

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za Q1 2026

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW):

Dzień dobry Państwu. Nazywam się Artur Wiza i w imieniu Zarządu Asseco Poland poprowadzę dzisiejsze spotkanie dotyczące wyników Grupy Asseco za pierwszy kwartał. Jest z nami Wiceprezes Karolina Rzońca-Bajorek, CFO Grupy oraz Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland. W pierwszej części prezentacji przedstawimy Państwu działalność i wyniki finansowe naszej Grupy za pierwszy kwartał 2026 roku. W drugiej części, jak zawsze, postaramy się odpowiedzieć na Państwa pytania, które można przysyłać do nas na panelu dostępnym na stronie transmisji. Zaczynamy od prezentacji działalności. Poproszę Marka o rozpoczęcie.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP):

Dzień dobry. Witam Państwa bardzo serdecznie. Muszę powiedzieć, że po naszej ostatniej konferencji mieliśmy komentarz, że troszkę za mało się uśmiechaliśmy, pomimo że były bardzo dobre wyniki. Postaramy się dzisiaj to zmienić. Tym bardziej, że powodów do zadowolenia mamy bardzo dużo. Uważamy, że ten rok rozpoczęliśmy bardzo dobrze i najlepszym dowodem na to są opublikowane wczoraj wyniki. Podstawowe parametry rachunku wyników to przychody blisko 4,4 mld PLN, o 9% więcej niż w ubiegłym roku w analogicznym okresie. Zysk operacyjny 513 mln PLN i zysk netto 228 mln PLN. Jak zwrócić Państwo uwagę na dynamikę wzrostów, zwłaszcza w zysku operacyjnym i w zysku netto, zrozumiecie, dlaczego tak dobrze mówimy o tym kwartale, który dzisiaj podsumowujemy. Skupię się na biznesowych aspektach naszej działalności i podsumuję, co działo się w poszczególnych geografiach, segmentach, w których działa Asseco. Następnie oddam głos Karolinie, która będzie mówiła troszkę więcej o liczbach.

Patrząc na podział przychodów Grupy na segmenty operacyjne, geograficzne, w zasadzie w każdym miejscu zanotowaliśmy przyzwoite wzrosty. Asseco Poland rośnie najdynamiczniej – myślę tu o wszystkich spółkach działających w Polsce – mamy 12% wzrost, przekroczyliśmy 600 mln PLN. Asseco International 1,13 mld PLN, 7% wzrost. Formula Systems, czyli nasza grupa izraelska, wypracowała 2,67 mld PLN przychodów i 9% wzrost. Tu warto dodać komentarz – nie tak dawno z grupy Formula Systems zniknęła spółka Sapiens, co nieco zmieniło proporcje, jeśli chodzi o kontrybucję przychodów tych poszczególnych segmentów geograficznych. Do tej pory Formula Systems stanowiła około 66-67% całej Grupy, dziś to około 60%. Asseco International to 26%, a pozostałe 14% to spółki polskie. Dawniej to oscylowało w okolicach 11-12%, dziś ta kontrybucja jest większa.

Omówię teraz przychody w podziale na grupy produktów przedstawione na wykresie słupkowym. Patrząc od góry, widzimy kluczowe grupy, gdzie jest duży udział własnego oprogramowania: rozwiązania dla finansów, rozwiązania dla instytucji publicznych i rozwiązania ERP i wzrosty odpowiednio o 8%, 18% i 13%. Następnie mamy inne rozwiązania IT, w których znajdują się między innymi rozwiązania dla telekomunikacji oraz wiele rozwiązań cross-sektorowych, które ciężko było zakwalifikować do jednego sektora i mogą być sprzedawane wszędzie. Na koniec infrastruktura i pozostałe z płaskim wynikiem – ta działalność jest najmniej marżowa. Jest w naszej ofercie, ale koncentrujemy się głównie na tym, co jest związane z własnym oprogramowaniem.

Rozwiązania dla instytucji publicznych stanowią największą część w naszych przychodach, bo 26%, 22% to sektor finansowy i 23% to część infrastrukturalna. Podtrzymujemy dużą dywersyfikację naszego biznesu, co w dzisiejszych czasach jest bardzo istotne. Udział 10 największych klientów stanowi 13% przychodów całej Grupy, a największy klient odpowiada za około 2% przychodów. Nie mamy więc sytuacji, że w jakiś sposób zależymy od pojedynczego czy od jakiejś małej grupy klientów.

Teraz krótko opowiem, co dzieje się w najważniejszych dla nas obszarach produktowych. Zacznę od rozwiązań dla finansów, gdzie osiągnęliśmy przychody na poziomie 973 mln PLN. Jest to 8% wzrost w stosunku do ubiegłego roku. Widzicie Państwo jaka jest kontrybucja poszczególnych segmentów geograficznych i jaka dynamika – na pierwszym miejscu, jeśli chodzi o dynamikę mamy segment Asseco Poland, blisko 20% więcej niż w ubiegłym roku. Nie dziwi nas to, ponieważ to dojrzała część naszego biznesu, gdzie mamy bardzo duży strumień powtarzalnych przychodów pochodzących z utrzymania i rozwoju systemów naszych klientów. Cały czas dochodzą nowe projekty. Chociaż do portfolio naszych klientów nie dołączył znaczący nowy bank, potrafimy z tej istniejącej, szerokiej bazy klientów generować przychody na poziomie prawie 180 mln PLN i notować dynamiczne wzrosty. Mówiąc o sektorze finansowym w Polsce, mówimy przede wszystkim o bankowości, gdzie jesteśmy niekwestionowanym liderem. Obsługujemy dużą grupę banków komercyjnych, na czele z największym polskim bankiem. Jesteśmy bardzo mocno zakorzenieni w sektorze banków spółdzielczych, gdzie od kilku lat promujemy rozwiązania chmurowe. Coraz więcej banków przystępuje do inicjatywy pod hasłem Wspólna Platforma Informatyczna, gdzie oferujemy pełen outsourcing rozwiązań dla bankowości. Jeśli chodzi o Asseco International, jest to największy kontrybutor przychodów w tej grupie. Ponad 400 mln PLN i 5% wzrost. Podkreślamy w tym przypadku dynamiczny wzrost w rozwiązaniach core banking w Asseco South Eastern Europe, czyli na Bałkanach. Mamy też wzrosty w Asseco Central Europe – w Słowacji i Czechach, gdzie udało nam się pozyskać nowych klientów w tym segmencie. Na koniec Formula Systems z blisko 390 mln PLN. Po sprzedaży Sapiensa, Formula spadła z pozycji lidera, bo zawsze ona była tutaj zdecydowanie największym kontrybutorem. Dzisiaj to jest na poziomie 390 mln PLN i też z analogicznym wzrostem jak w Asseco International, czyli 5%. Głównym graczem, jeśli chodzi o grupę Formula w sektorze finansowym, jest Matrix IT (obecnie jest to połączona firma Matrix i Magic).

Rozwiązania dla instytucji publicznych to nasz największy obszar. Blisko 1,15 mld PLN przychodów przy bardzo dynamicznym 18% wzroście na poziomie całej Grupy. W Polsce mamy 330 mln PLN i 16% wzrost – jesteśmy niekwestionowanym liderem, jeśli chodzi o projekty dla polskiego sektora publicznego. Mamy bardzo szeroką grupę dużych klientów, na czele z ZUS-em. Nie możemy zapominać o NFZ, o ARiMR i innych dużych klientach. Coraz więcej projektów realizujemy też dla Ministerstwa Sprawiedliwości, Ministerstwa Finansów, z którymi współpracujemy od kilku lat. W sektorze publicznym mamy również obszar opieki zdrowotnej, gdzie jesteśmy bardzo aktywni i realizujemy m.in. projekty związane z Krajowym Planem Odbudowy. Jesteśmy dzisiaj w fazie dynamicznego podpisywania umów, bo tempo jest bardzo szybkie. Około połowa naszych klientów, mówię tutaj tylko o szpitalach, została beneficjentami tego programu i właśnie z tą grupą – a to jest ponad 150 szpitali – podpisujemy umowy i w stosunkowo krótkim czasie musimy tam dostarczyć i wdrożyć rozwiązania. Tego jeszcze nie widać w liczbach pierwszego kwartału, ale myślę, że zobaczymy ten wpływ w drugim kwartale, częściowo może też w trzecim kwartale. W Asseco International mamy blisko 140 mln PLN przychodów i też bardzo dynamiczny wzrost o 29%. Zawdzięczamy to przede wszystkim rynkom słowackiemu i czeskiemu, na których obserwujemy odbudowę projektów publicznych. Przez pewien okres mówiliśmy o stagnacji w tych krajach, związanej z różnymi perturbacjami geopolitycznymi. Dzisiaj to się ustabilizowało. Mamy nowe projekty, realizujemy też rozpoczęte projekty, utrzymujemy oczywiście rozwiązania wcześniej wdrożone i to wszystko składa się na bardzo dobre wyniki w tym sektorze. Na koniec Formula Systems – największy kontrybutor z ponad 680 mln PLN i dynamicznym 18% wzrostem przychodów.

Na koniec ostatnia grupa produktów – rozwiązania ERP z ponad 450 mln PLN przychodów, 13% wzrost. Nie ma tu segmentu Asseco Poland, ale to z powodu, o którym mówiłem na ostatniej naszej konferencji. Mieliśmy praktycznie jedną spółkę działającą w tym segmencie – DahliaMatic, która działa na rynku polskim. W ostatnim kwartale 2025 roku została ona przesunięta do Asseco Enterprise Solutions, czyli do grupy, która jest konsolidowana przez

segment Asseco International i w związku z tym, w Polsce, już można powiedzieć, nie mamy żadnych rozwiązań ERP. Segment Asseco International osiągnął ponad 285 mln PLN i 13% wzrost, Formula Systems ponad 173 mln PLN i 15% wzrost. W Asseco International mamy Asseco Enterprise Solutions jako głównego gracza w tym segmencie, czyli nasza spółka Asseco Business Solutions z Polski i cała grupa Asseco Solutions działająca w Słowacji, Niemczech i w Czechach. Cieszymy się, że pomimo trudnej sytuacji, zwłaszcza stagnacji w Niemczech, udaje nam się utrzymać dobrą dynamikę wzrostu przychodów. Liderem jest Asseco Business Solutions, gdzie mieliśmy około 20% wzrost, jeśli chodzi o rozwiązanie ERP. Wszystko to zawdzięczamy przede wszystkim projektowi KSeF, co widać zdecydowanie w wynikach pierwszego kwartału. W Formuli mamy swoje rozwiązania w Matrixie – nieduży, ale własny system, dodatkowo realizujemy wdrożenia rozwiązań firm trzecich. Mamy też systemy HR-owe w grupie Michpal, które kwalifikujemy do rozwiązań ERP. Cieszymy się, że ta gałąź dobrze się rozwija.

Jeśli chodzi o akwizycje, w pierwszym kwartale dołączyły do nas cztery spółki. Dołączamy do grupy spółki, dostarczające naszym zdaniem ciekawe produkty czy uzupełniające nas ciekawymi kompetencjami. Trzy z tych akwizycji były dokonane w segmencie Formula, jedna w segmencie Asseco International. Dodatkowo mamy dwie akwizycje, które były zrealizowane już w drugim kwartale, po dacie bilansowej, ale wspomnieliśmy o nich oczywiście w naszym raporcie, stąd też znalazły się na slajdzie. Cały czas mamy screening, rozmawiamy z nowymi spółkami. Myślę, że tradycyjnie, kilkanaście nowych spółek do Grupy dołączy w ciągu całego roku.

Bardzo dziękuję. Oddaję głos Karolinie.

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

Dziękuję. Marek dość detalicznie omówił przychody, które wyniosły niemal 4,4 mld PLN. Przychody z oprogramowania i usług własnych, czyli te, które powinny generować większą rentowność, to 3,4 mld PLN. EBITDA 712 mln PLN, a EBIT 575 mln PLN. Obie te wartości podajemy w ujęciu non-IFRS. Natomiast zysk netto non-IFRS za pierwszy kwartał wyniósł 224 mln PLN. Widać, że dynamika na poziomie zysku netto jest dużo wyższa. Zaraz wyjaśnię, dlaczego tak jest.

W pierwszym kwartale ubiegłego roku przychody wynosiły nieco powyżej 4 mld PLN. To co się zmieniło, to 252 mln PLN dołożyły spółki, które w Grupie były już od jakiegoś czasu, czyli to są wzrosty organiczne, natomiast 45 mln PLN to wzrost pochodzący z akwizycji. Pierwszy raz od dawna mamy też sytuację z dodatnim wpływem kursów walut na linii przychodów. Zysk działalności operacyjnej non-IFRS za pierwszy kwartał 2025 roku wyniósł 463 mln PLN i tutaj odpowiednio 92 mln PLN to kontrybucja organiczna, 14 mln PLN pochodzi z akwizycji, a 5 mln PLN z kursów walut. Proszę zwrócić uwagę, że te akwizycje, które zrobiliśmy przez ostatnie 12 miesięcy są na bardzo przyzwoitej rentowności.

W przypadku zysku netto, również pokazujemy bridge rok do roku, natomiast wyszczególniamy na nim, z którego segmentu pochodzi delta. Najwięcej do zysku netto kontrybuuje segment Asseco Poland, czyli spółka matka, ale też pozostałe spółki z Polski. Ujemna delta na Formuli wynika z notacji non-IFRS i ubytku kontrybucji Sapiensa. 10 mln PLN na plusie to segment Asseco International i 3 mln PLN to korekty między segmentami.

Na wszystkich poziomach wyniku mamy tak naprawdę poprawę rentowności. Widzimy 10% wzrost na oprogramowaniu i usługach własnych i 1,5 punktu procentowego poprawy rentowności na EBITDA non-IFRS i 1,7 punktu procentowego na EBIT non-IFRS. Tutaj nie ma wpływu zdarzeń jednorazowych. Można uznać, że są to wyniki z operacji. Przy wynikach spółek jeszcze dokładniej omówię skąd się one wzięły. Poniżej zysku operacyjnego na uwagę zasługuje fakt, że ze względu na to, że przynajmniej dwa segmenty w naszej Grupie miały istotne ilości

gotówki w pierwszym kwartale i ta gotówka była efektywnie lokowana, to delta wyniku na odsetkach wyniosła prawie 36 mln PLN. Nadwyżki były zarówno w segmencie Asseco Poland, jak i w Formula Systems. W związku z tym, mieliśmy istotne przychody z tytułu odsetek, które zrównoważyły koszt obsługi długu. Odwrotna sytuacja była na transakcjach walutowych. Minus, który tutaj widzimy, pochodzi głównie z segmentu Formula Systems, stąd dużo mniej przekłada się on na to, co się dzieje na poziomie zysku netto dla akcjonariuszy jednostki dominującej. Myślę, że na uwagę zasługuje też fakt, że udało się obniżyć efektywną stawkę podatkową. To obniżenie pochodzi głównie z segmentu Asseco Poland i wynika z pewnej batalii, którą odbyliśmy w temacie możliwości zaliczania kosztów do kosztów uzyskania przychodów. Nie będę wchodziła w szczegóły, generalnie przez długie lata mieliśmy negatywną interpretację w tym zakresie, a teraz ta interpretacja się zmieniła. Co oznacza, że w tym roku rozliczymy korekty wstecz za poprzednie lata, jeśli chodzi o podatek dochodowy od osób prawnych i ta sytuacja będzie z nami już na stałe, więc spodziewam się też delikatnego obniżenia na stałe tej efektywnej stawki podatkowej. Jeśli chodzi o udział w zysku/stracie jednostek stowarzyszonych, tutaj odnotowaliśmy istotną wartość wynikającą z jednorazowej transakcji – to jest właściwie na poziomie korporacyjnym jedyny one-off, który mamy w tych wynikach. Jest to efekt przeszacowania pakietu własnościowego spółki TSG, która robiła SPO i był robiony tak zwany step-up. Efektem tego jest wpływ około 16 mln PLN na kontrybucji. Ten one-off równoważy efekt ubytku Sapiensa w zysku netto za pierwszy kwartał 2026 roku. To, że mamy spektakularnie dobrą dynamikę zysku netto, wynika z wpływu największego kontrybutora, czyli segmentu polskiego, który konsolidujemy właściwie w 100%. Z tego segmentu po pierwsze pochodzą bardzo dobre wyniki z działalności operacyjnej, a po drugie plus z działalności finansowej, który przekłada się właściwie w całości na zysk netto.

Na slajdzie zobrazowane jest to, o czym mówię. Asseco Poland, spółka matka – istotna poprawa rentowności, zysk operacyjny non-IFRS blisko 117 mln PLN w porównaniu do 86 mln PLN w analogicznym kwartale ubiegłego roku. Natomiast praktycznie dubel na poziomie kontrybucji zysku netto. Spośród pozostałych spółek w Polsce, bardzo dobry kwartał ma za sobą Asseco Data Systems i w dużej mierze pochodzi on z pionu usług zaufania. Tam, w związku z reformą KSeF, udało się znacząco przebić prognozy, jeśli chodzi o sprzedaż naszych produktów związanych z pieczęcią elektroniczną. Bardzo dobre wyniki na poziomie Formuli Systems – po raz kolejny świetny kwartał ma za sobą Matrix. Przypomnę, że mieliśmy tutaj fuzję w pierwszym kwartale 2026 roku. Spółki są teraz w okresie transformacji. Myślę, że efekty tej fuzji będziemy obserwować w kolejnych kwartałach. W segmencie Asseco International szczególnie nas cieszy odbicie rynku Europy Centralnej. Siłą pociągową są tu oczywiście systemy ERP, w tym Asseco Business Solutions, konsolidowane w tej linii. Bardzo dobre wyniki odnotowały też spółki ERP-owe w Niemczech. I to, o czym mówił Marek, czyli public w Czechach i Słowacji. Tutaj udało się poprawić rentowność czy zmienić warunki świadczenia pewnych kontraktów, na których mieliśmy stratę lub też te kontrakty się zakończyły i weszły w fazę maintenance'u. Stąd właśnie poprawa wyników na rynku Europy Centralnej. Jeśli chodzi o rynek Europy Południowo-Wschodniej, Asseco South Eastern Europe szczególnie dobre wyniki odnotowało w obszarze core banking, stabilna sytuacja była w paymencie.

Przechodząc do środków pieniężnych wypracowanych przez ostatnie 12 miesięcy – wskaźnik 112% jest zadowalający. W segmencie Asseco Poland wyniósł 119%, w segmencie Asseco International 118% i w segmencie Formula 104%. Patrząc na środki pieniężne wypracowane w samym pierwszym kwartale, wskaźniki są gorsze. Przy okazji konferencji rocznej, mówiłam o spektakularnie dobrym czwartym kwartale, jeśli chodzi o cash'owanie wyniku. W dużej mierze pierwszy kwartał jest gorszy właśnie dlatego, że w czwartym kwartale ubiegłego roku zostały pobrane zaliczki, przedpłaty i one tak naprawdę podbiły cash flow czwartego kwartału. Nie ma ich w pierwszym kwartale, więc to jest naturalny cykl, który będzie się pojawiać. Nie można mieć konwersji wyniku powyżej 100% non stop. Może od razu skomentuję, bo widziałam, że się pojawiło takie pytanie. Rzeczywiście

najgorszy cash flow za pierwszy kwartał miał segment Formula Systems, jednak tu nie wydarzyło się nic, czym należy się martwić. Tak naprawdę cash flow operacyjny był gorszy dlatego, że Matrix IT dokonał dużej transakcji factoringu na swoich należnościach. Nie ma tu powodów do niepokoju.

Widzę, że pojawiło się pytanie o ujemny cash flow operacyjny na poziomie Grupy. Otóż pokazaliśmy w działalności operacyjnej podatek zapłacony w pierwszym kwartale tego roku za transakcję sprzedaży Sapiensa. To oznacza, że rzeczywiście, jeśli chodzi o P&L, to transakcja sprzedaży Sapiensa została w całości pokazana jako działalność zaniechana w wynikach rocznych za 2025 rok, ale trzeba pamiętać, że pewne zobowiązania będziemy płacić w tym roku i właśnie został zapłacony podatek. Do zapłacenia pozostały na przykład jeszcze bonusy z tytułu tej transakcji. Zatem w cash flow w ciągu tego roku, w drugim kwartale, a być może przeciągniemy to do trzeciego, konsekwentnie pokazywać będziemy w linii działalności zaniechana wydatki związane z tą transakcją.

W przypadku bilansu, mamy bardzo stabilną sytuację płynnościową. Na koniec pierwszego kwartału gotówka netto wyniosła 2,9 mld PLN. Właściwie we wszystkich segmentach mamy relatywnie duże wartości, co się właśnie przełożyło na wynik na odsetkach. Przypomnę, że jeśli chodzi o segment Formula, tu właśnie znalazły się pieniądze, które zostały uzyskane ze sprzedaży Sapiensa w samym holdingu – stąd ta pewna nadpłynność. Oczywiście będzie płacona też dywidenda. 3 czerwca Asseco Poland powinno dostać pieniądze z pierwszej transzy dywidendy z tytułu sprzedaży Sapiensa. Natomiast w segmencie Asseco Poland, na koniec pierwszego kwartału, mieliśmy jeszcze środki uzyskane ze sprzedaży akcji własnych. Oczywiście zostały one przeznaczone na dywidendę, którą już wypłaciliśmy.

Jeśli chodzi o ujęcie proporcjonalne, to szybko omówię dwa slajdy. W przypadku przychodów: wzrost organiczny +128 mln PLN, akwizycje +19 mln PLN. Na poziomie zysku z działalności operacyjnej non-IFRS odpowiednio 63 mln PLN to wzrost organiczny i 6 mln PLN z akwizycji. Widać, że w momencie, kiedy największym kontrybutorem do wzrostu i poprawy rentowności jest segment Asseco Poland, w ujęciu proporcjonalnym widać to jeszcze bardziej, stąd i większe dynamiki wzrostu rok do roku i jeszcze większa poprawa rentowności, bo o 2,6 punktu procentowego na EBITDA non-IFRS, prawie 3 punkty procentowe na zysku z działalności operacyjnej non-IFRS. W ujęciu proporcjonalnym cash'owość bardzo podobna: 117% na poziomie całej Grupy, 119% z segmentu Asseco Poland, w segmencie Asseco International 99% i w segmencie Formula Systems 91%. Było też pytanie o sytuację cash'ową na koniec pierwszego kwartału: 1,4 mld PLN w ujęciu proporcjonalnym, z tego ponad 460 mln PLN z segmentu Asseco Poland, blisko 450 mln PLN z segmentu Asseco International i nieco ponad 500 mln PLN z Formuli.

Przechodzimy do portfela zamówień – 14% wzrostu backlogu w porównaniu do analogicznego okresu w ubiegłym roku. Najdynamiczniej rośnie nam w segmencie Asseco Poland. Wyprzedzę pytania – ta dynamika pochodzi w pierwszej kolejności z sektora public, w drugiej kolejności z sektora bankowość i finanse. Natomiast delikatnie ujemną dynamikę mamy w sektorze przedsiębiorstw w Asseco Poland. 7% wzrost widoczny jest w segmencie Asseco International i 15% w Formula Systems.

I ta sama ta sama notacja proporcjonalna dla backlogu: 13% wzrostu na poziomie Grupy, 20% w Polsce, 17% w Formuli i 6% w Asseco International.

To wszystko z mojej strony. Dziękuję bardzo.

AW:

Bardzo dziękuję Karolinie i Markowi. Zadowolenie i pozytywna ocena naszych wyników jest również widoczna w pytaniach. Jest ich sporo, także przejdziemy do odpowiedzi. Przypominamy, że pytania mamy zarówno od

inwestorów na stronie polskiej, jak również na stronie angielskiej – przenosimy je do jednej grupy pytań. Będziemy się starać odpowiedzieć na wszystkie.

Inwestor 1

Congrats on really excellent figures on Data Proportional basis. Is it correct that you built and own the software products that run Poland's national pension platform, national property registry, court case management for bankruptcies, and architecture around utility billing. You won contracts this quarter in these areas. Can you give us a sense of how you won these contracts, and also, conversely, how hard – or not – it would be for these entities to take out your software and replace it with something else?

KR-B:

To ja może odpowiem, a Ty Marku potem uzupełnisz.

Rzeczywiście w pierwszym kwartale i w ubiegłym roku udało nam się podpisać kilka kontraktów, głównie w publicu. W większości są to przetargi publiczne, w związku z czym mamy już duże doświadczenie w tym, jak powinniśmy kwotować ceny. Umiemy dobrze policzyć ryzyka. To duże doświadczenie, rozumienie potrzeb klienta daje nam pewną przewagę. Natomiast właściwie w każdym przetargu mamy jakąś konkurencję. I z tym się należy liczyć. Przetargi najczęściej są organizowane w reżimie co 4 lata, z tym, że sam przetarg jest troszkę wcześniej, potem jest procedura wyboru dostawcy i najczęściej zdarza się, że jakaś część tego przetargu jest przedmiotem dyskusji w Krajowej Izbie Odwoławczej, która jest podmiotem odpowiednim do tego, żeby rozstrzygać ewentualne wątpliwości co do warunków przetargu czy samej decyzji, którą klient w tym zakresie podjął. Więc tu nic nie jest dane raz na zawsze i myślę, że warto też pamiętać – to nie jest nasz software. Zazwyczaj w tego rodzaju przetargach jest tak, że na koniec oddajemy prawa autorskie klientowi, co też oznacza, że jest tu pewne pole do tego żeby ktoś inny na przykład świadczył utrzymanie takiego produktu. Zdarza się, że mamy takie kontrakty, w których tych praw autorskich nie przekazujemy. Natomiast zdecydowana większość jest taka, że to nie jest tak naprawdę licencjonowanie, a coś, co my nazywamy usługami modyfikacji, czyli tak naprawdę my ulepszamy, rozwijamy software, który należy do klienta.

MP:

Ja może dodam taką miękką rzecz, która uzupełni to, co powiedziała Karolina. Jak popatrzycie Państwo na listę naszych największych klientów z sektora publicznego, są to najczęściej instytucje związane z nami od wielu lat. I to nie jest tak, na co Karolina też zwróciła uwagę, że my tam musimy być. Są przetargi, kody źródłowe są po stronie klienta, więc teoretycznie rozwój może kontynuować inna firma. Natomiast prawda też jest taka, że my nie zawodzimy. Cieszymy się bardzo dużym zaufaniem klientów. Wiele razy słyszeliśmy ciepłe słowa ze strony klientów, że coś zrobiliśmy dobrze, w jakiś niemożliwych terminach, bo prawodawstwo nie nadążyło i za późno pojawiły się wymagania – a my, mimo wszystko, dowieźliśmy. Myślę, że to też jest jeden z powodów, z których klienci chcą z nami być, bo my nie zawodzimy nawet w najtrudniejszych sytuacjach.

KR-B:

Tak. To powoduje, że w sytuacji, kiedy warunki są wyjątkowe i odbywa się postępowanie w trybie innym niż Prawo zamówień publicznych, bardzo często (taki przypadek był w pandemii) byliśmy tak naprawdę dostawcą pierwszego wyboru. Ta reputacja i długoletnie relacje z klientami powodowały, że klient miał do nas zaufanie, że w tych trudnych warunkach, jak to Marek powiedział, dowieziemy kontrakty.

AW:

Dziękuję. Przechodzimy do kolejnego pytania.

Inwestor 1:

The data proportional Cash flow from operations shows growth of 43% in free cash flow from continuing activities and 33% growth in cash flow from operations from continuing business, yet consolidated free cash flow and cash flow from operations shows a decline. Why are Proportional cash flow growth so much better than consolidated? What is it about the parts that you don't own that don't seem to be as good, and does that matter to shareholders much or not?

KR-B:

Próbowałam zaadresować to już w trakcie prezentacji. Działalność zaniechana i zapłacony przez Formułę podatek za transakcję sprzedaży Sapiensa w pierwszym kwartale spowodował, że grupa Formula miała ujemny cashflow. W związku z tym, jak patrzymy na dane konsolidowane proporcjonalnie, to tylko mały fragment, bo 25% trafiło do danych proporcjonalnych. Natomiast rzeczywiście w wydaniu full consolidated cash jest ujemny i to jest jeden powód. Drugi powód też już omówiłam – w pierwszym kwartale w grupie Formula konwersja była najgorsza w porównaniu z innymi segmentami operacyjnymi i wynikało to głównie z tego, że spółka Matrix IT podpisała umowę factoringową na część swoich należności. Mówimy o kwocie w okolicach 200 mln szekli i te pieniądze spłynęły do spółki w czwartym kwartale. Czyli wynika to z pewnej cykliczności, nic czym należy się martwić. Pieniądze były w spółce w czwartym kwartale i w naturalny sposób nie było ich w pierwszym.

Inwestor 1:

On page 75 you have a breakdown of the Proportional Data net cash position. It looks like Debt of 402.5 million PLN and Cash of 2,846, is that right? So would the net cash position, not including leases, be ~2.4 billion taking out some 1 billion PLN for the recent dividends that you have paid? Does this then sound correct, roughly 1.4 billion PLN in net cash or so net of these dividends?

KR-B:

Najprościej odpowiedziałabym: right. Natomiast jeszcze zwrócę uwagę na jeden szczegół. Międzynarodowe standardy sprawozdawczości finansowej mówią, że jeżeli mamy depozyty powyżej trzech miesięcy, to one nie są traktowane jako cash, tylko jako pozostałe aktywa finansowe i tak są traktowane i pokazywane w naszym bilansie. Na dzień 31 marca około 660 mln PLN cashu, który był w Asseco Poland, jest pokazany w linii „Pozostałe aktywa finansowe”. Tak chciałam doprecyzować, ale generalnie teza w pytaniu jest poprawna.

AW:

Dziękuję bardzo. Cieszymy się, że mamy tyle pytań z zagranicy – to pokazuje zainteresowanie zagranicznych inwestorów naszymi wynikami.

Inwestor 1:

It seems like about 5% of the data proportional EBITDA is having a problem (Poland Infra, International Infra, International Other IT, Formula Infra, and Formula ERP). Meanwhile, around 95% of the rest of the EBITDA looks

very good. Could you give us a sense of the challenges with those 6 segments that are having problems and maybe plans for those segments? They look very different than the rest of the businesses.

KR-B:

To prawda, ponownie teza w pytaniu jest poprawna. To jest zupełnie inny biznes niż ten biznes software'owy. Zaczynając od segmentu polskiego, tak naprawdę w tym miejscu są techniczne alokacje i to niewielkie kwoty, więc na tym bym się w ogóle nie skupiała. Natomiast jeśli chodzi o segment Asseco International, to w infrastrukturze są dwa duże podmioty i rzeczywiście tam było gorzej. Pierwszy to spółka Asseco Spain, która prowadzi nietypową dla Grupy Asseco działalność i obraca tak naprawdę sprzętem. W tej spółce dokonaliśmy odpisu wartości zapasów, które spółka miała na bilansie – była to kwota w okolicach 8 mln PLN. Tak naprawdę to przyczyniło się do tego, że mamy tam, jak to zostało nazwane w pytaniu, problem. Drugi powód to jest segment rozwiązań dedykowanych z grupy Asseco South Eastern Europe. Tam były słabsze wyniki rok do roku, nie powtórzyły się projekty, które miały miejsce w poprzednich latach i stąd rzeczywiście tam organicznie było po prostu gorzej.

Inwestor 1:

In the other segments, almost across the board, your margins expanded and now in some cases margins are incredibly high (appearing as high as over 30%, congrats). Can you give us a sense of how you have been able to do this, and whether this is a one-off or the sign of some kind of structural change?

KR-B:

Ponad 30% rentowność, to jest po pierwsze rentowność EBITDA non-IFRS. Rzadko posługujemy się tą wartością mówiąc o rentowności, ponieważ jak patrzymy pojedynczo na rentowność kontraktów, to patrzymy na rentowność czegoś, co nazywamy marżą czwartą, czyli w przybliżeniu EBIT, bo uważamy, że to jest najlepsza miara tego, czy kontrakt jest, czy nie jest rentowny. Rzeczywiście w pierwszym kwartale niektóre miejsca, jeśli chodzi o tę rentowność, miały momentum. Jako Grupa jesteśmy dość mocno zdywersyfikowani, natomiast pierwszy kwartał to był specyficzny czas, kiedy właściwie wszystkie miejsca, z dokładnością do tej infrastruktury, która jest maleńka w porównaniu do całej reszty Grupy, miały bardzo dobry biznesowy moment. Trzeba tutaj zaznaczyć, że ta poprawa rentowności w jakiejś części na pewno jest poprawą strukturalną i mówimy tu o efektywności pracy, rzeczywistym wykorzystaniu zasobów. Są to efekty pracy, realizowanej u nas od wielu miesięcy. Od około dwóch lat naprawdę dużo rozmawiamy o efektywności i jej poprawie. Natomiast drugi czynnik to momentum, o którym powiedziałam. Ono ma oczywiście swoje odzwierciedlenie po stronie przychodowej. Mamy pewne kontrakty, które są w jakiejś mierze niepowtarzalne, które są ponadprzeciętnie rentowne. Tych kontraktów w naszej Grupie jest dużo. Dążymy do tego, żeby było ich jak najwięcej. Natomiast patrząc jak wygląda backlog, powiedziałabym tak: to co się udało poprawić fundamentalnie po stronie kosztów – jest efektem do powtórzenia, a to co jest po stronie przychodów – już niekoniecznie, zwłaszcza jeżeli mówimy o takich kontraktach, gdzie rozkład przychodów w dużej mierze zależy od klienta. Na przykład: mamy umowę, na której stała ilość ludzi świadczy pewne usługi w ramach umowy ramowej na rozwój oprogramowania. Klient wycenia usługi w tej umowie w taki sposób, że to co robimy w pierwszych fazach projektu, czyli analiza, feasibility study i pierwsze etapy wdrożenia są dużo lepiej wyceniane niż etapy ostatnie, co z naszej biznesowej perspektywy jest dokładnie wtórne, ponieważ ci sami ludzie pracują nad bardzo podobnymi rzeczami. Ale tak wycenia klient i ten rozkład przychodów widać w sprawozdaniach. Mówiliśmy kiedyś, że mamy pewną cykliczność, czwarty kwartał, jeśli chodzi o przychody, jest najlepszy. Natomiast obserwujemy ostatnio pewną zmianę, że pierwsze dwa kwartały roku, zwłaszcza w Polsce i w segmencie public, są wyjątkowo dobre.

Inwestor 1:

You consolidate 100% of Formula Systems, which implies that you control it. You are the largest shareholder. Also, many Formula systems have increasing EBITDA margins. Can you give us a sense of the extent to which you are able to control Formula and influence them in ways to improve margins--which are much lower than the rest of your segments? Please give us a sense of the extent to which you are able to influence their core business to improve margins and whether they could get as high as your other businesses. If you aren't able to control these dynamics, it might be easier if you didn't consolidate their financial statements because it is quite confusing

KR-B:

Tak, rzeczywiście średnia rentowność segmentu Formula jest dużo niższa niż rentowność pozostałych dwóch segmentów. Skupię się na Matrix IT, bo to jest największa spółka. Matrix IT działa w dużej mierze w zupełnie innym modelu biznesowym i polega on na tym, że świadczy usługi na zasadzie time and material. W Polsce, gdy świadczymy usługi dla sektora, staramy się unikać umów time and material. Na pewno nie startujemy w przetargach na body leasing, wolimy odpowiadać za efekt. Natomiast w Izraelu specyfika działania Matrix jest taka, że wolą umawiać się na rozliczenie time and material. W tym sposobie rozliczenia ryzyka po stronie wykonawcy są dużo mniejsze, tym samym rentowność tych kontraktów jest dużo mniejsza. Jeśli miałabym odpowiedzieć na pytanie o wpływ, oczywiście, że mamy wpływ na to, jak wyglądają strategiczne kierunki rozwoju Formuli. Natomiast kontrolujemy Formułę poprzez to, że czterech naszych członków Zarządu jest w Board of Directors Formuli Systems. Natomiast nie schodzimy do poziomu pojedynczych kontraktów i nie analizujemy w ten sposób na przykład działalności Matrix IT. Oczywiście, możemy się starać dyskutować o tym jak poprawiać rentowność i wydaje się, że przyszedł taki moment, kiedy możemy o tym rozmawiać. Choć jak Państwo wiecie, sytuacja w Izraelu jest dość dynamiczna i na pewno to jakiś czas potrwa. Zwłaszcza, że rozmawiamy o ogromnej o ogromnej strukturze, więc ewentualne zmiany na pewno wymagałyby dużo czasu. Marek, może chcesz coś dodać?

MP:

Nie, myślę, że już wyczerpałeś temat. Mamy jeszcze całą listę pytań.

Inwestor 2

Congratulations on the good result. Could you please share information on the collaboration between TSS and ACP so far. Could you share examples of influence and best practices that you're currently working on and shortcomings identified in the business?

KR-B:

Współpraca między Asseco Poland i TSS przebiega bardzo dobrze, tak naprawdę wciąż się poznajemy. Trzeba pamiętać o tym, że rozmawiamy o dwóch bardzo dużych strukturach. Przechodzimy jako Grupa pewną transformację, także związaną z sukcesją i to, co zrobiliśmy do tej pory, to wzięliśmy pewną próbkę spółek, podmiotów, w których uważaliśmy, że jest dużo do zrobienia i rozmawiamy o tym, co zrobić żeby poprawiać te biznesy od fundamentalnej, strukturalnej strony. W jakiejś mierze inspirowaliśmy się tym, co robi Constellation czy TSS ze swoimi podmiotami. Oczywiście to nie jest tak, mówiąc kolokwialnie, że bierzemy „w ciemno” wszystko co ma zastosowanie dla biznesów TSS-u. Trzeba mieć na uwadze, że Grupa Asseco ma po pierwsze swoją kulturę, po drugie – wydaje się, że patrząc nawet na wyniki pierwszego kwartału, gdzie spektakularnie dobre wyniki są ze spółki matki, gdzie tej inspiracji jeszcze nie było – my wiemy, jak robić ten biznes. Nie mówimy, że jesteśmy najlepsi na

świecie, ale że chcemy być i że wszelkie inspiracje chętnie przyjmujemy. Natomiast chcemy też bardzo być ostrożni, żeby nie zepsuć tego, co dzisiaj w Grupie Asseco działa bardzo dobrze. I teraz patrząc na to od strony finansów, są miejsca w Grupie doskonale pomierzone, które obserwują bardzo wiele różnych wskaźników, różnych od tych, które dzisiaj ogląda TSS. Chciałabym dojść do takiego momentu, że nie wyrzucając tego, co mamy dzisiaj, co działa, próbować ewentualnie dodać to, co nam podpowiada, czym może nas zainspirować TSS. Ale są też takie miejsca, gdzie na pewno mamy po prostu do wykonania pracę i im dalej od spółki matki, tym tej pracy jest więcej – to są częściowo spółki nabyte w pewnym momencie, które też miały swoją kulturę. Cała transformacja czy moment zwrotny w historii naszej Grupy nastąpi dopiero jak nastąpi sukcesja. To jest przyczynek do tego żeby jeszcze raz przyjrzeć się sobie, obejrzeć co działa, co nie działa. TSS nas tu inspiruje i to jest po prostu świetna sprawa.

Marek, może chcesz dodać o M&A?

MP:

Tak pomyślałem, że jeszcze chętnie dodam ten obszar M&A, bo może w podtekście tego pytania o tym również ktoś pomyślał. Bardzo mocno przyjrzeliliśmy się w jaki sposób TSS dokonuje transakcji M&A, jakie są mechanizmy, na co jest zwracana uwaga. I to była, muszę powiedzieć, bardzo dobra lekcja. Wykorzystaliśmy ją i przebudowaliśmy nieco nasz proces. Zwróciliśmy uwagę na rzeczy, które wydawały nam się bardzo sensowne i logiczne. Aczkolwiek muszę powiedzieć, że my troszkę inaczej podchodzimy do tematów akwizycyjnych. My działamy w modelu federacyjnym, gdzie lubimy mieć partnerów. TSS głównie kupował 100% udziałów czy akcji w spółkach, my – pakiety większościowe partnerów. Jest kilka znaczących różnic, ale cieszę się, bo faktycznie pewną naukę stamtąd wzięliśmy i to, co uważaliśmy za sensowne, zaimplementowaliśmy do swoich procesów i modeli. Nie jest też pewnie tajemnicą, że akurat ten obszar M&A to obszar, w którym z założenia mieliśmy współpracować – przedstawiciele TSS są w Komitecie Inwestycyjnym na poziomie Grupy Asseco i wspólnie analizujemy potencjalne projekty M&A.

AW:

Mamy jeszcze jeden temat, który przyszedł z TSS i akurat pojawia się w kolejnym pytaniu.

Inwestor 2:

Could you please share the status on the resolution that was downvoted in the first General Meeting on the bonus scheme?

AW:

To jest temat, nad którym dalej pracujemy, jest to dla nas istotne. TSS bardzo mocno promował i wyszedł z tym tematem również do innych akcjonariuszy żeby zaproponować program bonusowy dla naszych menadżerów. Zostało to odrzucone minimalną liczbą głosów. Staramy się przygotować, zebraliśmy feedback, co można poprawić. Wyjdziemy z kolejną propozycją. Jesteśmy już blisko zakończenia prac. Na pewno jeszcze porozmawiamy z akcjonariuszami żeby przekonać ich do tego, w jaki sposób o tym myślimy. Bardzo mocno o to apelował również Adam Góral, rezygnując ze swoich 3% i mówiąc jak ważne jest to w przeprowadzeniu całego procesu sukcesji. Nie mówimy tutaj o programie bonusowym, bardziej o programie retencji dla najważniejszych menadżerów, których chcemy w tym trudnym okresie przejścia zatrzymać. Bo sukcesja to nie jest kwestia tylko zmiany jednej osoby, przechodzimy dużą zmianę w firmie polegającą na tym, że będziemy przygotowywać się do dalszego rozwoju w innej sytuacji, biorąc również te doświadczenia, o których przed chwilą mówili Marek i Karolina. Na pewno do Państwa wrócimy i apelujemy o pomoc naszych akcjonariuszy w zaakceptowaniu takiego programu.

Inwestor 3:

Gratuluje spektakularnych wynikow w segmencie Asseco Poland. W raporcie w kilku miejscach wspominae m.in. o integracji KSeF dla placowek medycznych, spolek energetycznych i klientow ADS. Czy 1Q26 byl w związku z tymi projektami najmocniejszym kwartałem tego roku? Na ile pierwszy kwartał w segmencie Asseco Poland jest dobrym punktem odniesienia na kolejne okresy?

KR-B:

To jest trudne pytanie, bo rzeczywiście ten kwartał był spektakularny i próbowałam opowiedziec o tym, że jest to pewne momentum. A momentum ma to do siebie, że kiedyś się kończy. Nie wszystko, co się wydarzyło w pierwszym kwartale to przychody powtarzalne. Na przykład znacząca część tego, co mamy w Asseco Data Systems to jest operacyjny one-off. Co innego obserwujemy w przypadku Asseco Business Solutions – tam KSeF spowodował, że mamy zbudowany nowy produkt, który powinien generować dużo bardziej powtarzalne przychody niż działalność w Asseco Data Systems. Jak widać, nie wszystko to, co było w pierwszym kwartale jest powtarzalne, ale znacząca część jest. W przypadku zdrowia element Krajowego Planu Odbudowy, który na pewno jest dzisiaj istotnym czynnikiem wzrostu, był w wynikach pierwszego kwartału jeszcze mało widoczny. Zakładam, że dużo bardziej będzie widoczny w drugim kwartale. Natomiast nie chciałabym tutaj dawać żadnych prognoz. Ambicje mamy, na pewno będzie to ogromne wyzwanie żeby powtarzać tak spektakularne wyniki.

Inwestor 2:

Could you further share an idea what ACP considers a realistic adj. EBIT-margin target after implementing all TSS best practices?

KR-B:

Nie mamy takiej liczby, nie mamy takiego targetu i raczej nie zamierzamy mieć. Nasz biznes jest bardzo zdywersyfikowany. Best practices TSS mają zastosowanie i są bardzo ciekawymi przykładami jak można poprawiać fundamentalnie czy strukturalnie biznes, zwłaszcza tam, gdzie mamy biznesy produktowe. Natomiast proszę pamiętać, że duża część naszego biznesu to biznes projektowy. I tutaj oczywiście, że best practice w zakresie tego, jak cash'ować należności czy jak organizować pracę wokół professional services na pewno się przydadzą. Mając na uwadze jak skomplikowana jest mechanika projektowa, jak zależna jest też od rynku na jakim działamy, byłoby nieodpowiedzialne, gdybym dzisiaj podała jakąś jedną liczbę i powiedziała, że do tego dążymy. Staramy się poprawiać z kwartału na kwartał i myślę, że wychodzi nam to całkiem nieźle. Inspiracji rzeczywiście jest dużo, ale na co chciałabym zwrócić uwagę i jeszcze raz podkreślić, to z jednej strony mamy inspiracje, a z drugiej strony mamy też ambicje przyjrzenia się sobie od nieco innej strony i poprawy tego, co my uważamy, że jest naszą ekspertyzą i pewną przewagą. Gdy popatrzymy na przykład na wyniki ubiegłoroczne, widzimy, że Grupa Asseco potrafi bardzo przyzwoicie rosnąć organicznie – za zeszły rok ponad 10%. I z jednej strony chcemy wziąć te dobre praktyki i bardzo się inspirować w zakresie procesu M&A, ale bardzo chcemy też skupiać się na wzrostach organicznych. Uważamy, że jest to nasze know how i chcemy mocno skupiać się na tym, żeby po swojemu, w naszej kulturze, wymyślić jak te wyniki poprawiać.

Inwestor 2:

What is TSS's current plan for excess cash flow that is not deployed by year-end? Specifically, would the company expect to return that cash to shareholders through dividends or other capital returns, or retain it on the balance

sheet for future deployment? More broadly, how does TSS think about capital returns versus reinvestment when excess cash cannot be deployed within the current year?

KR-B:

Przyznam szczerze, że nie bardzo rozumiem, dlaczego to pytanie jest o TSS. Proszę pamiętać, że TSS jest bardzo istotnym akcjonariuszem, jest jednak akcjonariuszem mniejszościowym. O dywidendzie w spółce decydują wszyscy akcjonariusze. Natomiast propozycję dywidendy daje Zarząd i głosowanie w zakresie dywidendy w dużej mierze też jest oczywiście uzależnione od tego, jak będzie głosował największy akcjonariusz. Przypomnę, że największy akcjonariusz to dzisiaj Adam Góral w porozumieniu z TSS, bo tak jest skonstruowana umowa Shareholders' Agreement, o czym informowaliśmy. W związku z tym, jeżeli ktoś chce znać poglądy TSS na to, co powinniśmy zrobić z gotówką, to prosiłabym zapytać bezpośrednio TSS. Jeżeli to ma być jednak pytanie do nas, to oczywiście rozważamy różne opcje. Sytuacja płynnościowa jest relatywnie dobra, można nawet użyć słowa komfortowa. Natomiast znowu należy myśleć strategicznie o tym, jak Grupa Asseco ma się dalej rozwijać. Zawsze dzieliliśmy się wynikiem z akcjonariuszami, mieliśmy w tym zakresie stabilną politykę. Opowiedzieliśmy też o tym, że środki ze sprzedaży akcji własnych przeznaczymy na dywidendę i tej obietnicy się trzymamy. Pierwszą połowę tych środków przeznaczyliśmy na dywidendę w transzy, która została wypłacona całkiem niedawno, kilka dni temu i obiecaliśmy, że druga połowa tych środków zostanie wypłacona w ramach kolejnej dywidendy. I tej obietnicy też dotrzemy. W przypadku pozostałych środków pieniężnych, część z nich będzie inwestowana w rozwój organiczny, część w M&A, a część zostanie z pewnością wypłacona w postaci dywidendy. Staramy się być bardzo fair i bardzo transparentni. Byłabym jednak wdzięczna, żeby jednak pewne prerogatywy na poziomie korporacyjnym zostawić tym organom i tym podmiotom, które są do nich uprawnione.

Inwestor 3:

Backlog segmentu Asseco Poland rośnie jeszcze szybciej niż komunikowaliście w marcu. Kiedy przypadnie szczyt wyników związany ze wzrostem tego backlogu, m.in. wspomniane projekty dla szpitali? Czy tegoroczna kumulacja projektów od tych klientów oznacza, że rok 2027 może być w segmencie Asseco Poland słabszy z uwagi na wysoką bazę, czy raczej część tych projektów potrwa dłużej?

KR-B:

Trudno mi określić, kiedy przypadnie szczyt w tym zakresie, mogę się odnosić do poszczególnych biznesów. W zakresie zdrowia, Krajowy Plan Odbudowy jest istotnym czynnikiem wzrostu naszych przychodów, natomiast nie widać go jeszcze tak bardzo w wynikach pierwszego kwartału. Dużo bardziej będzie go widać w wynikach drugiego kwartału. Proszę pamiętać o tym, że backlog, który podajemy, jest na ten konkretny rok, czyli do końca 2026 roku. Jest zbudowany przede wszystkim z kontraktów publicznych, ale też podbijany tym, że udało nam się po czterech latach ciężkiej pracy sprzedażowej podpisać kontrakt w Afryce, w Togo, współfinansowany przez BGK. Było o tym troszkę w prasie. W backlogu znajdują się dziś umowy, które istotnie tę dynamikę wzmacniają. Nie zmienia to faktu, że na przykład w publicu na kolejne dwa kwartały jest całkiem spory pipeline różnych tematów, do których na pewno będziemy startować. W biznesie nigdy nie można być spokojnym, ale o ten potencjał przychodowy najmniej się martwimy. Silny backlog to dobry prognostyk na to, jak powinien wyglądać cały ten rok.

Inwestor 4:

Czy marżowość w 1Q26 była wsparta czynnikami jednorazowymi, takimi jak np. specyficzne rozliczenie jakiegoś kontraktu lub kontraktów? Czy to raczej po prostu odzwierciedlenie obecnego otoczenia biznesowego? Backlog wygląda mocno i raczej wspiera tę drugą tezę.

KR-B:

Są to wyniki z działalności operacyjnej oczywiście całej Grupy. Jakbym miała udzielić takiej generalnej odpowiedzi, to powiedziałabym, że backlog wygląda jak wygląda i specyficznych one-off'ów nie było. Natomiast jakbyśmy zeszli na poziom dużego detalu, wspomniałam już o dwóch tematach, które na pewno budują wynik pierwszego kwartału. Jeden to KSeF w Asseco Data Systems – to jest efekt na pewno niepowtarzalny, bo sprzedajemy tak naprawdę produkt, z którego przychody rozpoznajemy jednorazowo i ten efekt wyniósł około 8-9 mln PLN. Natomiast drugi temat to kontrakt, o którym mówiłam – kontrakt w publicu, specyficznie rozliczany przez klienta. Klient nietypowo kwotuje, przychody rozkładają się tak, że pierwsze dwa kwartały są bardzo mocne, a trzeci i czwarty jest dla nas trudniejszy. I to są właściwie dwa tematy, które mogę wymienić i włożyć do koszyka mniej powtarzalnych. Natomiast generalna odpowiedź jest taka, że raczej nie ma w tych wynikach czegoś, co miałoby typowo one-off'owy charakter. Nie zmienia to jednak faktu, że mówiąc o wynikach Asseco Poland przez ostatnie dwa lata, są na przykład pewne zmiany legislacyjne. I KSeF jest oczywiście takim przykładem, który daje nam swego rodzaju booster do tego, że te wyniki tak wyglądają. Na pewno to jest KSeF, na pewno to będzie KPO, na pewno są to zmiany legislacyjne w energetyce, czyli temat Centralnego Systemu Informacji Rynku Energii. Mogłabym długo wymieniać. Logika nakazywałaby myślenie, że skoro się pojawiło CSIRE, to kiedyś pojawi się coś innego w tej samej branży i analogicznie w bankowości i publicu. Zatem jak długo jesteśmy gotowi na to, żeby implementować zmiany legislacyjne w naszym oprogramowaniu, tak długo będą one boosterem dla naszych wyników.

AW:

Dodam, że nie tylko same zmiany, ale również pojawiające się nowe budżety czy nowe obszary, w które są inwestowane, jak na przykład większe nakłady na obronność w Polsce i program SAFE. To jest kolejne miejsce, gdzie – jeżeli będzie więcej wydatków na informatykę – możemy też mieć z tego jakieś korzyści, tak samo jak z nowych europejskich budżetów.

Inwestor 5:

Czy pozytywny wpływ KPO na Wasz biznes w Polsce będzie widoczny tylko w tym roku, czy może być jeszcze widoczny w 2027?

AW:

Na to pytanie Karolina już wcześniej odpowiedziała.

Inwestor 1:

You have a lot of real estate that you own and it seems like many people work from home so the office space isn't fully utilized. Is there perhaps an opportunity to perform a sale and lease back that would unlock some of this capital for shareholders while rental yields are low?

KR-B:

Tak, posiadamy część nieruchomości, które są nieruchomościami własnymi. W Polsce jest to biuro w Warszawie i w Rzeszowie. Cały czas analizujemy różne opcje, jeśli chodzi o możliwości finansowania. Na ten moment nie ma decyzji żeby dokonać transakcji sale and leaseback. Powiem prosto: na Excelu mi się to nie spina. Oczywiście to wszystko jest kwestią tego, jaką mamy funkcję celu przy robieniu takiej kalkulacji. Dzisiaj koszty operacyjne i finansowe takiej operacji nie pokazują żeby to miało sens. Natomiast taka opcja zawsze istnieje i cały czas trzymamy rękę na pulsie i te kalkulacje prowadzimy. Owszem, dzisiaj ludzie pracują z domu, co nie zmienia faktu, że chcemy budować spółkę, która jeszcze przez długie lata będzie miała fenomenalne wyniki i będzie się rozwijała. Zdaniem Zarządu Asseco Poland, są pewne rzeczy niemierzalne, które uzyskujemy przez to, że ludzie przychodzą do biur i dość mocno jesteśmy przywiązani do idei żeby praca miała charakter hybrydowy. Dlatego to nie jest takie oczywiste, że powinniśmy zrezygnować z tych powierzchni, bo to może być decyzja krótkowzroczna. Większość naszych pracowników przychodzi do pracy w modelu 3+2 i oczywiście można by było zrobić taki model, żeby biurko było zajmowane przez trzy dni przez jedną osobę, a przez dwa dni przez inną. Jednak w pewnym sensie wydaje nam się to nieskuteczne. Chcemy zachęcić ludzi do tego, żeby dzisiaj w dobie AI pracowali w biurze, ponieważ, to, że ludzie są razem, powoduje wzrost kreatywności, szybsze rozwiązywanie problemów, to buduje prawdziwą wartość Grupy Asseco. Natomiast narzędziowo rzeczywiście, jeżeli mamy programistę, który pracuje zdalnie, jego przywiązanie do pracodawcy jest ograniczone. Nie chcemy sprowadzić ludzi do poziomu narzędzia, gdyż wtedy rzeczywiście to są ludzie, których bardzo łatwo tymi narzędziami zastąpić. A nie na tym budujemy wartość Grupy Asseco. Nie mówię o tym, żeby nie rozmawiać, nie przeliczać, nie rozważać różnych opcji. Bardzo ważne jest jednak, żeby nie gubić dużego obrazka, bo nie walczymy ani o wyniki drugiego kwartału, ani nawet o ten rok, tylko o to, żeby Grupa Asseco budowała wartość jeszcze przez długie lata. A największą wartością tej Grupy są ludzie. I ci ludzie, którzy pracują razem, stanowią o tym, co ta Grupa może zrobić. Podsumowując – budynki na razie wydają się nam bardzo potrzebne w tym modelu, w który je mamy.

AW:

Na porannej konferencji dziennikarze nas pytali dlaczego odnosimy takie sukcesy? Są firmy informatyczne, które nie odnoszą takich sukcesów w Polsce. I to jest między innymi to, co powiedziała Karolina – my nie tylko zatrudniamy, my również budujemy wartość i staramy się dbać o pracowników, bo to jest nasz najcenniejszy kapitał.

Na kolejne pytanie dotyczące przychodów związanych z KSeF i czy są jednorazowe – Karolina odpowiedziała w swojej poprzedniej wypowiedzi.

Inwestor 6:

Can you clarify please whether the revenue contribution from acquisitions (45) on slide 12 is from those acquisitions made in Q126 only or is the total revenue contribution from those acquisitions made over the period Q225-Q126? Many thanks.

KR-B:

Jako akwizycje pokazujemy wyniki spółek, których nie było w pierwszym kwartale 2025 roku, zostały kupione po 31 marca 2025 roku, czyli które widać w wynikach pierwszego kwartału 2026 roku, a nie było ich w porównywalnym okresie.

Inwestor 7:

Zobowiązania z tytułu opcji put w segmencie Formula Systems wzrosły w ciągu zaledwie jednego kwartału o niemal 100 mln PLN (z 439,0 mln PLN do 530,6 mln PLN). Z tekstu wynika, że wycena tych opcji opiera się na wynikach spółek (iloczyn zysku i współczynnika). Czy tak istotny wzrost zobowiązania wynika z doskonałych, ponadprzeciętnych wyników operacyjnych przejętych spółek w tym segmencie, czy może doszło do rewizji w górę prognoz na kolejne lata?

KR-B:

To bardzo detaliczne pytanie. W Formuli mamy dużo put'ów. Taki jest model zakupowy właściwie w Grupie Asseco, bo zazwyczaj podpisujemy umowy opcji put i najczęściej symetryczne call po drugiej stronie. Wzrost, który mamy na Formuli, wynika w części z tego, że zmieniła się wycena. Wyceniając opcje, zazwyczaj przyjmujemy jakiś multiple dla wyniku. Teza o tym, że poprawiają się wyniki i w związku z tym rośnie zobowiązanie, w części jest słuszna i w części ten wzrost z tego wynika. W dużej części jednak wynika z tego, że akwizycje dokonane w 2025 roku również miały opcje put, czyli po prostu doszły nowe zobowiązania w związku z nowymi akwizycjami. Wpływ mogą mieć jeszcze finansowe rzeczy jak odwrócenie dyskont, wypłacona lub nie dywidenda. Niebagatelny czynnik stanowi też fakt, że opcje put mogą być w różnych walutach, a my musimy to wszystko przeliczyć na PLN, więc zobowiązanie też może się zmieniać ze względu na różnice kursowe. Jeżeli ktoś jest bardzo zainteresowany, to ja mogę detalicznie to rozpisać, ale chyba nie chcielibyśmy teraz wchodzić w takie szczegóły. Można się zwrócić o to do działu IR i ja wtedy przekaże odpowiedź.

Inwestor 8:

Congrats on the results. Given the significant cash balance and somewhat depressed valuations for software businesses, is there any plan to accelerate M&A operations in the coming quarters?

MP:

Działalność M&A towarzyszy nam od wielu lat i oczywiście cały czas rozmawiamy z nowymi spółkami i chcemy to kontynuować. Natomiast rynek trochę się zmienił, rozmawiamy o tym od kilku kwartałów. Sygnalizowałem, że dzisiaj „walczymy z całym światem”. Mamy potencjalnych inwestorów pod postacią różnego typu private equity, venture capital, międzynarodowych graczy, którzy pochylają się nad naszymi rynkami, na których do tej pory takiej konkurencji nie odczuwaliśmy. Mówię tutaj o mniejszych państwach na Bałkanach, o Słowacji, Czechach, nawet o Polsce, gdzie jeszcze kilka lat temu tak ten rynek wyglądał zupełnie inaczej. To powoduje, że widzimy ceny, które są często dla nas nieakceptowalne, a my nie robimy akwizycji za wszelką cenę. Chcemy, żeby zwroty z akwizycji były sensowne, żeby miały poziomy, które są odpowiednie dla nas i naszych akcjonariuszy i o to bardzo dbamy. Stąd może akwizycji w Polsce czy na naszych rynkach jest nieco mniej, ale cały czas rozmawiamy i analizujemy. Mamy w tej chwili kilka rozmów, nawet w Polsce. Podpisaliśmy listy intencyjne, co też nie zawsze oznacza, że transakcja dojdzie do skutku, bo czasem nawet po liście intencyjnym okazuje się, że się nie dogadujemy, wycofujemy z różnych powodów. Ale odpowiedź na pytanie brzmi „tak”, chcemy tą działalność zdecydowanie kontynuować. Poszukujemy spółek z ciekawymi produktami i kompetencjami, które mogą nas uzupełnić, ale też jesteśmy selektywni i chcemy, żeby wyceny były na odpowiednim poziomie.

Inwestor 9:

Do you expect upcoming quarters of 2026 to be similarly strong in terms of EBITDA and net profit expansion as 1Q26? Do you see PLN 800m net profit attributable to parent company in FY2026 as within your reach?

KR-B:

Proste przemnożenie wyników pierwszego kwartału razy cztery raczej nas nie doprowadzi do tego, co dowieziemy w tym roku. Mamy duże ambicje, lecz są pewne obiektywne czynniki, które nie pozwalają mi dzisiaj powiedzieć, że ten kwartał jest do powtórzenia jeszcze trzy i to będzie ten rok. Nie dzielimy się prognozami, nie dajemy informacji na ten temat. Natomiast odpowiadając na pytanie, czy to jest within our reach, wydaje się, że tak, ale nie możemy tego obiecać. Ambicje na pewno są. Budżetowaliśmy mniej, to mogę powiedzieć. Nie zmienia to jednak faktu, że dzisiejsza sytuacja wynika z poprawy efektywności w wielu miejscach. Napawa to optymizmem i powoduje, że apetyt w naszym biznesie rośnie. Ale też nie na wszystko mamy wpływ, więc w sposób oczywisty mówię: obiecać nie możemy, natomiast ambicje mamy duże.

Inwestor 5:

Co było tak naprawdę powodem wybitnie wysokiej - z tego co pamiętam najwyższej historycznie - rentowności operacyjnej segmentu Asseco Poland w Q1/26?

AW:

Powiedzieliśmy już o tylu rzeczach, że można wywnioskować co było powodem. Dodam jeszcze, że to praca ogromnej ilości naszych zespołów, dowiedzenie tematów, sytuacja na rynku, wciąż rosnąca informatyzacja wielu segmentów i na samym końcu też szczęście. Wszystkie nowe projekty, czy KSeF, czy różne nowe zmiany w systemach, nasze doświadczenie nałożone na sytuację rynkową powoduje, że dowozimy takie wyniki.

Tym ostatnim pytaniem i wypowiedzią chcielibyśmy Państwu bardzo podziękować za tak ogromną ilość pytań. Zapraszamy oczywiście na kolejne spotkania poświęcone wynikom za pierwsze półrocze 2026 roku. Zapraszamy też do kontaktu z naszym działem relacji inwestorskich, jeżeli mieliby Państwo jakieś pytania. Dziękuję Karolinie i Markowi. Do usłyszenia, do zobaczenia. Dziękujemy.