

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za 2023 rok

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW):

Dzień dobry. Witamy Państwa bardzo serdecznie na spotkaniu poświęconym wynikom rocznym Asseco. W trakcie dzisiejszego spotkania tradycyjnie przedstawimy działalność naszej Grupy w minionym roku oraz omówimy informacje finansowe. Gościmy dzisiaj również Prezesa Zarządu, Adama Górala, który omówi perspektywy rozwoju Grupy. Karolina Rzońca-Bajorek, Wiceprezes Zarządu Asseco Poland przedstawi informacje finansowe. Marek Panek, Wiceprezes Zarządu Asseco Poland opowie o działalności Grupy. Dzisiejsze spotkanie prowadzone jest w dwóch językach: polskim oraz angielskim. Dla osób z zagranicy, które nas oglądają wyświetlana jest prezentacja po angielsku. Pytania można zadawać również po angielsku.

Rozpoczniemy od prezentacji naszej działalności i podsumowania roku. W drugiej części jesteśmy do Państwa dyspozycji, jeśli chodzi o pytania i odpowiedzi. Pytania można wysyłać w trakcie spotkania. Po zakończeniu prezentacji będziemy na nie odpowiadać. Przekazuję głos Prezesowi Zarządu, Panu Adamowi Góralowi.

Adam Góral – Prezes Zarządu Asseco Poland (AG):

Dzień dobry Państwu. Bardzo się cieszę, że możemy być razem. Żałuję, że nie do końca prawdziwie razem. Tęsknię za spotkaniami, kiedy spotykaliśmy się w jednej sali. Dla nas, osób, które nie są aktorami to było łatwiejsze. Tym bardziej witam pojedyncze osoby, analityków, którzy są z nami na sali. Od czasu do czasu, patrząc na nich, będę mógł weryfikować, czy to, o czym mówię jest zrozumiałe.

Przychodzimy w bardzo dobrych nastrojach, jeśli chodzi o nasz biznes. Oczywiście, dla ludzi odpowiedzialnych, dojrzałych, patrzących na obecne wydarzenia, ciężko jest zaczynać dziś od radości związanej z sukcesami biznesowymi. Wszyscy płacimy pewną cenę za wojnę w Ukrainie. Myślimy o tym. Nasz kraj jest w szczególnym miejscu. Przez wiele lat żyliśmy w pokoju i wszyscy się trochę niepokoimy, że ten pokój jest zagrożony. Płacimy cenę za to, co się dzieje w Izraelu. Oczywiście mamy tam głównie przyjaciół i rozumiemy tę wojnę, rozumieliśmy początek, rozumieliśmy reakcję. Dzisiaj się jednak wszyscy martwimy, ponieważ mamy świadomość, że giną niewinni ludzie. Myślę, że wszyscy, zarówno osoby będące tutaj na Sali, jak również zdalnie, życzymy sobie pokoju. Zakładamy, że ten pokój nastanie i dlatego mówię, z dużym entuzjazmem, że moja wiara w nas, w ludzi, którzy w tej firmie działają, jest niesamowita. Ta wiara jest potwierdzana przez nasze osiągnięcia. Minionym rok osobiście uważam za najlepszy w historii, biorąc pod uwagę nasze wyniki: 16,9 mld zł przychodów, 2,5 mld zł EBITDA, 1,6 mld zł zysku operacyjnego, 483 mln zł zysku netto. Ktoś może powiedzieć, że przecież 483 mln zł zysku netto za 2023 rok to jest mniej niż 502 mln zł zysku netto w 2022 roku. Dlaczego te 483 mln zł uważam za lepszy wynik? W minionym roku musieliśmy mierzyć się z ryzykami. Mam tu na myśli wojnę w Izraelu, która nas dotknęła. 1 000 osób z firm zależnych od Formula Systems zostało powołanych do wojska, z czego dzisiaj 600 osób wróciło już do pracy. Jestem pod wrażeniem jak Izrael, Formula Systems i ludzie tam pracujący kapitałnie sobie radzili. Jeżeli spojrzycie Państwo na wyniki Formula Systems, to zauważycie, że – biorąc pod uwagę rezultaty zanotowane w oryginalnej walucie – firma rosła. W dalszym ciągu nie byliśmy w stanie poprawić rezultatów na Słowacji i przywrócić działalności na tym rynku do stanu sprzed pandemii. Dzisiaj jesteśmy dużo większymi optymistami. Wydaje nam się, że rozwiązania dla instytucji publicznych na nowo staną się bardzo ważne w tym kraju. Patrzymy bardzo pozytywnie na Czechy. Biorąc pod uwagę te fakty, jesteśmy dzisiaj bardzo zadowoleni. Za chwilę Karolina precyzyjnie wyjaśni, dlaczego uznają poprzedni rok za rok najlepszy. Po prawej stronie wyświetlanego slajdu przedstawiamy podsumowanie 20 lat naszej obecności na giełdzie i to są podziękowania dla Państwa. Ogromnie dziękuję moim partnerom, inwestorom. Wierzę w tę naszą firmę. Pomagacie nam osiągać rzeczy niemożliwe. Proszę zwrócić uwagę, że nasze przychody od IPO, w ciągu 20 lat,

wzrosły 156 razy, EBITDA wzrosła 125 razy, zysk operacyjny 93 razy, a zysk netto wzrósł 36 razy. Cieszę się, że był taki pomysł, żeby to pokazać. Jestem bardzo wdzięczny ludziom, którzy budowali rynek kapitałowy i którzy dbają o jego rozwój. Cieszymy się z wczorajszej, oficjalnej już nominacji Prezesa GPW, który jest wychowankiem tego rynku i wierzymy, że włoży wiele pracy, żeby powalczyć o płynność naszej giełdy. To jest jej jedna słabość, której nie należy ukrywać. Będę natomiast zawsze powtarzał, że gdyby nie było polskiej giełdy, to Polakowi, Adamowi Góralowi, nie udałoby się integrować firm w Europie. Na innych rynkach nie udałoby się zdobyć na to środków. Jesteśmy przekonani, że nie zawiedliśmy. Wierzę w naszą przyszłość. Zaraz udowodnimy, że ta wiara jest poparta liczbami i wspinałym zespołem, z którego jestem ogromnie dumny. Dziękuję, za to wsparcie, bo zawsze czujemy Państwa życzliwość. Dziękuję Wam za tę wiarę w nas. Z czego wynika nasz sukces? Koncentrujemy się na własnym oprogramowaniu i usługach dla kluczowych sektorów gospodarki. Z tego obszaru pochodzi 78% naszych przychodów. To jest świętość tej firmy. Wykorzystujemy ekspercką wiedzę dziedzinową i technologiczną. Sprawdziliśmy się w najtrudniejszych czasach, czego dowodem jest to, jak z niektórymi instytucjami przechodziliśmy przez bardzo trudny okres pandemii. To naprawdę było mistrzostwo świata. Przepraszam za tę małą butę, ale realizowaliśmy projekty niemożliwe do realizacji i moja duma z tej drużyny, która w relacji z państwem odpowiadała za jego funkcjonowanie, jest ogromna. Proszę mi wierzyć, że ona jest w pełni uzasadniona. Oczywiście, nigdy nie zrezygnujemy z naszych ambicji związanych z akwizycjami i ten kierunek będziemy podtrzymywali. Z pewnością też zauważacie Państwo, że spółkom z Grupy od pewnego czasu trudniej się kupuje, co jest związane z faktem, że np. na naszych najbliższych rynkach, takich jak: Słowacja, Czechy, Polska, Bałkany, nie było tak dużo firm z sukcesami. W związku z tym, potencjalnych partnerów jest mniej, a jesteśmy zainteresowani przyciąganiem do Grupy przedsiębiorców, ludzi, którzy pokazali, że rozumieją na czym polega funkcjonowanie firmy.

Mamy większy problem, jeśli chodzi o statart-up'y. Mamy start-up, z którego jesteśmy bardzo zadowoleni. Tym start-up'em jest Nextbank. Jeżeli chodzi o start-upy, o tę drogę zdobywania rynku, budowania wiarygodności, to bywa ona bardzo odległa. Z punktu widzenia Asseco, ciekawszym jest zawsze projekt prowadzony przez osobę, która pokazała, że zna się na biznesie i dzięki współpracy z Asseco możliwe będzie przyspieszenie rozwoju jej biznesu. Nasze myślenie doprowadziło do tego, że dzisiaj Grupa liczy ponad 33 tysiące pracowników, a 87% osób pracujących w Asseco to osoby reprezentujące działy produkcyjne.

Chciałbym powiedzieć też kilka słów o dywidendzie. Znacnie mnie Państwo. Jestem przeciwnikiem kredytów, ale przyszedł czas, że zdecydowałem o tym, że bierzemy kredyt. Rozumiałem motywację niektórych z naszych partnerów, bo wszyscy sobie cenimy ich odwagę, inwestycje w energetykę, bo to jest budowa przyszłości. Jest to niezwykle istotna dziedzina. Przeprowadziliśmy proces skupu akcji w bardzo transparentny sposób. Oczywiście, podejmując decyzję, mieliśmy wszystko starannie policzone. Przez całe lata unikałem kredytu, ale bardzo świadomie podjąłem tę decyzję. Bardzo się cieszę, że dzisiaj mamy do dyspozycji 17,8% naszych akcji i to nas mobilizuje do tego, by na nowo spojrzeć na naszą firmę. Przygotowaliśmy od nowa naszą inwestorską prezentację. Mając już kredyt, przyszło nam podejmować decyzję o dywidendzie. Z moim zespołem wahaliśmy się, czy nie przyspieszyć spłaty kredytu, trochę kosztem dywidendy. Mając na uwadze backlog, który pokazujemy oraz ogromne prawdopodobieństwo, że będziemy sobie dalej świetnie radzili, stwierdziliśmy, że warto by nasi akcjonariusze otrzymali bardzo rozsądną dywidendę. Zdecydowaliśmy się zarekomendować Walnemu Zgromadzeniu wypłatę 250 mln zł, co oznacza wypłatę 3,66 zł na każdą akcję biorącą udział w dywidendzie. Mam nadzieję, że jest to miłą niespodzianką, ponieważ na ten temat były różne dyskusje na rynku. Dla mnie, Państwa interes jest również moim osobistym. Zawsze wolę wyższą dywidendę, muszę to przyznać. Myślę, że jesteśmy wszyscy zadowoleni. Nasza rekomendacja w sprawie dywidendy jest też potwierdzeniem tego, jak poważnie Państwa traktujemy.

Omówię teraz perspektywy rozwoju. Pomimo tego, że dzisiaj ogromnie żyję hasłami: chmura, Artificial Intelligence i cybersecurity, to jestem bardzo dumny z tego, co osiągamy, jeżeli chodzi o nasz podstawowy biznes. Mam tu na myśli własne oprogramowanie i usługi z nim związane oraz budowanie i umacnianie pozycji w sektorach: bankowość, ubezpieczenia, telekomunikacja, opieka zdrowotna, energetyka, administracja publiczna. Wszyscy Państwo śledzicie nasz ogromny sukces, jeśli chodzi o ERP. Rafał Kozłowski, który kiedyś mnie zastąpi, pełni kapitalnie rolę integratora. Jego kariera w Asseco Enterprise Solutions jest pięknym pomostem do tego, co mam nadzieję, w którymś momencie przejmie. Buduje on obecnie swoją międzynarodową pozycję. On tę pozycję już osiągnął. Jest rozpoznawalny i ma ogromne sukcesy. Piotr Jeleński rozwija obszar płatności, piękny projekt. Pamiętam jak 12 lat temu nasze dyskusje zaczynałyśmy prawie od zera. Państwo śledzicie Asseco South Eastern Europe i wiecie jaki ta grupa odniosła sukces. Krok po kroku budujemy pozycję w usługach zaufania dzięki Asseco Data Systems. Mamy też kapitalny zespół, jeśli chodzi o podpis elektroniczny. Mam nadzieję, że będziemy dla Poczty Polskiej zdrowym konkurentem, jeśli chodzi o e-Doręczenia i dzięki temu Poczta też będzie lepsza. Tutaj warto podkreślić, że często zaczynałyśmy od starych technologii. Mamy piękną historię. Ucieczka od starszych technologii polega na tym, że razem z klientem przechodzimy krok po kroku, fragmentami systemów, do nowych technologii. I to jest wielki sukces. My, inwestorzy, nie zostaliśmy narażeni na sytuację, w której otwieramy zupełnie nowy projekt, gdzie nie mamy jeszcze klienta i czekamy na niego, powiedzmy, 3-5 lat. Oszacowanie czasu na budowę czegoś nowego, bez klienta, graniczy z cudem. Następnie znalezienie pierwszego klienta w dziedzinach, które my reprezentujemy, czyli bardzo wrażliwych, gdzie tworzone są duże rozwiązania, graniczy z cudem. Proszę mi wierzyć, we wszystkich obszarach, zawdzięczamy to mądrości i wysiłkowi naszych zespołów merytorycznych: od wizjonerów poczynając, poprzez ludzi, którzy obsługiwali część produkcyjną. To trzeba dalej utrzymywać. Stanowi to wielką wartość. Te wartości sprawiają, że my dokładnie wiemy, jesteśmy pewni, że zajmiemy bardzo godne miejsce w obszarze chmury, że wypracujemy też bardzo znaczącą pozycję, jeśli chodzi o Artificial Intelligence. Mamy ambicję, aby stać się co najmniej jednym z liderów, jeśli chodzi o cyberbezpieczeństwo. Zaraz to rozwinę.

Jeśli chodzi o strategię M&A, to dalej poszukujemy i nie spoczniemy. Marek jest za to odpowiedzialny. Zastanawiamy się czy w naszym myśleniu nie popełniamy jakiegoś błędu. Może czasem nie mamy informacji i jeśli tak jest, jeśli mamy pewne słabości, to my je odkrywamy i poprawimy. W dalszym ciągu poszukujemy firm, które mają własne oprogramowanie i umieją je wdrażać, po to, żeby wzbogacać naszą ofertę. Te ambicje będziemy dalej realizowali. Natomiast, jeśli chodzi o te dziedziny, które w 100% będą przyszłością, czyli np. chmura – tutaj osiągnięcia już mamy spore. Jak Państwo wiecie, Asseco buduje swoją chmurę i rozwija projekt Asseco Cloud, dobrze już funkcjonujący w Polsce. Na razie Asseco Cloud ma mniej więcej 50% przychodów z Asseco Poland, a zaczynało głównie od sprzedaży do spółki-matki. Obecnie 50% przychodów pochodzi od innych firm z rynku. Są klienci, których Asseco Cloud przyciąga i to są bardzo znaczące brandy. Bardzo się cieszę, że ten zespół sprawnie to robi. Definiujemy coraz lepiej swoją ofertę. Uczymy się tego od największych. Zawsze mówiliśmy jednak, że będą sytuacje, którym nasza chmura nie sprosta. Taką sytuację mieliśmy w przypadku Allegro Pay, gdzie grudniowy szczyt sprzedaży sprawiał, że koszty infrastruktury, którą należałoby wykorzystać, podrażałyby naszą usługę, a to jest przecież model subskrypcyjny. Jestem bardzo dumny z ubiegłorocznego projektu przeniesienia obsługi Allegro Pay do chmury Oracle. To wspólny sukces. Wszyscy jesteśmy z tego dumni. Allegro to polska firma, kapitalnie zbudowana. Współpraca z taką firmą to dla nas przyjemność i dowód ich szacunku dla nas. Kapitalnie zrealizowany projekt w chmurze Google, jeśli chodzi o karty debetowe PKO BP. To wspólny sukces. PKO BP, jako jeden z pierwszych polskich banków, pokazał drogę i nie obawiał się tego projektu. Uświadomiło to wszystkim jaką rolę będą miały rozwiązania chmurowe. To też duży sukces. Jesteśmy obecnie blisko realizacji kolejnej partii, jeśli chodzi o karty kredytowe i mam nadzieję, że w okresie wakacyjnym ukończymy następny projekt. Ze współpracy i z relacji

z globalnymi chmurami też jestem bardzo zadowolony. Cieszę się, że mamy ludzi do tego przygotowanych. Jeśli chodzi o cloud w Asseco Central Europe, Jozef Klein, jako lider, realizuje analogiczny projekt, czyli buduje zespoły na Słowacji i w Czechach. Piotr Jeleński również będzie realizował podobny projekt. Jeśli chodzi o Asseco South Eastern Europe, to tam odnosimy wielkie sukcesy i nie chcemy obecnie rozpraszać ich uwagi. Musimy podjąć decyzję we właściwym momencie. Nie wywieram na Piotra jeszcze takiej presji, ale marzy mi się połączenie tych projektów chmurowych z różnych miejsc. To będzie, nazwijmy to, mikro chmura europejska, bo to, że Europejczycy nie mają ambicji zbudowania chmury jest błędem. Z całym szacunkiem dla globalnych chmur publicznych, my – Europejczycy – powinniśmy mieć taką chmurę. W Asseco pokazujemy, że w mikroskali będziemy umieli to zrobić. To będzie porządna, dobrze zarabiająca firma.

Wszyscy krok po kroku stajemy się pasjonatami Artificial Intelligence. Pewnie wśród nas, czyli Państwa obserwujących nas online i tych osób, które są z nami w sali, nie ma osoby, która nie docenia wagi tego tematu. Dla mnie Artificial Intelligence jest dziedziną rozwijaną kilkadziesiąt lat i to nie jest żadne zaskoczenie. Natomiast to, że nastąpiło przyspieszenie tego rozwoju, że pojawiły się dzisiaj konkrety, to jest dla mnie też oczywiste. Waga, jaką nadajemy temu tematowi, jest w Grupie ogromna. Przez okres dwóch poprzednich lat, 2022-2023, zakładaliśmy, że będziemy w różnych miejscach Grupy, w miarę możliwości, wspomagali naszych pasjonatów, a oni będą szukać miejsca dla narzędzi Artificial Intelligence. Te procesy dzieją się równolegle i Marek, w sensie informacyjnym, to dobrze do tej pory koordynował. W ubiegłym tygodniu podjęliśmy decyzję, że powołujemy wybitną osobę, bo lidera naszego Pionu Business Intelligence, czyli Jarka Bryła, na koordynatora odpowiedzialnego za prowadzenie naszych działań w tym zakresie. Jarek podlega mi bezpośrednio. Jarek jest przedsiębiorcą, więc nie nakładaliśmy sztywnych ram w tym projekcie. Za 3 miesiące przedstawiona zostanie koncepcja, która ma spowodować, że nasze prace w tym obszarze będą koordynowane. Gdzie będzie nasze miejsce? Drodzy Państwo, rozmowa o AI, przypomina mi czas, kiedy zaczynaliśmy budować naszą firmę, czyli lata 90-te. Dlaczego? W tamtym czasie musiałem się pogodzić, że nie zbuduję światowej bazy, że nie będę produkował narzędzi programistycznych, ale muszę być w pewnym stopniu zależny od tych, którzy mają dużo większe pieniądze. Musimy się pogodzić z tym, że będziemy w zależności od tych, którzy dzisiaj konkurują w budowie narzędzi. Nasze miejsce jest proste do zdefiniowania

– koncentrujemy się na naszym kliencie, wiedzy eksperckiej, a same narzędzia nie są naszym celem. Klient poszukuje możliwości zwiększenia sprzedaży przy pomocy informatyki, ograniczenia kosztów bądź zwiększenia bezpieczeństwa. My jesteśmy w tym dobrzy. Nasz potencjał ekspercki jest ogromny. W wielu miejscach czujemy, czego potrzebują nasi klienci. Ucząc się tych narzędzi, będziemy przy ich pomocy zmieniać też nasze wewnętrzne procesy. Liczymy, że w którymś momencie będziemy również używać tych narzędzi, żeby zwiększać efektywność produkcji oprogramowania. Będziemy doskonalili sferę back-office. Nad rozwojem w tej dziedzinie będziemy stosunkowo szybko pracować. Wiecie Państwo jakie jest ryzyko – z założenia te narzędzia są niedoskonałe. Jak wewnętrznie my się z czymś pomylimy, to sobie poradzimy. Ale jeśli chodzi o relacje z klientem, to błąd popełniony w momencie zabrania tych narzędzi, może mieć ogromną cenę. My tutaj będziemy na pewno mądrzy, ale nadajemy temu obszarowi ogromną wagę. Wiemy, że są ludzie, którzy mają obawy przed tym światem, ale chcemy ich przekonać do innego myślenia. Jako przykład możemy podać okres dynamicznego rozwoju Internetu. Przecież osoby, które nie podążyły za tym trendem są dziś wykluczone. Uważamy, że podobnie będzie w przypadku rozwoju Artificial Intelligence. W związku z tym, nigdy nie będę spokojny, bo żyjemy w czasach ogromnej konkurencji, ale proszę mi wierzyć, że nadaliliśmy temu wagę, zdefiniowaliśmy nasze miejsce i mamy już pierwsze osiągnięcia. Nie chcę Państwa tym jeszcze zamęczać, ale będziemy się tym chwalić. Cieszę się, że rozwijamy ten obszar, często

z tym najmłodszym pokoleniem. Uwielbiam pracować właśnie z tymi ludźmi, bo oni nam pomagają budować właśnie tę piękną przyszłość.

Kolejna ważna dla nas dziedzina to cyberbezpieczeństwo. Krzysztof Dyki prowadzi ComCERT. Już nie ma z nami tych osób, które kiedyś go tworzyły. Myślę, że dla Krzysztofa, jako lidera, to jest dobre. Nie jesteśmy jednak zadowoleni z ubiegłorocznych wyników. Płacimy tutaj cenę za wciąż ogromną nieświadomość rynkową. Analizujemy, szukamy partnerów, szukamy firm w różnych krajach, które moglibyśmy przyłączyć do Grupy, jeżeli chodzi o to hasło. Proszę mi wierzyć, że to są jeszcze małe firmy. Wróć do historii. Kiedy zacząłem budować software mówiono mi, że popełniam błąd. Żyło się wtedy świetnie ze sprzedaży sprzętu. Dzisiaj większość tych, którzy działają w obszarze cyberbezpieczeństwa mówi, że sprzedają sprzęt. Oni chcą żyć ze sprzedaży, z marży z licencji. Asseco buduje potencjał, jeżeli chodzi o wiedzę ekspercką analityków. Tutaj mamy ogromne sukcesy. W Togo zrobiliśmy SOC i teraz mam sygnały z tego kraju, że chcą iść dalej. Karolina mi podpowiada jakie wyniki ma spółka Cyber Defense Africa, w której mamy 32% udział.

KR-B:

Ta spółka w 2023 roku miała 16 mln zł przychodów i 3 mln zł zysku netto.

AG:

Teraz tam jest ożywienie, ponieważ Togo ma ambicję, żeby ten SOC był taki SOC-iem dla państw ościennych. Czy im się to uda, czy to wypromujemy, nie wiem. Pani minister za to odpowiedzialna jest z nami w stałym kontakcie. Chce promować w Afryce świadomość cybersecurity. Jestem dumny z tego, co zrobiliśmy. Teraz wielkie nadzieje wiążemy z SOC w Rzeszowie. Prezydent Rzeszowa był jednym z pierwszych prezydentów w Polsce, którzy mieli świadomość jaka jest cena za skuteczne zaatakowanie systemów miasta i systemów tych firm, które z obsługą miasta są związane. Dzisiaj tworzymy ten przykład i budujemy miejsce dla naszych analityków. Miasto miało ambicję, żeby budować zespół analityczny samodzielnie. My nie byliśmy przeciwko temu. Tymczasem, proszę mi wierzyć, na rynku mamy w dalszym ciągu garstkę ludzi świadomych, którzy mogą zapewniać cyberbezpieczeństwo. Nie mówię na najniższym poziomie, ale na poziomie drugim i trzecim. Mamy wykształconych ludzi. Chcemy żeby te osoby kształciły następnych specjalistów. Asseco przetrwa ten okres. Kiedyś będzie się płacono tylko za pracę. Sprzęt będzie dodatkiem. Tak samo jak było wcześniej. Asseco istnieje dlatego, że wierzyłem, że to nie sprzęt, tylko software będzie miał znaczenie. Tak samo będzie w cybersecurity. Sprzęt jest konieczny, proszę mnie źle nie zrozumieć. Bez niego nie moglibyśmy budować tych kompetencji, ale prawdziwa wartość jest w tym, co robią analitycy. Oni, śledząc ruch w sieci, są w stanie nas zabezpieczyć i wyprzedzić tych, którzy chcą być od nas sprytniejsi. Moi drodzy, to jest to, czym my żyjemy, czym ja żyję. Oddam teraz głos Markowi. Później Karolina nas przeprowadzi przez liczby i udowodni, że 483 mln zł zysku netto w 2022 roku, to jest więcej niż 502 mln zł zysku netto w 2023 roku. Dziękuję bardzo za uwagę.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP):

Witam Państwa bardzo serdecznie. Mój dzisiejszy komentarz biznesowy będzie pewnie troszkę krótszy niż zwykle. Omawiamy dzisiaj roczne wyniki i chcieliśmy poświęcić trochę czasu na perspektywy rozwoju i na nowe obszary, w których działamy. Zostawimy też więcej czasu na pytania i odpowiedzi. Spodziewamy się, że z uwagi na obecność Prezesa może się ich pojawić więcej niż zwykle. Dodatkowo w komentarzu biznesowym pewnie nie będzie wielu różnic w stosunku do tego, o czym mówiliśmy w trakcie trzech kwartałów minionego roku, kiedy omawialiśmy wyniki finansowe za poszczególne okresy. Trendy, które obserwowaliśmy były widoczne również w IV kwartale.

Mieliśmy też nietypowe, ważne, smutne wydarzenie w Izraelu w postaci wybuchu wojny. Oczywiście miało to wpływ na biznes w izraelskiej grupie, chociaż z biznesowego punktu widzenia nie był on istotny.

Zacznę od omówienia naszych przychodów w rozbiciu na poszczególne segmenty. Te slajdy dobrze Państwo znacie, ponieważ prezentujemy je w każdym kwartale. Na wykresie kołowym widzimy rozbicie naszych przychodów w wysokości 16,9 mln zł na 3 segmenty, czyli segment Asseco Poland, segment Asseco International i segment Formula Systems. Tutaj jeden komentarz, który będzie się jeszcze dzisiaj powtarzał, a mianowicie podkreślamy duży negatywny wpływ różnic kursowych na nasze wyniki. W ujęciu skonsolidowanym efekt ten obniżył poziom raportowanych przychodów o 1,5 mld zł. Inaczej mówiąc, gdybyśmy tą sprzedaż pokazali tylko po stałych kursach, z końca ubiegłego roku, to mielibyśmy o 1,5 mld zł więcej. Jest to efekt, na który nie mamy wpływu. Cieszy nas natomiast co innego. Jeśli spojrzymy na organiczny wzrost naszego biznesu, to obserwujemy mniej więcej 5% wzrost w całej Grupie. On oczywiście różni się w poszczególnych segmentach. W Polsce ten wzrost jest najbardziej dynamiczny, bo jak Państwo widziecie wyniósł 13%. Tutaj różnice kursowe nie mają wpływu i z tego wyniku się cieszymy. To był naprawdę dobry rok dla spółek z Grupy Asseco działających w Polsce. Podkreślamy dobre rezultaty sprzedażowe w sektorach: finansów, opieki zdrowotnej i energetyki. Tam wzrosty były najwyższe. Cieszymy się z poziomu sprzedaży do sektora publicznego, gdzie realizujemy trudne, duże, wieloletnie projekty, związane z cyfryzacją instytucji publicznych. To stwarza nam też perspektywę na kolejne lata. Cieszymy się z dynamicznego wzrostu sprzedaży w Asseco Data Systems i w Asseco Cloud. To są nasze spółki córki, w których mamy 100% udziału, a które bardzo dobrze rozwijały się w ubiegłym roku. W segmencie Asseco International zanotowaliśmy 3% spadek sprzedaży. W tym przypadku różnice kursowe są zauważalne, chociaż nie tak bardzo jak w segmencie Formula Systems. Pamiętajmy też, że w przypadku segmentu Asseco International występuje efekt sprzedaży na koniec 2022 roku duńskich spółek. W ubiegłym roku nie było już przychodów z tych spółek, więc spadek sprzedaży jest naturalny. Jest jeszcze kilka aspektów, które omówię przy okazji komentowania poszczególnych sektorów. W segmencie Formula Systems przychody były niższe o 5%, na co wpływ miały różnice kursowe. Z 1,5 mld zł negatywnego wpływu różnic kursowych na poziomie Grupy, 1,4 mld zł dotyczy segmentu Formula Systems. Natomiast wzrost organiczny w tym segmencie wyniósł 5%. Formula miała najlepszy rok w historii. Analizując wszystkie pozycje rachunku wyników w oryginalnych walutach, wszędzie widoczne są wzrosty. Biorąc pod uwagę wydarzenia, które miały miejsce w IV kwartale, jesteśmy zadowoleni z tego obszaru działalności. Na początku października zeszłego roku rozpoczęła się wojna w Izraelu. 1 000 osób zostało powołanych do armii. Większość z tych osób to były osoby biorące udział w projektach. W naturalny sposób wpłynęło to na biznes i spowodowało niepewność. Sytuacja z biznesowego punktu widzenia powoli wraca do normy. Pojawia się coraz więcej projektów, nawet związanych z obronnością.

Podkreślamy i przypominamy o naszej dywersyfikacji, czyli podziale przychodów na poszczególne sektory, w których działamy. Przedsiębiorstwa, finanse i bankowość oraz instytucje publiczne. Nie chcę w tym miejscu omawiać poszczególnych danych procentowych. To, że jesteśmy dobrze zdywersyfikowani, zarówno sektorowo, jak i geograficznie, jest naszą siłą. Nie jesteśmy zależni od pojedynczych klientów i z tego zawsze się cieszymy. To sprawia, że nawet jak w jakimś miejscu jest trudniej, czy mamy jakieś nietypowe wydarzenia, to jesteśmy w stanie to nadrobić w innych miejscach. To jest właśnie siłą Asseco.

Przejdę do poszczególnych sektorów, w których działamy. Zacznę od finansów i bankowości. W ujęciu skonsolidowanym obserwujemy podobną sprzedaż jak w ubiegłym roku. Nasze przychody w tym obszarze wyniosły ponad 5,7 mld zł. Największym kontrybutorem jest Formula Systems. W tym segmencie obserwujemy 3% spadek, ale pamiętajmy tutaj o wpływie różnic kursowych. Po ich wyłączeniu zanotowalibyśmy wzrosty. Jesteśmy bardzo

zadowoleni z działalności Sapiensa, ponieważ ta spółka zanotowała mocne kilkunastoprocentowe wzrosty sprzedaży. Cieszymy się ze wzrostów sprzedaży w Europie, z której pochodzi ponad 50% przychodów Sapiensa. Mniej więcej 40% pochodzi z rynku amerykańskiego, a tylko 10% z Izraela. Taka struktura sprzedaży bardzo nas cieszy, ponieważ Sapiens od początku był budowany jako firma globalna. W Asseco International sprzedaż ukształtowała się na podobnym poziomie jak w ubiegłym roku. Taki wynik nas cieszy, ponieważ w tym przypadku również mamy do czynienia z efektem różnic kursowych. Należy również wziąć pod uwagę fakt, że nie uwzględniamy już przychodów, które generowały spółki duńskie. Bardzo dobre wyniki sprzedażowe osiągnęła Grupa Asseco South Eastern Europe, w szczególności w segmencie związanym z rozwiązaniami bankowymi. Przypominam, że w tamtym roku kończyliśmy duże projekty wdrożenia systemów corowych. Proszę pamiętać, że z tego względu przychody były istotnie wyższe. W segmencie Asseco Poland obserwujemy bardzo dynamiczny wzrost, który wyniósł 17%. Sektor finansowo-bankowy w Polsce jest bardzo zdrowy. W tym obszarze widzimy duży strumień powtarzalnych przychodów związanych z utrzymaniem czy rozwojem systemów. Prowadzimy również nowe, duże projekty wdrażania systemów corowych.

Sprzedaż Grupy w sektorze przedsiębiorstw była w 2023 roku niższa o 7% niż w 2022 roku. W tym obszarze obserwujemy najsilniejszy efekt różnic kursowych. W segmencie Formula Systems, który jest największym kontrybutorem w tym obszarze, przychody były niższe o 8%. Nie martwimy się tym jednak, ponieważ widzimy, że organicznie ten biznes rośnie. Istotny spadek przychodów miał miejsce w Asseco International, co wynika z dwóch efektów. Po pierwsze, nie uwzględniamy ok. 50 mln zł przychodów ze sprzedanych pod koniec 2022 roku duńskich spółek. Dodatkowo obserwujemy istotny spadek sprzedaży infrastruktury w Hiszpanii. Ten efekt obserwowaliśmy przez cały miniony rok i wcześniej także to komentowaliśmy. W okresie pandemii w Hiszpanii mieliśmy bardzo mocne wzrosty przychodów związane ze wzrostem sprzedaży sprzętu. W późniejszym okresie sprzedaż ta w naturalny sposób wyhamowała i w 2023 roku była ona niższa o mniej więcej 150 mln zł niż w 2022 roku. Chciałbym podkreślić, że jest to sprzedaż niskomarzowa, która w bardzo małym stopniu wpłynęła na rentowność i na zysk operacyjny. W Polsce mamy do czynienia z bardzo dynamicznym wzrostem przychodów, który wyniósł 22%. Wynika to z silnego wzrostu sprzedaży w sektorach energetyki i gazownictwa oraz telekomunikacji. Chciałbym też przypomnieć, że w 2023 roku zakończyliśmy duży projekt w PGNiG polegający na wdrożeniu systemu bilingowego. Cieszymy się też ze wzrostów sprzedaży zanotowanych w Asseco Data Systems, zwłaszcza w obszarze związanym z podpisem elektronicznym i usługami zaufania.

W sektorze instytucji publicznych Grupa zanotowała 2% wzrost. W segmencie Formula Systems obserwujemy spadek o 1%. Po wyłączeniu efektu różnic kursowych, w tym obszarze wzrost organiczny wyniósłby ponad 5%. W tym segmencie głównym kontrybutorem jest Grupa Matrix IT, która w ubiegłym roku realizowała kilka dużych projektów rządowych oraz pojawiające się projekty związane z obszarem obronności. Od lat Matrix współpracuje z Ministerstwem Obronności Izraela. Dodatkowe projekty pojawiły się też w TSG, czyli spółce działającej w obszarze szeroko rozumianej obronności. W Asseco International zanotowaliśmy wzrost sprzedaży o 4%, co bardzo nas cieszy. Wynika to m.in. z odbudowywanej pozycji w sektorze publicznym na Słowacji i w Czechach. W trakcie poprzedniego roku sygnalizowaliśmy, że mamy tam do czynienia ze szczególną sytuacją geopolityczną. Powoli się ona zmienia. Cieszymy się również ze znaczącego wzrostu przychodów w Asseco South Eastern Europe. Częściowo był on związany ze sprzedażą infrastruktury, czyli działalnością niskomarzową. Cieszymy się z 4% wzrostu, zważywszy na fakt, że w ubiegłym roku nie uwzględnialiśmy 110 mln zł przychodów, które wygenerowane były w duńskich spółkach w 2022 roku. W Polsce, w sektorze instytucji publicznych, zanotowaliśmy 7% wzrost przychodów, na co wpływ miała istotnie większa sprzedaż w obszarze opieki zdrowotnej, w którym zanotowaliśmy kolejny rekordowy rok. Wydawało się, że ciężko będzie powtórzyć wynik sprzedażowy z 2022 roku, ale rok 2023

okazał się jeszcze lepszy. Realizujemy duże, wieloletnie projekty dla instytucji administracji centralnej oraz samorządowej. Cieszą nas również perspektywy rozwoju na kolejne lata.

Ostatni slajd, który omówię dotyczy działalności akwizycyjnej. W ubiegłym roku dołączyło do naszej Grupy 7 spółek: 3 z nich pochodzi z rynku izraelskiego, 3 kolejne, przejęte w ramach Grupy Asseco South Eastern Europe, prowadzą działalność na rynku europejskim, głównie związaną z płatnościami, ale nie tylko. Czwarta spółka prowadzi działalność na rynku europejskim, ale kupiona została przez Sapiensa. Jest to polska spółka, działająca głównie na rynku skandynawskim. Jest to kolejna firma, która będzie wspierała rozwój biznesu w tej części Europy, w której Sapiens jest coraz bardziej aktywny. Skandynawia jest przez nas coraz mocniej eksplorowana, jeśli chodzi o sektor ubezpieczeń. Proces ten został zapoczątkowany, przeprowadzoną jakiś czas temu, akwizycją spółki Tia Technology, mającą silną pozycję w Danii. Z mojej strony to wszystko. Dziękuję i oddaję głos Karolinie.

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

Dzień dobry. Opowiem Państwu trochę o fundamentach i omówię wyniki finansowe. Marek komentował już przychody, które w 2023 roku wyniosły 16 897 mln zł. Chcielibyśmy zwrócić uwagę na to, że 5-letni CAGR na poziomie sprzedaży wynosi 12%. Uważamy, że jest to bardzo dobry wynik, z którego można być dumnym. Przychody z oprogramowania i usług własnych wyniosły 13 218 mln zł. W tym przypadku 5-letni CAGR to 11%. EBITDA wyniosła ponad 2,5 mld zł, a 5-letni CAGR to 12%. EBIT non-IFRS wyniósł blisko 2 mld zł i tutaj CAGR 5-letni jest najwyższy i kształtuje się na poziomie 13%. Jeśli chodzi o zysk netto non-IFRS, to zanotowaliśmy 531 mln zł, a 5-letni CAGR to 10%.

W związku z tym, że efekt kursów walut i efekt dokonywanych przez nas akwizycji może być trudny do oszacowania, prezentujemy Państwu bridge między przychodami poprzedniego roku, a przychodami bieżącego roku. Stąd w naszej prezentacji pojawił się nowy slajd. Przychody w 2022 roku wyniosły 17 370 mln zł i tutaj, tak jak podkreślał już Marek, obserwujemy negatywny wpływ kursów walut w wysokości ponad 1,5 mld zł. Cieszy nas natomiast fakt, że organiczny wzrost przychodów Grupy w kursach stałych wyniósł 948 mln zł. Dodatkowo na slajdzie prezentujemy efekt netto wynikający z przeprowadzonych akwizycji. Marek mówił o sprzedanych spółkach, głównie chodzi tutaj o spółki duńskie, a także o kupionych w ubiegłym roku firmach, które kontrybuowały do rachunku zysków i strat. Efekt netto ukształtował się w okolicach 120 mln zł, stąd ostatecznie mamy 16 897 mln zł przychodów. Podobne uzgodnienie prezentujemy na poziomie zysku z działalności operacyjnej non-IFRS. W ubiegłym roku wyniósł on ponad 2 mld zł. Zmiany kursów walut miały negatywny wpływ w wysokości 122 mln zł. Pamiętajmy o tym, że w poprzednim roku mieliśmy do czynienia ze zdarzeniem jednorazowym, jakim była sprzedaż nieruchomości, która wygenerowała ponad 13 mln zł zysku na poziomie operacyjnym. Wzrost organiczny wyniósł 64 mln zł. Wpływ netto akwizycji to ponad 30 mln zł. Zysk z działalności operacyjnej non-IFRS w 2023 roku wyniósł 1 988 mln zł.

Na kolejnym slajdzie przedstawiamy dane z rachunku wyników. Myślę, że tu warto podkreślić IV kwartał. Chciałabym zwrócić uwagę na poprawę rentowności. W trakcie poprzednich konferencji wynikowych mówiliśmy o tym, że będziemy się koncentrować na poprawie marżowości. Będziemy chcieli zawęzić „nożyce” między rosnącymi kosztami, które były dla nas wyzwaniem w okresie pandemii i pewnie nim pozostaną oraz indeksacją przychodów. W IV kwartale poprawa rentowności jest już widoczna. Wiąże się to również z faktem, że pewne projekty, które generowały stratę, są na ukończeniu i nie obniżają wyników Grupy. Przypomnę, że na poziomie poniżej EBIT IFRS mieliśmy w ubiegłym roku istotny wpływ zdarzeń jednorazowych. Dlatego przychylię się do stwierdzenia Adama, że rok 2023 był lepszy niż rok 2022. Z biznesowego punktu widzenia rzeczywiście był lepszy. W 2022 roku rozliczenie transakcji jednorazowych, głównie sprzedaży spółki w Grupie Matrix IT, powiększyło wynik

o 135 mln zł. Dlatego też, dla zachowania porównywalności, wyniki 2022 roku należałoby oczyścić o ten one-off. Z tego względu uważamy, że z biznesowego punktu widzenia rok 2023 był rekordowy.

Jeśli chodzi o komentarz dotyczący pozycji poniżej EBIT, to tutaj widoczny jest wpływ zaciągniętego w Asseco Poland kredytu i dodatkowy koszt odsetek w wysokości 16 mln zł. Nasze spółki lokują również swoje środki, dlatego efekt netto na odsetkach wzrósł nieistotnie. Efekt hiperinflacji w Asseco South Eastern Europe utrzymuje się na stabilnym poziomie. W 2023 roku udało nam się efektywniej skorzystać z ulg podatkowych. Jest to proces, który trwa dłużej, ponieważ czasami uzyskanie pozytywnej interpretacji wymaga przejścia dwóch instancji w sądzie. W minionym roku udało nam się wygrać 5 postępowań i pozytywnie rozstrzygnąć dla Asseco Poland, Asseco Data Systems i generalnie dla spółek działających w Polsce pewne dylematy związane z wykorzystaniem ulg podatkowych. W związku z tym, w zeszłym roku widoczny jest efekt rozliczenia czy korekty historycznych deklaracji i efektywna stawka podatkowa jest niższa. Zakończyliśmy 2023 rok z zyskiem netto przypisanym akcjonariuszom jednostki dominującej na poziomie 483 mln zł. Po uwzględnieniu zdarzeń jednorazowych i efektu sprzedaży nieruchomości w poprzednim roku, wynik netto wyniósłby około 470 mln zł. W 2023 roku one-off'ów było niewiele i miały one pozytyw w wysokości około 3 mln zł na poziomie EBIT. Podobny wpływ miała hiperinflacja, należy również uwzględnić dodatkowo 16 mln zł kosztów kredytu. Próbuję tym samym udowodnić tezę, że 2023 rok był biznesowo lepszy niż 2022 rok. Tak jak wspomniałam, po wyłączeniu powyższych efektów, w 2022 roku zanotowalibyśmy 470 mln zł zysku netto, a w 2023 roku 485 mln zł.

Jeśli chodzi o informacje finansowe dotyczące poszczególnych spółek, to Marek komentował już przychody. Chciałabym natomiast zwrócić uwagę na to, że udaje nam się poprawiać lub utrzymywać rentowność w spółkach w Polsce, ale również w segmencie Formula Systems. Tu na uwagę zasługują Sapiens i Matrix IT. Obie te spółki miały historycznie najlepsze wyniki i obu udało się urosnąć przy poprawie rentowności. Mówię tutaj o liczbach w walutach oryginalnych, raportowych tych spółek. Odpowiednio dla Matrix IT są to szekle, a w przypadku Sapiensa dolary. Po przeliczeniu na złotówki, obserwujemy negatywny wpływ zmian kursów walut. Jesteśmy szczególnie zadowoleni z wyników Asseco Poland. Zanotowaliśmy wzrost przychodów. Pracujemy też nad rentownością. W Asseco Data Systems poprawie uległ EBIT. W pozostałych spółkach w Polsce sytuacja jest stabilna. Porównując dwa lata, na poziomie zysku operacyjnego non-IFRS widoczny jest efekt sprzedaży nieruchomości w 2022 roku. Jeśli chodzi o segment Asseco International, otrzymywaliśmy wcześniej dużo pytań dotyczących rynku środkowoeuropejskiego. W tym regionie rzeczywiście IV kwartał był lepszy biznesowo, głównie w Czechach. Zakończyliśmy trudną fazę w dużym projekcie ESEL, który realizowaliśmy ze stratą, o czym mówiliśmy już wcześniej. W związku z tym, IV kwartał 2023 roku, w porównaniu do tego samego okresu 2022 roku, był dużo lepszy w Czechach. Poprawia się też sytuacja na Słowacji. Mamy nadzieję, że to jest takie miejsce, które po trudnym okresie dwóch lat będzie się poprawiało i wróci do normy. Jeśli chodzi o segment Asseco International, to na uwagę zasługuje grupa produktów ERP, która bardzo istotnie kontrybuuje i w której widzimy istotną poprawę wyników w ujęciu rok do roku. Jeśli chodzi o rynek Europy Południowo-Wschodniej, to bardzo dobre wyniki zanotowaliśmy w bankowości oraz w obszarze rozwiązań dedykowanych. Stabilne rezultaty obserwujemy w płatnościach. Na rynku zachodnioeuropejskim, na poziomie przychodów, widać efekt, o którym mówił wcześniej Marek, czyli mniejszej sprzedaży sprzętu w Hiszpanii. Nie miała ona istotnego wpływu na spadek rentowności. Tu z kolei różnica rok do roku na poziomie EBIT non-IFRS wynika z faktu, że w wynikach 2022 roku ujęty został jednorazowy efekt rozliczenia spółek duńskich w wysokości 10 mln zł. Po wyłączeniu tego efektu wyniki w ujęciu rok do roku byłyby porównywalnie, co oznaczałoby lepszą rentowność.

W trakcie ostatnich kilku konferencji mówiłam Państwu, że prosimy o pewną cierpliwość, jeśli chodzi o nasz cash flow. Na kolejnym slajdzie widać, że ta cierpliwość się opłaciła i zgodnie z przewidywaniami IV kwartał był okresem bardzo dobrym cash'owo. Jeśli chodzi o cash flow operacyjny na poziomie Grupy, to cały rok 2023 był dużo lepszy niż rok 2022. Tutaj na uwagę zasługuje na pewno segment Asseco Poland. W tym obszarze nastąpiło skashowanie długoterminowych kontraktów, głównie w sektorze instytucji publicznych, które wymagały zainwestowania kapitału operacyjnego. Rozliczenie tych kontraktów na koniec roku wpłynęło na cashowość na poziomie 142% w segmencie Asseco Poland. Bardzo dobry cash flow zanotowaliśmy w segmencie Asseco International, właściwie we wszystkich obszarach biznesowych, co wpłynęło na osiągnięcie wskaźnika konwersji gotówki na poziomie 126%. Bardzo dobry poziom wskaźnika osiągnięto też w segmencie Formula Systems. Na poziomie całej Grupy wskaźnik konwersji gotówki wyniósł 117%, z czego jesteśmy bardzo zadowoleni.

Przekłada się to na bardzo stabilną sytuację płynnościową całej Grupy. Na prezentowanym slajdzie, dotyczącym sytuacji płynnościowej, widoczny jest efekt zaciągniętego w segmencie Asseco Poland długu. W tym segmencie na koniec roku prezentujemy dług netto. Natomiast, tak jak już mówiliśmy, ze spokojem patrzymy na obsługę długu i myślę, że liczby pokazują stabilną perspektywę. W segmencie Asseco International posiadamy gotówkę netto. W segmencie Formula Systems dług netto jest zgodny z oczekiwaniami, zupełnie bezpieczny i obsługiwany na bieżąco.

Często zwracali się do nas Państwo z prośbą, żeby pokazywać naszą Grupę z trochę innej perspektywy i prezentować ujęcie proporcjonalne, jeśli chodzi o dane finansowe. Adresując tę prośbę, chciałabym Państwu zaprezentować rachunek zysków i strat, biorąc pod uwagę efektywny procent w każdej z konsolidowanych spółek. W tym ujęciu przychody ze sprzedaży wyniosły w 2023 roku blisko 6 mld zł. Prezentowane dane są wynikiem pomnożenia skonsolidowanych przychodów efektywnym procentem naszego udziału w każdej ze spółek z Grupy. W przypadku Formula Systems, w której efektywnie mamy 26% udziału, a z kolei Formula Systems w Matrix IT posiada 48%, efektywny procent będzie wnosił około 11% i efekt takiego wyliczenia w strukturze Grupy jest zaprezentowany na prezentowanym slajdzie. EBITDA non-IFRS w ujęciu proporcjonalnym wyniosła 906 mln zł. W tym ujęciu obserwujemy lepszą rentowność. Zysk operacyjny non-IFRS wyniósł 682 mln zł, a rentowność 11,5%. Zysk z działalności operacyjnej IFRS wyniósł prawie 618 mln zł. Chcemy pokazywać nasz rachunek zysków i strat w powyższym ujęciu również w kolejnych okresach.

Dodatkowo, w ujęciu proporcjonalnym, na potrzeby szacowania wartości naszej Grupy, będziemy też prezentować gotówkę/dług netto w podziale na segmenty, co przedstawione jest na wyświetlanym slajdzie. Na poziomie proporcjonalnie konsolidowanej Grupy dług netto to 516 mln zł. Zadłużenie pochodzi w niewielkiej części z Formula Systems, a w znaczącej części z segmentu Asseco Poland, w którym konsolidujemy właściwie większość spółek w 100%.

Dopełnieniem zmian w naszym sposobie prezentacji liczb, poza ujęciem proporcjonalnym, będzie przedstawienie naszego rachunku zysków i strat według grup produktów. Umożliwi ono łatwiejsze odniesienie naszej działalności do trendów rynkowych. Poza podziałem naszych wyników na segmenty geograficzne, prezentujemy także rozbięcie na grupy produktów. Na slajdzie widzicie Państwo dane liczbowe w ujęciu proporcjonalnym w takim właśnie rozbięciu. Rozwiązania dla finansów obejmują rozwiązania dla bankowości, ubezpieczeń oraz szeroko pojętego rynku kapitałowego. Tutaj mieści się również cały obszar płatności z Asseco South Eastern Europe. Dodatkowo na slajdzie widoczny jest też podział na segmenty geograficzne. Drugą grupą produktów są rozwiązania ERP. Tutaj uwzględniamy głównie sektor ERP, który dzisiaj jest pokazywany w Grupie Asseco Central Europe, ale też

rozwiązania ERP z Asseco Data Systems oraz część rozwiązań Formula Systems, które dotyczą tego rodzaju produktów. Trzecia grupa to rozwiązania dla instytucji publicznych i tutaj intuicja podpowiada, że jest to obszar analogiczny do sektora instytucji publicznych, co jest prawdą. Dodaliśmy w tym miejscu także wszystkie rozwiązania dotyczące energetyki, gdyż jest tam bardzo podobny model biznesowy. Zamówienia oparte są na prawie zamówień publicznych, a umowy mają charakter stałej ceny plus utrzymanie. Poobnie sytuacja wygląda, jeśli chodzi o reżim prawny, który w przypadku tych klientów jest zbliżony do sektora instytucji publicznych. Z tego względu uznaliśmy, że energetyka powinna być ujęta w grupie rozwiązań dla sektora publicznego. Natomiast w pozostałych rozwiązaniach IT zawiera się podpis elektroniczny, rozwiązania dla telekomunikacji, czyli generalnie grupy produktów, które nie mieściły się w kategoriach powyżej. Z przychodów wyłączyliśmy komponenty związane z prostą odsprzedażą infrastruktury i licencji obcych, aby można było łatwiej dyskutować o rentowności poszczególnych grup produktowych. To nie jest nasza podstawowa działalność, raczej komplementarna do pozostałych. W tym przypadku marżowość jest niższa niż w czterech grupach produktów wymienionych wyżej.

Myślę, że prezentowany slajd wyjaśnia, dlaczego patrzymy na przyszłość z optymizmem. Nasz portfel zamówień na 2024 rok w kursach stałych rośnie rok do roku o 14%. Obserwujemy wzrosty we wszystkich trzech segmentach: w segmencie Asseco Poland o 11%, tutaj głównym kontrybutorem jest sektor instytucji publicznych, w segmencie Asseco International o 13%, a w segmencie Formula Systems o 15%. Jest to biznesowy obraz backlogu. Oczywiście w kursach zmiennych widoczny tutaj będzie efekt umocnienia się złotówki i wzrosty procentowe są mniejsze. Natomiast, tak jak mówiłam, biznesowa prawda to kursy stałe.

To wszystko z mojej strony. Dziękuję.

AW:

Bardzo dziękuję Adamowi, Markowi i Karolinie. Za chwilę przejdziemy do pytań, ale zacznę od komentarza, który pojawił się online: „Dziękujemy za proporcjonalne ujęcie, bardzo pomocne przy analizie”, także gratulujemy Karolinie i jej zespołowi.

AG:

Moi drodzy, to jest konsekwencja tego, że posiadamy akcje własne. Na nowo spojrzeliśmy na naszą prezentację. Wiedziałem, że będzie to dla nas mobilizujące. Cieszę się z takiej oceny.

Inwestor 1:

Czy wynik rynku środkowoeuropejskiego w IV kwartale 2023 roku, czyli ponad 90 mln zł EBIT, można uznać za powtarzalny? Czy zdarzyły się tutaj również jakieś zdarzenia jednorazowe, jak np. rozwiązanie rezerw?

Poproszę też o guidance na rentowność zysku operacyjnego w spółce matce.

KR-B:

Tak jak wspominałam, w IV kwartale widzimy obraz poprawiającego się biznesu. W tym okresie pojawił się tam też efekt rozwiązania rezerw. Nie był on istotny i wynosił ok. 4 mln zł. Dobry wynik Asseco Central Europe jest tak naprawdę wynikiem wyfakturowania w kilku projektach, które było wstrzymane ze względu na trudną sytuację polityczną na Słowacji.

Odpowiadając na drugie pytanie, przede wszystkim nie podajemy prognoz. Natomiast możemy powiedzieć, że mocno pracujemy nad rentownością i w budżecie postawiliśmy sobie cele związane z jej poprawą.

Inwestor 2:

Czy w 2024 roku rentowność EBITDA Grupy może być istotnie wspierana przez wzrost efektywności związany z zastosowaniem narzędzi AI?

KR-B:

Myślę, że na ten moment nie możemy mówić o istotnym wspieraniu rentowności przez narzędzia AI. Jesteśmy dopiero na początku drogi w tym zakresie. Nasze pioniry biznesowe intensywnie myślą o tym, żeby AI wykorzystywać przy produkcji oprogramowania, przy testowaniu itd. Natomiast to jest moment rozpoznawania tematu, więc jak Państwo pytają o istotne wspieranie, to odpowiedź brzmi: jeszcze nie w tym momencie.

Inwestor 2:

Mocny free cash flow w IV kwartale 2023 roku był spowodowany dużym wpływem gotówki z kapitału obrotowego. Czy ten czynnik może się znacząco odwrócić w 2024 roku?

KR-B:

Raczej nie. Mieliśmy słaby cash flow w poprzednich latach i to jest raczej efekt nadgonienia, niż efekt przedpłat.

Inwestor 3:

Jak oceniacie presję płacową, obecnie i w perspektywie najbliższego roku, na polskim rynku IT? Czy widzicie zwiększoną podaż pracowników IT na rynku, związaną ze zwolnieniami u konkurencji?

KR-B:

Wydaje się, że presja płacowa trochę się obniżyła i to jest widoczne w procesie rekrutacji. Przedstawiciele naszego działu HR uważają, że relatywnie łatwiej jest obecnie pozyskać pracowników i wypełnić wakaty. Jesteśmy spółką, która jako jedna z niewielu w minionym roku zatrudniała ludzi. Zatrudnienie wzrosło rok do roku, ponieważ mamy nowe kontrakty i proces pozyskania ludzi jest łatwiejszy, co nie oznacza, że jest łatwy. Średnie wynagrodzenie w ujęciu rok do roku w segmencie Asseco Poland urosło w okolicach 10%, co było zgodne z przewidywaniami budżetowymi. W związku z tym, wydaje się, że tempo wzrostów jest niższe, ale wzrosty nadal są. Pozyskanie prawdziwych ekspertów, na których nam zależy, to nadal jest na rynku polskim wyzwaniem.

Inwestor 3:

W których obszarach biznesowych / produktowych widzicie swoją szansę w ramach środków z KPO? Kiedy realnie spodziewacie się przyspieszenia w ogłaszaniu przetargów?

KR-B:

Myślę, że środki z KPO to jest temat samorządów, generalnie sektora publicznego, ochrony zdrowia i szkolnictwa wyższego. Generalnie można byłoby to zagregować pod public oraz dodatkowo pewnie jakieś projekty energetyczne, ale to będzie nas dotyczyło w mniejszym stopniu. Kiedy spodziewamy się przyspieszenia? Myślę, że jeśli chodzi o przetargi, to nie jest to do nas pytanie. Jest to bardziej prawdopodobne w drugiej połowie roku.

AG:

Przetargów spodziewamy się w drugim półroczu i tutaj proszę zwrócić uwagę, dlaczego podkreślałem, że SOC w Rzeszowie jest taki ważny. My na pewno będziemy wspierać wszystkie miasta, marszałków. Wyobrażam sobie, że marszałek powinien np. budować SOC dla urzędów gmin, dla tych systemów. Prezydent dla wszystkich instytucji. Tutaj mam ogromne nadzieje, a świadomość w tych instytucjach jeszcze nie jest wysoka. Nasz zespół ekspercki będzie to wspierał, na co bardzo liczymy. Liczymy też na przyspieszenie, jeśli chodzi o Asseco Data Systems. Jak Państwo pamiętacie, ta spółka oferuje rozwiązania dla miast. Zrobiliśmy ogromny postęp technologiczny i odnosimy sukcesy. Mamy naprawdę świetną referencję w Krakowie. Liczymy na to, że miasta będą umiały wykorzystać te środki. Zobaczymy jak sytuacja będzie wyglądała w sektorze bankowym, obszarze banków spółdzielczych. Jeśli chodzi o sferę cybersecurity, to raczkujemy. Dla tych klientów też mamy pomysły. Zrobimy wszystko, żeby klientów wspierać, ponieważ przygotowanie wniosku często jest skomplikowane. Marek prowadzi zespół, który jest naprawdę sprawny w przygotowywaniu wniosków, w tej pomocy. Wierzę, że nowe środki unijne będą dla nas wsparciem, ale zawsze liczymy na siebie. Wolę więc jak budujemy naszą przyszłość, bazując na naszej rzeczywistości, a środki unijne traktuję jako coś dodatkowego. Natomiast cieszę się, że ich pozyskanie stało się realne.

AW:

Dla wyjaśnienia, jeśli chodzi o środki unijne – KPO obejmuje ponad 60 mld EUR, które wpłyną do Polski. Środki pochodzić mogą jeszcze z Funduszu Spójności, to jest kolejne 70 mld EUR. Z wypowiedzi przedstawicieli Unii Europejskiej i naszego Ministerstwa wynika, że 25% tych środków ma być przeznaczonych na inwestycje związane z innowacjami i z IT. W związku z tym, nasza branża może na tym bardzo skorzystać. Widzimy tutaj ogromny potencjał.

Inwestor 3:

Jak wygląda proces poszukiwania inwestora na akcje własne Asseco Poland? Czy prowadzicie aktywne rozmowy, spotkania w tym temacie? Czy uważacie, że realne jest znalezienie inwestora po cenie minimum 80 zł w 2024 roku?

AG:

Nie jesteśmy pod presją. Tak jak mówiłem, mamy kilka opcji. Dla mnie numerem jeden nadal jest umorzenie. Temu projektowi daliśmy rok. Karolina prowadzi zespół, który jest przygotowany. Widzieliście dziś Państwo fragmenty naszych osiągnięć. Nasz zespół ciężko pracował nad zmianami w prezentacji, to będzie wykorzystane. Spotkania z inwestorami pokażą nam czy to marzenie, że 17,8% naszych akcji można rozproszyć w celu zwiększenia naszej płynności i znaleźć np. 20 inwestorów jest realne. Karolina jest zmotywowana i ją denerwuję już na drugim spotkaniu dzisiaj, mówiąc, że prawdopodobieństwo tego scenariusza moim zdaniem nie jest duże. Dlaczego mówię, że nie jest duże? Jesteśmy niedoszacowani. Wierzę w nas nieprawdopodobnie. Natomiast mam świadomość regionu, w którym działamy. Nie wierzę, że dla inwestora amerykańskiego Polska nie jest miejscem zagrożonym. Oczywiście jest on świadomy, wojna jest w Ukrainie. Miałem kiedyś, lata temu, bardzo interesującą sytuację. Może Państwu o tym wspominałem. W pewnym momencie pojawił się potencjalnie ciekawy partner. Razem budowalibyśmy nieprawdopodobną grupę światową. Nasz udział byłby niesamowity. Był to okres inwazji na Krym. Wstępnie się porozumieliśmy, ale oczywiście droga była jeszcze daleka. Jakiś czas później ten potencjalny partner napisał: Adam, wybacz, ale u Was jest wojna. Dzisiaj, po tylu latach możemy stwierdzić, że to była jednak inicjacja, a dzisiejsza sytuacja na Ukrainie jest pewną kontynuacją. Moja drużyna chce mi udowodnić, że nie mam racji i będę

się cieszył, jak mi to udowodni. Oczywiście nie wykluczamy żadnego scenariusza. Inwestorzy, którzy się nami interesują, mają świadomość, że dzisiaj Zarząd dysponuje pakietem 17,8% akcji, a Asseco jest trudne do kupienia. Sam w ostatnim czasie kupowałem akcje i musiało to ileś trwać. Płynność jest naszą słabością, jak i wielu polskich firm notowanych na giełdzie. Nie wykluczam, że będziemy prowadzili rozmowy z kimś, kto przyjdzie i wyrazi zainteresowanie tym pakietem. Gdybyśmy razem działali, to ja też mogę coś dodać: rynki. Na Zachodzie mamy kapitalny sukces, jeśli chodzi o ERP i Niemcy. Odnieśliśmy wielki sukces, jeśli chodzi o naszą portugalską firmę i w ogóle współpracę z Polską, bo to przecież fenomenalna inwestycja. Bardzo dobrze się nam z tymi ludźmi współpracuje. Wierzymy, że oni też dodadzą impuls do tych wielkich osiągnięć produktowych w Polsce. Infrastruktura u nas była, jak Państwo pamiętacie, przypadkowo i tutaj się pomyliłem. Po cichu liczyłem, że Hiszpanie nas zaprowadzą z naszym software'em do niektórych banków, sprzedając do banków sprzęt. Pomyliłem się, ponieważ w bankach kto inny podejmuje decyzje o kupnie oprogramowania, a kto inny sprzętu. Szanujemy natomiast ten zespół ogromnie. Jeśli pojawi się partner, dzięki któremu ta polskość i nasza rola będą utrzymane, a który zwiększyłby nasze szanse rynkowe, szczególnie na Zachodzie, to dla nas takie rozmowy będą interesujące. Podsumowując, te 3 wątki będziemy prowadzili. Będziemy na pewno Państwa transparentnie informowali. Dziś bardzo się cieszę, że jesteśmy przygotowani, żeby nas na nowo promować i trochę innym językiem o nas opowiadać. Nie rozumiałem nigdy, kiedy Państwo mówiliście, że Asseco jest skomplikowane. Dlatego prezentujemy podział na segmenty: Asseco Poland, Asseco International i Formula Systems. Z drugiej strony, dlaczego nie rozumiałem? Proszę mi wierzyć, ta skomplikowana struktura jest naszą wielką wartością. Rozproszenie akcji powoduje, że my jesteśmy pilnowani w wielu miejscach. Gdy akcje są w jednym miejscu, to ktoś może być wynagradzany nienależnie. Dziś Jozef Klein płaci cenę za to, że jest gorzej. Oczywiście to nie jest związane z mniejszą skutecznością działalności. Jest to związane z uwarunkowaniami, w których funkcjonuje Asseco Central Europe. My zawsze będziemy wspierali tę Grupę. Gdyby Jozef Klein był „na górze” w Asseco Poland, on dalej świetnie by zarabiał. Dla mnie utrzymywanie tej skomplikowanej struktury, to jest przyciąganie dużo większej grupy ludzi, do tego żebyśmy byli skuteczni tak jak dotychczas. Dlatego żartuję sobie, że nie rozumiem, jak Państwo czasem mówicie, że my jesteśmy skomplikowani. Zespołowi Karoliny jestem bardzo wdzięczny, że robimy wszystko, żebyście Państwo jeszcze lepiej nas rozumieli.

AW:

Bardzo dziękuję. Mamy dzisiaj również z nami inwestorów zagranicznych i drugi kanał po angielsku, gdzie otrzymujemy pytania. Po pierwsze, dziękujemy za dołączenie niektórych inwestorów ze Stanów Zjednoczonych o tak wczesnej godzinie. Otrzymaliśmy również podziękowania za zaprezentowanie liczb w ujęciu proporcjonalnym.

Inwestor 4:

Czy możecie Państwo skomentować i wyjaśnić kwestię popytu na Wasze rozwiązania? Biorąc pod uwagę fakt, że wzrost organiczny przychodów w 2023 roku wyniósł około 5%, a backlog na 2024 rok w kursach stałych dla oprogramowania i usług własnych rośnie o 14%, czy jest uzasadnione wnioskowanie, że popyt się zwiększa?

Jaki jest Wasz outlook na 2024 rok i jakie są Wasze oczekiwania względem organicznego wzrostu w średnim terminie?

KR-B:

Rzeczywiście backlog rośnie szybciej niż zaraportowane liczby za 2023 rok. Pamiętajmy natomiast, że raportowane przychody są w kursach zmiennych. W kursach zmiennych backlog mamy na podobnym poziomie.

Patrząc na portfel zamówień w segmencie Asseco Poland i segmencie Asseco International, jesteśmy optymistycznie nastawieni. Jeśli chodzi o segment Formula Systems, to przypomnę, że w zeszłym roku mieliśmy do czynienia ze zmianą koncepcji w zakresie prezentowania backlogu. Obecnie powiedziałabym, że w przypadku Formula Systems wracamy do normalności.

Backlog najdynamiczniej rośnie w sektorze publicznym. Dotyczy to zarówno zamówień typu change request u obecnych klientów, jak i nowych umów i nowych klientów na tym rynku. Podsumowując, liczby te pozwalają z optymizmem patrzeć na przyszłość.

Jeśli chodzi o pytanie dotyczące outlooku, to tak jak już mówiłam, nie podajemy guidance na przyszłość. Zbyt dużo jest tu zmiennych, żebyśmy mogli dziś coś zadeklarować. Natomiast zarówno backlog, jak i determinacja naszych ludzi, a także rysujące się perspektywy na rynku pracy, związane z obniżeniem presji płacowej i łatwiejszym pozyskaniem pracowników, pozwalają nam stawiać sobie cele związane z poprawą wyników w tym roku. Podkreślam natomiast, że jest to raczej nasza ambicja niż obietnica.

AG:

Ambicją dla nas jest rosnąć i właśnie dlatego dzisiaj robię wszystko, żebyśmy udowodnili, że wypracowany w 2023 roku zysk netto na poziomie 483 mln zł, jest wyższy niż 502 mln zł zysku netto w 2022 roku. Mam nadzieję, że Karolina skutecznie to zrobiła.

Inwestor 3:

Jak Państwo oceniacie – czy zmiana we władzach ZUS może zmienić proces rozpisywania kontraktów w tej instytucji?

AG:

Drodzy Państwo, w tym obszarze obowiązują przetargi i pełna transparentność. Mamy konkurenta, który odegrał bardzo pozytywną rolę. Mam ogromny szacunek do zespołu Comarch. Jak Państwo spojrzycie z pewnej perspektywy, to my tę konkurencję trochę wygraliśmy. Dlaczego? Bo mamy świetnych ludzi. Ludzi świetnie przygotowanych, merytorycznych, lojalnych. Wierzę, że ZUS, ze względu na powagę tej instytucji, będzie dalej mądrze zarządzany i wierzę, że tam będzie duża ciągłość. Tegoroczny backlog pokazuje, że nasza drużyna naprawdę ma dzisiaj ogromne fundamenty, żeby dalej się rozwijać. Pandemia, smutny czas, ale nam tak naprawdę pomogła przyspieszyć proces cyfryzacji. ZUS stał się jednym z liderów i to jest dzisiaj przez nowe władze podkreślane. Nie wiem czy Państwo zwróciliście uwagę na opinię Ministra Sprawiedliwości dotyczącą informatyki. Powtórzę informację od moich kolegów, więc przepraszam, jeśli to nie będzie w pełni precyzyjne. Pan Minister podziękował poprzednikom za informatykę. A my krok po kroku, cierpliwie budowaliśmy tę pozycję. Absolutnie tam warto przyspieszyć. Po cichu liczę na to, że jeśli chodzi o wymiar sprawiedliwości, o sądownictwo, to przy pomocy informatyki dalej będzie można usprawniać wiele procesów. Wierzmy, że początki są bardzo obiecujące. Proszę zwrócić uwagę, że ludzie startujący do konkursów, w firmach działających na styku z państwem, czy firmach państwowych, to są ludzie świetnie przygotowani. Tam nie ma przypadkowości. To są ludzie o dużej świadomości informatycznej. W związku z tym prawdopodobieństwo, że te osoby będą chciały z nami współpracować i docenią naszą wiedzę jest duże.

AW:

Dziękujemy bardzo. To było ostatnie pytanie jakie od Państwa dostaliśmy. Czy są jakieś pytania od osób będących w sali?

Inwestor 5:

Mam pytanie o Izrael, gdzie pokazujecie Państwo bardzo silny backlog. Chciałem zapytać, czy w związku z tym, że działacie tam również w sektorze obronnym, to czy – gdyby zasoby ludzkie nie były ograniczone – backlog mógłby być jeszcze mocniejszy?

AG:

Izraelowi życzymy pokoju. Od tego bym zaczął, bo myślę, że zarówno dla społeczeństwa izraelskiego, jak i dla Strefy Gazy, to jest niesamowicie trudny moment. Najlepiej byłoby gdybyśmy z tego tytułu nie rośli. Czas tej wojny pokazał jak szanowana jest Grupa Formula. Proszę popatrzeć, 1 000 pracowników zostało włączonych do armii. Zaledwie 70% ich płacy było opłacane przez państwo. Utrzymanie wyników granoczyło z cudem. Jestem więc dumny z tego, co udało się osiągnąć. Marek wspominał, że IV kwartał był bardzo dobry dla TSG i to potwierdza, że jeśli chodzi o rozwiązania dla obronności, to mamy tam bardzo dobrą opinię. Życzymy tamtemu regionowi pokoju, ale prawdopodobieństwo tego, że zamówienia, których dzisiaj nie oczekujemy, trafią do nas jest spore. Dostaliśmy w tym trudnym okresie potwierdzenie, jak poważnie jesteśmy traktowani.

Inwestor 6:

Czy biorąc pod uwagę koszty finansowe związane ze skupem akcji własnych należy oczekiwać wzrostu zysku netto w 2024 roku?

KR-B:

Mówimy o tym, że mamy ambicję poprawiania rentowności EBIT i tutaj oczywiście nie ukrywamy, że koszty finansowania w ujęciu rocznym wynoszą prawie 60 mln zł. W związku z tym to będzie duże wyzwanie, żeby ten efekt nadrobić.

Inwestor 4:

Jak można wyjaśnić spadek poziomu marży na zysku operacyjnym w Asseco Poland z 16,8% do 14,2%, pomimo wzrostu przychodów o 13%? Czy jest to przejściowe czy raczej wiąże się z jakąś strukturalną zmianą?

KR-B:

Spadek efektywności operacyjnej w spółce matce jest kwestią szybciej rosnących kosztów pracy niż początkowo zakładaliśmy i efektu późniejszego nadrabiania po stronie przychodów, związanego z indeksacją umów. Drugi efekt wiąże się ze spadkiem rentowności w sektorze instytucji publicznych, w szczególności instytucji centralnych. W 2022 roku podjęliśmy dramatyczny wysiłek i podpisywaliśmy wprawdzie bardzo dużo umów, ale wiązało się to z pracą zespołu w ogromnych nadgodzinach, żeby zrealizować krytyczne z punktu widzenia państwa zadania. W 2023 roku te sytuację postanowiliśmy unormować i podjęliśmy decyzję o zwiększeniu zatrudnienia w tym miejscu. To jest też inwestycja w przyszłość tego obszaru biznesowego. Zwiększyliśmy tam istotnie zasoby, w związku z tym, siłą rzeczy, rentowność uległa obniżeniu.

AG:

Chcemy również podkreślić, że ta inwestycja została przeprowadzona zgodnie z analizą rynku. Tegoroczny backlog jest najlepszym potwierdzeniem, że bez tych ludzi, których zatrudnialiśmy, nie dalibyśmy rady tych celów zrealizować.

AW:

To było już ostatnie pytanie, które otrzymaliśmy online. Bardzo dziękujemy za udział w konferencji.

AG:

Dziękujemy za konferencję online. Oczywiście lepiej byśmy się czuli z Państwem tutaj w sali. Marzy mi się, że jeszcze się spotkamy w tej tradycyjnej formule. Ja dla Państwa oczywiście zawsze znajdę czas. Mamy Artura, jego zespół, więc jeśli macie Państwo wątpliwości czy pytania to zapraszam. Wszystkiego dobrego. Osobom obchodzącym Święta Wielkanocne życzę pięknych, pogodnych Świąt i chwili odpoczynku. Po Świątach, które są krótkie, działamy dalej. Wszystkiego dobrego. Bardzo dziękujemy.

AW:

Zapraszamy już na kolejną konferencję, poświęconą wynikom za I kwartał tego roku. Bardzo dziękujemy.