

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za Q1 2020

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW):

Dzień dobry Państwu. Witamy Państwa serdecznie na konferencji poświęconej wynikom Grupy Asseco za I kwartał 2020 r. Kontynuujemy nasze prezentacje online. W związku z panującym COVID-19 nie możemy się jeszcze spotkać. Miejmy nadzieję, że przy kolejnej konferencji będziemy już mogli się z Państwem fizycznie spotkać tak jak zawsze.

Na dzisiejszej konferencji prezentować będą: Rafał Kozłowski – CFO, Wiceprezes Asseco Poland oraz Marek Panek – Wiceprezes Asseco Poland. Rozpocznemy naszą prezentację od przedstawienia wydarzeń, które miały miejsce w Grupie w I kwartale. W drugiej części przejdziemy do prezentacji wyników finansowych, a na koniec jesteśmy do dyspozycji, jeżeli chodzi o pytania, także zapraszam również do zadawania pytań. Mamy dostępny czat. Każdy z Państwa może tam zadać pytanie i na samym końcu postaramy się odpowiedzieć na wszystkie pytania, które Państwo nam zadadzą w trakcie prezentacji.

Rozpocniemy od zaprezentowania działalności Grupy Asseco w I kwartale. Proszę o rozpoczęcie prezentacji Wiceprezesa Marka Panka.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP):

Dziękuję za udzielenie głosu i za wstęp. Witam wszystkich Państwa bardzo serdecznie. Artur nie powiedział, że on też będzie prezentował. Chyba chciał, żeby zostało to jakąś niespodzianką, bo rzeczywiście na koniec ma przygotowanych kilka slajdów i podzieli się z Państwem naszymi działaniami związanymi już bezpośrednio z pandemią. Ja natomiast tradycyjnie przedstawię działalność Grupy Asseco w I kwartale 2020 r. Bardzo żałuję, że nie możemy być razem z Państwem w jednym pomieszczeniu, patrzeć sobie w oczy. Tym bardziej, że przychodzimy z bardzo dobrymi wiadomościami, bo myślę, że już większość z Państwa przeczytała nasz raport i podziela zdanie, że rzeczywiście ten I kwartał w wykonaniu Grupy Asseco był bardzo dobry, co potwierdzają wyniki finansowe – wzrost przychodów o 19%, wzrost zysku operacyjnego o 13%. To wszystko jest wynikiem naszych fundamentów, tego, że opieramy naszą działalność o własne oprogramowanie i własne usługi. Myślę, że ma to ogromne znaczenie w dzisiejszych czasach. Podkreślamy również naszą silną dywersyfikację biznesu we wszystkich wymiarach, niezależnie od poszczególnych sektorów, krajów. Działamy w różnych wymiarach i myślę, że to też wpłynęło na te bardzo fajne wyniki. My, jako Asseco, cała Grupa, zareagowaliśmy na pandemię stosunkowo szybko i podjęliśmy sporo działań, aby przede wszystkim zapewnić bezpieczeństwo naszym pracownikom oraz ciągłość działania naszej Spółki i ciągłość działania naszych klientów, zapewniając realizację umów. Myślę, że z tego wszystkiego wywiązaliśmy się bardzo dobrze. Praktycznie w sposób niezauważony przeszliśmy do pracy zdalnej i obsługujemy klientów prawie tak, jak miało to miejsce przed pandemią. O tym szerzej będziemy mówić w dalszej części naszej prezentacji.

Widzą Państwo na ekranie podstawowe liczby charakteryzujące I kwartał 2020 r. Przychody ze sprzedaży przekroczyły 2,9 mld zł i to był 19% wzrost w stosunku do ubiegłego roku. W tym, co jest dla nas najważniejsze, czyli naszym oprogramowaniu i naszych usługach, wzrost był podobny procentowo, też 19%, natomiast przekroczyliśmy 2,35 mld zł. EBITDA ukształtowała się na poziomie 420 mln zł, 14% wzrost w stosunku do ubiegłego roku. Zysk operacyjny non-IFRS, po 13% wzroście, wyniósł 316 mln zł. Zysk netto non-IFRS wzrósł o 6% i osiągnął poziom 95 mln zł. Myślę, że powinniśmy być usatysfakcjonowani tymi liczbami, zważywszy, że w I kwartale były już widoczne pierwsze oznaki pandemii.

Podkreślamy silną dywersyfikację sektorową przychodów naszej Grupy. Na wykresie kołowym widzimy jak przychody rozkładały się na poszczególne sektory, w których działamy, czyli 40% to były przedsiębiorstwa, 36% – bankowość i finanse, 24% – instytucje publiczne. Na słupkach natomiast widzimy jak sprzedaż dla tych sektorów wzrosła w poszczególnych I kwartałach kolejnych kilku lat. Myślę, że wszyscy widzimy jak ładnie to rośnie.

Jeśli chodzi o podział geograficzny naszych przychodów, 10% to są przychody z Polski. Można powiedzieć tylko 10%, natomiast jest to w dużej mierze wynikiem naszej, bardzo dynamicznie rozwijającej się, działalności na rynkach zagranicznych. Formula Systems stanowi 64% przychodów całej Grupy, natomiast na Asseco International – 26%. Na słupkach widzimy jak ta sprzedaż zachowywała się w poszczególnych ostatnich kilku latach.

Jeśli chodzi o zysk operacyjny i jego rozkład geograficzny, troszeczkę inaczej to wyglądało. Przy 10% udziale polskiej sprzedaży, zysk operacyjny był 15% wyższy, to znaczy, że to działalność w Polsce jest trochę bardziej rentowna niż przede wszystkim działalność segmentu Formula Systems, bo tutaj z kolei z 64% udziału sprzedaży, 58% zysku operacyjnego pochodzi z tego segmentu. Natomiast w Asseco International ta proporcja jest bardzo podobna i 27% zysku operacyjnego Grupy pochodzi właśnie z tej części działalności. Jak popatrzymy na wykres słupkowy, widzimy, jak w ostatnich kilku latach kształtował się rozkład zysku operacyjnego w Grupie Asseco.

Przedstawię krótką charakterystykę poszczególnych regionów geograficznych, w których działamy. Zaczę od Polski. Tutaj zanotowaliśmy 3% wzrost, ale myślę, że wymaga on komentarza, dlatego że był on nierówny w różnych pionach biznesowych Asseco Poland i naszych spółek działających w Polsce. Zanotowaliśmy dużo wyższe przychody z sektora instytucji publicznych – wzrost wyniósł 20%. Bankowość również rosła szybciej niż te 3% i tutaj mieliśmy nowe kontrakty, umacniamy naszą pozycję rynkową. Natomiast nie kryjemy tego, że w przedsiębiorstwach mieliśmy spadek sprzedaży, a było to spowodowane zakończeniem dwóch dużych projektów w telekomunikacji, czyli projektu w Orange i projektu prowadzonego z Huawei w Polkomtelu. Pozwolę sobie to potem jeszcze skomentować. Obserwujemy zwiększone zainteresowanie cyfrowymi rozwiązaniami w związku z COVID-19 nie tylko w Asseco Poland, ale również w innych segmentach naszej Grupy. Będę też o tym mówić później, więc teraz tego tematu nie rozwijam.

W kolejnym segmencie, to jest Formula Systems, widzimy bardzo znaczący, 25% wzrost sprzedaży. Gdybyśmy chcieli go zdekomponować, to mniej więcej jedna trzecia pochodzi ze wzrostu organicznego i tutaj wszystkie spółki w Grupie Formula taki wzrost odnotowały. Jedna trzecia jest rezultatem akwizycji, które miały miejsce w ubiegłym roku i efekty wzrostu sprzedaży widzimy już w I kwartale tego roku. Natomiast pozostała jedna trzecia jest efektem różnic kursowych, które akurat w tym kwartale zadziałały na naszą korzyść. Podkreślamy, że Formula miała bardzo dużo akwizycji w ubiegłym roku i my te akwizycje komentowaliśmy prezentując roczne wyniki. Ta działalność M&A jest kontynuowana przez Formułę również w tym roku, miały miejsce już pierwsze przejęcia.

Jeśli chodzi o segment Asseco International, mamy 12% wzrost sprzedaży. Tutaj podkreślamy bardzo dynamiczny wzrost działalności Asseco South Eastern Europe. Jeśli uczestniczyliście Państwo w spotkaniu z Piotrem Jeleńskim, to zacie szczegóły. Tutaj mieliśmy wzrosty praktycznie ze wszystkich segmentach, ale podkreślamy zwłaszcza ten segment paymentowy, gdzie ta dynamika sprzedaży była największa. Mamy również znaczący wzrost sprzedaży w Danii i w Hiszpanii. W Danii dotyczy to naszej spółki Peak Consulting, która zanotowała bardzo dynamiczny wzrost. Chociaż to jest bardzo mała spółka, to ten wzrost był na tyle dynamiczny, że jest on zauważalny w tym 12% wzroście całego segmentu. Natomiast w Hiszpanii mieliśmy do czynienia z taką sytuacją, że bardzo duża sprzedaż tej naszej części dystrybucyjnych, bardzo duża sprzedaż notebooków i iPadów w związku z przechodzeniem naszych klientów na pracę zdalną, napędziła nam sprzedaż w I kwartale. Trochę ten nasz lider się chwali, że on przewidział tę sytuację

i „zastockował się”, czyli zakupił tego sprzętu z wyprzedzeniem. Rzeczywiście, można powiedzieć, że „miał nosa”, gdyż wszystko zostało, kolokwialnie mówiąc, „na pniu” w I kwartale sprzedane.

Jeśli chodzi o poszczególne sektory, w których działamy, to również przedstawię krótką charakterystykę. Zaczniemy od bankowości i finansów. Na całej Grupie widzimy, że ta sprzedaż przekroczyła 1 mld zł i to był 11% wzrost w stosunku do I kwartału 2019 r. Największym kontrybutorem była Formuła – ponad 720 mln zł i 14% wzrost. Podkreślamy tutaj przede wszystkim udział Sapiensa i Matrixa. Sapiens urósł we wszystkich segmentach, w których działa. Spółka podkreśla, a my za nią, wzrost sprzedaży w Stanach Zjednoczonych, podpisywane nowe kontrakty, a także realizowane, podpisane w ubiegłym roku, projekty. Tutaj można powiedzieć, że działają właściwie tak, jakby się nic nie wydarzyło, chociaż oczywiście to jest praca zdalna, ale oni do tej pracy zdalnej byli już od dłuższego czasu przyzwyczajeni, bo Sapiens działa bardzo międzynarodowo. Centra deweloperskie są w jakiejś części w Indiach, w jakiejś w Izraelu, wdrożenia prowadzone są w Stanach, więc to jest tryb pracy dla nich bardzo naturalny.

W Asseco International odnotowaliśmy 5% wzrost, głównie dzięki dynamicznemu wzrostowi sprzedaży w obszarze płatności wygenerowanemu przez Asseco South Eastern Europe oraz dzięki akwizycjom, które były w tamtym roku zrealizowane.

W Polsce wypracowaliśmy 110 mln zł przychodów, 5% wzrost, natomiast tutaj myślę, że jest potrzebny szerszy komentarz. Cieszymy się, gdyż w Polsce mamy bardzo duży udział powtarzalnych przychodów. Mamy bardzo dużo średniej i małej wielkości projektów, które równoległe prowadzimy. Dla przykładu w Pionie Banków Komercyjnych mamy ok. 200 projektów, które są równoległe prowadzone. One są może średnich, czasem nawet małych rozmiarów, ale jednak stanowią taką masę, która wpływa nam znacząco na wyniki. To, co jest myślę, że bardzo pozytywne, to nowe kontrakty, które podpisujemy z bankami. Ostatnio też podpisaliśmy ciekawą umowę z Allegro na system korowy do obsługi ich działalności finansowej. To jest taki nowy pomysł Allegro i cieszymy się, że zostaliśmy wybrani do tego projektu. Mamy umowę z jednym z największych biur maklerskich w Polsce. Nie możemy oficjalnie podać nazwy, ale myślę, że większość z Państwa się domyśla o jaki podmiot chodzi. To też jest fajny projekt, który pozwoli na rozwój naszego Pionu Rynku Kapitałowego. To, co jeszcze zaznaczę w tym momencie, a szerzej skomentuję później, to jest próba wejścia na rynek niemiecki, o czym przeczytaliśmy we wczorajszym Pulsie Biznesu. To jest rzeczywiście bardzo ciekawy dla nas projekt. Pracowaliśmy nad nim od ponad dwóch lat i myślę, że znaleźliśmy partnera, z którym mamy duże szanse, żeby coś na rynku niemieckim zdziałać. Tak jak mówiłem, szerzej skomentuję to troszeczkę później.

W sektorze przedsiębiorstw przekroczyliśmy 1,15 mld zł sprzedaży i to był bardzo dynamiczny, 25% wzrost w stosunku do ubiegłego roku. Ponownie bardzo dużym kontrybutorem i zarazem najszybciej rosnącym jest Grupa Formuła – 738 mln zł i 35% wzrost jest naprawdę imponujący. Jest kilka przyczyn tego wzrostu. Po pierwsze jest to bardzo duża sprzedaż związana z przygotowaniem klientów do pracy zdalnej. Można powiedzieć, że w momencie kiedy ogłoszono pandemię i klienci zdali sobie sprawę, że czeka ich zdalna praca, to masowo „rzucili się” przede wszystkim do Matrixa, po to żeby dokonać zakupu niezbędnego do tej pracy zdalnej oprzyrządowania. Przede wszystkim chodzi o oprogramowanie, czyli Teamsy, Zoom, jeszcze inne rozwiązania tego typu, VPN-y plus usługi, które pomogły tym klientom urzeczywistnić model pracy zdalnej. To zostało przez Matrixa sprawnie wykorzystane i cieszymy się, gdyż zaowocowało to dużym wzrostem sprzedaży. Pamiętajmy też o efekcie zrealizowanych w tamtym roku akwizycji i o różnicach kursowych, które w przypadku Formuli dały nam jedną trzecią wzrostu.

Jeśli chodzi o Asseco International, to tutaj mamy 19% wzrost. Komentowałem już co się wydarzyło w Hiszpanii, czyli wzmóżona sprzedaż sprzętu dla pracy zdalnej klientów. ASEE w segmencie przedsiębiorstw miało również

znaczący wzrost, chociaż głównie wynikający z infrastruktury i z oprogramowania firm trzecich, czyli z tej działalności, która jest troszeczkę mniej rentowna, ale którą oczywiście również chętnie realizujemy.

Polska wymaga komentarza, bo widzicie Państwo 22% spadek sprzedaży. Tutaj mamy do czynienia z taką sytuacją: bardzo dobre wyniki w sektorze utilities, czyli prowadzimy utrzymanie, prowadzimy projekty dla naszych dotychczasowych klientów i realizujemy dwa duże projekty podpisane w tamtym roku, czyli projekt w Tauronie i projekt w PGNiG. Można powiedzieć, że część energetyczna miała bardzo dobry kwartał. Natomiast spadki zanotowaliśmy w sektorze telekomunikacyjnym. Zakończyliśmy dwa duże projekty, które były prowadzone jeszcze w I kwartale 2019 r., czyli projekt w Orange i projekt w Polkomtelu, gdzie byliśmy podwykonawcą Huawei'a. Natomiast cieszymy się, bo mamy bardzo fajne perspektywy współpracy z Grupą Cyfrowego Polsatu, przede wszystkim z Polkomtelem. Podpisaliśmy na koniec I kwartału umowę, która pozwala nam świadczyć usługi, prowadzić projekty do czasu podpisania umowy szczegółowych. Te umowy szczegółowe są w trakcie przygotowania i mam nadzieję, że wkrótce zostaną podpisane, co da nam kilkuletnią perspektywę fajnej współpracy z tym klientem.

Jeśli chodzi o sektor instytucji publicznych, tutaj przekroczyliśmy 700 mln zł sprzedaży, 23% wzrost, też bardzo dynamiczny. Formuła, wzrost o 32%, głównie za sprawą Matrixa. Nie wiem czy Państwo pamiętacie, ale sygnalizowaliśmy, że Matrix w ubiegłym roku podpisał kilka nowych, znaczących kontraktów w sektorze publicznym, m.in. z Ministerstwem Edukacji, służbą zdrowia i to zaowocowało takim wzrostem sprzedaży. Nie zapominajmy również o akwizycjach i różnicach kursowych. To wszystko złożyło się na ten bardzo imponujący wzrost.

Jeśli chodzi o Asseco International, to już komentowaliśmy wzrost sprzedaży w Asseco South Eastern Europe. Peak Consulting, mała spółka, ale bardzo dynamicznie w ostatnim czasie rosnąca i z tego się też cieszymy.

Natomiast na rynku polskim widzimy też bardzo ładny, 20% wzrost. Przypominam o tym, co miało miejsce w tamtym roku, a mianowicie o dużych, wieloletnich kontraktach, które podpisaliśmy, między innymi z NFZ, ZUS, KRUS, ARiMR. To są projekty, z których przychody są już widoczne I kwartale tego roku, a przypominam, że są to projekty wieloletnie, wielomilionowe, o których pewnie będziemy Państwu co kwartał wspominać. Cieszymy się, że podpisujemy też w tych trudnych czasach nowe kontrakty, m.in. z ZUS-em czy z Ministerstwem Sprawiedliwości. To umacnia nas na rynku i – mimo trudnej sytuacji – daje fajne perspektywy. Podobnie dzieje się w służbie zdrowia. Podkreślam, że my praktycznie nie zatrzymaliśmy projektów w szpitalach, chociaż szpitale to były miejsca szczególnie narażone na efekty wirusa, miejsca szczególnego ryzyka. Pomimo tego prowadzono tam projekty. Niejednokrotnie nawet osobiście nasi wdrożeniowcy w tych miejscach byli, oczywiście z zachowaniem wszelkich standardów bezpieczeństwa.

Jeśli chodzi o działalność akwizycyjną, trzy nowe spółki dołączyły do Grupy Asseco w I kwartale 2020 r. Jedna spółka pojawiła się w Grupie Asseco South Eastern Europe, spółka działająca w obszarze płatności elektronicznych i dwie spółki w Grupie Formuła, jedna kupiona przez Sapiensa w Niemczech (dostawca technologii dla sektora ubezpieczeniowego), natomiast druga spółka, kupiona bezpośrednio przez holding Formuła Systems, działająca w obszarze map lotniczych, zdjęć satelitarnych i generalnie zastosowań informatyki w mapach i w zastosowaniach geograficznych.

Teraz pozwolę sobie szerzej skomentować nasze wejście na niemiecki rynek bankowy. Oczywiście o wejściu z projektami jeszcze może za wcześnie jest mówić, chociaż prowadzimy pierwsze rozmowy handlowe. Od dwóch lat rozmawiamy z bardzo dużą, znaczącą niemiecką firmą o nazwie adesso. Jest ona notowana na niemieckiej giełdzie

i ma przychody na poziomie ok. 450 mln euro, czyli jest to firma, nawet jak na warunki niemieckie, bardzo znacząca. Wspólnie z adesso doszliśmy do wniosku, że warto zrobić coś razem w sektorze bankowym. Oni nie mają własnych rozwiązań, własnego oprogramowania dla sektora bankowego, chociaż z wieloma bankami współpracują bardziej w takich projektach dedykowanych, ale też od dłuższego czasu myśleli o tym, żeby sprzedawać w Niemczech również systemy korowe. Ich zdaniem, to jest właśnie ten moment. My znamy rynek niemiecki. Współpracowaliśmy przez wiele lat z niemieckimi instytucjami bankowymi działającymi w Polsce, chociażby takimi jak Deutsche Bank, Volkswagen Bank, czy Mercedes Bank, więc tę kulturę niemiecką dobrze znaliśmy i ona nam bardzo odpowiada. Natomiast też widzieliśmy, że niemiecki sektor bankowy jest w zakresie rozwiązań informatycznych bardzo przestarzały. Dominują tam kilkudziesięcioletnie rozwiązania, napisane jeszcze w technologiach cobolowych. Czuliśmy, że wcześniej czy później przyjdzie pokusa ich wymiany i według naszych partnerów z adesso to jest właśnie ten moment. Oni wyczuwają, że teraz wiele banków będzie myślało o wymianie systemów korowych i z tego powodu poszukiwali ciekawego, nowoczesnego rozwiązania. Tak się składa, że idealnie się wzajemnie uzupełniamy. My mamy rozwiązanie, które oczywiście będzie wymagało jeszcze przystosowania i poczynienia inwestycji z naszej strony, oni natomiast mają dostęp do rynku, know-how, wiedzą jak te dostosowania zrobić. Myślę, że joint venture, które założyliśmy – spółkę o nazwie adesso banking solutions – gdzie mamy po 50% udziałów, znajdzie sobie miejsce na rynku niemieckim i wierzymy, że parę projektów wspólnie zrealizujemy. Warto również podkreślić, że trafiliśmy naprawdę na profesjonalnych ludzi, którzy wiedzą jak sprzedawać, jak poruszać się na rynku, więc jeśli z nimi się nie uda, to już pewnie z nikim się nie uda. Tak to na razie postrzegamy.

Podkreślamy rozwój naszych obszarów kompetencyjnych, mówimy o nich co kwartał. Cieszymy się, że nic nas nie zatrzymało, że wszystkie obszary się rozwijają: ERP, płatności, ubezpieczenia czy nawet te nowe obszary, takie jak rozwiązania w chmurze czy cyber security, które w czasie pandemii nabrały szczególnego znaczenia i cieszą się coraz większą atencją naszych klientów.

Skonsolidowany portfel zamówień – tradycyjnie go pokazujemy i porównujemy z tym, co pokazywaliśmy w analogicznym okresie ubiegłego roku. Widzimy, że wzrost backlogu jest znaczący – 20%, jeśli chodzi o całe przychody i 18%, jeśli chodzi o oprogramowanie i usługi własne. To oczywiście cieszy i napawa optymizmem, chociaż oczywiście jesteśmy ostrożni. O ile II kwartał wygląda jeszcze całkiem fajnie, to jesteśmy ostrożni, bo nie jesteśmy do końca pewni tego, co będzie się działo w II połowie roku. Rafał opowie później o wyzwaniach i ryzykach, które mogą mieć miejsce w związku z pandemią. Cieszymy się tym backlogiem, ale jesteśmy ostrożni, zwłaszcza w kontekście II połowy roku. Natomiast pamiętajmy, że backlog wziął się przede wszystkim z kontraktów podpisanych wcześniej, podpisanych jeszcze w tamtym roku z naszymi dużymi klientami. To są często wieloletnie kontrakty i wierzymy, że zdecydowaną większość z nich będziemy prowadzić niezależnie od panującej pandemii.

Na koniec prezentujemy slajd związany z dywidendą. Pozwoliliśmy sobie go przypomnieć z tego powodu, że w dużej mierze dzięki Państwu, na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy, które miało miejsce w tym tygodniu, została przegłosowana dywidenda w kwocie 250 mln zł, czyli 3,01 zł na akcję. Będzie ona wypłacona 17 czerwca. Dniem dywidendy będzie 5 czerwca. Podkreślamy, że do tej pory wypłaciliśmy już ponad 2,2 mld zł dywidend, a jeszcze dołożymy te 250 mln zł, które będzie wypłacone w tym roku w czerwcu. Jesteśmy spółką dywidendową. Nie wiem jak zachowują się w tym roku inne spółki, ale myślę, że jest dużo mniej spółek, które płacą tak sówite dywidendy jak my.

Z mojej strony to wszystko. Jeśli będą pytania, to oczywiście chętnie na nie odpowiem. Oddaję głos Rafałowi.

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

Przejmuję pałeczkę, dzień dobry. Przechodzimy do pierwszego slajdu. Rachunek wyników dla całej grupy kapitałowej za I kwartał 2020 r. – już kilka razy podawane przychody 2,92 mld zł, tj. 19% wzrost roku do roku. Marek już trochę komentował jaka część tego wzrostu pochodzi z różnic kursowych. Ma to oczywiście znaczenie, ale bardzo nas cieszy też dynamika biznesu. EBITDA w wysokości 420 mln zł po I kwartale, 14,4% rentowności na tym poziomie. Zysk operacyjny non-IFRS, czyli z wyłączeniem amortyzacji związanej z przejmowanymi spółkami, to 316,4 mln zł – 13% wzrost rok do roku. Zysk operacyjny IFRS wyniósł 250 mln zł i rentowność tego zysku to 8,6%. Jest ona nieco mniejsza niż w porównywalnym okresie rok temu, ale nie wyciągałbym daleko idących wniosków. Myślę, że będziemy mieli szansę popracować nad tą rentownością w kolejnych kwartałach.

Kolejny slajd pokazuje uzgodnienie między wynikiem operacyjnym, którym widzimy na górze (zarówno non-IFRS, jak i według standardów) a zyskiem netto na samym dole. No i oczywiście dużą pozycją są wyniki na działalności finansowej, a w niej wynik na odsetkach za I kwartał -19,6 mln zł, zauważalnie wyższe odsetki rok do roku. Transakcje walutowe – tutaj bardzo dobra zmiana w stosunku do poprzedniego okresu. W tamtym roku mieliśmy stratę w tym obszarze, w tym roku mamy dość znaczący zysk, blisko 10 mln zł. Tak naprawdę wpłynęła na to zmiana waluty funkcjonalnej w samej Formula Systems, w holdingu, która dokonała się na koniec I kwartału 2019 r. Pozostałe elementy z finansówki wynoszące -10 mln zł i to są głównie dywidendy, które rozchodzą się do mniejszości plus wartość wykupów mniejszościowych udziałowców. Zysk brutto to 230 mln zł, 15% wzrost rok do roku. Podatek to blisko 52 mln zł, nieznacznie wyższa efektywna stopa podatku, 22,5%, ale znowu tutaj nic niepokojącego się nie dzieje. Jest to bardziej zmiana struktury zysków, czyli pochodzenia geograficznego. Zysk netto 100% dla całej Grupy wyniósł 176 mln zł, natomiast non-IFRS przypisany już dla jednostki dominującej to blisko 95 mln zł. Zysk netto w sprawozdaniu na samym dole to 81,7 mln zł.

Kolejny slajd reprezentuje dane z wcześniejszych tabel, ale w rozbiciu na segmenty działalności. Przejdźmy sobie najpierw przez segment Asseco Poland. Widzicie Państwo sprzedaż, która była już komentowana. Wzrosła ona o 3% rok do roku, natomiast zysk operacyjny jest na podobnym poziomie jak rok temu. Tutaj jeszcze raz trzeba zwrócić uwagę na to, o czym już Marek wspominał, czyli o tym, że z trzech sektorów działalności na rynku polskim dwa idą bardzo dobrze i widzimy poprawę (finanse i bankowość oraz administracja publiczna), nieco gorzej radzą sobie przedsiębiorstwa. Natomiast naszym zdaniem ta kwestia może ulec zmianie w przyszłości w pozytywną stronę. Pamiętajmy, że w I kwartale naszej współpracy z Cyfrowym Polsatem było bardzo niewiele, a właściwie można powiedzieć, że efekt był cały czas ujemny, gdyż zakończyliśmy współpracę z Huawei, który napędzał nam wyniki I kwartału 2019 r. i mieliśmy jeszcze wtedy Orange. Te kontrakty się skończyły, natomiast bieżący kontakt z Polkomtelem został podpisany na koniec I kwartału br. i on w jakimś stopniu wpływa na I kwartał, ale ten wpływ jest jeszcze niewielki. Chciałbym żebyście mieli Państwo świadomość, że kolejne kwartały mogą przynieść pozytywną zmianę w tym obszarze.

Jak Państwo widzicie samo Asseco Data Systems też ma słabszy wynik i tutaj chciałbym zwrócić uwagę na jedną kwestię – wysoką bazę 2019 r. Jest to związane z podpisem elektronicznym. Pamiętajcie Państwo, że w tamtym roku weszły w życie nowe przepisy regulacyjne związane z podpisywaniem elektronicznie sprawozdań finansowych, co zwiększyło nam bardzo sprzedaż podpisów. Jest to robione raz na 2 lata robiony, więc to ma po prostu takie sezonowe przełożenie na nasze wyniki. Generalnie jesteśmy zadowoleni z rozwoju sytuacji w Asseco Data Systems.

Formula Systems – widzimy bardzo znaczące, 25%, wzrosty na poziomie przychodów i to właściwie każda ze spółek wchodzących w skład tego segmentu tak dynamicznie rośnie. Widzimy też na poziomie samego zysku operacyjnego

bardzo wysoki wzrost na poziomie Sapiensa, ale Matrixa i do tego nie byliśmy przyzwyczajeni. Tutaj są dwa efekty: jednym są podpisane w latach 2018-2019 kontrakty z administracją, szczególnie publiczną, drugim zaś – bardzo zintensyfikowana sprzedaż w końcówce kwartału związana z przechodzeniem firm na pracę zdalną. Bardzo wiele instytucji potrzebowało w trybie pilnym skorzystać usług Matrixa. Asseco International – już sporo było mówione, więc nie będę chyba już powtarzał tych tez. Jesteśmy bardzo zadowoleni z tego I kwartału i patrzymy na to, co się będzie działo w kolejnym.

Tutaj chcieliśmy się podzielić informacją na temat generowania środków pieniężnych – średnia dla całej Grupy wynosi 78%. Poszczególne segmenty kontrybuują do tego odpowiednio: segment Formula Systems – 97% i to jest bardzo dobra konwersja, Asseco International nieco słabiej – 36%, nie jest to bardzo zadowalające, ale z drugiej strony jak się spojrzy na ostatnie cztery kwartały tej konwencji, to te liczby już zupełnie inaczej wyglądają i są bliżej 100%. W segmencie Asseco Poland bardzo dobra konwersja na poziomie 80%.

Ostatni slajd zawiera informacje na temat pozycji płynnościowej. Na samej górze widzimy, że środki pieniężne wynoszą 2,6 mld zł, gotówka netto – blisko 1,5 mld zł i aktywa operacyjne netto – 2,2 mld zł, gdzie segment Formula stanowi z tego 1,2 mld zł, segment Asseco International – 460 mln zł i 479 mln zł to segment Asseco Poland. W tych 479 mln zł nie mamy uwzględnionego zobowiązania do wypłaty dywidendy i trzeba byłoby tutaj zdjąć 250 mln zł. Wtedy będziemy znali stan aktywów operacyjnych uwzględniających wypłatę dywidendy.

Kolejna sekcja, do której chcielibyśmy przejść i trochę więcej powiedzieć i myślę, że zainteresowanie ze strony rynku jest też dużo większe, to wpływ COVID-19 na Grupę Asseco. Przygotowaliśmy 4 slajdy. Pierwszy slajd, trochę ogólny, mówi o sytuacji, z którą mieliśmy do czynienia przez ostatni powieźmy miesiąc czy półtora miesiąca, czyli przez te pierwsze tygodnie pandemii. Skupiliśmy się, tak jak większość firm, na zapewnieniu ciągłości działania i na tym żeby nasi klienci byli obsługiwani i żebyśmy realizowali zobowiązania wynikające z podpisanych umów. To rzeczywiście się udało. Bardzo szybko przeszliśmy na pracę zdalną, właściwie efektywność naszej pracy nie spadła. To są nasze obserwacje. Tylko w nielicznych miejscach naszej Grupy – jak przykładowo w Parku Wodnym Sopot – zauważamy bezpośredni wpływ pandemii. Został on zamknięty. Drugim elementem, na który od samego początku bardzo zwracaliśmy uwagę, jest monitorowanie sytuacji płynnościowej Grupy, weryfikacja czy jesteśmy eksponowani ze względu na dług, który występuje w naszym bilansie, czy spółki mają zapewnione środki pieniężne na kolejne miesiące i kwartały, gdyby sytuacja miała być trudniejsza. Oceniamy cały czas, że ta sytuacja jest zdrowa. Jest to efektem naszej konserwatywnej polityki pieniężnej, finansowej dla całej Grupy i to rzeczywiście odpłaca się w takich sytuacjach, z jaką mamy dzisiaj do czynienia. Ostatnią kwestią, którą bardzo szybko wdrożyliśmy i właściwie na tym się skupiamy, jest bardzo bliski kontakt z klientami naszych spółek, ale też w Grupie, między spółkami, regionami, wymieniamy się informacjami, monitorujemy na bieżąco sytuację i staramy się po prostu bardzo szybko analizować informacje i reagować na nie.

Kolejny slajd ma na celu pokazanie jak patrzymy na rzeczywistość, z którą mamy do czynienia. Widzimy oczywiście dwa elementy. Z jednej strony to są wyzwania i szanse, które są przed nami. Z drugiej zaś strony widzimy ryzyka. Wolimy patrzeć na szanse i rzeczywiście sporo ich się pojawia. Przede wszystkim widzimy bardzo silny trend związany z cyfryzacją w przedsiębiorstwach. Cała ta sytuacja jest rodzajem takiego triggera, zjawiska które jeszcze bardziej zwróciło uwagę na potrzeby cyfryzacji poszczególnych firm, naszych potencjalnych klientów i rzeczywiście jest wiele zapytań w tym obszarze. Staramy się odpowiadać na te zapytania i widzimy tutaj dużą szansę dla naszej Grupy. Dodam jeszcze, że mamy bardzo dużo rozwiązań w tym zakresie.

Kolejnym elementem, też związanym z trendami, z oczekiwaniami rynku, są kwestie związane ze zdalnym funkcjonowaniem oraz obsługą klientów. Tutaj także tych rozwiązań w naszej Grupie jest sporo i staramy się być partnerem dla naszych klientów. Są to niewątpliwie gorące tematy. Widzimy tu bardzo duże zainteresowanie, wręcz nawet zmianę zainteresowania ze strony klientów rozwiązaniami, nad którymi pracowali rok temu vs. na których skupiają się dzisiaj. Ostatnim obszarem, ale wcale nie ustępującym znaczeniem dwóm poprzednim, jest obszar cyberbezpieczeństwa i rozwiązań chmurowych. O co chodzi z tym cyberbezpieczeństwem? Nasza obserwacja tego, co się dzieje na rynku, obserwacja sytuacji w internecie, z którą mamy do czynienia, bo my mamy firmy, które zajmują się pilnowaniem i monitorowaniem bezpieczeństwa internecie, wskazują, że zintensyfikowania się bardzo działalność cyberterrorystów. Tej aktywności jest sporo. Pamiętajcie proszę Państwo, że wiele firm, zapewniwszy sobie pracę zdalną, poczyniło wiele kompromisów, jeśli chodzi o bezpieczeństwo. One co prawda były przygotowane w jakiejś mierze do pracy zdalnej, ale nie były zabezpieczone w 100% i to właśnie ta przestrzeń cyberbezpieczeństwa jest cały czas taką piętą achillesową. Dla nas to jest jakaś szansa. Mamy w tym zakresie ofertę, wiemy jak do tego podchodzić. Będziemy starali się pomagać naszym klientom. Rozwiązania chmurowe mają dwie zasadnicze cechy, które pomagają w tej sytuacji. Jedną jest kwestia bezpieczeństwa danych dostępu, która jest wbudowana w architekturę chmurową. Ją się po prostu dostaję w ramach otrzymywanych usług. Drugim elementem jest to, że gdy mówimy o zabezpieczeniu ciągłości działania, nie mamy ryzyk związanych z „wycięciem” w firmach serwerowni z powodu zakażenia całego budynku. Tego typu ryzyka odpadają, gdyż reżimy bezpieczeństwa dla takich dużych serwerowni, które świadczą usługi chmurowe, są dużo wyższe niż w normalnym standardzie. To są szanse.

Oczywiście widzimy też sporo ryzyk. Próbuje my ważyć jedne z drugimi, ale nie jest to proste. Jeszcze dzisiaj tego nie widzimy, ale obawiamy się opóźnień w decyzjach rozpoczęcia nowych projektów informatycznych u poszczególnych klientów. Tak jak uważamy, że w obszarach, wymienionych przez mnie w szansach, klienci się nie zastanawiają i rzeczywiście dość szybko podejmują decyzje, tak w innych obszarach mogą już nie być za chwilę tak skorzy i trochę nie wiemy czego się tu spodziewać. Dlatego już dzisiaj o tym mówimy, na to wskazujemy.

Drugi element związany jest z płynnością naszych klientów. Widzimy co się dzieje, wszystkie światowe rządy zajmują się w tej chwili tym, żeby zapewnić płynność na rynkach światowych. Są to z naszej perspektywy bardzo dobre inicjatywy. Zobaczymy jaki będzie efekt tej działalności. Jednym z ryzyk, które poważnie rozważamy, jest kwestia płynności naszych klientów. Próbuje my się do tego przygotować. Przede wszystkim intensywnie monitorujemy rozwój wypadków. Tak jak powiedziałem, dzisiaj jeszcze nie obserwujemy problemów płynących z tego kierunku. Ostatnią kwestią, ale znowu nie mniej ważną, jest ogólny wpływ pandemii i działań pomocowych rządu na światowe gospodarki i sytuację budżetową poszczególnych krajów. Tutaj trochę się obawiamy, zobaczymy jak sytuacja będzie się rozwijała. Natomiast pocieszające dla nas jest to, że jak państwo, instytucje, agencje państwowe mają w cokolwiek inwestować, to naszym zdaniem będą właśnie inwestowały w cyfryzację, w dostęp do usług przez internet. Tutaj szukamy naszych szans. Mamy nadzieję, że to ryzyko i zagrożenie będzie mogło być przełożone w pewną szansę.

To chyba tyle, jeśli próbowałbym ująć to wszystko w jednym slajdzie, gdyż oczywiście czynników i tych trendów jest bardzo dużo i trudno jest jeszcze powiedzieć jak to będzie wpływać na naszą Spółkę.

AW:

Ja może dodam do tego, co powiedział Rafał, że każda z naszych spółek od razu zaczęła pracować nad przygotowaniem się do zarządzania ewentualnym kryzysem związanym z koronawirusem. Pokażemy Państwu

na przykładzie Polski jak my do tego podchodzimy, gdyż często pojawia się pytanie w jaki sposób takie duże organizacje przygotowują się i reagują na takie sytuacje.

Natychmiast powołaliśmy sztab kryzysowy i dedykowane osoby zajęły się przygotowaniem każdego scenariusza, który może nastąpić. Pamiętamy że sytuacja z koronawirusem w Polsce rozpoczęła się na początku marca. My już pomiędzy 10 a 17 marca podejmowaliśmy decyzję o wysłaniu pracowników do pracy zdalnej w zależności od pojawiającego się ryzyka i w ok. 17 marca podjęliśmy już decyzję, że wszyscy nasi pracownicy, którzy mogą, będą pracować zdalnie. Tak doszło do tego, że 95% pracowników mogło dalej funkcjonować bez żadnego problemu poza naszymi biurami. Oczywiście ta część pracowników, która została w biurach, to najczęściej było to związane z utrzymaniem infrastruktury, serwerów lub ewentualnie były to osoby, które musiały pracować u klientów. Postawiliśmy bardzo szybko na bezpieczeństwo pracowników. Drugą kwestią, która była dla nas najważniejsza, było oczywiście zabezpieczenie ciągłości działania naszych klientów, bo ja wiadomo nasi klienci to są również istotne instytucje czy firmy, które działają w kraju. W związku z tym też było ważne dla tych firm żeby utrzymać ciągłość działania. Odwołaliśmy wszystkie spotkania, konferencje, kongresy i szkolenia, które mieliśmy organizować dla naszych klientów i przeszliśmy na funkcjonowanie online. Dalej to kontynuujemy, tak jak ta konferencja. Poza normalnymi konferencjami i spotkaniami z klientami prowadzimy cały czas również bardzo dużo szkoleń i te szkolenia są wykonywane online. Wprowadziliśmy wszystkie zabezpieczenia, które były ważne. To, co powiedział Rafał, przygotowaliśmy się do działania zdalnego. Tak jak wcześniej nie wszystkie dokumenty przetwarzaliśmy jeszcze cyfrowo, to wdrożyliśmy wszystkie procedury, które umożliwiły nam zmaksymalizowanie efektywności tych procesów, które są w tej chwili u nas cyfrowe. To się teraz przekłada również na wsparcie dla klientów, bo oni także tego oczekują.

Nie tylko się przygotowaliśmy i nie tylko realizowaliśmy działania związane z zapewnieniem ciągłości od strony klientów, ale również włączyliśmy się aktywnie w pomoc związaną z pandemią. Od razu, na samym początku, przeznaczaliśmy na ten cel 1 mln zł, ponieważ najbardziej potrzebujące były instytucje z sektora opieki zdrowotnej. Krzysztof Groyecki, który jest Wiceprezesem odpowiedzialnym za ten sektor i bardzo blisko współpracuje ze szpitalami, z NFZ, z Ministerstwem Zdrowia, zaczął blisko pracować z tymi osobami, również pod kątem tej pomocy. Nie tylko przeznaczaliśmy fundusze na pomoc i zakup środków, które były niezbędne i ważne dla działania szpitali, ale rozpoczęliśmy również przygotowania systemów, które miały wspierać sytuację związaną z pandemią. Między innymi bardzo szybko dodaliśmy do systemu eWUŚ informacje na temat osób, które są na kwarantannie. Wprowadziliśmy też do systemów takie udogodnienia i funkcjonalności, które umożliwiały obsługę pacjentów w placówkach medycznych. Jeżeli patrzymy się na zapotrzebowanie na zdalne funkcjonowanie, widzieliśmy duży wzrost zainteresowania podpisem elektronicznym. Z uwagi na to, że w Polsce wciąż jeszcze nie działały i nie działają w pełni wszystkie prawa związane z wykorzystaniem na przykład wideokonferencji do możliwości uzyskania czy zdobycia tego podpisu, toteż zaczęliśmy współpracować z Ministerstwem Cyfryzacji nad przyspieszeniem prac nad tym, żeby można było zakładać i obsługiwać później dokumenty zdalnie i cyfrowo. Przede wszystkim bardzo dużym projektem, który zrobiliśmy w pierwszych dniach i który bardzo szybko zadziałał, było wprowadzenie narzędzi do wsparcia zdalnej edukacji. Ponad 20 uczelni skorzystało z takiego rozwiązania. Wspólnie z firmą Google i z Operatorem Chmury Krajowej dostarczyliśmy uczelniom narzędzia, żeby studenci mogli dalej funkcjonować i żeby nauka mogła odbywać się zdalnie. Dalej działamy w tym zakresie i dalej pomagamy. Tym slajdem zakończylibyśmy kwestię związaną z działaniami, które podjęliśmy w tym okresie. Nadal pracujemy zdalnie. Jeśli chodzi o czas naszej pracy zdalnej, jeszcze nie określiliśmy do kiedy ona potrwa, ale przygotowujemy się do sytuacji, w której będzie możliwość powrotu. Część pracowników już pracuje i jest dostępnych, przede wszystkim na spotkaniach z klientami, tam gdzie jest to potrzebne.

Sesja Q&A

AW:

Przejdziemy teraz do kolejnej części naszego spotkania, do pytań. Prosimy o zadawanie pytań poprzez panel, który mają Państwo u siebie. Przejdę do tej chwili to pytań, które już dostaliśmy i będziemy się starali na nie odpowiedzieć.

Pytanie 1:

Ile Payten wygenerował przychodów w 2019 r.? Czy możecie powiedzieć Państwo o perspektywach tej spółki na najbliższy rok-dwa?

RK:

Proszę mi dać sekundkę, myślałem że chodziło o I kwartał.

MP:

Może Rafał poszukaj, a ja skomentuję ten temat biznesowy. Payten jest spółką, w którą bardzo mocno wierzymy. To jest takie można powiedzieć „dziecko” Piotra Jeleńskiego i myślę, że gdybyście jemu Państwo zadali takie pytanie, to byłby w stanie dużo szerzej odpowiedzieć. Natomiast ta spółka ma bardzo fajne perspektywy, zwłaszcza w tym czasie, kiedy obserwujemy znaczący wzrost płatności przez internet, a tam część biznesu jest właśnie oparta o liczbę transakcji. Myślę, że jest to jedna z przyczyn, dlaczego ta spółka tak rośnie. Przychody w I kwartale mieliśmy tam znacząco wyższe niż w ubiegłym roku. Ten wzrost, o ile dobrze pamiętam, był nawet 40%. To pokazuje, że ten biznes się bardzo mocno rozwija. Przypominam też, że w pewnym momencie postanowiliśmy, że wszystkie aktywa, które w Asseco są związane z tym biznesem, przeniesiemy właśnie do spółki Payten. Tutaj dobrym przykładem jest hiszpańska spółka Necomplus, którą w ubiegłym roku, czy już nawet 2 lata temu, przenieśliśmy do Asseco South Eastern Europe, czyli do Payten. Ten biznes, to nie są tylko płatności internetowe. Przypominam, że pod hasłem Payten też rozumiemy to wszystko, co jest związane z bankomatami, POSami i przede wszystkim właśnie z płatnościami internetowymi. Wierzymy, że jest to spółka o bardzo dużych perspektywach, dlatego postanowiliśmy ją wydzielić. Robimy też akwizycje – nawet w I kwartale tego roku zrobiliśmy kolejne przejęcie, które wzmacnia Payten na Bałkanach. Wydaje się, że wszystko idzie to w dobrym kierunku. Rafał, sprawdźcieś może już ten poziom przychodów?

RK:

Tak oczywiście – 368 mln zł w całym 2019 r.

MP:

Można powiedzieć, że jest to już znacząca i widoczna skala biznesu.

Pytanie 2:

Czy Panów zdaniem polska służba zdrowia, już po epidemii, będzie miała mniej czy więcej środków na inwestycje?

RK:

Trudno jest się tutaj jednoznacznie odnieść, gdyż nie my jesteśmy dysponentami tych w środków, ale myślę, że służba zdrowia, tak jak i inne segmenty administracji publicznej, czy w ogóle gospodarki, musi inwestować

i te pieniądze po prostu muszą znajdować w tych sektorach. Na to liczymy. Pandemia pokazuje pewne elementy, które wymagają doinwestowania po stronie służby zdrowia, choćby praca z pacjentami w sposób zdalny. Do tej pory była ona szczątkowa. Mamy nadzieję, że to się będzie rozwijać. Wydaje nam się, że zdrowie jest zawsze bardzo ważnym elementem funkcjonowania każdego państwa i tutaj nie powinno się wiele zmienić, a być może zmieni się na lepsze.

AW:

Dodatkowo jeszcze możemy dodać, że widzimy, że te wdrożenia informatyki – bo wydawałoby się, że informatyka jest widoczna wtedy, kiedy używa się urządzeń do monitoringu zdrowia i itd. – cała obsługa szpitali, placówek medycznych za pomocą informatyki nie tylko usprawnia ich działanie, ale również wpływa bardzo dobrze na rozliczenia. Widzimy, że cały proces cyfryzacji w szpitalach bardzo pomaga. W związku z tym pozostaje pytanie czy szpitale będą miały więcej środków. Natomiast jeżeli chodzi o potrzeby, to tak, te potrzeby wciąż są i rosą.

Pytanie 3:

Czy możecie Państwo powiedzieć coś więcej na temat tego, czego oczekujecie od współpracy z adesso na rynku niemieckim? Kiedy mogłyby się pojawić pierwsze kontrakty na tym rynku? Jak będzie wyglądała ich realizacja (która firma będzie „liderem” projektów)? Jakie będzie zaangażowanie finansowe ze strony Asseco w najbliższych kwartałach?

MP:

Podejmę się odpowiedzi na to pytanie. Od razu widzę też kolejne pytanie związane z adesso, więc może potraktuję ten temat szerzej i postaram się od razu odpowiedzieć na obydwa pytania. Sytuacja jest taka – poznaliśmy naprawdę bardzo profesjonalny zespół. Jak wielokrotnie podkreślaliśmy ludzie w naszym biznesie są najważniejsi. Widzimy wartość w tych ludziach, widzimy jak oni się zachowują, jak profesjonalnie podchodzą do tego, co robią, jak zachowują się w negocjacjach, bo naprawdę można powiedzieć, że my w sposób bardzo fair opisaliśmy warunki pracy, działania i tutaj nie mamy wątpliwości, że od tej strony nie będzie problemów. Mamy oczywiście ryzyko rynku. Musimy tam zrealizować pierwsze sprzedaże i też podoba się nam takie pragmatyczne podejście Niemców do tego zagadnienia. Mamy pierwszych klientów, ale też staramy się selekcjonować. Wśród tych potencjalnych klientów mamy małe, czy bardzo małe banki, ale nie chcemy na pierwszym etapie się po to „schylać”, chociaż może byłoby to nawet łatwiejsze. Wiemy, że potrzebujemy pierwszej, fajnej referencji, która będzie znacząca pod względem finansowym, po to, żeby jednak jakieś przychody z tego były potrzebne na rozruch, rozwój, prace związane z finansowaniem inwestycji, które poniesiemy w związku z dostosowaniem systemu. To pragmatyczne podejście bardzo nam odpowiada. Podkreślamy – i to mieliśmy na każdym rynku – najtrudniejsze jest zdobycie pierwszej referencji. Musimy mieć okres szczęścia, musimy trafić na właściwego klienta, bo też wiemy, że będziemy w boju rozpoznawać pewne tematy, iluś rzeczy być może nie przewidzieliśmy na starcie. To będą trudne projekty, ale wierzymy, że z tym zespołem, który jest z jednej strony bardzo profesjonalny i zaangażowany w to, co chcemy razem zrobić, a z drugiej strony wierzymy, że ma wiedzę i możliwości, żeby nam pomagać, odniesiemy tam sukces. Czy w tym roku pojawią się pierwsze kontrakty? Nie potrafię tego powiedzieć. Bierzymy udział w kilku postępowaniach, z czego jedno jest zaawansowane. Na razie wierzymy, że to może być ta pierwsza referencja. Czy ona się wydarzy? No nie potrafię powiedzieć. Mamy tam oczywiście konkurencję i będziemy w tym wyścigu konkurencyjnym uczestniczyć. Jakie są nasze pierwsze wrażenia? Tam oczywiście były już spotkania, warsztaty. Była też ocena naszego systemu i ona jest bardzo pozytywna, co nas bardzo cieszy. Natomiast nie potrafię

powiedzieć jak to się rozstrzygnie. Jeśli chodzi o konkurentów – jest SAP, który ma kilka rozwiązań, są takie inhouse rozwiązania w niemieckich bankach, które są starsze i raczej, miejmy nadzieję, będą wypierane powoli z rynku. Mamy tam jeszcze dużych graczy typu Temenos. Mamy też takie firmy, które dzisiaj dostarczają rozwiązania dla fintechów (np. Mambo), ale myślę, że zainteresują się sektorem bankowym. Jest konkurencja, ale uważam, że jesteśmy przygotowani.

AW:

Mamy tam jeszcze Avaloq, Sopra Banking i FIS. Bardzo ważne są, podkreślane przez Marka, bardzo dobre relacje z właścicielami adesso, czyli osobami, które stoją za pomysłem współpracy. Możesz Marku opowiedzieć o tych właścicielach i ich bardzo dobre relacji z Adamem.

MP:

Tak, to prawda. Miałem okazję być na spotkaniu z Adamem i tym głównym właścicielem – bardzo sympatyczny człowiek. Myślę, że Panowie się polubili. To jest taka kultura, która nam odpowiada, bardzo zdrowe podejście do biznesu, bardzo pragmatyczne. Już to zdanie raz padło, ale jeszcze raz to powiem – wydaje nam się, że jak z nimi nie osiągniemy sukcesu, to znaczy, że to nie było po prostu możliwe.

Pytanie 4:

Jakiego wpływu współpracy z Cyfrowym Polsatem na wyniki się spodziewacie w całym 2020 r. i 2021 r.?

Pytanie 5:

Jakie prace są wykonywane w ramach umowy wstępnej z CPS? Jak przebiegają negocjacje właściwej umowy i kiedy planowane jest jej podpisanie?

RK:

Pozytywnego, ale trochę rozwijając moją wypowiedź – nie podajemy szczegółów dotyczących współpracy z poszczególnymi klientami. Są to informacje wrażliwe. W I kwartale skupiliśmy się na tym, żeby powstała umowa, która pozwoli nam zacząć prace. Nazwaliśmy ją umową pomostową. Jest to taka umowa, która reguluje zasady współpracy na kilka najbliższych miesięcy. Zaczęliśmy prace nas systemami, które są zamawiane przez Polkomtel. Natomiast te prace będą trwały oczywiście dużo dłużej i tak naprawdę najprawdopodobniej nie będzie czegoś takiego, jak jedna duża umowa. Mówimy tutaj o kilku umowach szczegółowych, które będą precyzyjnie określały co jest do wykonania, w jakim terminie, na jakich zasadach i oczywiście za jakie pieniądze. Na to liczymy. Trochę ucieknę od odpowiedzi ile należy się spodziewać wpływów w latach 2020-2021 z tytułu tej współpracy. Przede wszystkim dlatego, że skupiamy się na tym, żeby rzeczywiście dogadać się Cyfrowym Polsatem, czy z Polkomtelem co ma być zrobione i chcemy jak najszybciej zacząć to robić. Chcemy żeby klient był zadowolony z tego, co robimy. Natomiast przychody, efekty, one przyjdą same za tą pracą. Na to liczymy. Na razie to wszystko bardzo dobrze wygląda i jeszcze raz powtórzę – na koniec I kwartału podpisaaliśmy umowę pomostową, w tej chwili pracujemy nad umowami szczegółowymi i zapewne z czasem będziemy informować Państwa, jak już będziemy podpisywać te umowy.

Pytanie 6:

Prośba o update sprzedaży polskich systemów core banking (def3000) na rynkach poza PL i Niemcami?

MP:

def3000 – ja spróbuję odpowiedzieć. Mamy sporo referencji naszego systemu korowego w Polsce i myślę, że jesteśmy niekwestionowanym liderem. Zawsze marzyliśmy o eksporcie tego systemu poza Polskę i kilka pierwszych, udanych projektów mamy za sobą. Informowaliśmy o tym w tamtym roku i jeszcze wcześniej – zrealizowaliśmy wdrożenie bankowego systemu korowego na Gibraltarze, w takim start up’owym banku. Podobny projekt realizowaliśmy w Niemczech. Fragment naszego systemu korowego, czyli jego część odpowiedzialna za treasury, funkcjonuje w Austrii w Sberbanku. Pierwszy projekty mamy za sobą. One przyniosły nam jakieś doświadczenia, natomiast chcemy więcej. Było to zawsze naszym marzeniem. Uważamy, że nasz system jest przygotowany do eksportu. Nie mamy kompleksów jak porównujemy się z tymi największymi graczami na rynku. Wierzymy, podkreślam jeszcze raz, że z tymi Niemcami będziemy w stanie zawalczyć na rynku niemieckim.

AW:

Jeżeli chodzi o rynek polski, to – po pierwsze, może nie ma spektakularnych projektów nowych banków albo upgrade’ów systemów w dużym bankach, ale takie prace wykonujemy u dotychczasowych klientów i cały czas następuje modernizacja i rozwój systemu Asseco Core Banking. Dodatkowo trzeba powiedzieć o tym, że rozwijamy produkt, który nazywamy Bank out of the Box. Jest to rozwiązanie, które kierujemy do podmiotów finansowych. Między innymi efektem tego jest nasza współpraca z Allegro. Rozwiązanie to kierujemy do instytucji, fintechów oraz banków, które chcą bardzo szybko uruchomić operacje bankowe i nowe systemy w nowych jednostkach finansowych. Oparte jest ono na modelu subskrypcyjnym i jest dostępne również w chmurze. To jest nasza odpowiedź na dalszą ekspansję, bo widzimy, że taki potencjał jest nie tylko w Polsce, ale przede wszystkim na rynkach zagranicznych. Coraz więcej klientów szuka tego typu rozwiązań. To, co wyróżnia rozwiązanie Bank out of the Box, to jest bardzo szybkie uruchomienie banku. Więcej na ten temat będziemy pokazywać na Asseco Banking Forum na jesieni. Już teraz trwają zaawansowane prace i rozmowy z klientami na ten temat. Dodatkowo rozwijamy bardzo ciekawe, oparte na tej samej infrastrukturze, rozwiązanie dla banków spółdzielczych – Wspólna Platforma Informatyczna. W jej ramach rozwijamy system korowy, ale również pracujemy nad rozwiązaniami związanymi z kanałami internetowymi, które wspierają sprzedaż.

Pytanie 7:

Dynamika backlogu podana w marcu przy okazji wyników za 2019 r. wynosiła 22% total oraz 18% wyłączając wpływ walut. Po I kwartale 2020 r. dynamika backlogu spadła do 20% oraz 13% z wyłączeniem wpływu walut. Czy lekkie pogorszenie dynamiki backlog po I kwartale 2020 r. jest efektem COVID-19 – brak spotkań i w konsekwencji mniej możliwości zawierania nowych umów czy już są to pierwsze efekty zmniejszania budżetów IT, a może jest to po prostu efekt sezonowości?

RK:

Jest to bardzo szczegółowe pytanie, natomiast odpowiedź będzie trochę bardziej ogólna. Nie weryfikowałbym tej dynamiki co do dokładnego procentu, gdyż to rzeczywiście trochę zależy od tego kiedy dokładnie mierzymy ten backlog, w którym momencie i tu ta sezonowość może mieć wpływ. Patrzyłbym na to raczej w dłuższym horyzoncie – co się dzieje po II, III kwartale. Staramy się bardzo jasno komunikować, że sytuacja związana z COVID-19 ma wpływ na naszą Grupę, natomiast dzisiaj nie można jednoznacznie powiedzieć czy jest on pozytywny czy negatywny. Tak jak wspominaliśmy przy okazji omawiania jednego ze slajdów, mamy bardzo dużo pozytywnych rzeczy, takich szans, które widzimy i one przekuwają się w „żywe” kontrakty, ale są też ryzyka i zagrożenia. Patrzymy na backlog

jako na bardzo dobrą podstawę do kolejnych kwartałów. Wydaje nam się, że poziom backlogu, w połączeniu ze zdrową sytuacją płynnością i gotówkową, powoduje, że jesteśmy w miarę dobrze przygotowani na kolejne kwartały. Zrobimy wszystko żeby przekuć szanse w projekty i skutecznie skończone wdrożenia, natomiast zobaczymy jak to będzie wyglądać. Na razie skupiłbym się bardziej na tym, że to, co pokazywaliśmy w 2019 r. na backlogu na poziomie polskiego segmentu, którego dynamika była na zero lub nawet ujemna, a w tym kwartale obróciło się we wzrost wynoszący +17%. Z tego się bardzo cieszymy. Informowaliśmy już o tym trochę w II połowie 2019 r. i teraz widzimy efekty liczbowe.

Pytanie 8:

Czy porozumienie/umowa z adesso zawiera możliwość/opcję przyszłych powiązań kapitałowych z tą spółką?

MP:

Nie, nie było takiego tematu. Jak byliśmy na spotkaniu z Adamem z tym głównym właścicielem, to rozmawialiśmy i prezentowaliśmy naszą politykę w zakresie budowy Grupy, ale rozmów na temat powiązań kapitałowych nie było. Na ten moment chcemy się skupić na współpracy w ściśle określonym sektorze. Koncentrujemy się na bankowości i wierzymy, że tam osiągniemy sukces. Oczywiście nigdy nie mówimy nigdy, ale na razie nie mamy takich pomysłów.

Pytanie 9:

Jaki jest udział przychodów z sektora defence w Grupie Asseco? Jakie Asseco ma kompetencje w tym zakresie i jakie widzą Państwo dla siebie szanse i perspektywy sprzedaży rozwiązań dla tego sektora (startowali lub startują Państwo w przetargach na dostawy BMS czy mikrodronów dla armii)?

MP:

Zacnę może od tej drugiej części, a Rafał w tym czasie sprawdzi liczby. Kompetencje związane z sektorem defence mamy w Grupie w kilku miejscach. Największe i najbardziej dojrzałe są oczywiście kompetencje znajdujące się w Izraelu, bo tam mamy co najmniej 2 spółki, które się tym bardzo mocno zajmują – Matrix i TSG. Matrix ma bardzo znaczącego klienta w postaci Ministerstwa Obrony Izraela i prowadzi dla niego szereg projektów. Niektóre z nich są tajne, tak tajne, że nawet CEO Matrixa ma zakaz wstępu do pomieszczeń, w których odbywają się prace. Rzeczywiście tak jest, bo byliśmy tego świadkami. Natomiast w części są to projekty, które można zawrzeć pod szyldem command control, czy ochrony granic. Kolejną spółką działającą w tym obszarze jest TSG. Tutaj również mamy sporo ciekawych rozwiązań, na tyle ciekawych, że są one eksportowane. TSG ma kilka projektów w Azerbejdżanie, Kazachstanie i pewnie w jeszcze paru innych krajach na Dalekim Wschodzie. Tam naprawdę mamy ludzi, którzy mają największe kompetencje. W Asseco Poland również mamy mały zespół, który zajmuje się sektorem defence. Pamiętajmy, że od lat współpracujemy z NATO, czy z agendą NATO o nazwie Frontex. Realizujemy tam głównie takie projekty na zamówienie, niemniej jednak mamy wiedzę i kompetencje na temat tego, co tam się dzieje. Nie potrafię odpowiedzieć na pytanie czy startowaliśmy w wymienionych w pytaniu przetargach. Na pewno jeśli chodzi o drony, to mamy kompetencje.

RK, AW:

Tak, startowaliśmy.

RK:

Może wejść Ci Marku w słowo. Nie podam tutaj jednej kwoty. Proszę o kontakt mailowy po spotkaniu. My nie agregujemy danych dla pojedynczego sektora defence. Zbierzemy informacje z poszczególnych spółek, które się tym zajmują i udostępniemy ten poziom przychodów. Tak jak Marek wspominał, w Polsce jest to dla nas bardzo interesujący obszar. Jesteśmy bardzo dobrze przygotowani, mamy wyprodukowanych dużo prototypów. Natomiast cały czas rzeczywiście brakuje z polskiej armii zamówień, takich stabilnych, w których moglibyśmy się wykazać. Trochę na to czekamy. Właściwie od iluś lat rozmawia się o systemach związanych z zarządzaniem polem bitwy, dostępem do informacji, analizą obrazową itd. We wszystkich tych obszarach mamy swoje, polskie rozwiązania. Nie musimy sięgać po te izraelskie. Dużo zależy od tego czy będą zamówienia.

MP:

Pamiętajmy proszę, że mamy również rozwiązania cyber defence. Tutaj mamy dedykowaną spółkę – ComCERT, która dołączyła do nas w zeszłym roku. Ta spółka specjalizuje się właśnie w rozwiązaniach cyber defence i cyber security i tam postanowiliśmy te kompetencje rozwijać.

AW:

To było ostatnie pytanie, które od Państwa dostaliśmy. Niestety w takich warunkach nie będziemy mieli rozmów kularowych, ale oczywiście zapraszamy Państwa do kontaktu z Rafałem, Markiem i ze mną. W każdej chwili również Joanna Paczkowska-Tatomir jest do Państwa dyspozycji. W każdej sytuacji, gdyby mieli Państwo jakiegokolwiek pytania dotyczące naszej Spółki, działalności, jesteśmy do dyspozycji. Bardzo dziękujemy za tak liczny udział i poświęcony czas. Zapraszamy na kolejne wyniki, za II kwartał. Do zobaczenia.