

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za H1 2025**Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW):**

Dzień dobry, witamy Państwa na konferencji poświęconej wynikom Grupy Asseco po II kwartale i za I półrocze 2025 roku. Tradycyjnie prezentację rozpocznie Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland, który omówi działalność operacyjną. Następnie przejdziemy do wyników finansowych, które przedstawi Karolina Rzońca-Bajorek – Wiceprezes Zarządu, CFO Asseco Poland. W naszym panelu macie Państwo możliwość zadawania pytań. Prosimy przysyłać je w trakcie trwania prezentacji. Dla tych z Państwa, którzy oglądają konferencję w wersji angielskiej, również istnieje taka możliwość. Na wszystkie pytania postaramy się odpowiedzieć w końcowej części konferencji.

Marku, prosimy o omówienie działalności Grupy w I półroczu 2025 roku.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP):

Witam Państwa bardzo serdecznie. Podsumowując I półrocze 2025 roku nie ukrywamy, że był to bardzo dobry okres dla całej Grupy. Jest to konsekwencja realizacji, niezmiennej od lat, strategii, opartej na własnych produktach i związanych z nimi usługach. Od lat wspieramy to naszą działalnością M&A – w każdym roku dołączamy do Grupy nowe spółki. Tak było również w I półroczu 2025 roku, kiedy to dołączyło do nas 13 nowych spółek. Prezentowane wartości doskonale pokazują, co działo się w Grupie w tym okresie. Sprzedaż osiągnęła 9 mld PLN, co oznacza wzrost o 8% w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku. Zysk operacyjny non-IFRS wzrósł jeszcze szybciej, bo o 14%, osiągając 1,1 mld PLN, natomiast zysk netto non-IFRS pokazał jeszcze większą dynamikę 23% i wyniósł 318 mln PLN. Raportowany zysk, widoczny w sprawozdaniu finansowym, wzrósł o 20%, osiągając poziom 282 mln PLN. Mówiąc o II półroczu 2025 roku jesteśmy optymistami. Mamy już wrzesień, więc czujemy, co może się jeszcze wydarzyć. Zbudowaliśmy portfel zamówień, który pozwala nam pozytywnie myśleć o pozostałej części roku. Są projekty, które trzeba zrealizować, ale od wielu lat udowadniamy, że potrafimy to zrobić.

Przejdźmy do podsumowania poszczególnych segmentów geograficznych, w których działamy. Pozwólcie Państwo jeszcze na krótki techniczny komentarz – z uwagi na dość znaczny wpływ różnic kursowych na nasze wyniki, od pewnego czasu pokazywaliśmy dwa wykresy słupkowe po prawej stronie: w kursach stałych i w kursach zmiennych. Aktualnie kursy walut ustabilizowały się i wpływ jest na tyle mały, że postanowiliśmy wrócić do prezentowania jednego wykresu, na którym widzicie Państwo, jaki wzrost sprzedaży osiągnęły poszczególne segmenty.

Segment Formula Systems – największy kontrybutor przychodów naszej Grupy – osiągnął 6% wzrostu, zbliżając się do 5,8 mld PLN. Szybciej rósł biznes w Asseco International – o 11%, a najszybciej w segmencie Asseco Poland – o 13%.

W przypadku Asseco Poland, od kilku kwartałów mówimy o transformacji cyfrowej w sektorach administracji, energetycznym i opieki zdrowotnej, czyli w tych wszystkich obszarach, gdzie czujemy się mocni i gdzie mamy dość duże przychody, również w I półroczu 2025 roku. Podkreślamy stabilną sytuację w obszarze finansów, mając na myśli głównie Asseco Poland i sektor bankowy, gdzie jesteśmy zdecydowanym liderem rynku polskiego i obsługujemy jego znaczną część. Zanotowaliśmy tu 8% wzrost, ale o tym będę mówił jeszcze później.

W Asseco International już od wielu kwartałów obserwujemy dynamiczny wzrost przychodów z rozwiązań płatniczych, będących częścią biznesu Grupy Asseco South Eastern Europe. Zarówno w Polsce, jak i w innych krajach notujemy również rozwój rozwiązań ERP. W tym obszarze koncentrujemy się na włączeniu do naszej oferty

rozwiązań i funkcjonalności opartych na sztucznej inteligencji i automatyzacji niektórych procesów. Cieszymy się także z zauważalnego wzrostu przychodów w sektorze publicznym w Grupie Asseco Central Europe. Półtora, dwa lata temu sygnalizowaliśmy Państwu pewną stagnację, która związana była z sytuacją geopolityczną, głównie na Słowacji i w Czechach. Dziś to się zmienia, odbudowujemy portfel zamówień i zwiększamy ilość projektów realizowanych w tym sektorze.

Formula Systems jest największym kontrybutorem przychodów w naszej Grupie. Wszystkie spółki radzą sobie dość dobrze, na czele z Matrix IT, który jest zdecydowanie liderem cyfryzacji i największą spółką informatyczną w Izraelu. Sapiens wypracował dość duży udział powtarzalnych przychodów – dziś jest to około 70% osiąganej sprzedaży. Są to przychody pochodzące głównie z maintenance'u, subskrypcji i własnego oprogramowania. Cieszy nas również dynamiczny rozwój rozwiązań HR i payroll – kolejnej „nogi” biznesowej budowanej przez Formula Systems, opartej o zakupioną kiedyś firmę Michpal. Formula anonsowała chęć wejścia tej spółki na giełdę izraelską. Trzymamy za to kciuki i mamy nadzieję, że wydarzy się to jeszcze w końcu 2025 roku. To jest bardzo dobry przykład, jak potrafimy zintegrować małe i średnie firmy działające w tym obszarze i zbudować wokół tego dość duży biznes.

Omówię teraz podział przychodów na poszczególne grupy produktów. Rozwiązania dla finansów przyniosły nam ponad 2,8 mld PLN przychodów – jest to największa część naszego biznesu, ma 31% udział w przychodach. Kolejne są rozwiązania dla instytucji publicznych, gdzie odnotowaliśmy 17% wzrost – ta część biznesu ma najwyższe tempo wzrostu i stanowi 22% całej sprzedaży. Następnie mamy rozwiązania ERP, gdzie zbliżyliśmy się w I półroczu do 800 mln PLN przychodów. Inne rozwiązania IT oraz infrastruktura i pozostałe to dość enigmatyczny zbiór o wartości około 3,5 mld PLN. Pozwólcie więc Państwo, że wyjaśnię co się w nim znajduje. Zmieniając sposób prezentacji przychodów na ten wg grup produktów już o tym mówiliśmy, ale dla przypomnienia – w innych rozwiązaniach IT znajdują się te wszystkie rozwiązania, które ciężko zakwalifikować do powyższych, tzn. do public, finansów i ERP, a często są to rozwiązania cross-sektorowe sprzedawane dla różnego typu klientów. Dobrym przykładem jest tu podpis elektroniczny sprzedawany przez Asseco Data Systems. Zawierają się tu również platformy deweloperskie i integracyjne produkowane i sprzedawane przez Magic Software czy tzw. IT services / professional services / body leasing, czyli różnie nazywane wynajmowanie ludzi i zespołów na projekty czy tworzenie dedykowanych rozwiązań na potrzeby konkretnego klienta. W tej grupie ujęte są również rozwiązania dla telekomunikacji, które sprzedajemy w Polsce czy też przez Magic w innych krajach. Natomiast w ramach pozycji infrastruktura i pozostałe znajduje się sprzedaż sprzętu i oprogramowania firm trzecich, rozwiązania chmurowe czy managed services. To słowem komentarza, który myślę był tu potrzebny.

Podkreślamy nadal fakt, że nie jesteśmy uzależnieni od pojedynczych klientów – udział 10 największych klientów stanowi 10% przychodów Grupy, natomiast największy klient to 2% całkowitej sprzedaży. Jesteśmy zatem dobrze zdywersyfikowani.

Pokrótkę przedstawię teraz, co się działo w poszczególnych grupach – zacznę od największej z nich, czyli finansów. Sprzedaż w Grupie przekroczyła 2,8 mld PLN i największym kontrybutorem jest Formula Systems, gdzie sprzedaż jest porównywalna do ubiegłorocznej. Głównym graczem w tym segmencie jest Matrix, który obsługuje część klientów bankowych i ubezpieczeniowych w Izraelu, Sapiens natomiast niemal 100% swoich przychodów ma z sektora finansów – przypomnę jest on globalnym producentem rozwiązań dla ubezpieczycieli. W Asseco International poziom przychodów w I półroczu 2025 roku wzrósł o 11%, na co bezpośredni wpływ miał obszar płatności i bankowości w Grupie Asseco South Eastern Europe. Nie możemy jednak zapominać o Asseco Central Europe i Asseco PST – naszej portugalskiej spółce działającej w sektorze bankowości. W segmencie Asseco Poland

przekroczyliśmy 310 mln PLN, co oznacza 8% wzrost sprzedaży. Obsługujemy dużą część rynku – zarówno banków komercyjnych, jak i spółdzielczych – gdzie powoli przechodzimy na model subskrypcyjny. Coraz więcej banków spółdzielczych korzysta z naszego rozwiązania na zasadzie miesięcznych płatności, gdzie oferujemy praktycznie pełen pakiet oprogramowania, pozwalającego na funkcjonowanie banku właśnie w takim modelu.

Rozwiązania dla instytucji publicznych stanowią 22% udziałów w całej sprzedaży Grupy Asseco. W I półroczu 2025 roku zbliżyliśmy się do 2 mld PLN przychodów, co oznacza bardzo dynamiczny 17% wzrost, który jest widoczny w każdym segmencie. W Asseco Poland wzrost wyniósł blisko 20%, dzięki czemu sprzedaż zbliżyła się do 600 mln PLN. Jest to wynikiem udziału w projektach transformacji cyfrowej instytucji publicznych, a także nowych umów podpisanych z dużymi klientami oraz realizacji projektów dla sektora energetyki, w tym związanych z wdrożeniem Centralnego Systemu Informacji Rynku Energii (CSIRE). W Asseco International odbudowujemy się po okresie stagnacji w słowackim i czeskim Asseco Central Europe, a także w Asseco South Eastern Europe w obszarze rozwiązań dedykowanych, w tym w systemach billingowych i systemach dla środków transportu drogowego. Wszystko to wpłynęło na 30% wzrost przychodów w tym segmencie. Formula Systems to największy kontrybutor w grupie rozwiązań dla instytucji publicznych, a głównym graczem jest Matrix, realizujący dużą ilość projektów cyfryzacji dla sektora publicznego. Magic Software realizuje kontrakty zarówno dla administracji publicznej, jak i dla sektora zdrowotnego w Izraelu oraz w innych krajach.

W grupie rozwiązań ERP odnotowaliśmy blisko 800 mln PLN sprzedaży, co oznacza wzrost o 7%. W segmencie Asseco Poland za ten obszar odpowiada spółka DahliaMatic – mimo 20% wzrostu, sama wartość jest niemal pomijalna. Asseco International osiągnęło blisko 470 mln PLN, zatem porównywalnie do ubiegłego roku. W Asseco Business Solutions dużo wysiłku poświęciliśmy na przygotowanie naszych systemów do Krajowego Systemu e-Faktur (KSeF) wierząc, że już niedługo przyniesie to profity i wzrost sprzedaży. W ramach segmentu Formula Systems swoje rozwiązania ERP posiadają i rozwijają spółki z Grupy Michpal oraz Matrix.

Sprzedaż w grupie inne rozwiązania IT osiągnęła blisko 1,5 mld PLN, co oznacza wzrost o 4%. W segmencie Asseco Poland dużą część stanowi telekomunikacja, głównie projekt realizowany w Grupie Polsat Plus. Uzupełnieniem jest m.in. wspomniany wcześniej podpis cyfrowy oferowany przez Asseco Data Systems. W segmencie Asseco International odbudowujemy się po wcześniejszych, trudniejszych okresach – wzrost sprzedaży na poziomie 13%, choć wartościowy udział tego segmentu nie jest znaczący. Największy segment – Formula Systems – zanotował ponad 1,3 mld PLN przychodów, co dało wzrost o 5%. Głównymi kontrybutorami tego wzrostu są Matrix i Magic.

W ramach działalności akwizycyjnej, do naszej Grupy dołączyło 13 nowych spółek, mocno zdywersyfikowanych geograficznie: 2 spółki na rynku polskim – jedna kupiona przez Asseco Poland, druga przez Asseco Business Solutions, 2 akwizycje na rynku izraelskim, 2 na rynku hiszpańskim, Sapiens zrealizował akwizycje na rynku brytyjskim, amerykańskim i indyjskim, Asseco Central Europ dokonało jednej akwizycji na rynku czeskim i jednej na słowackim, natomiast Asseco South Eastern Europe zrealizowało małą akwizycję w Egipcie. Jak Państwo widzicie, nie ustajemy w wysiłkach w obszarze zakupu nowych spółek. Mamy również pipeline, czyli spółki, z którymi rozmawiamy i są to rozmowy na różnych etapach. Chcemy tę działalność kontynuować i rozwijać.

Tyle z mojej strony. Bardzo dziękuję i oddaję głos Karolinie.

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

Dziękuję. Marek omówił przychody, które w I półroczu 2025 roku przekroczyły 9 mld PLN, 5-letni CAGR na tej linii wyniósł 7%. Sprzedaż oprogramowania i usług własnych osiągnęła 7,1 mld PLN z 5-letnim CAGR 8%. Zanotowaliśmy

w tym okresie EBITDA w ujęciu non-IFRS 1,4 mld PLN i EBIT non-IFRS 1,1 mld PLN. I półrocze 2025 roku zakończyliśmy zyskiem netto non-IFRS w wysokości 318 mln PLN.

Analizując uzgodnienie przychodów I półrocze 2025 roku vs. I półrocze 2024 roku, nadal widzimy negatywny wpływ kursów walut na wyniki. Jest on jednak znacznie mniejszy niż w odpowiednich kwartałach 2024 roku – zabiera 110 mln PLN na linii przychodów, co odpowiada około 1 p.p. wzrostu. 443 mln PLN na delcie sprzedaży stanowią wyniki organiczne, a 308 mln PLN to kwota, która udało się pozyskać w ramach akwizycji.

W przypadku analogicznego uzgodnienia zysku z działalności operacyjnej w ujęciu non-IFRS, ujemny wpływ kursów walut to 18 mln PLN. W 2024 roku mieliśmy one-off związany ze sprzedażą nieruchomości, który wyniósł 14 mln PLN – w I półroczu 2025 roku takiego rodzaju zdarzeń nie było, dlatego też, dla pełnego uzgodnienia, musieliśmy ten on-off uwzględnić z minusem. Wyniki organiczne dodały 116 mln PLN, akwizycje zaś 56 mln PLN, co pokazuje, że zostały one zrealizowane na dobrej rentowności.

W ramach uzgodnienia zysku netto w ujęciu non-IFRS, 11 mln PLN jest wpływem związanym ze sprzedażą nieruchomości, uwzględnionym po podatku, natomiast 71 mln PLN to delta pochodząca z organicznych i akwizycyjnych wyników spółek.

Na Państwa prośbę rozbiliśmy deltę na poziomie zysku netto non-IFRS na odpowiednią kontrybucję z poszczególnych segmentów geograficznych. Może to pomóc lepiej zrozumieć skonsolidowaną rentowność i pewne trendy. Wychodząc od wyniku netto za I półrocze 2024 roku, gros wzrostu, tzn. 44 mln PLN, jest kontrybuowane z segmentu Asseco Poland, w szczególności ze spółki matki. 2 mln PLN to kontrybucja Formuli – może wydawać się to mało, ale II kwartał 2025 roku był dość mocno obciążony kursami walut. Organicznie spółki rosły, natomiast po translacji wyników w USD czy NIS na PLN ten wzrost został skonsumowany, w związku z czym na linii zysku netto kontrybucja z Formuli jest na takim poziomie. Z segmentu Asseco International pochodzi 14 mln PLN kontrybucji. 1 mln PLN stanowią korekty między segmentami.

Analizując rachunek wyników, cieszą nas dwucyfrowe wzrosty EBITDA, zysku z działalności operacyjnej non-IFRS i IFRS. Po prawej stronie widać, jak wyglądałyby te wzrosty po wyłączeniu efektu różnic kursowych: +16% i +14% I półrocze 2025 roku do I półrocza 2024 roku. Jeszcze lepiej wygląda to w odniesieniu II kwartał 2025 roku do II kwartału przed rokiem: +19% i +16%. Cieszy również konsekwentna od kilku kwartałów poprawa rentowności: na poziomie EBITDA non-IFRS wyniosła ona 15,7%, co oznacza poprawę o 0,6 p.p., zaś na poziomie zysku z działalności operacyjnej non-IFRS 12,4% i poprawiła się o 0,7 p.p. W przypadku zysku z działalności operacyjnej IFRS marża to 10,3% z poprawą o 0,5 p.p. Chciałabym jeszcze krótko skomentować istotnie wyższe w tym półroczu koszty M&A – gros z nich pochodzi z segmentów Formula Systems i Asseco International. Dotyczą one akwizycji i towarzyszących im kosztów zrealizowanych w I półroczu oraz tych, które będą realizowane w kolejnych kwartałach.

Patrząc poniżej zysku z działalności operacyjnej, widzimy bardzo podobny wynik na odsetkach, duży negatywny wpływ transakcji walutowych – ryzyko kursowe, na które nie mamy wpływu. Widać, że delta to niemal 23 mln PLN, a pochodzi głównie z segmentu Formula Systems. Będziemy już obserwować mniejszy wpływ hiperinflacji pochodzącej z Turcji w ramach Grupy Asseco South Eastern Europe – w I półroczu 2025 roku tamtejsza spółka została sprzedana, transakcję rozliczono ze stratą, która też m.in. obciążyla transakcje M&A i była we wspomnianych przeze mnie wcześniej 25 mln PLN. Mniejszy wpływ wynika więc z faktu sprzedaży tej spółki i najprawdopodobniej taki już pozostanie. Wyższa efektywna stopa opodatkowania 22,6% w pewnej mierze jest efektem ściągnięcia do Grupy dywidend spoza obszaru Unii Europejskiej, a jest to działalność opodatkowana podatkiem u źródła, stąd ta

wartość jest nieco wyższa. Zysk netto w ujęciu IFRS wynosi 282 mln PLN, co oznacza wzrost o 20%, natomiast porównując kwartały rok do roku wzrost ten był już na poziomie 32%. Możemy być zatem bardzo zadowoleni z tego, co udało się w I półroczu 2025 roku osiągnąć.

Analizując wyniki finansowe regionów i spółek, w podziale na największe podmioty, widać, że dużo kontrybucji do wzrostu pochodzi z segmentu polskiego. Asseco Poland odnotowało ponad 40 mln PLN wzrostu na samym EBIT non-IFRS i cieszy nas fakt, że rosną tu wszystkie sektory. Podobnie jest, jeśli chodzi o dynamikę backlog'u, do czego jeszcze wrócimy. Asseco Data Systems również poprawia wyniki. Udaje nam się porządkować sytuację w pozostałych spółkach działających w Polsce. Mieliśmy pewne wyzwania w poprzednim roku i rok wcześniej, ale gros spółek, które pokazujemy w tej linii poprawiło wyniki i stąd też EBIT non-IFRS 22 mln PLN w I półroczu 2025 roku, w porównaniu do 14 mln PLN rok wcześniej.

W segmencie Formula Systems, patrząc na wyniki w PLN, Matrix rośnie zarówno na przychodach, jak i na EBIT non-IFRS, natomiast wzrosty są bardziej imponujące w NIS, tzn. odpowiednio +8% i +14%. Podobnie rośnie Magic, choć tego w PLN już nie widać: w USD przychody +12%, EBIT +4%. Nieco gorsza sytuacja jest w Sapiens: +2% na przychodach i +1% na EBIT, natomiast w PLN widzimy spadki. Ostatnią linię w ramach Formuli będziemy teraz omawiać nieco szerzej, ponieważ znajduje się tam wspomniana przez Marka Grupa Michpał, która przygotowuje się do IPO. Ma ona bardzo przyzwoite wyniki – mimo poniesionych w tym okresie wyższych kosztów związanych z emisją prospektu i jednorazowo kosztów ogólnego zarządu, sumarycznie prezentuje wzrosty organiczne i akwizycyjne. Grupa ta znacznie urosła poprzez konsekwentną realizację strategii nabywania niedużych, ale rentownych podmiotów.

W segmencie Asseco International kontynuowany jest rozpoczęty w ubiegłym roku proces odbudowy core'owej działalności w Czechach i na Słowacji, stąd poprawa wyników organicznych. Bardzo dobre wyniki dostarcza sektor ERP, który konsolidowany jest w tej linii. W przypadku rynku Europy Południowo-Wschodniej, zarówno na poziomie przychodów, jak i EBIT non-IFRS „siłą pociągowa” jest segment płatności, natomiast w tym półroczu cieszy nas odbudowa obszaru rozwiązań dedykowanych. Na rynku zachodnioeuropejskim rosną przychody, na EBIT non-IFRS wzrosty są znacznie mniejsze, natomiast na wyniku netto non-IFRS delikatne spadki. Należy pamiętać, że konsolidujemy tu spółkę, która zajmuje się obrotem sprzętem, zatem działalnością poza core business'em naszej Grupy i wzrost przychodów niekoniecznie przekłada się na poprawę czy nawet utrzymanie rentowności. W pozostałych pozycjach są liczby, które już nie wymagają komentarza.

Bardzo nas cieszy osiągnięty po I półroczu poziom cashowości. Poprawia nam się cash flow operacyjny, a wskaźnik konwersji gotówki cały czas utrzymujemy w pożądanym przedziale: 102% na poziomie całej Grupy, 103% w segmencie Formula Systems, 93% w Asseco International i najwyższy w segmencie Asseco Poland 110%.

Przekłada się to na stabilną sytuację płynnościową: zadłużenia półrocznie do półrocza spadło w ujęciu nominalnym. Myślę, że koszty obsługi długu w średnim horyzoncie czasowym również będą spadały. Sytuacja wygląda bardzo dobrze.

Prezentując dane proporcjonalne przygotowaliśmy wykresy analogiczne do ujęcia pełnego – widzimy ujemny wpływ różnic kursowych -38 mln PLN, natomiast jest on znacznie mniejszy z uwagi na to, że w walutach obcych mamy efektywnie mniejszy udział, więc w ujęciu proporcjonalnym te efekty znikają, wyniki organiczne +313 mln PLN i akwizycje +58 mln PLN. Widać, że akwizycje były bardzo zdwersyfikowane i na poziomie proporcjonalnym

uzyskaliśmy bardzo przyzwoity wpływ. Na poziomie EBIT non-IFRS trendy są takie same, więc nie będę już wchodzić w szczegóły.

Na rachunku wyników w ujęciu proporcjonalnym widać dobrze, że w spółkach, w których mamy większy udział, jest też lepsza rentowność. W związku z tym proporcjonalne liczby pokazują rentowność 17% na poziomie EBITDA non-IFRS, 13,3% na poziomie zysku z działalności operacyjnej non-IFRS i prawie 12% na poziomie EBIT IFRS. Widzimy, że te zmiany procentowe są lepsze. Jeśli rozbilibyśmy poprawę rentowności całej Grupy, byłaby to zasługa wszystkich segmentów: w Formuli i Asseco International o 0,4 p.p., natomiast segment Asseco Poland o 3,3 p.p. W ujęciu proporcjonalnym widać to bardzo dobrze, sam II kwartał, zarówno jeśli chodzi o wzrosty, jak i o poprawę rentowności, pokazuje jeszcze lepsze rezultaty.

Proporcjonalnie pokazujemy Państwu również nasz bilans – dług netto mamy w segmencie Asseco Poland (tak naprawdę widzimy tu tylko kredyt w spółce matce). W ujęciu pełnym gros długu pochodziło z Formula Systems, natomiast w ujęciu proporcjonalnym widzimy, że te wartości są dużo mniejsze.

W portfelu zamówień na poziomie całej Grupy widzimy 10% wzrostu w kursach stałych i 9% w kursach zmiennych. Segment Asseco Poland rośnie najdynamiczniej +13%. Wzrost pochodzi tu ze wszystkich trzech sektorów odpowiednio w kolejności, jeśli chodzi o dynamiki: public, przedsiębiorstwa oraz finanse i bankowość. W Asseco International +12%, tutaj hierarchia dynamiki wygląda następująco: Asseco South Eastern Europe, Asseco Central Europe i Europa Zachodnia. Formula Systems +9% w kursach stałych i +8% w kursach zmiennych.

Dziękuję, możemy przejść o pytań.

AW:

Dziękuję Karolinie i Markowi. Mamy wiele pytań. Zaczniemy od pierwszego, które jest chyba bardziej jak statement: „Dzień dobry”. Powiedzielibyśmy nawet, że nie tylko dzień, ale i całe I półrocze jest dorbe. Przejdźmy do pytań.

Inwestor 1:

You already mentioned that you have received 10 out of 15 approvals for the sale of the treasury shares to Topicus. How likely is it that you will obtain the remaining approvals? Based on the structure of the deal, it does not seem that antitrust law should pose a major obstacle.

MP:

Jest to temat, którym zajmuję się od samego początku, więc pozwolę sobie odpowiedzieć na to pytanie. Aktualnie mamy 10 z 15 wymaganych zgód. Należy jednak pamiętać, że są one różnego kalibru. Niektóre z nich są bardziej skomplikowane i wymagające, inne nieco prostsze. W odniesieniu do tych 5 zgód, na które czekamy, złożyliśmy już wszystkie wymagane dokumenty i jesteśmy w trybie oczekiwania na decyzje. Oczywiście może się zdarzyć, że regulatorzy będą jeszcze zadawać dodatkowe pytania czy oczekiwać dodatkowych wyjaśnień. Jesteśmy jednak optymistami, pracujemy nad tym od początku lutego, zatem od kilku miesięcy. Jest to starannie przygotowany proces, w który zaangażowana jest grupa prawników zarówno po naszej stronie, jak i po stronie TSS. Wierzymy, że jesteśmy już pod koniec tej drogi i że w dość krótkim czasie otrzymamy zgody. Jednak sprawą drugorzędną jest czy będzie to we wrześniu czy w październiku.

Inwestor 1:

Based on the revenue growth compared to net income, it appears you are benefiting from certain developments within the company. What is driving the stronger increase in net income?

KR-B:

Faktycznie zysk netto rośnie szybciej niż przychody, co wynika z tego, o czym już wspomniałam omawiając prezentację. Po pierwsze, należy zwrócić uwagę na rentowności poszczególnych segmentów i to jakim procentem są one konsolidowane, jeżeli mówimy o zysku netto dla Jednostki Dominującej. Segment Asseco Poland można uznać, że konsolidujemy w 100%, segment Asseco International – w okolicach 60%, natomiast z segmentu Formula Systems w około 11-13%. Jest to pierwszy czynnik – najszybciej rośnie Asseco Poland, tym samym na liczbach kontrybuowanych ten wzrost jest szybszy, ponieważ nie jest rozwadniany. To samo w przypadku rentowności – widzę, że kolejne pytania jej dotyczą. Co do zasady można przyjąć, że najwyższą rentowność ma działalność w segmencie Asseco Poland, w drugiej kolejności Asseco International i w trzeciej Formula Systems. Wynika to po pierwsze z modelu biznesowego. W segmencie Asseco Poland jest dużo więcej działalności opartej o własne produkty, a w przypadkach, kiedy nie jest, sprzedaż następuje w modelu fixed-price project, gdzie dostawca bierze na siebie ryzyka i tym samym marżowość takich projektów jest wyższa. Natomiast w segmencie Formula Systems mamy np. spółkę Matrix, której gros przychodów pochodzi z projektów time&materials, gdzie średnia rentowność stanowi połowę rentowności Asseco Poland. Natomiast gdy porównujemy rentowności Asseco Poland i Asseco International, warto uwzględnić fakt, że w segmencie Europy Zachodniej mamy spółkę, która obraca sprzętem – mamy zatem wzrost przychodów, który nie przekłada się na wzrost rentowności. Myślę więc, że aby porównywać ze sobą te dwa segmenty, lepiej liczyć rentowność nie na przychodach ogółem, lecz na przychodach z oprogramowania i usług własnych. Różnica w rentowności jest wówczas dużo mniejsza – rentowność EBITDA non-IFRS na przychodach z oprogramowania i usług własnych w segmencie Asseco Poland jest na poziomie 26%, a w segmencie Asseco International 22%. Działalność w obszarze ERP na Słowacji i w Czechach jest zbliżona do tej w segmencie Asseco Poland.

Inwestor 2:

Dzień dobry. Dlaczego zostawiacie 18% udziałów w Sapiens, a nie sprzedajecie całości udziałów? Czy w ramach Formula Systems planowane są inne transakcje sprzedaży aktywów?

MP:

Rzeczywiście finalnie Formula Systems zostanie z pakietem 18%, ale cały czas uważamy, że Sapiens jest bardzo dobrą firmą. Transakcja pozwoli Formuli sprzedać część Sapiensa, a jednocześnie wciąż pozostać w tej inwestycji, bo bardzo w spółkę wierzymy. Tak samo jak w nowego inwestora, który jest w stanie uwolnić jeszcze większy potencjał, który wiemy, że w Sapiensie drzemie. Formula będzie wciąż miała pakiet 18% i będzie miała swojego przedstawiciela w Board of Directors Sapiensa, więc będzie na bieżąco znała sytuację spółki. Będzie też wspierała, jeśli taka będzie wola nowego akcjonariusza – wiadomo bowiem, że to Formula zbudowała i rozwijała Sapiensa. Na transakcję patrzymy bardzo pozytywnie.

Jeśli chodzi o drugą część pytania – czy są jakieś inne spółki na sprzedaż, to na razie nie ma takich pomysłów. Jak Państwo wiecie, trwa proces połączenia Magica z Matrixem, co było wcześniej anonsowane, trwa przygotowanie do IPO Michpała i to na tym Formula teraz się koncentruje.

Inwestor 3

Dzień dobry, proszę o informację co znajduje się w pozycji pozostałe na slajdzie z uzgodnieniem zysku operacyjnego i zysku netto (slajd 17). Na tym parametrze mamy deltę w wysokości -6 mln PLN.

KR-B:

Tę kwotę można rozbić na: ponad 5 mln PLN pochodzące z segmentu Asseco Poland, a reszta to Formula Systems. Kwota ponad 5 mln PLN jest w dużej mierze związana z transakcją sprzedaży akcji własnych, w związku z czym należy to traktować jako swego rodzaju tegoroczny one-off. Nie mówiłam o tym wcześniej, ponieważ uważałam 5 mln PLN za nieistotną kwotę. Koszty te będą się zmniejszały, ponieważ gros z nich zaksięgowaliśmy w I kwartale. Tak jak mówił Marek, proces pozyskiwania zgód jest dość długi, przygotowanie ogromu dokumentacji w wielu krajach generuje różnego rodzaju koszty, które zostały ujawnione właśnie w tej pozycji.

Inwestor 2

Czy w drugim półroczu oczekujecie również tak wysokiej marży w Polsce, w szczególności w obszarze korporacyjnym/energetyki?

KR-B:

W kontekście naszych oczekiwań – nie dzielimy się naszymi prognozami. To jest pierwszy caveat. Ambicje oczywiście zawsze mamy i to, co udało się osiągnąć w I półroczu, w jakiejś mierze jest do odtworzenia w II półroczu. Natomiast należy mieć na uwadze to, że w sektorze energetycznym mieliśmy w I kwartale ekstraordynaryjną rentowność, która trochę wyciągnęła się na II kwartał. Wpłynęło na to wydłużenie procesu podpisywania umów na projekty w energetyce. W związku z tym, w 2024 roku kumulowaliśmy koszty, do których nie było przychodów, a co za tym idzie – nie rozpoznawaliśmy marży, koszty obciążały rachunek wyników. Natomiast, robiąc wycenę kontraktu, gdy jest już podpisany, następuje tzw. catch-up, czyli do kosztów można od razu rozpoznać przychody i odpowiednią marżę i ten efekt poniekąd pojawia się w tym segmencie w I półroczu. Jeśli chodzi o wyzwania rynkowe w segmencie Asseco Poland w sektorze przedsiębiorstw, którego elementem jest energetyka, są one ogromne. My jesteśmy na nie gotowi, przygotowaliśmy się dość długo i mamy ambicje pokazać jak dobrze.

Inwestor 4:

Please, elaborate what would happen if TSS wouldn't be allowed to acquire 15%. Will TSS still be involved as an advisor to Asseco or is there any agreement of selling their current stake of 10% in case they're not allowed to acquire the other 15%? Do you consider TSS to be passive in case they'll just retain a 10% stake?

MP:

Nie rozpatrujemy takiego scenariusza. Przyglądamy się procesowi pozyskiwania zgód, który jest jedynym warunkiem zamknięcia tej transakcji i dziś nie widzimy ryzyka, żebyśmy tych zgód nie otrzymali. Jest to proces żmudny, długotrwały, wymagający przygotowania obszernej dokumentacji, ale jednocześnie nie widzimy zagrożenia, żebyśmy w którejś jurysdykcji takiej zgody nie pozyskali, ponieważ w praktyce mamy rozłączne biznesy i nie ma mowy o wielkiej koncentracji działalności na jakimś rynku. Dlatego też dziś na ten temat nie rozmyślamy.

KR-B:

Dodam może, że nie jesteśmy adresatem pytania dotyczącego tego, co ewentualnie mogłoby się stać.

Inwestor 5:

Thank you for all of the disclosure around “proportional” financial statements and organic versus acquired revenues. The added disclosure is wonderful. It looks like your Polish public business has been winning many contracts while expanding revenues and profits. Can you help us understand why that part of the business is doing so well?

KR-B:

Uważam, że jest to efekt wielu lat pracy i budowania pozycji bardzo stabilnego dostawcy w sektorze publicznym. Dla przypomnienie – kilka lat temu mieliśmy zupełnie inne wyniki w tym sektorze. W tym obszarze została zrobiona ogromna praca, która polegała na dywersyfikacji źródeł przychodu i zbudowaniu zespołów, które weszły do nowych, trudnych klientów (czasem były to wejścia inwestycyjne). Dużo pracy poświęciliśmy na budowanie zespołów, w których byłaby zastępowalność. Dodatkowo jest pewne bogactwo legislacyjne w Polsce czy Unii Europejskiej, a co za tym idzie – pracy jest dużo i jest ona zlecana właśnie nam, czasem w trybie bezprzetargowym, jeśli wymaga tego sytuacja, jeśli potrzebny jest dostawca, na którego zawsze można liczyć, mający odpowiednią skalę, który kosztem nadliczbowych godzin pracowników w weekendy, zasłużył na miano dostawcy, który „zawsze dowozi” i jest w stanie sprostać oczekiwaniom. Jest to pewnego rodzaju zbieranie plonów z wielu lat pracy w tym sektorze.

AW:

Pytanie to zadał Charles, który jest jednym z nowych inwestorów. Dla tych, którzy są z nami od niedawna, chciałbym przypomnieć, że jeszcze kilka lat temu w Polsce, w tym sektorze, do przetargów stawały firmy z różnymi agresywnymi ofertami cenowymi. Niejednokrotnie później nie dostarczały one rozwiązań i na tym traciły. Wówczas zdecydowaliśmy, że będziemy składać oferty tylko tam, gdzie mamy wartość dodaną i dobrą wiedzę. Teraz u klientów mamy zupełnie inną sytuację – są świadomi, że mamy te zasoby, o których wspomniała Karolina, i że potrafimy zrealizować nawet najbardziej skomplikowane projekty na bardzo wysokim poziomie. To była zupełna zmiana podejścia do sektora publicznego i w ogóle do tych dużych kontraktów.

MP:

Dodałbym, że obserwujemy u naszych klientów zmiany procesów przetargowych, gdzie coraz większą wagę przywiązuje się już nie do ceny, lecz do części merytorycznej. I fakt, że przez lata zbudowaliśmy sobie zaufanie u klientów i pozycję vendora, który potrafi dostarczyć rozwiązania w odpowiednim czasie i odpowiedniej jakości, bardzo nam pomaga. Mamy dobre referencje i pozycję zaufanego dostawcy na rynku publicznym.

AW:

To, co nas wyróżnia na rynku to fakt, że „zawsze dowozimy” i to zawsze chcemy pokazywać naszym klientom w każdym sektorze. Stanowi to naszą przewagę konkurencyjną.

Inwestor 6:

Hello Marek, you mentioned that target companies keep coming through to Asseco. Are you seeing more targets in Asseco International or Asseco Poland?

MP:

Właściwie we wszystkich segmentach prowadzimy „działalność poszukiwawczą”. Mamy zespoły akwizycyjne działające w całej Grupie i dostarczające potencjalne cele. Nie skupiamy się tylko na jednym wybranym segmencie. Oczywiście jesteśmy selektywni, nie mamy presji w zakresie ilości spółek. Wybieramy te, które do nas pasują zarówno pod względem produktowym, kompetencyjnym, jak i kultury biznesowej. Ważne jest, by pasował im także preferowany przez nas model federacyjny czy inne aspekty. Nie ustajemy w wysiłkach i mamy nadzieję, że będziemy pokazywać naszą skuteczność w tym obszarze i coraz więcej firm przyciągniemy do naszej Grupy.

AW:

Tym samym wyczerpaliśmy wszystkie pytania i odpowiedzieliśmy na wszystkie, które nam Państwo przestali. Bardzo dziękujemy za udział w dzisiejszej konferencji, za kontakt, pytania i współpracę. Jeśli potrzebne byłyby dodatkowe informacje, nasz dział relacji inwestorskich jest do Państwa dyspozycji. Już teraz zapraszamy na konferencję wynikową związaną z kolejnym kwartałem. Dziękujemy i do zobaczenia.