

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za Q1-Q3 2020

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW):

Zapraszam Państwa na dzisiejszą prezentację, którą poprowadzą: w części finansowej – Wiceprezes Rafał Kozłowski, w części dotyczącej działalności – Wiceprezes Marek Panek. Zapraszam Wiceprezesa Marka Panka do prezentacji działalności Grupy za pierwszych 9 miesięcy 2020 r.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP):

Dzień dobry. Witam Państwa bardzo serdecznie. Nie ukrywam, że wolałbym w tej chwili być w jednej z hotelowych sal konferencyjnych, mieć Państwa przed swoimi oczami i móc bezpośrednio dzielić się dobrymi informacjami, z którymi dzisiaj przychodzimy. Przyszło nam jednak żyć w takich czasach, czasach zdalnych spotkań. Myślę, że wszyscy już się trochę do tego przyzwyczailiśmy.

Fakt, że spotykamy się zdalnie nie zmienia tego, że przychodzimy dzisiaj w bardzo dobrych nastrojach, co spowodowane jest tym, co osiągnęliśmy w pierwszych trzech kwartałach roku. Widzicie Państwo, że nasze wyniki finansowe za ten okres są bardzo dobre. Zanotowaliśmy wzrosty we wszystkich parametrach finansowych. Są to wzrosty znaczące, kilkunastoprocentowe, począwszy od wzrostu przychodów, poprzez zysk operacyjny non-IFRS do 12% wzrostu zysku netto non-IFRS do ponad 300 mln zł. Myślę, że daje to powody do dużego zadowolenia i Państwo również dzielicie z nami tą radość, zważywszy że działamy w bardzo trudnych czasach. Wszyscy wiemy co dzieje się wokół, mamy do czynienia z pandemią. Myślę, że jakby ktoś w kwietniu powiedział nam, że osiągniemy takie wyniki, to patrzylibyśmy na to z dystansem. Oczywiście jesteśmy optymistami, ale podchodziliśmy do tego z pewną dozą ostrożności. Dzisiaj cieszymy się, że możemy pokazać takie wyniki. Myślę, że pomogło nam to, że działamy w branży informatycznej, która troszeczkę oparła się pandemii i jest potrzebna klientom niezależnie od jej występowania. Dodatkowo należy podkreślić fakt, że koncentrujemy się na własnym oprogramowaniu. Jest to bardzo ważne, z uwagi na to, że daje nam zdrowy, solidny strumień przychodów z utrzymania, modyfikacji i rozwoju naszych produktów. Podkreślamy i zawsze podkreślaliśmy dużą dywersyfikację naszego biznesu – jesteśmy w tak różnych branżach, sektorach, w tak wielu krajach. Pozwala nam to również czasami zapełnić luki, gdyż nie ukrywamy, że mamy też miejsca w naszej Grupie, które w wyniku pandemii troszkę słabiej działały. Dzięki dywersyfikacji byliśmy w stanie to zneutralizować w innych miejscach.

Cieszę się, że realizujemy plany rozwoju Grupy przez akwizycje. Nie wstrzymujemy tej działalności, pomimo faktu, że jest ona troszkę utrudniona. W pierwszych 9 miesiącach 2020 r. dołączyło do naszej Grupy kilkanaście nowych firm, uzupełniając naszą ofertę o ciekawe produkty i kompetencje.

Trudno też nie skomentować jak bieżąca sytuacja rynkowa wpływa na osiągnięte przez nas wyniki, a co ważniejsze – na perspektywy rozwoju. W wyniku pandemii obserwujemy przyspieszenie procesów cyfryzacji w niektórych firmach. Widzimy, że niektóre z naszych rozwiązań cieszą się w tej sytuacji dużo większym zainteresowaniem niż miało to miejsce wcześniej. Mówię tutaj przede wszystkim o rozwiązaniach służących zdalnej pracy, obsłudze klienta, czy rozwiązaniach związanych z cyberbezpieczeństwem i podpisem elektronicznym. Są to obszary, które dynamicznie się rozwijają. Z drugiej strony widzimy jednak pewną ostrożność naszych klientów w podejmowaniu nowych, dużych projektów. Mamy nadzieję, że jak sytuacja się ustabilizuje, to też w jakiś sposób to wszystko wróci do normy. No cóż, wszyscy odczuwamy obecnie pewną niepewność związaną z przyszłością, z ogólną sytuacją gospodarczą w Polsce i na świecie. Zmagamy się z tym wszyscy, obserwujemy co dzieje się na rynkach i próbujemy dostosowywać swoją działalność do tej sytuacji.

Na tym slajdzie widzicie Państwo podstawowe liczby, które charakteryzują pierwsze trzy kwartały 2020 r. Zacznę od przychodów ze sprzedaży, które po 13% wzroście r/r przekroczyły 8,7 mld zł. Przychody z naszej najważniejszej działalności – oprogramowania i usług własnych – wrosły o 10% i osiągnęły poziom prawie 7 mld zł. EBITDA wzrosła o 16% i zbliżyła się do 1,4 mld zł. Zysk operacyjny non-IFRS zanotował 17% wzrost i przekroczył 1 mld zł. Na poziomie zysku netto non-IFRS przekroczyliśmy 300 mln zł, osiągając 12% wzrost. Jeszcze raz podkreślam, że jesteśmy bardzo zadowoleni z tych wyników i to, co działo się w pierwszych trzech kwartałach 2020 r. daje nam naprawdę dużą satysfakcję.

Podkreślamy silną dywersyfikację sektorową naszych przychodów. Na wykresie słupkowym widzicie Państwo jak w ostatnich 5 latach kształtowała się nasza sprzedaż w podstawowych 3 sektorach, w których działamy. Dla przypomnienia są nimi: przedsiębiorstwa, bankowość i finanse oraz instytucje publiczne. Natomiast na wykresie kołowym widzicie Państwo jak wygląda struktura obecnej sprzedaży – przedsiębiorstwa odpowiadały za 38% sprzedaży, bankowość i finanse za 37%, a instytucje publiczne za 25%.

Jeśli chodzi o naszą sprzedaż w podziale na rynki, na których działamy, to przypomnę, że dzielimy nasz biznes na 3 podstawowe segmenty. Największym segmentem jest segment Formula Systems, który w omawianym okresie odpowiadał za 63% całej sprzedaży. Drugim w kolejności jest segment Asseco International, który przyniósł nam 25% sprzedaży. Oczywiście cały czas jest dla nas bardzo ważna Polska, która przyniosła 25% sprzedaży Grupy. Analogicznie jak poprzednio, na wykresie słupkowym mamy szansę zaobserwować jak kształtowała się sprzedaż w poszczególnych segmentach w okresie ostatnich 5 lat.

Struktura zysku operacyjnego non-IFRS jest troszeczkę inna niż struktura sprzedaży. Segment Formula Systems, oczywiście ciągle największy kontrybutor do zysku operacyjnego non-IFRS, odpowiadał za 59%, segment Asseco International za 25% a segment Asseco Poland za 16%. Słupki pokazują ten rozkład w ostatnich 5 latach.

Kilka słów komentarza na temat biznesu segmentów, w których działamy. Zacznę od Polski, gdzie wypracowaliśmy 12% wzrost sprzedaży, która przekroczyła 1 mld zł. Zanotowaliśmy znaczący wzrost przychodów w sektorze publicznym w Polsce. Jest to wynikiem dużych, długoletnich projektów, które podpisaliśmy w 2019 r. i na początku 2020 r. i które są obecnie przez nas realizowane. Bardzo ciekawe projekty mamy w sektorze utilities (energetyka i gazownictwo), który również zanotował duże wzrosty. Oprócz standardowych projektów utrzymaniowych naszych rozwiązań, mamy nowe projekty m.in. w Tauronie i PGNiG. Będę o tym jeszcze później szerzej mówić. Cieszy nas także wzrost sprzedaży usług bezpieczeństwa i zaufania. Są to rozwiązania, które cieszą się szczególnym zainteresowaniem w dobie pandemii. To zapewniło nam solidny, nawet 30%, wzrost sprzedaży.

W segmencie Formula Systems widzicie Państwo 14% wzrost sprzedaży. Wszystkie spółki z GK Formula radzą sobie bardzo dobrze, notując dwucyfrowe wzrosty sprzedaży. Są to częściowo wzrosty organiczne, częściowo związane ze zrealizowanymi przejęciami i nie można też ukrywać faktu, że w tych trzech kwartałach 2020 r. pomogły nam również różnice kursowe, które odpowiadały za ok. 1/3 obserwowanego wzrostu.

Segment Asseco International wzrósł o 9%. Podkreślamy tu przede wszystkim wpływ Asseco South Eastern Europe. Jeśli mieliście okazję Państwo uczestniczyć w konferencji wynikowej tej spółki, to wiecie Państwo skąd te wzrosty pochodzą. Ja chciałbym zwrócić Państwa uwagę na bardzo dobrą sytuację w obszarze płatności. Jest to „oczeko w głowie” Piotra Jeleńskiego, który przekłada naprawdę dużą wagę do rozwoju w tym obszarze i to się znakomicie udaje. Mieliśmy też fajne wzrosty w naszych spółkach w Hiszpanii i w Danii – o tym mówiliśmy w ubiegłym kwartale. Teraz dołożyliśmy jeszcze Litwę i choć skala tego biznesu jest stosunkowo mała, to ta spółka radzi sobie naprawdę

dobrze, realizując projekty głównie w sektorze publicznym. Cieszy nas również rozwój sprzedaży naszych rozwiązań ERP, czyli działalność spółek działających w różnych krajach pod parasolem Asseco Enterprise Solutions.

Przedstawię teraz krótką charakterystykę sektorów, w których działamy. Zaczę od bankowości i finansów, w których na poziomie całej Grupy nastąpił 7% wzrost sprzedaży do blisko 3,2 mld zł. Największym kontrybutorem do tej sprzedaży jest Grupa Formula Systems, która przekroczyła 2,1 mld zł przychodów, co oznacza 9% wzrost. Stało się to w dużej mierze dzięki Sapiensowi, czyli naszej spółce dostarczającej oprogramowanie dla sektora ubezpieczeniowego. Jesteśmy pod wrażeniem, gdyż ta spółka notuje naprawdę bardzo znaczące wzrosty na głównych rynkach, na których działa, czyli w Stanach Zjednoczonych i w Europie. Działalność na tych dwóch rynkach generuje ponad 90% przychodów Sapiensa. Troszkę później opowiem o ostatniej akwizycji tej spółki, bo ona jest bardzo ciekawa i miała miejsce w Skandynawii. Jeśli chodzi o segment Asseco International, to podkreślę jeszcze raz wpływ dynamicznego wzrostu obszaru płatności w Asseco South Eastern Europe. Również w samym obszarze bankowości w tym holdingu działa się bardzo dobrze, głównie w obszarze rozwiązań mobilnych, których sprzedajemy coraz więcej. Polska wymaga na pewno komentarza. W Polsce sprzedaż jest na podobnym poziomie jak w ubiegłym roku, czyli oscyluje w granicach 320 mln zł. Co jest ważne, to fakt, że w Polsce mieliśmy bardzo wysoką bazę 2019 r. O tym musimy pamiętać, gdyż ubiegły rok był szczególny dla naszej bankowości. Realizowaliśmy wówczas bardzo wiele projektów wynikających z dostosowania systemów do zmian w regulacjach prawnych. Spowodowało to, że rzeczywiście wywindowaliśmy poprzeczkę na bardzo wysoki poziom i teraz nie jest łatwo go przeskoczyć. Natomiast fakt, że jesteśmy wynikowo na podobnym poziomie do ubiegłorocznego jest dla nas satysfakcjonujący. Podkreślam w tym miejscu naszą ekspansję międzynarodową i fakt, że naprawdę bardzo skutecznie zaczynamy eksportować nasze polskie produkty i mamy coraz więcej projektów w tym zakresie. Przypomnę, że stworzyliśmy joint venture z niemiecką spółką adesso. Nowo powołana spółka ma coraz więcej prospektów sprzedażowych, prowadzi coraz więcej rozmów handlowych. Mamy nadzieję, że wkrótce przełoży się na prawdziwe projekty. Musimy być jednak cierpliwi, gdyż procesy sprzedażowe, jeśli chodzi o zmianę systemów korowych, zwłaszcza w Niemczech, są naprawdę długie, poprzedzone długimi rozmowami, warsztatami, prezentacjami itd. Cieszymy się, gdyż odbiór tego, co pokazujemy jest bardzo dobry i naprawdę liczymy, że jakieś projekty będziemy mogli tam realizować.

Przychody sektora przedsiębiorstw dla całej Grupy przekroczyły 3,3 mld zł i to był 14% wzrost. Tradycyjnie największym kontrybutorem była Formula Systems, która urosła o 12% i przekroczyła 2,1 mld zł przychodów. Jest to głównie efektem wyższej sprzedaży Matrix IT i Magic Software, które dużą część swojej działalności prowadzą właśnie w sektorze przedsiębiorstw. Jak już mówiłem przy okazji wyników za II kwartał 2020 r., zaobserwowaliśmy, szczególnie w Matrix IT, wzmoczoną sprzedaż rozwiązań do pracy zdalnej i zdalnej obsługi klienta. Zwłaszcza na początku II kwartału bardzo znacząco napędziło to sprzedaż Matrix IT. Jeśli chodzi o Asseco International, to podkreślamy poprawę sprzedaży Asseco Spain, co też było wynikiem wzmoczonego popytu na rozwiązania do pracy zdalnej. Bardzo dobrze w obszarze przedsiębiorstw działało Asseco South Eastern Europe. Nasze spółki sprzedające rozwiązania ERP też radzą sobie w tych trudnych czasach bardzo dobrze. W Polsce sprzedaż jest płaska, w okolicach 220 mln zł. W segmencie Asseco Poland zaobserwowaliśmy znaczący wzrost przychodów w sektorze utilities. Mam tutaj na myśli energetykę i gazownictwo. Przypomnę tylko, że jesteśmy znaczącym graczem na rynku energetycznym, obsługującym większość klientów z tego sektora. W tej chwili realizujemy nowe projekty w Tauronie. Realizujemy też bardzo duży projekt dla PGNiG. To przyczyniło się do znaczącego wzrostu przychodów i umacnia nasza pozycję w tym sektorze. Z kolei w telekomunikacji pamiętajmy, że w ubiegłym roku zakończyliśmy współpracę z Orange, więc w naturalny sposób odnotowaliśmy spadek przychodów. Z kolei w tym roku, na bazie

umowy pomostowej, rozpoczęliśmy i kontynuujemy współpracę z Grupą Cyfrowego Polsatu nad takim dużym projektem. W tej chwili jesteśmy w trakcie rozmów na temat dużej umowy, która opisywałaby cały ten projekt.

Jeśli chodzi o sektor instytucji publicznych, to mamy znaczący, 20%, wzrost sprzedaży w całej Grupie, która wyniosła 2,2 mld zł. W segmencie Formula Systems, wzrost jest bardzo znaczący, bo 26% i tutaj Matrix IT jest głównym kontrybutorem. Matrix prowadzi bardzo dużo projektów w sektorze publicznym, m.in. dla Ministerstwa Obrony, Ministerstwa Edukacji. Podpisał też zresztą sporo nowych umów. Dodatkowo obserwowany wzrost został wsparty przez dokonane w ostatnim czasie akwizycje. W Polsce mamy jeszcze większy wzrost, bo 32%. Osiągnęliśmy prawie 460 mln zł sprzedaży. Jest to efektem długoterminowych umów, które zawarliśmy w ubiegłym roku i również na początku tego roku. Tutaj dla przykładu wymienię naszych znaczących klientów: NFZ, ZUS, KRUS, ARiMR. Z tymi instytucjami podpisaliśmy nowe, wieloletnie umowy, które zapewniły nam strumień przychodów nie tylko na ten rok, ale również na przyszłe lata. Mieliśmy też sporo projektów związanych z dostosowaniem systemów informatycznych ZUS do obsługi Tarczy Antykryzysowej i Polskiego Bonu Turystycznego. Mamy naprawdę duży szacunek do naszego zespołu, który pracował w takim „nienormalnym” trybie, czasami po 16 h po to, żeby zrealizować te wszystkie wymagania, które ZUS przed nami stawiał, a wiecie Państwo, że presja czasowa była duża. Cieszę się, gdyż usłyszeliśmy z ZUS, od najważniejszych osób tam pracujących, naprawdę wiele miłych słów, które zmotywowały nas do jeszcze lepszego działania.

W akwizycjach nie zwalniamy tempa. Tak jak wspominałem na początku, w pierwszych 9 miesiącach dołączyło do nas kilkanaście nowych spółek. W niebieskich prostokątach zaznaczyliśmy spółki, które zostały przez nas przejęte tylko w III kwartale 2020 r. Zrealizowaliśmy akwizycje na rynkach: izraelskim, amerykańskim i europejskim. Nie będę w tej chwili opowiadał Państwu o każdej z tych spółek – prezentacja jest dostępna na naszej stronie internetowej, więc można sobie poczytać. Natomiast chciałbym poruszyć jeszcze jedną kwestię, która miała już miejsce w IV kwartale 2020 r., ale warto o niej wspomnieć. Chodzi o akwizycję Sapiensa w Skandynawii. Sapiens nabył niedawno spółkę Tia, której zresztą przyglądaliśmy się już od wielu lat. Pamiętam nasze pierwsze kroki w Skandynawii. Spotykaliśmy się już wtedy z przedstawicielami tej spółki, ale do akwizycji nie doszło. Jak widać wszystko ma swój czas. Dzisiaj Sapiens nabył tę spółkę, umacniając tym samym swoją pozycję nie tylko w Skandynawii, ale również w całej Europie.

Na tym slajdzie podkreślamy naszą pozycję w głównych obszarach kompetencyjnych, w których działamy. Nasze centra kompetencji w zakresie ERP, płatności, ubezpieczeń działają międzynarodowo i w okresie sprawozdawczym bardzo fajnie nam rosły. Nie możemy też zapominać o nowych, modnych dzisiaj obszarach, takich jak rozwiązania chmurowe, cyberbezpieczeństwo i robotyka. We wszystkich tych obszarach jesteśmy obecni i się rozwijamy. Nie zapominajmy również o naszych najważniejszych kompetencjach w sektorze bankowości i finansów, w którym wypracowaliśmy 3,2 mln zł i mamy naprawdę silną pozycję.

No i na koniec nasz portfel zamówień do końca 2020 r. porównany do portfela prezentowanego rok temu. Widzimy 12% wzrost, który napawa nas pewnym optymizmem, jeśli chodzi o zakończenie 2020 r. Na slajdzie widzicie Państwo jak ten backlog jest rozbity na poszczególne segmenty, w których działamy.

To wszystko z mojej strony. Dziękuję za uwagę i oddaję głos Rafałowi.

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

Bardzo dziękuję Marku. Dzień dobry, witam Państwa. Teraz poświęcimy kilka slajdów sytuacji finansowej Grupy Kapitałowej Asseco. Zaczniemy od pierwszego slajdu prezentującego przychody i wyniki za pierwsze trzy kwartały

narastająco oraz za sam III kwartał. Tak jak widzicie Państwo, 8,7 mld zł to są przychody za trzy kwartały 2020 r., czyli 13% wzrost r/r i niecałe 3 mld zł przychodów za sam III kwartał, czyli 7% wzrost r/r. Zysk z działalności operacyjnej wyniósł po trzech kwartałach 853 mln zł, co oznacza 19% wzrost r/r. W samym trzecim kwartale, po 15% wzroście r/r, wyniósł on zaś blisko 300 mln zł. Rentowność operacyjną po trzech kwartałach wyniosła 9,8%.

Ten slajd prezentuje trochę więcej liczb, natomiast ważny jest sam dół tego slajdu. Zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej, po 12% wzroście r/r, wyniósł w trzech kwartałach 268 mln zł. Widzimy też bardzo dobry sam III kwartał – 91 mln zł zysku netto. Efektywna stawka podatkowa w trzech kwartałach wyniosła 22% i to jest taka sama stawka jak w roku poprzednim za ten sam okres.

Prezentujemy również dane z rachunku wyników w rozbiciu na nasze segmenty działalności, o których dosyć sporo mówił już Marek podczas omawiania poprzednich slajdów. Ja chciałbym skomentować segment Asseco Poland. Proszę zwrócić uwagę na bardzo znaczący wzrost przychodów, które po trzech kwartałach bieżącego roku przekroczyły 1 mld zł wobec 894 mln zł przed rokiem. Samo Asseco Poland bardzo ładnie rośnie. Jesteśmy także zadowoleni z Asseco Data Systems i to dużo bardziej widać na poziomie zysku operacyjnego non-IFRS – 34 mln zł obecnie vs. 22 mln zł w tamtym roku. Szczególnie w tym przypadku cieszy nas segment podpisu elektronicznego. Bardzo dobrze to wygląda po trzech kwartałach. Chciałem również przypomnieć, że w trzech kwartałach ubiegłego roku mieliśmy w Asseco Data Systems zawiązaną rezerwę na kary dla Urzędu Skarbowego – 6,2 mln zł. Należałoby to dodać do bazy z 2019 r., ale pomimo tego wzrost jest bardzo dobry. W Asseco Poland S.A. wypracowaliśmy 117 mln zł zysku operacyjnego vs. 97 mln zł w tamtym roku. Podsumowując, jesteśmy bardzo zadowoleni z segmentu Asseco Poland. Backlog, który był prezentowany kilka slajdów wcześniej pokazuje także bardzo dobre oczekiwania względem IV kwartału 2020 r. i całego 2020 r. W segmencie Formula Systems zanotowaliśmy blisko 5,5 mld zł przychodów vs. 4,8 mld zł w ubiegłym roku. Jest to zauważalny wzrost. Tak jak już to omawialiśmy podczas poprzednich kwartałów i jak to teraz Marek komentował, wszystkie spółki z tej grupy bardzo ładnie rosną: Matrix IT, Magic, Sapiens. Sapiens wypracował w trakcie trzech kwartałów 2020 r. ponad 1,1 mld zł przychodów i 191 mln zł zysku operacyjnego non-IFRS vs. 148 mln zł przed rokiem. W segmencie Asseco International zwiększyliśmy sprzedaż o niecałe 200 mln zł. Zysk operacyjny non-IFRS wyniósł 263 mln zł, co jest wynikiem zauważalnie lepszym niż w roku poprzednim. Jak się zagłębimy i przyjrzymy poszczególnym subsektorom, to rynek środkowoeuropejski mamy nieco słabszy niż w tamtym roku, głównie za sprawą samego III kwartału. My to sygnalizowaliśmy i komentowaliśmy – jest to związane z administracją publiczną. Po zmianie rządu na Słowacji część projektów została wstrzymana, nowe projekty jeszcze się nie pojawiły. Myślmy, że to wszystko ulegnie zmianie i wrócimy do normalnej sytuacji – obserwujcie Państwo wyniki kolejnych kwartałów. Widzimy bardzo dobre wyniki na rynku Europy Południowo-Wschodniej: 104 mln zł zysku operacyjnego non-IFRS vs. 77 mln zł przed rokiem. Jest to zauważalny wzrost, który dotyczy praktycznie każdego segmentu działalności Asseco South Eastern Europe. Na rynku zachodnioeuropejskim zanotowaliśmy 33 mln zł zysku operacyjnego non-IFRS vs. 41 mln zł rok wcześniej. Już zwracaliśmy na to uwagę po II kwartale, że trzeba pamiętać, że na tym rynku działa kilka spółek, m.in. Asseco PST, które działa w sektorze bankowym na rynku portugalskim i afrykańskim. Ubiegły rok był najlepszym rokiem w historii tej spółki, więc mamy trudny do pobicia punkt odniesienia. W tym roku nie widzimy spektakularnych nowych projektów w tej spółce, ale wyniki są cały czas dobre i jesteśmy z nich zadowoleni. Na poziomie całej Grupy, w trakcie trzech kwartałów obecnego roku zanotowaliśmy 8,7 mld zł przychodów vs. 7,7 mld zł w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Bardzo dobrze po trzech kwartałach 2020 r. wygląda również nasza cashowość, czyli zamienianie dochodów w gotówkę. Wskaźnik konwersji gotówki w analizowanym okresie wyniósł 120%. Jest to bardzo dobry rezultat.

Naszym punktem odniesienia w tym zakresie jest 100%. Widzimy, że w segmencie Formula Systems ten parametr wyniósł 129%, w segmencie Asseco International 120% i w segmencie Asseco Poland nieco mniej, 82%, ale to jest też bardzo dobry rezultat jak na tę porę roku. Tutaj trzeba pamiętać, że wzrosty przychodów i wzrosty biznesu w administracji publicznej pociągają za sobą pewną naturalną konsekwencję, czyli angażowanie kapitału obrotowego. To też ma u nas miejsce. Część pieniędzy jest cały czas zamrożona w bądź to doszacowaniach MSRowych, bądź po prostu w należnościach. Mamy nadzieję, że w kolejnych kwartałach będzie się to zamieniać w cash i ten wskaźnik konwersji będzie już wyglądać lepiej.

W sakli całej Grupy stan środków pieniężnych na 30 września 2020 r. wyniósł blisko 2,4 mld zł. Gotówka netto wyniosła 1,5 mld zł. Kapitał operacyjny netto, czyli wszystkie krótkoterminowe aktywa minus zobowiązania, ukształtował się na poziomie ponad 2,1 mld zł. Jest to bardzo bezpieczna pozycja gotówkowa i kapitału operacyjnego. Jak prześledzimy sobie poszczególne segmenty, to widzimy, że nie ma segmentu, w którym ta sytuacja wyglądałaby inaczej. Bardzo nas to cieszy, gdyż tak jak już Marek wspominał, jakbyśmy na początku pandemii próbowali powiedzieć jak będzie wyglądała sytuacja Grupy, to pewnie nie byłibyśmy tak optymistyczni w szacowaniu kwot, choćby tych, które mają Państwo zaprezentowane na tym slajdzie.

Na tym kończymy część finansową. Przekazuję głos Arturowi Wizie, który poprowadzi sesję Q&A.

AW:

Bardzo dziękuję Markowi i Rafałowi za omówienie wyników i przedstawienie naszej działalności. Czekamy na Państwa pytania, które można zadawać w oknie czatu zarówno na urządzeniach mobilnych, jak i komputerach.

Pytanie 1:

Jak wyglądają w tej chwili projekty akwizycyjne w Grupie?

MP:

Tak myślałem, że to pytanie będzie skierowane do mnie, gdyż to jest obszar, którym się w Asseco zajmuję. Tak jak wspominałem w trakcie prezentacji, nie zatrzymaliśmy się w tych działaniach. Rozmawiamy z wieloma firmami. Podejmujemy wiele procesów akwizycyjnych. Muszę Państwu powiedzieć, że to jednak nie jest to samo. Jednak nic nie zastąpi relacji, zwłaszcza z nowymi firmami, w trakcie bezpośrednich spotkań. Musimy sobie jednak jakoś radzić. Muszę Państwu powiedzieć, że prowadzimy naprawdę wiele rozmów, również na rynku polskim. Okazuje się, że są jeszcze ciekawe firmy, które pasują produktowo czy kompetencyjnie do tego, co już w Asseco mamy. To nie są jeszcze takie tematy, które zakończymy jutro czy pojutrze. Cieszę się, gdyż te rozmowy są naprawdę pozytywne. Mam wrażenie, że coś z tego może być i że przyjdziemy do Państwa z jakimiś ciekawymi informacjami.

Pytanie 2:

Skąd takie dobre wyniki Asseco Data Systems?

RK:

Rzeczywiście, dlatego podkreśliłem to również na swojej prezentacji, to jest dobry rok dla Asseco Data Systems. Przypomnę, że parę lat temu utworzyliśmy Asseco Data Systems łącząc kilka spółek. Wiedzieliśmy, że integracja tych spółek, ułożenie ich na nowo, przygotowanie do porządnej ekspansji rynkowej zajmie chwilę, ale trochę nas nie dziwi to, z czym mamy dzisiaj do czynienia. To właśnie ciężka, konsekwentna praca przynosi takie efekty.

Większość biznesowych pionów tej spółki bardzo dobrze teraz funkcjonuje i ma bardzo dobre wyniki w 2020 r. Wskazałem szczególnie na podpis elektroniczny, ale to nie tylko on decyduje o dobrych wynikach. Mamy bardzo fajny, specjalnie przygotowany software dla szkół wyższych. Kilka nowych szkół i w tamtym roku i w tym roku zaczęła z niego korzystać i to widać w wynikach. Mamy także działalność dedykowaną samorządom. Ona również całkiem przyzwoicie sobie radzi. Także w Asseco Data Systems było kilka wątków, które rzeczywiście zadziałały.

Pytanie 3:

Segment ERP (Asseco Business Solutions) – jakiej oczekujecie końcówki roku uwzględniając wysoką bazę z IV kwartału 2019 r.?

RK:

Spodziewamy się dobrego roku. Nie spodziewamy się jednak jakiegoś dynamicznego wzrostu r/r. Rzeczywiście widzimy, nie chcę powiedzieć spowolnienie, bo raczej z tym nie mamy do czynienia, ale takie zastanowienie się po stronie klientów. Natomiast to powinien być bardzo przyzwoity rok.

Pytanie 4:

Asseco Data Systems – bardzo mocne wyniki drugi kwartał z rzędu. Jakie perspektywy na rok 2021 tego biznesu?

RK:

Nie rozwijając za bardzo, gdyż już o tym trochę mówiłem – jesteśmy pozytywnie nastawieni do 2021 r. Trzymamy kciuki i mamy nadzieję, że będzie równie dobry jak 2020 r.

Pytanie 5:

Prośba o komentarz do potencjalnego kontraktu na system poboru opłat w województwie pomorskim za 130 mln zł. Jaki będzie udział sprzętu? Jaka może być marżowość na tle segmentu public?

RK:

Nie mówimy jeszcze o szczegółach. Jeszcze jesteśmy cały czas w fazie formalizowania tego kontraktu, więc nie chcemy ujawniać wszystkich szczegółów. Natomiast rzeczywiście liczymy na ten projekt. Jest on dla nas ciekawym przedłużeniem drogi związanej z digitalizacją miast i wdrożeniem budowanego przez nas od kilku lat systemu do rozliczania opłat. Mamy zamiar zarobić na tym projekcie. Oczywiście jest tam dość spory udział sprzętu, ale jest też duży udział usług programistycznych.

Pytanie 6:

Jak wstępnie wygląda backlog na 2021 r.?

RK:

Jeszcze nie podajemy takiej informacji. Tak naprawdę podamy ją w pełni po publikacji wyników za 2020 r., czyli w okolicach marca. Natomiast tak jak patrzymy sobie wstępnie na 2021 r., to różnie on wygląda w różnych branżach, w różnych miejscach. U niektórych klientów niewiele się zmienia i widzimy podobne dynamiki i oczekiwania do tych, z którymi mieliśmy do czynienia w tym roku. W niektórych miejscach widzimy natomiast lekkie, nie tyle

spowolnienie, co takie zatrzymanie się, zastanowienie. Będziemy uważnie obserwować czego tu możemy oczekiwać.

Pytanie 7:

Jak wyglądają perspektywy na 2021 r., przede wszystkim w Publicu i Bankowości? Czy widać w którychś segmentach spadek popytu?

RK:

Zacznijmy od administracji publicznej, w której mamy do czynienia z kilkoma trendami. Pytanie można rozważyć w kontekście całej Grupy lub rynku polskiego. W kontekście Grupy powiedziałem już o rynku słowackim, gdzie mamy najwięcej projektów z administracji publicznej, oczywiście oprócz Formula Systems. W samej Grupie Formula i na rynku izraelskim popyt na razie nie spada, wręcz są podtrzymywane zapowiedzi dotyczące zainteresowania klientów administracji publicznej usługami związanymi z digitalizacją, z tym wszystkim, co uległo przyspieszeniu w pandemii. Natomiast jeśli chodzi o samą Polskę, pamiętajmy o tym, że mamy podpisanych dość sporo umów, o czym mówiliśmy od 2019 r. Te umowy realizujemy, więc to jest dla nas backlog i musimy to normalnie dostarczać. Natomiast jeśli chodzi o nowe projekty, to jest sporo pracy związanej ze wszystkim, co się dzieje dookoła koronawirusa i różnymi programami związanymi z Tarczą Antykryzysową. Są również takie miejsca, gdzie widzimy nie tyle spowolnienie zainteresowania, bo tego akurat nie widzimy, ale widzimy takie sytuacje, w których klienci trochę wolniej odbierają od nas nasze produkty. To jest naturalnie związane z utrudnieniami związanymi z pracą zdalną. Z tym się trzeba liczyć, zarówno w tym, jak i przyszłym roku.

Pytanie 8:

Czy kontrakt z Cyfrowym Polsatem jest już realizowany w docelowej skali?

RK:

Mamy nadzieję, że nie. Liczymy na więcej. Tak naprawdę, to chcę powiedzieć, że tych potrzeb, o tym mówiliśmy od bardzo dawna, jest naprawdę dużo i to nie dlatego, że tam czegoś brakuje, tylko wręcz przeciwnie. To jest bardzo nowoczesny podmiot, który sięga po najbardziej nowoczesne rozwiązania i my chcemy brać udział we wdrażaniu rozwiązań u tego klienta. Dzisiaj koncentrujemy się na podpisaniu podstawowej umowy, o której wspominaliśmy. Jesteśmy już na finishu. Jak to się uda zrobić, to kolejne tematy będą przedmiotem kolejnych rozmów.

Pytanie 9:

Czy dobre wyniki w 2020 r. dają szansę na wypłatę wyższej r/r dywidendy?

RK:

Nie komentujemy kwestii dywidendy. Zostawiam tutaj prawo rekomendacji naszemu Prezesowi. Państwo nas już znacie. Jesteśmy dość przewidywalni. Wyniki są jakie są i nie chciałbym na razie komentować tego tematu.

Pytanie 10:

Czy spodziewacie się utrzymania podobnej generacji gotówki w 2021 r., jak to jest w 2020 r.?

RK:

Tak, tego się spodziewamy. Natomiast tak jak komentowałem po I kwartale tego roku, cały czas bardzo ostrożnie patrzymy w przyszłość. Cały czas próbujemy zrozumieć jaki wpływ pandemia będzie miała na gospodarkę, a to się będzie przekładać na sytuację naszych klientów. Do dzisiaj nie widzimy zauważalnej różnicy w przepływach gotówkowych, w naszej zdolności do ściągania należności. Natomiast musimy być ostrożni i cały czas się temu przyglądać w przyszłości.

Pytanie 11:

W kontekście backlogu padło, że u części klientów niewiele się zmienia, a u części jest spowolnienie/zatrzymanie, natomiast nie padło o wzroście. Czy widać u części klientów wzrost popytu, w większej skali niż obserwowane spowolnienie?

RK:

Widzimy i to sygnalizujemy, co zresztą też widać w naszych wynikach, że jest dość spore zainteresowanie wszystkim, co jest związane ze wzmacnianiem front end'ów., czyli tego dostępu klientów naszych klientów do systemów. W tym obszarze jest rzeczywiście coraz więcej pracy i to zainteresowanie widzimy, co jest bardzo pozytywnym sygnałem.

Pytanie 12:

Czy spółka jest zainteresowana polskimi aktywami Sage wystawionymi na sprzedaż?

MP:

To jest bardzo ciekawe pytanie, którego mogliśmy się spodziewać, ponieważ widzieliśmy ostatnio w prasie kilka artykułów na ten temat. Trochę się zastanawiam, co ja w ogóle mogę powiedzieć na ten temat, dlatego że jesteśmy objęci dość restrykcyjną umową o zachowaniu poufności. Jedyne co mogę powiedzieć to to, że wiemy o temacie i się temu przyglądamy. Boimy się trochę, że to będzie wyścig cenowy, wyścig, w którym niekoniecznie będziemy chcieli brać udział, gdyż mocno stąpamy po ziemi i nie chcemy przepłacać za spółkę, która stąd inąd jest ciekawą spółką. W ogóle całe to postępowanie jest ciekawe i warto obserwować co tam się będzie działo.

Pytanie 13:

Prośba o komentarz na temat postępów w projektach bankowych w Niemczech. Czy aktualnie Asseco jest w jakimś przetargu?

MP:

Troszkę już o tym wspominałem podczas mojej prezentacji. Przypomnę jeszcze raz, gdyż jest to dla nas naprawdę bardzo ważny projekt w sektorze bankowości. W III kwartale sfinalizowaliśmy utworzenie spółki joint venture z jedną z większych, niemieckich firm informatycznych – adesso. Był to proces poprzedzony ok. 2-letnimi rozmowami. Przyglądaliśmy się sobie wzajemnie, poznawaliśmy się. Spółka adesso bardzo dokładnie zapoznała się z naszym systemem korowym, który postanowiliśmy razem sprzedawać na niemieckim rynku. Bardzo mocno wierzymy w to przedsięwzięcie. Mamy po drugiej stronie naprawdę bardzo profesjonalny zespół. Myślę, że jak z nimi tego nie zrobimy, to ciężko będzie to z kimkolwiek zrobić. W tej chwili bierzemy udział w kilku, mniej lub bardziej formalnych, postępowaniach. Jedno jest zaawansowane, ale proszę absolutnie nie rozumieć tego jako

czegoś, co może się wydarzyć za miesiąc lub dwa. Liczymy na to w perspektywie kwartałów. Postępowania na systemy korowe po prostu tyle trwają. Podkreślę jeszcze raz, bo już o tym wspominałem, że cieszy nas odbiór tego, co prezentujemy. Strona niemiecka jest pod wrażeniem naszych rozwiązań i cieszymy się, że daje to szansę na zaistnienie na tym bardzo dojrzałym rynku.

AW:

Trzeba podkreślić to, o czym Marek wspomniał, że uczestniczymy w kilku przetargach, ale to wymaga dłuższego czasu.

Nie mamy więcej pytań i w związku z tym będziemy już kończyć. Bardzo dziękuję Markowi i Rafałowi za odpowiedzi na pytania. Dziękuję Państwu za uczestnictwo w dzisiejszym spotkaniu. Już teraz zapraszamy na kolejną prezentację naszych wyników. Jeśli mają Państwo jakiegokolwiek pytania, nasz dział relacji inwestorskich i my również jako Zarząd, w każdej chwili jesteśmy do Państwa dyspozycji. Zapraszamy do kontaktu i mam nadzieję, że wkrótce będziemy mogli się spotkać osobiście i podyskutować na temat tego, co robimy i będziemy mogli pochwalić się kolejnymi zrealizowanymi projektami. Jeszcze raz bardzo dziękujemy za Państwa udział w dzisiejszym spotkaniu. Do zobaczenia.