

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za Q1 2024

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW):

Dzień dobry. Witamy Państwa bardzo serdecznie na spotkaniu poświęconym wynikom Grupy Asseco za I kwartał 2024 roku. Przepraszamy za opóźnienie z powodów technicznych. Tradycyjnie nasze spotkanie będzie podzielone na dwie części. Na początku przedstawimy Państwu naszą działalność i wyniki finansowe. W drugiej części odpowiemy na pytania. W dzisiejszej konferencji tradycyjnie udział bierze Karolina Rzońca-Bajorek, CFO Grupy i Wiceprezes Zarządu Asseco Poland oraz Marek Panek, Wiceprezes Zarządu Asseco Poland. Zaczynamy od prezentacji Marka Panka.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP):

Witam Państwa bardzo serdecznie. Cieszę się, że przychodzimy w dobrych nastrojach, a mamy ku temu powody. I kwartał 2024 roku uważamy za bardzo dobry okres dla całej Grupy Asseco – zarówno pod względem finansowym, jak i biznesowym. Właściwie wszystkie segmenty i obszary, w których działamy zaliczyły ten okres do bardzo udanych. Cieszymy się, tym bardziej że działamy w trudnym i nieprzewidywalnym środowisku biznesowym. Wiemy, co dzieje się w krajach ościennych. Mówię tu o Ukrainie, czy o ostatnich wydarzeniach na Słowacji. Mam na myśli również wojnę w Izraelu. To wszystko oczywiście nie pomaga i niesie ze sobą ryzyko biznesowe. Tym bardziej cieszymy się, że dobrze rozpoczęliśmy bieżący rok.

Na slajdzie widzimy podstawowe parametry naszego rachunku wyników. Sprzedaż ukształtowała się na poziomie 4 250 mln PLN, zysk operacyjny wyniósł 501 mln PLN, zysk netto non-IFRS 137 mln PLN, a raportowany zysk netto 125 mln PLN – tutaj obserwujemy 16% wzrost. Zwracamy uwagę na znaczący wpływ na nasze wyniki różnic kursowych, które pokazaliśmy po I kwartale 2024 roku. Monitorujemy nasz biznes w oryginalnych walutach. Pamiętajmy o tym, że około 90% przychodów Grupy Asseco to sprzedaż naszych spółek zagranicznych, która odbywa się w walutach innych niż złotówka. Konsolidując wyniki przeliczamy je na złotówki. W tym kwartale, podobnie jak w ostatnich kilku okresach, różnice kursowe były zauważalne. Wyłączając efekt różnic kursowych, obserwowalibyśmy 8% wzrost przychodów, a wzrost EBIT non-IFRS wyniósłby 9%. To wszystko sprawia, że od strony finansowej jesteśmy z tych wyników bardzo zadowoleni. Jest to też konsekwencją naszego ponad 30-letniego doświadczenia i faktu, że jesteśmy bardzo dobrze zdywersyfikowani: geograficznie, sektorowo i produktowo. Nasz biznes oparty jest na bardzo zdrowych, stabilnych fundamentach, zbudowanych na własnym oprogramowaniu i usługach.

Pewne nadzieje, nie wiem czy już na ten rok, ale na pewno na kolejne lata, stwarzają dla nas środki unijne, które docierają do Polski i zapewne trafią do instytucji, które będą po nie aplikowały w celu realizacji określonych projektów. Oczywiście wiąże się one z procesami, przetargami, czy różnego rodzaju postępowaniami. Będziemy w nich startować. Myślę, że jako firma, która ma ponad 30-letnie doświadczenie i historię pokazującą, że potrafimy realizować projekty skutecznie i w terminie, będziemy ważnym beneficjentem środków, które trafią do Polski.

Tradycyjnie podsumuję działalność biznesową naszej Grupy. Zaczę od tego, co działo się w poszczególnych segmentach geograficznych. W segmencie Asseco Poland zanotowaliśmy 11% wzrost sprzedaży. W tym przypadku różnice kursowe nie pojawiają się. To jest czysto organiczny wzrost, ponieważ nie zrealizowaliśmy w minionym okresie akwizycji w tym segmencie. Cieszymy się, ponieważ jest to zdrowy biznes. Zwracamy uwagę na bardzo dynamiczny wzrost przychodów w dwóch obszarach: finansach i instytucjach publicznych. Rozwinę to szerzej przy omawianiu poszczególnych grup produktów.

W segmencie Asseco International widzicie Państwo 3% spadek sprzedaży, ale pamiętajmy tutaj o efekcie różnic kursowych. W walutach oryginalnych, czyli w euro, Asseco International rośnie o 5%. Podkreślamy dobrą sytuację w Asseco South Eastern Europe oraz w obszarze ERP, który działa w ramach Grupy Asseco Enterprise Solutions.

W przypadku segmentu Formula Systems pamiętajmy, że jest on największym kontrybutorem do przychodów Grupy i odpowiada za 66% skonsolidowanej sprzedaży. Widzimy tutaj 4% spadek, ale w oryginalnych walutach byłby to 9% wzrost. Należy o tym pamiętać, chcąc ocenić rozwój biznesu w tej części Grupy Asseco. Podkreślamy dobre wyniki Matrix IT. Nasza izraelska spółka miała najlepszy kwartał w swojej historii, biorąc pod uwagę wyniki w oryginalnej walucie, w której raportuje Matrix, czyli w szeklach izraelskich. Cieszymy się również z wyników działalności Sapiensa. Ta spółka również miała bardzo dobry kwartał, szczególnie na głównych rynkach, na których działa, czyli w Europie i Ameryce Północnej. Kolejny slajd, dotyczący naszego nowego ujęcia proporcjonalnego, omówi Karolina.

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

Chcielibyśmy Państwu zaprezentować nowe ujęcie prezentacji naszych przychodów. Na konferencji dotyczącej wyników za 2023 rok mówiliśmy o tym, że będziemy zmieniać sposób ich przedstawiania. Dotyczy to również innych pozycji rachunku wyników. Na slajdzie pokazujemy Państwu jak wyglądałyby przychody z I kwartału 2023 roku pokazywane w nowym ujęciu. To jest tak naprawdę przemapowanie danych porównywalnych. Na kolejnych slajdach prezentujemy ujęcie po prawej stronie tabeli. Na poprzedniej konferencji tłumaczyliśmy częściowo na czym polega zmiana. Do tej pory pokazywaliśmy Państwu przychody w podziale na tzw. end customer. Oznacza to, że w tym ujęciu mniej istotne było to, co sprzedajemy, a istotniejsze było to, do kogo. I w ten sposób przychody były podzielone na sektor finansów i bankowości, instytucji publicznych i przedsiębiorstw. Natomiast obecnie wydzielamy grupy produktów i tym samym istotne jest, co sprzedajemy. Największa wolumenowo zmiana polega na tym, że w przychodach z rozwiązań, czy to dla finansów, dla instytucji publicznych, rozwiązań ERP, czy pozostałych rozwiązaniach IT, nie znajdziemy przychodów z infrastruktury. Wszędzie tam, gdzie mamy projekt, w którym częściowo przychody są generowane na sprzedaży infrastruktury, przychody te zostają wydzielone do osobnej kategorii. To oczywiście powinno pomóc Państwu w budowie modeli, czy śledzeniu rentowności. Celem Asseco jest zarabianie i generowanie marż na sprzedaży własnych rozwiązań. Działalność w zakresie sprzedaży infrastruktury jest działalnością komplementarną, więc nie możemy z niej w całości zrezygnować. W części projektów musimy dostarczać infrastrukturę, natomiast marżowość tego strumienia przychodów jest oczywiście inna. Druga zmiana polega na tym, że do instytucji publicznych dodajemy rozwiązania dla utilities. Tu uwzględniamy głównie energetykę, która podlega pod reżim prawa zamówień publicznych i gdzie dostarczamy projekty fixed price, duże wdrożenia, których natura jest bardzo zbliżona do realizowanych dla innych instytucji publicznych, stąd taka logika zmiany. Myślę, że jest jasne, co znajduje się w grupie produktów rozwiązania ERP. W pozostałych rozwiązaniach IT zawarliśmy pozycje, które nie znalazły się w pozostałych kategoriach. Tutaj będzie głównie telekomunikacja, czy rozwiązania z zakresu usług zaufania, czyli np. podpis elektroniczny.

MP:

Myślę, że ta zmiana prezentacji jest z korzyścią dla wszystkich. Mamy wrażenie, że będą Państwo mogli lepiej rozumieć nasz biznes, lepiej budować własne modele, także się do tego podziału przyzwyczajajmy. Będziemy się tego wspólnie uczyć. Jeśli będziecie Państwo mieli pytania dotyczące tego nowego ujęcia, to oczywiście zapraszamy, będziemy do dyspozycji.

Kontynuując dalszą część prezentacji, omówię slajd pokazujący podział przychodów na nowe grupy produktów. Tutaj krótki komentarz. Widzicie Państwo, że największą część przychodów stanowią rozwiązania dla finansów. Tutaj jest zarówno bankowość, jak i ubezpieczenia, firmy leasingowe i wszystko to, co mieści się pod szyldem finansów, przy czym ograniczone do własnego software'u i usług. Wyłączona jest infrastruktura. Na drugiej pozycji znajduje się infrastruktura, czyli ta działalność, która jest przez nas mniej lubiana. Natomiast z różnych powodów ją kontynuujemy i stanowi ona dzisiaj 24% przychodów Grupy. Na trzecim miejscu mamy rozwiązania dla instytucji publicznych, które stanowią blisko 20% skonsolidowanych przychodów. Na czwartym miejscu są pozostałe rozwiązania IT, a na kolejnym rozwiązania ERP, których udział w sprzedaży wynosi 9%.

Podkreślamy naszą dywersyfikację, jeśli chodzi o grupy klientów. Nie jesteśmy w żaden sposób uzależnieni od pojedynczych klientów. Top 10 klientów całej Grupy odpowiada za 11% naszych przychodów, a udział największego klienta Grupy stanowi około 2% sprzedaży.

Omówię naszą działalność w poszczególnych grupach produktów. Zaczniemy od rozwiązań dla finansów. Przychody Grupy z tego obszaru wyniosły 1 322,9 mln PLN i to jest porównywalny poziom do przychodów z tego samego okresu zeszłego roku. Pamiętajmy, że prezentujemy tutaj sprzedaż w kursach zmiennych, czyli raportowane wyniki. W oryginalnych walutach byłyby to odpowiednio większe liczby. W segmencie Asseco Poland osiągnęliśmy blisko 20% wzrost i jest to związane przede wszystkim z naszą działalnością w sektorze bankowym w Polsce oraz faktem, że mamy bardzo stabilną, dużą grupę klientów, szeroki, zdrowy strumień przychodów z utrzymania oraz rozwoju naszych systemów. W tym obszarze realizujemy w tej chwili trzy duże projekty wdrożenia systemów core'owych w bankowości. Uwzględniamy tutaj też systemy leasingowe z Asseco Data Systems. Cieszymy się, ponieważ ta działalność rośnie w szybkim tempie – około 25% w ujęciu rok do roku. Natomiast to jest oczywiście dużo mniejsza skala w porównaniu z bankowością. W segmencie Asseco International sprzedaż w obszarze finansów była na zbliżonym poziomie jak w I kwartale 2023 roku. W oryginalnej walucie obserwowalibyśmy mniej więcej 4-5% wzrosty. Sprzedaż ukształtowała się na poziomie 339,9 mln PLN i została wygenerowana w istotnej części w Grupie Asseco South Eastern Europe. Cieszymy się, ponieważ wzrosty były najbardziej dynamiczne, zarówno w obszarze payment, jak i w obszarze rozwiązań core'owych i omnichannel dla sektora bankowego. Na koniec segment Formula Systems i blisko 847 mln PLN przychodów. Głównym graczem w omawianym sektorze jest Sapiens i tak jak już mówiłem, spółka ta bardzo dobrze sobie radzi na wszystkich rynkach, na których działa. Przypomnę, że Sapiens jest firmą globalną, której przychody pochodzą w 90% spoza Izraela: 50% z Europy, a 40% ze Stanów Zjednoczonych i na tych rynkach głównie działalność Sapiensa się rozwija.

Kolejną grupą naszych rozwiązań są rozwiązania dla instytucji publicznych. Tutaj zanotowaliśmy 820,5 mln PLN przychodów. Sprzedaż ukształtowała się na podobnym poziomie jak w zeszłym roku. W Polsce obserwowaliśmy, bardzo przyzwoity, 9% wzrost. W tej grupie uwzględniamy rozwiązania dla administracji centralnej i samorządowej, ale też dla służby zdrowia. W obszarze instytucji publicznych od lat realizujemy długoterminowe projekty. Jesteśmy związani umowami z bardzo dużymi instytucjami. Na slajdzie wymieniono kilka przykładowych. Cieszy nas fakt, że podpisujemy nowe kontrakty. Biorąc pod uwagę perspektywy związane ze środkami z Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększania Odporności (KPO), jesteśmy optymistami, jeśli chodzi o przyszłość. Cieszymy się 3% wzrostem przychodów w segmencie Asseco International. W walutach oryginalnych byłyby to jeszcze większy wzrost. Tym bardziej, że jak pamiętacie Państwo sygnalizujemy od kilku kwartałów pewną stagnację na rynku słowackim oraz czeskim i w tym przypadku 3% wzrost to jest bardzo dobry prognostyk. W segmencie Formula Systems przychody w tym obszarze wyniosły 485,6 mln PLN. W walutach oryginalnych zanotowano kilkuprocentowy wzrost. Głównymi

graczami w tym segmencie są Matrix IT i Magic Software, które realizują projekty zarówno dla instytucji publicznych, jak i służby zdrowia.

W grupie produktów rozwiązania ERP przychody ze sprzedaży wyniosły 372,1 mln PLN, co oznacza 1% wzrost. Proszę się nie martwić 5% spadkiem w segmencie Asseco Poland. Dotyczy to bardzo małej skali, ponieważ do tej grupy zaliczana jest tylko sprzedaż ze spółki DahliaMatic, która działa w Polsce i wdraża rozwiązania ERP firm trzecich, czyli Oracle, Microsoft i SAP. Nasze rozwiązania ERP prezentujemy głównie w segmencie Asseco International – chodzi o działalność prowadzoną pod parasolem Asseco Enterprise Solutions. W tym obszarze zaobserwowaliśmy wzrost i sprzedaż wyniosła 225,2 mln PLN. Na koniec omówię segment Formula Systems, gdzie skala jest już mniejsza i przychody wyniosły 132,1 mln PLN. Głównym graczem w tym obszarze jest Matrix IT, który ma własny system ERP o nazwie Tafnit, ale posiada również business unit, który zajmuje się wdrażaniem systemów ERP firm trzecich.

W grupie produktów pozostałe rozwiązania IT zanotowaliśmy 715,8 mln PLN przychodów. W Polsce obserwowaliśmy 8% wzrost. Tutaj uwzględniany jest głównie sektor telekomunikacji. Cieszymy się z tego wzrostu, zawiera się tu przede wszystkim projekt realizowany dla Grupy Polsat Plus. Nie martwmy się procentowym spadkiem w segmencie Asseco International, ponieważ tutaj skala jest bardzo mała: 23 mln PLN przychodów. Obserwujemy wyraźny spadek, ale to jest efekt wysokiej bazy w zeszłym roku, kiedy kończyliśmy pewne duże projekty, kwalifikowane do tej grupy produktów. Głównym kontrybutorem w tej grupie produktów jest segment Formula Systems, którego przychody wyniosły 640,9 mln PLN. Najistotniejszymi graczami w tym segmencie są Matrix IT i Magic Software. Jeśli chodzi o Matrix IT, to w tej grupie produktów uwzględniane są dedykowane rozwiązania, które ciężko zakwalifikować do typowych ERP. Magic Software produkuje i sprzedaje swoją platformę do developmentu aplikacji mobilnych. W tej spółce jest też duży business unit związany z outsourcingiem zasobów, który działa głównie na rynku amerykańskim. To wszystko z mojej strony. Bardzo dziękuję i oddaję głos Karolinie.

KR-B:

Na początek przedstawię nasze wyniki w I kwartale 2024 roku z lotu ptaka. Osiągnęliśmy 4 250 mln PLN przychodów, co przekłada się na 10% CAGR w okresie 5 lat. Jeśli chodzi o oprogramowanie i usługi własne, to sprzedaż wyniosła 3 298 mln PLN. EBITDA non-IFRS wyniosła 645 mln PLN, CAGR w okresie 5 lat był na podobnym poziomie jak w przypadku przychodów. EBIT non-IFRS wyniósł ponad 0,5 mld PLN. W tym przypadku 5-letni CAGR był nawet wyższy i wyniósł 12%. Zysk netto non-IFRS ukształtował się na poziomie 137 mln PLN, a 5-letni CAGR wyniósł 10%.

Na kolejnym slajdzie prezentujemy uzgodnienie przychodów, które wygenerowaliśmy w I kwartale 2024 roku i I kwartale 2023 roku. Na wykresie widoczny jest istotny negatywny wpływ kursów walut. Przypomnę, że w ujęciu rok do roku złotówka umocniła się zarówno do euro, jak i do dolara, odpowiednio o 8% i 10%. Umocnienie jest dość istotne i przekłada się na negatywny efekt, który pomniejszył nasze przychody o 432,3 mln PLN. Wyniki wygenerowane organicznie w walutach stałych były wyższe o 307,2 mln PLN, a 39,5 mln PLN to wpływ akwizycji.

Jeśli chodzi o zysk operacyjny w ujęciu non-IFRS, to wychodząc od wyniku za I kwartał 2023 zanotowaliśmy negatywny wpływ kursów walut w wysokości 36,2 mln PLN. 14,0 mln PLN to dodatkowy zysk ze sprzedaży nieruchomości we Wrocławiu. Ta nieruchomość była zaklasyfikowana jako przeznaczona do sprzedaży już jakiś czas temu. Natomiast operacyjnie generowała ona koszty, ponieważ nasi pracownicy swoją pracę świadczyli już w innym budynku, który jednocześnie wynajęliśmy. Z tego względu spodziewamy pozytywnego długoterminowego efektu w postaci oszczędności kosztowych. 21,8 mln PLN to wpływ wyników organicznych i 7,9 mln PLN to wpływ z akwizycji. To wszystko przekłada się na ponad 0,5 mln PLN wyniku z działalności operacyjnej non-IFRS.

Jeśli chodzi o zysk netto, to należy pamiętać o tym, że od III kwartału 2023 roku, a w pełni już właściwie od IV kwartału 2023 roku mamy w spółce-matce kredyt zaciągnięty na buy back. Ten kredyt generuje rocznie koszty odsetkowe w okolicach 60 mln PLN. W I kwartale 2024 roku ten koszt jest ujęty i skutkuje 15,7 mln PLN ujemnego wpływu na zysk netto. Sprzedaż nieruchomości, którą omawiałam przy wykresie dotyczącym EBIT-u, miała pozytywny wpływ na wynik netto w wysokości 11,3 mln PLN. 21,8 mln PLN to wynik organiczny Grupy. To wszystko przekłada się na 136,6 mln PLN zysku netto non-IFRS za I kwartał 2024 roku.

Rzut oka na skonsolidowany P&L. Po prawej stronie slajdu prezentujemy Państwu wzrosty z wyłączeniem efektu różnic kursowych na poszczególnych poziomach rachunku wyników. To, co nas cieszy, poza tym, że notujemy wzrosty w kursach stałych, to poprawa rentowności. Jest ona widoczna na poziomie zysku z działalności operacyjnej. Oczywiście, żeby ją benchmarkować, trzeba zdjąć wpływ sprzedaży nieruchomości w Asseco Poland. Na poziomie zysku z działalności operacyjnej non-IFRS rentowność w I kwartale, po wyłączeniu tego wpływu, wyniosła 11,5% i to jest dobry prognostyk na przyszłość. To, co widzimy poniżej EBIT-u, to oczywiście wynik na odsetkach, obciążający nas bardziej niż w I kwartale ubiegłego roku, a także dodatni wpływ transakcji walutowych. Bardzo podobny wpływ hiperinflacji z Turcji. W minionych okresach mówiliśmy o tym, że to jest one-off, natomiast temat hiperinflacji jest już z nami dobrych kilka kwartałów. Widzimy, że ten wpływ jest podobny. Nieco niższa efektywna stawka podatkowa jest efektem wykorzystania ulg podatkowych w większej skali, głównie w segmencie Asseco Poland oraz lepszej kontrybucji spółek, które konsolidujemy metodą praw własności. To wszystko przekłada się na raportowany zysk netto w wysokości 125,2 mln PLN. Patrząc na taki ogólny obrazek, myślę, że można powiedzieć, że liczby na poziomie netto są bardzo porównywalne w ujęciu rok do roku. W I kwartale 2024 roku mieliśmy 15,7 mln PLN ujemnego wpływu odsetek oraz 14 mln na poziomie EBIT i 11 mln PLN na poziomie netto pozytywnego wpływu ze sprzedaży nieruchomości – można powiedzieć, że te liczby się kompensują. W związku z tym 125,2 mln PLN zaraportowane w I kwartale 2024 roku oraz 108 mln PLN w I kwartale zeszłego roku można uznać za porównywalne wielkości.

Jeśli popatrzymy na sytuację w poszczególnych spółkach w Grupie, to szczególnie cieszy nas fakt, że dynamiczniej rosną podmioty, w których konsolidujemy większy procent na poziomie zysku netto. Tutaj mam na myśli w szczególności segment Asseco Poland i bardzo dobre wyniki finansów i bankowości oraz sektora publicznego w spółce-matce. Przyzwoite, stabilne wyniki zanotowało Asseco Data Systems. Kontrybucja z pozostałych spółek segmentu wyniosła 5 mln zł na poziomie EBIT-u.

Jeśli chodzi o segment Formula Systems, to rekordowy I kwartał na wszystkich poziomach rachunku wyników zanotował w walucie oryginalnej Matrix IT. Trochę gorsze wyniki Magic Software są głównie związane z tym, że spółka ta utraciła dużego klienta w Stanach Zjednoczonych, spadło tam zatrudnienie i stąd trochę gorsze organiczne wyniki, także w dolarach. Natomiast Sapiens rośnie w dolarach i myślę, że można mówić o bardzo przyzwoitym kwartale w wykonaniu tej spółki.

Jeśli chodzi o segment Asseco International i rynek środkowoeuropejski, to dalej motorem wzrostu jest obszar ERP – tutaj zarówno Polska jak i Niemcy. Stabilizuje się sytuacja w sektorze publicznym w Czechach. Cieszy nas szczególnie stabilizacja sytuacji na dużym projekcie, który w zeszłym roku generował stratę. Myślę, że to jest taki moment, kiedy możemy mówić, że ta strata nie będzie już widoczna w wynikach tego roku. Taką mamy nadzieję. Zobaczymy jak się sytuacja rozwinie. Na razie wygląda to dość optymistycznie. Jeśli chodzi o Słowację, to do niedawna wydawało się, że sytuacja jest stabilna, jeśli chodzi o sektor publiczny. Natomiast teraz należy poczekać i zobaczyć jak sytuacja się rozwinie. Po stronie operacyjnej, powiedziałabym, że nie ma większego problemu

z dostarczaniem projektów, ale trzeba mieć na uwadze, że zawsze po stronie klienta ktoś projekt musi odebrać. Niestabilna sytuacja polityczna jest zawsze jakąś perturbacją w tym procesie.

Jeśli chodzi o rynek Południowo-Wschodniej Europy, czyli nasze Asseco South Eastern Europe, to myślę, że warte podkreślenia są bardzo dobre wyniki w payment'cie, gdzie motorem wzrostów jest głównie e-commerce. Dobre wyniki zanotowano w bankowości, głównie w obszarze rozwiązań omnikanałowych. Natomiast trochę gorsze były wyniki w segmencie rozwiązań dedykowanych. Myślę, że tutaj nie ma się czym martwić i nasze bałkańskie spółki rosną w sposób zadowalający.

W przypadku rynku zachodnioeuropejskiego, warte podkreślenia są dobre wyniki Asseco PST. Tutaj klaruje się współpraca na linii Asseco PST – bankowość w Polsce. Składane są pierwsze wspólne oferty. Myślę, że jest to dobrą informacją.

Omówię teraz sytuację gotówkową. Cash flow za sam I kwartał tego roku w porównaniu do I kwartału 2023 roku jest również lepszy. W ujęciu LTM jest bardzo zadowalający. Wskaźnik konwersji gotówki wyniósł 121% na poziomie całej Grupy. Jak widzimy, w każdym segmencie kształtował się powyżej 100%. Być może, jeśli Państwo analizowaliście wyniki bardziej szczegółowo, zwłaszcza w spółce-matce, dla której liczby raportowane są osobno, to zauważyliście, że cash flow w porównaniu do IV kwartału ubiegłego roku jest troszkę gorszy. Wynika to z naszego naturalnego cyklu ściągania należności. Zakładam, że II kwartał to znów będzie moment, kiedy nastąpi fakturowanie tematów, które dzisiaj widzimy w wycenie projektów, a w III kwartale nastąpi przepływ gotówki. Podkreślam natomiast, że sytuacja gotówkowa jest bardzo stabilna. W samej spółce-matce na ten moment mamy ponad 300 mln PLN środków pieniężnych, w całym segmencie 378,5 mln PLN. Widzimy też istotne salda w pozostałych segmentach. Gotówka netto trzymana jest w Asseco International. Na pozycję płynnościową Asseco Poland oczywiście ma wpływ zaciągnięty kredyt, zupełnie spokojnie na ten moment obsługiwany.

Omawiając wyniki za 2023 rok, zaproponowaliśmy Państwu analizowanie nas w ujęciu proporcjonalnym. W naszym raporcie również znajduje się to ujęcie. Pokazuje ono jak wyglądałyby nasze wyniki, gdybyśmy mnożyli każdy poziom rachunku wyników procentem własności efektywnie utrzymanym w danej spółce. W tym ujęciu widać, że rentowność Grupy jest nawet lepsza. Jest to oczywiście spowodowane faktem, że szybciej rosną te spółki, w których mamy większy udział. Generalnie one generycznie mają większą rentowność. Przypomnę, że zawsze na poziomie operacyjnym największą rentowność miał segment Asseco Poland, potem Asseco International i dopiero na trzecim miejscu był segment Formula Systems. Na slajdzie prezentujemy również wyłącznie wpływu różnic kursowych i po prawej stronie widać, że w ujęciu proporcjonalnym przychody rosły o 9% w kursach stałych, zysk z działalności operacyjnej non-IFRS o 19%, a IFRS-owy zysk z działalności operacyjnej o 23%.

Prezentujemy Państwu również sytuację płynnościową w ujęciu proporcjonalnym. W segmencie Asseco Poland liczby się nie zmieniają, ponieważ tutaj mamy właściwie we wszystkich spółkach 100% udział. Natomiast w segmentach Asseco International i Formula Systems pokazywane liczby są mnożone przez efektywne procenty udziału.

Na kolejnym slajdzie prezentujemy nasz portfel zamówień. Od dwóch lub nawet więcej lat pokazujemy backlog w dwóch ujęciach: w kursach stałych i kursach zmiennych. Widzimy, że w kursach zmiennych trend jest podobny do pokazywanego przez cały ubiegły rok. W minionych kwartałach pokazywaliśmy nawet ujemne dynamiki lub kształtujące się w okolicach zera. Podobną sytuację obserwowaliśmy w minionym kwartale. To, co nas szczególnie cieszy to fakt, że backlog w kursach stałych rośnie o 7%, a najbardziej dynamiczny wzrost obserwujemy w segmencie

Asseco Poland i wynosi on 10%. W segmencie Asseco International portfel zamówień jest wyższy o 8% a w segmencie Formula Systems o 6%. W segmencie Formula Systems, dokładnie w Sapiensie, nastąpiła niewielka zmiana podejścia do tego, co uwzględniane jest jako backlog. W zeszłym roku mieliśmy taką korektę w Matrix IT. Porównując portfel zamówień w ujęciu like for like, dynamika w segmencie Formula Systems byłaby też trochę wyższa. Nie ma tu powodów do niepokoju. Jeśli chodzi o backlog w segmencie Asseco Poland to kolejno najdynamiczniej rośnie segment publiczny, w drugiej kolejności finanse i bankowość, a na trzecim miejscu przedsiębiorstwa. Trend jest analogiczny jak prezentowany na konferencji dotyczącej wyników 2023 roku. To wszystko z mojej strony, bardzo dziękuję.

AW:

Bardzo dziękuję Karolinie za podsumowanie naszych mocnych wyników i dobry outlook na kolejne kwartały tego roku. Dziękuję Markowi za podsumowanie działalności. Dla przypomnienia, na Państwa ekranach widoczny jest panel czatu, w którym można zadawać pytania. Nasza konferencja jest dziś dostępna w języku polskim i języku angielskim. Zapraszamy więc do zadawania pytań także te osoby, które oglądają nas za granicą.

Inwestor 1:

Dzień dobry, gratuluję mocnych wyników. Jakiej skali przychody i wyniki mają spółki na rynku polskim, o których wspominaliście na konferencji dla dziennikarzy w kontekście możliwych akwizycji? Cytat z PAP: „Mamy trzy firmy na polskim rynku, gdzie jesteśmy na etapie negocjacji warunków transakcji”.

MP:

Tak, rzeczywiście. Zaznaczę tylko, że rozmawiając z dziennikarzami trochę chłodziliśmy nastroje, mówiąc, że jesteśmy na etapie rozmów o cenie. Faktycznie rozmawiamy dość konkretnie z trzema spółkami. Przy czym nie są to duże podmioty. Są to spółki z przychodami rzędu: pierwsza około 30 mln PLN, a dwie pozostałe dużo mniejsze, o sprzedaży poniżej 10 mln PLN. Niemniej jednak są to podmioty ciekawe z perspektywy produktowo-kompetencyjnej. Dziennikarzom mówiliśmy też, że zdarza się tak, że prowadzimy wiele rozmów, które kończą się właśnie na tym etapie, czyli na rozmowach o wycenie. Cały czas widzimy, że oczekiwania przedsiębiorców są dość wysokie. Konkurujemy z funduszami, które mają środki i potrzebują je wydawać. Konkurencja jest z ich strony spora. Zobaczymy więc jak to się potoczy. Chcielibyśmy oczywiście dokonać tych akwizycji, ale będziemy też uważać mocno na cenę.

Inwestor 2:

Kiedy spółka podejmie decyzję co do losu skupionych akcji własnych?

KR-B:

Zgodnie z tym, co mówiliśmy na konferencji podsumowującej 2023 rok, nie czujemy w tym zakresie presji czasowej. Obserwujemy sytuację na rynku kapitałowym i w skali makro. Na stole leżą dziś wszystkie scenariusze i na ten moment nie chciałabym podawać precyzyjnej daty, kiedy jakaś decyzja może zostać podjęta. Rezerwujemy sobie czas żeby podjąć najlepszą możliwą decyzję dla naszych inwestorów. Może nam to jeszcze zająć jakiś czas.

Inwestor 3

Czy jesteście w stanie oszacować jakiej wielkości kontrakty ze środków unijnych mogą pojawić się w 2025 i 2026 roku?

AW:

Trudno jest określić jakie to będą kontrakty. Możemy się tutaj odnieść do szans rynkowych, ponieważ KPO może mieć ogromny wpływ na cały rynek. Mam tu na myśli nie tylko rynek informatyczny, ale całą gospodarkę. Jeśli mówimy o środkach z KPO i funduszu spójności, to 25% tych środków ma zostać przeznaczonych na innowacje i nowe technologie. Te środki zasila fundusze naszych klientów, którzy będą mogli inwestować w takie rozwiązania. Pozytywnie patrzymy na administrację lokalną, na małe i średnie firmy, ale również na większe projekty, które mogą być organizowane przez państwo w celu upowszechniania cyfryzacji. Jeśli chodzi o konkretne wartości, to trudno jest je na ten moment oszacować. Nie ma jeszcze konkretnych projektów, które moglibyśmy nazwać i wskazać ich wartość. Będziemy starali się w kolejnych kwartałach na bieżąco Państwa informować.

Inwestor 4:

Jak oceniacie Państwo presję płacową na światowym rynku IT z perspektywy całej Grupy Asseco, obecnie i w perspektywie najbliższego roku? Koszty wynagrodzeń przestały rosnać w ujęciu rok do roku, przy stałym zatrudnieniu. Czy to oznacza, że sytuacja się zmienia? Proszę również o porównanie z rynkiem polskim.

KR-B:

Myślę, że I kwartał pokazał te same trendy, o których mówiliśmy na konferencji podsumowującej 2023 rok. Rzeczywiście, sytuacja z naszego punktu widzenia, jako pracodawcy, się stabilizuje. Mówiliśmy o tym, że osiągnęliśmy pewne optimum, jeśli chodzi o zespół, jakim dziś dysponujemy, zbudowany backlog i projekty, na które widzimy szanse realizacji. Natomiast, jeśli chodzi o koszty, to słusznie tutaj zauważono, że rzeczywiście obserwujemy trend stabilizacji. Średnie wynagrodzenie w Grupie rośnie w tempie jednocyfrowym w ujęciu rok do roku. Jest to widoczne we wszystkich segmentach w Grupie. Myślę, że trendy, które obserwujemy w Polsce można ekstrapolować na wszystkie miejsca, w których działamy. Polska, Bałkany, Europa Centralna i Portugalia – to były takie obszary, w których ta presja była najbardziej odczuwalna, tym samym najwolniej spod tej presji wychodzą. Z naszego punktu widzenia minęliśmy punkt przegięcia i obserwujemy obecnie, że na oferty pracy jest mniej odpowiedzi i pracownicy są mniej skłonni do zmian. Może mieć to związek z obecną sytuacją geopolityczną i makroekonomiczną. Wyzwaniem może okazać się pozyskanie nowych ludzi przy nowych projektach. Natomiast na dzisiaj czujemy, że poziom zatrudnienia jest dość optymalny.

Inwestor 3:

Pytanie dotyczy akcji własnych. Czy wobec perspektywy na środki z Unii Europejskiej i stabilizację kosztów, nie lepiej jest umorzyć akcje własne? Przy bardzo mocnym cash flow, jaki pokazaliście, może to być dużo bardziej korzystne rozwiązanie.

KR-B:

Tak jak powiedziałam, wszystkie opcje są na stole. Nie wykluczam, że to rozwiązanie zostanie wybrane, ze względu na argumenty przytoczone w tym pytaniu. Myślę, że pytanie jest bardzo zasadne i racjonalne. Nie chciałabym

jeszcze wykluczać żadnego innego scenariusza, aczkolwiek ta sytuacja i te argumenty dają pewien komfort w podejmowaniu decyzji.

AW:

Przy okazji tego procesu postanowiliśmy bardziej aktywnie wyjść i promować firmę wśród inwestorów. Uczestniczymy w większej ilości spotkań z inwestorami, zarówno w Polsce jak i za granicą. Spotykamy się również z inwestorami indywidualnymi. Chcemy przy okazji promować nowe podejście do prezentacji wyników, co też pomaga inwestorom, którzy nie znali wcześniej naszej organizacji. Widzimy większe zainteresowanie. Bardzo cieszymy się, że po 20 latach od kiedy jesteśmy na giełdzie możemy na nowo zaprezentować Asseco.

Inwestor 2:

W jakim czasie spółka planuje spłacić kredyt zaciągnięty na zakup akcji własnych?

KR-B:

Zgodnie z wcześniejszymi informacjami, będziemy spłacać kredyt w zaplanowanym harmonogramie. Przypomnę, że plan podstawowy zakłada comiesięczną spłatę raty kapitałowej i spłacenie połowy kapitału w ciągu 5 lat. Po tym okresie nastąpić ma bullet payment drugiej połowy kapitału. Nie wykluczałam i nadal rezerwuję sobie prawo, żeby powiedzieć, że *ceteris paribus* jakaś niewielka część tego długu będzie zrolowana. Będzie to oczywiście zależało od sytuacji finansowej i cash'owej. Na dziś scenariusz jest taki, jak w momencie, kiedy ten kredyt zaciągaliśmy.

Inwestor 5:

Jak oceniacie Państwo kształtowanie się backlogu w 2024 roku? W maju 2024 roku wzrost spowolnił we wszystkich segmentach versus marzec 2024 roku.

KR-B:

Widzimy oczywiście w tych liczbach spowolnienie. Proszę natomiast pamiętać o tym, że czasami są to punktowe efekty. Podpisanie jednej dużej umowy z instytucją sektora publicznego może powodować, że ta liczba wygląda bardzo dobrze. Patrząc dzisiaj na prezentowane dynamiki, czujemy, że nie ma się czym martwić. Uwzględniając dodatkowo obciążenie naszych zasobów, jesteśmy dość spokojni. Przypomnę, że dynamika prezentowana w analogicznym okresie ubiegłego roku była niższa. Na poziomie Grupy wynosiła wtedy 4%, a teraz prezentujemy 7% w kursach stałych, więc wydaje się, że jest to zadowalająca liczba.

Inwestor 5:

Jakiej marży EBIT oczekują Państwo w 2024 roku?

KR-B:

Na naszą marżę EBIT wpływ ma tak wiele czynników, że trudno jest formułować jakieś oczekiwania. Staramy się prowadzić taką politykę, żeby nie zaskakiwać naszych inwestorów. Dzisiaj mówimy o tym, że wyniki za I kwartał 2024 roku, bez wpływu one-off'a, mogą stanowić jakiś benchmark. Natomiast na to, jak na poziomie Grupy wygląda rentowność wpływ mają nie tylko kursy walut, ale też to, jak kształtuje się udział poszczególnych subgrup w wynikach. Trudno zatem tutaj mówić o jakiejś precyzyjnej wartości. Mamy ambicję, żeby ciągle pracować nad rentownością. Poprawa rentowności operacyjnej może wynikać z bardziej efektywnego wykorzystania zasobów,

a jest to ciągły proces. Dzisiaj nie koncentrujemy się nad tym, żeby patrzeć na ten aspekt krótkoterminowo. Pracujemy nad tym długoterminowo. Naszą ambicją na moment formułowania budżetu, jak i obecnie pozostaje dalsza praca nad rentownością.

Inwestor 3:

Czy można prosić o komentarz odnośnie aktywów w Izraelu? Po pierwsze odnośnie dość wysokiego programu dla CEO, po drugie odnośnie tego, czy nie sądzicie Państwo, iż sprzedaż tych aktywów mogłaby kreować wartość dla akcjonariuszy?

KR-B:

Program dla CEO to jest temat, który jest z nami od lat. Pan Guy Bernstein, który jest jedynym beneficjentem tego programu, współuczestniczy w budowaniu wartości Grupy. Mamy rok 2024. Program zapada w 2027 roku i był przewidziany na 8 lat. Koszty tego programu rozpoznajemy liniowo w naszym rachunku wyników. Jeśli chodzi o Grupę Formula, to zawsze wierzyliśmy, że kluczem do generowania długoterminowej wartości jest utrzymanie ludzi, którzy mają wspólny interes z nami oraz z Państwem, czyli akcjonariuszami Asseco Poland. Aby ten cel osiągnąć, Pan Guy Bernstein został włączony do programu akcyjnego, który liniuje jego interesy z naszymi. Uważamy, że jak do tej pory te wartości i kontrybucja jest realizowana, z czego jesteśmy zadowoleni. Nie odnosiłabym się tutaj do jakiejś absolutnej wartości, ponieważ skupiamy się na jej kreowaniu w długim terminie. Mam tu na myśli zarówno Formułę Systems, jak i Asseco Poland, czy Grupę Asseco.

Jeśli chodzi o drugą część pytania, dotyczącą sprzedaży: my zawsze myślimy scenariuszowo i wariantowo, czy to jeśli Państwo pytają o akcje własne, akwizycje, czy o potencjalne transakcje sprzedaży. Oczywiście rozważamy różne warianty, mamy dla nich wyliczenia, bo tego wymaga zarządzanie tak dużą Grupą. Na dzisiaj Formula Systems kontrybuuje do Grupy Asseco na poziomie, który jest zgodny z naszymi oczekiwaniami. Nic nie wskazuje na to, żeby miało być inaczej. W związku z tym nie widzimy obecnie potrzeby podejmowania jakichś nieprzemysłanych decyzji w tym zakresie.

Inwestor 3:

Wzrost zysków – czy dynamika po I kwartale 2024 roku, oczyszczona o zysk ze zbycia nieruchomości, może być wyznacznikiem na kolejne 9 miesięcy 2024 roku?

KR-B:

Tak jak już mówiłam, wyniki w ujęciu rok do roku, oczyszczone o wpływ jednorazowych transakcji, to są takie powiedziałabym benchmarkowo organiczne wyniki. Oczywiście są miejsca, w których mamy, czy to znaki zapytania czy większy potencjał, które na koniec dnia pewnie się równoważą. Powiedziałabym, że można na ten I kwartał patrzeć jako na kwartał benchmarkowy, co nie oznacza wcale, że dzisiaj obiecujemy dokładnie te same dynamiki po II kwartale. Podkreślam jeszcze raz, że mamy tu do czynienia z dużą liczbą czynników zmienności. Oczywiście trzeba też mieć na uwadze, że są takie biznesy w naszej Grupie, które wykazują pewną cykliczność, jeśli chodzi o rozpoznanie wyników w określonym czasie. Przykładem może być podpis elektroniczny, w przypadku którego zawsze I kwartał jest najlepszy. Myślę, że jeśli chodzi o długoterminowe prognozowanie, to na naszą Grupę należy patrzeć w dużo dłuższym horyzoncie czasowym. Dlatego też prezentujemy Państwu CAGRy i na takich poziomach opierałabym się. Kwartał to jednak jest zdecydowanie zbyt krótki okres, żeby na jego bazie mówić coś o kolejnych trzech.

Inwestor 6:

Chciałem poprosić o wyjaśnienie z czego wynika spadek w dynamice backlogu w segmencie Asseco International versus dynamika prezentowana na marcowej konferencji?

KR-B:

Trochę już na to pytanie odpowiedzieliśmy. Mamy lepszą dynamikę, jeśli chodzi o rozwiązania ERP, natomiast generalnie w Grupie Asseco South Eastern Europe dynamika jest trochę spowolniona. Myślę, że to było też komentowane na konferencji Asseco South Eastern Europe.

Inwestor 2:

Czy widać już powyborcze ożywienie w zamówieniach publicznych w Polsce? Czy nadal trwa proces przekazywania władzy, co ogranicza decyzyjność w wielu obszarach administracji publicznej?

KR-B:

Wydaje mi się, że sytuacja jest różna w poszczególnych miejscach. Są takie obszary, gdzie projekty są prowadzone na bieżąco i siłą rozpędu realizowane są zamówienia złożone pod koniec ubiegłego roku. Obserwujemy natomiast, że mamy takich klientów w Polsce, gdzie pojawia się operacyjny problem z odbiorem naszych prac. Nie jest to zagrożeniem dla wyniku. To raczej jakaś perturbacja w zakresie cash flow i to może w jakimś zakresie tłumaczyć delikatne spowolnienie dynamiki, jeśli chodzi o realizację niektórych zamówień. Wydaje się natomiast, że presja na realizację projektów informatycznych u klientów publicznych jest na tyle wysoka, że te organizacje się w tę stronę orientują. Wydaje się również, że sytuacja powinna się poprawiać nawet tam, gdzie dzisiaj przejściowo takie spowolnienie w decyzyjności obserwujemy.

Inwestor 3:

Czy można prosić o komentarz do niedawnych spekulacji dotyczących potencjalnej transakcji na Sapiensie?

KR-B:

Nie chciałabym spekulować. Na ten moment nie mamy Państwu do przekazania żadnych konkretnych informacji w zakresie transakcji na Sapiensie, tzn. nie mamy informacji o tym, żeby jakaś transakcja miała się odbyć.

AW:

Możemy się odnieść też do dzisiejszego wywiadu Karoliny w telewizji, gdzie padło pytanie czy szukamy partnera i czy jesteśmy „panną na wydaniu”. Od razu skomentuję, że w pytaniu bardziej chodziło o to, czy szukamy chętnych do zakupu naszych akcji własnych. Oczywiście, nie szukamy partnera jako takiego, natomiast inwestorów zawsze. Nadal będziemy aktywnie działać w celu pozyskania nowych inwestorów, którzy chcą dołączyć do firmy.

To było ostatnie pytanie. W związku z tym bardzo dziękujemy za udział w dzisiejszej konferencji. Zapraszamy oczywiście do kontaktu z naszym działem Relacji Inwestorskich, jeżeli pojawiłyby się jakieś bieżące tematy, pytania i różne zagadnienia związane z naszą obecnością na giełdzie. Zapraszamy Państwa na kolejne spotkanie poświęcone wynikom za I półrocze 2024 roku. Dziękujemy wszystkim za udział w dzisiejszej konferencji i do zobaczenia.