

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za H1 2020

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW):

Dzień dobry. Witam Państwa serdecznie na wideokonferencji poświęconej wynikom Grupy Asseco za pierwsze 6 miesięcy 2020 r. Nazywam się Artur Wiza, jestem Wiceprezesem Spółki. Wspólnie z Wiceprezesami Markiem Pankiem i Rafałem Kozłowskim przedstawimy Państwu nasze wyniki za I półrocze 2020 r. Nasze spotkanie powinno potrwać ok. godziny i będzie podzielone na trzy części. W pierwszej części będziemy chcieli Państwu przedstawić podsumowanie naszej działalności za te 6 miesięcy. W drugiej części zaprezentujemy wyniki finansowe. Trzecia część dedykowana jest pytaniom, które mogą Państwo zadawać w trakcie trwania konferencji. Postaramy się na wszystkie odpowiedzieć. Dla tych z Państwa, którzy korzystają z komputerów stacjonarnych – w rogu dostępny jest panel do zadawania pytań. Jeśli korzystają Państwo z urządzeń mobilnych – tam również znajduje się panel, w którym można zadawać nam pytania. Zaczniemy od pierwszej części dotyczącej działalności Grupy. Proszę o rozpoczęcie prezentacji Wiceprezesa Marka Panka.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP):

Dzień dobry. Witam Państwa bardzo serdecznie. Przypadła mi przyjemność przedstawienia pierwszej części dzisiejszej prezentacji. Opowiem Państwu o tym, co działo się od strony biznesowej w Grupie Asseco w I połowie 2020 r. Myślę, że większość z Państwa miała już okazję zapoznać się z opublikowanym przez nas wczoraj raportem. Pewnie nie dziwi Państwa, że przychodzimy w dobrych nastrojach i podzielacie Państwo opinię, że mamy powody do zadowolenia, bo rzeczywiście I półrocze dla Grupy Asseco było bardzo dobre.

Podsumowując I półrocze 2020 r., chciałem zwrócić uwagę na trzy aspekty: bardzo dobre wyniki finansowe całej Grupy i dwucyfrowe wzrosty praktycznie w każdej części rachunku zysków i strat, umocnienie we wszystkich segmentach naszej działalności, gdzie obserwujemy wzrost zarówno przychodów, jak i zysków oraz trzeci element – wpływ COVID-19 na naszą działalność. Wszyscy wiemy w jakich czasach żyjemy, w jakich czasach przyszło nam działać – chciałbym to skomentować w kilku zdaniach. Już kwartał temu sygnalizowaliśmy, że cała Grupa Asseco dość szybko przeszła na pracę zdalną. Priorytetem była dla nas realizacja zobowiązań wobec naszych klientów, zapewnienie bezpieczeństwa naszym pracownikom i zapewnienie ciągłości działania. Myślę, że udało nam się to zrealizować bardzo skutecznie, czego dowodem są liczby, o których dzisiaj mówimy. Z pandemią na pewno związany jest wzrost zapotrzebowania na produkty i usługi cyfrowe, czyli praktycznie na to wszystko, co robimy. Nasi klienci też z jednej strony przychodzili na pracę zdalną, mając zapotrzebowanie na różnego rodzaju narzędzia, które są do tego potrzebne, a z drugiej strony chcieli udostępnić swoim klientom możliwość korzystania z usług w sposób zdalny. To też rodziło zapotrzebowanie na nasze produkty i to są pozytywne aspekty. Widzimy jednak pewną ostrożność w podejmowaniu nowych projektów inwestycyjnych. Może nie widać tego jeszcze w liczbach za I półrocze tego roku, natomiast z ostrożnością patrzymy na dalsze kwartały i oczywiście będziemy obserwować to, co dzieje się na rynku.

Na tym slajdzie zaprezentowaliśmy podstawowe liczby, które charakteryzują naszą działalność w I połowie tego roku. Przychody ze sprzedaży wzrosły nam o 16% i osiągnęły poziom 5,77 mld zł. Myślę, że jest to powód do zadowolenia. Przychody z oprogramowania i usług własnych, czyli z naszej podstawowej działalności wyniosły 4,65 mld zł – wzrost o 14% r/r. EBITDA urosła o 18% do prawie 900 mln zł. EBIT non-IFRS ukształtował się na poziomie 675 mln zł, co stanowiło 20% wzrost r/r. Zysk netto non-IFRS wzrósł o 12% przekraczając 200 mln zł. Myślę, że wszyscy możemy mieć powody do zadowolenia z prezentowanych na ekranie liczb.

Tradycyjnie pokazujemy Państwu podział naszej sprzedaży na sektory. Bankowość i finanse stanowiły 37% sprzedaży, przedsiębiorstwa – 39% i instytucje publiczne – 24%. Na wykresie słupkowym widzimy Państwo jak zachowywała się sprzedaż dla poszczególnych sektorów na przestrzeni ostatnich 5 lat. Widzicie Państwo trend wzrostowy w każdym sektorze.

Zwracamy Państwa uwagę na bardzo istotny udział rynków zagranicznych w przychodach całej Grupy. Patrząc na wykres kołowy – 11% przychodów pochodzi z Polski, a pozostałe 89% to przychody z zagranicy, z czego największy udział, 63%, ma Grupa Formula Systems, a segment Asseco International stanowi 26% całej sprzedaży. Na słupkach widzicie Państwo jak zachowywała się sprzedaż w ciągu ostatnich 5 lat.

Troszeczkę inaczej wygląda wykres, jeśli chodzi o zysk operacyjny non-IFRS. Podkreślam tutaj większą kontrybucję segmentu Asseco Poland – przy 11% udziale w sprzedaży mamy 15% udział w EBIT non-IFRS. Wynika to z faktu, że działalność w Polsce jest bardziej rentowna. W przypadku Grupy Formula mamy 58% udziału w EBIT non-IFRS vs. 63% udziału w sprzedaży. W przypadku segmentu Asseco International udział w zysku operacyjnym jest na podobnym poziomie jak w przypadku udziału w sprzedaży. Podobnie jak na poprzednich slajdach mamy tu również wykres słupkowy prezentujący EBIT non-IFRS za ostatnie 5 lat w podziale na poszczególne segmenty.

Na wyświetlanym slajdzie prezentujemy krótką charakterystykę regionów, w których funkcjonujemy. Zaczę od segmentu Asseco Poland. Na wykresie kołowym widzicie Państwo 6% wzrost sprzedaży z naszej działalności w Polsce. Podkreślamy w tym przypadku dwie kwestie: znaczący wzrost przychodów z sektora instytucji publicznych (będę o tym mówił szerzej przy okazji charakterystyki sektorów) i utilities (w wyniku m.in. podpisanych w ubiegłym roku kontraktów) oraz dobra sprzedaż usług związanych z bezpieczeństwem i zaufaniem. Są to usługi, które – szczególnie w sytuacji związanej z pandemią – cieszą się dużym zainteresowaniem, gdyż są to rozwiązania związane m.in. z pracą zdalną czy cyfrowym podpisem. Segment Formula Systems wzrósł o 19%. Pamiętajmy tutaj o różnicach kursowych, które tłumaczą ok. 40% obserwowanego wzrostu. Akurat w tym półroczu zadziałały one na naszą korzyść. Niemniej jednak nie umniejsza to faktu, że wszystkie spółki z Grupy Formula zanotowały bardzo dobre półrocze, wzrosty sprzedaży – zarówno organiczne, jak i wynikające z akwizycji. W okresie sprawozdawczym do Grupy Formula dołączyło 7 nowych spółek. W segmencie Asseco International zanotowaliśmy 12% wzrost sprzedaży. Podkreślamy bardzo dobry wzrost biznesu w Grupie ASEE. Może część z Państwa uczestniczyła w konferencji tej Grupy i miała okazję posłuchać Piotra Jeleńskiego, który bardzo dokładnie skomentował źródła tych wzrostów. Ja tylko dodam, że cieszy nas to, co dzieje się w segmencie płatności. Cieszy i z jednej nie dziwni, gdyż segment płatności w czasach pandemii rozwinął się w sposób szczególny i to znalazło odzwierciedlenie we wzrostach sprzedaży zanotowanych w ASEE. Drugą kwestią, na którą zwracamy uwagę, to wzrosty sprzedaży spółek z Hiszpanii, Danii i Portugalii oraz to, co dzieje się w sektorze ERP. Cieszymy się ze wzrostów w Polsce, Niemczech, Czechach i na Słowacji, czyli w tych wszystkich miejscach, w których mamy swoje centra kompetencyjne i gdzie sprzedajemy nasze rozwiązania ERP.

Przechodzę teraz do krótkiej charakterystyki sektorów, w których działamy. Zaczę od bankowości i finansów. W tym sektorze, jak Państwo popatrzyacie na tabelę, przekroczyliśmy 2,13 mld zł sprzedaży, co stanowiło 8% wzrost r/r. W Grupie Formula odnotowaliśmy 10% wzrost. Ta Grupa ma największy udział w skonsolidowanej sprzedaży, gdyż wypracowała 1,42 mld zł przychodów. Podkreślamy bardzo dobre półrocze Sapiensa, który zanotował solidne, dwucyfrowe wzrosty przychodów w Ameryce Północnej i Europie, a przypominam, że są to miejsca, w których generowana jest większość jego sprzedaży. W Asseco International utrzymaliśmy wysoką dynamikę sprzedaży w ASEE, zwłaszcza w segmencie płatności. Podkreślamy również dobre wyniki naszej portugalskiej spółki działającej

głównie w sektorze finansowym na rynkach afrykańskich. Polska wymaga szerszego komentarza. Widzicie Państwo, że sprzedaż kształtuje się na podobnym poziomie do ubiegłego roku. Pamiętajmy natomiast, że rok 2019 był dla polskiej bankowości i finansów rokiem szczególnym. Realizowaliśmy wówczas bardzo wiele zmian wynikających ze zmian w regulacjach prawnych. Był to rekordowy rok i ciężko jest nam to przebić. Dodatkowo, jak Państwo pamiętacie, zrezygnowaliśmy ze sprzedaży sprzętu, co też w jakiś sposób wpływa na obniżenie sprzedaży. Podkreślamy, że jesteśmy z polskiego sektora bankowości i finansów, który realizuje obecnie ok. 200 mniejszych lub większych projektów równolegle, bardzo zadowoleni. Działamy we wszystkich obszarach: w bankowości komercyjnej, spółdzielczej, na rynku kapitałowym, czy kontynuujemy wieloletnią współpracę z PKO BP. Dodatkowo przypominam Państwu o naszych marzeniach eksportowych. Te marzenia się od jakiegoś czasu urzeczywistniają. My, jako Asseco Poland, realizowaliśmy sporo zagranicznych projektów, dla przypomnienia: w Austrii, Czechach, Wietnamie, czy Gruzji. Liczymy bardzo nam ten niemiecki rynek. W ubiegłym kwartale sygnalizowaliśmy rozpoczęcie współpracy z niemiecką firmą adesso. Ta współpraca „nabiera rumieńców”. Wspólnie z partnerami z Niemiec uczestniczymy aktualnie w kilku przetargach, postępowaniach. Prezentujemy nasze rozwiązania niemieckiemu sektorowi bankowemu. Wygląda to obiecująco, chociaż wiemy, że te procesy sprzedażowe trwają bardzo długo. Nie będziemy z tego widzieć efektów za tydzień, czy dwa, ale naprawdę wierzymy, że to zakończy się sukcesem.

W sektorze instytucji publicznych odnotowaliśmy 1,37 mld zł przychodów ze sprzedaży, co oznacza 17% wzrost. Największa dynamika odnotowana została w segmencie polskim. Zacznę jednak od segmentu Formula Systems, który wzrósł o 21%. Jest to przede wszystkim zasługą spółki Matrix IT, która działa bardzo mocno w sektorze publicznym w Izraelu. Matrix podpisał w ubiegłym roku kilka znaczących umów, m.in. z Ministerstwem Edukacji. Dzisiaj widzimy efekty tych umów w postaci wzrostów sprzedaży. W segmencie Asseco International obserwujemy wzrost o 6%, na który wpływ miały dobre wyniki ASEE, które w sektorze instytucji publicznych sprzedaje przede wszystkim infrastrukturę i rozwiązania firm trzecich. Przypominam również o naszej duńskiej spółce Peak Consulting, która bardzo dynamicznie rośnie akurat w tym momencie. Ona działa przede wszystkim w sektorze publicznym, realizując w różnych obszarach szkolenia i consulting. Rynek polski wzrósł w I półroczu 2020 r. o 24%. Jest to bardzo znaczący wzrost, ale my, od kilku kwartałów, już nawet w 2019 r., sygnalizowaliśmy Państwu pewne ożywienie w sektorze publicznym. W ubiegłym roku podpisaliśmy kilka znaczących umów, m.in. z NFZ, ZUS, KRUS, ARiMR. To wszystko procentuje dzisiaj wzrostami sprzedaży. Dodatkowo mamy nowe kontrakty z ZUSem związane z rządowym programem Tarczy Antykryzysowej. To są kwestie, których nie spodziewaliśmy się jeszcze 6-9 miesięcy temu. Natomiast to ma miejsce, to realizujemy i to oczywiście wpływa na ten wzrost.

Sektor przedsiębiorstw – wzrost o 23% przy sprzedaży na poziomie 2,27 mld zł. Najszybciej rosła Grupa Formula Systems, która zanotowała 29% wzrost. I tutaj przypomnę, gdyż wspominałem o tym podczas ostatniej konferencji wynikowej, że w Grupie Formula zwłaszcza spółka Matrix miała bardzo dobry I kwartał 2020 r., co było związane ze sprzedażą różnego rodzaju narzędzi i rozwiązań służących do wsparcia zdalnej pracy klientów. Była to nagła i niespodziewana sprzedaż – klienci wręcz dobijali się i kupowali wszystko, co związane było z pracą zdalną. To zaowocowało dość dużymi wzrostami sprzedaży. Segment Asseco International urósł o 19%. W przypadku Hiszpanii mamy do czynienia z podobną sytuacją – bardzo duża sprzedaż produktów służących do zdalnej pracy. Podkreślamy również rosnącą sprzedaż naszych rozwiązań ERP w Polsce, Niemczech i na Słowacji. W Polsce mamy 8% spadek sprzedaży, co wymaga szerszego komentarza. Zakończyliśmy w ubiegłym roku dwa duże projekty – Orange i Huawei. Tych projektów po prostu w tym roku nie ma, co ma wpływ na obniżenie sprzedaży. Z drugiej strony jesteśmy bardzo zadowoleni z tego, co dzieje się w sektorze energetycznym. Oprócz tego, że utrzymujemy i rozwijamy rozwiązania dotychczasowych klientów, to realizujemy też kilka znaczących, nowych, dużych projektów m.in. w PGNiG. Poszerzamy naszą współpracę z Grupą Cyfrowego Polsatu. Już kwartał temu sygnalizowaliśmy,

że podpisaliśmy pierwszą umowę, którą nazywamy umową pomostową. Pozwala ona naszemu, ponad 100-osobowemu, zespołowi prowadzić już pierwsze prace dla Polkomtela. Równolegle pracujemy nad szczegółami nowych umów, zamówień, które mamy nadzieję, że będziemy już wkrótce realizować.

Nie ustajemy w działalności akwizycyjnej. W I półroczu 2020 r. do Grupy dołączyło 9 nowych spółek. Działalność akwizycyjna była prowadzona w Grupie Formula i w ASEE, które znalazły kilka spółek pasujących im z punktu widzenia produktów, kompetencji. Nie będę może wchodził w szczegóły i opowiadał o każdej ze spółek. Jeśli macie Państwo ochotę zapoznać się z działalnością poszczególnych spółek, to jest ona opisana na wyświetlanym slajdzie. Możemy również omówić się i porozmawiać o tym na spotkaniu. Nie ustajemy w analizowaniu rynków, w spotykaniu się z nowymi spółkami, będącymi potencjalnymi celami akwizycyjnymi. Choć prawda jest również taka, że jesteśmy ostrożniejsi w akwizycjach. Przyglądamy się mocno spółkom, również tym, z którymi już wcześniej prowadziliśmy rozmowy. Sprawdzamy jak te spółki radzą sobie w sytuacji pandemii, jak realizują przedstawione w trakcie rozmów wyniki.

Cieszymy się z rozwoju naszych obszarów kompetencyjnych. Na slajdzie widzimy nasze międzynarodowe centra kompetencyjne, czyli ERP, płatności i ubezpieczenia, czyli te miejsca, gdzie mam zespoły z różnych krajów i realizujemy projekty międzynarodowo. We wszystkich centrach zanotowaliśmy r/r wzrosty. Podkreślamy naszą silną pozycję w sektorze bankowości i finansów, gdzie zanotowaliśmy ponad 2,1 mld zł sprzedaży. Nie zapominamy o rozwoju w nowych obszarach, bardzo modnych dzisiaj. W rozwiązaniach chmurowych wypracowaliśmy 308 mln zł sprzedaży, w cyberbezpieczeństwie 111 mln zł, a robotyka wygenerowała sprzedaż na poziomie 26 mln zł. Najtrudniejszą sytuację mamy w robotyce, gdyż jak Państwo pamiętacie, mamy spółkę CEIT na Słowacji, która działa głównie w branży motoryzacyjnej, a ta branża była w sposób szczególny dotknięta pandemią. W tej chwili to powoli wraca do normy, odbudowujemy relacje z klientami i wracamy do w miarę normalnego realizowania naszych projektów.

Na wyświetlanym slajdzie prezentujemy skonsolidowany portfel zamówień do końca tego roku. Nasz backlog wynosi 10,27 mld zł, co stanowi 13% w stosunku do tego, co pokazywaliśmy rok temu. Widzicie też Państwo jak to rozkłada się na poszczególne segmenty, w których działamy – wzrosty od 12% do 16%, więc w zasadzie zbliżone wzrosty w każdym segmencie.

Dziękuję za uwagę i oddaję głos Rafałowi.

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

Dziękuję Marku za wprowadzenie. Dzień dobry Państwu. Przechodzimy do części finansowej. Tradycyjnie prezentujemy Państwu skonsolidowany rachunek wyników. I półrocze br. zamknęło się przychodami w wysokości 5,78 mld zł przychodów – 16% wzrost w porównaniu z analogicznym okresem 2019 r. Warto wspomnieć, że ten wzrost w wysokości blisko 780 mln zł w 40% pochodzi różnic kursowych, natomiast pozostała część, to jest wzrost organiczny i dzięki akwizycjom. Zysk z działalności operacyjnej wyniósł 553 mln zł – wzrost o 100 mln zł w stosunku do roku poprzedniego. Tutaj sprawa przedstawia się nieco inaczej – tylko 25% wzrostu jest tłumaczone różnicami kursowymi, natomiast w większości te wzrosty pochodzą ze wzrostów organicznych i M&A. To cieszy, bo jest to efektem ciężkiej pracy z poprzednich kwartałów, szukania rentowności, ale również oszczędności kosztowych wynikających z pandemii.

Na tym slajdzie przedstawiamy uzgodnienie zysku operacyjnego aż do zysku netto, czyli zaczynamy od kwoty 553 mln zł i przechodzimy przez część finansową. Tutaj mamy odsetki z działalności finansowej, które wyniosły

43 mln zł wobec 34 mln zł przed rokiem. Wynika to z faktu, że mamy więcej pożyczonych pieniędzy z instytucji finansowych, szczególnie w segmencie Formula Systems. Część kosztów pochodzi też z transakcji M&A – 11,5 mln zł. Tych transakcji było w tym półroczu kilka, co było już prezentowane przez Marka. Efektywna stawka podatkowa była równa 22,6% – nieco wzrosła w stosunku do poprzedniego roku. Należy przyjmować, że ta stawka będzie się tak kształtować w pozostałej części roku i pewnie tym samym w całym 2020 r. Zysk netto wyniósł 176,8 mln zł – 11% wzrost w stosunku do analogicznego okresu 2019 r. Jesteśmy bardzo zadowoleni z tego wyniku, szczególnie mając na względzie sytuację, która nas zastała w marcu.

Tutaj prezentujemy rozbicie naszych wyników – zarówno przychodów, zysku operacyjnego non-IFRS, jak i zysku netto non-IFRS – na poszczególne segmenty działalności. W segmencie Asseco Poland mamy wzrost przychodów z 604 mln zł do 639 mln zł i poprawę zysku operacyjnego. Segment Formula System wypracował bardzo dobre wyniki finansowe – 3,64 mld zł przychodów, poprawa o 585 mln zł w porównaniu z rokiem ubiegłym. Zysk operacyjny non-IFRS wyniósł 393 mln zł wobec 311 mln zł przed rokiem. Na szczególną uwagę zasługuje tu Sapiens, który już w zasadzie od kilkunastu kwartałów odnotowuje z kwartału na kwartał wzrosty. Bardzo dobrze zachowuje się również Matrix IT, o czym mówiliśmy już w I kwartale br. i w trakcie podsumowania 2019 r. To też nas bardzo cieszy. No i na końcu, ale nie mniej ważny segment Asseco International, który wypracował w I półroczu 1,5 mld zł przychodów – zauważalna poprawa w stosunku do ubiegłego roku. Cieszy nas wzrost rentowności – zysk operacyjny na poziomie 180 mln zł wobec 156 mln zł w tamtym roku. W przypadku tego segmentu widzimy, że dominujące są dwa rynki – środkowoeuropejski i Europy Południowo-Wschodniej. W przypadku rynku zachodnioeuropejskiego przypominamy o tym, że rok 2019 był szczególnie dobry dla naszej działalności związanej z bankowością w Portugalii i krajach afrykańskich. Tam było sporo nowych zleceń związanych z migracjami, zmianami regulacyjnymi, które podbiły nam nieco bazę.

Przechodząc dalej, pokazujemy Państwu jak wygląda sytuacja w obszarze generowania gotówki. Tutaj też jesteśmy zadowoleni. Wskaźnik konwersji gotówki na poziomie całej Grupy wyniósł 116%. Obok są zaprezentowane poszczególne segmenty: Formula Systems – wskaźnik na poziomie 124%, Asseco International – 101% i Asseco Poland – 109%. Można powiedzieć, że na razie nic niepokojącego się nie dzieje. Bardzo ostrożnie podchodzimy do tych spraw. Jak wiemy najważniejsza jest gotówka, szczególnie w takich trudniejszych okresach. Jeszcze raz podkreślę, że dzisiaj nie zauważamy pogorszenia ściągalności należności. Niemniej jednak nie zwalnia nas to w przyszłości od zachowania ostrożności.

Poziom środków pieniężnych na poziomie Grupy wyniósł blisko 2,5 mld zł. Poszczególne segmenty są zaprezentowane w tabelach obok. Aktywa operacyjne netto na koniec czerwca br. wyniosły 2,17 mld zł, z czego segment Formula Systems – blisko 1,5 mld zł, Asseco International – 380 mln zł i Asseco Poland – 294 mln zł. Przypomnę tylko, że wszystkie segmenty są już po wypłatach dywidend, więc tym bardziej jesteśmy dumni z naszej pozycji płynnościowej.

Dziękuję bardzo. Zakończyliśmy część prezentacyjną. Oddam teraz głos Arturowi Wizie, który zaprosi do zadawania pytań.

AW:

Dziękuję bardzo. Jesteśmy gotowi do odpowiedzi na wszelkie pytania.

Pytanie 1:

Proszę o komentarz dotyczący Państwa portfolio produktowego i rozwoju na rynku niemieckim, jeśli chodzi o bankowość.

MP:

Dziękuję za to pytanie i cieszę się, że ono padło, gdyż myślę, że warto o tej bankowości mówić. Sektor bankowy to jest takie nasze „oczko w głowie”. Jeśli chodzi o ofertę produktową, to jesteśmy bardzo mocni i bardzo dobrze przygotowani. Dla przykładu powiem Państwu o naszych ostatnich osiągnięciach, o czymś, co sprzedajemy i już mamy pierwsze sukcesy. Mam na myśli Bank out of the Box, czyli w pełni chmurowy system korowy, który sprzedawany jest na bazie miesięcznych subskrypcji i który można bardzo szybko uruchomić. Dzisiaj banki, start upy, których coraz więcej widzimy na rynku, oczekują, żeby projekty bankowe nie trwały miesiącami. Oni oczekują, że przychodzimy z gotowym rozwiązaniem, które można uruchomić w ciągu kilku tygodni, razem ze wszystkimi procesami związanymi z obsługą klienta. My mamy takie rozwiązanie dla rynku. Pracowaliśmy nad tym przez ostatni rok, a może nawet dwa lata. Mamy rozwiązanie w pełni przygotowane, wyposażone nie tylko w tę stronę technologiczną, ale też w stronę procesową. Przychodzimy z gotowym produktem, który pozwala na uruchomienie działalności w stosunkowo krótkim czasie. Jeśli takie oczekiwania spotkamy na rynku niemieckim, to również tam będziemy to promować. Chcemy z rozwiązaniem Bank out of the Box wyjść szeroko za granicę. Obserwujemy rodzące się pomysły, start upy, FinTechy, które mają podobne oczekiwania i tam będziemy celować. Wrócę jeszcze na chwilę do rynku niemieckiego i współpracy z firmą adesso. Chciałbym tutaj troszkę studzić oczekiwania. Pamiętajmy, że wymiana systemu korowego jest procesem, a przygotowanie do tego procesu też potrafi trwać bardzo długo. Mówiąc o przygotowaniu mam na myśli samą procedurę wyboru dostawcy. Pamiętajmy, że korowe, niemieckie rozwiązania są rozwiązaniami bardzo starymi, kilkudziesięcioletnimi rozwiązaniami realizowanymi w starych technologiach. Decyzja o ich wymianie wymaga solidnego przygotowania i te procesy będą trwałe. Jesteśmy na to przygotowani, że przygotowanie i opisanie takiego procesu może trwać 5-6 miesięcy, nawet rok. Mocno wierzymy w ten projekt i w to, że wspólnie z adesso stać na to, żeby w Niemczech osiągnąć sukces.

Pytanie 2 i 3:

W segmencie Asseco Poland backlog jest o 16% wyższy r/r, a po półroczu wzrost wyniósł 6%. Znosi się na mocne drugie półrocze w Polsce. Prośba o komentarz, w którym sektorze spodziewacie się największych wzrostów (public/przedsiębiorstwa/finanse) i czy oczekujecie, że wzrost sprzedaży pomoże poprawić rentowność?

Dobre wyniki Asseco Data Systems – z czego wynikają i czy są do powtórzenia w kolejnych okresach?

RK:

Bardzo dobre spostrzeżenie. Rzeczywiście backlog liczony za II półrocze w stosunku do II półrocza ubiegłego roku ma wyższą dynamikę w Polsce niż to prezentowane 16%. To jest konsekwencją tego, o czym cały czas mówimy, czyli podpisywania umów z administracją publiczną. To jest także pewne oczekiwanie na rynku przedsiębiorstw. Drugie półrocze powinno być dość silne. Liczymy też na wzrost rentowności. Natomiast trzeba brać pod uwagę ogólną sytuację ekonomiczną, która może troszkę niekorzystnie wpływać na to co zobaczymy w II półroczu. Trudno jest tu przewidywać. Jakby to zdjąć z pola widzenia, potwierdzam, że II półrocze powinno w Polsce bardzo dobrze wyglądać.

Jak Państwo pamiętacie, Asseco Data Systems jest spółką złożoną z kilku podmiotów, które połączyliśmy parę lat temu. Jest prowadzona przez Andrzeja Dopierałę. Bardzo konsekwentnie budowane są strategie dla poszczególnych linii biznesowych. To zaczyna przynosić efekty. Ten rok jest dość dobrym rokiem w historii tej spółki. Liczymy na to, że II półrocze też tak powinno wyglądać. Tak, potwierdzamy takie przypuszczenia.

Pytanie 4:

Czy w III kwartale 2020 r. realizowaliście dodatkowe zlecenia dla ZUS z racji tarczy antykryzysowej, programu Wakacje+ etc.? Czy wszystkie dodatkowe zlecenia z ZUS wpadły już do wyników II kwartału 2020 r.?

RK:

Dziękuję za to pytanie, które myślę, że pomoże wszystkim zrozumieć dynamikę. Rzeczywiście dość sporo tych zleceń realizujemy. Pomagamy w realizowaniu trudnego programu rządowego – Tarczy Antykryzysowej. Tak naprawdę część tych prac, które były realizowane w II kwartale 2020 r. wypchnęły z backlogu tematy, które były przewidziane na II kwartał. One zamieniły prace, które mieliśmy w backlogu. My nie zrealizowaliśmy wszystkich prac w II kwartale, tylko ok. 20-25%. Reszta rozłożona jest na kolejne kwartały, czyli w szczególności III i IV kwartał. Pamiętajmy, że oprogramowanie, które tworzymy, to nie jest tylko zakodowanie tego, co chcielibyśmy zakodować. To jest dokumentacja, poprawki, modyfikacje, stabilizacja oprogramowania. Ten portfel zamówień sięga grudnia. Podobnie to może wyglądać – część tematów może się nałożyć z naszymi bieżącymi obowiązkami, a część zostanie przesunięta na kolejny rok. Tak czy inaczej jest to bardzo pozytywne dla naszej Spółki.

Pytanie 5:

Jak duży wpływ na wyniki w segmencie polskim w II kwartale miały dodatkowe zlecenia od ZUS związane z tarczą antykryzysową? Czy ten wpływ będzie widoczny również w II półroczu 2020 r.?

RK:

Właściwie już odpowiedziałem na to pytanie. Jeszcze raz zwrócę uwagę, że nie było takiego efektu nałożenia. Część tych nowych, ad hocowych projektów wypchnęła projekty, które normalnie mieliśmy w backlogu.

Pytanie 6:

Biorąc pod uwagę dobrą generację gotówki w I półroczu 2020 r., czy możliwe jest powtórzenie operacyjnego cash flow z 2019 r., czyli poziom ok. 1,5 mld PLN?

RK:

Na to liczymy, ale trudno jest dzisiaj wyrokować, gdyż nie wiemy co nas czeka w III i IV kwartale. Robimy wszystko, żeby realizować projekty o czasie. Tak jak pokazujemy, mamy silny backlog. To są kwestie, z których powinniście Państwo wyciągać wnioski.

Pytanie 7:

Z czym jest związany bardzo mocny wynik na kapitale obrotowym w II kwartale 2020 r.? Czy spodziewacie się utrzymania mocnych free cash flowów do końca roku?

RK:

Wszystkie pytania krążą wokół tego samego tematu. Nasze projekty są często długoterminowe, czyli sięgają kilku kwartałów. Tak naprawdę to jest kwestią pewnego splotu wydarzeń, czy wszystkie zapadają w danym okresie, są wystawiane faktury i dostajemy pieniądze, czy to się bardziej równo rozkłada po okresach. II kwartał rzeczywiście był dość silny, ale nic nadzwyczajnego się w nim nie zdarzyło. Po prostu część projektów była w fazie, w której mogliśmy wystawić faktury i je scashować. Teraz kilka tych projektów związanych z administracją publiczną – one też są takimi projektami, które mogą sięgać kilku kwartałów, jeśli chodzi o odroczenie wystawienia faktury. W okolicach końca roku powinniśmy znowu powystawiać sporo faktur i mieć silny cash flow.

AW:

Dziękuję bardzo. Wygląda na to, że to było ostatnie pytanie. Zachęcamy do kontaktu z nami i naszym działem IR. Jesteśmy do Państwa dyspozycji i zawsze odpowiemy na Państwa pytania. Bardzo dziękujemy za udział w dzisiejszej konferencji i zapraszamy na kolejne spotkanie wynikowe. Mamy nadzieję, że będziemy się mogli wkrótce spotkać w innych okolicznościach, podczas bezpośredniego spotkania. Natomiast na razie będziemy wykorzystywać formułę e-konferencji. Przy okazji chcieliśmy bardzo podziękować zarówno naszym pracownikom za naprawdę sprawne przejście na tryb pracy zdalnej, jak i klientom, którzy z nami współpracują i widzą naszą rolę w tych czasach, kiedy cyfryzacja i digitalizacja stają się ogromnym wyzwaniem. Dziękujemy Państwu za komentarze, uwagi. Staramy się za każdym razem poprawiać jakość naszych materiałów inwestorskich. Zapraszamy do kontaktu i jeszcze raz dziękuję za dzisiejsze spotkanie. Do zobaczenia przy wynikach za III kwartał.