

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za 2019 r.

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW):

W dzisiejszym spotkaniu, rocznej konferencji wynikowej Asseco, ze strony Spółki uczestniczą: Adam Góral – Prezes Zarządu Asseco Poland, Rafał Kozłowski – CFO, Wiceprezes Zarządu, Marek Panek – Wiceprezes Zarządu oraz ja – Artur Wiza, odpowiedzialny za Relacje Inwestorskie, Marketing i PR.

Szanowni Państwo, na początek poprosimy Prezesa Zarządu o powitanie i o wprowadzenie do prezentacji wynikowej, a później będziemy przechodzić przez naszą prezentację. Adamie, oddaję Tobie głos.

Adam Góral – Prezes Zarządu Asseco Poland (AG):

Dzień dobry, witam serdecznie. Cały rok czekam na spotkanie z Państwem, bo żartuję, że „nie dopuszczają” mnie po drodze. Cieszę się ze spotkania, które mieliśmy okazję odbyć w grudniu ubiegłego roku i ogromnie dziękuję za Państwa zaufanie i za to, że podążyliście za nami, bo wierzę mocno, że współpraca z Grupą Cyfrowego Polsatu będzie miała bardzo pozytywne znaczenie dla obydwu Grup. Wszyscy uczymy się żyć w tych nowych uwarunkowaniach. Nie byliśmy, ani Państwo, ani my, na to przygotowani, ale proszę zwrócić uwagę, jak technologia i takie firmy jak nasza sprawiły, że mimo wszystko możemy kontynuować naszą działalność bez przeszkód. Cieszę się, że tak wiele osób postanowiło uczestniczyć w naszym spotkaniu. Oddaję głos Markowi, który zaprezentuje wyniki Grupy za rok 2019.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP):

Dziękuję Adamie za ten wstęp. Witam Państwa bardzo serdecznie. Tym razem, chyba po raz pierwszy w naszej historii, witam Państwa z Rzeszowa, czyli z miejsca, gdzie znajduje się siedziba Asseco Poland.

Tradycyjnie zaprezentujemy Państwu nasze dokonania z 2019 roku. Przygotowaliśmy slajdy, które obrazują naszą działalność właśnie w tym okresie. Zanim jednak przejdę do szczegółów, podkreślę kilka głównych wątków, na które chcielibyśmy zwrócić Państwa uwagę. Rok 2019 uznajemy za bardzo dobry w naszej historii. Zanotowaliśmy bardzo dynamiczny wzrost naszych wyników, zarówno jeśli chodzi o przychody, jak i zysk operacyjny. Jest to efektem dywersyfikacji biznesu i to we wszystkich trzech wymiarach – geograficznym, sektorowym i produktowym. Myślę, że to obecnie daje nam duże bezpieczeństwo i fakt, że nie jesteśmy uzależnieni dziś od konkretnego rynku, czy sektora, jest bardzo pozytywnym aspektem. Spółka urosła do dość solidnych rozmiarów – zatrudniamy dzisiaj prawie 27 tys. osób w ponad 50 krajach, z czego 23,3 tys., są to osoby pracujące w działach produkcyjnych, czyli zajmujących się na co dzień tym, co jest dla nas najważniejsze, czyli przede wszystkim produkcją i wdrażaniem naszych rozwiązań informatycznych.

Zarząd zarekomendował wypłatę dywidendy w wysokości 3,01 zł na akcję, co daje nam kwotę blisko 250 mln zł, którą – jeśli oczywiście zgodzi się na to Walne Zgromadzenie – będziemy chcieli wypłacić. W tym miejscu przypomnę historię wypłaconych dywidend w ostatnich kilkunastu latach. Jesteśmy znani z tego, że zawsze dzieliliśmy się zyskami z naszymi akcjonariuszami i ten trend kontynuujemy. Do tej pory wypłaciliśmy 2,2 mld zł w postaci dywidend. Rekomendowana dywidenda za rok 2019 jest na podobnym poziomie do wypłat z kilku ostatnich lat.

Podsumowując działalność Grupy Asseco w roku 2019, standardowo zaczynamy od podstawowych liczb. Przychody ze sprzedaży osiągnęły poziom prawie 10,7 mld zł, co stanowiło 14% wzrost w stosunku do roku 2018. Bardzo znaczący udział z tej sprzedaży stanowiła sprzedaż naszego oprogramowania i usług, które są z nimi związane – było to blisko 8,65 mld zł, co oznacza 15% wzrost w stosunku do poprzedniego roku. EBITDA osiągnęła poziom 1,6 mld zł

i była wyższa r/r o 28%. EBIT non-IFRS wyniósł 1,2 mld zł, o 15% więcej r/r. Zysk netto non-IFRS wyniósł 366 mln zł i był zbliżony do tego, który osiągnęliśmy w roku 2018.

Tu jest potwierdzenie tej dywersyfikacji. Zaczę od sektorów, w których działamy. Dla przypomnienia, naszą działalność dzielimy na 3 główne sektory: przedsiębiorstwa, bankowość i finanse oraz instytucje publiczne. Stanowiły one w naszych przychodach odpowiednio: 38% – przedsiębiorstwa, 38% – bankowość i finanse i 24% – instytucje publiczne. Cieszymy się, że z roku na rok rośniemy w każdym z tych obszarów.

Jeśli chodzi o dywersyfikację geograficzną, segment Asseco Poland odpowiadał w 2019 roku za 11% sprzedaży, segment Formula Systems za 61% i segment Asseco International za 28%. Na wykresie słupkowym widzją Państwo jak zachowywała się sprzedaż w ostatnich kilku latach w każdym z tych segmentów.

Tak z kolei wyglądał podział zysku operacyjnego non-IFRS Grupy na poszczególne segmenty – segment Asseco Poland kontrybuował 14%, segment Formula Systems – 56%, a segment Asseco International – 30%.

Klika słów na temat tego, co działo się w poszczególnych regionach od strony biznesowej. Zaczniemy od Polski. Na wykresie kołowym pokazana jest sprzedaż w Polsce, która spadła o 11%. Chcę tu zwrócić uwagę na kilka kwestii. Po pierwsze, mieliśmy wysoką bazę wyniku w roku 2018, zwłaszcza w sektorze bankowym i było to przez nas sygnalizowane w trakcie całego roku. Rok 2018 był w bankowości szczególny z uwagi na one-offy związane ze zmianami prawnymi. Dodatkowo w roku 2019 widoczny był efekt naszej decyzji o rezygnacji ze sprzedaży infrastruktury, co wpłynęło na mniejszą sprzedaż. W minionym roku sprzedaż infrastruktury zmniejszyła się o ok. 75 mln zł w stosunku do roku 2018. Pamiętajmy też, że zakończyliśmy znaczące projekty w telekomunikacji. Wróć do tego później przy okazji prezentowania poszczególnych sektorów, w których działamy. Cieszymy się, gdyż mamy w Polsce dobre perspektywy, zwłaszcza w sektorze publicznym, gdzie wygraliśmy sporo projektów, m.in. w obszarze opieki zdrowotnej, w którym mamy rosnący udział w rynku.

W segmencie Formula Systems odnotowaliśmy znaczący, 21%, wzrost sprzedaży. Jest to wynikiem wzrostu organicznego oraz zrealizowanych przez Grupę Formula akwizycji. Wzrosty obserwujemy praktycznie w każdym kraju, w którym działa Grupa Formula.

Segment Asseco International wypracował wzrost na poziomie 13%. Jesteśmy zadowoleni z tej części naszej Grupy. Te wszystkie wątki, które Państwo widzją na slajdzie – ERP, Payten, sektor publiczny w Asseco Central Europe – za chwilę rozwinę omawiając poszczególne sektory.

Przechodząc do tego, co działo się w poszczególnych sektorach, w których działamy, zaczniemy od bankowości i finansów. W tym sektorze osiągnęliśmy sprzedaż wynoszącą ponad 4 mld zł i to stanowiło 10% wzrost w stosunku do roku 2018. Najszybciej rósł segment Formula System, który odnotował największą sprzedaż i wzrost procentowy, wynoszący 13%. Zawdzięczmy to m.in. spółce Sapiens, która naprawdę świetnie się rozwija, ma nowe kontrakty w Europie, bardzo dużo kontraktów w Stanach Zjednoczonych, zrobiła też kilka ciekawych przejęć. Po słabszym 2018 roku, Sapiens wrócił na właściwe tory, poprawiając również rentowność operacyjną.

W segmencie Asseco International głównym graczem w bankowości jest Asseco South Eastern Europe. Jesteśmy zadowoleni z tego, co zrobił Piotr Jeleński, zarówno w tradycyjnej sprzedaży software'u dla bankowości, jak i w obszarze płatności. Przypominam, że te wszystkie działania, które realizujemy w płatnościach zostały zintegrowane pod jednym parasolem i jest to najbardziej znacząca gałąź działalności Asseco South Eastern Europe.

Jeśli chodzi o Polskę, widzicie Państwo spadek o 6%. Natomiast pamiętajmy o wysokiej bazie w 2018 roku, która była widoczna szczególnie w sektorze bankowym. Nie będę za każdym razem przypominał o infrastrukturze, której sprzedaliśmy mniej, bo ona ma oczywiście wpływ na każdy z tych sektorów, o których będę mówił. Bankowość jest naszym „oczkiem w głowie”, jednym z najbardziej dojrzałych sektorów. Cieszymy się, gdyż w tym sektorze mamy stabilne źródło przychodów w postaci długoterminowych umów serwisowych, które stanowią dzisiaj mniej więcej 40% naszej sprzedaży. Aktywnie pracujemy nad eksportem naszych rozwiązań bankowych. Mamy za sobą pierwsze wdrożenia systemów corowych z Polski poza granicami naszego kraju, czyli przypominam m.in.: Gibraltar, Niemcy. Mamy wdrożenia naszych systemów omnikanalowych w Gruzji, w Kazachstanie, w Czechach. To wszystko nam się dobrze rozwija i na pewno będziemy kontynuowali działalność eksportową. W tej chwili dostrzegamy ciekawe perspektywy m.in. na rynku niemieckim, któremu się mocno przyglądamy.

W sektorze przedsiębiorstw również odnotowaliśmy ponad 4 mld zł sprzedaży, tj. 15% więcej niż w roku 2018. Najszybciej, o 21%, rośnie segment Formula Systems, co wynika w dużej mierze ze zrealizowanych akwizycji. W końcówce 2018 roku i w roku 2019 do Grupy Formula dołączyło sporo spółek.

Bardzo cieszy nas 11% wzrost sprzedaży w segmencie Asseco International, głównie za sprawą naszych rozwiązań ERP. Pamiętajcie Państwo, że wszystko to, co związane jest z produkcją ERP w Polsce, na Słowacji, w Czechach i Niemczech jest dzisiaj pod jednym parasolem o nazwie Asseco Enterprise Solution, które jest konsolidowane przez Asseco International. We wszystkich krajach zanotowaliśmy znaczące wzrosty sprzedaży. Przy okazji w Czechach, na Słowacji i w Niemczech udało nam się również poprawić rentowność działalności, co nas szczególnie cieszy.

W segmencie polskim mamy o 17% niższe przychody, ale pamiętajmy o tym, że zakończyliśmy duży, wieloletni projekt w Orange, co miało wpływ na spadek sprzedaży. Po drodze wystąpiły inne zdarzenia, takie jak odstąpienie od umowy podwykonawczej z Huawei Polska. Tę historię oczywiście Państwo znają. Natomiast jesteśmy optymistami, podpisaliśmy sporo nowych kontraktów, które w tej chwili realizujemy. Są to kontrakty w PGNiG i PGE. Mamy też bardzo ciekawe perspektywy związane z Grupą Cyfrowego Polsatu, ale o tym opowie Adam w podsumowaniu.

W sektorze instytucji publicznych sprzedaż przekroczyła 2,5 mld zł, po znaczącym, 22% wzroście. Grupa Formula rosła najszybciej, o 41% i wygenerowała największą sprzedaż, co tłumaczyć można akwizycjami w Matrixie (ok. 65% obserwowanego wzrostu) oraz nowymi projektami tej spółki w sektorze rządowym, publicznym.

Segment Asseco International wzrósł o 20%. To są bardzo dobre wzrosty, wypracowane głównie za sprawą Czech i Słowacji, gdzie zrealizowaliśmy i realizujemy nowe ciekawe projekty, m.in. z Ministerstwem Spraw Wewnętrznych w Republice Czeskiej, czy ze słowackim Ministerstwem Pracy i Polityki Społecznej. Dla przypomnienia, sygnalizowaliśmy przy okazji trzeciego kwartału, że w Asseco Central Europe podpisaliśmy nowe kontrakty z sektorem publicznym o wartości ponad 55 mln euro. Są to oczywiście kontrakty, które będziemy realizować w ciągu najbliższych lat.

Jeśli chodzi o Polskę – mamy 11% spadek sprzedaży. Pamiętajmy o fakcie, że mieliśmy pewne zawirowania z ZUS-em, które myślę, że wszyscy znamy. Na chwilę wypadliśmy z maintenance’u, potem wróciliśmy, kiedy nasz konkurent troszkę sobie z tym nie radził. Były związane z tym przestoje w realizacji nowej funkcjonalności w rozwoju systemu. Dzisiaj wracamy do tego, co mieliśmy w poprzednich latach. Mamy coraz więcej projektów, coraz więcej umów związanych z rozwojem systemu w ZUS, jak również wróciliśmy w dużej części do utrzymania tego systemu. Dodatkowo podpisaliśmy sporo nowych, dużych, wieloletnich umów z instytucjami takimi jak NFZ, KRUS, ARiMR. Do ARiMR-u wróciliśmy po kilku latach nieobecności. Wszystko to napawa nas optymizmem. Dodatkowo cieszymy

się z tego, co dzieje się w służbie zdrowia – mamy kolejne wdrożenia e-usług w szpitalach, coraz więcej umów z przychodniami i gabinetami lekarskimi. Realizujemy też umowy utrzymaniowe, które mają istotny udział w całościowej sprzedaży tego obszaru.

Rok 2019 był aktywnym okresem jeśli chodzi o działalność akwizycyjną. Do Grupy Asseco dołączyło kilkanaście spółek, które wraz z krótką charakterystyką zaprezentowane zostały na tym i kolejnym slajdzie. My tę działalność cały czas prowadzimy, poszukujemy ciekawych spółek, chociaż, zważywszy na obecną sytuację, wstrzymaliśmy na ten moment zakupy.

Cały czas przyglądamy się naszym obszarom kompetencyjnym. Dla przypomnienia mamy bardzo mocną bankowość i finanse, która odnotowała ponad 4 mld zł sprzedaży w roku 2019. Mamy zintegrowane i integrujące się coraz mocniej rozwiązania ERP, czyli wszystkie spółki działające w Polsce, na Słowacji, w Czechach, Niemczech i Austrii, które działają pod parasolem Asseco Enterprise Solutions. Te spółki coraz mocniej ze sobą współpracują. Wygenerowały w tamtym roku ponad 600 mln zł sprzedaży. Płatności odpowiadają za prawie 370 mln zł przychodów. Mamy jeszcze ubezpieczenia, reprezentowane głównie przez spółkę Sapiens. Sapiens jest dzisiaj jednym z czołowych graczy światowych jeśli chodzi o produkcję software'u dla branży ubezpieczeniowej. Dbamy o rozwój w nowych obszarach – chmura, cyberbezpieczeństwo, robotyka.

I na koniec zaprezentuję Państwu skonsolidowany portfel zamówień na rok 2020. Jeśli chodzi o całą sprzedaż, to jest on na poziomie 7,6 mld zł i jest o 22% wyższy niż pokazywany rok temu. Jeśli chodzi o oprogramowanie i usługi własne, to backlog wynosi prawie 6,8 mld zł, co oznacza wzrost o 19% vs. to, co pokazywaliśmy na początku roku 2019.

Rafał Kozłowski – Wiceprezes Zarządu, CFO Asseco Poland (RK):

Obroty za 2019 rok w naszej całej Grupie wyniosły 10 667 mln zł, 14% wzrost rok do roku. Bardzo nas cieszy taki wynik. Zwracam również uwagę na zysk z działalności operacyjnej, który, po 23% wzroście, wyniósł w 2019 roku 976 mln zł. Skomentuję różnicę między zyskiem z działalności operacyjnej non-IFRS a zyskiem z działalności operacyjnej – część PPA związanych z odzyskaniem kontroli nad Formułą w 2017 roku, głównie dotycząca backlogu, rozliczyła się i stąd ta dynamika wzrostu zysku operacyjnego jest wyższa, niż zysku z działalności non-IFRS.

Uzgodnienie wyniku do zysku netto – dla przypomnienia zysk operacyjny to jest 976 mln zł, na poziomie finansowym największy wynik mamy na poziomie odsetek. Wynik na tych odsetkach wyniósł -75 mln zł za 2019 rok. Wzrost rok do roku na tym poziomie jest głównie związany ze wzrostem zadłużenia po stronie segmentu Formula Systems, ale także z lekkim wzrostem zadłużenia na poziomie Asseco International. Zysk netto dla akcjonariusza dominującego, dla całej Grupy, to jest 322,4 mln zł. Jest to 3% spadek, natomiast jesteśmy bardzo zadowoleni z tego wyniku. Trzeba pamiętać o 2018 roku, który był wyjątkowy, szczególnie w polskim segmencie. Związane to było z regulacjami, o których już kilka razy dzisiaj mówiliśmy.

Może nie będę szczegółowo omawiał w czasie tej prezentacji tego slajdu, odeślę do naszej strony internetowej i dostępnego tam pliku zawierającego wszystkie szczegóły. Jeśli pojawią się szczegółowe pytania dotyczące poszczególnych segmentów, proszę o bezpośredni kontakt ze mną lub naszym działem IR.

To co ważne, to slajd dotyczący wypracowanych środków pieniężnych. I od razu skomentuję, gdyż widziałem w tle pytanie, które się pojawiło dotyczące bardzo dobrego cash flow w czwartym kwartale. Po pierwsze chciałem powiedzieć, że patrzymy w dłuższym horyzoncie i dlatego ten wskaźnik uwzględnia cztery kwartały naraz. Patrzymy na tę dolną linię, którą teraz wskazuję i widzimy, że wskaźnik konwersji gotówki, czyli zamiany EBITu, który

wypracowujemy na cash, który dostajemy od klientów jest bliski 100%, bądź przekracza te 100%, co oznacza, że cały 2019 rok był bardzo dobry pod tym kątem. To nas cieszy. Natomiast sam czwarty kwartał rzeczywiście wyjątkowo dobrze wygląda w segmencie Formula Systems – tam zarówno Magic, jak i Sapiens miały doskonały cash flow w samym czwartym kwartale. To nie jest nic szczególnego, jest to związane z rozliczaniem projektów i otrzymywaniem gotówki z tytułu wystawionych faktur. Czwarty kwartał był również bardzo dobry z podobnych powodów w segmencie Asseco International.

Myślę, że ten slajd jest bardzo interesujący, szczególnie w obecnej sytuacji i obecnych czasach. Mamy tutaj stan środków pieniężnych dla całej Grupy Kapitałowej, to jest 2 153 mln zł, natomiast gotówka netto, czyli po potrąceniu krótkoterminowych zobowiązań odsetkowych, jest to 1 247 mln zł dla całej Grupy. Widzimy odpowiednio Formula dysponuje net cashem na poziomie 659 mln zł, Asseco International 403 mln zł oraz segment Asseco Poland kontrybuuje 184 mln zł. Po dodaniu pozostałych elementów majątku obrotowego, aktywa operacyjne netto dla całej Grupy zamykają się kwotą 1 888 mln zł, gdzie Formula Systems posiada 1 108 mln zł, Asseco International 444 mln zł oraz segment Asseco Poland 334 mln zł. Natomiast ta pozycja nie uwzględnia dywidend planowanych do wypłaty w 2020 roku. Trzeba to zdjąć. Natomiast trzeba pamiętać, że w pieniądzech w segmencie Asseco International, w spółkach holdingowych, które w 100% należą do Asseco Poland, znajduje się 144 mln zł, które moim zdaniem lepiej jest sumować z segmentem polskim, czyli 334 mln zł plus 140 mln zł, to jest blisko 480 mln zł. To jest stan posiadania segmentu Asseco Poland. Jak weźmiemy pod uwagę planowaną dywidendę, czyli 250 mln zł i zdejmemy z tych 480 mln zł, zostaje cały czas 230 mln zł majątku. Myślę, że jest to stabilna sytuacja samego segmentu Asseco Poland. Natomiast oczywiście widzimy, że mamy też nadwyżki zarówno w segmencie Formula Systems, jak i Asseco International. Związane jest to z naszą dość zachowawczą polityką związaną z pieniędzmi i zadłużeniem.

AG:

Dziękuję Markowi i Rafałowi. Rzeczywiście jesteśmy bardzo zadowoleni z roku 2019, jest on już za nami. Zaczęliśmy żyć w nowych uwarunkowaniach, do których nikt z nas nie był przygotowany i one nas zaskoczyły. Natomiast jeżeli chodzi o nasze perspektywy rozwoju, nasz sposób myślenia, niczego zasadniczo nie zmieniamy. Już obiecywaliśmy, że będziemy bez przerwy pracowali nad podnoszeniem efektywności i upraszczaniem struktury. Pracujemy bardzo mocno nad dalszym rozwojem obszarów kompetencyjnych. To jest dla mnie bardzo istotne zadanie, gdyż z jednej strony cenimy model federacyjny, ale ja zawsze dzieliłem się z Państwem przemysleniami, że zrobię wszystko, żeby najzdolniejsi ludzie z Grupy, reprezentujący poszczególne sektory, byli bardzo blisko siebie. W tym zakresie mamy ogromny postęp. W obszarze ubezpieczeń – pozycja Sapiensa i polskiego zespołu, który został przejęty po projekcie w PZU – dowodzą, że wykonaliśmy bardzo dobre ruchy. Zespół polski odgrywa w Sapiens bardzo znaczącą rolę. Ogromny postęp robimy w ERP. Tutaj jesteśmy bardzo zaawansowani. Może Państwo zwróciliście uwagę, że koledzy z ABSu znaleźli się w Radach Nadzorczych spółek Asseco Solutions. To nam bardzo pomaga wprowadzać, to co jest świetne w ABSie, do struktur słowackich, czeskich i niemieckich. Bardzo liczę, że te zespoły będą jeszcze bliżej. Bardzo się cieszę z tego, co Piotr robi, jeżeli chodzi o Payten. Wszyscy, którzy są najlepsi działają razem i wypracowują wspólnie strategię merytoryczną. Cieszę się z postępów, które robimy w bankowości, one szczególnie dotyczą zespołu polskiego i słowackiego.

Będziemy kontynuować naszą ekspansję międzynarodową. Dzisiaj przyszedł czas na to, aby trochę poczekać. Marek prowadzi zespół, który jest odpowiedzialny za nasze inwestycje i przekazaliśmy temu zespołowi prośbę, aby dzisiaj przede wszystkim zbierać informacje. Utrzymujemy relacje z wieloma firmami. Byliśmy blisko jednego zakupu, który wstrzymaliśmy. Trzeba sobie uczciwie powiedzieć, że każda z naszych firm po tym, co się dzisiaj dzieje, może być

trochę inną firmą, więc dzisiaj budowa, czy wycenianie czegoś w oparciu o przyszłość, jest niepewne. Nie należy się tego bać, należy temu stawić czoła, ale nie powinno się robić ruchów, trzeba trochę poczekać. Nic się nie zmienia, będziemy konsekwentni, chcemy dalej budować naszą Grupę na podobnych zasadach, jak poprzednio.

Jeszcze raz dziękuję, że Państwo podążyliście za moją prośbą. Dla mnie współpraca z Grupą Cyfrowego Polsatu ma ogromne znaczenie. Dotyczy ona szczególnie sektora telekomunikacyjnego, który – z uwagi na zakończenie projektów – w ubiegłym roku z założenia był słabszy. Cieszę się, że to przetrwaliśmy i że to wszystko tak się zakończyło. Mam nadzieję, że już niedługo damy tego pierwsze dowody. Szansa, że będziemy dużo prac wykonywać dla tej Grupy, jest ogromna. Oczywiście negocjacje nie będą łatwe, ale zapoczątkowane są już pewne procesy i zbliżamy się do obiecującego początku. Mam nadzieję, że już niedługo otrzymacie Państwo namacalny dowód i że moje marzenia, by zbudować, przede wszystkim w sektorze telekomunikacyjnym, najlepszy system informatyczny, mogą być zrealizowane.

W Polsce od lat robimy wszystko, żeby eksportować. Tak jak Marek wspominał, najbardziej dojrzałym sektorem jest sektor bankowy. Muszę się przyznać, że mam takie marzenie. Tym marzeniem, nie będę ukrywał, jest rynek niemiecki, na którym to rynku wydaje się, że mamy ogromne szanse. Byliśmy mocno zaawansowani, koronawirus to trochę zatrzymał, ale podkreślam – trochę zatrzymał, bo my dzisiaj o potrzebach tego rynku, jeżeli chodzi o sektor bankowy, bardzo dużo wiemy. Ten sektor jest zmuszony do zmian technologii, gdyż są one bardzo stare. Mamy znaczącego partnera w Niemczech i prawdopodobieństwo, że razem coś zrobimy jest duże. Ale dzisiaj boję się planować w tym zakresie, bo nasze bezpieczeństwo, bezpieczeństwo ludzi jest najważniejsze. Nie spowolnimy jednak prac – przygotowujemy dedykowane rozwiązania i jak najlepszą ofertę na ten rynek. Mamy tę wiedzę i nad tym pracujemy. Cieszę się, że po takim zachwianiu, ZUS itd., zostaliśmy docenieni przez bardzo znaczące instytucje państwowe. Nie zawadzimy ich. Te instytucje mają pełną świadomość, że przygotowanie takich zespołów, jakimi my dysponujemy trwa lata i one dzisiaj bardzo sobie cenią współpracę z nami. To sprawia, że mam bardzo duże nadzieje w tej sferze.

Najbardziej jednak jestem dumny z tego, co się działo w ciągu ostatnich 2 tygodni. Tak jak sobie powiedzieliśmy, wszyscy zostaliśmy zaskoczeni tymi smutnymi wiadomościami i nie byliśmy do tego przygotowani. Tymczasem Asseco, pomimo tego, że nie myślało o takich wydarzeniach, było do tego przygotowane. Dotyczy to nie tylko Polski, ale także Asseco Central Europe oraz wszystkich spółek związanych z Asseco International, jak również Izraela. Błyskawicznie przeszliśmy na pracę zdalną. Praca zdalna absolutnie nie zaburzyła obsługi naszych klientów, co będziecie mi Państwo potwierdzone w wynikach pierwszego kwartału. Oczywiście jest to inna praca, wszyscy to trochę przeżywamy, bo brakuje nam tego bezpośredniego kontaktu. Mieliśmy przewagę nad tymi firmami, które nie są „skazane” na technologię, nie mają tej naszej wiedzy. Jesteśmy dumny, gdyż daliśmy radę.

Gabriela Żukowicz prowadzi sztab kryzysowy. Działa on już 2,5 tygodnia. Nie robimy czegokolwiek w panice. Przygotowujemy się na różne scenariusze, realizujemy nasze zadania zdalnie. Myślę, że my Polacy zaczęliśmy najwcześniej wykonywać te bardzo radykalne ruchy i udostępniamy wszystkim wzorce. Izrael też funkcjonuje w trudnych uwarunkowaniach, ale wszyscy są spokojni i przygotowani. Jestem z tego bardzo dumny, gdyż świadczy to o tym, że nie reprezentujemy grupy chaotycznych firm, lecz grupę firm o dużej świadomości i dobrej organizacji. Dzisiaj moim celem jest to, żeby nasz zespół przetrwał te smutne czasy. Działamy w dziedzinie, która jest w tych czasach bardzo potrzebna, więc my mamy trochę lepiej od niektórych moich koleżanek i kolegów, którzy zostali odcięci od sieci sprzedaży. To nas nie uspokaja, natomiast tak jak powiedziałem, robimy to w świadomy, odpowiedzialny sposób.

Jestem dumny z mojego zespołu. Zarząd Asseco Poland zrezygnował z zaliczek na premie, stało się to z inicjatywy moich koleżanek i kolegów. Byłem im wdzięczny, gdyż tak się powinniśmy zachować. Jesteśmy wzorem dla całej firmy. Dzisiaj jak ktoś wykona zadanie, to płacimy wszystkie premie. Natomiast przygotowujemy różne warianty, bo to co się wydarzy, jest dla nas zupełnie nowym doświadczeniem, a gdy nie jesteśmy przygotowani wcześniej na jakieś złe scenariusze, to robimy je później chaotycznie i w panice. Mam jednak nadzieję, że my nie będziemy musieli uruchamiać tych scenariuszy, które są takie niezwykle trudne. Wierzę w to, że my ludzie pokonamy tego wirusa i to w takim nieskończonym czasie. Będziemy żyli razem w innej rzeczywistości. My, jako ludzie, będziemy inni, bo zdaliśmy sobie sprawę, że to, co było do tej pory na filmach i w książkach jest możliwe. Wierzę, że wszyscy wyciągniemy wnioski, nasze państwa wyciągną wnioski i kiedyś, gdyby takie smutne sytuacje wracały, będziemy lepiej przygotowani.

Życzę wszystkim, żebyśmy w tych trudnych czasach działali solidarnie i mądrze, żebyśmy się wspierali, nie byli krytyczni w stosunku do tych, którzy coś przygotowują, dlatego że wszystko co zrobiliśmy dotychczas wynikało z zaskoczenia. Patrzmy na to twórczo. Dobrze, że coś dzisiaj będzie uruchomione, po uruchomieniu tego krytykujmy, ale w sposób życzliwy. Miejmy na uwadze, że zaledwie w ciągu kilku dni, stosunkowo niewielkie zespoły ludzi musiały przygotować tak wielowymiarową ustawę. My, ludzie ze świata software, wiemy, że nie jest możliwe przewidzenie wszystkich przypadków, wszystkich sytuacji. Poprawiamy to co zrobimy i myślę, że razem godnie z tego wielkiego problemu wyjdziemy.