

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za Q1-Q3 2025

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW):

Dzień dobry. Bardzo serdecznie witamy Państwa na konferencji poświęconej wynikom Grupy Asseco za pierwsze dziewięć miesięcy 2025 roku. Jak zawsze postaramy się przybliżyć Państwu działalność Grupy oraz omówić jej wyniki finansowe. Na zakończenie konferencji odpowiemy na wszystkie pytania, które mogą Państwo zadawać za pośrednictwem panelu widocznego na ekranach. Pytania można przesyłać przez cały czas trwania spotkania.

Konferencję poprowadzą Karolina Rzońca-Bajorek, CFO Grupy Asseco, oraz Marek Panek, odpowiedzialny za rozwój Grupy. Marek tradycyjnie rozpocznie spotkanie powitaniem – „witamy się z Państwem w dobrych humorach”.

Oddaję teraz głos Markowi, który przedstawi działalność Grupy w pierwszych dziewięciu miesiącach bieżącego roku.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP):

Dzień dobry. Bardzo serdecznie Państwa witam. Rzeczywiście jesteśmy w dobrych nastrojach, co wynika z faktu, że podsumowujemy kolejny bardzo udany okres w działalności Grupy Asseco. Dzisiejsze spotkanie poświęcone jest omówieniu wydarzeń oraz wyników osiągniętych w pierwszych trzech kwartałach bieżącego roku.

Zacznę tradycyjnie od krótkiego podsumowania. Na ekranie widzą Państwo kluczowe informacje, które chcielibyśmy dziś przekazać. W pierwszej kolejności omówię wyniki finansowe.

Jak widać, zanotowaliśmy dynamiczne wzrosty. Przychody ze sprzedaży zwiększyły się o 11% rok do roku i osiągnęły poziom 12,3 mld PLN. Zysk operacyjny non-IFRS rósł jeszcze szybciej i tutaj zanotowaliśmy wzrost o 18%, do 1,4 mld PLN. Zysk netto non-IFRS zwiększył się o 29%, a zysk netto o 23%, osiągając odpowiednio 516 mln PLN oraz 453 mln PLN.

Poprawiliśmy również rentowność działalności. Marża EBIT non-IFRS zbliżyła się do poziomu 12%. Wszystkie te elementy sprawiają, że pierwsze trzy kwartały bieżącego roku oceniamy jako bardzo udany okres dla Grupy Asseco.

Dobre wyniki są efektem konsekwentnej realizacji naszej strategii, która od ponad 30 lat stanowi fundament naszego rozwoju. Strategia ta oparta jest na własnym oprogramowaniu oraz dywersyfikacji sektorowej i geograficznej. Umacniamy naszą pozycję w obszarach, w których działamy od lat, takich jak sektor finansowy, administracja publiczna czy rozwiązania ERP.

Jednocześnie dostrzegamy istotne perspektywy rozwoju w obszarach, o których mówimy już od wielu kwartałów, a nawet lat, takich jak chmura, cyberbezpieczeństwo, obronność czy sztuczna inteligencja. We wszystkich tych segmentach jesteśmy dziś na różnym etapie zaawansowania i konsekwentnie ukierunkowujemy nasze działania tak, aby dalej wzmacniać w nich naszą obecność.

Wyświetlany slajd jest nietypowy, ponieważ chciałbym zwrócić Państwa uwagę na jedną istotną, a zarazem nietypową kwestię, z ostatniego okresu. Mam na myśli fakt, że Formula Systems podpisała umowę sprzedaży większości posiadanych akcji spółki Sapiens International. Zdarzenie to wiąże się z określonymi konsekwencjami dla naszych wyników finansowych, które są już widoczne, mimo że transakcja nie została jeszcze sfinalizowana.

W sierpniu Formula Systems podpisała umowę sprzedaży udziałów w Sapiensie. W wyniku tej transakcji udział Formula w spółce spadnie z obecnych 43,5% do około 18% w nowej strukturze właścicielskiej, co oznacza utratę kontroli nad Sapiensem. W sprawozdaniach finansowych znalazło to odzwierciedlenie w zaklasyfikowaniu Sapiensa

jako działalności zaniechanej. W konsekwencji dane Sapiensa zostały wyłączone ze skonsolidowanych przychodów, kosztów oraz podatku dochodowego.

Wynik Sapiensa został ujęty w ostatniej pozycji rachunku wyników jako zysk netto z działalności zaniechanej. Transakcja najprawdopodobniej zostanie sfinalizowana pod koniec bieżącego roku lub ewentualnie na początku pierwszego kwartału przyszłego roku. Jak już wcześniej sygnalizowaliśmy, będzie ona miała istotny, pozytywny wpływ na wynik całej Grupy. Do tego tematu zapewne wrócimy szerzej przy okazji podsumowania roku 2025.

Wracając do standardowej części mojej prezentacji, jak zwykle rozpocznę od krótkiego podsumowania sytuacji w poszczególnych segmentach geograficznych, w których działamy. Proponuję skupić się na wykresie przedstawionym na slajdzie po prawej stronie. Widzimy na nim przychody ze sprzedaży z podziałem na poszczególne segmenty, w których działamy. Od góry przedstawiony jest segment Asseco Poland, który w omawianym okresie rósł najszybciej i odnotowaliśmy tu 14% wzrost sprzedaży w ujęciu okres do okresu. Kolejny jest segment Asseco International, gdzie obserwujemy 12% wzrost przychodów, co oznacza, że zbliżyliśmy się do poziomu 3,3 mld PLN. Największą częścią Grupy pod względem przychodów pozostaje segment Formula Systems, który zanotował 11% wzrost i osiągnął poziom 7,3 mld PLN. Przypominam, że w tych wynikach nie uwzględniono Sapiensa.

Przechodząc krótko do omówienia sytuacji w poszczególnych segmentach, w dużej mierze mówimy o czynnikach, na które zwracaliśmy uwagę już w poprzednich kwartałach. W przypadku segmentu Asseco Poland zwracamy uwagę na segment publiczny, w którym mamy silną pozycję i który nadal dynamicznie się rozwija. Podkreślamy również bardzo mocną pozycję w sektorze finansowym, w szczególności w bankach działających w Polsce.

Jeśli chodzi o Asseco International, warto ponownie zaakcentować rozwój rozwiązań ERP oraz systemów dla bankowości, a także rozwiązań płatniczych w Asseco South Eastern Europe. W segmencie Formula Systems odnotowaliśmy rekordowe przychody spółki Matrix IT, dobre wyniki Magic Software oraz, co szczególnie nas cieszy, dynamiczny rozwój nowo budowanej grupy przez spółkę Michpał.

Przejdę teraz do omówienia przychodów w podziale na nasze grupy produktów. Proponuję spojrzeć na wykres po prawej stronie slajdu. Patrząc od góry, zaczynamy od rozwiązań dla finansów. W tym obszarze zanotowaliśmy 8% wzrost przychodów. Warto podkreślić, że jest to jedna z dwóch największych grup produktowych w Grupie Asseco – rozwiązania dla finansów odpowiadały za 23% łącznych przychodów. Kolejną grupą są rozwiązania dla instytucji publicznych. To właśnie ten obszar rozwijał się w ostatnich trzech kwartałach najbardziej dynamicznie i odnotował 16% wzrost przychodów, zbliżając się do poziomu 3 mld PLN. Segment ten stanowi obecnie 24% przychodów całej Grupy. Przychody ze sprzedaży rozwiązań ERP przekroczyły 1,2 mld PLN i wzrosły o 9% w ujęciu okres do okresu. Kategoria inne rozwiązania IT zanotowała 12% wzrost sprzedaży. Do tej grupy wrócę jeszcze później, aby przypomnieć, jakie typy rozwiązań są w niej klasyfikowane. Przychody związane z infrastrukturą oraz rozwiązaniami firm trzecich nadal stanowią istotną część naszej sprzedaży. Należy jednak pamiętać, że jest to obszar o niższej marżowości. Mimo to cieszy nas fakt, że również tutaj zanotowaliśmy 10% wzrost przychodów.

Podkreślamy naszą dywersyfikację przychodów: udział 10 największych klientów wyniósł w okresie trzech kwartałów 2025 roku 12%, a największy klient Grupy odpowiadał za 2,5% przychodów.

Przejdźmy teraz do omówienia sytuacji w poszczególnych grupach produktów. Zacznę od rozwiązań dla finansów. Ten obszar wygenerował blisko 2,8 mld PLN przychodów, co oznacza 8% wzrost sprzedaży.

Warto zwrócić uwagę, że największym kontrybutorem nie jest już Formula Systems, do czego przyzwyczajaliśmy Państwa w poprzednich latach. Wynika to z faktu wyłączenia Sapiensa, co odjęło znaczną część przychodów w tym obszarze. Obecnie na pierwszym miejscu znajduje się segment Asseco International, który osiągnął blisko 1,2 mld PLN przychodów i zanotował 6% wzrostu.

Dla przypomnienia, kontrybutorem w tej grupie produktów jest również Asseco South Eastern Europe oraz rozwiązania dla banków i rozwiązania płatnicze. Uwzględniamy tutaj również Asseco Central Europe i Asseco PST, czyli naszą działalność w krajach portugalskojęzycznych. Wszystkie te biznesy zanotowały wzrosty, co łącznie przełożyło się na wspomniany 6% wzrost przychodów.

Drugi w kolejności, jeśli chodzi o kontrybucję przychodów do tej grupy produktów, jest segment Formula Systems. W tym obszarze zanotowaliśmy niemal 1,1 mld PLN przychodów i 11% wzrost sprzedaży. Po wyłączeniu Sapiensa głównymi graczami w tym segmencie pozostają Matrix IT, realizujący wiele projektów w sektorze bankowym w Izraelu, oraz Magic Software.

Jeśli chodzi o segment Asseco Poland, którym szcycimy się od wielu lat, to warto podkreślić, że nasz biznes bankowy w Polsce jest bardzo dojrzały, z silnym i stabilnym strumieniem powtarzalnych przychodów z utrzymania. Jednocześnie realizujemy też nowe projekty. W tym segmencie osiągnęliśmy 485 mln PLN przychodów, co oznacza 10% wzrost rok do roku. Warto pamiętać, że oprócz banków obsługujemy także firmy leasingowe oraz biura maklerskie.

Rozwiązania dla instytucji publicznych były, jak wcześniej wspominałem, najbardziej dynamicznie rosnącym obszarem w omawianym okresie. Zanotowaliśmy tu 16% wzrost przychodów, zbliżając się do 3 mld PLN sprzedaży. Największym kontrybutorem jest segment Formula Systems, a kluczowym graczem w tym obszarze pozostaje Matrix IT, czyli największa firma IT w Izraelu, z bardzo dużym udziałem w dostarczaniu rozwiązań dla sektora publicznego. Wiele instytucji publicznych w Izraelu korzysta z rozwiązań Matrix IT.

Drugi pod względem wielkości sprzedaży rozwiązań dla instytucji publicznych jest segment Asseco Poland. W tym obszarze osiągnęliśmy 883 mln PLN przychodów, co oznacza dynamiczny 21% wzrost. Jak Państwo wiecie, w Polsce współpracujemy z wieloma dużymi instytucjami publicznymi, które są Państwu dobrze znane. Oprócz tego oferujemy rozwiązania dla samorządów, służby zdrowia, gdzie jesteśmy znaczącym graczem na rynku. Cieszymy się z tego stabilnego i dynamicznego wzrostu przychodów.

Na koniec segment Asseco International. Tutaj odnotowaliśmy ponad 30% wzrost przychodów, a głównym kontrybutorem jest Asseco Central Europe. Jest to dla nas szczególnie istotne, ponieważ udało nam się odbudować pozycję w regionie po wcześniejszych wahaniach w Słowacji i Czechach, spowodowanych wstrzymaniem projektów publicznych w związku z trudną sytuacją polityczną. Cieszymy się, że sytuacja wraca do normy i możemy mówić o powrocie na właściwe tory. Dobrze radzą sobie także w obszarze publicznym Asseco South Eastern Europe, jak również nasza mniejsza spółka działająca na Litwie.

Omówię teraz grupę rozwiązania ERP, w której zanotowaliśmy blisko 10% wzrost przychodów, przekraczając poziom 1,2 mld PLN sprzedaży. Największym graczem w tym obszarze jest Asseco International. Przypomnę, że w tej grupie konsolidujemy cały nasz holding Asseco Enterprise Solutions, działający głównie w obszarze ERP. Zanotowaliśmy tutaj 4% wzrost przychodów, osiągając 717 mln PLN.

Drugim pod względem wielkości w tym obszarze segmentem jest Formula Systems, gdzie odnotowaliśmy jeszcze bardziej dynamiczny wzrost o 16%. Przychody z tego segmentu w grupie rozwiązań ERP wyniosły 448 mln PLN, a głównym kontrybutorem jest Michpał, czyli grupa działająca przede wszystkim w obszarze HR i payroll. Te rozwiązania klasyfikujemy jako część ERP, stąd przychody trafiają do tej grupy produktów. W tym segmencie istotne znaczenie ma także Matrix IT, oferujący zarówno własny system ERP, jak i wdrożenia rozwiązań firm trzecich.

Jeśli chodzi o segment Asseco Poland w obszarze rozwiązań ERP, jego udział jest niemal pomijalny, ponieważ z tego segmentu pochodzi zaledwie 52 mln PLN z 1,2 mld PLN przychodów całej grupy rozwiązań ERP. Mimo to cieszy nas dynamiczny, 22%, wzrost w tym obszarze. Przypomnę, że głównie wynika on ze sprzedaży prowadzonej przez spółkę DahliaMatic. Należy też dodać, że we wrześniu spółka ta została przeniesiona do holdingu Asseco Enterprise Solutions, aby zebrać wszystkie rozwiązania ERP w jednym miejscu. W związku z tym, najprawdopodobniej w kolejnym kwartale, segment Asseco Poland w tej grupie produktów w ogóle zniknie z tabeli.

Na koniec omówię grupę produktów inne rozwiązania IT. Przypomnę, co klasyfikujemy do tej kategorii: są to rozwiązania, które nie mieszczą się w pozostałych trzech grupach, a jednocześnie stanowią nasz własny software i usługi. Dobrym przykładem są tutaj usługi zaufania oraz oprogramowanie z nimi związane, produkowane przez Asseco Data Systems. W tej grupie znajdują się także usługi outsourcingu zasobów, realizowane głównie przez spółki z grupy Magic Software w Stanach Zjednoczonych i Izraelu. Magic Software dostarcza również platformy do developmentu aplikacji. Ponadto w tej kategorii mamy dedykowane rozwiązania dla różnych przedsiębiorstw, dostarczane przez Matrix IT. Łącznie wszystkie te rozwiązania, które nie zostały zaklasyfikowane do poprzednich grup produktów, generują 2 255 mln PLN przychodów, przy 12% wzroście na poziomie całej Grupy.

Dodatkowo w tej kategorii znajdują się też nasze rozwiązania dla sektora telekomunikacyjnego w Polsce, a konkretnie projekt realizowany dla Grupy Polsat Plus. W Polsce z tej grupy produktów uzyskaliśmy ponad 130 mln PLN przychodów. Jest to co prawda spadek o 8%, ale nie jest to powód do niepokoju i wynika on z pewnej sezonowości projektu realizowanego dla Grupy Polsat Plus.

Jeśli chodzi o akwizycje, to konsekwentnie kontynuujemy naszą działalność w tym obszarze. W pierwszych trzech kwartałach tego roku do naszej Grupy dołączyło 10 nowych spółek, nabywanych na różnych rynkach: dwie w Polsce, po jednej na Słowacji i w Czechach, cztery w Izraelu, a także po jednej w Hiszpanii i Egipcie. Oczywiście działalność ta będzie kontynuowana. Wiemy już, że w czwartym kwartale do Grupy dołączą kolejne spółki. Jak Państwo wiedzą, akwizycje stanowią ważny element naszej strategii rozwoju, dlatego przykładamy do tej działalności dużą wagę.

To wszystko z mojej strony, oddaję głos Karolinie i dziękuję za uwagę.

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

Dziękuję. Omówię teraz szerzej pozostałe elementy rachunku wyników. Marek przedstawił przychody, a ja chciałabym dodać, że dynamicznie rosną również nasze przychody z oprogramowania i usług własnych. To właśnie na tym poziomie podajemy backlog, o którym powiem więcej na koniec mojej części prezentacji.

EBITDA w ujęciu non-IFRS wyniosła 1 847 mln PLN, przy 5-letnim CAGR na poziomie 8%. EBIT non-IFRS osiągnął 1 445 mln PLN, z 5-letnim CAGR równym 7%, natomiast zysk netto non-IFRS wyniósł 516 mln PLN, co odpowiada 8% 5-letniemu CAGR.

Jeżeli spojrzymy na wykres porównujący wyniki okres do okresu, widać, że cały czas obserwujemy ujemny wpływ kursów walut, który wyniósł -135 mln PLN. Jeśli popatrzymy na tempo wzrostu, to różnica między wzrostem

w kursach stałych a zmiennych wynosi około 2 punkty procentowe. Przychody organiczne spółek wzrosły o ponad 1 mld PLN, natomiast akwizycje dodały kolejne 355 mln PLN. Wszystko to razem przełożyło się na łączny poziom przychodów w wysokości 12 255 mln PLN po trzech kwartałach 2025 roku. Przypomnę, o czym Marek wspominał na początku, że zarówno w danych porównywalnych, jak i w danych za omawiany okres, nie mamy już ujętego Sapiensa, który pojawia się w jednej linii naszego rachunku wyników.

Podobne uzgodnienie dotyczy zysku z działalności operacyjnej non-IFRS: odnotowaliśmy 16 mln PLN ujemnego wpływu kursów walut. Nadal uwzględniamy temat sprzedaży nieruchomości. W ubiegłym roku przynosiła ona efekt pozytywny, teraz go nie ma, dlatego występuje korekta na minus. Przypomnę, że wyniki prezentujemy w notacji non-IFRS, czyli oczyszczone z jednorazowych zdarzeń, które związane były głównie z akwizycjami. Delta na wynikach organicznych wyniosła 215 mln PLN, a 33 mln PLN to wpływ działalności akwizycyjnej na zysk z działalności operacyjnej. Jeśli chodzi o zysk netto non-IFRS, jednorazowe zdarzenie, dotyczące sprzedaży nieruchomości to 11 mln PLN, natomiast 128 mln PLN to wzrost organiczny spółek z Grupy.

Patrząc na segmenty, z których delta wyniku na poziomie zysku netto non-IFRS jest największa, to od kilku kwartałów utrzymuje się podobny trend: największy wkład w przyrosty ma segment Asseco Poland i w okresie trzech kwartałów 2025 roku wyniósł on 88 mln PLN, 4 mln PLN dołożył segment Formula Systems, a 26 mln PLN delty przypada na segment Asseco International.

Patrząc na cały rachunek wyników, już wcześniej wspominaliśmy o 11% wzroście przychodów w ujęciu całkowitym, natomiast przychody z oprogramowania i usług własnych rosną o 12%. Po prawej stronie tabeli, z boku, zaprezentowane są dynamiki z wyłączeniem efektu różnic kursowych. Gdybyśmy zamrozili kursy walutowe, wówczas wzrost wyniósłby 13%.

Na poziomie EBITDA non-IFRS odnotowaliśmy 15% tempo wzrostu w ujęciu trzy kwartały do trzech kwartałów, przy jednoczesnej poprawie rentowności o 0,5 punktu procentowego, do 15,1%. W ujęciu kwartał do kwartału obserwujemy spadek rentowności, jednak nie należy się tym martwić. Wynika on z korekty dokonanej przez Asseco South Eastern Europe w związku z działalnością w Indiach. Chodzi o akwizycję, która została odpisana w tegoroczne wyniki. Gdyby tej akwizycji nie było, rentowność nie uległaby pogorszeniu.

Natomiast jak za chwilę spojrzymy na wyniki w ujęciu segmentowym, zobaczymy, że wciąż istnieją segmenty, w których rentowność istotnie się poprawia. Zysk z działalności operacyjnej non-IFRS wyniósł 1 445 mln PLN, przy dynamice 18%, byłaby ona na poziomie 19%, gdyby nie wpływ kursów walut. Oznacza to poprawę rentowności w ujęciu trzech kwartałów bieżącego roku do trzech kwartałów poprzedniego roku. Jednocześnie odnotowujemy istotny ujemny wpływ zdarzeń jednorazowych, wynikających z działalności M&A, co powoduje, że dynamika zysku z działalności operacyjnej jest nieco niższa i po trzech kwartałach 2025 roku wynosi 16%. Poniżej poziomu EBIT obserwujemy bardzo zbliżone wyniki na odsetkach, nieco większy ujemny wpływ transakcji walutowych oraz ujęte efekty hiperinflacji i pozostałe korekty.

Jeszcze przed konferencją otrzymaliśmy wiele pytań dotyczących efektywnej stawki podatkowej. Widać, że w ujęciu trzech kwartałów 2025 roku do trzech kwartałów przedniego roku stawka ta spadła o 0,8 p.p. W samym trzecim kwartale obserwujemy rzeczywiście istotny pozytywny wpływ z segmentu polskiego, głównie ze spółki matki. Ten korzystny efekt podatkowy wynika w głównej mierze z jednorazowego zdarzenia. Przez okres kredytowania nie mieliśmy możliwości zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów odsetek od kredytu zaciągniętego na skup akcji własnych, ponieważ odsetki te znajdowały się w koszyku kapitałowym, w którym nie było przychodów

pozwalających na ich efektywne rozliczenie podatkowe. W momencie, gdy doszło, czy też było już wiadomo, że dojdzie do transakcji sprzedaży akcji własnych, taka możliwość się pojawiła. W efekcie mogliśmy wykorzystać stratę podatkową z tego koszyka kapitałowego i to miało największy wpływ na efektywną stawkę podatkową w tym kwartale. Dodatkowo cały czas składamy wnioski o interpretacje podatkowe i staramy się prowadzić rozliczenia w sposób możliwie najbardziej racjonalny i zgodny z przepisami. Udało nam się również uzyskać pozytywną interpretację, która jest odmienna od tej, którą posiadaliśmy kilka lat temu. W związku z tym skorygowaliśmy już część rozliczeń podatkowych za lata, które najszybciej ulegałyby przedawnieniu, a kolejne korekty są w trakcie przygotowania. Te wyliczenia po prostu wymagają czasu. Stąd właśnie wynika tak istotny efekt widoczny na poziomie efektywnej stawki podatkowej.

Jeśli chodzi o udział w zyskach jednostek stowarzyszonych, należy pamiętać, że w trzecim kwartale 2024 roku mieliśmy jednorazowy pozytywny efekt z tytułu przeszacowania inwestycji w TSG na poziomie Formula Systems. Obecnie tego efektu już nie ma, stąd obserwowana różnica i wkład Formula Systems do wyników jest mniejszy niż to, do czego mogliśmy się przyzwyczaić, właśnie dlatego, że ten jednorazowy efekt w 2024 roku był istotny.

Zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej, raportowany zgodnie z MSR, wyniósł 453 mln PLN. Widać, że im niżej w rachunku wyników, tym dynamiki są wyższe. Wynika to z faktu, że najwyższe dynamiki występują w obszarach, w których konsolidujemy największy efektywny udział, czyli w uproszczeniu: w segmencie Asseco Poland, następnie w Asseco International oraz w Formula Systems.

Proszę teraz spojrzeć na wyniki spółki matki. Widać, że w przypadku Asseco Poland zarówno dynamika przychodów, jak i przede wszystkim dynamika zysku operacyjnego non-IFRS są bardzo dobre. W ujęciu trzech kwartałów rok do roku zanotowaliśmy 273 mln PLN zysku operacyjnego non-IFRS, w porównaniu do 201 mln PLN w analogicznym okresie 2024 roku. Jesteśmy bardzo dumni i zadowoleni z tych wyników. Asseco Data Systems również poprawia swoje wyniki. Na poziomie zysku operacyjnego non-IFRS osiągnęła 42 mln PLN, wobec niespełna 34 mln PLN w trzech kwartałach 2024 roku. Pozostałe spółki, które mamy zgrupowane w jedną linię, ze względu na mniejszą skalę działalności, również pokazują pozytywne zmiany. Warto zauważyć, że spółki, które miały pewne problemy w poprzednim roku, takie jak DahliaMatic, w tym roku odbudowały swoją pozycję i osiągają dobre wyniki. W efekcie cała ta linia wykazuje wyraźną poprawę.

W przypadku segmentu Formula Systems kolejny rekordowy kwartał odnotowała spółka Matrix IT i wydaje się, że już niemal co kwartał to mówimy. Te dynamiki wzrostu nas cieszą, szczególnie, że są osiągane przy zachowaniu czy nawet drobnej poprawie rentowności. Magic Software zanotował wyniki na podobnym poziomie jak w tym samym okresie poprzedniego roku. Przypomnę, że jesteśmy obecnie tuż przed fuzją tych dwóch spółek. Nasza percepcja Grupy Formula po sprzedaży i utracie kontroli nad Sapiensem, który pozostanie jednostką stowarzyszoną i będzie konsolidowany metodą praw własności, czyli jedną linią w rachunku zysków i strat, będzie trochę inna. Po fuzji Matrix IT i Magic Software będziemy prezentować już jako jedną grupę, a spodziewamy się, że w Magic Software pojawią się pewne korzyści operacyjne. Natomiast Grupa Michpał, która zadebiutowała na giełdzie w Tel Awiwie, wykazuje obecnie bardzo dobrą dynamikę i poprawia efektywność. Spodziewamy się, że w przyszłości Grupa będzie nadal rosła, utrzymując pozytywne tendencje.

Jeśli chodzi o segment Asseco International na rynku środkowoeuropejskim, Marek wspominał, że główną siłą napędową pozostaje subgrupa skoncentrowana na rozwiązaniach ERP. Jednocześnie do wyników coraz bardziej pozytywnie kontrybuuje core'owy obszar działalności, zwłaszcza ze Słowacji i Czech w ramach Grupy Asseco Central Europe. Na rynku Południowo-Wschodniej Europy obserwujemy organiczną poprawę w sektorze bankowym.

Wyniki w obszarze płatności byłyby również lepsze, gdyby nie przypisany do tego segmentu odpis działalności w Indiach. Na rynku zachodnioeuropejskim również odnotowujemy solidne wyniki, w szczególności Asseco PST, o których wcześniej już wspominaliśmy.

Jeśli chodzi o cashowość, jesteśmy również zadowoleni. W ujęciu LTM wskaźniki są wszędzie powyżej 100%. Najlepiej w tym ujęciu wypada segment Asseco Poland, gdzie wskaźnik konwersji gotówki wyniósł 114%, natomiast w segmencie Asseco International wynosi 107%, a w segmencie Formula Systems odnotowaliśmy 104% skashowanego wyniku. Sytuacja płynnościowa pozostaje stabilna. Choć w dwóch segmentach wciąż obserwujemy ujemną gotówkę netto, należy zauważyć, że zadłużenie w obu tych segmentach uległo zmniejszeniu. W Asseco Poland spłacamy kredyt inwestycyjny zgodnie z harmonogramem, natomiast w Formula Systems również sukcesywnie redukujemy zadłużenie. W przyszłości oczekujemy, że koszty długu również istotnie spadną.

Od jakiegoś czasu prezentujemy również Państwu ujęcie proporcjonalne, czyli pokazujemy, jak wyglądałyby nasze wyniki, gdybyśmy, co prawda niezgodnie z MSR, ale zgodnie z logiką właścicielską, uwzględnili efektywnie konsolidowany procent. Mamy analogiczne uzgodnienie jak w przypadku liczb MSR. Wychodząc od przychodów proporcjonalnych za 2024 rok, widać, że wpływ kursów walut jest mniejszy, ponieważ przychodów w walutach obcych jest mniej. Z tego tytułu odnotowaliśmy 40 mln PLN ujemnego wpływu. Przychody organiczne wyniosły 559 mln PLN, a z akwizycji 67 mln PLN. Na poziomie zysku z działalności operacyjnej non-IFRS wpływ kursów walut był niewielki, bo -4 mln PLN, przy czym zyski organiczne dodały 155 mln PLN, a wynik z akwizycji wyniósł -2 mln PLN.

Jeśli chodzi o proporcjonalny rachunek wyników, widać wyraźnie, że zarówno dynamiki, jak i rentowności są lepsze. Wynika to z faktu, że tam, gdzie konsolidujemy wyższy procent, wyniki charakteryzują się lepszą dynamiką i rentownością. Na poziomie przychodów z oprogramowania i usług własnych odnotowaliśmy wzrost o 12%, a rentowność EBITDA non-IFRS wzrosła o 1,1 p.p. Widać również, że w samym trzecim kwartale, w ujęciu proporcjonalnym, rentowność poprawiła się zarówno na poziomie zysku z działalności operacyjnej o 0,5 p.p. rok do roku, jak i w ujęciu narastającym, gdzie wzrost wyniósł 1,3 p.p.

Rzut oka na nasz bilans w ujęciu proporcjonalnym. Widać, że w przypadku Formula Systems efektywnie konsolidujemy znacznie mniej zadłużenia, natomiast w Asseco Poland konsolidujemy właściwie 100%. Sytuacja wydaje się więc bardzo bezpieczna. Przyglądamy się aktywnie kapitałowi pracującemu i staramy się efektywnie go wykorzystywać.

Jeśli chodzi o cash flow w ujęciu proporcjonalnym, również jest bardzo satysfakcjonujący i przewyższa wyniki w ujęciu skonsolidowanym. Skashowany wynik Grupy osiągnął poziom 112%, a z segmentów: Formula Systems 105%, Asseco International 110%, a Asseco Poland 115%.

Jeśli chodzi o portfel zamówień Grupy, w linii oprogramowanie i usługi własne, widzimy, że backlog w kursach stałych wynosi 12 461 mln PLN, co oznacza 13% wzrost na poziomie całej Grupy. W segmencie Asseco Poland wzrost wynosi 14%, głównie dzięki spółce matce, ale także Asseco Data Systems. W segmencie Asseco International portfel zamówień rośnie o 14%, a wzrost obserwujemy praktycznie we wszystkich subgrupach, przy czym najwyższe wartości notuje Asseco South Eastern Europe. W Formula Systems backlog rośnie o 12%, przy czym dynamika jest równomiernie rozłożona w poszczególnych subgrupach.

Dziękuję, możemy przejść do pytań.

AW:

Bardzo dziękuję Karolinie i Markowi za prezentację działań oraz wyników, które z nich wynikają w naszej Grupie. Przechodzimy teraz do Państwa pytań i postaramy się na nie odpowiedzieć. Zachęcamy również do przesyłania kolejnych pytań.

Inwestor 1:

Jak planują Państwo zagospodarować środki pieniężne ze sprzedaży akcji do TSS oraz ze sprzedaży Sapiens, której rozliczenie nastąpi w przyszłym roku. Większe akwizycje, dodatkowa dywidenda?

KR-B:

Jeśli chodzi o pierwszą część pytania, czyli środki ze sprzedaży akcji do TSS, to wpłynęły one już do nas. Staraliśmy się je ulokować w taki sposób, aby w przejściowym okresie optymalnie wykorzystać stopy depozytów. Docelowo, o czym wielokrotnie mówiliśmy, środki te zostaną przeznaczone na wypłatę dywidendy, najprawdopodobniej w dwóch transzach. Decyzję w tej sprawie podejmie walne zgromadzenie akcjonariuszy, a nie zarząd, ale naszą intencją jest właśnie takie podejście do tematu.

Jeśli chodzi o sprzedaż Sapiensa, transakcja prawdopodobnie dojdzie do skutku pod koniec grudnia lub na początku przyszłego roku, a rozliczenie nastąpi w tym samym czasie. Środki trafią do Grupy Formula, a decyzja o ich przeznaczeniu, czy na nowe akwizycje, alternatywne formy alokacji kapitału, czy dywidendę, zostanie podjęta na tym poziomie. Na ten moment nie chcemy wyprzedzać faktów. O sposobie wykorzystania tych środków poinformujemy, gdy decyzje zostaną podjęte.

Inwestor 2:

Jaka kwota wpłynie do Asseco z tytułu sprzedaży Sapiensa?

KR-B:

To pytanie jest pochodną tego, na które już starałam się odpowiedzieć. Trzeba rozróżnić dwie kwestie: wynik, jaki rozpoznamy na tej transakcji oraz kwotę, która faktycznie wpłynie do Spółki. Kwota wpływająca będzie zależała od decyzji podjętej na poziomie Formula Systems, ile z wyniku zostanie przekazane akcjonariuszom w postaci dywidendy. Jak tylko decyzja zostanie podjęta, niezwłocznie o tym poinformujemy.

Natomiast wynik rozpoznany na utracie kontroli nad Sapiensem również zostanie przedstawiony, w formie raportu bieżącego, gdy tylko go obliczymy. Trzeba pamiętać, że jego wysokość będzie zależna nie tylko od przychodów z transakcji, które już znamy, ale także od kosztów wynikających z wyceny aktywów netto na moment rozliczenia transakcji. Na kalkulacje te wpływają również różnice kursowe oraz podatki.

Wstępnie informowaliśmy, że wynik będzie istotnie pozytywny, jednak precyzyjne wyliczenie podamy niezwłocznie po jego ustaleniu.

Inwestor 2

Jakie są oczekiwania względem przychodów z wdrożenia KSeF w kolejnych kwartałach?

KR-B:

Przychody z tytułu wdrażania KSeF są trudne do oszacowania. Należy pamiętać, że KSeF jest często elementem większego projektu. Z pewnością jest to jeden z czynników, który powinien zwiększyć popyt na nasze produkty i usługi. Myślę, że efekt ten będzie widoczny we wszystkich sektorach, w których obowiązuje wdrożenie KSeF. Najbardziej intuicyjne miejsce to spółki dostarczające rozwiązania ERP i około ERP, np. Asseco Business Solutions. Jeśli chodzi o konkretne kwoty, na razie nie chciałabym się jeszcze wypowiadać.

Inwestor 3

Z czego wynika poprawa rentowności w spółce matce? Jak duży wpływ na ten wzrost ma AI?

KR-B:

Rzeczywiście poprawa rentowności w spółce matce jest istotna. Wynika to przede wszystkim z tego, że mamy obecnie dużo pracy i staramy się ją maksymalnie efektywnie wykorzystywać. W żadnym z naszych segmentów operacyjnych nie obserwujemy tzw. „wolnych przebiegów”. Projekty są realizowane z dużym wysiłkiem, co przekłada się na wzrost efektywności.

W 2023 roku, czy nawet pod koniec 2022 roku, sygnalizowaliśmy presję płacową oraz problemy z wypełnieniem wakatów. Te wyzwania wciąż istnieją, ale w znacznie mniejszym stopniu, a dzięki dobrze zaplanowanemu backlogowi na ten i przyszły rok łatwiej jest optymalnie alokować zasoby. Poprawa efektywności wynika więc zarówno z nadzwyczajnego wysiłku w niektórych obszarach, jak i z dobrego planowania. Dodatkowo obecny rok jest korzystny dla wszystkich naszych segmentów operacyjnych. Nie ma obszarów generujących straty, które obniżałyby wyniki. To efekt długoterminowej pracy nad efektywnością, dywersyfikacją przychodów i solidnym planowaniem.

W pewnym stopniu poprawa wyników wynika także z optymalizacji procesów i wykorzystania nowych technologii, w tym AI. AI wspiera nas przede wszystkim w dostarczaniu lepszej jakości oprogramowania, automatyzując testy, poprawiając procesy produkcji i zmniejszając liczbę zgłoszeń serwisowych, co podnosi efektywność operacyjną. Nie jesteśmy jednak w stanie podać jednej liczby, która dokładnie odzwierciedla wpływ AI na poprawę efektywności, ponieważ efekt jest rozproszony na wielu etapach produkcji i serwisu.

AW:

Myślę, że nadejdzie dobry moment, aby zaprosić na konferencję nasz zespół AI, który przedstawi prowadzone przez nas działania. Lider zespołu opowie o wdrożeniach, dostępnych rozwiązaniach oraz o tym, co już mamy w ofercie.

Inwestor 3:

Prośba o komentarz w sprawie odpisu w ramach Asseco International na spółki Touras, które nie tak dawno zostały dołączone do grupy oraz odpisu na spółkę Nextbank.

KR-B:

Jeśli chodzi o działalność w Indiach i Dubaju, czyli spółki z grupy Asseco South Eastern Europe, to rzeczywiście ta akwizycja w dużej mierze została odpisana w wynikach tego roku. Wpływ rozłożył się w rachunku wyników i bilansie w kilku miejscach. Efektywnie jednak na wynik netto Grupy Asseco wpływ nie jest znaczący i szacujemy go na około 3,5-4 mln PLN a poziomie skonsolidowanego zysku netto.

Wynika to z faktu, że przy zakupie spółek znacząca część płatności za pakiet kontrolny została odłożona w postaci zobowiązania warunkowego, które miało zostać uregulowane dopiero po osiągnięciu określonych wyników. W momencie, gdy Zarząd Asseco South Eastern Europe uznał, że akwizycja nie rokuje i najuczciwiej będzie dokonać odpisu, z jednej strony odpisano aktywa typu goodwill, należności i aktywa finansowe, a z drugiej strony skorygowano zobowiązanie warunkowe po stronie bilansu. Dzięki temu efekt netto nie jest aż tak znaczący.

Jeśli chodzi o Grupę Nextbank, nabyliśmy ją w 2018 roku, jako próbę wejścia w nieco inną działalność, de facto inwestycję w start-up. Liczyliśmy na przełom, który jednak nie nastąpił. W związku z tym na poziomie jednostkowego sprawozdania finansowego odpisaliśmy udzielone tej grupie pożyczki oraz inwestycje, natomiast w sprawozdaniu skonsolidowanym odpisaliśmy goodwill.

MP:

Nie chcemy, żeby to zabrzmiało, że w tej spółce dzieje się coś złego, bo tak nie jest. Dla przypomnienia, jest to spółka zarejestrowana w Polsce, w Krakowie, z oddziałem zależnym na Filipinach, produkująca oprogramowanie dla sektora bankowego. Software ten jest w pełni chmurowy i oferowany w modelu subskrypcyjnym.

Przez te lata spółka zrealizowała około 50 wdrożeń, tworząc solidną bazę klientów bankowych. W pewnym momencie pojawił się jednak problem: spółka zaczęła współpracować z bardzo dużymi bankami, w tym jeden z nich złożył przesadne obietnice dotyczące projektów IT. W odpowiedzi Nextbank przygotował stosunkowo duży zespół do realizacji tych potencjalnych zleceń, a następnie okazało się, że budżet i zapotrzebowanie na projekty zostały znacząco ograniczone. W efekcie ta część działalności przyniosła stratę. Wierzymy jednak, że spółka się odbuduje, a baza klientów będzie się powiększać. Obecnie przychody z subskrypcji pokrywają koszty bieżącej działalności, więc spodziewamy się, że w przyszłym roku zobaczymy pozytywny cash flow.

KR-B:

W takim przypadku będziemy obserwować wyłącznie pozytywne efekty. Jeszcze nie wspomniałam o skali odpisu, więc to uzupełnię: na poziomie jednostkowym wynosi on 25 mln PLN, natomiast w skonsolidowanym sprawozdaniu niemal 14 mln PLN.

Inwestor 1:

Czy możemy oczekiwać dodatkowej dywidendy ze środków sprzedaży akcji do TSS jeszcze w tym roku?

KR-B:

Mamy dziś 2 grudnia. Jeśli chodzi o dywidendę, musiałyby to być dywidenda zaliczkowa. Wciąż czekamy na rejestrację zmian statutu w KRS. Zmiany zostały oczywiście przegłosowane na ostatnim WZA, ale konieczne są jeszcze formalności. Wydaje się, że dywidenda zostanie wypłacona w okolicach standardowego dnia dywidendy. Nie chcę jednak wyprzedzać faktów, ponieważ decyzje nie zostały jeszcze podjęte i leżą one w gestii naszych akcjonariuszy. Na dziś nie mamy technicznej możliwości wypłaty, ponieważ zmiany statutu nie zostały jeszcze zarejestrowane w KRS.

Inwestor 4:

Jak postrzegają Państwo perspektywy dla segmentu Asseco Poland na 2026 rok?

KR-B:

Wyniki, które wypracowujemy w 2025 roku są bardzo pozytywne i napawają optymizmem. Duża część tych projektów będzie kontynuowana w 2026 roku. Jesteśmy oczywiście w fazie budżetowania, ale nie ma nic, co wskazywałoby na powody do niepokoju w segmencie polskim na przyszły rok. Wręcz przeciwnie. Widać to także po backlogu, który w spółce nadal rośnie w bardzo przyzwoitym tempie.

Jeśli uda nam się kontynuować pracę nad poprawą efektywności, perspektywy na przyszły rok wydają się bardzo dobre. Nie oznacza to jednak, że mogę w tym momencie obiecać, że wyniki będą porównywalne z tymi z 2025 roku. Ten rok jest wyjątkowo dobry i częściowo wynika z dobrego momentum. Na ten moment najważniejsze jest dobre dostarczanie kontraktów, dalsza praca i koncentracja na efektywności. Pozyskiwanie nowych kontraktów i realizacja projektów przebiegają obecnie stabilnie, więc nasze wysiłki możemy skoncentrować na jakości i efektywności pracy naszego zespołu.

Inwestor 3:

Uprzejmie proszę o możliwie jak najszybsze udostępnienie nagrania z prezentacji wynikowej na stronie relacji inwestorskich grupy.

AW:

Oczywiście, udostępnimy nagranie możliwie jak najszybciej, zarówno w wersji polskiej, jak i angielskiej. Dziękujemy za wszystkie przesłane pytania i zachęcamy do kontaktu z naszym działem relacji inwestorskich.

Zapraszamy również na konferencje inwestorskie, w których będziemy uczestniczyć. W tym tygodniu bierzemy udział w konferencji w Pradze – Wood Winter Wonderland. Zapraszamy też na kolejne konferencje wynikowe. Już teraz zapraszamy na konferencję poświęconą wynikom całego roku, na której obecny będzie również Prezes Adam Góral. Przesyła on Państwu serdeczne pozdrowienia. Pozdrawiamy i zapraszamy na konferencję z udziałem Prezesa Adama Górala. Bardzo dziękujemy.