

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za 2020 r.**Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP):**

W tym wstępie Adama już parę razy przewinęło się jak dobry był to dla nas rok, mówię tutaj roku 2020, który w tej chwili oficjalnie zamykamy i rzeczywiście tak było. Moją rolą będzie pokazanie Państwu kilku liczb i kilku faktów, które to potwierdzą. Zacznę tradycyjnie od takiego slajdu podsumowującego cały rok. Zwrócę Państwa uwagę na kilka ważnych faktów. Przypuszczam, że widzieliście już Państwo liczby w raporcie i myślę, że wszyscy możemy mieć tutaj powody do zadowolenia, gdyż są one po prostu imponujące, szczególnie biorąc pod uwagę to, w jak trudnym czasie przyszło nam żyć i pracować. Czujemy naprawdę ogromną satysfakcję, gdyż po pierwsze wartości są duże, po drugie zaś obserwujemy dynamiczne wzrosty w stosunku do ubiegłego roku. Za chwilę do tych liczb jeszcze wrócimy. Ja natomiast podkreślę jeszcze tutaj, co było głównymi driverami tych naszych wzrostów. Na pewno pomagało nam to, że nasz biznes bazuje na własnym oprogramowaniu i usługach. Robimy rzeczy, które są potrzebne nawet w czasach pandemii i to nie ulega wątpliwości. Przy tym mieliśmy trochę szczęścia, ale cieszymy się, gdyż nasi klienci doceniają to, co robimy i cały czas z naszych produktów i usług konsekwentnie korzystają. Drugą kwestią, którą zawsze podkreślaliśmy, a stała się jeszcze ważniejsza w obliczu pandemii to dywersyfikacja naszego biznesu i fakt, że nie zależy nam dzisiaj od żadnego kraju, sektora, produktu. Biznes jest tak zdywersyfikowany, że nawet jak w jakimś miejscu mamy przez chwilę troszeczkę słabszy okres, a takie przypadki występowały właśnie w związku z pandemią, to jesteśmy to w stanie nadrobić w innych miejscach, które z kolei rosły bardzo dynamicznie. Trzecią kwestią jest to, że w obliczu pandemii wzrosło też zainteresowanie klientów niektórymi z naszych produktów. Mówię tutaj o rozwiązaniach dotyczących pracy zdalnej, podpisu cyfrowego i cyberbezpieczeństwa. Są to takie obszary w naszej ofercie produktowej, które nabrały szczególnego znaczenia i które urosły bardzo dynamicznie.

Przechodząc do liczb, widzicie Państwo na ekranie podstawowe parametry finansowe 2020 r. Przychody ze sprzedaży wzrosły o 14% i osiągnęły 12,9 mld zł. Zbliżyliśmy się do 10 mld zł przychodów z oprogramowania i usług własnych. Jeszcze w minionym roku tej wartości nie przekroczyliśmy, chociaż byliśmy blisko, generując – po 11% wzroście – ponad 9,6 mld zł. EBITDA wyniosła ponad 1,9 mld zł, co oznacza 19% wzrost. Wypracowaliśmy prawie 1,5 mld zł zysku operacyjnego non-IFRS – bardzo dynamiczny 23% wzrost. Zysk netto non-IFRS wyniósł 454 mln zł i był wyższy r/r o 24%. Czujemy ogromną satysfakcję z tych liczb, zważywszy na okoliczności, które towarzyszyły ich osiągnięciu, czyli czas pandemii, który dla nikogo nie był łatwy.

Tradycyjnie pokazujemy wykresy, które podkreślają dywersyfikację sektorową, czyli podział na główne sektory, w których działamy: przedsiębiorstwa, bankowość i finanse, instytucje publiczne. Na wykresach słupkowych widzicie Państwo, jak rozkładała się sprzedaż, rosnąc przez ostatnie kilka lat.

Tutaj mamy podobny wykres, czyli podział naszej sprzedaży na segmenty geograficzne, w których działamy. Segment polski stanowi, można powiedzieć, że tylko 12%, ale jest to konsekwencją naszego rozwoju międzynarodowego, który dzisiaj nam bardzo pomaga. Dwa pozostałe segmenty: Formula Systems i Asseco International odpowiadają za odpowiednio 62% i 26% sprzedaży.

Teraz widzimy analogiczny slajd, przedstawiający rozkład zysku operacyjnego non-IFRS na poszczególne segmenty: Asseco Poland – 16%, Formula Systems – 57% i Asseco International – 27%.

Jak zwykle taki krótki, biznesowy rzut oka na poszczególne segmenty. Po prawej stronie widzicie Państwo wykres kołowy i rozkład sprzedaży na segmenty wraz z zaznaczeniem wzrostów sprzedaży, które tam zanotowaliśmy.

Zacznę od Polski, gdzie mamy 18% wzrost. Zwrócę uwagę na dwie kwestie. Pierwszą jest naprawdę znaczący wzrost przychodów w sektorach: instytucji publicznych i przedsiębiorstw, czyli głównie w utilities i telekomunikacji. Skomentuję to jeszcze w dalszej części prezentacji. Po drugie, zwracam uwagę na wzrost sprzedaży usług bezpieczeństwa i zaufania o ponad 30%. Widzimy naprawdę bardzo duże zainteresowanie klientów tymi obszarami, co na pewno w pewnej mierze związane jest z pandemią i koniecznością zwrócenia uwagi na te właśnie aspekty. W segmencie Formula Systems mamy 15% wzrost sprzedaży. Przypomnę, że ok. 25% tego wzrostu ma związek z różnicami kursowymi, natomiast pozostałe 75% stanowi wzrost organiczny i wzrost przez akwizycje. Komentarz do Formula Systems może być jeden – ta grupa od lat świetnie się rozwija i zawsze notujemy wzrosty. Praktycznie wszystkie spółki z tego segmentu mają się dobrze i rozwijają swoje biznesy. Jesteśmy pełni podziwu dla Guy'a za to w jaki sposób prowadzi Grupę Formula. Na koniec Asseco International, gdzie odnotowaliśmy 10% wzrost sprzedaży. Podkreślamy to, co miało miejsce w Asseco South Eastern Europe. Pewnie część z Państwa słuchała Piotra Jeleńskiego i dobrze wiecie, że świetnie rozwija się nam segment płatności. Również w bankowości, nazwijmy to w tej tradycyjnej sprzedaży software'u dla banków, 2020 r. był bardzo udanym rokiem. Cieszymy się ze sprzedaży naszych rozwiązań ERP, z którymi cały czas wiążemy bardzo duże nadzieje. Do tego tematu jeszcze też wrócimy. Podkreślamy również dynamiczny wzrost sprzedaży naszych spółek z Hiszpanii, Danii i na Litwie. W Hiszpanii w dużej mierze miało to związek z pandemią i sprzedażą rozwiązań do pracy zdalnej.

Krótki rzut oka na sektory, w których działamy. Zacniemy od bankowości i finansów. W całej Grupie przekroczyliśmy 4,4 mld zł sprzedaży i to był 9% wzrost. Największym kontrybutorem jest Grupa Formula. Na szczególne podkreślenie zasługuje Sapiens, który rósł w największym tempie. 2020 r. był naprawdę dobry dla Sapiensa, który zanotował istotny wzrost przychodów. Pozyskał wielu nowych klientów, zarówno w Ameryce, jak i w Europie. Przeprowadził kilka udanych akwizycji na czele z największą, która nie miała jeszcze jakiegoś istotnego przełożenia na wyniki, gdyż miała miejsce w IV kwartale 2020 r. Sapiens kupił duńską firmę Tia, która od długiego czasu działa na rynku producentów oprogramowania dla sektora ubezpieczeniowego. Jest to kolejny krok w kierunku umacniania pozycji Sapiensa w Europie. Mówiąc o Grupie Formula nie możemy też zapomnieć o Matrix IT, który od lat realizuje projekty w największych izraelskich bankach (Leumi, Hapoalim). Jest to długoletnia i ścisła współpraca, która oczywiście owocuje znaczącymi przychodami. O Asseco South Eastern Europe już wspominałem – Payten, bankowość. Bardzo dobry rok w tej grupie. Cieszy nas rozwój Asseco Central Europe w obszarze ubezpieczeń. Jest to takie nowe otwarcie dla naszego systemu ubezpieczeń StarINS. Podpisaliśmy kilka nowych, ciekawych kontraktów, nawet międzynarodowych. Informatyzujemy np. taką międzynarodową grupę ubezpieczeniową, która działa m.in. w Luksemburgu i Szwajcarii. Do wyników Asseco Poland również należy się komentarz. Wyniki są co prawda płaskie, ale jesteśmy z nich niezmiernie zadowoleni, gdyż mieliśmy dużą bazę w 2019 r. i potrafiliśmy ją utrzymać. To jest naprawdę duży sukces. Wysoka baza związana była z wyjątkowym 2019 r., w którym realizowaliśmy sporo zmian wynikających ze zmian regulacji prawnych. Rynek bankowy w Polsce przeżywa trudne chwile i nie wszyscy inwestują informatykę tyle, ile inwestowali w przeszłości. Biorąc to również pod uwagę, trzeba z uznaniem popatrzeć na to, że potrafiliśmy wypracować 440 mln zł przychodów. Podkreślam jeszcze, że bardzo mocno koncentrujemy się na eksporcie naszych polskich rozwiązań. Mamy już za sobą kilka projektów zrealizowanych poza granicami. Od czasu do czasu Państwu o nich przypominałem, więc nie będę wymieniał już nazw. Wspólnie z firmą adesso, z którą jak Państwo pamiętacie utworzyliśmy w ubiegłym roku joint venture. Cały czas pracujemy nad rynkiem niemieckim i pierwszymi potencjalnymi projektami, które mamy nadzieję się wydarzą.

Jeśli chodzi o sektor przedsiębiorstw, to tutaj mamy na poziomie Grupy ponad 4,7 mld zł przychodów, co oznacza 17% wzrost. W segmencie Formula Systems Matrix IT i Magic Software to są te spółki, które mają największy udział

w sektorze przedsiębiorstw i bardzo dynamicznie rosły. W Asseco International mieliśmy 18% wzrost i prawie 1,5 mld zł przychodów. Tutaj podkreślam rolę naszych rozwiązań ERP, które miały duży wpływ na te wyniki. Hiszpania i sprzedaż przez spółkę tam zlokalizowaną rozwiązań do pracy zdalnej również nas cieszy. Tam te wzrosty były faktycznie bardzo dynamiczne. Na koniec omówię Polskę – najdynamiczniejszy wzrost 21%. Ma to związek z projektami, które prowadziliśmy w sektorze utilities oraz w telekomunikacji. Przypomnę tylko, że 2019 r. był trudnym rokiem dla naszej telekomunikacji, ponieważ skończyliśmy wtedy projekt z Huawei w Polkomtelu i projekt w Orange. W ubiegłym roku odbudowaliśmy pozycję naszego Pionu Telekomunikacji i Mediów w głównej mierze dzięki współpracy z Cyfrowym Polsatem i rozpoczęciu tam dużego projektu. Natomiast w sektorze utilities też wiele się działo. Realizowaliśmy duży projekt w Tauronie i w dalszym ciągu realizujemy bardzo duży projekt w PGNiG. W PGNiG wszystko jest na dobrej drodze. Prowadzimy tam obecnie z klientem testy.

W sektorze instytucji publicznych przekroczyliśmy 3 mld zł sprzedaży, co stanowi 20% wzrost rok do roku. Tradycyjnie największym kontrybutorem w tym sektorze jest segment Formula Systems. Główną firmą, które działa w tym obszarze w Grupie Formula jest Matrix IT, który dobrze sobie tam radzi. 25% wzrost w całej Grupie Formula, to jest po części wzrost organiczny. Zostało podpisanych trochę nowych kontraktów, m.in. w 2019 r. został podpisany duży kontrakt z Ministerstwem Edukacji. Na prezentowane wyniki miała także wpływ sprzedaż rozwiązań do pracy zdalnej, zwłaszcza w I i II kwartale 2020 r. To wszystko przełożyło się na tak istotne wzrosty. Komentarza wymaga wynik w segmencie Asseco International, który jest płaski rok do roku. Ten płaski wynik jest dla nas dużym sukcesem, zważywszy na trudną sytuację w słowackim sektorze publicznym w ubiegłym roku. Nastąpiła tam zmiana rządu i zatrzymanie wszystkich projektów, również tych podpisanych i realizowanych. To wszystko wyglądało dosyć pesymistycznie. Cieszymy się, gdyż zostało to po części odbudowane. Końcówka 2020 r. była już dużo lepsza. Jozef zrobił wszystko co było możliwe. Udało mu się odmrozić kilka projektów, które były zatrzymane. Wykonał naprawdę dużą pracę i jesteśmy mu za to wdzięczni. Jeszcze raz podkreślam, że taki wynik segmentu Asseco International stanowi dla nas duży sukces. W segmencie Asseco Poland odnotowaliśmy 657 mln zł, po wzroście o 34%. Mówiliśmy o tym przez trzy kwartały i się tego spodziewaliśmy. Miało to związek z dużą ilością wielomilionowych, wieloletnich kontraktów, które podpisaliśmy w tym sektorze w 2019 r. Przypomnę tylko takich klientów jak NFZ, KRUS, ARiMR, Ministerstwo Sprawiedliwości. Dołączył do tego ZUS – umowa rozwojowa, serwisowa, umowy i aneksy związane z rozwojem systemów tej instytucji do obsługi rządowego programu Tarczy Antykryzysowej i Polskiego Bonu Turystycznego. Te COVIDowe projekty były realizowane w bardzo napiętym reżimie czasowym. Cieszymy się, gdyż wywiązaliśmy się z tego bardzo dobrze. Usłyszeliśmy bardzo wiele miłych słów ze strony ZUSu, który nas pochwalił za wykonaną przez nas w 2020 r. ciężką pracę.

Nie zatrzymaliśmy naszej działalności akwizycyjnej. W 2020 r. do naszej Grupy dołączyło 15 nowych spółek. Na kolejnych slajdach macie Państwo ich nazwy wraz z krótką charakterystyką. Nie będę Państwa zanudzał i tego czytał. Dla zainteresowanych – ta prezentacja jest dostępna na naszej stronie internetowej. Cieszę się, gdyż najaktywniejszymi graczami, jeśli chodzi o M&A były spółki z Grupy Formula i Grupa Asseco South Eastern Europe. Oczywiście także w innych miejscach te procesy akwizycyjne cały czas się toczą.

Dbamy o rozwój naszych międzynarodowych centrów kompetencyjnych, które mozolnie budowaliśmy, czyli m.in. ERP, płatności, ubezpieczenia. To są takie miejsca, gdzie już jesteśmy naprawdę międzynarodowo widoczni ze znaczącymi przychodami. Nie zapominamy o nowych obszarach, w których mamy ambicję rosnąć, być widoczni. Te liczby są już coraz bardziej znaczące, czyli rozwiązania chmurowe – 649 mln zł, cyberbezpieczeństwo – 257 mln zł, robotyka (indystry 4.0) – 69 mln zł. Są to dobre fundamenty żeby budować znaczącą pozycję w Europie.

Teraz prezentuję slajd, którego zazwyczaj nie pokazujemy w naszych prezentacjach wynikowych. Tym razem postanowiliśmy go pokazać. Jest to dla nas „chlebem powszednim” i zapominamy tego Państwu prezentować. Cały czas ma miejsce biznesowa współpraca w naszej Grupie i owocuje ona nowymi projektami. Na slajdzie prezentujemy podsumowanie za ostatnie 2 lata. Dzięki współpracy spółek z Grupy złożyliśmy oferty o wartości ponad 1,6 mld zł. Wartość wygranych projektów przekroczyła 100 mln zł. Cieszę się, gdyż tutaj wiele rzeczy dzieje się już samych. Nasze spółki wychodzą z inicjatywami. Wiedzą, gdzie szukać produktów, jeśli same ich nie mają. Ludzie znają się wzajemnie, chętnie współpracują. Dzielimy się również referencjami, kompetencjami, certyfikatami pracowników. Ma to często znaczenie w przetargach publicznych, gdzie musimy się wykazać określoną liczbą takich właśnie formalnych dokumentów. Fakt, że korzystamy z dobrodziejstwa całej Grupy ma naprawdę duże znaczenie.

Na koniec mojej części prezentuję portfel zamówień. Jest on zaprezentowany troszeczkę inaczej niż dotychczas, gdyż ograniczyliśmy go do oprogramowania i usług własnych. Taka forma prezentacji jest nie dlatego, że nie chcemy pokazywać całości portfela zamówień, tylko dlatego, że oprogramowanie i usługi własne są naszą najważniejszą działalnością, która przekłada się na zysk operacyjny. W tym obszarze mamy 13% wzrost w porównaniu do tego, co pokazywaliśmy w tym samym okresie 2020 r. Backlog przekracza 7,6 mld zł, co pozwala nam z optymizmem patrzeć na 2021 r. Choć z drugiej strony pandemia, która nie chce się skończyć nakazuje nam być ostrożnymi i cały czas obserwować to, co się dzieje.

Dziękuję i oddaję głos Rafałowi, który zaprezentuje sekcję finansową.

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

Dzięki Marku. Tradycyjnie zaczynamy od slajdu, który podsumowuje rachunek wyników. Przychody wyniosły 12,2 mld zł w całym 2020 r. W samym IV kwartale była nawet lepsza dynamika – przychody wzrosły o 19%. Zysk operacyjny przekroczył 1,2 mld zł i również tutaj obserwowana jest podobna zależność co do dynamiki jak przy przychodach. Dynamika była znacznie wyższa w samym IV kwartale. Rentowność operacyjna w całym 2020 r. została poprawiona i osiągnęła poziom 10%. To są dane IFRS. Cały czas namawiam Państwa do śledzenia danych non-IFRS, czyli m.in. po oczyszczeniu o amortyzację związaną z akwizycjami. Wtedy te liczby wyglądają nieco inaczej – 1,5 mld zł zysku operacyjnego non-IFRS (podobna dynamika, 23% wzrost). Rentowność operacyjna w tym przypadku wynosi 12%.

Na tym slajdzie pokazuję uzgodnienie między zyskiem operacyjnym a zyskiem netto. Zaczniemy od zysku netto, który wyniósł 402 mln zł. Jest to bardzo dobry rezultat. Chciałem zwrócić Państwu uwagę na dwa elementy. Idąc od dołu tego slajdu, zatrzymajmy się na chwilę przy efektywnej stawce podatkowej. Powiem o niej na kolejnym slajdzie, ale zauważcie Państwo, że jest ona o 1,5 p.p. niższa w skali roku. Zwróćcie proszę Państwo uwagę na poziom działalności finansowej – mamy kilka pozycji, które są wyższe kosztowo niż obserwowane rok wcześniej, czyli odpowiednio wynik na odsetkach, transakcje walutowe i transakcje M&A. Większość tych kwot pochodzi z segmentu Formula Systems, więc na nasz wynik netto ma ograniczony wpływ. Wynik na odsetkach i transakcje walutowe to są takie pozycje, które same się tłumaczą. Natomiast w kwestii transakcji M&A chodzi głównie o przeszacowanie płatności warunkowych. Kupując spółki przyjmujemy pewien poziom zobowiązania związany z oczekiwanymi wynikami i na podstawie tych wyników najczęściej mamy budowane modele płatności warunkowych. W momencie, gdy te wyniki są wyższe w przyszłości niż się pierwotnie spodziewaliśmy, to powstaje efekt różnicy między tym zobowiązaniem, które przyjmowaliśmy na początku a faktycznie wykonanym zobowiązaniem. Jest to rozliczane przez rachunek wyników i to jest właśnie w tej pozycji pokazane. Interpretując to biznesowo – przejmowane spółki lepiej się zachowywały niż początkowo zakładaliśmy.

Tutaj widzimy zapowiadaną tabelę z efektywną stawką podatkową. Nie będę bardzo szczegółowo przez nią przechodził, ale gdyby były dodatkowe pytania, to zapraszam do bezpośredniego kontaktu. Są dwa segmenty, na które warto zwrócić uwagę. Pierwszym z nich jest segment Asseco Poland, w którym widzimy zauważalnie niższą stawkę. Skupmy się proszę na lewej stronie tabeli, czyli na 2020 r. Widzimy, że efektywna stawka podatkowa została polepszona w segmencie Asseco Poland o prawie 2 p.p. Zawdzięczamy to głównie zastosowaniu ulg, które zostały wprowadzone przez ustawodawcę: B+R i IP Box. Z ulgi B+R korzystaliśmy już wcześniej, więc tylko lekko powiększamy jej efekt przez stosowanie jej szerzej w polskich spółkach. Natomiast jeśli chodzi o IP Box, to poza Asseco Business Solutions spółki Asseco Poland i Asseco Data Systems zaczęły stosować te ulgę skutecznie dopiero w 2020 r. Jest to bardzo interesująca ulga. Przypomnę, że normalnie stawka podatkowa wynosi 19%, natomiast przy dochodach wygenerowanych przy sprzedaży własnych produktów (praw własności, licencji do oprogramowania) można stosować preferencyjną stawkę 5%. Jest to bardzo duża różnica. Oczywiście zaciekawiony słuchacz mógłby spytać – dlaczego, skoro większość Waszych przychodów jest oparta o produkty własne, to nie możecie takiej stawki zastosować w szerszym zakresie? Nie jest to takie proste. Dość łatwo to jest stosowane do sprzedaży pudełkowej. Przy projektach bardziej złożonych, wdrożeniowych, w których są elementy szkoleń, modyfikacji itd. jest to bardziej skomplikowane. Nauczyliśmy się to robić. Mamy ileś wniosków o interpretację. W 2021 r. będziemy próbowali poszerzać zbiór projektów, w których będziemy korzystać z tej preferencyjnej stawki. Podsumowując Asseco Poland – wydaje się, że ta stawka 17,6%, to jest coś, czego można się spodziewać w przyszłości. Być może będziemy nawet trochę ją polepszać. Chciałbym również zwrócić Państwa uwagę na rynek zachodnioeuropejski, przedostatni wiersz w tabeli. Szczególnie nasze spółki w Hiszpanii również korzystają z różnych ulg. Hiszpania jest dość aktywna, jeśli chodzi o takie preferencje dla spółek jak nasze. Korzystamy z tego. Na koniec chciałbym skomentować różnicę pomiędzy stawką obserwowaną w IV kwartale 2020 r. vs. średnia stawka dla całego roku. Bierze się to stąd, że prawidłowe rozliczenie, szczególnie ulgi IP Box, jest możliwe na koniec roku. Zastanowimy się czy nie będziemy w pewnym sensie z wyprzedzeniem antycypować spodziewanego efektu i odzwierciedlać to w rachunku wyników, który będzie przygotowywany za poszczególne kwartały.

Na ten slajd nie poświęcę dużo czasu, gdyż tu większość liczb bardzo ładnie nam rośnie. On jest przygotowany na potrzeby prowadzonych przez Państwa modeli finansowych. Jak będą mieli Państwo jakieś szczegółowe pytania, oczywiście zapraszam do ich zadawania. Widzimy, że wszystkie segmenty – Asseco Poland, Formula Systems, Asseco International – są wzrostowe. Jesteśmy bardzo zadowoleni z tego, jak to wyglądało. Warto również wspomnieć, że w przypadku segmentu Asseco Poland zaprezentowane wzrosty są oparte głównie o działalność organiczną. W segmencie Formula Systems te wzrosty są podzielone pomiędzy działalność organiczną, wynikającą z przejęć oraz z wpływu fx. Upraszczając – na poziomie przychodów ze sprzedaży wzrost organiczny stanowi ok. 25%, ok. 50% wynika z M&A i pozostałe 25% to są efekty różnic kursowych. Na poziomie zysku operacyjnego te proporcje rozkładają się inaczej – 50% wzrostów pochodzi z organicznej działalności, 30% z M&A i 20% jest wynikiem fx. W przypadku segmentu Asseco International 40% wzrostu przychodów stanowi działalność organiczna, 20% wzrostu jest tłumaczone akwizycjami. Natomiast na poziomie zysku operacyjnego 80% wzrostu tego segmentu pochodzi z działalności organicznej.

Tradycyjnie pokazujemy cash flow w poszczególnych segmentach i w całej Grupie Kapitałowej. Widzimy, że sytuacja jest bardzo przyzwoita. Pamiętajcie Państwo, że dla nas poziomem referencyjnym jest 80-100%. Wtedy uważamy, że wszystkie jest ok. W segmencie Asseco Poland ten parametr wynosi 85%. IV kwartał bardzo poprawił cash flow w całym 2020 r. Natomiast trzeba pamiętać, że ten rok był bardzo wzrostowym. Pamiętajcie Państwo te znaczące wzrosty przychodów. W związku z tym pewna część środków była zakumulowana w postaci kapitału obrotowego. Ten kapitał będzie do nas wracał w 2021 r.

Ten slajd prezentuję sytuację płynnościową Grupy Asseco. W kolumnie po lewej stronie prezentujemy poziom środków pieniężnych w Grupie, który wynosi blisko 2,9 mld zł. Aktywa operacyjne netto wynoszą 2,4 mld zł. Sytuacja jest bardzo zdrowa w każdym segmencie działalności. To nas cieszy. Myślę, że jest to naturalną konsekwencją dobrej sytuacji biznesowej w spółkach i segmentach.

Oddaję głos Adamowi.

Adam Góral – Prezes Zarządu Asseco Poland (AG):

Dziękuję ogromnie Markowi i Rafałowi. Jeżeli chodzi o szczegóły, to Państwo wiecie, że możecie na nas liczyć. Teraz moja rola. Wstyd się przyznać, ale od lat nie zaglądaliśmy do tej naszej polityki dywidendowej, którą już nie pamiętam w którym roku ustaliliśmy. Zakładaliśmy tam, że będziemy wypłacali od 10% do 40% zysku w postaci dywidendy. Tymczasem dla dobra inwestorów wypłacaliśmy zawsze tyle, żeby to nie było kosztem spółki. Wszystkie wypłacone w Asseco dywidendy nie odbywały się kosztem naszego rozwoju. Mamy od lat otwarte linie kredytowe o wysokiej wartości, które nas prawie nie kosztują. Dzisiaj, przy tak tanim pieniądzu, wiemy, że nie mamy jakichś ograniczeń, gdybyśmy mieli jakieś nowe pomysły. Przez całe lata płaciliśmy tę dywidendę. Teraz poprawiliśmy naszą politykę dywidendową, do której wpisaliśmy, że będziemy wypłacali powyżej 50% zysku. Pewnie ta dywidenda nie zaskakuje – 3,11 zł na akcję, co oznacza w sumie wypłatę 258 mln zł. W dalszym ciągu zostawiamy sobie pewną sumę pieniędzy, gdyż bez przerwy poszukujemy celów akwizycyjnych. Jesteśmy w tej kwestii konsekwentni.

Na tym slajdzie prezentujemy nasze perspektywy rozwoju. Trzymamy się jednego – własnego oprogramowania i usług z nim związanych. To święte założenie, które w naszym przypadku trwa od 1991 r. procentuje aktualną sytuacją firmy. Jak spojrzycie Państwo na udział oprogramowania i usług własnych w sprzedaży, to jest on przytłaczający. Ta nasza pasja i wiara, że te produkty lokalne opłaca się utrzymywać, że nie należy się poddawać marketingowym hasłom, że one „zginą”, pięknie się sprawdza. Od lat inwestujemy w te produkty. Kiedyś te technologie, produkty były stare i wychodzenie z nich nie jest banalne. My robimy to w sposób ewolucyjny. Dzisiaj większość naszych produktów jest z punktu widzenia narzędziowego przygotowana do modelu chmurowego. Na początku, w 2004 r., kiedy weszliśmy na giełdę, to mówiłem, że bardzo mi zależy, żeby budować pozycję producenta oprogramowania w poszczególnych regionach. Zaczynaliśmy od Europy Środkowo-Wschodniej. Później były Bałkany, próba budowania pozycji na Zachodzie i kapitalna akwizycja Formula Systems. Już wtedy komunikowałem, że będziemy nad tym pracowali jeszcze przez ileś lat. Naszym celem jest budowanie mocnej pozycji producenta oprogramowania w poszczególnych sektorach. Zależało mi bardzo na bankowości, z której się wywodziłem i którą najlepiej „czułem”, ale również na rozwiązaniach dla firm ubezpieczeniowych, telekomunikacyjnych, na opiece zdrowotnej, energetyce i administracji publicznej. W tej kwestii będziemy dalej konsekwentni. Bardzo się cieszę, ponieważ nasza oferta nadąża za czasami. Nawet omawiany rok pokazuje, że we wszystkich tych sektorach wypracowaliśmy lepsze wyniki niż w jeszcze normalnym 2019 r. Dbamy również o dalszy rozwój w segmentach produktowych. Już wielokrotnie dzieliłem się z Państwem informacją, że bardzo mi zależy na obszarze ERP, w którym jesteśmy czołowym europejskim producentem oprogramowania. Jesteśmy dumni ze wszystkich naszych firm działających w tym obszarze. Decyzja Rafała, aby stanąć na czele obszaru ERP pokazuje jak traktujemy ten segment. Cieszę się z tego, co robi Piotr, jeśli chodzi o systemy płatności. Pamiętam nasze pierwsze dyskusje podczas posiedzeń Rady Nadzorczej, kiedy Piotr mówił, że bardzo wierzy, że to się powiedzie. Miałem wówczas pewne wątpliwości, dlatego że wydawało mi się, że te płatności są mocno kapitałochłonne i w walce z największymi graczami Piotrowi nie będzie łatwo konsolidować rynek. Cieszę się, że moje obawy okazały się niesłuszne. Piotr, jako lider, kapitalnie to prowadzi. Ten segment stał się dla Asseco South Eastern Europe

kluczowym segmentem, jeżeli chodzi o wyniki. Kolejny element dotyczy tematu, który miałem nadzieję, że przyspieszy w innych czasach – usługi zaufania i nasz podpis elektroniczny. Nawet na spotkaniu z dziennikarzami podkreśliłem, że przetrwanie do momentu, w których zaczniemy to wykorzystywać, zaczniemy rozumieć, że paperless to nie hasło marketingowe, lecz coś nieuniknionego, nie było łatwe. Jak przejmowaliśmy Unizeto, to wiara, że coś z tego będzie była nieduża. Przyznaję, że mieliśmy troszeczkę szczęścia, gdyż wzięliśmy to w momencie, kiedy procesy cyfryzacji już przyspieszały, kiedy zaczęliśmy czuć, że podpis elektroniczny jest niezbędny. Oczywiście wolałbym żeby takie radykalne przyspieszenie nastąpiło w innych czasach, gdyż każdego nas smuci ogromnie pandemia. Natomiast to przyspieszenie cyfryzacji nastąpiło i nasz podpis elektroniczny kapitalnie sobie radzi. Dochodzą do mnie pozytywne opinie z wielu miejsc. Miałem ostatnio takie spotkanie zorganizowane przez Forbes i okazało się, że wszyscy jego uczestnicy korzystają z podpisu elektronicznego. Mój udział w sprzedaży tego produktu był zerowy, więc miło jest słyszeć takie pochlebne komentarze. Bardzo wierzymy w ten biznes. Spotykałem się kilka dni temu z tym zespołem i mamy perspektywę, eksportujemy. Ten eksport rośnie. Oczywiście Polska w dalszym ciągu jest najważniejsza. Cieszę się, gdyż przetrwanie przez te gorsze lata sprawiło, że jak ktoś dzisiaj to zaczyna, to zdobycie tej wiedzy, która jest u nas będzie wymagało lat. Mamy tutaj przewagę. W kwestii akwizycji nic się nie zmienia – poszukujemy, ale nie za wszelką cenę. Jakich firm poszukujemy? Jeżeli ktoś ma produkt lepszy od naszego, to wtedy ta firma może nam odpowiadać. Przejmujemy tę firmę i na bazie tego, co ona stworzyła budujemy nową ofertę. Takie sytuacje są dzisiaj jednak mało prawdopodobne. Nie chcę nas nazywać najbardziej innowacyjnymi, bo to jest moim zdaniem bardzo niebezpieczne hasło dla inwestora. To może być ciekawe hasło dla inwestora, który chce wydawać. My reprezentujemy inwestorów, którzy mają nadzieję, że to, co zainwestowali się zwróci w skończonym czasie. Zespół Marka bardzo ciężko pracuje. W Polsce każdego roku analizujemy rynek od nowa. Rozmawiamy z wieloma firmami, próbując im pokazać, że w tym naszym modelu federacyjnym one nie tracą swojej tożsamości, a to, że pracujemy w większych zespołach, na większych rynkach może im otworzyć perspektywę. Spotykamy się takimi pomysłami – mam 5 mln zł obrotu i 1 mln zł zysku operacyjnego i dla takiego właściciela firma jest warta 70 mln zł. My wtedy mówimy „nie”. Trochę mnie niepokoi to, co się dzieje na świecie. Gdy patrzę na wskaźnik P/E na poziomie 150, 170 czy 200, to przecież ludzie uczestniczący w tej grze nie mają pojęcia, że jest to hazard, oderwanie się od rzeczywistych wartości firmy. Tak się świat ułożył. Mogę powiedzieć, że go nie rozumiem, ale cieszę się, że mówiąc o Asseco nie macie Państwo do czynienia z taką sytuacją. Hipotetycznie każdy z nas byłby bogatszy, gdybyśmy ten zysk przemnożyli przez 170, ale ja mówię, że jest to hipotetyczne bogactwo. Moim zdaniem to nie różni się od piramid finansowych, w których wciąga się do gry, często biednych ludzi, którzy tracą wszystkie pieniądze. Rozumiem, że taka sytuacja może mieć miejsce, jest zgodna z prawem, ale jestem dumny z mojego zespołu, że w tym nie uczestniczymy. My patrzymy na realne wartości, które budujemy – zespół, produkty, nasze relacje z klientem i to, co potrafimy dostarczać. Asseco będzie temu wierne, szanując naszych inwestorów i starając się wypłacać dywidendę, naszych ludzi, tworząc systemy wynagradzania powiązane z osiąganymi wynikami. Zależy mi na Członkach Zarządu – oni wiedzą, że mają zagwarantowaną pewną podstawę, a reszta oparta jest wypracowywanych wynikach. Jeśli nie uda się osiągnąć pewnych poziomów, to wtedy nie będzie wypłacana ta zmienna część. Robię to od 2004 r. i nie spotkałem się jeszcze z sytuacją żeby ktoś z Zarządu przyszedł i powiedział „Adam, chcę mieć większą stałą część wynagrodzenia”. Wszyscy dobrze zarabiamy, ale z poczuciem, że po drodze nikogo nie skrzywdziliśmy – z naszymi zespołami się rozliczyliśmy, inwestorom wypłacamy dywidendę. Inwestorzy zgadzają się z nami, zostawiając nam jakąś część pieniędzy i nie blokując naszego rozwoju. Nie będziemy bezmyślnie kupować firm. W sposób profesjonalny poszukujemy celów akwizycyjnych. Jest to rolą Marka i jego zespołu. Mam nadzieję, że kolejne firmy, którym odpowiada nasze myślenie „nie chcemy zabijać Twojej przedsiębiorczości, my Ci coś dajemy, Ty nam coś obiecujesz, na nas możesz liczyć, ale to Ty masz budować wartość” do nas dołączą. Poszukujemy tak myślących ludzi. Wczoraj przykładowo rozmawialiśmy

z firmą z obszaru ERP. Przepraszam, że mówię takimi hasłami, ale niestety nie mogę powiedzieć z kim ta rozmowa się odbyła. Szukamy również ciekawych firm w obszarze cyberbezpieczeństwa, które stają się dla nas bardzo ważne. Jak to robimy? W Polsce zajmujemy się bezpośrednio Polską, Asseco International zajmuje się Europą a Formula Systems Izraelem, Europą i Ameryką, w której jest niezwykle skuteczna.

Teraz przejdę do tego, co staje się naszą pasją – usługi chmurowe i cyberbezpieczeństwo. Te dwa obszary mnie martwią, jeśli chodzi o poziom polskiego rynku. W kwestii usług chmurowych, to zaczęliśmy troszeczkę chaotycznie oddawać rynek wielkim korporacjom, dla których ten rynek nigdy nie będzie miał wielkiego znaczenia. Jeżeli oddają coś, co dla kogoś ma bardzo duże znaczenia, to ja się staję jego partnerem. Jeżeli nie, to staję się bardzo zależny. Nadużywamy słowa chmura. To, że ktoś nie biegnie za chmurą nie oznacza, że nie będzie skuteczny i nie będzie zarabiał. 25 lat temu jakby mi ktoś powiedział, że za 25 lat dalej będą istniały systemy oparte na COBOLu, to bym powiedział, że nie wie o czym mówi. To była technologia już wtedy wymierająca. 500 największych firm na świecie jest w dalszym ciągu uzależnionych od tej technologii. Dlatego, że z systemami backoffice'owymi, które były wtedy zrobione i zostały otoczone nowymi systemami front-endowymi kapitałnie się żyje. Od tych systemów już nikt niczego nie wymaga. Utrzymuje się te systemy stosunkowo małym zespołem. Rentowność wynosi tam kilkadziesiąt procent. Proszę, nie ulegajcie Państwo hasłom. To, co dzieje się dzisiaj pod hasłem „chmura” przypomina mi 1991 r. kiedy wkroczyły wielkie korporacje, bardzo dobrze zapłaciły wybitnym Polakom. Ci ludzie nie umieli się uczyć, umieli sprzedać. Polska informatyka, w sensie polskich produktów software'owych, nie jest mocna, dlatego, że się wtedy poddaliśmy. Asseco Cloud będzie na początku integracją i optymalizacją naszej obsługi (chmura prywatna), która jeszcze lepiej będzie nas obsługiwała niż ma to miejsce dzisiaj, pomimo tego, że tę chmurę prywatną będą tworzyły obecne zasoby. Mamy kilka centrów przetwarzania danych i z samej integracji wyjdzie nam optymalizacja. Ludzie, którzy dzisiaj są rozproszeni a będą pracowali razem, na pewno będą lepiej przygotowani do zmieniającego się świata. Od lat przeprowadzamy do obcych chmur publicznych i mamy zespół ludzi, który doskonale rozumie usługi z obcych chmur. Założmy, że dzisiaj wydajemy 25 mln zł na informatykę wewnętrzną, a te 25 mln zł będziemy wydawali na budowę czegoś, co będzie rynkowe. Dalej to będzie nasze. Natomiast gdybym poszedł do chmury publicznej i ona by mnie obsługiwała, to oddałbym to za darmo. Tam bym płacił 25 mln zł żeby ktoś kształcił swoich ludzi. To jest tylko różnica w podejściu. Nie jest to tworzenie dużego konkurenta dla ludzi z Google, Microsoft czy AWS. To są przykłady wielkich sukcesów, firm, które mają dzisiaj nad nami przewagę. W 1991 r. mówiono mi po co ja to robię, po co mi ten software bankowy, że na świecie są przecież wielkie firmy, że rynek będzie się konsolidował i to, co ja robię będzie niepotrzebne. To, że wytrwałem i nie słuchałem, a to przecież na sprzeczcie były najłatwiejsze pieniądze, sprawiło, że dzisiaj jestem w tym a nie innym miejscu. Teraz mamy taki sam etap. Patrząc na takie projekty jako na kilkunastoletnie. Popatrzmy chociażby na rynek niemiecki. Nasz obecny partner, który 30 lat temu miał ogromną przewagę, teraz zwrócił się do nas żebyśmy wspólnie działali na tym rynku, bo on „nie nadrobi” już czasu. Jeżeli my, Europejczycy będziemy mieli ambicje chmurowe, to my to zrobimy. Będzie chmura europejska. Po co nam ona? Kiedyś mój przyjaciel zadał mi pytanie, co moim zdaniem jest naszym, największym wspólnym w Europie, osiągnięciem. W pierwszej chwili wpadłem w konsternację. On nie dał mi dużo czasu do namysłu i stwierdził, że pokój jest największą wartością wspólną dla wszystkich Europejczyków. To, że jesteśmy razem, wymieniamy informacje, choć czasem również się kłócimy, to jest wartość. Ci, którzy urodzili się jeszcze trochę przede mną pamiętają czasy wojny. Tylko chmura europejska może być partnerem. W świecie biznesu łączą się kapitały o porównywalnych poziomach. Asseco jest doskonałym przykładem na możliwość połączenia różnych nacji, kultur, religii. Te pokazywane przez nas 402 mln zł zysku netto jest wyrazem ciężkiej pracy i zgody bardzo różnych ludzi, którzy na to pracują. Ci ludzie chcą razem pracować. Stworzyliśmy mini unię. Pokazaliśmy, że jak się zbuduje model, który jest fair w stosunku do wszystkich stron (model federacyjny), to nie

musimy się obawiać o występowanie różnych nieprawidłowości. Gramy przecież w tej samej drużynie. Wierzę, że chmura europejska kiedyś powstanie. Są projekty jak Gaia-X, ale te projekty potrzebują takich inicjatyw, jaką dzisiaj rozpoczyna Asseco. Wierzę, że podobna inicjatywa powstanie kiedyś w Grupie Cyfrowego Polsatu. Jesteśmy z nimi bardzo blisko i to wielka przyjemność z nimi współpracować. Zgodnie z prawem wymieniamy się informacjami i wierzę, że kiedyś z tych naszych wspólnych przemyśleń wyjdą ciekawe pomysły.

Drugą dziedziną jest cyberbezpieczeństwo. Dlaczego ten obszar jest moją pasją? Dlatego, że często lubię budować coś od początku. Uważam, że polskie cyberbezpieczeństwo raczkuje. Jesteśmy na początku drogi. Jeszcze tak naprawdę nie zdajemy sobie sprawy z tego, co złego może się wydarzyć. Jest to walka ze światem zła, z ludźmi czasem niewidzialnymi, robiącymi rzeczy trudne do wykrycia. Jest to bardzo trudna walka, gdyż zrobił się to wielki biznes (phishingi, szantaże itd.). Zaczęły się dziać straszne rzeczy. Polska przez wiele lat była omijana. Nie mamy się co wstydić swojego potencjału ludzkiego. Natomiast my, Polacy mamy niską świadomość w dziedzinie cyberbezpieczeństwa. Wykształciliśmy garstkę ludzi, którzy wiedzą co to tak naprawdę znaczy. Przy ComCERT postawiłem sobie za cel integrację najlepszych i najbardziej świadomych w tym obszarze Polaków. Będą oni 100-procentowymi partnerami dla Izraelczyków, gdzie mamy ludzi z „górną półką”. Ta współpraca już zresztą ma miejsce. W przypadku jakichś ataków, błyskawicznie działamy razem i sobie pomagamy. Chcemy wspólnie podjąć walkę ze światem zła. To jest straszne zło, które ma ogromne pieniądze pozyskane z szantaży itd. Krzysztof Dyki dużo lepiej ten świat czuje niż ja. Krzysztof sam o sobie żartobliwie odpowiada, że kiedyś był hackerem. Wierzę, że wspólnie z Krzysztofem Dyki i Andrzejem Dopierałą, opiekującym się tym obszarem, będziemy reprezentowali bardzo wysoki poziom. Zrobię wszystko żeby tak było. Krzysztof zaczyna pracę od 1 kwietnia. W pandemii realizujemy bardzo skutecznie projekt w Togo, gdzie najprawdopodobniej staliśmy się liderem na kilka afrykańskich krajów. Nasz zespół imponuje tam wiedzą. Natomiast dla mnie benchmarkami są najlepsi gracze na świecie. To, że w tych biedniejszych krajach nie było funduszy i ludzi, to też jest dla nas szansa. My do tych krajów już idziemy, mamy co sprzedawać i jak im pomagać. Stawiamy sobie jednak najwyższe cele. Dzisiaj jeszcze wybitni nie jesteśmy, ale jak wejdziemy na właściwą ścieżkę, to wybitni będziemy. Jest to kwestią czasu i będziemy w tym konsekwentni.

Teraz kwestia, która pewnie Państwa zaskoczyła i chciałbym ją skomentować. Co się wydarzyło? To było w piątek 2-3 miesiące temu. Przyszedł do mnie Rafał i powiedział, że jego zespół jest w pełni przygotowany do samodzielnego działania, a on chciałby dołożyć swoją cegiełkę do prowadzenia zespołów biznesowych. Rafał jest niesamowitym liderem. Karolina zaraz pewnie to potwierdzi, bo również oddam jej za chwilę głos. Około 3 lata temu rozmawialiśmy z Karoliną i powiedzieliśmy jej, że przygotowujemy ją na następczynię Rafała. Nie określaliśmy jeszcze wtedy ram czasowych. Rafał i Karolina są bardzo blisko pionów biznesowych i pewnie w niektórych aspektach mogliby Państwu opowiadać z większymi szczegółami, niż ja to robię. Jak Rafał do mnie przyszedł, to zapytałem go gdzie w takim razie chce dalej się rozwijać. W odpowiedzi usłyszałem, że chciałby poprowadzić Asseco Enterprise Solutions. Poprosiłem o chwilę namysłu i rozmowę po weekendzie. Przez weekend przemyślałem sobie sprawę. Jozef, który obecnie opiekuje się obszarem ERP ciągle ma za dużo na głowie, co uniemożliwia mu bycie super dokładnym. Pomyślałem sobie, że jak Rafał poświęciłby się całkowicie temu, jakże ważnemu dla nas obszarowi, to byłby kapitalnym łącznikiem między Asseco Business Solutions i spółkami Asseco Solutions. Czujemy, że w obszarze rozwiązań ERP mamy pewne rezerwy. Nie przenieśliśmy pewnych fajnych rozwiązań z jednego do drugiego kraju. Rafał jest w tych naszych spółkach w 100% akceptowany. Jozef został Przewodniczącym Rady Nadzorczej Asseco Enterprise Solutions. Rafał został Prezesem Zarządu Asseco Enterprise Solutions i jest obecny w Radach Nadzorczych wszystkich spółek Asseco Solutions. Nie chcemy tam niczego burzyć, gdyż mamy w tym obszarze świetne, współpracujące ze sobą firmy. Postawiliśmy sobie jednak pewne cele żeby było jeszcze lepiej.

Karolina natomiast jest świetnie przygotowaną do tego stanowiska osobą. To kolejna, po Gabrieli Żukowicz, kobieta w Zarządzie Asseco Poland. Gabriela przeprowadza nas m.in. przez okres pandemii i jest szefową sztabu kryzysowego. My, mężczyźni jesteśmy często panikarzami, kobiety są bardziej stonowane. Na jednym ze spotkań z Forbesem zauważyłem, że nie jestem fanem parytetów, gdyż uważam, że kobiety tego nie potrzebują. Jestem zwolennikiem wolności wyboru kobiety. Mam ogromny szacunek do kobiet za to, że potrafią złapać balans w życiu pomiędzy rodziną i karierą. Gabriela i Karolina są doskonałymi tego przykładami i bardzo im tego gratuluję. Ostatnio spotykałem się ze swoim zespołem, nie tylko Zarządem, ale z wszystkimi prowadzącymi pionami i ich z ich zespołami i zobaczyłem jak szybko rośnie z roku na rok liczba kobiet. Kobiety nie potrzebują męskiej „litości”. Sprawują wysokie funkcje dlatego, że są dobre. Kobiety pięknie przełamują istniejące niegdyś stereotypy. Cieszę się, że w Zarządzie mam dwie Panie, które będą „kontrolowały” męskie grono. Rafał wykonał nieprawdopodobną pracę. Wykształcił kilkanaście osób „z górnej półki”. Izraelczycy do nas przyjeżdżają żebyśmy wspólnie zastanawiali się nad organizacją pracy. Jozef już dawno uznał, że jesteśmy w tym obszarze liderami. Piotr Jeleński myśli podobnie. Przecież my – Karolina i jej zespół – konsolidujemy bilanse i wyniki z tych wszystkich krajów. Dzisiaj chciałbym w imieniu swoim i zapewne wszystkich tu obecnych podziękować Rafałowi. Rafał stworzył Centrum Usług Wspólnych, krok po kroku je budował. CUW pomaga standardy Asseco Poland wprowadzać do mniejszych firm. Dzięki temu nasze bezpieczeństwo jest większe. Nie sprzedajemy tego do tych firm za pieniądze większe niż te firmy do tej pory płaciły za tego typu usługi. Nasz CUW jest wielkim sukcesem. Rafał – ogromnie dziękujemy. Karolina nie przejmuje wszystkich funkcji Rafała. Pozostaje on CFO Grupy Asseco. Karolina zawsze ma wsparcie Rafała, choć tego nie potrzebuje. Dla naszych zespołów była to niespodzianka, ale Karolina na pewno sobie poradzi. Karolina, uczennica Rafała, ma być kiedyś lepsza od niego w tej sferze.

RK:

Już jest.

AG:

Nauczyciel ma się cieszyć i wyprowadzić obszar ERP na jeszcze wyższy poziom. Rafał – prośba o słowo od Ciebie.

RK:

Bardzo dziękuję za te słowa, natomiast rzeczywiście skupmy się na Karolinie. Jest ona świetnie przygotowana do tego stanowiska i zobaczycie Państwo, że przeniesie ona ten obszar na wyższy poziom. Ma mnóstwo pomysłów i teraz będzie miała możliwości ich pełnej realizacji. Znajcie ją Państwo od kilku lat, była na niejednej konferencji, rozmawiała z Państwem. Od dawna jest wskazanym sukcesorem i moją prawą ręką, z którą wszystko omawiałem. Nie było tajemnic. Merytorycznie, mogę śmiało powiedzieć, że jest nawet dużo lepiej niż ja przygotowana. Zobaczycie Państwo efekty. Jest to tylko kwestią czasu. Karolina, proszę o dwa słowa od Ciebie.

Karolina Rzońca-Bajorek – Dyrektor Pionu Finansowego Grupy Asseco (KR-B):

Jestem bardzo wdzięczna za tę szansę i na pewno będę bardzo ciężko pracować żeby od strony finansów wspierać nasz biznes. Będę oczywiście również do Państwa dyspozycji. Postaram się sprostać zadaniu, gdyż Rafał wysoko postawił poprzeczkę. Będę bardzo trzymać kciuki żeby w tym naszym obszarze ERP dzięki Rafałowi uwolnił się potencjał, który tam jeszcze drzemie. Bardzo liczę na to, że ta grupa będzie jeszcze efektywniejsza w tym układzie. To, co mogę powiedzieć to to, że się bardzo postaram i będę ciężko pracować. Kończąc chciałabym tylko dodać, że dużą radością jest dla mnie praca w polskiej firmie, która jest prawdziwie globalna. I to, o czym mówił Adam –

w obszarze finansów my naprawdę blisko ze sobą współpracujemy z Izraelem, ze Słowakami, ze spółkami w Polsce etc. Jest to ogromną wartością, gdyż daje poczucie sprawczości. Serce rośnie jak się patrzy na to, jak możemy razem dążyć do budowania wartości.

AG:

Chciałbym Państwa jeszcze troszkę na koniec rozśmieszyć. Pisałem wczoraj informacyjnego maila do wszystkich dot. Karoliny i mówię do Gabrieli, że nie zatytułuję maila „Zmiany w Zarządzie”, gdyż wielu z nas czyta tylko temat i nie wchodzi głębiej. Aby wzbudzić ciekawość zatytułowałem go „Rafał i Karolina”. Potem zadzwonił do mnie Paweł Piwowar i przekazał mi informację, że zadzwonił do Karoliny, pogratulował jej, a ona przyjęła gratulacje w następujący sposób: „Wiesz Paweł, ale ze mną będzie trudniej niż z Rafałem”. Z Rafałem i Karoliną wiemy co robimy i te miejsca są i będą dobrze zarządzane. Uwielbiam kariery wewnętrzne. Ludzie, którzy z nami są, wiedzą co będą robić, są przygotowani. Karolina ma we wszystkich nas przyjaciół, więc spokojnie będzie osiągała dalej sukcesy.

Na tym zakończymy część prezentacyjną i poprosimy o pytania. Nie włączacie Państwo kamer. Patrzcie Państwo jak moi się słuchają – wszystkie kamery włączone. Jak ktoś będzie chciał zadać pytanie, uprzejma prośba o włączenie kamery, zawsze przyjemniej się tak rozmawia. Możemy się uśmiechnąć lub zrobić poważne miny. Bardzo prosimy o pytania.

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW):

Cisza w eterze. Nikogo nie widzimy i nie widzimy pytań na czacie.

AG:

No nic. Kończąc, jesteśmy zadowoleni. Dzisiejszym spotkaniem zamykamy rok, który jest historią. Walczymy o 2021 rok. 2020 rok przerósł nasze oczekiwania, natomiast sytuacja pandemiczna jest obecnie dużo gorsza niż rok temu. Nasze niepewność jest dużo wyższa. Konsekwencje gospodarcze przedłużającej się pandemii są ogromne. Zarząd w ubiegłym roku rezygnował z wypłaty zaliczek. W tym roku powiedzieliśmy sobie, że wypłacimy 50% w stosunku do tego, co mieliśmy w czasach tradycyjnych. Cały czas idę z niezmiennym przesłaniem. Nie wyciągamy wniosków po minionym roku, że taka jest prawidłowość. W dalszym ciągu będzie nam bardzo ciężko, musimy mądrze wydawać pieniądze i być ostrożni. Oczywiście nie przeczę, że mamy trochę szczęścia. Obsługujemy duże firmy, które się nie pogubiły. Wszyscy zależymy od informatyki. Pracujemy w obszarze, który jest niezwykle potrzebny. Będziemy się zachowywali podobnie. Będziemy się również skupiali na modelu post-pandemicznym. Pasjonuje mnie budowanie tej organizacji na nowo. Po pandemii będziemy mieli model hybrydowy, ze znaczącym udziałem pracy zdalnej. Nikt tego do tej pory nie zrobił. Fakt, że mamy w tym temacie zaawansowane prace, że przeniesiemy tę organizację do nowego modelu, to też nas będzie umacniało. Cieszę się, że dużo osób ze mną związanych tak samo myśli, że podejmujemy działania w sferze HRowej (od procesów rekrutacji, po wellbeing – zatrudniliśmy m.in. firmowego psychologa). Wiecie Państwo – każdy z nas w tych czasach może się zagubić. Nie mówię nawet o aspekcie fizycznych, ale przede wszystkim o sferze psychicznej. Ciężko żyje się nam ze świadomością, że ludzie cierpią obok nas. Popatrzmy nawet na pobyt kogoś w szpitalu, kiedy nikt nie może tej osoby odwiedzić, być przy niej. Ciężko przeżywa się takie sytuacje. Pandemia ma wpływ na nas wszystkich. W Asseco staramy się dbać o wszystkie wymiary, zarówno o aspekty fizyczne, jak i psychiczne. Moim zdaniem ten model post-pandemiczny jest nieunikniony. Boję się, że maseczki staną się na lata częścią naszej garderoby.

MP:

Adam – pojawił się inwestor. Domyślam się, że to zwiastuje pytanie.

AG:

Prosimy o pytanie.

Inwestor 1:

Tak, moje pojawienie się zwiastuje pytanie. Dzień dobry, witam wszystkich i gratuluję świetnych wyników w 2020 r. Chciałbym zapytać, czy objęcie przez Rafała pieczy nad segmentem ERP zwiastuje jakieś ruchy na poziomie Grupy? Mam na myśli większą integrację poszczególnych spółek działających w ramach tego segmentu oraz jakieś ruchy na poziomie własności tych spółek.

AG:

Na poziomie własności nic nie zmieniamy – pozostaje ta grupa spółek, działająca w modelu federacyjnym. Właścicielem wszystkiego jest Asseco Enterprise Solutions. Rafał chce zintegrować liderów z poszczególnych spółek, zrobić z nich prawdziwy zespół. Ta idea jest w pełni akceptowana przez wszystkie strony. To czego mnie brakowało, to prac nad wspólną strategią. Założmy, że w kilku krajach mamy produkt, który ma perspektywę 5-8 lat. On będzie wypadał technologicznie. Nie chcę już dopuszczać do sytuacji, w której każdy kraj pracuje oddzielnie nad czymś nowym. Takie sytuacje się w tym modelu federacyjnym zdarzały. Gdyby Rafał widział, że mają miejsce takie sytuacje, to on to powstrzyma. Będziemy też tworzyli wspólne zespoły. W naszej strategii dalej zakładam kanibalizm, dlatego że segmencie ERP wygrywanie standardem, ze względu na lokalne przepisy, jest niezwykle trudne. Teraz nawet rozmawiamy z taką innowacyjną, zagraniczną firmą, która osiąga sukces w jakimś kraju. Ten podmiot liczy na nas, że pomożemy mu osiągnąć międzynarodowy sukces (w Polsce, na Węgrzech, na Słowacji etc.) i jest w błędzie. Zastanawiamy się z Rafałem czy nie budować takiego modelu, że my będziemy to lokalizowali, gdyż jest to innowacyjne, dla sektora bardzo małych firm, nawet poniżej grupy docelowej Wapro. Rafał póki co musi w 100% poświęcić się segmentowi ERP. Będzie nam później zdawał relację. Jeśli tematyka będzie dotyczyła ERP, to oczywiście Rafał jest do Państwa dyspozycji. Można z nim śmiało umówić spotkanie. Teraz będziemy go rozliczali z osiągnięć. Niech się trochę pomęczy. Chciał, to ma. Bądźcie proszę Państwo spokojni. Niczym Państwa nie zaskoczmy. Wszystkie spółki dobrze performują, włącznie z ABS. Zakładam, że uczestniczy Pan w spotkaniach wynikowych ABS.

Inwestor 1:

Oczywiście.

AG:

Czy w spotkaniach wynikowych uczestniczą Piotr Masłowski i Mariusz Lizon?

Inwestor 1:

Tak, ale częściej Mariusz Lizon.

AG:

To naciskajcie, żeby Mariusz Piotra przyprowadzał. Zobaczycie Państwo ile on ma siły i energii. Posiedzenia Rady Nadzorczej z jego udziałem są po prostu fenomenalne. Niesamowicie cenię Piotra i Mariusza. Markus Haller już przy Rafale poprawił rentowność, co było dotychczas nieosiągalne. Jak mu pokazywaliśmy benchmarki, to on zawsze się tłumaczył co go ogranicza. Rafał – dobrze mówię, że jesteśmy z tego zadowoleni?

RK:

Tak, jesteśmy.

AG:

Rafał nie zdążył jeszcze wiele zrobić, a już jest lepiej. Tam są pewnie rezerwy, które będziemy wspólnie odkrywać. Robimy bardzo dobry ruch. Rafał go bardzo chciał i potrzebował go do swojego rozwoju. Moi ludzie są wolni. Cieszę się, że mogę za nimi podążać. Jak mnie o coś proszą, to oczywiście zawsze muszę się chwilę zastanowić, ale chcę żeby się dalej rozwijali i mieli piękne kariery. To jest prawdziwy powód naszego ruchu. Bądźcie proszę Państwo spokojni, ERP dalej będzie mocne.

Inwestor 1:

Dziękuję.

AG:

Zamęczyłem Państwa. Dziękuję, że raz roku chce się Państwo trochę mnie posłuchać. Z przyjemnością się z Państwem spotkałem. Macie Państwo udział w tym, co robimy i dziękuję naszym inwestorom, że całe lata znoszą mnie jako lidera. Dalej robię to z wielką przyjemnością i satysfakcją. Życzę dobrego dnia i do zobaczenia.

AW:

Bardzo dziękujemy Adamie. Zanim zakończymy, jeszcze chciałem powiedzieć, że gdyby pojawiły się z Państwa strony jakiegokolwiek pytania, potrzeba rozmowy, zawsze jesteśmy do dyspozycji – Joanna, ja, Marek, Karolina. Rafała będziemy tylko pytać co słysząc w biznesie. Już wczoraj pytałem go dlaczego te wyniki są na takich poziomach? Zadeklarował, że już nad tym tematem pracuje.

Zapraszamy na kolejne spotkania i oczywiście będziemy w dalszym ciągu na bieżąco komunikować nasze działania i ich rezultaty. Jeszcze raz bardzo dziękujemy Państwu za udział w dzisiejszej konferencji i już teraz zapraszamy na spotkanie poświęcone wynikom za I kwartał 2021 r. Do zobaczenia.

AG:

Do zobaczenia. Bądźmy zdrowi. Wszystkiego dobrego.