

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za H1 2026**Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW):**

Dzień dobry Państwu. Witamy serdecznie na konferencji wynikowej za I półrocze 2026 roku. Jak zawsze przedstawimy państwu działalność naszej Grupy i wyniki finansowe. Wyniki omówi Karolina Rzońca-Bajorek, CFO Grupy. Rozpocniemy od działalności Asseco, którą omówi Wiceprezes Marek Panek. Na końcu prosimy też o przesyłanie do nas pytań. Będziemy starali się na wszystkie odpowiedzieć. Mają Państwo możliwość ich przekazywania poprzez stronę transmisji w trakcie trwania konferencji. Poproszę Marka o rozpoczęcie naszej prezentacji.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP):

Dziękuję. Witam Państwa bardzo serdecznie i tradycyjnie zacznę od biznesowego podsumowania, co działo się w I półroczu 2026 roku w Grupie Asseco. Myślę, że najlepszym podsumowaniem jest slajd, który widzicie Państwo w tej chwili na ekranach. Prezentowane są na nim liczby, które obrazują wyniki Asseco w omawianym okresie. Przychody wyniosły 9 250 mln PLN i były wyższe o 16% w porównaniu do I półrocza 2025 roku. Zysk operacyjny wzrósł o 38% i wyniósł 1 083 mln PLN. Zys netto ukształtował się na poziomie 430 mln PLN i zanotowaliśmy 52% wzrost. Jesteśmy z tych wyników bardzo zadowoleni.

Na kolejnym slajdzie pokazujemy przychody w podziale na segmenty operacyjne, które bardzo dobrze już Państwo znacie. Patrząc od lewej strony, segmenty: Asseco Poland, Asseco International i Formula Systems. We wszystkich segmentach zanotowaliśmy wzrosty. W segmencie Asseco Poland przychody wzrosły o 17% i wyniosły 1 305 mln PLN. W segmencie Asseco International wzrost wyniósł 9%, a sprzedaż ukształtowała się na poziomie 2 372 mln PLN. Najszybciej rósł segment Formula System, gdzie zanotowano 18% wzrost, a przychody wyniosły 5 593 mln PLN. Przypomnę też Państwu proporcje w jakich poszczególne segmenty kontrybuują do przychodów. Zacznę teraz od prawej strony: Formula Systems odpowiada za około 60% sprzedaży Grupy, Asseco International za 26%, pozostałe 14% to działalność w segmencie Asseco Poland.

Omówię teraz przychody w podziale na grupy produktów. Na slajdzie po prawej stronie widzicie Państwo wykres słupkowy, z którego wynika, że we wszystkich grupach produktów zanotowaliśmy dwucyfrowe wzrosty. Patrząc od góry: rozwiązania dla finansów – tutaj mamy 1 987 mln PLN przychodów i 11% wzrost. Najszybciej rosną rozwiązania dla instytucji publicznych i tutaj wzrost wyniósł 29%, a sprzedaż ukształtowała się na poziomie 2 504 mln PLN. Jednocześnie podkreślę, że to jest nasz największy segment i przynosi on 27% skonsolidowanych przychodów. W pozostałych grupach produktów: rozwiązania ERP, inne rozwiązania IT oraz infrastruktura z pozostałymi rozwiązaniami – tutaj odpowiednio wzrosty wyniosły 17%, 10% i 11%. Jesteśmy zadowoleni ze wszystkich naszych grup produktów. Wszędzie zanotowaliśmy istotne wzrosty. Podkreślamy również naszą dywersyfikację. Na prezentowanym slajdzie widzicie Państwo, że udział 10 największych klientów odpowiada za 13% przychodów Grupy. Natomiast największy klient odpowiada za 2% przychodów. Nie jesteśmy zatem uzależnieni od pojedynczych klientów. Nasza działalność jest bardzo dobrze zdywersyfikowana. Teraz tradycyjnie podsumuję sprzedaż w ramach trzech najważniejszych grup produktów.

W obszarze rozwiązań dla finansów wypracowaliśmy 1 987 mln PLN, co oznacza 11% wzrost w porównaniu do I półrocza 2025 roku. Największym kontrybutorem jest Asseco International. Nie jest nim już Formula Systems, ponieważ po sprzedaży Sapiensa udział tego segmentu w obszarze rozwiązań dla finansów znacząco spadł. Największy udział ma obecnie segment Asseco International, który odpowiada za 821 mln PLN przychodów

i zanotował 4% wzrost. W tym obszarze jesteśmy bardzo zadowoleni z wyników sprzedażowych Asseco South Eastern Europe, zwłaszcza, jeśli chodzi o systemy corebankingowe, ponieważ te przychody rosły najszybciej. W obszarze płatności sprzedaż ukształtowała się na zbliżonym poziomie co w I półroczu 2025 roku. Dobrze radzi sobie Asseco Central Europe i Asseco PST – to są również ważni gracze w ramach sektora finansowego. W segmencie Asseco Poland mamy 16% wzrost i 361 mln PLN przychodów. Przypomnę, że na rynku polskim działalność w obszarze finansów prowadzi przede wszystkim Asseco Poland i nasz pion zajmujący się rozwiązaniami dla banków, ale również spółka Asseco Data Systems i rozwiązania dla leasingu, których sprzedaż również dynamicznie rośnie. Podkreślę natomiast, że obszar sprzedaży rozwiązań bankowych rozwijamy od początku naszej działalności i charakteryzuje się ona dużym strumieniem powtarzalnych przychodów z utrzymania i rozwoju naszych rozwiązań. Podpisujemy nowe kontrakty i tutaj dobrym przykładem jest zawarta w I półroczu 2026 roku umowa z Bankiem Gospodarstwa Krajowego. Będziemy ją realizowali przez kolejne lata. W segmencie Formula Systems sprzedaż wyniosła 805 mln PLN i była wyższa o 17% w ujęciu półrocze do półrocza. Po sprzedaży spółki Sapiens głównym kontrybutorom do tych przychodów jest oczywiście spółka Matrix IT. Tym bardziej, że tutaj patrzymy już na nią jako na podmiot konsolidujący również spółkę Magic Software.

Jeśli chodzi o rozwiązania dla instytucji publicznych, to tak jak już wspominałem, jest to grupa produktów, która ma największy udział w przychodach Grupy i wynosi on 27%. Równocześnie grupa ta najdynamiczniej rośnie, bo w I półroczu zanotowaliśmy 29% wzrost sprzedaży i wyniosła ona 2 504 mln PLN. W omawianym okresie najszybciej rosły przychody w segmencie Asseco International i wyniosły one 322 mln PLN, co oznacza 33% wzrost. Cieszymy się, ponieważ odbudowaliśmy pozycję, jeśli chodzi o dostawę rozwiązań dla administracji publicznej w Czechach i na Słowacji. 2 lata temu sygnalizowaliśmy Państwu tam pewną stagnację. Udało się nam odbudować sprzedaż w tym obszarze i to nas oczywiście bardzo cieszy. W Polsce na 27% wzrost i sprzedaż na poziomie 739 mln PLN duży wpływ miał nasz sektor ochrony zdrowia. Sygnalizowaliśmy już kwartał temu, że zaczęliśmy wtedy realizować projekty związane z programem KPO, a szczyt przychodów z tego tytułu miał miejsce w drugim kwartale tego roku. Zanotowaliśmy bardzo istotne wzrosty w tym obszarze. Dodam, że ponad 150 szpitali, które były objęte programem KPO, jest klientami Asseco Poland, więc w naturalny sposób, realizacja programu przyczyniła się do wzrostu przychodów. W obszarze rozwiązań dla instytucji publicznych realizujemy również duże projekty dla największych instytucji w Polsce, również w sektorze energetycznym. To wszystko przekłada się na prezentowane wzrosty i nasze zadowolenie. W segmencie Formula Systems osiągnęliśmy 1 448 mln PLN przychodów i 29% wzrost. Tutaj mówimy przede wszystkim o spółce Matrix IT, ale warto podkreślić również wyniki sprzedażowe grupy Michpal, której część przychodów również pochodzi z instytucji publicznych.

Przychody w grupie rozwiązania ERP w I półroczu 2026 roku wyniosły 934 mln PLN i były o 17% wyższe w ujęciu półrocze do półrocza. Jak Państwo widzicie, na tym slajdzie nie wyszczególniamy już segmentu Asseco Poland. Przypomnę, że spółka DahliaMatic, która tutaj reprezentowała segment Asseco Poland, została przeniesiona do holdingu Asseco Enterprise Solutions i jest w tej chwili konsolidowana w ramach segmentu Asseco International. W segmencie Asseco International sprzedaż ukształtowała się na poziomie blisko 569 mln PLN i była o 13% wyższa niż w tym samym okresie 2025 roku. Jesteśmy zadowoleni działalnością spółek Asseco Solutions w Niemczech i na Słowacji, a także z Asseco Business Solutions. Ci z Państwa, którzy byli na konferencji tej spółki na pewno też wiedzą, co miało wpływ na bardzo dobre wyniki. Jeśli chodzi o segment Formula Systems, przychody w tym obszarze wyniosły 369 mln PLN i były o 25% wyższe. Wzrost został osiągnięty w różnych miejscach w grupie Formula, różne spółki dostarczają tam rozwiązania ERP – zarówno swoje, jak i firm trzecich.

Kontynuujemy naszą działalność akwizycyjną. Do tej pory w 2026 roku dołączyło do nas dziewięć spółek. Jedna spółka w Polsce o nazwie Mc Comp. To jest akwizycja, która została dokonana już po dacie bilansowej, opisana jest też w sprawozdaniu finansowym. Spółka 8Seneca z siedzibą w Singapurze, spółka outsourcingowa. Mówiliśmy o niej już na poprzedniej konferencji. Spółka RandTech Computing to firma portugalska, która została nabyta przez Asseco PST, czyli naszą spółkę działającą na rynkach portugalskojęzycznych. To nieduża akwizycja, ale ciekawa spółka tworząca oprogramowanie dla sektora ubezpieczeniowego, działająca w kilku krajach pokrywających się z działalnością Asseco PST. Sześć akwizycji dokonanych zostało w ramach Grupy Formula Systems w różnych obszarach. Dwie akwizycje przeprowadzone zostały przez Magic Software, dwie akwizycje przez Michpal, czyli spółkę działającą w sektorze oprogramowania dla obszaru HR i wynagrodzeń. Konsekwentnie wzmacniamy grupę Michpal, która w ubiegłym roku zadebiutowała ona na giełdzie papierów wartościowych w Tel Awiwie. Dwie spółki dołączyły do holdingu Formula Infrastructure, chociaż tutaj pewnie lepszą nazwą byłoby Formula Engineering, ponieważ jest to grupa wyspecjalizowanych spółek zajmujących się działalnością inżynierską. To bardzo ciekawy koncept i mocno w niego wierzymy. To wszystko z mojej strony. Oddaję głos Karolinie. Dziękuję bardzo.

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

Marek dość szczegółowo omówił sprzedaż. Ja skomentuję CAGR na przychodach. W ujęciu skonsolidowanych przychodów 5-letni CAGR wyniósł 6%. Jeśli chodzi o przychody z oprogramowania i usług własnych 5-letni CAGR to 7%. EBITDA non IFRS w I półroczu 2026 roku wyniosła 1 522 mln PLN. Jak Państwo widziecie rośnie ona szybciej niż przychody, a 5-letni CAGR wynosi 11%. EBIT non-IFRS w omawianym okresie to 1 240 mln PLN, 5-letni CAGR: 12%. Najwyższy 5-letni CAGR na poziomie 16% odnotowaliśmy na zysku netto non-IFRS, który w I półroczu 2026 roku wyniósł 485 mln PLN.

Porównując wypracowane wyniki półrocze do półrocza widać, że w tym roku, pierwszy raz od dwóch lat, na plus działają kursy walut. Efekt przeliczenia jest dodatni i wynosi 284 mln PLN na poziomie przychodów ze sprzedaży i 29 mln PLN na poziomie zysku z działalności operacyjnej non-IFRS. Organiczny wzrost przychodów wyniósł 858 mln PLN. Natomiast na poziomie zysku z działalności operacyjnej non-IFRS wzrost to 243 mln PLN. Wzrost wynikający z akwizycji, czyli przychody spółek nabytych po 30 czerwca 2025 roku, wyniósł 121 mln PLN na poziomie przychodów i 35 mln PLN na poziomie zysku operacyjnego non-IFRS. Widać, że rentowność nabytych spółek jest bardzo podobna do rentowności organicznej. To jest dobra wiadomość.

Jeśli chodzi o uzgodnienie zysku netto non-IFRS to widać, że największą deltę do zysku netto wnosi segment Asseco Poland – tutaj zmiana wynosi 125 mln PLN. Drugi w kolejności jest segment Asseco International, który dołożył do wyniku 34 mln PLN. Kolejne są korekty między segmentami, czyli taka korekta wewnątrzgrupowa: plus 12 mln PLN. W przypadku segmentu Formula Systems widzimy liczbę -4 mln PLN, ale trzeba pamiętać, że sprzedaż spółki Sapiens spowodowała istotny odpływ części wyniku. Jeśli spojrzelibyśmy w tak zwanym ujęciu like for like, Sapiens w I półroczu 2025 roku wnosił 18 mln PLN. Widoczna w segmencie Formula Systems delta -4 oznacza, że w dużej części pokryliśmy to, co wcześniej do wzrostu zysku netto non-IFRS kontrybuował Sapiens. Było to możliwe dzięki wynikom innych spółek.

Omówię teraz rachunek zysków i strat w ujęciu półrocze do półrocza. Przychody w I półroczu 2026 roku wzrosły o 16% w porównaniu z I półroczem 2025 roku, a przychody z oprogramowania i usług własnych o 17%. Dynamiki są jeszcze wyższe w samym drugim kwartale. EBITDA non-IFRS wzrosła o 27% w ujęciu półrocze do półrocza i 34% w drugim kwartale 2026 roku w porównaniu do drugiego kwartału 2025 roku. Rentowność EBITDA non-IFRS była o 1,5 p.p. wyższa. Za chwilę omówię wyniki proporcjonalne i wtedy zauważymy, że te dynamiki i poprawa

rentowności są nawet wyższe. W przypadku zysku z działalności operacyjnej non-IFRS dynamika wzrostu wyniosła w I półroczu 2026 roku 33%, natomiast w ujęciu kwartał do kwartału 42%. Poprawa rentowności była w tym przypadku jeszcze wyższa i wyniosła odpowiednio 1,7 p.p. i 1,8 p.p. Raportowany zysk z działalności operacyjnej wzrósł w I półroczu 2026 roku o 38%. Jeśli chodzi o sam II kwartał to EBIT był wyższy o 43% w porównaniu do II kwartału 2025 roku. Poprawa rentowności wyniosła w ujęciach półrocze do półrocza oraz kwartał do kwartału odpowiednio 1,9 p.p. i 1,7 p.p. Po prawej stronie na slajdzie zaprezentowane są dynamiki po wyłączeniu wpływu kursów walut.

Jeśli chodzi o komentarz dotyczący rachunku wyników poniżej EBIT, to widać, że dobrze radzimy sobie z zarządzaniem kosztami odsetek. Zadłużenie w Grupie nieznacznie wzrosło. Natomiast w związku z tym, że mamy nadwyżki środków pieniężnych, które lokujemy, w omawianym okresie udało się uzyskać więcej przychodów z tytułu odsetek niż wynosiły koszty odsetkowe. Ta zmiana w ujęciu okres do okresu jest istotna. Wynika to z faktu, że w Grupie znajdują się środki pieniężne ze sprzedaży akcji własnych oraz ze sprzedaży spółki Sapiens. Zatem przychody odsetkowe pochodzą z segmentów Asseco Poland i Formula Systems. Skomentuję jeszcze efektywną stopę i podatek. W II kwartale 2026 roku widoczny jest tutaj efekt wpływu na nasze wyniki opodatkowania dywidendy po sprzedaży spółki Sapiens. Na początku czerwca do Spółki wpłynęło 51 mln USD, a właściwie wpłynęło trochę mniej, bo już na samym początku potrącany jest podatek. W rachunku wyników uwzględniony jest 19% podatek od tej dywidendy. W części jest on potrącany u źródła, w części opodatkowujemy go następczo. Natomiast w rachunku wyników jest on ujęty oczywiście w całości, czyli w wysokości 19% od kwoty, po przeliczeniu dało to ponad 190 mln PLN. Stąd efektywna stawka podatkowa za sam II kwartał jest tak wysoka. Jeśli chodzi o udział w zysku/stracie jednostek stowarzyszonych w całym półroczu, są tu widoczne efekty z I kwartału, w którym dokonano przeszacowania w spółce TSG, czyli efekty pochodzące z Izraela. Wynik netto dla akcjonariuszy jednostki dominującej w I półroczu 2026 roku wyniósł 429,6 mln PLN, co oznacza wzrost o 52% w ujęciu półrocze do półrocza i 38% w ujęciu kwartał do kwartału.

Chcielibyśmy, aby tak dobre dynamiki utrzymywały się w kolejnych kwartałach. Należy jednak pamiętać, że osiągnięte rezultaty są wyjątkowo mocne. Omówię teraz główne źródła tych wzrostów.

Prezentowany slajd skomentuję bardziej szczegółowo. W przypadku Asseco Poland, czyli spółki matki, notujemy wzrost przychodów, a jeszcze szybszy wzrost widoczny jest na poziomie zysku operacyjnego non-IFRS. EBIT non-IFRS w I półroczu 2026 roku wyniósł 261,5 mln PLN. Warto dodatkowo podkreślić to, o czym wspominał już Marek. W naszych wynikach widoczny jest efekt wykorzystania środków z KPO, które przyczyniły się do wypracowania świetnych wyników w segmencie ochrony zdrowia, który prezentowany jest w grupie produktów rozwiązania dla instytucji publicznych. Jeśli chodzi o administrację publiczną, to również odnotowaliśmy bardzo dobre wyniki. W tym obszarze również poprzedni rok był bardzo dobry. Solidne rezultaty notujemy w obszarze finansów i bankowości, na co wpływ ma zarówno działalność Asseco Poland, ale także obszar bankowości na rynku Europy Południowo-Wschodniej w Grupie Asseco South Eastern Europe oraz portugalskiej spółki Asseco PST, działającej głównie w Afryce. Zarówno w Polsce, jak i w krajach południowo-wschodniej Europy, bankowość korzysta na zmianach regulacyjnych dotyczących systemu Elixir i innych wymogów formalnych, do których banki muszą się dostosowywać. Stąd zmiany w oprogramowaniu, dzięki czemu rosną przychody i poprawia się rentowność w obu tych miejscach. Bardzo dobrą sytuację obserwujemy w energetyce, która miała również bardzo dobry poprzedni rok. Zwrócę też uwagę na to, że w linii Pozostała działalność w Polsce w I półroczu 2026 roku niemal podwojony został zysk operacyjny non-IFRS z I półrocza 2025 roku. Wynika to ze świetnych rezultatów spółki Asseco Data Systems, która również korzysta z momentum w sektorze publicznym. ADS notuje bardzo dobre wyniki w obszarze

leasingu, ale istotny wpływ na wypracowane rezultaty ma również wdrożenie KSeF i związana z tym zwiększona sprzedaż pieczęci elektronicznej w pionie usług zaufania. Przypomnę, że głównym produktem do tej pory był tu podpis elektroniczny. Uruchomienie Krajowego Systemu e-Faktur wpłynęło również na zwiększenie zapotrzebowania na pieczęć elektroniczną. Dzięki temu udało się istotnie zwiększyć przychody i w konsekwencji wynik operacyjny. Jeśli chodzi o segment Formula Systems, to kolejny z rzędu rekordowy kwartał odnotowała spółka Matrix IT. Na slajdzie pokazujemy skonsolidowane wyniki Matrix IT oraz Magic Software. Na razie nie ma planów połączenia tych spółek. Pokazujemy je w jednej linii, ponieważ od tego roku Matrix konsoliduje Magic. Bardzo dobre wyniki osiągamy z działalności w Izraelu, Stanach Zjednoczonych i w spółkach europejskich. Motorem wzrostu jest głównie sektor publiczny. Tak jak Marek wspominał, cały public w Grupie wygląda bardzo dobrze. W pozostałych spółkach również obserwujemy dobre wyniki, m. in. w spółce Formula Infrastructure, którą my wolimy nazywać Formula Engineering. Bardzo dobre rezultaty wypracował Michpał. Są to działalności, które rozbudowujemy jako kolejny filar w Formula Systems. Cieszy nas sytuacja w segmencie Asseco International, w którym na rynku centralnej i zachodniej Europy zanotowaliśmy istotne wzrosty. Duża część z nich pochodzi z obszaru rozwiązań ERP. Podkreślę świetne wyniki Asseco Business Solutions, ale bardzo dobre dynamiki wzrostu i poprawę rentowności obserwujemy też w spółce działającej w obszarze ERP w Niemczech. W ramach segmentu Asseco International uwzględniamy też działalność Asseco Central Europe, działającej na Słowacji i w Czechach. Podpisujemy nowe umowy, a kontrakty, które sprawiały nam problemy w poprzednich latach, wychodzą na prostą. Stąd też poprawa rentowności i wyższe przychody. Pewne wyzwania obserwujemy na rynku Europy Zachodniej w spółce Asseco Spain. W omawianym okresie utworzyliśmy odpisy na zapasy w wysokości ponad 18 mln PLN. Dobrze radzi sobie spółka Asseco PST, która również uwzględniana jest w linii Rynek Europy Centralnej i Zachodniej. Rynek Południowo-Wschodniej Europy, gdzie uwzględniana jest Grupa Asseco South Eastern Europe zaprezentowała świetne wyniki w bankowości. Dobrze radzi sobie również w obszarze płatności, czekamy na nowe projekty w segmencie rozwiązań dedykowanych.

Jesteśmy zadowoleni ze wskaźnika konwersji gotówki w ujęciu LTM. Na poziomie Grupy wynosi on 105%. W segmencie Asseco Poland wskaźnik ten wynosi 113%, a w przypadku segmentu Asseco International 133%. Nieco niższy wskaźnik, na poziomie 84%, zanotowano w segmencie Formula Systems. Jeśli omawialibyśmy samo półrocze, to cashowość I półrocza jest trochę gorsza niż II półrocza i jest to u nas zjawisko cykliczne. W związku z tym myślę, że wskaźnik LTM jest miarodajny i dlatego możemy podsumować, że sytuacja cashowa jest dobra. Zwracam uwagę na dobrą sytuację gotówkową w segmencie Asseco International: w I półroczu 2026 roku wysokie wskaźniki notowały Asseco Central Europe i Asseco South Eastern Europe. Jeśli chodzi o segment Asseco Poland, to sytuacja gotówkowa była dużo lepsza w drugim kwartale. Warto podkreślić, że lepszej cashowości spodziewam się w Asseco Poland pod koniec roku. Tradycyjnie już fakturowanie odbywa się w III kwartale, a należności regulowane są w IV kwartale lub z początkiem I kwartału kolejnego roku. W segmencie Formula Systems słabszą sytuację gotówkową w I półroczu 2026 roku miał Matrix IT. W tym przypadku cash flow operacyjny był ujemny i wynikało to z przeprowadzonej pod koniec zeszłego roku dużej transakcji factoringowej. W I półroczu 2026 roku rozpoznany był wynik, a gotówka wpłynęła pod koniec zeszłego roku, więc wskaźnik się pogorszył. Jest jeszcze druga kwestia. Jeden z głównych klientów z segmentu publicznego płaci po realizacji kontraktów, na koniec wymaganego terminu. Jest to problem strukturalny, którym należy spróbować rozwiązać. W tym przypadku nie ma ryzyka nieściągalności należności, one po prostu wpływają do spółki później. Mamy natomiast świadomość, że wskaźnik konwersji gotówki w Matrix IT mógłby wyglądać lepiej i liczymy na to, że się poprawi. Może to nastąpić w IV kwartale, III kwartał w Izraelu zazwyczaj też jest trudniejszy ze względu na święta, które zaburzają cykl.

Omówię teraz wyniki finansowe w ujęciu proporcjonalnym. Jak widać na slajdzie, w tym ujęciu dużo mniejszy wpływ na wyniki mają kursy walut. Istotny pozytywny efekt na wyniki Grupy jest widoczny w ujęciu raportowanym, a wynika on głównie z różnic kursowych na parze walut: szekel – dolar. Dlatego w wynikach w ujęciu proporcjonalnym, w którym Formula Systems ma dużo mniejszy wpływ, efekt przeliczenia kursów walut jest dużo mniejszy. Widoczna jest również lepsza rentowność na wynikach organicznych. W prezentowanym ujęciu organiczny wzrost przychodów odpowiada za 384 mln PLN wzrostu sprzedaży i 165 mln PLN jeśli chodzi o wzrost zysku z działalności operacyjnej non-IFRS. Dzięki akwizycjom przychody w ujęciu proporcjonalnym wzrosły o 41 mln PLN a EBIT non-IFRS o 11 mln PLN. Tak jak już wspominałam, w ujęciu proporcjonalnym obserwujemy dużo lepszą poprawę rentowności. Wynika ona oczywiście z faktu, że w tym ujęciu dużo większy udział ma segment Asseco Poland i segment Asseco International. Poprawa rentowności wyniosła ok. 3 p.p. Myślę, że jeśli chodzi o poprawę półrocze do półrocza to wspinały wynik.

Cashflow w ujęciu proporcjonalnym również jest lepszy. Wskaźnik konwersji gotówki na poziomie Grupy wynosi 121%. W segmencie Asseco Poland 113%, w segmencie Asseco International 143%, a w segmencie Formula Systems 93%. Lepszy wskaźnik cashowości wynika z faktu, że Matrix IT, który w ujęciu pełnym był słabszy, waży w ujęciu proporcjonalnym relatywnie mniej, stąd wskaźniki dużo lepsze. Generalny komentarz dotyczący sytuacji gotówkowej jest taki, że jesteśmy zadowoleni z tej cashowości. Pewne zjawiska są u nas cykliczne, a jeśli spojrzymy na cały rok, to myślę, że pod tym kątem będzie dobry.

Ostatni slajd, który omówię dotyczy portfela zamówień. W kursach stałych nasze zamówienia dotyczące oprogramowania i usług własnych rosną o 12% w ujęciu rok do roku. W kursach zmiennych wzrost ten wynosi 18%. W segmencie Asseco Poland notujemy wysoką 21% dynamikę wzrostu. W tym obszarze najwyższą dynamikę notuje spółka Asseco Data Systems. Drugie w kolejności jest Asseco Poland. Często Państwo prosicie o dodatkowe rozbieżności w segmencie Asseco Poland. W tym przypadku najszybciej rośnie backlog w obszarze instytucji publicznych, drugi jest obszar finansów i bankowości. Portfel zamówień w obszarze przedsiębiorstw ma delikatnie negatywną dynamikę, ale w tym przypadku nie należy się martwić, ponieważ mamy podpisane długoterminowe umowy i mimo tego, że sama dynamika w ujęciu rok do roku nie zachwyca, to backlog na przyszły rok właściwie jest zbudowany. Teraz trzeba skoncentrować się na realizacji kontraktów. W segmencie Asseco International obserwujemy 10% dynamikę wzrostu portfela zamówień w kursach stałych i 11% w kursach zmiennych. W segmencie Formula Systems dynamika ta wynosi odpowiednio 10% i 20%. W ujęciu proporcjonalnym dynamika wzrostu portfela zamówień również jest lepsza. W Grupie notujemy 14% wzrost w kursach stałych i 16% w kursach zmiennych. Widać tutaj, że dynamika w segmencie Formula Systems jest różna w kursach stałych i zmiennych, co oczywiście spowodowane jest przez różnice kursowe. Portfel zamówień w ujęciu proporcjonalnym w kursach stałych rośnie o 21% w segmencie Asseco Poland, o 10% w segmencie Asseco International i o 9% w segmencie Formula Systems. Bardzo dziękuję.

AW:

Bardzo dziękuję Karolinie i Markowi. Jak Państwo widzą, wyniki są rekordowe i mamy za sobą bardzo dobre półrocze. Dostaliśmy od Państwa sporo dodatkowych pytań i postaramy się na nie odpowiedzieć.

Inwestor 1:

Czy można wiedzieć, jaki udział w poprawie marży operacyjnej Grupy Asseco r/r miała sprzyjająca koniunktura, a jaki poprawa efektywności organizacji i procesów?

KR-B:

Jest to trudne pytanie, ponieważ nie można osiągnąć większych przychodów bez poprawy efektywności organizacji i procesów, biorąc jeszcze pod uwagę w naszym przypadku brak przyrostu zatrudnienia. W niektórych miejscach naszej organizacji zatrudnienie jest stabilne, a osiągnięte przychody wyższe.

Mamy oczywiście pewne punktowe efekty wynikające ze zmian regulacyjnych. Mam jednak pewien problem z określaniem ich wszystkich jako zdarzeń jednorazowych. W jednym kwartale mówimy bowiem o zmianach regulacyjnych, w kolejnym podobny efekt pojawia się w innym segmencie, a jeszcze innym razem korzystamy z dostępności środków unijnych. Mamy na tyle zdywersyfikowany biznes, że możemy korzystać z dobrej koniunktury i odpowiednio dostosowywać do niej nasze zasoby, jednocześnie poprawiając efektywność. Staramy się również tak wykorzystywać te punktowe czynniki, aby w przyszłości generowały powtarzalne przychody.

Jak już wspominaliśmy, bardzo dobra sytuacja jest obecnie w segmencie ochrony zdrowia, gdzie korzystamy z tego, że nasi klienci wydają środki z KPO. Kumulacja tego efektu nastąpiła w II kwartale. Jednocześnie staramy się sprzedawać serwis i dodatkowe usługi wokół wdrażanych rozwiązań, tak aby z jednorazowego efektu budować również model generujący powtarzalne przychody w przyszłości.

Jeżeli przy takiej kumulacji projektów udaje się poprawić efektywność, to zazwyczaj część tej poprawy zostaje z nami na dłużej. Skoro organizacja pokazuje, że jest w stanie pracować przy takim poziomie efektywności, jest to najlepszy argument za tym, aby starać się ten poziom utrzymać.

Inwestor 2:

Dzień dobry, bardzo chętnie uczestniczyłbym w konferencjach Asseco Business Solutions, ale niestety spółka nie organizuje konferencji dla inwestorów na wzór Asseco Poland. Czy jest szansa, aby to się zmieniło?

AW:

Przekażemy tę informację do działu relacji inwestorskich oraz do Zarządu.

KR-B:

Chciałabym jednak podkreślić, że spółka organizuje konferencje – odbywają się one w formule stacjonarnej. Serdecznie zapraszamy do udziału.

AW:

Mamy również ten problem, że większość z Państwa uczestniczy w konferencjach online. Chcielibyśmy, aby częściej uczestniczyli Państwo w spotkaniach stacjonarnych, jednak widzimy, że zainteresowanie obecnością na miejscu jest znacznie mniejsze. W związku z tym zapraszamy również do udziału w konferencjach online.

Inwestor 3:

Czy są już sygnały, że sektor public będzie rósł w III i IV kwartale tak samo dynamicznie jak w II kwartale?

KR-B:

Nie chciałabym tego bezpośrednio komentować. Wspominałam natomiast, że efekty związane z KPO były widoczne głównie w II kwartale. Istotna część tych efektów będzie widoczna również w III kwartale, a w mniejszym stopniu także w IV kwartale.

Jeśli chodzi o pozostałą część obszaru administracji publicznej, to tak jak mówiłam wcześniej, ma ona za sobą bardzo dobry rok i spodziewamy się, że 2026 rok będzie równie dobry.

Inwestor 4:

Can you give us a sense of net cash on a proportional basis as of now – cash minus short- and long-term interest-bearing loans and borrowings? It is disclosed in a few different places, but the figures do not match. Is it fair to say that after paying the dividends in Q2, it is around PLN 1.2–1.9 billion, without deducting leases?

KR-B:

To nie jest tak, że liczby się nie zgadzają. Trzeba natomiast przyjrzeć się temu, w jaki sposób zostały policzone poszczególne wskaźniki – na przykład czy uwzględniono leasing albo w jaki sposób potraktowano depozyty. Możemy oczywiście szczegółowo przeanalizować te różnice.

Natomiast odpowiadając bezpośrednio na pytanie o poziom proporcjonalnej gotówki netto w Grupie, jest to około 1,3 mld PLN.

Inwestor 4:

It looks like ERP in Poland declined a lot. If that is not a typo, can you give us a sense of what that means?

KR-B:

Jeszcze tylko uzupełnię odpowiedź na poprzednie pytanie. Proszę pamiętać, że jeżeli depozyt jest zakładany na okres dłuższy niż trzy miesiące, zgodnie z zasadami rachunkowości jest traktowany jako udzielona pożyczka. Stąd może wynikać pewna różnica w podejściu do tego, co zaliczamy do gotówki netto. Ja uwzględniałabym jednak te depozyty w gotówce netto, ponieważ są to środki pozostające w dyspozycji Grupy. W uzupełnieniu dodam, że wartość tych depozytów wynosi około 200 mln PLN.

Jeśli chodzi o segment ERP, nie jest to błąd. Wynika to z kwestii, o której wcześniej mówił Marek, czyli przeniesienia spółki DahliaMatic z segmentu Asseco Poland do segmentu Asseco International. Przenieśliśmy tę spółkę do holdingu ERP, ponieważ zajmuje się ona przede wszystkim wdrażaniem systemów ERP, głównie rozwiązań firm trzecich, choć posiada również własne produkty. Uznaliśmy, że jest to bardziej odpowiednie miejsce dla tej spółki, dlatego obecnie prezentujemy ją w Asseco International. To jest główne wyjaśnienie tej zmiany.

Inwestor 4:

Across the board, your “public” segments performed incredibly well. Can you give us a sense, for the key regions, which areas of public and why this has been so strong?

KR-B:

W sektorze publicznym, tak jak powiedziałam, zarówno ochrona zdrowia, jak i pozostała część tego obszaru w Polsce radzą sobie bardzo dobrze. Widzimy również bardzo dużą poprawę w sektorze publicznym na Słowacji i w Czechach, czyli w obszarze Europy Centralnej. Bardzo dobre momentum obserwujemy także w Izraelu, gdzie zamówienia publiczne notują wysoką dynamikę, przy jednocześnie solidnym poziomie rentowności.

Inwestor 4:

Why did the ERP International segment grow revenues so rapidly? Can you give us a sense of the plans for the challenging segments: International Infrastructure, Non-IT International, and Poland Other IT?

KR-B:

W przypadku wzrostu przychodów w obszarze ERP, to po pierwsze rosły one w Asseco Business Solutions. Istotną część przychodów ABS stanowią przychody powtarzalne, dlatego część wzrostu wynika z indeksacji. Natomiast ważnym źródłem poprawy przychodów jest KSeF i związane z nim zmiany regulacyjne. Moim zdaniem ABS bardzo mądrze podszedł do tego tematu. Spółka ma osobny produkt związany z KSeF, który bardzo dobrze się sprzedaje, a model generowania przychodów został przemyślany i oparty na różnych metrykach.

Drugim powodem jest bardzo dobra sytuacja w spółkach ERP poza Polską, przede wszystkim w Niemczech. Mówiliśmy już o tym, że niemiecka spółka ma ambicję dogonić ABS i skutecznie ją realizuje. W ramach holdingu ERP następuje wymiana wiedzy, ale jest też pewnego rodzaju wyścig ambicji. Niemiecka spółka intensywnie pracuje nad poprawą rentowności, a jednocześnie podejmuje szereg działań zwiększających przychody, takich jak audyty licencji u klientów. Żadne z tych działań pojedynczo nie daje może spektakularnych efektów, ale ich suma powoduje bardzo wyraźną poprawę wyników spółki. Jest to efekt pracy Rafała Kozłowskiego z zarządem tej spółki i dużych ambicji całego zespołu.

Jeśli chodzi o pozostałe segmenty, w Asseco International prezentujemy m.in. Asseco Spain. Wspominałam już o odpisach na zapasy w tej spółce. Prowadzi ona działalność, która nie jest dla nas działalnością core'ową i docelowo najlepszym rozwiązaniem byłaby jej sprzedaż, oczywiście pod warunkiem, że transakcja byłaby dla nas uzasadniona biznesowo. Na ten moment będziemy natomiast pracować nad poprawą procesów w tej spółce i zwiększeniem jej marżowości.

W grupie produktów Inne rozwiązania IT prezentujemy przede wszystkim działalność ADS w obszarze usług zaufania, czyli m.in. podpis elektroniczny i pieczęć elektroniczną. Uważam, że jest to strategicznie bardzo ważny obszar dla naszej Grupy. Powinien on skorzystać na zmianach regulacyjnych, rozwoju europejskiego portfela tożsamości cyfrowej oraz innych inicjatywach podejmowanych na poziomie Unii Europejskiej. Mimo, że działalność ta jest obecnie prezentowana w obszarze innych rozwiązań IT i być może jest jeszcze zbyt mała, aby pokazywać ją jako odrębną grupę produktów, jest to dla nas bardzo ważny obszar. Liczymy, że będzie zwiększał zarówno przychody, jak i rentowność.

Inwestor 4:

Free cash flow margins on a proportional basis have improved tremendously. That is great. At the same time, the financial statements of the Polish-only company seem to show that working capital has not really improved. It is possible that the Polish company entity's working capital is blurred by its various investments, but it does not look

that way. Any clarity on the source of these proportional working capital improvements would be helpful, as would clarity on other areas where you could still see more improvement.

KR-B:

Trochę już o tym powiedziałam omawiając cash flow. Oczywiście dużo zależy od tego, w jaki sposób liczymy free cash flow margin. Wydaje mi się, że pewna niejasność może wynikać z podejścia do depozytów. Użyto sformułowania „working capital is blurred by investments” i być może właśnie o to chodziło. Technicznie jest to dość skomplikowane pytanie.

Natomiast powtórzę, że w segmencie polskim konwersja gotówkowa jest na dobrym poziomie, choć ma ona charakter cykliczny. Naszym celem jest oczywiście poziom 100% i na pewno jest tutaj przestrzeń do poprawy. Spodziewamy się, że ta poprawa nastąpi w III i IV kwartale.

Bardzo dobre poziomy konwersji gotówki odnotowaliśmy w ASEE i ACE. Natomiast jeśli chodzi o dane proporcjonalne, poprawy wymaga przede wszystkim konwersja gotówki w Matrix IT, która w największym stopniu obciąża nasze wskaźniki w tym półroczu.

Inwestor 4:

It seems last quarter’s discussion of the “800 million” figure for full-year December 2026 net profit confused a lot of people. Can you please clarify this, given that we are now two months into Q3? You must have some sense of how Q3 is going, and of whether that 800 million figure is unusually conservative or what. Could you perhaps instead give some clarity on expected figures for Proportional Data?

KR-B:

Przede wszystkim, jako Spółka nie publikujemy prognoz. Mogę natomiast powiedzieć, że wyniki za pierwsze półrocze są dobre, a backlog jest na solidnym poziomie. Wszystko wskazuje na to, że cały rok będzie dla nas bardzo przyzwoity. A mówiąc „przyzwoity”, jestem bardzo konserwatywna w tej ocenie.

Inwestor 4:

Can you please discuss the Portuguese acquisition and the two acquisitions in Poland: how you found them, and what they are all about?

MP:

W Polsce mieliśmy jedną akwizycję – spółkę Mc Comp – i podobnie jedną w Portugalii. To takie wyjaśnienie na początku.

Może zacznę od polskiej akwizycji. Nabyliśmy spółkę Mc Comp, która jest dla nas bardzo ciekawa. Weszliśmy do sektora paliwowego, ponieważ głównym obszarem działalności tej spółki są rozwiązania dla stacji paliw. Mc Comp obsługuje około 3 tys. stacji paliw w Polsce i jest liderem tego rynku.

Spółkę tę nabyliśmy z myślą o naszym pionie energetyki. Jest ona dzisiaj częścią szeroko rozumianego segmentu energetycznego. Przypomnę, że jesteśmy już bardzo mocni w obszarze oprogramowania dla dostawców energii elektrycznej, a także w rozwiązaniach dla dostawców gazu. Paliwa są więc kolejnym elementem tej układanki.

Mc Comp jest bardzo solidną spółką. W ubiegłym roku osiągnęła przychody na poziomie około 36 mln PLN, jest rentowna, dobrze prowadzona i ma ciekawe produkty. Sektor paliwowy stanowi jedną z gałęzi jej działalności. Drugim obszarem jest to, co określamy jako hospitality, czyli rozwiązania dla hoteli, restauracji, parków wodnych, klubów wellness i innych tego typu obiektów.

Mocno wierzymy w perspektywy tej spółki, zarówno na rynku polskim, jak i na rynkach zagranicznych, na których Asseco ma już wypracowaną pozycję. Na pewno będziemy wspólnie pracować nad dalszym przyspieszeniem jej rozwoju.

Akwizycję w Portugalii częściowo już komentowałem. Jest to stosunkowo niewielka spółka, osiągająca przychody na poziomie około 2,5 mln EUR, więc z perspektywy całej Grupy Asseco jej skala nie jest duża. Ma jednak ciekawy produkt – core’owy system dla branży ubezpieczeniowej.

Koledzy z Asseco PST zainteresowali się tą spółką z kilku powodów. Po pierwsze, pozwala ona na dywersyfikację działalności Asseco PST, które obecnie działa przede wszystkim w sektorze bankowym. Po drugie, bazy klientów obu spółek w dużej mierze się pokrywają. Klienci Asseco PST są bowiem często również klientami przejętej spółki RandTech. Dotyczy to zwłaszcza Angoli, gdzie banki są właścicielami spółek ubezpieczeniowych korzystających z rozwiązań RandTech.

Widzimy więc tutaj potencjał synergii i chcemy pomóc tej spółce w dalszym rozwoju. Wydaje się, że ta akwizycja ma duży sens.

Inwestor 5:

W spółce ABS sprzedaż zagraniczna w II kwartale rosła zarówno wartościowo jak i procentowo bardziej niż sprzedaż krajowa. Czy to początek jakiegoś nowego trendu? Prośba o informację, co stoi za tymi wynikami?

KR-B:

Za tymi wynikami stoi przede wszystkim ekspansja w obszarze e-commerce. Mamy tutaj bardzo ciekawe, nowoczesne rozwiązania oparte na AI, które z powodzeniem sprzedajemy za granicą.

W ostatnich latach ABS rzeczywiście inwestował w rozwój sprzedaży zagranicznej, a także w działalność marketingową. Te inwestycje zaczynają obecnie przynosić rezultaty. Dlatego z optymizmem patrzymy na perspektywy dalszego rozwoju tej działalności.

Inwestor 5:

W Grupie oraz na poziomie jednostkowym wzrosła znacząco wartość należności, co przekłada się na niższą wartość środków wypracowanych z działalności operacyjnej. Proszę o komentarz na temat tych należności.

KR-B:

Już wcześniej komentowałam ten temat, bo jest to jedna z przyczyn, dla których mamy gorszą cashowość. Przy dużych wzrostach w naturalny sposób pojawia się pewien dług na poziomie kapitału operacyjnego. To jest pierwsza przyczyna – naturalna i strukturalna.

Druga kwestia to pewna cykliczność. W II kwartale mieliśmy na przykład projekty związane z KPO. Skupialiśmy się przede wszystkim na tym, żeby je zrealizować i przeprowadzić wdrożenia, ponieważ mieliśmy na to bardzo mało

czasu. Fakturowanie mogło więc przypaść na końcówkę kwartału, natomiast gotówka wpływa już w kolejnym miesiącu. Dlatego nie martwiłabym się tym wzrostem. Jeśli spojrzymy historycznie na cashowość w segmencie Asseco Poland, ona podlega pewnym wahaniom.

Wynika to również z tego, jak układa się cykl modyfikacyjny w ramach dużych umów ramowych, które realizujemy. Jeżeli mamy umowę ramową na cztery lata i pojawia się w jej ramach dużo modyfikacji, skupiamy się przede wszystkim na ich realizacji. Oczywiście równolegle dyskutujemy z klientem o modelach płatności, natomiast nie są to efekty, które można uzyskać z kwartału na kwartał.

Jednocześnie, wyceniając takie modyfikacje, bierzemy pod uwagę zarówno koszt pieniądza w czasie, jak i kwestie związane ze ściągalsnością należności. Ryzyko w tym zakresie jest przez nas odpowiednio uwzględniane. Na poziomie segmentu Asseco Poland właściwie nie mamy istotnych problemów ze ściągalsnością – należności, których nie udaje nam się odzyskać, stanowią bardzo niewielki odsetek całości.

Dlatego na ten moment podsumowałabym to w ten sposób: obserwowane zmiany mają charakter cykliczny, a jednocześnie są pochodną dynamicznego wzrostu przychodów.

Inwestor 5:

Czy spółka odczuwa powrót rynku pracownika w IT poprzez powrót presji kosztowej ze względu na wzrost wynagrodzeń pracowników?

KR-B:

Krótko: nie. Natomiast to nie jest tak, że u nas zatrzymuje się wzrost wynagrodzeń. Naszym podstawowym i najważniejszym zasobem są ludzie. Na nich oparty jest ten biznes i nigdy nie mówiliśmy o tym, że szukamy optymalizacji kosztowych na przykład poprzez obniżanie wynagrodzeń. Staramy się wynagradzać pracowników na poziomie rynkowym.

Wydaje się, że dzisiaj presji płacowej nie ma. Na pewno nie mamy już do czynienia z taką sytuacją jak trzy czy cztery lata temu, kiedy pracownicy masowo zgłaszali się po podwyżki. Nie zmienia to jednak faktu, że wynagrodzenia w naszej Grupie będą rosły – zakładamy, że w tempie jednocyfrowym. Warto przy tym patrzeć przede wszystkim na średnie wynagrodzenie w poszczególnych segmentach i obserwować jego dynamikę, a nie na łączne koszty wynagrodzeń.

Jeśli chodzi natomiast o efektywność i poprawę rentowności, to koncentrujemy się dzisiaj na tym, jak przy wykorzystaniu sztucznej inteligencji tworzyć oprogramowanie szybciej i w lepszej jakości. Postawiliśmy sobie za cel, aby nasi pracownicy byli zadowoleni, a jednocześnie pracowali efektywniej dzięki wsparciu dobrych, nowoczesnych narzędzi, co powinno przekładać się na wzrost przychodów.

To jest obecnie nasza podstawowa strategia w zakresie zarządzania kosztami. Nie odczuwamy presji, która wymagałaby od nas podejmowania działań, z którymi nie czulibyśmy się komfortowo z punktu widzenia zarządzania Grupą.

AW:

Może warto jeszcze dodać, że jeśli chodzi o samą Polskę, to jako pracodawca otrzymujemy wyróżnienia i nagrody. Pokazują one również, że dbamy o naszych pracowników. Dodatkowo co roku organizujemy program Starter,

skierowany do młodych adeptów informatyki. W tym roku na 40 dostępnych miejsc otrzymaliśmy aż 8 tys. zgłoszeń. To również pokazuje, że reputacja naszej marki jako pracodawcy jest bardzo dobra, a zainteresowanie pracą z nami – duże. Za to również dziękujemy.

Inwestor 5:

W ramach spółki matki pojawiły się przychody z Niemiec. Czy jest to jakiś nowy kierunek rozwoju spółki?

KR-B:

To bardzo szczegółowe pytanie, zapewne wynikające z dogłębnej analizy. Powiedziałabym tak: rynek niemiecki zawsze był jednym z naszych kierunków rozwoju w segmencie bankowości i finansów. Ten kierunek eksportowy pozostaje dla nas ciekawy i atrakcyjny. Natomiast przychody, które pojawiły się na rynku niemieckim, wynikają częściowo z tego, że mamy klientów w Polsce, którzy prowadzą działalność również w Niemczech lub mają tam spółkę matkę. Realizujemy dla nich projekty, które ze względu na przypisanie kontrahenta są raportowane jako przychody z rynku niemieckiego.

Inwestor 5:

Czy przychody związane z KSeF w ramach działalności spółki ABS należy traktować głównie jako przychody jednorazowe?

KR-B:

Znowu krótka odpowiedź: nie. Tak jak już mówiłam, ABS bardzo mądrze podszedł do tego zagadnienia i mocno koncentruje się na budowaniu bazy przychodów powtarzalnych. W przypadku KSeF nie było inaczej.

Moim zdaniem efekt KSeF zostanie z nami na dłużej, ponieważ Businesslink, czyli produkt związany z KSeF, udało się sprzedać właśnie w modelu opartym w dużej mierze na przychodach powtarzalnych. Oczywiście występuje również efekt jednorazowy, typowy dla naszej branży, związany z samym wdrożeniem i uruchomieniem rozwiązania. Ta część przychodów ma charakter jednorazowy, natomiast większość stanowią przychody powtarzalne.

Inwestor 5:

Proszę o komentarz w sprawie nieudanych akwizycji i związanych z nimi odpisów w ramach spółki ASEE. Czy sytuacja została już opanowana?

KR-B:

Tak, z finansowego punktu widzenia temat został już w pełni rozliczony. W tym półroczu mieliśmy jeszcze efekty związane z odpisami PPA i goodwillu, czyli efekty o charakterze księgowym. Ich skala to około 14 mln PLN na poziomie EBIT oraz 6,5 mln PLN na poziomie kontrybucji zysku netto w odniesieniu do działalności w Indiach i Dubaju.

To w zasadzie adresuje już całą ekspozycję związaną z tą akwizycją na poziomie sprawozdania finansowego. Dodam jeszcze, że mieliśmy również odpisy dotyczące innej akwizycji, w wysokości około 4 mln PLN. Gdybyśmy więc chcieli wyłączyć tego rodzaju efekty księgowe z kontrybucji zysku netto, ich łączna wartość wyniosłaby ponad 10 mln PLN.

Inwestor 6:

Jak Państwo widzą rozwój w segmencie Defence / Dual Use? Czy jest szansa na wzrost udziału w tym rynku?

AW:

Szansa na pewno istnieje, natomiast pytanie, jak bliska jest jej materializacja. Bardzo dużo mówi się o budżetach, które będą pozostawały w dyspozycji odpowiednich służb i będą przeznaczane na obronność. Na razie nie widzimy jednak projektów, w których moglibyśmy uczestniczyć. Dotyczy to nie tylko nas, ale szerzej branży oprogramowania w Polsce.

Jeżeli jednak skala środków i nakładów na obronność będzie rosła, liczymy na to, że pojawią się również możliwości dla naszej branży. Cały czas obserwujemy ten rynek i będziemy pracować nad wykorzystaniem potencjalnych szans. Na ten moment nie mamy jeszcze konkretnych projektów, nad którymi już byśmy pracowali. Czekamy na dalszy rozwój wydatków związanych z obronnością.

Inwestor 1:

Jak radzi sobie Asseco PST w Portugalii i Afryce? Jakie są perspektywy spółki na następne kilka kwartałów?

MP:

Asseco PST dobrze sobie radzi. Pamiętajmy, że jest to spółka z bardzo dużą bazą klientów – obsługujemy blisko 70% rynku w sektorze bankowym w Angoli. Jesteśmy również obecni w kilku innych krajach portugalskojęzycznych.

W ostatnich latach spółka dokonała dwóch akwizycji mniejszych podmiotów działających na podobnych rynkach, w Portugalii i Wielkiej Brytanii. Obecnie realizowana jest kolejna akwizycja, o której już dzisiaj wspominałem. Wszystko to wspiera dalszy rozwój spółki.

Asseco PST jest z nami już od 11 lat – akwizycji dokonaliśmy w drugiej połowie 2015 roku – i jesteśmy bardzo zadowoleni z rozwoju tej działalności. Przede wszystkim mamy tam lidera, który przez wszystkie te lata konsekwentnie rozwija spółkę i osiąga bardzo dobre rezultaty.

AW:

I na koniec komentarz od Państwa – lepiej bym tego nie zakończył: „Dziękuję za szczegółowe odpowiedzi na pytania. Gratuluję wyników za pierwsze półrocze”.

Również bardzo Państwu dziękujemy za wszystkie pytania i za kontakt. Zachęcamy do kontaktu z naszym działem relacji inwestorskich i zapraszamy na kolejne spotkania poświęcone wynikom kwartalnym. Bardzo dziękujemy i do zobaczenia.