariuszy? Prośba o komentarz do sytuacji z konsolidacją wyników Formuli.

AG

Mieliśmy ochotę przedstawić Państwu te same wyniki, zaraz po tym kiedy poprosiliśmy Państwa o cierpliwość i opóźniliśmy publikację. Przepraszam za to bo – był to dla nas dosyć trudny moment. Mamy za sobą fenomenalny rok, jesteśmy niesamowicie zadowoleni i chcieliśmy go zamknąć. Byliśmy troszeczkę zawiedzeni. Natomiast dziś dziękuję zespołowi Karoliny i Gabrieli Żukowicz. Dziękuję również zespołowi izraelskiemu. Wiedzieliśmy, że mamy kontrolę nad Formula Systems – nazywaliśmy to kontrolą *de facto*. Celem wejścia dwóch osób z Asseco Poland: Karoliny i Gabrieli do Board of Directors w Formuli było zachowanie kontroli. Przygotowywaliśmy się na wypowiedzenie proxy, nasza relacja pozostaje taka sama. Guy Bernstein, bez konsultacji z nami, nie robi żadnych istotnych ruchów. Mamy na wszystko wpływ. Program płacowy dla Guy'a to też jest nasza inicjatywa. Byłem dumny z tego, że 95% akcjonariuszy zagłosowało za tym, by Karolina i Gabriela znalazły się w BoD Formula Systems. Oczywiście przeżyliśmy zawód i stres, natomiast ten moment nie może niszczyć naszej dobrej historii z EY. Audytor ten miał pozytywny wpływ, szczególnie w tym początkowym okresie, kiedy robiliśmy coś wyjątkowego, a zespół był jeszcze bardzo młody. Proszę spojrzeć, Karolina jest ciągle bardzo młoda, a ona w tym zespole jest już wiele lat. Zespół ten potrzebował zewnętrznych opinii, itd. Zatem cenimy sobie tę współpracę i te 3 trudne tygodnie jej nie zniszczyły. Natomiast w naturalny sposób, w przyszłym roku, ze względów prawnych, EY nie będzie mógł być audytorem Grupy. Nie jest to związane z ostatnią sytuacją. Nigdy byśmy też nie zastosowali rewanżyzmu. Dla mnie te 3 tygodnie były taką sztuczną dyskusją. Mamy aktywo w Izraelu, dzisiaj posiadamy 25,8% akcji. Aktywo to ma potężną wartość i jest bardzo istotne. To aktywo, jeśli się nie mylę, dało nam do skonsolidowania, ok. 80 mln zł zysku. Ja nie żyję przychodami i EBIT'em, ja żyję zyskiem. To jest dla mnie podstawowy wskaźnik skuteczności firmy i Grupy. W związku z tym, to nie miało wielkiego znaczenia czy my oficjalnie konsolidujemy Formułę. Dla mnie ta Grupa pozostałaby dalej taką samą Grupą. Podobnie jak mówimy o wynikach non-IFRS, w przypadku braku konsolidacji Formuli również przychodzilibyśmy do Państwa z wynikami pro forma. Dzisiaj wszyscy się cieszymy, bo nasze myślenie o tym, że mamy kontrolę zostało wzmocnione. Nie zdawaliśmy sobie do końca sprawy z tego w Polsce, że mając 25,8% przegłosujemy pozostałych akcjonariuszy, ponieważ akcjonariusze instytucjonalni razem mogą głosować tylko do 20%. Dzisiaj mówię, że to było bolesne, bo Karolina nie miała Świąt. Widzicie jaka to jest bojowa zawodniczka, teraz uśmiechnięta, ale widziałem ją momentami zmęczoną tą sytuacją. Nie chciałem, żeby tak było. Dzisiaj patrzę też na inną sferę. W sferze produkcji – tam, gdzie wdramy potężne systemy – zespoły wdrożeniowe, które przeżywają niekiedy trudniejsze momenty, muszą być razem. Jeśli gdzieś się pomyliliśmy, to trzeba to szybko naprawić, jesteśmy pod presją. Zespół back office również jest pod wielką presją przy każdym raporcie. Przez te 3 tygodnie zespół się scalał. Także patrzymy na to pozytywnie, a audytor też lepiej poznał zasady i prawo do konsolidacji. Pozostajemy z EY w przyzwoitych relacjach. Tak sobie pozwoliłem odpowiedzieć na to pytanie.

AW

Oczywiście się cieszymy, że mogliśmy się z Państwem spotkać po tych 3 tygodniach i już zapraszamy na kolejne spotkanie po I kwartale 2023 roku. W naszym panelu nie mamy więcej pytań od Państwa. Mamy też inwestorów na miejscu – czy są jeszcze jakieś pytania? Nie. Zatem kończymy nasze spotkanie.

AG

Mieliście Państwo dziś reprezentację w naszym biurze. Bardzo dziękujemy za spotkanie i za Państwa obecność. Trzymajcie za nas kciuki. Jak się opowiada o liczbach, to wszystko wydaje się takie proste, ale możemy je Państwu prezentować dzięki ciężkiej pracy zespołu. Czasem się niepokoiimy, bo umiemy szacować ryzyka i jesteśmy bardzo doświadczeni. Życie przynosi ciągle jakieś niespodzianki, ale mogę obiecać, że dalej będziemy Was godnie reprezentowali i na pewno nie będziemy zawodzili. Chociaż oczywiście nie jestem w stanie obiecywać, że ciągle będziemy pobijali rekordy. Natomiast drużyna jest waleczna i będzie do nich zmierzała.

AW

Tym samym bardzo dziękujemy i zapraszamy serdecznie na kolejne spotkanie, które będzie dotyczyło I kwartału 2023 roku. W przypadku jakichkolwiek pytań nasz dział IR jest do Państwa dyspozycji, podobnie jak Marek, Karolina i ja. Jeśli ktoś z Państwa chciałby spotkać się z Prezesem – tak jak zawsze podkreślaliśmy – jesteśmy do Państwa dyspozycji i zapraszamy do kontaktu. Jeszcze raz bardzo dziękujemy.