

## **Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za H1 2024**

### **Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW):**

Witamy na konferencji wynikowej Asseco po I półroczu 2024 roku. W dzisiejszej konferencji uczestniczy Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland oraz Karolina Rzońca-Bajorek – Wiceprezes Asseco Poland i CFO Grupy Asseco. Zaczniemy od omówienia działalności Grupy Asseco, następnie przejdziemy do części finansowej.

Dzisiejsza konferencja dostępna jest również w języku angielskim, w związku z tym prosimy o wysyłanie pytań zarówno po polsku, jak i po angielsku – w zależności od tego, jakie Państwo mają możliwości. Będziemy starać się odpowiedzieć na wszystkie pytania przekazane za pośrednictwem obu kanałów. Jesteśmy do Państwa dyspozycji.

Marku, prosimy o rozpoczęcie omówienia naszej działalności.

### **Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP):**

Witam Państwa bardzo serdecznie. Tak jak Artur powiedział na wstępie, podsumowujemy dziś I półrocze bieżącego roku. Okres ten był dla Grupy Asseco udany i będziemy to wielokrotnie podkreślać w trakcie naszego spotkania. Świadczą o tym chociażby liczby, które dziś będziemy prezentować i z którymi mieliście Państwo możliwość zapoznać się w opublikowanym wczoraj raporcie. Po wyłączeniu różnic kursowych (będziemy to z Karoliną jeszcze kilka razy dzisiaj podkreślać), mieliśmy wzrost przychodów i zysku operacyjnego o około 6% i odzwierciedla to naszym zdaniem obraz naszego biznesu. Należy pamiętać, że prawie 90% przychodów całej Grupy to przychody pochodzące spoza Polski, które musimy przeliczać na polską walutę i dlatego efekt różnic kursowych jest naprawdę znaczący. Natomiast liczby, które zaraportowaliśmy to sprzedaż na poziomie 8,4 mld PLN, czyli bardzo podobna do tej pokazywanej po I półroczu 2023 roku, zysk operacyjny non-IFRS na poziomie 981 mln PLN, zysk netto non-IFRS blisko 260 mln PLN i zysk netto 235 mln PLN o 2% wyższy od tego, który raportowaliśmy po I półroczu ubiegłego roku. Liczby te są najlepszym dowodem na to, że byliśmy skuteczni i że ten okres, który właśnie podsumowujemy, możemy uznać za udany.

Konsekwentni jesteśmy również w naszej strategii M&A – kolejne 7 spółek dołączyło do naszej Grupy w tym roku. O tych spółkach opowiem nieco później. Cieszymy się również z bardzo dobrych perspektyw na kolejne półrocze i z optymizmem patrzymy na to, co będzie się działo do końca tego roku. Systematycznie budujemy nasz portfel zamówień – w kursach stałych jest on o 7% wyższy niż pokazywaliśmy rok temu o tej samej porze.

Moim zadaniem będzie krótka charakterystyka tego, co biznesowo działo się w naszej Grupie. Zacznę od segmentów geograficznych, w których działamy. Prezentowany wykres kołowy pokazuje przychody z poszczególnych segmentów naszej Grupy. Segment polski, który stanowił 12% przychodów, wzrósł o 2%. Segment Asseco International, stanowiący 23% całkowitych przychodów, urósł o 1%. Pamiętajmy jednak, że jest tu już widoczny efekt różnic kursowych – po zdjęciu tego efektu, mielibyśmy wzrost o 8%. W przypadku segmentu Formula Systems raportujemy -3%, natomiast wyłączając efekt różnic kursowych byłby to 6% wzrost sprzedaży.

W segmencie Asseco Poland zwraca uwagę wyraźna dominacja Asseco Poland – spółki matki, która – jeśli chodzi o dynamikę wzrostu – zanotowała 5% wzrost sprzedaży w I półroczu. Najszybciej rosły sektor finansowy i sektor rozwiązań dla instytucji publicznych. W segmencie Asseco International chcemy podkreślić bardzo dobre wyniki w segmencie płatności, czyli w Payten, ponieważ tak nazwaliśmy spółkę odpowiedzialną za ten obszar działania. Od wielu kwartałów ta działalność bardzo dynamicznie rośnie i wspieramy ją dodatkowymi akwizycjami, które w tym roku również miały miejsce. Cieszy nas również wzrost sprzedaży rozwiązań ERP – to także jest bardzo solidna

noga naszej działalności, która z kwartału na kwartał dynamicznie rośnie. W tym miejscu chciałbym przypomnieć, że jest to działalność pod szyldem Asseco Enterprise Solutions, które działa w kilku krajach, integrując wszystko to, co dzieje się w Asseco w obrębie rozwiązań ERP. W Formula Systems podkreślamy bardzo dobre półroczne Matrixa, najlepsze w całej historii – mówię tu o wynikach osiągniętych w oryginalnej walucie, czyli w szeklach. Warto przypomnieć, że Matrix IT to największa spółka informatyczna w Izraelu i największa część holdingu Formula Systems. Cieszą nas wyniki Sapiensa – wzrost sprzedaży w raportowanej walucie, czyli w dolarach i coraz większy udział powtarzalnych przychodów stanowiących już około 70%. Dla przypomnienia, Sapiens to jeden ze światowych liderów w dostarczaniu rozwiązań dla sektora ubezpieczeń.

Kolejny slajd, dobrze Państwu już znany, obrazuje dywersyfikację naszego biznesu – podział na grupy produktów. Rozwiązania dla finansów stanowiły 32% całej sprzedaży, rozwiązania dla instytucji publicznych 20%, rozwiązania ERP 9%, pozostałe rozwiązania IT, w tym również telekomunikacja, 17% i pozostała część 22% jest to infrastruktura i pozostała, inna niż IT, sprzedaż. Pokazujemy to, by podkreślać naszą dywersyfikację. Dziś nie zależy nam od pojedynczego sektora, w którym działamy. Sprzedaż jest dobrze rozłożona. Nie zależy nam również od pojedynczych klientów – jak Państwo widzicie na dole slajdu, 10 największych klientów to 11% przychodów całej Grupy, natomiast największy klient daje nam zaledwie 2% przychodów. Nie ma tu więc mowy o jakiegokolwiek zależności, co jest bardzo dobra informacją.

Krótką charakterystykę sektorów, w których działamy, zacznę od rozwiązań dla finansów. Mówiąc o finansach mam na myśli bankowość, ubezpieczenia oraz pozostałe instytucje finansowe. W całej Grupie osiągnęliśmy sprzedaż blisko 2 695 mln PLN i było to o 2% więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Pamiętajmy o różnicach kursowych – gdyby je wyłączyć, wzrosty byłyby dużo wyższe. Cieszymy się z dynamicznego wzrostu w Polsce, gdzie zanotowaliśmy wzrost 11% przy sprzedaży blisko 290 mln PLN. Zawdzięczamy to przede wszystkim spółce Asseco Poland, która obsługuje sektor bankowy w Polsce. Mamy tu bardzo stabilny strumień przychodów z umów utrzymaniowych i rozwojowych, stanowiący dziś blisko 40% sprzedaży dla tego sektora. Jest to niejako potwierdzenie bezpieczeństwa biznesu, który prowadzimy, ale oczywiście co kwartał dodajemy nowych klientów, prowadzimy nowe projekty, które też w konsekwencji będą zwiększały ten strumień maintenance'owy. Bardzo dynamicznie wzrosła w tym półroczu sprzedaż oprogramowania dla firm leasingowych w spółce Asseco Data Systems. Nominalnie nie jest to duży biznes, ale rośnie dynamicznie. Pozyskujemy nowych klientów nie tylko w Polsce, ale również firmy leasingowe, które działają poza jej granicami. W Asseco International odnotowaliśmy 3% wzrost sprzedaży do ponad 710 mln PLN. Obserwowaliśmy dynamiczny wzrost w obszarze płatności, głównie w liniach eCommerce oraz przetwarzania kart płatniczych. W Formuli głównymi kontrybutorami do blisko 1 700 mln PLN są Sapiens, o którym już wcześniej mówiłem, oraz Matrix, który również obsługuje podmioty z sektora finansowego, głównie w Izraelu. Tutaj mówię o takich bankach jak Bank Hapoalim czy Mizrahi.

Przechodząc do instytucji publicznych – w całej Grupie odnotowaliśmy sprzedaż 1 662 mln PLN, porównywalnie do tego, co pokazywaliśmy rok temu. W Polsce wzrost wyniósł 7%, co jest bardzo dobrym wynikiem, osiągniętym dzięki realizacji dużych projektów dla administracji publicznej. Dla przypomnienia wymienię klientów, których obsługujemy: Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS), Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR), Narodowy Fundusz Zdrowia (NFZ), Ministerstwo Sprawiedliwości i wielu innych. Są to długoterminowe, wieloletnie projekty i umowy. Administracja publiczna obejmuje również służbę zdrowia, która ubiegły rok miała rekordowy. Aktualnie sprzedaż jest nieco niższa, co ma związek ze wstrzymaniem dofinansowania dla szpitali, ale myślę, że z czasem to się odblokuje i ten rynek będzie znowu rósł dynamicznie. W Asseco International mamy 13% wzrost sprzedaży. Podkreślamy sektor utilities, czyli de facto energetykę, który jest kwalifikowany do instytucji publicznych.

Wzrost po części wynika ze zrealizowanej przez Asseco South Eastern Europe akwizycji spółki, która produkuje i sprzedaje rozwiązania dla sektora energetycznego. Powoli widzimy również odbicie w publicu na Słowacji i w Republice Czeskiej. Rynek stopniowo się odbudowuje i liczymy, że w kolejnych kwartałach sprzedaż będzie rosła. Formula Systems osiągnęła blisko 1 mld PLN sprzedaży. Głównym kontrybutorem jest Matrix IT, który, będąc największą spółką informatyczną w Izraelu, w naturalny sposób obsługuje dużą liczbę instytucji z sektora publicznego oraz po części Magic Software, który zarówno w Izraelu, jak i w Stanach Zjednoczonych współpracuje z różnymi instytucjami z tego sektora.

Rozwiązania ERP to blisko 750 mln PLN sprzedaży i 3% wzrost w całej Grupie. Proszę się nie martwić tym, co widać w Polsce, ponieważ te liczby są małe i pomijalne, dotyczą właściwie tylko jednej naszej działalności, czyli spółki DahliaMatic, która zajmuje się wdrożeniami i dostawą rozwiązań firm trzecich z obszaru ERP. Bardziej skoncentrowałbym się na tym, co dzieje się w pozostałych segmentach. W Asseco International wypracowaliśmy blisko 460 mln PLN sprzedaży i 5% wzrost – wyliczając różnice kursowe ten wzrost byłby jeszcze bardziej dynamiczny. Cieszymy się z wyników holdingu zrzeszającego producentów rozwiązań ERP w naszej Grupie, który działa w Polsce, Niemczech, Słowacji, Czechach i jeszcze w kilku innych krajach. Formula Systems osiągnęła blisko 260 mln PLN sprzedaży – to przede wszystkim Matrix IT, który ma zarówno swoje rozwiązania ERP, jak i wdraża rozwiązania firm trzecich, głównie na rynku izraelskim.

Pozostałe rozwiązania IT to blisko 1 400 mln PLN sprzedaży i 2% wzrost w całej Grupie. W Polsce sprzedaż ukształtowała się dość płasko, około 100 mln PLN. Jest to wynikiem naszej działalności w Asseco Data Systems związanej z usługami zaufania, a także zakwalifikowany jest tu projekt dla Polkomtela, czyli współpraca z Grupą Polsat Plus. W Formula Systems kontrybuowały Matrix IT oraz Magic Software oferujące rozwiązania dedykowane dla przedsiębiorstw oraz rozwiązania body leasingowe, czyli można powiedzieć szeroko pojęte usługi informatyczne, zarówno na rynku izraelskim, jak i amerykańskim. Działalności te składały się na ponad 1 260 mln PLN przychodów tego segmentu.

Na początku wspominałem już o akwizycjach – 7 nowych spółek dołączyło w tym roku do naszej Grupy. 3 z nich dołączyły w I półroczu, natomiast 4 pozostałe to akwizycje dokonane w III kwartale, czyli już po dacie bilansowej. Chcemy jednak je przedstawić, ponieważ uważamy, że są one bardzo ciekawe, zwłaszcza ta dokonana przez Asseco South Eastern Europe w obszarze payment'u. Są to kolejne spółki, które wzmocnią naszą działalność właśnie w tym obszarze. Tym razem zainwestowaliśmy w dość egzotyczne miejsce, tzn. Indie i Dubaj – udziały w spółkach payment'owych kupiliśmy od jednego właściciela. Wierzymy w te rynki, bo są to rynki dynamicznie rosnące i mamy nadzieję, że wzmocnią Payten. Transakcje M&A, które miały miejsce w I półroczu, były dokonane przez spółki z Izraela – 2 akwizycje na rynku izraelskim i 1 na rynku amerykańskim. Możecie Państwo o nich szerzej poczytać w prezentacji czy w opublikowanym raporcie.

To był mój ostatni slajd. Oddaję głos Karolinie. Bardzo dziękuję.

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

Prezentację o finansach zaczniemy od spojrzenia nieco niżej, ponieważ Marek opowiadał o tym, co działo się na poziomie przychodów. Podkreślę, że konsekwentnie realizujemy strategię wzrostu – średnioważony wzrost na przychodach przez ostatnie 5 lat to 10%. Podobny poziom, bo 9% osiągnięty został na naszej głównej działalności, czyli na oprogramowaniu i usługach własnych. EBITDA non-IFRS 1 266 mln PLN i CAGR 9%, EBIT non-IFRS 981 mln PLN i CAGR 10%. Kończymy to półrocze z wynikiem netto non-IFRS 258 mln PLN i CAGR 6%. Wynika to ze

struktury kontrybucji w 2024 roku, ale też w końcówce 2023 roku. Wcześniej mieliśmy dużo bardziej dynamiczny wzrost w spółkach, które kontrybuują do Grupy mniejszym procentem będącym następstwem mniejszego udziału. Oczywiście w tegorocznych wynikach mamy też dług, ale o tym opowiem za chwilę.

W porównaniu do tego, co pokazywaliśmy w analogicznym okresie 2023 roku, patrząc na przychody ze sprzedaży – to, o czym wspominał już Marek – bardzo istotny ujemny efekt wynikający z rachunkowego przeliczenia naszych przychodów. Silna złotówka w I półroczu 2024 roku vs I półrocze roku 2023 powoduje, że z rachunku wyników „wycieka” nam ponad 600 mln PLN przychodów. Jest to czysto rachunkowym, kalkulacyjnym efektem. W I półroczu 2024 roku urosliśmy organicznie o ponad 400 mln PLN. Cieszy nas też akwizycyjny wzrost przychodów ponad 100 mln PLN. Wszystko to powoduje, że raportujemy prawie 8 400 mln PLN przychodów. Analogicznie prezentujemy też uzgodnienie względem zysku z działalności operacyjnej non-IFRS. Wychodząc od tego, co raportowaliśmy w 2023 roku, trzeba znowu wziąć pod uwagę ujemny efekt kursów walut wynoszący niemal 64 mln PLN. W I kwartale 2024 roku sprzedaliśmy z zyskiem nieruchomości w segmencie Asseco Poland i na tej sprzedaży zaksięgowaliśmy dodatni wynik 14 mln PLN. Jest to one-off, o którym chcemy transparentnie przypominać. Organicznie do wyników półrocza dorzucamy 31 mln PLN i z akwizycji 17 mln PLN. Warto zwrócić uwagę, że były to dobrej jakości akwizycje, ponieważ ze 100 mln PLN przychodów, 17 mln PLN zysku operacyjnego w pierwszym roku wydaje się bardzo dobrym wynikiem.

Jeśli chodzi o zysk netto non-IFRS, to za I półrocze 2023 roku raportowaliśmy 261 mln PLN. Potem był wspomniany wcześniej kredyt. W końcówce III kwartału 2023 roku zaciągnęliśmy dług i powoduje on, że nasz rachunek wyników w skali roku obciążony jest kwotą około 60 mln PLN odsetek. I półrocze to 29,3 mln PLN wpływu odsetek z tytułu zadłużenia Asseco Poland. Na poziomie netto jest również wpływ ze sprzedaży nieruchomości wynoszący po podatku 11 mln PLN oraz kontrybucja organiczna spółek wynosząca prawie 16 mln PLN. To w rezultacie daje nam 258 mln PLN zysku netto non-IFRS za I półrocze 2024 roku.

Patrząc na całościowy obraz rachunku wyników pokazywany w walutach raportowych, od poprzedniego kwartału w prawej części slajdu pokazujemy skalę wzrostu na odpowiednich poziomach wyniku z wyłączeniem efektu różnic kursowych, aby pokazać obraz biznesu bez tego rachunkowego efektu. Nadal podkreślamy pracę nad rentownością. Zwracam uwagę, że rentowność EBITDA non-IFRS wynosząca ponad 15% w I półroczu wydaje się przyzwoita. Rentowność zysku z działalności operacyjnej non-IFRS kształtuje się na poziomie 11,7%. Staramy się tego wskaźnika mocno na tym poziomie pilnować. Wyniki pozostają bez specjalnego wpływu zdarzeń jednorazowych ani w tym, ani w poprzednim półroczu. Jeśli chodzi o tematy związane z M&A, trochę spada wpływ rachunkowych korek dotyczących PPA i płatności w formie akcji, czyli share-based payment (SBP). To powoduje, że zysk z działalności operacyjnej też jest na przyzwoitej rentowności 9,8%. Jesteśmy zadowoleni.

Jeśli chodzi o to, co się dzieje poniżej zysku operacyjnego, to dynamika jest mniejsza niż oczekiwana z tego powodu, że z jednej strony Formula Systems zmniejsza zadłużenie, z drugiej zaś strony w Asseco Poland mamy wyższy koszt odsetkowy. W Formuli ten efekt jest jednak niższy. Mamy nadal wpływ hiperinflacji w gospodarce tureckiej w Asseco South Eastern Europe i w tym półroczu jest to 15,6 mln PLN. Efektywne opodatkowanie jest godne z przewidywaniami i wynosi 21,6%. To wszystko daje nam zysk netto non-IFRS na poziomie 258 mln PLN i raportowy IFRS’owy zysk netto na poziomie 235 mln PLN, co stanowi wzrost o 2% wzrostu okres do okresu.

Patrząc na sytuację w spółkach zależnych, szczególnie nas cieszy poprawa wyniku operacyjnego w Asseco Poland. Wspominaliśmy o bardzo dobrym półroczu bankowości i finansów, a także administracji publicznej, nieco gorsze, jeśli chodzi o przedsiębiorstwa, ale nie ma się czym martwić. Trzeba pamiętać, że cały czas jesteśmy w toku prac

nad tematami w energetyce. Dostosowujemy nasze oprogramowanie do wymogów Centralnego Systemu Informacji Rynku Energii (CSIRE). Czekamy jeszcze na podpisanie umów z klientami – one są teraz negocjowane. W rachunku wyników uwzględniliśmy już koszty związane z produkcją tego oprogramowania, ale na przychody trzeba będzie jeszcze poczekać. Dlatego też gorsze dynamiki, gorsze wyniki sektora przedsiębiorstw na ten moment nas nie martwią. Czujemy, że w ciągu 12 najbliższych miesięcy będą to efekty do nadrobienia. Nieco gorsze wyniki Asseco Data Systems – zdecydowały o tym głównie wydłużone harmonogramy projektów z zakresu Smart City. Ujęte było to w wynikach I półrocza, stąd zysk operacyjny jest niższy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. W pozostałych spółkach bardzo podobne trendy jak w całym ubiegłym roku, czyli bardzo dobre wyniki Asseco Cloud, GSTN, Novum, natomiast około zera w przypadku DahliaMatic. Pod presją też wyniki ComCERT. Rok do roku widzimy tu jednak poprawę – 14 mln PLN kontrybucji z tych mniejszych spółek do segmentu Asseco Poland. W segmencie Formula Systems dla Matrix IT był to rekordowy kwartał – dużo dodatkowej sprzedaży do segmentu publicznego na dobrej rentowności. Spółka Magic Software odnotowała rok do roku nieco gorsze wyniki w USD, ale warto przypomnieć, że w III kwartale 2023 roku stracili dużego klienta w Stanach Zjednoczonych i cały czas są na ścieżce nadrobienia tego efektu innymi projektami. Patrząc w ciągu czasowym IV kwartał 2023 roku, I i II kwartał 2024 roku poprawiają wyniki, natomiast w ujęciu półrocze do półrocza jeszcze mają trochę do nadrobienia. W Sapiensie rentowność jest utrzymana, bardzo dobre wyniki zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Europie. W pozostałych spółkach nieco gorzej. Trzeba jednak pamiętać, że jedyna spółka, która tak naprawdę odczuwa efekty sytuacji geopolitycznej, to spółka ZAP, którą nabyliśmy 2 lata temu – stąd troszkę gorsza kontrybucja na poziomie zysku operacyjnego. Cieszy nas poprawa wyników w segmencie Asseco International, głównie na rynku środkowoeuropejskim. Mamy bardzo dobrą sytuację, jeśli chodzi o wyniki w Czechach, pewną stabilizację z dodatnią perspektywą, jeśli chodzi o Słowację i bardzo dobre wyniki z segmentu ERP. Jeśli chodzi o rynek Europy Południowo-Wschodniej, w Asseco South Eastern Europe na Bałkanach bardzo dobra sytuacja w paymencie. Natomiast fakt, że zysk operacyjny rok do roku jest trochę gorszy wynika m.in. z ujęcia one-off'a 1,7 mln EUR jako rezerwy na stratę na jednym z projektów w spółce relatywnie świeżo przejętej, bo nieco ponad rok temu. Na tym projekcie są wyzwania, a rezerwa na stratę ujęta została II kwartale. Na rynku zachodnioeuropejskim sytuacja stabilna, choć tu również zarachowane jest niemal 3 mln PLN rezerwy na należności, głównie z Asseco PST. Mamy bardzo konserwatywne podejście do tego tematu. W dłuższej perspektywie czasowej o te należności oczywiście będziemy walczyć, natomiast rzetelność nakazuje ujęcie takiego odpisu i to też zrobiliśmy. Tak wygląda sytuacja w regionach.

Cieszy nas solidny cash flow – w ujęciu za ostatnie 12 miesięcy (LTM) mamy 117% scashowanego EBIT-u non-IFRS na poziomie całej Grupy. W segmencie Formula Systems 107%, w segmencie Asseco International 109% i w segmencie Asseco Poland 174%. Na konferencji po wynikach za 2023 roku mówiłam, że cash flow do segmentu Asseco Poland popłynę głównie z sektora publicznego właśnie w II kwartale i jeszcze trochę w III kwartale i to właśnie się stało. Patrząc na sam II kwartał, który pojawia się w notkach analitycznych, to mamy dużo lepszą sytuację cash flow'ową w samym segmencie Asseco Poland, nieco gorszą w segmencie Formula Systems, natomiast w przypadku segmentu Asseco International, to II kwartał do II kwartału jest porównywalny.

Rzut oka na bilans – stabilna sytuacja płynnościowa. Cały czas monitorujemy podstawowe KPI związane z gotówką netto i zadłużeniem. Jesteśmy po bardzo bezpiecznej stronie, zgodnie z przewidywaniami.

Od jakiegoś czasu pokazujemy też Państwu ujęcie proporcjonalne. Przypomnę, że na slajdzie pokazujemy wszystkie spółki konsolidowane efektywnie posiadającym udziałem. Obserwujemy podobne trendy jak na całym rachunku wyników. Mamy mniejszy wpływ różnic kursowych, stąd już w PLN mamy wzrosty, a nie spadki. Z wyłączeniem

różnic kursowych, mamy podobne dynamiki: 6% wzrostu na przychodach ze sprzedaży, 10% na zysku z działalności operacyjnej non-IFRS. Ten kontrybuowany zysk operacyjny non-IFRS wyniósł 348 mln PLN. Jeśli chodzi o rentowności, notujemy analogiczne liczby.

Również na Państwa prośbę prezentowana jest sytuacja bilansowa w ujęciu proporcjonalnym – w segmencie Asseco Poland pojawiło się zadłużenie, które jest stabilnie obsługiwane i bez większych wyzwań.

Ostatnia informacja dotyczy portfela zamówień. W kursach stałych, na poziomie Grupy, backlog rośnie o 7%. Mamy zakontraktowane usługi i oprogramowanie własne na ponad 13 mld PLN. Odpowiednio na segmentach: w Asseco Poland +9% (mamy tu dwucyfrowe wzrosty głównie w sektorze administracji publicznej), w segmencie Asseco International +10% (bardzo proporcjonalnie rozłożone pomiędzy Europę Środkową i Europę Południowo-Wschodnią), w segmencie Formula Systems +6%.

To wszystko z mojej strony. Bardzo dziękuję.

**AW:**

Karolino, Marku, dziękuję za bardzo dobre informacje. Przejdziemy teraz do pytań od Państwa. Prosimy zadawać je poprzez dedykowany panel. Mamy pierwsze pytanie.

**Inwestor 1:**

Jaki udział mają w Asseco Poland przychody oparte na sztucznej inteligencji? O ile one rosną rok do roku? W których obszarach (finanse, administracja, przemysł) są one głównie generowane?

**KR-B:**

Artur, znasz się na AI najlepiej.

**AW:**

Mógłbym powiedzieć, że większość naszych przychodów, a nawet 100% jest generowanych przez Human Intelligence, jeszcze nie przez Artificial Intelligence. Oczywiście mamy wiele inicjatyw, w których wykorzystujemy sztuczną inteligencję, jednak nie są to jeszcze kwoty ani przychody, które możemy zidentyfikować. To przede wszystkim inicjatywy, które są nastawione z jednej strony na poprawę efektywności naszego działania, czyli automatyzacja pewnych procesów, zbierania informacji, tworzenia kodów, z drugiej strony na wykorzystanie pewnych narzędzi w produktach, które oferujemy klientom. Nie jest to jeszcze na takim poziomie, żebyśmy to identyfikowali jako osobną kategorię, którą byśmy mogli pokazywać. Wierzymy, że w ramach rozwoju tego trendu i takich możliwości, narzędzi, będziemy mogli o tym w przyszłości rozmawiać. Natomiast jest dużo inicjatyw. Jesteśmy bardzo zadowoleni z powołania dedykowanej osoby i zespołu, który zajmuje się rozwojem i koordynacją prac związanych ze sztuczną inteligencją w ramach Asseco Poland, Asseco w Polsce, jak również całej Grupy. Mam nadzieję, że będziemy mogli, przy okazji następnych spotkań, więcej na ten temat powiedzieć i podzielić się już konkretnymi informacjami w jaki sposób to wpływa na nasze wyniki.

**Inwestor 2:**

Dzień dobry, pytanie o akcje własne. Wydaje się, że priorytetem Zarządu jest sprzedaż akcji nabytych w ramach SBB lub chociaż ich części. Biorąc pod uwagę aktualne dynamiki zysków i raczej dobre perspektywy na kolejne lata

w ramach publica (środki unijne), czy nie uważają Państwo, że umorzenie akcji mogłoby wykreować największą wartość dla akcjonariuszy?

**KR-B:**

Wydaje mi się, że teza zawarta w tym pytaniu, że priorytetem jest sprzedaż nie do końca jest prawdziwa. Priorytetem jest wartość dla akcjonariuszy i zabezpieczenie interesów naszych akcjonariuszy, w związku z tym nie mówimy dziś, że na pewno będziemy sprzedawać akcje. Bacznie obserwujemy sytuację na rynku kapitałowym i na pewno decyzję, którą podejmiemy (dziś takiej decyzji jeszcze nie ma), będziemy podejmować w kontekście tego co będzie najlepsze dla naszych akcjonariuszy. Z dużym spokojem patrzymy na zadłużenie, które zaciągnęliśmy. Przypomnę, że Prezes na konferencji końcoworocznej mówił o tym, że umorzenie jest równie prawdopodobnym scenariuszem, także polemizowałabym z tą tezą zawartą w pytaniu.

**Inwestor 3:**

Could you please explain the 6% year-on-year 2Q revenue decline in Asseco Poland segment despite indicated 10% growth in FY24 order backlog?

**KR-B:**

Czy mam odpowiadać po angielsku czy po polsku?

**AW:**

Po polsku.

**KR-B:**

Jest to efekt punktowy i nie skupiałabym się bardzo na nim. My nie patrzymy wycinkowo na kwartały. Spadek przychodów w samym II kwartale pochodzi z Asseco Poland, ze spółki-matki i w części z Asseco Data Systems i powiedziałabym po równo, jeśli chodzi o sektory finanse i bankowość oraz public. Natomiast czasami jest tak, że są to efekty punktowe, dlatego nie „znęcałabym” się nad tymi liczbami. Podtrzymujemy, że całe półrocze i perspektywa całoroczna, zwłaszcza dla Asseco Poland, jeśli chodzi o przychody i backlog, jest pozytywna i tak na to patrzymy.

**Inwestor 2:**

Asseco Poland – patrząc na drugą połowę roku, czy można spodziewać się wzrostu zysku netto 2H'24 vs. 2H'23?

**KR-B:**

Pytanie o jakim zysku netto mówimy. Wiem, że jest jeden, ale nie wiem, czy mówimy z dywidendami czy bez dywidend. Pamiętajmy, że w I półroczu tego roku mieliśmy ujętych więcej przychodów z dywidend niż w poprzednim półroczu, natomiast te przychody powinny być rok do roku mniej więcej porównywalne, jeśli chodzi o skalę. Przypomnę, że poprzednie półrocze 2023 roku zawiera wpływ kosztów zadłużenia na zysk netto w kwocie 15-16 mln PLN, natomiast teraz jest to 30 mln PLN. Będziemy pracować nad tym, aby tę lukę zniwelować. Patrę tu z nadzieją na tematy w sektorze przedsiębiorstw. Pamiętajmy jednak, że to tak naprawdę nie są do końca porównywalne okresy.

**Inwestor 4:**

Dzień Dobry, kiedy spodziewać się decyzji o sprzedaży bądź umorzeniu akcji własnych? Jakie kryteria Zarząd bierze pod uwagę, decydując o momencie i sposobie rozwiązania tej kwestii?

**KR-B:**

Myślę, że nie jesteśmy gotowi, żeby podać specyficzną datę. Tak jak powiedziałam, cały czas patrzymy na to, co się dzieje na rynku kapitałowym i to w dwóch perspektywach. Po pierwsze – na to, co się dzieje z wyceną Asseco Poland i tutaj ostatnio sytuacja bardzo się poprawiła. Po drugie – generalnie jakie mamy trendy, jakie transakcje się odbywają etc. Mocno pracujemy nad tym, aby poprawić rozpoznawalność i zrozumienie naszej spółki wśród zagranicznych inwestorów i ten proces chwilę jeszcze zajmie. Jest to proces, który da wartość obecnym akcjonariuszom, bez względu na to, czy podejmiemy decyzję o sprzedaży, bądź umorzeniu akcji. Myślę, że będziemy potrzebować jeszcze perspektywy kilku miesięcy.

**AW:**

Dziękujemy bardzo. Nie mamy więcej pytań. Czy mamy pytania od osób w sali? Nie mamy również pytań z sali. Czekamy na ewentualne pytania, które można jeszcze zadawać, jest taka możliwość. Chyba wyczerpaliśmy temat i wszystko było na tyle jasne, że nie mamy więcej pytań od Państwa. Gdyby pojawiły się dodatkowe pytania lub chcieliby Państwo się z nami skontaktować, zapraszamy do kontaktu z naszym działem relacji inwestorskich. Jesteśmy do Państwa dyspozycji. Widzimy się z Państwem na kolejnym spotkaniu poświęconym wynikom po trzech kwartałach 2024 roku. Zapraszamy już dziś na to spotkanie i dziękujemy za udział w konferencji. Do zobaczenia.