

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za H1 2023

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW)

Dzień dobry. Witamy Państwa bardzo serdecznie na naszej konferencji poświęconej wynikom za I półrocze 2023 roku. Tradycyjnie przedstawimy działalność Grupy Asseco w trakcie 6 miesięcy tego roku. W drugiej części spotkania zaprezentujemy dane dotyczące finansów oraz odpowiemy na Państwa pytania. W dzisiejszej konferencji udział biorą: Karolina Rzońca-Bajorek – CFO Asseco Poland i Grupy Asseco oraz Marek Panek – Wiceprezes Asseco Poland. Mamy dziś również gościa. Jest z nami Lech Szczuka – Prezes Zarządu spółki zależnej Asseco Poland, zajmującej się rozwiązaniami chmurowymi, czyli Asseco Cloud. Zaczniemy od przedstawienia działalności Grupy w I półroczu tego roku. Poproszę Marka Panka o podsumowanie.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP)

Dziękuję za ten wstęp. Dzień dobry. Witam Państwa bardzo serdecznie. Jak zwykle przedstawię Państwu naszą działalność od strony biznesowej. Opowiem co działo się w pierwszych dwóch kwartałach bieżącego roku. Od razu podkreślę, że oceniamy ten okres jako bardzo udany dla całej Grupy Asseco, pomimo tego, że działamy w zmiennych i dość wymagających warunkach biznesowych. Podstawowe liczby, które charakteryzują to półrocze widzicie Państwo na ekranie. Przychody wyniosły 8,5 mld zł, zysk operacyjny non-IFRS ukształtował się na poziomie 982 mln zł, zysk netto non-IFRS wyniósł 260 mln zł, a raportowany zysk netto to 231 mln zł. To są dobre wyniki. Można zadać pytanie: jakie są fundamenty tych wyników i tego rozwoju? Myślę, że warto zwrócić uwagę na dwie kwestie, które często podkreślamy. Pierwsza to fakt, że nasz biznes jest oparty na własnym oprogramowaniu, które sprzedajemy i wdramy w kluczowych sektorach gospodarki. To jest nasza świętość od lat, praktycznie od początku działalności Asseco. Druga kwestia, która jest szczególnie istotna, zwłaszcza w dzisiejszych czasach, to fakt, że nasz biznes jest bardzo mocno zdywersyfikowany we wszystkich wymiarach, czyli zarówno pod względem geograficznym jak i sektorowym. Potwierdzamy, że naszym fundamentem jest własne oprogramowanie i prezentujemy Państwu strukturę przychodów, w której blisko 80% stanowi właśnie ta działalność, czyli sprzedaż własnego oprogramowania i związanych z nim usług. Chcemy także zwrócić uwagę na ostatni punkt prezentowany na slajdzie – wzrost zatrudnienia w Grupie o 4%, czyli mniej więcej o 1 500 osób, w stosunku do I półrocza ubiegłego roku. To jest dowód na to, że rośniemy, że wierzymy w to, co robimy. Realizujemy projekty i rosnące zatrudnienie związane jest z potrzebami w zakresie rozwoju zespołów do realizacji podpisanych kontraktów, za które jesteśmy odpowiedzialni. Mówimy o tym, mając również na uwadze pojawiające się w ostatnim czasie w prasie publikacje dotyczące zwolnień w firmach informatycznych. Natomiast u nas, w tym typie biznesu, który prowadzimy, opartym na długoterminowych projektach, utrzymaniu i rozwoju naszych rozwiązań, obserwujemy ciągłe zapotrzebowanie na zespoły i je właśnie realizujemy.

Omówię bardziej szczegółowo liczby, które prezentowałem przed chwilą. Przychody ze sprzedaży w I półroczu 2023 roku ukształtowały się na poziomie 8 515 mln zł, co oznacza 3% wzrost w stosunku do tego samego okresu ubiegłego roku. Jeśli chodzi o sprzedaż własnego oprogramowania i usług, czyli w zakresie naszej core'owej działalności, rośniemy trochę szybciej – zanotowaliśmy 4% wzrost i przekroczyliśmy 6 720 mln zł. EBITDA non-IFRS wyniosła prawie 1 280 mln zł, a zysk operacyjny non-IFRS ukształtował się na poziomie 982 mln zł, co oznacza wzrost o 2%. Widzicie Państwo też pozycję zysk netto non-IFRS, który wyniósł 260 mln zł. Tutaj widzimy 4% spadek. O tym, z czego wynika spadek zysku netto przy wzroście zysku operacyjnego opowie Karolina. Mieliśmy tutaj do czynienia z aspektami bardziej natury finansowej, niż biznesowymi, o których szerzej usłyszycie Państwo w dalszej części prezentacji.

Ja natomiast skoncentruje się na tym, co w I półroczu 2023 roku działo się od strony biznesowej. Komentując sytuację w segmentach, w których działa Asseco, zacznę od Polski. Sprzedaż w segmencie Asseco Poland, która stanowi 11% sprzedaży Grupy, wzrosła o 16%. Myślę, że jest to bardzo dobra wiadomość. Od kilku kwartałów komunikujemy, że wszystkie nasze pioniry biznesowe w Polsce mają się bardzo dobrze. Wzrosty zanotowały obszary finansów i bankowości, opieki zdrowotnej, energetyki i telekomunikacji. Z sektora administracji centralnej notujemy stabilny strumień przychodów. Bardzo dobrze ma się również Asseco Cloud, o czym za chwilę opowie Lech Szczuka. Podsumowując, w Polsce jesteśmy zadowoleni z rozwoju biznesowego oraz ze wzrostów, które osiągnęliśmy na poziomie przychodów.

W segmencie Formula Systems zanotowaliśmy 3% wzrost sprzedaży. W przypadku tego segmentu potrzebny jest komentarz związany z różnicami kursowymi, dlatego że mają one w tym roku bardzo duży negatywny wpływ na nasze wyniki. Gdybyśmy realizowali sprzedaż w tych samych kursach, co w zeszłym roku, to w segmencie Formula Systems mielibyśmy o 380 mln zł wyższe przychody. Myślę, że trzeba brać to pod uwagę. Rok temu, omawiając wyniki za I półrocze 2022 roku, prezentowaliśmy bardzo dynamiczne wzrosty, ponad 20% na poziomie całej Grupy. Natomiast należy pamiętać, że w tamtym roku różnice kursowe działały mocno na plus, a w tym roku działają akurat bardzo mocno na minus i to trzeba mieć na uwadze analizując nasze wyniki. W szczególności jest to widoczne właśnie w segmencie Formula Systems, który jak Państwo wiecie przynosi mniej więcej 2/3 przychodów całej Grupy. To nie zmienia faktu, że wszystkie spółki z Grupy Formula Systems mają się bardzo dobrze. Patrząc na wyniki w walucie, w której te spółki raportują, to widać tam dużo bardziej dynamiczne wzrosty, zarówno w przypadku Matrix IT, Magic Software, jak i Sapiens. Zarówno te trzy podstawowe spółki giełdowe z Grupy Formula Systems, jak i pozostałe spółki wchodzące w skład tej Grupy, radzą sobie bardzo dobrze.

Na koniec omówię działalność segmentu Asseco International. Tutaj sprzedaż kształtowała się na bardzo podobnym poziomie do tego, który osiągnęliśmy w ubiegłym roku. W I półroczu 2023 roku wyniosła ona 1 942 mln zł. Jesteśmy bardzo zadowoleni z szybkiego tempa wzrostu sprzedaży naszych systemów ERP we wszystkich krajach, w których działamy, czyli działalności, która jest skoncentrowana pod parasolem Asseco Enterprise Solutions. Jesteśmy zadowoleni ze wzrostu przychodów w Asseco South Eastern Europe. Pewnie uczestniczyliście Państwo w konferencji Piotra Jeleńskiego. Tam – zarówno w obszarze bankowości, płatności, jak i rozwiązań dedykowanych – odnotowaliśmy solidne wzrosty. Proszę wziąć pod uwagę, że w segmencie Asseco International nie uwzględniamy już spółek duńskich, które sprzedaliśmy pod koniec grudnia ubiegłego roku. Spółki te wygenerowały w I półroczu 2022 roku ok. 90 mln zł sprzedaży, których w tej chwili nie mamy w naszych przychodach, więc trzeba mieć to na uwadze. Pamiętajmy też o tym, co dzieje się na rynku środkowoeuropejskim, o czym też już Państwu mówiliśmy na poprzednich konferencjach. Mamy tam do czynienia ze spowolnieniem związanym z niestabilną sytuacją polityczną. Mam tu na myśli zwłaszcza rynek słowacki. Wierzymy, że może się coś zmienić po wyborach, które w tym kraju zaplanowane są we wrześniu. Sytuacja ta ma wpływ na to, że w tym obszarze notujemy płaskie wyniki sprzedażowe. Nie zmienia to jednak faktu, że jesteśmy z wyników Asseco International zadowoleni.

Na kolejnym slajdzie widzicie Państwo tradycyjnie podział przychodów na poszczególne sektory, w których działamy. Tutaj wiele się nie zmienia. Udział procentowy poszczególnych sektorów pozostaje podobny. Przedsiębiorstwa są liderem – 42% sprzedaży pochodzi właśnie z tego sektora. Na drugim miejscu mamy finanse i bankowość, które odpowiadają za 34% naszej sprzedaży. Pozostałe 24% przychodów pochodzi z instytucji publicznych. Na słupkach widzicie Państwo, że od wielu lat w każdym z tych sektorów notujemy wzrosty. Na tym slajdzie pojawia się pewna nowość. Postanowiliśmy zaprezentować Państwu udział 10 największych klientów w przychodach Grupy. W I półroczu 2023 roku 10 największych klientów odpowiadało za 11% przychodów, co jest

dowodem na to, że nie jesteśmy uzależnieni od żadnego pojedynczego klienta. Natomiast nasz największy klient odpowiadał w I półroczu 2023 roku za 2% przychodów całej Grupy, co również nie jest na tyle znaczącą wartością, aby można się było zastanawiać, czy jesteśmy w jakiś sposób od tego kontrahenta uzależnieni.

Przechodzimy płynnie do omówienia sytuacji w poszczególnych sektorach i krótkiego komentarza na temat tego, co się w nich dzieło. Zaczniemy od obszaru finansów i bankowości. Jak widzicie Państwo mamy tutaj 3% wzrost sprzedaży i przekroczyliśmy 2 858 mln zł w całej Grupie. Jeśli popatrzymy na segment Asseco Poland, to zobaczymy, że rósł on najszybciej, notując bardzo dynamiczny wzrost o 28%. Zawdzięczamy to głównie temu, co dzieje się w Asseco Poland, bo spółka ta jest głównym graczem, jeśli chodzi o sektor bankowy. Obserwujemy dwucyfrowe wzrosty przychodów we wszystkich pionach, które działają w sektorze finansów i bankowości, czyli w pionach bankowości komercyjnej, bankowości spółdzielczej, rynków kapitałowych oraz Business Intelligence. Jest to oczywiście związane z projektami, które realizujemy. Prowadzimy obecnie kilka dużych projektów transformacji cyfrowej w dużych bankach, a przede wszystkim mamy stabilny przychód z utrzymania i rozwoju naszych systemów, które wdrożyliśmy u bardzo dużej grupy klientów działających na polskim rynku.

Jeśli chodzi o segment Asseco International, to zanotowaliśmy 6% wzrost przychodów i osiągnęliśmy blisko 700 mln zł. Ponownie podkreślam udział Asseco South Eastern Europe i rozwój działalności tej grupy w bankowości i płatnościach. Działalność w tych obszarach ma bardzo duży wpływ na wzrost przychodów. Dobrze radzi sobie również nasza spółka działająca w Portugalii oraz w portugalskojęzycznych krajach afrykańskich, głównie w Angoli. Jesteśmy z jej wyników również bardzo zadowoleni.

Na koniec segment Formula Systems, który ma największy udział w sprzedaży. Można powiedzieć, że ta sprzedaż jest na porównywalnym poziomie w ujęciu rok do roku i wyniosła 1 877 mln zł. W tym segmencie głównym graczem jest Sapiens, który radzi sobie bardzo dobrze zarówno na rynku europejskim, z którego pochodzi mniej więcej 50% przychodów tej spółki, jak i na rynku amerykańskim, gdzie generuje ok. 40% sprzedaży. Działający głównie na rynku izraelskim Matrix IT również radzi sobie w sektorze bankowym bardzo dobrze.

W sektorze przedsiębiorstw notujemy podobne wzrosty. W całej Grupie sprzedaż była wyższa o 2%, przekroczyliśmy 3 594 mln zł. Analogicznie jak w obszarze finansów i bankowości, tak również w sektorze przedsiębiorstw, najszybciej rośnie segment Asseco Poland, gdzie zanotowaliśmy 29% wzrost i przekroczyliśmy 233 mln zł przychodów. W tym segmencie głównymi graczami na rynku przedsiębiorstw są Asseco Poland, Asseco Data Systems i Asseco Cloud. O działalności Asseco Cloud więcej powie Prezes Lech Szczuka w dalszej części prezentacji. Ja natomiast omówię działalność Asseco Poland, podkreślając dwa elementy. Myślę, że warto się pochwalić dwoma sukcesami, które miały miejsce w I półroczu tego roku, a mianowicie zakończeniem dwóch trudnych projektów w pionie energetyki. Pierwszy dotyczy projektu realizowanego w Tauronie, gdzie zakończyliśmy centralizację systemu. Był to bardzo trudny i długi projekt, zakończony sukcesem. Drugi bardzo ważny projekt, może nawet jeszcze trudniejszy, bo wiązał się z naszym wejściem do sektora gazownictwa, dotyczył wdrożenia centralnego systemu bilingowego w PGNiG. Projekt połączony był też ze zmianami technologicznymi. Zakończyliśmy go w I półroczu tego roku. Obecnie system obsługuje 7 mln klientów. Jest to duża skala – to największy tego typu system w branży energetycznej w Europie Środkowo-Wschodniej. Wszystkie faktury za gaz dla 7 mln odbiorców generowane są właśnie z naszego systemu.

W Asseco International mamy podobną sprzedaż jak w ubiegłym roku, która ukształtowała się na poziomie 942 mln zł. Tutaj widoczny jest efekt sprzedaży duńskich spółek, które w I półroczu wygenerowały dla tego sektora

ok. 30 mln zł. Jesteśmy zadowoleni z dwucyfrowego wzrostu sprzedaży systemów ERP w Grupie Asseco Enterprise Solutions i z działalności Asseco South Eastern Europe.

Jeśli chodzi o izraelskie spółki, to tutaj obserwujemy 2% wzrost sprzedaży. W tym przypadku należy pamiętać o wspomnianych wcześniej różnicach kursowych. Organiczne wzrosty w lokalnej walucie, w której te spółki działają, są dużo wyższe. Natomiast po konwersji na złotówki pokazujemy 2% wzrost przychodów. W przypadku tego sektora głównymi graczami w sektorze przedsiębiorstw są Matrix IT i Magic Software, a także trochę mniejsza spółka InSync Staffing.

Na koniec omówię sektor instytucji publicznych. Tutaj w całej Grupie przekroczyliśmy 2 062 mln zł sprzedaży, co oznacza 6% wzrost. W tym obszarze najszybciej rośnie segment Formula Systems, który zanotował 10% wzrost liczony w złotówkach, więc w lokalnej walucie jest on jeszcze dynamiczniejszy. Zwiększenie sprzedaży zawdzięczamy głównie spółkom Matrix IT, Magic Software i Michpal Micro Computers, które realizują dużo projektów dla sektora publicznego. Wzrost w tym obszarze wsparty jest również przejęciem jednej spółki, która dołączyła do Grupy Formula Systems w IV kwartale zeszłego roku.

Jeśli chodzi o Asseco International, to tutaj obserwujemy spadek o 8%. W tym segmencie sprzedaż do instytucji publicznych jest relatywnie mniejsza i wynosi 304 mln zł. W tym przypadku ok. 50 mln zł, które w I półroczu 2022 roku wygenerowały duńskie spółki, ważą już dość dużo. Gdybyśmy mieli te kilkadziesiąt mln zł więcej, to zanotowalibyśmy wzrost sprzedaży. Natomiast, tak jak wspominałem na początku, nie ukrywamy, że na rynku Europy Środkowo-Wschodniej mamy do czynienia z trudniejszą sytuacją. Mam na myśli Słowację i Czechy, gdzie obserwujemy pewne perturbacje w sektorze publicznym związane z sytuacją geopolityczną – niektóre projekty zostały wstrzymane, niektóre przetargi nie zostały ogłoszone. My natomiast mamy zatrudnionych pracowników realizujących projekty, które jakiś czas temu rozpoczęliśmy, a nie możemy obecnie ich dokończyć. To wszystko skutkuje z jednej strony mniejszymi przychodami, a z drugiej, co zapewne potwierdzi Karolina, ma to też negatywny wpływ na zysk operacyjny.

W Polsce sprzedaż ukształtowała się na poziomie 444 mln zł, co oznacza 3% wzrost w stosunku do ubiegłego roku. Jesteśmy z tego wzrostu zadowoleni. Rośnie sprzedaż w sektorze opieki zdrowotnej. Notujemy również zwiększenie sprzedaży w sektorach administracji centralnej i samorządowej, gdzie graczami są również Asseco Data Systems i Asseco Cloud.

Jeśli chodzi o rozwój przez akwizycje, to w I półroczu tego roku dołączyły do nas 3 nowe spółki. Wszystkie 3 akwizycje miały miejsce na rynku izraelskim. Dokonane zostały przez spółki z Grupy Formula Systems. Nie będę wchodził w szczegóły. Prezentacja jest dostępna na naszej stronie internetowej, więc można tam znaleźć więcej informacji.

Ostatni slajd, który omówię dotyczy portfela zamówień. Namawiam Państwa, aby skoncentrować się na lewej jego części, czyli wykresie pokazującym backlog w kursach stałych. Uważamy, że stanowi on lepsze odzwierciedlenie sytuacji biznesowej. W tym przypadku obserwujemy 7% wzrost backlogu. Na wykresie widzą Państwo jak portfel zamówień rozkłada się na poszczególne segmenty. W segmencie Asseco Poland obserwujemy 12% wzrost. w segmencie Formula Systems 6% wzrost. Prezentujemy także na wykresie backlog w kursach zmiennych. W tym przypadku obserwujemy 2% spadek. Jak Państwo widzą, spadek dotyczy segmentu Formula Systems. Na tym wykresie dokładnie widać jak duży wpływ na nasz biznes mają różnice kursowe. W przypadku segmentu Formula Systems widzimy różnicę – w kursach stałych wzrost backlogu wynosił 6%, a w kursach zmiennych portfel zamówień jest mniejszy o 6%. W efekcie backlog uwzględniający różnice kursowe jest o 1,1 mld zł mniejszy. Natomiast

jesteśmy optymistami, mamy dużo projektów. Fakt, że zatrudniamy pracowników do realizacji tych projektów również potwierdza, że wierzymy w nasz biznes i mamy podstawy do tego żeby wierzyć, że będzie rósł. To wszystko z mojej strony. Przekazuję głos Karolinie.

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

Dziękuję Marku. Na wyświetlanym slajdzie widzicie Państwo jak wygląda nasz rachunek wyników. Jak już Marek wspominał, nasze przychody wzrosły w I półroczu bieżącego roku o 3% w ujęciu rok do roku. Myślę, że warto tu powiedzieć o źródłach wzrostów. Marek mówił również o negatywnym wpływie kursów walut. Kwantyfikując źródła wzrostu przychodów należy powiedzieć, że ok. 550 mln zł w ujęciu półrocze do półrocza to wzrost organiczny. Ok. 100 mln zł to wzrost wynikający z przeprowadzonych akwizycji. Natomiast fakt, że na koniec w tych liczbach widzimy można powiedzieć, że raptem 265 mln zł wzrostu, jest właśnie efektem ujemnych różnic kursowych. W I półroczu musieliśmy ująć ok. 380 mln zł negatywnych efektów kursowych. Proszę pamiętać o tym, że nie tylko para walut złotówka – dolar czy złotówka – euro ma tu znaczenie. W przypadku segmentu Formula Systems istotny jest też kurs szekel izraelski – dolar i negatywne efekty właśnie na tej parze walut też konsolidujemy.

Natomiast, tak jak Marek powiedział, jesteśmy bardzo zadowoleni z wyników. Organicznie wzrosty są zgodne z naszymi oczekiwaniami. Myślę, że warto skomentować różnicę, jeśli chodzi o zysk operacyjny w ujęciu non-IFRS i w ujęciu IFRS. Od jakiegoś czasu namawiamy Państwa, żeby śledzić wartości non-IFRS. I półrocze 2023 roku jest doskonałym przykładem na to, że ta notacja dużo lepiej obrazuje to, jak wygląda nasz biznes. Pamiętajcie Państwo, że I półrocze 2022 było dość mocno obciążone pozytywnym wpływem zdarzeń jednorazowych. Wpływ na to miała głównie sprzedaż spółki Infinity Labs przez subgroupę Matrix IT w Izraelu. Z drugiej strony odpisywaliśmy inwestycje. Sumaryczny efekt M&A i zdarzeń jednorazowych na sam II kwartał 2022 roku, co Państwo widzą w tabeli, trzeciej linijce od dołu, to aż 142 mln zł. Natomiast w II kwartale 2023 roku obserwowaliśmy ujemny wpływ w wysokości 3 mln zł. Dlatego też zysk z działalności operacyjnej non-IFRS i na nim delikatny wzrost jest dużo lepszym obrazem naszego biznesu.

Rentowność zysku operacyjnego non-IFRS wyniosła 11,5%. Naszym zdaniem kształtuje się ona na bardzo dobrym poziomie. W samym II kwartale rentowność była rosnąca, co jest też efektem pewnych trendów, o których mówiliśmy w poprzednim roku. Istotnie szybciej rosły nam koszty niż przychody. Widzimy efekty inflacyjne czy presji wynagrodzeniowej. Jakiś czas zajęło nam popracowanie nad stroną przychodową, m.in. w zakresie renegotjacji znacznej części umów i włączenia do tych umów klauzul inflacyjnych. W wielu miejscach to się udało, stąd te nożyce między wzrostem kosztów i przychodów się zawężają i te efekty nas cieszą.

Omówię teraz to, co się dzieje między zyskiem z działalności operacyjnej a zyskiem netto. Oczywiście to, że zysk operacyjny rośnie jest wynikiem konsolidacji wielu podmiotów w 100%. Natomiast na poziomie zysku netto wynik przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej, czyli po uwzględnieniu zysku, który wychodzi do akcjonariuszy mniejszościowych. Tutaj oczywiście fakt, że stosunkowo szybciej rośnie Asseco South Eastern Europe i Formula Systems, w których to jednostkach udział akcjonariuszy mniejszościowych jest większy, wywiera wpływ na finalnie prezentowany zysk netto. Natomiast ważne jest to, że efekty finansowe między EBIT'em, a zyskiem netto w I półroczu 2023 roku również miały negatywne konsekwencje w porównaniu do analogicznego okresu w ubiegłym roku. Tutaj należy skomentować transakcje walutowe. Widzimy w I półroczu 2022 roku prawie 18 mln zł dodatniego wpływu z różnic walutowych vs. tylko 4 mln zł w minionym półroczu. Ujemny wynik na transakcjach M&A jest głównie efektem przeszacowania zobowiązań z tytułu opcji put. Obserwujemy tutaj również efekt czasowy, czyli dyskontowania zobowiązań, zaksięgowany w I półroczu 2023 roku. Ponadto właściwie przepołowiony

efekt hiperinflacji – w I półroczu 2022 roku miała ona pozytywny wpływ w wysokości 20 mln zł vs. niecałe 11 mln zł w I półroczu tego roku. Wszystkie te efekty złożyły się na to, że zysk netto w notacji non-IFRS był niższy o 4%. Natomiast nie martwimy się tym, ponieważ zysk operacyjny w ujęciu non-IFRS jest płaski rok do roku. Uważamy, że ta miara jest prawdziwym obrazem tego, jak wygląda nasz biznes.

Jeśli chodzi o to, co się dzieje w poszczególnych spółkach to, tak jak Marek komentował, jesteśmy szczególnie zadowoleni z naszych operacji w Polsce. W spółce matce obserwujemy istotny wzrost przychodów. Nasza dywersyfikacja, także na poziomie jednostki dominującej, daje efekty w tym półroczu. Zanotowaliśmy bardzo dobre wyniki w sektorze finansów i bankowości, ochrony zdrowia czy energetyki. Są to te miejsca, które szczególnie szybko rosną, przy utrzymanej rentowności. Powoduje to, że wynik operacyjny spółki matki na poziomie blisko 114 mln zł i jego istotny wzrost w ujęciu rok do roku, napawa optymizmem. Podobnie dobre wyniki zanotowaliśmy w naszej drugiej największej spółce w Polsce, czyli Asseco Data Systems. Obserwujemy tu wzrost przychodów i zysk operacyjny non-IFRS utrzymany na podobnym poziomie jak w I półroczu 2022 roku. Trzeba pamiętać, że Asseco Data Systems to już też jest grupa spółek. Core'owa działalność w spółce matce, czyli w samym Asseco Data Systems jest rosnąca. Spółka ta zaczyna budować swoją grupę kapitałową i na razie należy poczekać na efekty tych inwestycji w jednostki zależne czy stowarzyszone. W pozostałych spółkach z Grupy, działających w Polsce również notujemy dobre wyniki. Pochodzi z nich prawie 6 mln zł zysku netto dla akcjonariuszy jednostki dominującej, więc z naszej perspektywy są to zadowalające liczby.

W walutach oryginalnych segment Formula Systems zanotował bardzo dobre półrocze, zwłaszcza spółka Matrix IT. W szeklu wygenerowała ona dwucyfrowy wzrost przychodów, natomiast w przeliczeniu na złotówki sprzedaż utrzymywała się na podobnym poziomie jak w I półroczu 2022 roku. Spółka ta ma za sobą bardzo dobre półrocze, świetne wyniki pokazała zwłaszcza w obszarze administracji publicznej, także tutaj też jesteśmy zadowoleni. Stabilne, porównywalne rok do roku, wyniki zanotowaliśmy w spółce Magic Software. Spektakularnie dobre rezultaty obserwujemy w Sapiensie. To nas szczególnie cieszy, ponieważ ta spółka miała gorsze lata 2021-2022. Mieliśmy tu do nadrobienia przychody w Stanach Zjednoczonych i to się rzeczywiście udało. Cieszy nas podpisanie umów na istotne kwoty z nowymi klientami. Sapiens, po pewnych działaniach restrukturyzacyjnych, poprawia rentowność oraz przychody. Spółka ta zwiększa wyniki z działalności w Stanach Zjednoczonych, przy jednocześnie bardzo dobrych wynikach w Europie.

Jeśli chodzi o Segment Asseco International, to Marek komentował już trudniejszą sytuację w Asseco Central Europe. Znajduje ona odzwierciedlenie w spadającym zysku operacyjnym non-IFRS i w konsekwencji zysku operacyjnym IFRS. W Asseco Central Europe, w sektorze publicznym, w tym healthcare, kontrakty są realizowane, ale występują np. problemy z odbiorem, te odbiory się przeciągają itd. Taki jest charakter tego biznesu, który w dużej mierze zależy od sprawności organizacyjnej rządów i tutaj zarówno w Czechach, jak i na Słowacji występują problemy. W tym segmencie konsolidujemy też subgroupę skoncentrowaną na rozwiązaniach ERP. W tym obszarze obserwujemy rosnące wyniki i bardzo dobrą rentowność, w związku z czym tu należy być absolutnie zadowolonym. Mówiliśmy o tym, że – działające na rynku Europy Południowo-Wschodniej – Asseco South Eastern Europe rośnie we wszystkich 3 segmentach, przy utrzymanej rentowności. Myślę, że tutaj też należy być zadowolonym. Jeśli chodzi o rynek zachodnioeuropejski, to nie martwimy się spadkiem przychodów. Sprzedaż w ujęciu rok do roku jest trochę gorsza. Jest to kwestią braku konsolidacji sprzedanych duńskich spółek i spadku przychodów w spółce Valorista. Jest to spółka zależna Asseco Spain, w której notujemy gorsze wyniki, jeśli chodzi o hurtowy obrót sprzętem. Nie przekłada się to istotnie na zysk operacyjny, ani oczywiście na zysk netto. Nie jest to core'owa działalność naszej Grupy, więc tym się szczególnie nie martwimy. Natomiast na poziomie zysku netto cały rynek zachodnioeuropejski

kontrybuuje istotnie więcej niż w tym samym półroczu przed rokiem. Jest to głównie zasługą lepszych wyników Asseco PST. W I półroczu 2022 roku mieliśmy w tej spółce odpisy należności. W okresie sprawozdawczym już tych efektów nie obserwujemy, a wzrost wyniku jest też wsparty akwizycjami, których Asseco PST dokonało w 2021 i 2022 roku. Sumarycznie tak to wygląda.

Cieszymy się z poprawy wskaźników cash'owości. Po I kwartale mówiliśmy, że mamy coś do nadrobienia w tym zakresie. Teraz w ujęciu ostatnich 12 miesięcy wskaźnik konwersji gotówki na poziomie Grupy wynosi 84%, czyli weszliśmy z powrotem w ten benchmark, który sobie wyznaczamy. Duża poprawa w segmencie Formula Systems – 92% cash'owanego EBIT'u. W segmencie Asseco International wskaźnik wynosi 84%, natomiast w segmencie Asseco Poland 50%. W przypadku segmentu polskiego należy powiedzieć o tym, że poziom wskaźnika jest zgodny z oczekiwaniami. Moim zdaniem on się poprawi po trzecim kwartale i w ujęciu całorocznym. Tutaj nie należy się martwić niższą cash'owością. Ona wynika z faktu, że przez ostatnie dwa lata driverem wyników spółki matki był segment administracji publicznej. Realizowanych jest wiele kontraktów, które wchodzą w końcową fazę i w związku z tym są fakturowane i będą cash'owane. Na slajdzie widzicie Państwo stan na 30 czerwca. Do dzisiaj zostały już wystawione faktury dla sektora publicznego o wartości kilkudziesięciu milionów złotych. Są to w pełni bezpieczne należności. Nie pogorszyły nam się wskaźniki, jeśli chodzi o windykację należności. To tylko pokazuje, że żeby dostarczać do segmentu publicznego trzeba mieć odpowiednią dźwignię operacyjną i Asseco Poland tę dźwignię ma. Tu zupełnie nie ma się czym martwić. Tak jak powiedziałam, wskaźnik powinien poprawić się w ujęciu całego roku.

Rzut oka na sytuację z perspektywy bilansu. Na slajdzie widzimy stan na 30 czerwca, który pokazuje, że w całej Grupie mamy ponad 2,5 mld zł środków pieniężnych. Natomiast jeśli chodzi o pozycję gotówki netto, to widzimy tu wartość ujemną. Ona pochodzi z segmentu Formula Systems. Tutaj widzimy 1 417 mln zł na minusie – to jest bezpieczny dług, który ma Formula Systems. Należy pamiętać, że Formula Systems swoje zobowiązania finansowe na bieżąco roluje. Jest to też efektem pewnej symbiozy, w której żyje Formula. Trzeba pamiętać o tym, że Grupa Formula, w szczególności spółka Matrixa IT, jest dostawcą wielu usług dla banków. Symbioza działająca na zasadzie, że tu jesteśmy dostawcą i tu zaciągamy dług działa doskonale. Równocześnie wyemitowane są obligacje, zarówno na poziomie całego segmentu, czyli holdingu, jak i w spółkach Matrix IT i Sapiens. Obligatariuszami są również akcjonariusze, czyli też wydaje się, że ten dług jest zupełnie bezpieczny. Jak popatrzymy na nasze koszty odsetkowe to też widać, że one w Formula Systems nieco wzrosły. Z drugiej strony nadwyżki gotówki są lokowane. Koszty zadłużenia w ujęciu rok do roku nie wzrosły istotnie w naszej Grupie, biorąc pod uwagę istotny wzrost stóp procentowych we wszystkich gospodarkach, w których działamy. Jeśli chodzi o segment Asseco International, to tu mamy gotówkę netto na poziomie ponad 220 mln zł. W segmencie Asseco Poland właściwie bez długu poza leasigniem. Pokazujemy ponad 180 mln zł gotówki netto. To wszystko z mojej strony. Przekazuję głos Lechowi Szczuce.

Lech Szczuka, Prezes Zarządu Asseco Cloud (LS)

Przedstawię Państwu spółkę Asseco Cloud, która powstała z założeniem wspierania i przede wszystkim rozwijania biznesu cloud'owego w Grupie Asseco. Zanim opowiem o tym, co się dzieje dzisiaj i jakie mamy plany na przyszłość, myślę, że warto powiedzieć kilka słów krótkiego wprowadzenia. Chciałbym zwrócić Państwa uwagę na kilka kwestii. Pierwszą z nich jest fakt, że Asseco Cloud powstało inaczej niż większość pozostałych biznesów. Mianowicie powstało z tkanek własnych, nie za pomocą procesu akwizycji. Natomiast, patrząc na czas funkcjonowania, jesteśmy cały czas młodą firmą. Za nami pierwszy rok operacyjnej działalności. Powstaliśmy w końcu 2021 roku.

Natomiast myślę, że jest to już czas, po którym można wyciągnąć pierwsze wnioski. Patrząc tylko i wyłącznie na czas istnienia, to możemy być postrzegani jako start up. Natomiast nie jesteśmy typowym start up-em chociażby ze względu na to, że już dzisiaj mamy portfolio ponad 500 klientów i zatrudniamy ok. 100 specjalistów. W tej liczbie 500 klientów są zarówno mniejsze firmy, typowe start up'y, jak i duże podmioty. Mamy też zaplecze infrastrukturalne. Chciałbym zwrócić szczególną uwagę na fakt, że Asseco Cloud nie dostarcza oprogramowania. Asseco Cloud dostarcza usługi związane zarówno z infrastrukturą cloud'ową, jak również klasyczną, oczywiście w zależności od potrzeb klienta. Te usługi można zdefiniować w kontekście architektury cloud, migracji do chmury, utrzymania środowisk cloud'owych, jak i infrastrukturalnych. Oczywiście mamy na pokładzie różnych specjalistów, ale nasza działalność opiera się o usługi związane z infrastrukturą, przede wszystkim cloud'ową. Na tej podstawie budujemy naszą ofertę, która sprowadza się do poszczególnych, zdefiniowanych kategorii, które oferujemy. Można powiedzieć, że jest to consulting IT. Często od tego właśnie zaczyna się rozmowa z klientem. Potem dochodzimy do strategii wielowarstwowej, wielopoziomowej, mówiącej o tym, jak zrealizować ciągłość działania, jak zautomatyzować procesy biznesowe. Sprowadza się to do tego, że świadczymy dla tych klientów usługi zarządzania. Chciałbym tutaj podkreślić dwie rzeczy. Usługi zarządzania mogą być realizowane zarówno w modelu na infrastrukturze klienta, jak i na naszej własnej infrastrukturze oraz w oparciu o chmury publiczne. Nie zamykamy się na żadną technologię. Rozumiemy, że jest ona bardzo często zależna od uwarunkowań i potrzeb klienta, takich jak np. stos technologiczny, który determinuje poszczególne wybory. Inaczej rzecz ujmując uważamy, że przechodząc do chmury dobrze mieć partnera technologicznego, którym jesteśmy, który pozwoli na bazie własnych doświadczeń uniknąć błędów. Konkludując – chmura daje dużo możliwości w zakresie programowania security i w wielu innych aspektach. Natomiast one się nie dzieją samoistnie, dlatego dobrze mieć kogoś, kto te możliwości optymalnie wykorzysta. Istotą naszego istnienia, która uzasadnia też powstanie naszej spółki w ramach Grupy Asseco, jest aktualny obraz rynku chmurowego, który już dziś jest bardzo duży i szacowany w Polsce na 3,6 mld zł. Dynamika wzrostu utrzymuje się w przedziale od 20 do 30%. Oczywiście jeśli zestawimy sobie te dane ze wartością rynku w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej, to możemy wyciągnąć wniosek, że w Polsce jesteśmy jeszcze na początku tej drogi. Ma to swoje plusy i minusy. Minusy oczywiście wiążą się z tym, że chcielibyśmy, żeby ten rynek był duży. Natomiast plusem jest to, że rośniemy razem z rynkiem i przewidujemy, że jego dynamika wzrostu będzie rosła a my wraz z nim, albo nawet szybciej.

Mamy na celu bycie strategicznym, kluczowym integratorem chmurowym w Polsce. Jesteśmy zadowoleni, że wśród naszych klientów są podmioty różnej wielkości. Są to klienci z najróżniejszych branż i najróżniejszych sektorów. Co więcej, duża część tych klientów, to klienci tylko i wyłącznie Asseco Cloud. Oczywiście, perspektywicznie rozwija nam się sektor retail, tak jak widzimy na slajdzie, ale nie tylko. Dzisiaj, jeśli jakiegokolwiek przedsiębiorstwo myśli poważnie o automatyzacji procesów biznesowych i digitalizacji, to myśli też o cloudzie. My to myślenie wspieramy. Staramy się dodać wartość do usługi i myślę, że to nam wychodzi i wskazane referencje to pokazują. Oczywiście będziemy dalej pracować. Z jednej strony naszą miarą wzrostu jest przede wszystkim wzrost przychodów. Oczywiście dbamy o współpracę strategiczną, które nawiązaliśmy, np. z dynamicznie rozwijającą się siecią retail Dino Polska. Cieszymy się, że na kanwie tych doświadczeń rozpoczęliśmy również współpracę z kolejną siecią retail'ową Carrefour Polska, ale równolegle myślimy o zagranicy. Tutaj też podjęliśmy pierwsze kroki i podpisaliśmy umowę o współpracy z Globeteam. Jesteśmy dla nich partnerem infrastrukturalnym. Myślę, że ta współpraca układa się dobrze. Mamy tam jako klienta końcowego firmę transportową Ancotrans. Realizujemy również umowę z gminą Kopenhaga i widzimy dużo potencjalnych, kolejnych tematów do realizacji.

W Grupie Asseco powstała w ostatnim czasie również spółka Asseco Cloud Słowacja, która zaimplementowała nasz model biznesowy. Po pierwszym roku działalności mogliśmy ocenić, że model ten ma sens i został

zaimplementowany na Słowacji. Liczymy, że w kolejnym kroku podobny podmiot zostanie utworzony w grupie Asseco South Eastern Europe i nad tym pracujemy. To również wzmocni naszą organizację, bo oczywiście komunikujemy się, współpracujemy z kolegami ze Słowacji i wspólnie będziemy bardziej efektywnie docierać do rynku.

Wszystko sprowadza się do kluczowej tak naprawdę rzeczy przy prowadzeniu biznesu, jaką są liczby. Myślę, że po pierwszym roku operacyjnej działalności możemy być z tych liczb zadowoleni – osiągnęliśmy 44,8 mln zł przychodów, przy zysku netto non-IFRS na poziomie 6,3 mln zł. Jeśli uda się nam do końca roku zrealizować to, co zaczęliśmy w tym półroczu, a wszystko na to wskazuje, to na dzisiaj mamy dynamikę wzrostu przychodów na poziomie 31%. Natomiast jeśli chodzi o wpracowany zysk netto non-IFRS, to za I półrocze 2023 roku jest to 4 mln zł. Rośniemy na pewno nie wolniej niż rynek. Mam nadzieję, że w przyszłości będziemy rosnać szybciej niż rynek i osiągniemy nasz cel strategiczny, jakim jest pozycja kluczowego dostawcy usług IT w Polsce i docelowo w Europie. Dziękuję.

AW: Dziękuję za prezentację. Jak na start up, to są naprawdę świetne wyniki. Trzymamy kciuki, żeby Asseco Cloud dalej się tak rozwijało. Dziękuję również Karolinie i Markowi. Jesteśmy teraz do Państwa dyspozycji. Nie widzę jeszcze pytań. Wydaje mi się, że dziś wszystko klarownie przedstawiliśmy i wszystko było tak zaprezentowane, że nie pojawiły się żadne pytania, ale nadal jeszcze czekamy. Gdyby Państwo mieli jakieś pytania, to proszę je do nas przesyłać. Z przyjemnością rozwiejemy wszelkie wątpliwości. Widzę, że ktoś pisze, także poczekamy na pytanie. Na sali też nie widzę podniesionych rąk.

Mamy pierwsze pytanie od Pana Piotra.

Inwestor 1:

Jakiej marży EBIT Państwo oczekują w 2023 roku?

KR-B:

Jako spółka giełdowa nie podajemy danych prospektywnych. Myślę, że trzeba sobie powiedzieć jasno, że jesteśmy zadowoleni z tego, jak wygląda dzisiaj nasz backlog. Myślę, że to, co powiedziałam o tych domykających się nożycach będzie też prawdą dla całego roku. Odpowiedziałabym na to pytanie w taki sposób, że to I półrocze było dobrym papierkiem lakmusowym, jeśli chodzi o nasze odczucia co do tego, co będzie w całym roku. Informowaliśmy, że będziemy się starali dowieźć stabilne wyniki w całym roku. Trzeba pamiętać o tym, że rok 2022 to był rok rekordowy w wydaniu naszej Grupy. Natomiast bardzo trudno dzisiaj przewidzieć z jakąś dużą precyzją wynik netto ze względu na to, że otoczenie makro jest dość mocno wolatylne. Myślę też, że wpływ kursów walut będzie miał przełożenie na cały ten rok.

AW:

Dziękuję bardzo. Kolejne pytanie jest skierowane do Marka.

Inwestor 2

W jakich sektorach planujecie przejęcia? Czy jakieś rozmowy są już na zaawansowanym etapie, czy możemy się spodziewać jakiś M&A w Polsce?

MP:

Odpowiem tak, jak pewnie często odpowiadam. A mianowicie, że my, jako Pion Rozwoju Grupy Kapitałowej, który mam przyjemność prowadzić, cały czas poszukujemy i skanujemy rynki. Rozmawiamy z wieloma firmami. Prawda też jest taka, że staliśmy się bardziej selektywni, w tym sensie, że wyszukujemy firmy, które naprawdę dobrze pasują do nas pod względem produktowym i kompetencyjnym. W tej chwili prowadzimy kilka rozmów. Nie chcę tutaj uprzedzać faktów. Nawet na rynku polskim mamy dwie ciekawe spółki, z którymi rozmawiamy. Mam nadzieję, że zakończy się to transakcjami. To nie są spektakularnie duże tematy, bo też wiecie Państwo jak ten rynek polski wygląda. Natomiast są to spółki, które – jak się wydaje – pasują do nas i pod względem produktu i kompetencji, a także pod względem ludzi, którzy zarządzają tymi spółkami, co też jest dla nas szalenie ważne. Oczywiście jak coś się wydarzy, to będziemy o tym Państwa informować.

AW:

Dziękuję Marku. Nie mamy kolejnych pytań. Możemy jeszcze chwilę poczekać – może się jakieś pojawią. Nie widzimy jednak kolejnych. Widać, że wszystko w tym kwartale i w tym półroczu było na tyle jasne, że nie pojawiły się dodatkowe pytania. W takim razie zakończymy nasze spotkanie. Szanowni Państwo, dziękujemy jeszcze raz za udział w dzisiejszej konferencji. Zapraszamy Państwa na kolejne spotkanie dotyczące wyników po trzecim kwartale. Jesteśmy do Państwa dyspozycji. Nasz dział IR jest do Państwa dyspozycji, podobnie jak Zarząd. Gdybyście Państwo czegoś potrzebowali, to oczywiście proszę się z nami skontaktować. Zapraszamy na kolejną konferencję. Do zobaczenia.