

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za Q1-Q3 2024**Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW):**

Dzień dobry. Witamy serdecznie na konferencji poświęconej wynikom Grupy Asseco po trzech kwartałach 2024 roku. Tradycyjnie przedstawimy prezentację dotyczącą działalności i wyników finansowych Grupy. Na koniec konferencji odpowiemy na pytania, które możecie Państwo wysłać za pomocą formularza. Prezentację rozpocznie Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland, który przedstawi działalność Grupy Asseco w okresie dziewięciu miesięcy tego roku. W drugiej części spotkania przejdziemy do zagadnień finansowych, które przedstawi Karolina Rzońca-Bajorek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland oraz CFO Grupy Asseco. Poproszę Marka o rozpoczęcie.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP):

Dzień dobry. Witam Państwa bardzo serdecznie. Wczoraj żartowaliśmy, że często zaczynam te spotkania, mówiąc, że przychodzimy w dobrych nastrojach. Prawda jest taka, że mamy powody do zadowolenia. Myślę, że po przeczytaniu czy przejrzeniu raportu, podzielają Państwo opinię, że te pierwsze trzy kwartały bieżącego roku były w wykonaniu Grupy Asseco bardzo dobrym okresem. Potwierdzają to podstawowe dane finansowe, które za chwilę Państwu zaprezentujemy. Przychody ze sprzedaży ukształtowały się na poziomie 12,6 mld PLN. Zysk operacyjny non-IFRS wzrósł o 5% i osiągnął poziom 1,5 mld PLN, natomiast zysk netto non-IFRS wzrósł o 4% i zbliżył się do 400 mln PLN. Raportowany zysk netto wyniósł 369 mln PLN, co oznacza 7% wzrost. Należy tutaj również pamiętać, że obsługujemy zaciągnięty w zeszłym roku kredyt i mamy z tego tytułu dodatkowe koszty finansowe. Myślę, że to też trzeba brać pod uwagę patrząc na zysk netto. Po wyłączeniu efektu różnic kursowych, których wpływ w naszej Grupie jest znaczący, przychody wzrosły o 6%, a zysk operacyjny o 11%.

Wyniki te są potwierdzeniem, że mamy powody do zadowolenia. Kontynuujemy naszą strategię rozwoju opartą na własnym oprogramowaniu i usługach, które są z nim związane. Obserwujemy też wiele ciekawych perspektyw biznesowych, które związane są z dostosowaniem naszych rozwiązań do nowych regulacji. Ma to związek z aktywnością regulatorów. Na slajdzie przedstawiliśmy przykładowe regulacje, m.in. DORA, NIS2, CSIRE, które stwarzają dla nas nowe perspektywy na kolejne lata, oczywiście poza bieżącą standardową działalnością, którą kontynuujemy. Cieszymy się również z faktu, że do naszej Grupy dołączają nowe spółki. W tym roku zrealizowaliśmy 11 akwizycji w różnych częściach świata. Opowiem o tym w dalszej części prezentacji.

Tradycyjnie rozpocznę od slajdu podsumowującego naszą działalność w poszczególnych segmentach. Ten slajd został zmodyfikowany, dlatego dodatkowo to skomentuję. Do tej pory prezentowaliśmy na nim wykres kołowy pokazujący nasze przychody w poszczególnych obszarach. Z uwagi na obserwowany od kilku kwartałów istotny wpływ różnic kursowych postanowiliśmy zaprezentować jego skalę na wykresie słupkowym. Na pierwszym wykresie przedstawione są raportowane przychody ze sprzedaży za trzy kwartały ubiegłego i bieżącego roku. W tym ujęciu sprzedaż Grupy ukształtowała się na podobnym poziomie. Analizując wykres od góry, sprzedaż segmentu Asseco Poland wzrosła o 5%, segmentu Asseco International o 2%, natomiast w przypadku segmentu Formula Systems zanotowano 2% spadek. Obraz ten wygląda inaczej po wyłączeniu efekt różnic kursowych. Myślę, że analizowanie przychodów w walutach oryginalnych, w których działają nasze spółki, to właściwy sposób patrzenia na nasz biznes. Obraz taki przedstawiony jest na wykresie słupkowym po prawej stronie: sprzedaż w segmencie Asseco Poland wzrosła o 5%, w segmencie Asseco International o 8%, a w segmencie Formula Systems o 6%. Po wyłączeniu efektu różnic kursowych sprzedaż Grupy wniosła 13 426 mln PLN w porównaniu do 12 611 mln PLN w ubiegłym roku. Myślę, że to ważna informacja.

Skomentuję krótko działalność biznesową w poszczególnych segmentach. W przypadku segmentu Asseco Poland chcemy wyróżnić trzy obszary. Po pierwsze obszar finansów, który w tym roku dynamicznie rośnie jeśli chodzi o sprzedaż. Podobnie jest w przypadku administracji publicznej, gdzie wzrost przychodów jest konsekwencją wielu podpisanych wcześniej i realizowanych obecnie projektów. Cieszymy się również z nowych projektów w obszarze energetyki. Nie są one jeszcze widoczne jeśli chodzi o raportowane przychody, natomiast widzimy tutaj perspektywy na przyszły rok i kolejne lata. Związane są one m.in. z dostosowaniem systemów do regulacji w ramach CSIRE. W przypadku segmentu Asseco International od kilku kwartałów podkreślamy dobrą sytuację w obszarze sprzedaży systemów ERP w ramach holdingu Asseco Enterprise Solutions, działającego w kilku krajach, a także rozwój Grupy Asseco South Eastern Europe. W tym obszarze podkreślamy dobre wyniki sprzedażowe w segmencie usług płatniczych. Jeśli chodzi o segment Formula Systems, w ramach którego działa bardzo wiele spółek, zanotowaliśmy 6% wzrost przychodów po wyłączeniu efektu różnic kursowych. Przy tak dużej skali działania jest to zauważalny wzrost. Jeśli miałbym w tym obszarze wyróżnić szczególnie jakąś spółkę, to warto wspomnieć o Matrix IT, która zanotowała rekordowe trzy kwartały jeśli chodzi o sprzedaż w walucie oryginalnej. Ten biznes rozwija się bardzo dobrze. Formula Systems jest też najaktywniejsza w naszej Grupie, jeśli chodzi o nowe akwizycje.

Na kolejnym slajdzie prezentujemy przychody ze sprzedaży w podziale na grupy produktów. Przypominam, że jest to nowy podział przychodów Grupy, o którym mówimy od początku bieżącego roku. Ten slajd również został zmodyfikowany. Prezentujemy na nim wykres słupkowy, który pokazuje jak kształtowała się sprzedaż w poszczególnych grupach produktowych oraz zmiany procentowe w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku. Omawiając ten slajd skupię się właśnie na dynamikach wzrostu. Rozpoczynając od dołu wykresu: w przypadku grupy produktów rozwiązania dla finansów obserwujemy 4% wzrost przychodów. W grupie rozwiązań dla instytucji publicznych wzrost wyniósł 7%, a w przypadku rozwiązań ERP sprzedaż była wyższa o 3%. To są trzy najważniejsze dla nas obszary, które stanowią ponad 60% przychodów całej Grupy. W grupach produktów: pozostałe rozwiązania IT oraz infrastruktura i pozostałe zanotowano spadki. Są to grupy produktów, które są raczej komplementarne do trzech głównych obszarów. Sprzedaż realizowana jest tu z niższą rentownością, więc niższy poziom przychodów nas nie martwi.

Liczby prezentowane w dolnej części slajdu są potwierdzeniem silnej dywersyfikacji naszych przychodów. 10 największych klientów odpowiada za około 10% sprzedaży całej Grupy. Natomiast udział największego klienta w przychodach Asseco stanowi 2%. Nie obserwujemy więc zależności od pojedynczych klientów.

Teraz tradycyjnie omówię co działo się w poszczególnych grupach produktowych. Rozpaczę od rozwiązań dla finansów. W całej Grupie mieliśmy ponad 4 109 mln PLN przychodów ze sprzedaży i były one o 4% wyższe w porównaniu z analogicznym okresem zeszłego roku. Największym kontrybutorem w tym obszarze jest Grupa Formula Systems, która po wzroście o 2% zanotowała przychody na poziomie 2 561 mln PLN. Po wyłączeniu efektu różnic kursowych wzrost byłby oczywiście dużo bardziej dynamiczny. Głównym graczem w tym obszarze jest Sapiens, który dobrze się rozwija oraz Matrix IT, realizujący wiele projektów dla sektora finansowego w samym Izraelu. W segmencie Asseco International w omawianej grupie przychody wyniosły 1 118 mln PLN i zanotowały 7% wzrost w porównaniu do tego samego okresu zeszłego roku. Tutaj podkreślamy dobre wyniki sprzedażowe w obszarze płatności oraz rozwiązań dla banków w Asseco South Eastern Europe. Do tej części Asseco należy również nasza spółka z Portugalii, która także dobrze się rozwija. Najwyższy wzrost w tej grupie produktów zanotowaliśmy w segmencie Asseco Poland, gdzie zanotowaliśmy 12% wzrost sprzedaży i przekroczyliśmy 440 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach. Zwracam tutaj uwagę na zdrowy i stabilny strumień przychodów z utrzymania i rozwoju naszych systemów, jak również realizację dużych projektów wdrożenia systemów

core'owych. W raportowanym okresie skończyliśmy duży projekt w Banku Polskiej Spółdzielczości – bank już od paru miesięcy korzysta z nowego systemu core'owego.

Kolejny slajd dotyczy rozwiązań dla instytucji publicznych – w skali Grupy zanotowaliśmy 2 577 mln PLN sprzedaży, co oznacza 7% wzrost, więc również dynamiczny, zważywszy że nie wyłączałyśmy tutaj różnic kursowych. W Polsce osiągnęliśmy 10% wzrost i zanotowaliśmy przychody w wysokości blisko 730 mln PLN. Wpływ na to miały oczywiście duże projekty realizowane dla instytucji publicznych oraz w sektorze służby zdrowia. W Asseco International zanotowaliśmy 280 mln PLN przychodów, co stanowi 19% wzrost. Jest to po części efekt jednej z akwizycji, która została przeprowadzona w Grupie Asseco South Eastern Europe. Cieszymy się, ponieważ odbudowujemy naszą działalność na Słowacji i w Czechach w sektorze publicznym. Mamy za sobą trudniejsze kwartały, kiedy obserwowaliśmy marazm związany z wyborami oraz sytuacją geopolityczną. Segment Formula Systems jest w tym obszarze największym kontrybutorem, w omawianym okresie przychody wyniosły 1 572 mln PLN, co oznacza 4% wzrost. Tutaj głównymi graczami są Matrix IT i Magic Software.

Kolejna grupa produktów to rozwiązania ERP. Ta część Asseco jest w dużej mierze oparta na działalności międzynarodowej i skupiona jest w holdingu Asseco Enterprise Solutions, który radzi sobie bardzo dobrze. Dla przypomnienia działa on m.in. w: Polsce, Niemczech, na Słowacji, w Czechach i we Włoszech. Cieszymy się, że ten obszar bardzo dobrze się rozwija. W przypadku Grupy Formula Systems, to w tym obszarze głównym graczem jest Matrix IT, który sprzedaje swój system Tafnit oraz wdraża rozwiązania firm trzecich. W omawianym okresie zanotował 2% wzrost sprzedaży do poziomu 386 mln PLN. Jeśli chodzi o segment Asseco Poland, to sytuacja nie wymaga komentarza, ponieważ tutaj skala jest bardzo mała, przychody rzędu 40 mln PLN, za które odpowiada spółka DahliaMatic. Jej przychody związane są ze sprzedażą licencji oprogramowania firm trzecich.

Ostania grupa produktów to pozostałe rozwiązania IT. Przypominam, że tutaj uwzględniamy również systemy dla telekomunikacji. W Polsce zanotowaliśmy przychody na poziomie 146 mln PLN. Duża część z nich pochodzi ze współpracy z Grupą Polsat. Mamy tutaj również różnego rodzaju rozwiązania spółki Asseco Data Systems, których nie udało się zakwalifikować do żadnej z poprzednich trzech grup. W przypadku Asseco International w tej grupie produktów mamy do czynienia z małą skalą, a widoczny spadek związany jest ze zdarzeniem jednorazowym. Realizowaliśmy trudny projekt, na którym musieliśmy odwrócić wcześniej rozpoznane przychody. W przypadku tej grupy produktów z 2 041 mln PLN przychodów zrealizowanych w całej Grupie zdecydowana większość pochodzi z segmentu Formula Systems, gdzie sprzedaż wyniosła 1 825 mln PLN. Głównymi kontrybutorami są Matrix IT i Magic Software. Dla przypomnienia, w tej grupie uwzględniamy również dedykowane dla przedsiębiorstw, systemy „szyte na miarę”, a także outsourcing zasobów, który jest istotną częścią działalności biznesowej Magic Software.

Ostatni slajd z mojej części prezentacji dotyczy akwizycji. Tak jak wspominałem na początku, do naszej Grupy w tym roku dołączyło 11 spółek. Na ekranie widzicie Państwo krótką charakterystykę tych spółek. Kupowane one były na różnych rynkach, część z nich na rynku izraelskim, czy amerykańskim. Akwizycje spółki Payten z Grupy Asseco South Eastern Europe zrealizowane w Indiach i Emiratach Arabskich, akwizycja w Portugalii, mała ale ciekawa akwizycja na rynku ukraińskim – te przejścia są potwierdzeniem, że kontynuujemy naszą politykę akwizycyjną. Staramy się znaleźć ciekawe podmioty, które mogą dołączyć do naszej Grupy. Oceniamy je z punktu widzenia produktów, kompetencji czy nowych rynków. Dziękuję Państwu za uwagę, oddaję głos Karolinie.

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

Przedstawię krótkie podsumowanie sytuacji finansowej. Marek już szczegółowo omówił przychody. Warto tutaj dodatkowo zwrócić uwagę na CAGR w okresie 5 lat: zanotowaliśmy 10% wzrostu CAGR, jeśli chodzi o przychody, które w trzech kwartałach bieżącego roku wyniosły 12 577 mln PLN. Blisko 10 mld PLN pochodzi ze sprzedaży oprogramowania i usług własnych. EBITDA non-IFRS wyniosła 1 950 mln PLN, a EBIT non-IFRS 1 522 mln PLN. Zysk netto non-IFRS, który notuje 7% CAGR w okresie ostatnich 5 lat, ukształtował się na poziomie 400 mln PLN. Marek już wspominał o istotnym wpływie kursów walut na nasze wyniki. Na slajdzie prezentujemy wykres, na którym pokazujemy przejście od przychodów osiągniętych w okresie Q1-Q3 2023 roku do tych wypracowanych w okresie Q1-Q3 2024 roku. Widzimy, że negatywny wpływ kursów walut na sprzedaż wyniósł blisko 850 mln PLN. Organicznie spółki wypracowały ponad 650 mln PLN. Widoczny jest tu także wpływ z akwizycji w wysokości 160 mln PLN. To wszystko daje nam 12 577 mln PLN przychodów w okresie trzech kwartałów bieżącego roku. Jeśli chodzi o wykres prezentujący EBIT non-IFRS, to w ubiegłym roku wyniósł on 1 452 mln PLN. Negatywny wpływ kursów walut na EBIT non-IFRS w okresie trzech kwartałów tego roku wyniósł 87 mln PLN. W omawianym okresie sprzedaliśmy nieruchomości, co miało wpływ na zwiększenie EBIT non-IFRS o 14 mln PLN, 119 mln PLN to wynik organiczny, a 23 mln PLN to wpływ akwizycji. To wszystko daje nam 1 522 mln PLN EBIT non-IFRS po trzech kwartałach tego roku. Na poziomie zysku netto non-IFRS widoczny jest wpływ kosztów finansowych zaciągniętego kredytu w spółce matce, które wyniosły w okresie trzech kwartałów 2024 roku blisko 41 mln PLN. Wpływ sprzedaży nieruchomości we Wrocławiu na wynik netto, po podatku, to 11 mln PLN. Spółki z Grupy organicznie oraz spółki z akwizycji wypracowały blisko 45 mln PLN zysku netto non-IFRS dla akcjonariuszy jednostki dominującej. Patrząc na nasz rachunek wyników, myślę, że warto zwrócić uwagę na poprawiającą się efektywność. Rentowność na poziomie EBITDA non-IFRS wyniosła 15,5% i była wyższa o 0,5 p.p. Marża zysku operacyjnego wyniosła 12,1% i była wyższa o 0,6 p.p. Na poziomie raportowanego zysku z działalności operacyjnej rentowność wyniosła 10,2% i była o blisko 1 p.p. wyższa. Istotnie lepsze wyniki operacyjne zanotowaliśmy w trzecim kwartale tego roku w porównaniu do tego samego okresu 2023 roku. Zaobserwowaliśmy dwucyfrowe wzrosty: 15% jeśli chodzi o EBIT non-IFRS i 24% jeśli chodzi o raportowany EBIT. W kolumnie po prawej stronie widzimy dynamiki po oczyszczeniu o efekt wpływu różnic kursowych dla okresów: trzech kwartałów oraz samego trzeciego kwartału. Myślę, że z takich dynamik możemy być zadowoleni. Poniżej zysku z działalności operacyjnej widoczne są, skomentowane już, wyższe koszty odsetkowe, negatywny wpływ transakcji walutowych oraz transakcji M&A. Uwzględnione są tu przeszacowania czy odwijanie dyskonta, w związku z tym naturalne efekty przeliczenia zobowiązań, wpływ hiperinflacji z Turcji w Grupie ASEE były na podobnym poziomie. W omawianym okresie mamy do czynienia z wyższą efektywną stawką podatkową, która wyniosła blisko 22%. Myślę, że podobnych poziomów możemy się w Grupie spodziewać się w kolejnych okresach ze względu na istotne wpływy podatków międzynarodowych, mowa tutaj m.in. o CFC. W przyszłym roku i w kolejnych latach będziemy mieć do czynienia z podatkiem wynikającym z tzw. Filaru II. W prezentowanej na slajdzie tabeli istotna kwota dotyczy udziału w zysku i stracie jednostek stowarzyszonych. Ma to związek z wejściem TSG na giełdę. To spółka współkontrolowana przez Formułę Systems. Z przeszacowania pakietu akcji, który jest w posiadaniu Formuła Systems, pojawił się dodatni wpływ, który na poziomie zysku netto dla jednostki dominującej wyniósł ok. 6 mln PLN. Jeśli chodzi o sytuację w poszczególnych spółkach z Grupy, to myślę, że optymizmem napawa sytuacja Asseco Poland, czyli spółki matki. Widzimy istotne wzrosty jeśli chodzi o EBIT non-IFRS w ujęciu trzy kwartały tego roku, w porównaniu do trzech kwartałów poprzedniego roku. Po trzech kwartałach 2024 roku przekroczyliśmy 200 mln PLN zysku operacyjnego non-IFRS. Widoczny jest również efekt odsetek, który sprawia, że wynik jest niższy niż ubiegłoroczny, natomiast różnica jest niewielka. Trochę trudniejsza sytuacja obserwowana była w Asseco Data Systems, czyli naszej drugiej największej spółce w Polsce. Myślę, że w tym przypadku warto

skomentować poziom zysku operacyjnego, który jest niższy niż w poprzednim okresie. Wynika to z jednej strony z naturalnych cykli biznesowych w jednym z biznesów spółki. Drugi efekt związany jest z prowadzonymi projektami, które w tym roku wygenerowały stratę, ale liczymy na to, że te efekty będą do nadrobienia w kolejnych fazach projektów. Są one związane z inwestycjami ADS za granicą, w szczególności mowa o sytuacji w Emiratach Arabskich, o czym pisaliśmy w sprawozdaniu. Pozostałe spółki w segmencie Asseco Poland osiągnęły dobre wyniki. Myślę, że cały rok w tym obszarze będzie wyglądał podobnie.

Jeśli chodzi o segment Formula Systems, historycznie najlepsze wyniki zanotował Matrix IT, ale są to wyniki w szeklu. Po przeliczeniu na złotówki pojawia się negatywny wpływ zmiany kursu. Natomiast chcę podkreślić, że Matrix IT ma bardzo dobre fundamenty i szczególnie jeśli chodzi o działalność w Izraelu to notowane są bardzo dobre rezultaty. Magic Software jest bliski swoich wyników z tego samego okresu poprzedniego roku, natomiast jest tu jeszcze pewien obszar tutaj do nadrobienia. Pamiętamy, że w trzecim kwartale 2023 roku spółka straciła istotnego klienta w Stanach Zjednoczonych. W tej spółce bardzo dobre wyniki notują właściwie wszystkie segmenty, których działalność prowadzona jest w Izraelu, natomiast jeśli chodzi o operacje w Stanach Zjednoczonych to jest tu jeszcze obszar do nadrobienia. W przypadku spółki Sapiens obserwujemy bardzo stabilną sytuację biznesową i jednocyfrowe wzrosty. Dobra sytuacja jest w Stanach Zjednoczonych, dynamiki są niższe jeśli chodzi o Europę. W pozostałych spółkach z Grupy Formula Systems liczby są bardzo porównywalne w ujęciu rok do roku.

Przejdę teraz do segmentu Asseco International. Na rynku środkowoeuropejskim, tak jak Marek już wspominał, cieszy nas odbudowa działalności jeśli chodzi o Słowację i Czechy. Mówimy tu głównie o obszarze instytucji publicznych, ale właściwie wszystkie segmenty działalności Grupy Asseco Central Europe notują stabilizację lub poprawę. Na pewno na poprawę efektywności wpływa również fakt, że zakończyliśmy duże kontrakty, które generowały straty w 2023 roku, stąd poprawa jeśli chodzi o zysk operacyjny. W tej linii konsolidowana jest też sprzedaż naszych systemów ERP. W tym obszarze sytuacja jest bardzo dobra i cieszy nas stabilna perspektywa. W przypadku rynku Europy Południowo-Wschodniej, na którym działa Grupa Asseco South Eastern Europe, warto skomentować rosnącą sprzedaż w obszarze płatności i stabilną sytuację w bankowości. Ten rok jest natomiast gorszy, jeśli chodzi o rozwiązania dedykowane. W tym obszarze mamy do czynienia z negatywnym wpływem zdarzeń jednorazowych i rezerw na straty z poprzednich kwartałów, o których już informowaliśmy. Wydaje się, że sytuacja jest jasna, widoczne są też perspektywy na poprawę. Na rynku zachodnioeuropejskim operują spółki z Hiszpanii. Tutaj obserwujemy spadek przychodów oraz wyniku operacyjnego w spółce, która zajmuje się obrotem infrastrukturą. Nie jest to nasza podstawowa działalność, będziemy się zastanawiać nad restrukturyzacją tej części naszej Grupy.

Patrząc na wypracowane środki pieniężne, cash flow Grupy jest zgodny z przewidywaniami. Wskaźnik konwersji gotówki dla Grupy ukształtował się na poziomie 109%. W segmencie Formula Systems wniósł on 108%, w Asseco International 93% – tu gorszy cash flow miało Asseco South Eastern Europe, co było komentowane w trakcie konferencji podsumowującej wyniki Grupy ASEE po trzech kwartałach 2024 roku, więc myślę, że sytuacja jest też jasna. Jest to w pewnym sensie punktowy efekt, do nadrobienia. Zadawalająca sytuacja jest w segmencie Asseco Poland, gdzie wskaźnik konwersji gotówki wyniósł 138%. Warto skomentować, że w tym obszarze istotnym kontrybutorem do tej konwersji gotówki był czwarty kwartał zeszłego roku. Na slajdzie prezentowane są wskaźniki uwzględniające ostatnie 12 miesięcy. Czwarty kwartał tego roku też powinien być pod tym kątem dobry. Myślę, że w segmencie Asseco Poland dodatkowe zamówienia w wielu miejscach przełożą się na rozpoznanie wyniku MSR'owego, natomiast przepływ gotówki z tego wyniku nastąpi w I i II kwartale przyszłego roku. W związku z tym

nie spodziewam się zaskoczeń jeśli chodzi o ten wskaźnik, natomiast prawdopodobnie on się delikatnie pogorszy po czwartym kwartale.

Obserwując bilans i naszą sytuację płynnościową, na prezentowanym slajdzie widać, że sytuacja jest stabilna. W sprawozdaniu opisaliśmy nadpłaty kredytu w segmencie Asseco Poland, także myślę, że tutaj nie potrzeba dodatkowego komentarza. Prezentowane liczby są porównywalne i to nie tylko w ujęciu kwartał do kwartału, ale także w dłuższych okresach.

Jeśli chodzi o rachunek wyników to dzielimy się z Państwem również ujęciem proporcjonalnym. Warto zauważyć, że w trzecim kwartale dynamiki w ujęciu proporcjonalnym są jeszcze wyższe niż w ujęciu skonsolidowanym. Wynika to z faktu, że relatywnie szybciej poprawia się efektywność w segmencie Asseco Poland, który konsolidowany jest niemal w 100% i w segmencie Asseco International, gdzie też konsolidujemy większy procent. Na kolejnym slajdzie omawiamy bilans w ujęciu proporcjonalnym, co może być pomocne przy budowie modeli wyceny. Widać tutaj, że w segmencie Asseco Poland ujęty jest kredyt, w związku z tym prezentujemy ujemny poziom gotówki netto. Sytuacja w Grupie Formula Systems jest typowa dla tego segmentu, tutaj nie ma istotnych zmian.

Cieszy nas wzrost backlogu. Obserwujemy 10% dynamikę wzrostu portfela zamówień w kursach stałych. W kursach zmiennych dynamika wynosi 5%. Cieszy nas bardzo, że dynamiki w kursach stałych są porównywalne we wszystkich segmentach: 10% w Asseco Poland, 12% w Asseco International i 9% w Grupie Formula Systems. Mówimy tutaj o portfelu zamówień do końca tego roku. Można zatem powiedzieć, że mamy już zakontraktowane w kursach zmiennych 13 191 mln PLN przychodów. Myślę, że ta dynamika cieszy i jest to wyznacznik co do kolejnych okresów. To wszystko jeśli chodzi o moją część prezentacji. Dziękuję.

AW:

Dziękuję bardzo Karolinie i Markowi za prezentację na temat naszej działalności i aspektów finansowych. Jak widać mamy powody do zadowolenia. Teraz przejdziemy do sesji pytań i odpowiedzi. Nadal można je przysyłać na czacie. Zacznę od pierwszego pytania.

Inwestor 1:

Czy Asseco Poland nie wyklucza przejęcia obszarów biznesu Comarchu, jeśli fundusz CVC wystawi je na sprzedaż.

MP:

Na pewno będziemy się przyglądać. Na ten moment mamy jedynie informacje dochodzące do nas z prasy. Na razie wydaje się, że nie ma konkretów. Jeśli pojawią się konkretne informacje, to będziemy się przyglądać i analizować poszczególne tematy.

KR-B:

Ale czy nie wykluczamy? Nie wykluczamy.

Inwestor 2:

Jak przejęcie i ewentualny rozbiór Comarchu wpływa na pozycję konkurencyjną spółki na krajowym rynku?

AW:

Już to komentowaliśmy. Zawsze docenialiśmy Comarch jako konkurenta, natomiast przejęcie tej spółki przez CVC powoduje, że zmieniają się obszary, na których się ona koncentruje. Skupione są one na innych rynkach, w szczególności na rozwoju międzynarodowym. Wydaje nam się, że konkurencja będzie zdrowsza i bardziej skoncentrowana na projektach, które będą nastawione na wyższą marżę, a przede wszystkim na rentowność. Jeśli mielibyśmy się odnieść do rozbioru tej spółki, to na ten moment są to w naszym odczuciu spekulacje medialne. Jeżeli takie decyzje będą podejmowane, to wtedy dopiero ocenimy potencjalne możliwości. Obserwujemy natomiast pozytywnie reakcje rynkowe i mamy też pozytywny feedback jeśli chodzi o przejęcie Comarchu, bo ta transakcja pokazuje realną wycenę firm o podobnym profilu działalności, o podobnych produktach jak nasze i ta wycena jest znacznie wyższa. Na spotkaniach z inwestorami za granicą słyszymy, że odbierają oni to pozytywnie i jeszcze bardziej zwracają uwagę na takie firmy jak Asseco.

Inwestor 2:

Jak ewentualna obniżka stop procentowych w Polsce wpłynie na zadłużenie Spółki?

KR-B:

Pozytywnie. W Polsce największym kredytem jest kredyt zaciągnięty w spółce matce. W nocie o kredytach w sprawozdaniu finansowym pokazujemy, które pozycje zadłużenia są narażone na ryzyko stopy procentowej. Jeśli chodzi o wspomniany kredyt, to jest on zawarty w oparciu o WIBOR. Mogę powiedzieć, że obniżenie stóp procentowych o punkt procentowy daje oszczędność na całym kredycie w okolicach dwudziestu kilku milionów złotych. Podobną oszczędność wygenerowaliśmy nadpłacając kredyt. Do dziś nadpłaciliśmy 100 mln PLN, z czego 60 mln PLN jest już zaraportowane w wynikach po trzech kwartałach. W listopadzie nadpłaciliśmy dodatkowo 40 mln PLN.

Inwestor 2:

Czy nadpłata kredytu wpłynie na wysokość przyszłorocznej dywidendy?

KR-B:

Zaciągając kredyt mówiliśmy o tym, że nie będziemy zmieniać polityki dywidendowej. Staramy się tak zarządzać naszą płynnością, żeby to nie miało wpływu na nasze przyszłe decyzje. Stąd nadpłaty kredytu były w mniejszych kwotach: dwa razy po 30 mln PLN, potem 40 mln PLN. Staramy się na bieżąco patrzeć na to jak wygląda generowanie gotówki, żeby nie blokować sobie żadnych decyzji na przyszłość. Decyzję o dywidendzie będziemy oczywiście podejmować w uzgodnieniu z Państwem, jako naszymi akcjonariuszami, dopiero po zamknięciu całego roku. Będziemy wtedy wiedzieli jak wygląda sytuacja, natomiast nadpłaty nie powinny mieć wpływu na te decyzje.

Inwestor 3:

Jak AI wpływa na Państwa branżę i Państwa biznes? Na ile AI zwiększa wydajność programistów?

AW:

AI wpływa zdecydowanie pozytywnie na naszą branżę i nasz biznes. Widzimy tutaj ogromny potencjał. Mamy już kilka rozwiązań, które oferujemy w oparciu o AI i widzimy, że to pomaga nam tworzyć nowe produkty i rozwiązania, które jesteśmy w stanie zaoferować klientom. Analizujemy możliwości związane z wykorzystaniem AI w dwóch

aspektach. Po pierwsze jako narzędzie i możliwość oferowania dodatkowych usług i produktów naszym klientom. Drugi aspekt to zwiększenie efektywności funkcjonowania naszej organizacji, tworzenia oprogramowania czy przyspieszenia opracowywania różnych rozwiązań. Mamy kilka miejsc, gdzie udało nam się przyspieszyć testowanie, czy sam proces tworzenia oprogramowania. Jesteśmy dalecy od tego, żeby podawać jakieś procenty, które mówią o oszczędnościach, albo żeby mówić o tym, że wprowadzenie sztucznej inteligencji spowoduje zwolnienie pracowników. Wręcz odwrotnie. Uważamy, że wdrożenie takich narzędzi przyspieszy i zwiększy efektywność tworzenia naszego oprogramowania. Będziemy mogli tymi samymi zasobami zrealizować jeszcze więcej projektów. Oceniamy zatem ten trend bardzo pozytywnie. Jesteśmy z niego bardzo zadowoleni i podobnie jak dotychczas, każdy tego rodzaju trend tworzy dla nas dodatkowe możliwości zwiększenia skali biznesu, tworzenia nowych produktów i nowych rozwiązań. Mamy świetnego lidera w tym obszarze. Tymi zagadnieniami zajmuje się w Asseco Poland oraz całej Grupie Jarosław Bryl. Przedstawia nam bardzo ciekawe podsumowania, organizuje spotkania, na których pokazuje jak spółki z Grupy Asseco, czy pioniry biznesowe Asseco Poland wykorzystują te narzędzia i mamy nadzieję, że to przełoży się wkrótce na dodatkowe oszczędności lub zwiększenie marż osiąganych na naszych rozwiązaniach.

Inwestor 3:

Jakie największe szanse i zagrożenia widzą Państwo w kolejnych latach?

AW:

Ja rozpocznę od szans. Ta kwestia na pewno się jeszcze dziś pojawi, mam na myśli fundusze europejskie i KPO. Obserwujemy sytuację w tym zakresie i często dostajemy pytania dotyczące tego obszaru od naszych inwestorów: kiedy to się przełoży na wyniki, czy już widzimy projekty itd. To jest ogromna szansa i ogromne fundusze, które są dostępne z Unii Europejskiej. KPO w Polsce w dużej mierze przeznaczone zostanie na innowacje. Na razie nie ma to wpływu na wyniki. Nie widzimy jeszcze spektakularnych projektów, które już byłyby uruchomione, ale w naszych pionierach pojawiają się oferty, podsumowania, które pokazują klientom, w jaki sposób podejść do wykorzystania tych środków, np. do ewentualnego zakupu systemów dla szpitali i rozwiązań w sektorze zdrowia. W związku z tym patrzymy bardzo pozytywnie na to, co przyniosą następane dwa lata i widzimy ogromny potencjał związany z tymi dodatkowymi środkami z Unii Europejskiej. Będziemy Państwa na bieżąco informować jak to postępuje i w jaki sposób to się przekłada na poszczególne projekty i ich realizacje, jak również na nasze finanse. To są szanse, które ja widzę w krótkiej perspektywie czasowej. Szansą dla nas jest też postępująca cyfryzacja. W miniony poniedziałek odebraliśmy nagrodę jako Lider Cyfryzacji 35-lecia. Zarządzający firmami i ekonomiści powtarzają, że cyfryzacja napędza rozwój wielu biznesów. Asseco działa w bardzo fajnej i bardzo ciekawej branży, ponieważ informatyka napędza i będzie napędzała rozwój wielu obszarów. W związku z tym patrzymy na to bardzo pozytywnie. Tak jak Marek wcześniej podkreślał, zmiany regulacyjne wpływają na zmiany naszych systemów i ich unowocześnianie. Nowe projekty i nowe możliwości, związane z naszymi rozwiązaniami, czy sztuczną inteligencją, wpływają również na rozwój tego obszaru i rynku, na którym możemy dostarczać nasze rozwiązania. To jeśli chodzi o szanse.

MP:

Zastanawiamy się z Karoliną, co wskazać jeśli chodzi o zagrożenia. Tutaj możemy powiedzieć o dość zmiennym otoczeniu biznesowym oraz sytuacji geopolitycznej. Są to kwestie, na które nie mamy wpływu i to jest coś z czym od lat żyjemy. Działamy w ponad 60 krajach i kwestie związane z makroekonomią zawsze będą nas dotyczyć. To jest

dla nas codzienność. Natomiast przyznacie Państwo sami, że od co najmniej 2 lat mamy do czynienia z dość zmienną i nietypową sytuacją geopolityczną, więc to jest coś co z pewnością należy brać pod uwagę.

AW:

Ja dodatkowo wspomnę o szansach związanych z takim podejściem. Z jednej strony mamy do czynienia z kwestią niepewności związanej z geopolityką i tym co nastąpiło za naszą wschodnią granicą. Z drugiej strony my wdramy rozwiązania powiązane z krytyczną infrastrukturą i zabezpieczaniem systemów klientów. Budujemy dodatkowe zabezpieczenia i tworzymy ofertę, dzięki której wspieramy klientów w zakresie zabezpieczania danych i systemów w razie wystąpienia wszelkiego rodzaju sytuacji krytycznych. Na rynku mówi się coraz więcej o cyberbezpieczeństwie oraz o tym, że w związku ze zwiększającym się poziomem cyfryzacji pojawia się wiele dodatkowych zagrożeń z tym związanych. To jest kolejny obszar, na który my stawiamy i w który inwestujemy. Widzimy tu ogromny potencjał dalszego rozwoju. Widzicie Państwo, że nawet wspomniane zagrożenia stają się dla nas również szansą.

Inwestor 3:

Jaka jest procentowa rotacja pracowników w grupie kapitałowej w skali roku?

KR-R:

Trudno to oszacować w skali Grupy, tu nie mamy jednego wskaźnika. Natomiast w obszarze zarządzanie zasobami ludzkimi sytuacja jest bardzo stabilna. W samym Asseco Poland, nawet w okresie największego popytu na pracę informatyków mieliśmy wskaźnik rotacji na relatywnie niższym poziomie niż inne firmy na rynku. W tym momencie wskaźnik ten dla spółki matki wynosi nieco ponad 6%, więc jest relatywnie niski. Jest w nim uwzględniana również część rotacji pożądanej. Oczywiście te wskaźniki będą różne dla różnych spółek z Grupy, ale nie słyszę głosów, żeby aktualnie temat rotacji pracowników był większym wyzwaniem. Jeśli popatrzymy na dynamiki zarówno kosztów pracy w ujęciu globalnym oraz na średnie wynagrodzenie, one istotnie spowolniły i nie jest to już tak istotna kwestia jak jeszcze dwa, trzy lata temu. Pojawiają się punktowe obszary, w których wyzwanie jest większe, natomiast jeśli patrzymy z perspektywy Grupy to myślę, że nie jest już ono tak problematyczne jak jeszcze jakiś czas temu.

Inwestor 4:

Z czego wynika tak duża poprawa marży EBITDA w trzecim kwartale 2024 roku w segmencie Asseco Poland?

KR-B:

Właściwie całość tego efektu pochodzi ze spółki matki. W pewnej części jest to wynik sprzedaży nieruchomości, o której informowaliśmy, a w części jest to efekt poprawy efektywności w pionach. Dodatkowo, przeprowadziliśmy również takie transakcje jak sprzedaż licencji, które wygenerowały średnio wyższą marżę w trzecim kwartale tego roku. Powiedziałabym zatem, że to jest częściowo efekt mixu sprzedażowego, który był lepszy w omawianym okresie, a w części efekt optymalizacji kosztowej i wzrostu efektywności prowadzonych projektów.

Inwestor 5:

Wzrost backlogu wskazuje na mocną końcówkę roku. Historycznie czwarty kwartał był najczęściej najlepszym kwartałem dla Grupy pod względem wyniku netto. Czy zakładacie, że w tym roku może być podobnie?

KR-B:

Rzeczywiście obserwujemy pewną sezonowość jeśli chodzi o czwarty kwartał. Nie zawsze tak było, że czwarty kwartał był najlepszy, ale patrząc na dłuższą historię to można mówić o takiej sezonowości. Jest to związane z faktem, że klienci wykorzystują budżety. W tym okresie roku pojawia się więcej zamówień w przypadku umów ramowych. Jeśli chodzi o to, czego spodziewam się w czwartym kwartale tego roku, to myślę, że backlog jest dobrym prognostykiem. To powinien być silny, stabilny czwarty kwartał. O wszelkich jednorazowych zdarzeniach, które miałyby jakiś pozytywny czy negatywny wpływ na nasze wyniki informujemy z wyprzedzeniem. W związku z tym nie spodziewałabym się niczego o czym ja bym wiedziała, a Państwo by nie wiedzieli. Pewne wnioski można wyciągnąć z tego jak wyglądał trzeci kwartał oraz jak wygląda portfel zamówień na cały rok. Myślę, że można na te wyniki patrzeć z pewnym optymizmem.

Inwestor 4:

Kiedy podejmą Państwo decyzję dotyczącą akcji własnych?

KR-B:

Nie możemy na ten moment podać daty. Nie podejmowanie decyzji też jest jakąś decyzją. Cały czas rozważamy różne scenariusze. W ostatnim czasie obserwujemy dynamiczną sytuację jeśli chodzi o sytuację na giełdzie w Warszawie. Staramy się do tego tematu bardzo ostrożnie podchodzić. Z rozważą podchodzimy również do tematu zarządzania płynnością i obsługą zadłużenia. Tutaj nie ma żadnych czynników, które by nas zmuszały do jakiegokolwiek działania. Myślę, że zaczekamy jeszcze przez jakiś czas z konkretnymi decyzjami.

Inwestor 5:

Cyfrowy Polsat informował na ostatniej konferencji o oczekiwanym wzroście amortyzacji w kolejnych kwartałach po oddaniu projektu IT. Czy w kolejnych latach po zakończeniu najbardziej intensywnych prac dotyczących systemu IT w Grupie Polsat Plus oczekujecie spadku przychodów od tego klienta?

KR-B:

Jesteśmy dziś na ukończeniu, jeśli chodzi o pierwszy etap dostarczenia produktów z umowy dotyczącej transformacji cyfrowej Grupy Polsat Plus. Trzeba sobie powiedzieć, że jest to sukces, że to się udało i rzeczywiście w związku z tym aktywa Grupy Polsat Plus rosną, stąd wzrost amortyzacji. Zastanawiamy się obecnie nad tym, jak strukturyzować kolejne etapy cyfrowej transformacji, ponieważ ona się nie zakończyła. Pozostajemy głównym partnerem technologicznym Grupy Polsat Plus i zobaczymy, czy będziemy działać w podobnym modelu, czy może w jakimś innym. Tu prowadzimy dyskusję. Natomiast nie ma dyskusji co do kontynuacji.

Inwestor 6:

Czy tegoroczny zysk wygenerowany na polskim rynku jest zyskiem powtarzalnym?

KR-B:

Pytanie, o którym poziomie zysku tutaj mówimy, ale odpowiem na pewnym poziomie ogólności. Zapewne w kolejnych okresach należy zdjąć efekt sprzedaży nieruchomości, ale rozumiem, że pytanie dotyczy operacyjnego biznesu. Jesteśmy w fazie budżetowania na przyszły rok. Sytuacja wygląda stabilnie, a perspektywy są pozytywne. W wielu miejscach praca jest zakontraktowana. Oczywiście, nie możemy tutaj niczego obiecywać, ponieważ na

ostateczne wyniki wpływ ma wiele zmiennych. Sprzyjają nam pewne okoliczności, jeśli chodzi o poprawę efektywności operacyjnej, w związku z tym stawiamy sobie ambitne cele.

Inwestor 1:

Ilu pracowników Grupy Formula Systems służy obecnie w wojsku w związku z konfliktem na bliskim wschodzie, w szczególności w porównaniu z początkiem 2024 roku?

KR-B:

W tym momencie ok. 160 osób jest zaciągniętych do wojska, więc już relatywnie nie dużo. Na koniec roku było 500 osób, a w kulminacyjnym momencie było to ok. 1200 osób. Oznacza to, że już relatywnie niewielka liczba osób jest w armii. Zakładam też, że fakt podpisania zawieszenia broni spowoduje, że z tych 160 osób znacząca część wróci do pracy.

Inwestor 2:

Czy zagrożenie geopolityczne, o którym Państwo wspomnieli wpływa na postrzeganie spółki przez potencjalnych inwestorów zainteresowanych zakupem akcji skupionych przez spółkę? Czy ten temat pojawia się w rozmowach?

AW:

W trakcie spotkań z zagranicznymi inwestorami obserwujemy, że Polska postrzegana jest jako rynek z potencjałem lub ogromną szansą na udział Polski w ewentualnej odbudowie Ukrainy po zakończeniu konfliktu. Inwestorzy pytają czy będziemy mogli na tym skorzystać ze względu na swoje położenie, czy się do tego przygotowujemy. Odpowiedź jest taka, że nie podejmujemy jeszcze konkretnych działań. Oczywiście odbywa się wiele spotkań, które dotyczą ewentualnej odbudowy Ukrainy. Rzeszów ze względu na swoją lokalizację, stał się głównym hubem transportowym na Ukrainę, co oczywiście wzmocniło wizerunek tego miasta, a przez to, że Asseco ma siedzibę w Rzeszowie, w naturalny sposób jesteśmy postrzegani jako firma, która może w jakiś sposób uczestniczyć w tych działaniach. Natomiast na ten moment nie słyszymy od inwestorów, że widzą w naszym kraju jakieś zagrożenia, które wskazywałyby na konieczność poczekania na rozwój sytuacji. Czasami słyszymy, że Polska jest coraz lepiej widoczna jako ważne miejsce inwestycji, związanych z globalną polityką przenoszenia produkcji z powrotem do Europy czy Stanów Zjednoczonych. W związku z tym kwestie te postrzegane są mniej jako zagrożenie, a raczej jako szansa. Wszystko oczywiście zależeć będzie od tego jak sytuacja będzie się rozwijała po wyborach w Stanach Zjednoczonych i jak będzie wyglądała sytuacja jeśli chodzi o konflikt w Ukrainie.

Inwestor 7:

Jeżeli Państwo określają cyberbezpieczeństwo jako szansę, to czy można liczyć na przywrócenie pokazywania danych o wielkości przychodów powiązanych z cyberbezpieczeństwem obok chmury i robotyki?

AW:

Tak, oczywiście będziemy te dane pokazywać. Jest to ogromna szansa. Patrzymy na cyberbezpieczeństwo jako obszar, który się rozwija i widzimy potencjał na tym rynku. Wciąż jesteśmy rozczarowani, jeśli chodzi o wydatki związane z cyberbezpieczeństwem, m.in. na polskim rynku. Dużo się o tym mówi, ale ani projektów, ani większych działań nie widać, nawet u naszej konkurencji. Oczywiście znamy te największe projekty i czytamy o nich w gazetach, Asseco w nich uczestniczy. Natomiast widzimy, że jest to potencjał na przyszłość. Możemy porównać sytuację do

rynku ubezpieczeniowego w Polsce w latach 90'. Rynek się rozwijał, ale nie wszyscy się ubezpieczali, nie wszyscy znali te produkty i nie wszyscy z tego korzystali. Podobnie jest obecnie z cyberbezpieczeństwem. Wiele się o tym mówi, ale jeśli ktoś nie został dotknięty takim niebezpieczeństwem, to na razie bardziej inwestuje w rozwiązania, które związane są ze sprzedażą czy generowaniem oszczędności, niż działaniami zabezpieczającymi, które mają na celu ochronę. Wierzymy, że te rozwiązania będą się rozwijać i stanowią dla nas potencjał. Z pewnością będziemy chcieli się w przyszłości chwalić osiągnięciami w tym zakresie.

KR-B:

Jeśli chodzi o przywrócenie pokazywania danych dotyczących przychodów z obszaru cyberbezpieczeństwa to oczywiście możemy to rozważyć. Po trzech kwartałach tego roku skala sprzedaży w tym obszarze to jest około 160 mln PLN. Przychody te są bardzo stabilne w segmencie Formula Systems i Asseco International. Natomiast potwierdzam to o czym mówił Artur – brakuje przetargów dotyczących cyberbezpieczeństwa czy budżetów u klientów. Przekłada się na to, że przychody z tego obszaru w segmencie Asseco Poland spadły w ujęciu rok do roku.

Inwestor 8:

Czy dołek w biznesie IT w kraju już za nami? Jak dynamiczna będzie poprawa?

MP:

Nasze wyniki świadczą o tym, że nie obserwowaliśmy dołka w biznesie IT. Faktem jest, że ten rok, szczególnie w instytucjach, w których rozwój informatyczny był oparty o wykorzystanie środków unijnych jest wolniejszy i potwierdzam, że my to obserwujemy. Dobrym przykładem są szpitale. Myślę, że to się pomału odbuduje, ponieważ te pieniądze są. Co prawda środki te jeszcze nie do końca zostały odmrożone, ale myślę, że wiele przetargów jest w tej chwili przygotowywanych.

KR-B:

Pytanie co mamy tutaj na myśli odnośnie dołka w biznesie IT. Być może chodzi o biznes oparty o sprzedaż w ramach outsourcingu zasobów ludzkich. Nie prowadzimy działalności w tym zakresie i tym samym temat nas nie dotyczy. Na globalnym rynku IT w ostatnim czasie obserwowaliśmy szereg zwolnień ludzi, głównie pracujących przy projektach R&D, innowacyjnych. Miało to związek z zakończeniem finansowania tego rodzaju projektów z różnych wehikułów inwestycyjnych i było widoczne w Izraelu oraz Stanach Zjednoczonych. My tego nie odczuliśmy. Sytuacja ta spowodowała, że pracownicy obecnie bardziej doceniają stabilność jeśli chodzi o projekty i zatrudnienie w naszych spółkach.

AW:

W trakcie konferencji i spotkań z inwestorami podkreślamy, że nasza strategii opiera się na sprzedaży produktów i nie ma związku z outsourcingiem pracowników. Mieliśmy świetne spotkanie z inwestorem w Szwecji, który zainwestował w duży podmiot w Stanach Zjednoczonych, działający w sposób podobny do naszego. Podzielił się z nami przemyśleniem, że w jego ocenie to jest idealny model biznesu, który się sprawdza od wielu lat. On jest bardzo zadowolony z tej inwestycji, ponieważ ten biznes jest przewidywalny. Tutaj skomentuję dodatkowo nasz backlog. W momencie kiedy pokazujemy nasz portfel zamówień na początku roku, jest on zwykle na poziomie 60-70% naszych przychodów z poprzedniego roku. Pokazuje to, że nasze przychody są powtarzalne, co wynika

z modelu w jakim działamy. Nasze umowy i współpraca z klientami są wieloletnie i dzięki temu możemy mówić o powtarzalnym biznesie. Nie jest to model SaaS, ale może nawet jest on silniejszy. W przypadku SaaS można szybko zmienić czy rozwiązać umowę. Jeśli chodzi o wdrożenia systemów u klientów, to sam proces implementacji, czy wychodzenie z wdrożenia zajmuje więcej czasu. W związku z tym, jest to model bardziej przewidywalny, ale oczywiście trzeba dbać o technologię i stały rozwój produktów.

Inwestor 3:

Czy można prosić o rozwinięcie tematu cybersecurity. Co dokładnie firmy mogłyby lub powinny rozważyć lub wdrożyć? Jakiego rodzaju są to produkty? Jakiego rzędu wydatki dotyczą pojedynczych projektów? Ile czasu trwa wdrożenie i czy są to jednorazowe wdrożenia czy forma SaaS?

MP:

Nie wiem, czy jesteśmy gotowi żeby tak szczegółowo odpowiadać na to pytanie. Dbanie o bezpieczeństwo cyfrowe organizacji jest procesem, który się nie kończy. Wynika to z faktu, że po drugiej stronie mamy atakujących, którzy również się cały czas doskonalą i opracowują nowe metody ataku organizacji. Na to trzeba się uodparniać i cały czas dozbrajać. To jest pewien proces. Jeśli chodzi o wartość pojedynczych projektów, kolejność czy same decyzje co wdrażać, to myślę, że to nie my jesteśmy właściwymi osobami, żeby na to pytanie dokładnie odpowiadać.

AW:

Chciałbym jeszcze dodać, że szukając okazji do przejść na rynku oraz ludzi, których chcemy pozyskać, oceniamy dwa aspekty. W przypadku cyberbezpieczeństwa, jest wiele firm, które już funkcjonują na rynku i są bardziej odsprzedawcami sprzętu, który jest na pierwszej linii w rozwiązaniach cyberbezpieczeństwa, ale za tym też idą usługi. To co nas interesuje i jest dla nas ważne, to budowa własnych rozwiązań i usług związanych z cyberbezpieczeństwem. Nie chcemy być pośrednikiem w dalszej odsprzedaży rozwiązań opartych o hardware. To jest model biznesu, który był powszechny w latach 90' i związany był w dużej mierze ze sprzętem, który my sprzedawaliśmy w ramach większych integracji. Natomiast jest to mniej interesujące. Nas interesują rozwiązania oparte o własne produkty oraz usługi. Jeśli chodzi o odpowiedź na pytanie, czy takie wdrożenie odbywa się jednorazowo czy związane jest później z dostarczaniem usług – dobrym przykładem będzie wdrożenie i usługi, które świadczymy dla miasta Rzeszów. To świetne rozwiązanie, które zabezpiecza wiele firm i instytucji publicznych, które funkcjonują w Rzeszowie. Wiąże się to z dodatkowymi usługami i wsparciem. Tutaj widzimy ogromny potencjał. Przyglądamy się firmom oraz ludziom działającym w tej branży. Chcielibyśmy być znaczącym graczem w tym obszarze. Wierzymy, że to jest przyszłość ze względu na powszechną cyfryzację.

Inwestor 9:

Dlaczego nie zdecydujecie się na umorzenie akcji własnych. To powinno pozytywnie wpłynąć na wycenę spółki. Trzymanie akcji własnych jako potencjalnej waluty na ewentualne przejścia nie wydaje się być optymalne. Gdybyście szukali inwestora finansowego na ten pakiet to wydaje się, że powinno się to odbyć w drodze publicznej oferty, przeprowadzanej na równych warunkach dla każdego, a nie do wąskiej wybranej grupy.

KR-B:

Oczywiście nie wykluczamy takiego scenariusza i wydaje się, że jeśli rzeczywiście mielibyśmy myśleć o sprzedaży części czy całości pakietu, to tak jak napisane jest w pytaniu, absolutnie nie będziemy dyskryminować żadnego potencjalnego inwestora i zrobimy wszystko zgodnie przepisami. Odnosząc się do kwestii czy trzymanie akcji na ewentualne przejścia jest optymalne czy nie, to wydaje się, że dziś nie jest to naszym celem. Tak jak wcześniej powiedziałam, nie podejmowanie decyzji w tym temacie jest też jakąś decyzją. Patrząc na aktualną sytuację na rynku i dynamiczne otoczenie, to aktualnie najlepsza decyzja. Nie zrobimy niczego, co mogłoby spowodować jakikolwiek uszczerbek czy nawet wątpliwość u naszych obecnych akcjonariuszy. Myślę, że można nam zaufać. Jak podejmiemy jakąkolwiek decyzję to będziemy o tym niezwłocznie informować.

AW:

To było ostatnie pytanie, w związku z tym kończymy naszą konferencję. Dziękujemy Państwu bardzo serdecznie za udział i wszelkie pytania. Zapraszamy do kontaktu z naszym Działem Relacji Inwestorskich oraz na konferencje inwestorskie, w których uczestniczymy. Najbliższa odbędzie się w przyszłym tygodniu w Pradze – to konferencja organizowana przez Wood & Company. Będziemy tam obecni. Jeśli będziecie Państwo chcieli się tam z nami spotkać i porozmawiać to zapraszamy. Zapraszamy również na kolejną prezentację wyników, dotyczących czwartego kwartału i całego roku, która odbędzie się już w przyszłym roku. Dziękujemy Państwu i do zobaczenia.