Asseco Poland S.A.
info@asseco.pl
ul. Olchowa 14
35-322 Rzeszów
tel: +48 17 888 55 55
fax: +48 17 888 55 50

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za H1 2021

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW):

Dzień dobry. Witam Państwa serdecznie na spotkaniu poświęconym wynikom Grupy Kapitałowej Asseco za I półrocze i II kwartał 2021 r. Witamy Państwa w składzie: Karolina Rzońca-Bajorek – Wiceprezes Zarządu, CFO, Marek Panek – Wiceprezes Zarządu oraz Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu. Po raz pierwszy w czasie pandemii zdecydowaliśmy się zorganizować spotkanie również w hotelowej sali. Witamy tych z Państwa, którzy przyszli na to spotkanie, jak i Państwa uczestniczących zdalnie. Spotkanie będzie podzielone na dwie części. W pierwszej części zaprezentujemy Państwu działalność Grupy w I półroczu tego roku. Druga część poświęcona będzie sesji pytań i odpowiedzi. Zaczniemy od prezentacji. Oddaję mikrofon Wiceprezesowi Markowi Pankowi.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP):

Bardzo dziękuję. Witam Państwa bardzo serdecznie. Proszę mi wybaczyć, gdyż ćwiczymy model hybrydowy i mogę mieć trochę rozbiegany wzrok z racji tego, że muszę trochę patrzeć do kamery, trochę na tych z Państwa, którzy są obecni w sali a trochę na ekran z prezentacją, który mam przed sobą. Jeszcze raz oficjalnie Państwa witam. Dziękujemy tym z Państwa, którzy postanowili połączyć się z nami zdalnie. Tradycyjnie zaprezentujemy Państwu to, co działo się w I półroczu tego roku a od razu zaznaczę i zapewne zrobię to jeszcze kilkukrotnie w trakcie swojej wypowiedzi, że to był bardzo dobry okres dla całej Grupy Asseco. Dlaczego? To już za chwilę opowiem.

Już sam pierwszy slajd mówi bardzo dużo. Mieliśmy udane to półrocze i jesteśmy zadowoleni praktycznie ze wszystkich aspektów naszej działalności, począwszy od tego, co działo się w finansach, czyli do wyników, które pokazujemy. Zanocowaliśmy mocne dwucyfrowe wzrosty na wszystkich poziomach rachunku wyników, począwszy od przychodów, które wzrosły o 18% do 6,8 mln zł, a skończywszy na zysku netto non-IFRS, który – po wzroście o 24% – osiągnął poziom niemal 250 mln zł. Także, jak Państwo widzicie, to był dla nas bardzo udany czas, a wręcz powiedziałbym, że niezwykle udany, patrząc na nasze historyczne wyniki. Zadajecie sobie Państwo zapewne pytanie z czym jest to związane. Podkreślamy, że obserwujemy na rynku, i zapewne Państwo również to obserwujecie, to, co się dzieje a mianowicie rosnące zainteresowanie cyfryzacją, rozwiązaniami informatycznymi po części wynikające z tego, że coraz więcej pracujemy zdalnie, coraz więcej obsługujemy klientów przez różnego typu kanały zdalne. Powoduje to sytuację, w której zapotrzebowanie na usługi informatyczne jest coraz większe i z taką sytuacją mamy obecnie do czynienia. To, co my zawsze podkreślamy, to to, że naszą działalność opieramy na oprogramowaniu własnym, które jest głównym elementem w informatyce, czymś, co pozwala obsługiwać biznes. Obserwujemy wzrost zainteresowania informatyką, co w naszym przypadku przełożyło się na bardzo dobre wyniki w minionym półroczu. Dodatkowo wspieramy nasz rozwój akwizycjami. Pamiętacie Państwo, że mamy dość aktywną politykę akwizycyjną i w tym obszarze, nawet w czasie pandemii, nie zwolniliśmy tempa. W I półroczu 2021 r. dołączyło do nas 11 nowych spółek. Troszkę szerzej o tym opowiem w dalszej części prezentacji. Podkreślam, że we wszystkich sektorach i segmentach działalności rozwijaliśmy się w dwucyfrowym tempie. Będę to za chwilę szerzej komentował. I tym Państwa, którzy patrzą na naszą przyszłość i próbują oszacować to, co będzie się działo do końca roku, chciałbym powiedzieć, że perspektywy na II połowę roku są dość dobre. Na koniec mojej części prezentacji, przedstawię Państwu nasz backlog, który rośnie w dwucyfrowym tempie w stosunku do tego, co pokazywaliśmy przed rokiem. Napawa nas to pewnym optymizmem co do II połowy roku. Pamiętajmy jednak, że to są wszystko projekty, które trzeba najpierw zrealizować i nad tym będziemy bardzo ciężko pracowali.

Na tym slajdzie prezentujemy Państwu podstawowe liczby, które charakteryzowały I półrocze. Przychody ze sprzedaży, po wzroście o 18%, osiągnęły blisko 6,8 mln zł. W naszej podstawowej działalności, czyli

w oprogramowaniu i usługach własnych osiągnęliśmy sprzedaż na poziomie ponad 5,3 mld zł, co oznacza 15% wzrost. EBITDA, po wzroście o 15%, po raz pierwszy przekroczyła w półroczu 1 mld zł. Zysk operacyjny non-IFRS wyniósł 826 mln zł i był o 22% wyższy niż w tym samym okresie przed rokiem. Zysk netto non-IFRS urósł o 24% i osiągnął poziom 249 mln zł. Są to bardzo dobre wyniki, z których jesteśmy niezmiernie zadowoleni.

Tradycyjnie pokazujemy Państwu naszą dywersyfikację i podział sprzedaży na poszczególne sektory i segmenty geograficzne. Zacznę od dywersyfikacji sektorowej. Jak Państwo widzicie, przedsiębiorstwa odpowiadały za 41% naszej sprzedaży, bankowość i finanse za 34% i instytucje publiczne za 25%. Ten slajd wiele się nie zmienia na przestrzeni ostatnich okresów sprawozdawczych. Jak popatrzymy na poprzednie lata, to trochę nam wzrosła procentowo administracja publiczna. Jest to efektem tego, co dzieje się w Polsce. Mamy sporo projektów w Polsce w tym sektorze i rzeczywiście wzrosty są bardzo dynamiczne.

Jeśli chodzi o podział przychodów na segmenty geograficzne, w których działamy, to największym kontrybutorem jest Grupa Formula Systems, która odpowiadała za 64% sprzedaży, segment Asseco International za 25% i segment Asseco Poland za 11%. Myślę, że jest to kolejnym dowodem na dobrą dywersyfikację. Nie zależymy dzisiaj od żadnych konkretnych krajów. Przypomnę tylko, że działamy w 60 krajach. Na wykresie słupkowym widzicie Państwo, że w każdym z segmentów od wielu lat skutecznie rośniemy.

W przypadku kontrybucji do zysku operacyjnego non-IFRS proporcje są troszkę inne. Niezmiennie największym kontrybutorem jest Grupa Formula Systems odpowiadająca za 58% sprzedaży w I półroczu, natomiast widać, że nasza działalność w Polsce jest trochę bardziej rentowna od pozostałych części Grupy. Z tego 11% udziału w sprzedaży generujemy w segmencie Asseco Poland 17% udział w zysku operacyjnym non-IFRS. W przypadku segmentu Asseco International ten udział jest na takim samym poziomie jak w przypadku przychodów, wynoszącym 25%.

Teraz krótko skomentuję nasz biznes w poszczególnych segmentach geograficznych. Opowiem Państwu, o tematach, na które chcemy zwrócić Państwa szczególną uwagę. Zaczniemy od segmentu Asseco Poland, który urósł o 17%. Zawracamy w tym przypadku Państwa uwagę na kilka elementów. Po pierwsze, podkreślamy dynamiczny wzrost przychodów w dwóch sektorach: przedsiębiorstw oraz instytucji publicznych. Te +26%, które Państwo widzicie w przypadku tych dwóch sektorów nie jest błędem, to tylko zbieg okoliczności. Nie dziwią nas te wartości. Widzimy rosnące zainteresowanie, prowadzimy wiele projektów i szczególnie w administracji publicznej – tak jak już wielokrotnie podkreślaliśmy – mamy wiele wieloletnich projektów. To wszystko składa się na dynamiczny wzrost przychodów. Drugim elementem, na który chcę zwrócić uwagę w segmencie polskim są bardzo dobre wyniki naszej spółki zależnej Asseco Data Systems, w której mamy 100% udział. W przypadku tej spółki należy podkreślić bardzo dobre wyniki w takich obszarach jak smart city, usługi bezpieczeństwa i zaufania oraz edukacja. Zwłaszcza te usługi bezpieczeństwa i zaufania są dla nas aktualnie bardzo ważnym i mocnym obszarem, gdzie ta dynamika przychodów jest wysoka. Jeśli chodzi o segment Formula Systems, to wypracowaliśmy tu 20% wzrost przychodów. Praktycznie wszystkie spółki w Grupie Formula rosną i to rosną głównie organicznie, ponieważ ponad 60% tego wzrostu stanowi wzrost organiczny, a pozostała część jest wynikiem akwizycji dokonanych w zeszłym roku oraz w I połowie tego roku. Grupa Formula była i jest pod tym względem bardzo aktywna. Podkreślę również jedną kwestię. Historycznie mieliśmy takie okresy, w których spora część wzrostów wynikała z różnic kursowych. Natomiast akurat w tym półroczu różnice kursowe zadziałały in minus. To tym bardziej świadczy o dobrej kondycji segmentu Formula Systems i dynamicznym wzroście tej części Asseco. W segmencie Asseco International mamy 12% wzrost sprzedaży. W przypadku tego segmentu podkreślamy zachowanie Asseco SEE. Pewnie część z Państwa

uczestniczyła w konferencji wynikowej tej spółki i miała okazję posłuchać komentarza Piotra Jeleńskiego. Tutaj zwracamy uwagę na dynamiczne wzrosty części paymentowej i tej tradycyjnej części bankowej, gdzie dostarczamy rozwiązania IT dla banków działających w regionie Europy Południowo-Wschodniej. Podkreślamy również dobrą sytuację w Asseco Enterprise Solutions, czyli naszym obszarze odpowiedzialnym za rozwiązania ERP. Cieszymy się, gdyż rośniemy we wszystkich krajach, w których działamy, czyli – dla przypomnienia – w Polsce, Czechach, na Słowacji i w Niemczech. Szczególnie cieszy nas część niemiecka, ponieważ urosła ona najszybciej i do tego znacząco poprawiła rentowność.

Omawianie sektorów, w których działamy zaczniemy od bankowości i finansów. W tym sektorze zanotowaliśmy 10% wzrost przychodów, które osiągnęły prawie 2,35 mld zł. Największym kontrybutorem była Grupa Formula, która wypracowała 1,6 mld zł przychodów, co oznacza wzrost o 11%. Największym „udziałowcem" w tym segmencie jest Sapiens, czyli nasza spółka działająca w sektorze ubezpieczeń. Ta spółka bardzo dobrze sobie radzi. To, co podkreślamy i o czym wspominaliśmy już podczas omawiania I kwartału, ale teraz jest jeszcze bardziej widoczne, to znaczący wzrost sprzedaży Sapiensa w Europie. Sapiens ma dużą część biznesu w Stanach Zjednoczonych, ale w ostatnich czasach zrobił też kilka ciekawych akwizycji na rynku europejskim. Kupił firmę w Hiszpanii, Niemczech, Danii. W Danii to była taka znacząca akwizycja znanej firmy Tia. To wszystko spowodowało, że dzisiaj Sapiens ma z rynku europejskiego ponad 40% przychodów. W tych pozostałych 60% są głównie Stany Zjednoczone (ok. 50%), a pozostałe rynki, poza przed chwilą wymienionymi, odpowiadają za ok. 10% sprzedaży Sapiensa. W sektorze bankowym działają również – może w trochę mniejszej skali – Matrix IT i Magic Software i tam też zanotowaliśmy wzrosty sprzedaży. W przypadku segmentu Asseco International widzicie Państwo, że osiągnęliśmy 13% wzrost do 564 mln zł. W przypadku tego segmentu głównym kontrybutorem jest Asseco SEE. Część bankowa i paymentowa, tak jak już wspominałem, bardzo dobrze się rozwijają. W segmencie Asseco Poland zanotowaliśmy zbliżoną sprzedaż do I półrocza ubiegłego roku. Nasze przychody wyniosły 211 mln zł. Jesteśmy z tego poziomu bardzo zadowoleni. Jest to oczekiwany przez nas poziom sprzedaży. Spodziewaliśmy się tego, bo pamiętajmy proszę, że polski rynek bankowy jest bardzo wymagający. Cieszą nas bardzo nowe projekty, które podpisujemy i realizujemy na rynku, który wydawał się być już „zamkniętym" pod kątem nowych inicjatyw. Kilka dni temu informowaliśmy o nowej, wieloletniej umowie z Bankiem Polskiej Spółdzielczości. Przypominam również, że realizujemy duży projekt w Banku Gospodarstwa Krajowego, który został zainicjowany kilka miesięcy temu. Dodatkowo realizujemy w jednym z dużych banków – tutaj nie mogę niestety zdradzić nazwy, ale być może się Państwo domyślicie – projekt migracji, czyli przyłączenia innego banku. O tyle jest to dla nas nowe doświadczenie, że bierzemy odpowiedzialność za cały projekt, proces, a nie tylko za technologiczne „przeniesienie" danych z jednego systemu do drugiego. Jest to dla nas coś nowego. Dotychczas tego typu przedsięwzięcia były prowadzone przez wąskie grono amerykańskich spółek konsultingowych. Cieszymy się, że zostaliśmy wybrani do realizacji tego projektu. Są to dla nas nowe, ciekawe doświadczenia. Nie ustajemy także w wysiłkach eksportowych. Cały czas pracujemy z niemiecką firmą adesso nad pozyskaniem pierwszych projektów na rynku niemieckim. Mam nadzieję, że wkrótce coś z tej naszej działalności wyniknie.

W sektorze przedsiębiorstw wypracowaliśmy na poziomie Grupy 2,8 mld zł przychodów, przy 22% wzroście. Tradycyjnie największa część sprzedaży wypracowana została w segmencie Formula Systems. Ta sprzedaż rośnie bardzo szybko, bo o 24%. W tym sektorze szczególnie wyróżniają się Matrix IT i Magic Software. Ponadto, jak Państwo pamiętacie, na poprzedniej konferencji wynikowej wspominałem, że Formula Systems zainwestowała w nowy biznes, w spółkę ZAP Group, która jest największą grupą witryn konsumenckich w Izraelu. Co prawda ta spółka była konsolidowana tylko przez jeden kwartał, ale te przychody są widoczne – był to poziom ok. 50 mln zł. W segmencie Asseco International, po 16% wzroście, przekroczyliśmy 800 mln zł przychodów. Głównie do poprawy

tych wyników przyczynił się nasz obszar ERP, ale warto wspomnieć również o naszej spółce Asseco CEIT. Jest to spółka działająca w obszarze Industry 4.0, dostarczająca rozwiązania automatyzujące i wspomagające linie produkcyjne, głównie w branży motoryzacyjnej. Ta spółka była mocno dotknięta sytuacją związaną z COVID-19 z powodu zamknięcia fabryk. Z tego powodu Asseco CEIT miało słabszy 2020 r. Natomiast dzisiaj wspominam o tej spółce nie bez powodu, gdyż wraca ona do dawnej skali biznesu. Projekty, które były wstrzymane wróciły, pojawiają się nowe projekty. Asseco CEIT wraca na dawne, dobre tory, co oczywiście niezmiernie nas cieszy. W przypadku Asseco Poland odnotowaliśmy bardzo dynamiczny, 26%, wzrost sprzedaży, która osiągnęła poziom 185 mln zł. Podkreślamy tu kontynuację współpracy z Grupą Polsat Plus. Prawie cały ubiegły rok mocno przepracowaliśmy z Polsatem, a w tej chwili ta współpraca jest oczywiście kontynuowana. Podpisaliśmy ostatnio umowę ramową, która definiuje sposób w jaki będą realizowane projekty. To, co robiliśmy w zeszłym roku opierało się jeszcze o nasze historyczne umowy z Polkomtelem. Dzisiaj mamy nową umowę ramową i krok po kroku realizujemy duży projekt transformacji cyfrowej. Na uwagę zasługuje również Asseco Data Systems, które w sektorze przedsiębiorstw odnotowało ponad 30% wzrost przychodów. Jest to w dużej mierze związane z usługami bezpieczeństwa i zaufania, w tym z cyfrowym podpisem.

W sektorze instytucji publicznych Grupa zanotowała 22% wzrost sprzedaży, która osiągnęła poziom 1,7 mld zł. Najszybciej rósł segment Formula Systems. Tutaj chciałbym powiedzieć o Matrix IT, który jest największą firmą informatyczną w Izraelu i ma bardzo duży udział przychodów z sektora publicznego. Cały czas realizuje on wieloletnie projekty i podpisuje nowe ciekawe kontrakty. Wśród takich ciekawych projektów warto wymienić projekt Nimbus, pod którym kryje się taka narodowa izraelska chmura. Matrix IT jest mocno zaangażowany w ten projekt. Dodatkowo dynamicznie urósł Magic Software, który również ma część przychodów z sektora instytucji publicznych. W przypadku Asseco International widzicie Państwo porównywalną sprzedaż r/r – wzrost o 3%. Ten wzrost i tak jest sukcesem. Pamiętajmy proszę, że w Asseco International sektor publiczny stanowią przede wszystkim dwa rynki – Słowacja i Czechy. Już Państwu wspominałem na poprzednich spotkaniach, że były tam pewne zawirowania polityczne – wybory, zmiana rządu, zamrożenie projektów, nawet tych podpisanych. To wszystko spowodowało, że mieliśmy tam pewne spowolnienie. Natomiast pomału tu się odbudowujemy i myślę, że ten 3% wzrost jest czymś, z czego należy się cieszyć. W Polsce natomiast mamy bardzo dynamiczny wzrost – 26%. Jest to efektem wieloletnich umów podpisanych w 2019 r., 2020 r. i na początku 2021 r. Są to umowy z takimi klientami jak np. ZUS, ARiMR, KRUS, Ministerstwo Sprawiedliwości, NFZ. Są to klienci dużej skali i projekty wieloletnie, które nie tylko w tym roku, ale też w przyszłych latach będziemy realizować. Dodatkowo wiecie Państwo, że realizowaliśmy sporo działań z ZUS-ie związanych z programami rządowymi. Szczególnie dużo prac realizowaliśmy w zeszłym roku, ale w tym roku również były prace. Zobaczymy co będzie dalej, ale myślę, że powoli te prace powinny być wygaszane w tym roku. Niemniej jednak, gdyby pojawiło się dodatkowe zapotrzebowanie ze strony klienta, to jesteśmy gotowi do działania w tym obszarze. Cieszę się, gdyż ZUS docenił to, co robiliśmy i usłyszeliśmy od tego klienta dużo ciepłych słów na temat naszych zespołów i wysiłków, które podjęliśmy i projektów, które zrealizowaliśmy w związku z Tarczą Antykryzysową. Te prace były realizowane pod presją czasu i w sposób zdalny.

Nie zwalniamy tempa, jeśli chodzi o akwizycje. W I półroczu 2021 r. dołączyło do nas 11 spółek. Na slajdach macie Państwo te spółki wymienione i nie będę w tej chwili tego czytał. Podkreślę tylko raz jeszcze przejęcie izraelskiej ZAP Group. Jest to początkiem budowania „czwartej nogi" w Grupie Formula, ponieważ jest to biznes, w którym do tej pory nie byliśmy obecni. Jest to bardzo ciekawy i rosnący biznes związany z e-commerce. ZAP zarządza witrynami konsumenckimi, które notuję ok. 17 mln odwiedzin miesięcznie. Jest to naprawdę bardzo duża skala. Jest to biznes detaliczny. My pobieramy tam opłaty. Są to bardzo małe kwoty, ale od bardzo wielu klientów. Jesteśmy

pośrednikiem między konsumentem a sklepem, w którym dokonał on zakupu. Konsument trafił do tego sklepu właśnie dzięki obecności na portalu ZAP. Jest to nowy rodzaj biznesu. Będziemy to obserwować. ZAP jest już z nami cały kwartał, ponieważ ta akwizycja miała miejsce na początku kwietnia. Nasze pierwsze wrażenia są bardzo dobre. W ubiegłym tygodniu mieliśmy spotkanie z Izraelczykami i trochę o tym rozmawialiśmy. Jesteśmy zadowoleni. Ludzie z ZAP robią to, co obiecali, ciężko pracują, są lojalni, zachowują się tak, jak się tego spodziewaliśmy. Wydaje się, że ten biznes może być bardzo ciekawy i będziemy go z ciekawością z kwartału na kwartał obserwować.

Podkreślamy rozwój naszych międzynarodowych obszarów kompetencyjnych – ERP, płatności, ubezpieczeń, bankowości i finansów etc. One wszystkie przewijały się już w trakcie dzisiejszego spotkania. Chciałbym tylko zwrócić Państwa uwagę na nasz rozwój w nowych obszarach, takich jak rozwiązania w chmurze, cyberbezpieczeństwo i robotyka, w których osiągamy pomału zauważalną skalę i notujemy znaczące wzrosty, co oczywiście bardzo cieszy.

Ostatnim slajdem w mojej części prezentacji jest backlog. Jego 16% wzrost w stosunku do tego, co pokazywaliśmy rok temu jest potwierdzeniem tego, o czym wspominałem na początku naszego spotkania. Ten wzrost jest bardzo podobny we wszystkich segmentach, w których działamy i mieści się w przedziale 15-17%. To oczywiście napawa nas pewnym optymizmem, jeśli chodzi o druga połowę roku. Nie zapominamy jednak, że wszystkie te projekty trzeba zrealizować i nad tych się w tej chwili koncentrujemy. Oczywiście pomału myślimy też o budowaniu portfela zamówień na 2022 r. i kolejne lata.

To wszystko z mojej strony. Bardzo Państwu dziękuję i oddaję głos Karolinie.

Karolina Rzońca-Bajorek – Wiceprezes Zarządu, CFO Asseco Poland (KR-B)

Dzień dobry Państwu. Kilka dodatkowych informacji finansowych, bo Marek już dużo o finansach powiedział. Na tym slajdzie prezentujemy to, co się u nas dzieje na rachunku wyników. W ujęciu półrocze do półrocza widać wzrostu na każdym poziomie rachunku wyników i im niżej schodzimy, tym to tempo wzrostu jest wyższe. Oznacza to, że rośnie nam rentowność i rosną te miejsca w Grupie, w których konsolidujemy większy udział wyników na poziomie zysku netto. Jeśli chodzi o rentowność EBITDA w ujęciu półrocze do półrocza, to ona nieznacznie spada. Jest to efektem naturalnej tendencji po wybuchu pandemii polegającej na odłożeniu w czasie części wydatków CAPEX-owych, co powoduje, że amortyzacja jest r/r nieznacznie niższa. Wzrost zysku operacyjnego, czy to w ujęciu non-IFRS o 22% czy IFRS o 21%, wydaje się bardzo przyzwoity. Rentowność operacyjna Grupy zbliża się do poziomu 10%.

Na tym slajdzie prezentujemy uzgodnienie zysku operacyjnego i zysku netto. Na działalności finansowej jest dość stabilnie, w tym sensie, że nie wzrosły nam koszty finansowania zewnętrznego, nie mamy jakiegoś specjalnego efektu na transakcjach walutowych. Na pewno należy zauważyć jednorazowe ujęcie zysku na sprzedaży spółki R-Style Softlab, co widoczne jest w wierszu z transakcjami M&A. Tak jak już informowaliśmy na konferencji po I kwartale, udało nam się sprzedać z zyskiem udziały w spółce R-Style Softlab. Wpłynęło to dodatnio na wynik netto Grupy w kwocie 18,3 mln zł. Zostało to ujęte w Grupie w dwóch miejscach – w części w segmencie Asseco International, w części w jednostce dominującej, w segmencie Asseco Poland. Nasz zysk brutto, po wzroście o 27%, wyniósł 640 mln zł. Na samym dole tabeli widza Państwo zysk netto, na którego wzrost wpłynęła troszkę niższa efektywna stawka podatkowa. Ona w I półroczu co do zasady będzie zawsze troszkę wyższa ze względu na fakt, że jest to okres ściągania dywidend. Część kosztów, które przynależą do tych dywidend, to nie są koszty podatkowe, natomiast w perspektywie całego roku to się powinno wyrównać. Spadek w ujęciu półrocze do półrocza wynika

z dwóch kwestii. Jedną jest troszkę szersze niż w I półroczu 2020 r. korzystanie przez nasze spółki z ulg podatkowych. Drugą kwestią, szczególnie widoczną w segmencie Formula Systems, jest wyższa sprzedaż w tych miejscach, gdzie opodatkowanie jest efektywnie niższe. Czyli mamy wzrosty w Izraelu a niższe wyniki r/r w USA, gdzie to opodatkowanie jest po prostu wysokie.

W ujęciu prezentującym wyniki finansowe regionów i spółek zależnych widzimy w segmencie Asseco Poland bardzo dobre półrocze w wykonaniu spółki matki. Jak zapewne widzieliście Państwo sprawozdanie jednostkowe Asseco, to driverem w tym półroczu jest zdecydowanie segment administracji publicznej. Tu mamy do czynienia z bardzo dużą poprawą rentowności. Wzrosty na przychodach i poprawa rentowności operacyjnej nastąpiły praktycznie w każdym miejscu tego segmentu, czyli zarówno w segmencie ubezpieczeń społecznych, jak i w segmencie ochrony zdrowia. To było bardzo dobre półrocze w wykonaniu tych segmentów. Marek już podkreślał bardzo dobre wyniki Asseco Data Systems. Będzie to na pewno rekordowy rok w wykonaniu tej spółki. Mamy tam wzrost przychodów, bardzo dobry zysk operacyjny. Troszkę gorszy natomiast jest w tym miejscu cash flow, natomiast to jest spółka, która jak wiecie Państwo podpisała w II kwartale dwa duże kontrakty. W części będą to kontrakty, w których będziemy dostarczać infrastrukturę. Są to projekty, które wymagają zaangażowania kapitału pracującego, opłacenia kaucji warunkowanej uczestnictwo w przetargach. Jak na skalę działalności tej spółki, to są takie kwoty, które potrafią zaburzyć cah flow. Jeśli chodzi o pozostałe miejsca w segmencie Asseco Poland, to też jesteśmy z nich zadowoleni. Należy pamiętać, że konsolidujemy mniejsze spółki oraz takie, które nie należą do tej naszej podstawowej działalności. W odniesieniu do segmentu Formula Systems, to Marek już naprawdę dużo opowiedział o tym obszarze. Dodam tylko, że w czwartym wierszu w ramach segmentu Formula Systems w prezentowanej tabeli mamy ujęty ZAP oraz spółki Grupy Michpal, stąd w ujęciu półrocze do półrocza mamy widoczny taki wzrost. W segmencie Asseco International odnotowaliśmy bardzo przyzwoite wyniki na rynku środkowoeuropejskim. Na uwagę zasługuje tu cały segment Asseco Enterprise Solutions, który tak jak mówiliśmy po I kwartale, również w II kwartale odnotował bardzo dobre wyniki. Mamy tam poprawę sprzedaży i wykonaną dużą pracę nad rentownością, która już w tych wynikach jest po prostu widoczna. Na rynku Południowo-Wschodniej Europy, czyli nasze Asseco SEE, mamy wzrosty w każdym miejscu – najszybciej rosnąca bankowość, fajnie rosnący payment, który ma w Asseco SEE największy udział oraz wzrosty w rozwiązaniach dedykowanych. Jesteśmy z tego bardzo zadowoleni. I półrocze 2021 r. było również dobre w wykonaniu spółek z rynku zachodnioeuropejskiego. Tutaj, jak Państwo pamiętacie, konsolidujemy takie spółki jak: Asseco PST (dawny Exictos), Asseco Spain, czyli spółka, która w dużej mierze obraca sprzętem, stąd mamy wysokie przychody, natomiast rentowność tej działalności jest stosunkowo niewielka i tym można w ogóle wytłumaczyć średnio niższą rentowność na rynku Zachodniej Europy. Liczby w pozostałych wierszach prezentowanej tabeli są na tyle niewielkie, że myślę, że nie wymagają komentarza.

Jeśli chodzi o cashowość, gdyż wiem, że to po I kwartale było u nas w Grupie jakimś zagadnieniem, to II kwartał był zdecydowanie lepszy pod tym względem. Myślę, że trzeba patrzeć na ten temat w dłuższym ujęciu. My oglądamy to w perspektywie ostatnich 12 miesięcy. Poziom wskaźnika konwersji gotówki wynoszący 90% jest na zadowalającym poziomie. Po I kwartale już mówiłam, że w segmencie Formula Systems najsłabszy cash flow miał Matrix IT. Ten cash flow znacząco się poprawił w II kwartale, ale w ujęciu narastającym po I półroczu jeszcze był negatywny. Trzeba pamiętać, że Matrix IT miał fantastyczny cash flow w IV kwartale ubiegłego roku. Instytucje publiczne przedpłaciły usługi świadczone przez tę spółkę, w związku z tym ten cash flow spłynął wcześniej, natomiast teraz wynik „dogania" cash flow. Jeśli chodzi o segment Asseco International, to tutaj mamy dobry cash flow w Asseco SEE, stabilny cash flow w Asseco CE, a traszkę słabszy w Asseco Spain. Jest to związane z koniecznością zatowarowania się przez tę spółkę. Przypomnę tylko, że Asseco Spain obraca sprzętem i żeby móc realizować dostawy i mieć towar na stanie, musi inwestować kapitał. Dlatego też w przypadku tej spółki cash flow

po tych dwóch kwartałach jest ujemny. Tu, podobnie jak w przypadku Matrix IT, widzimy taką samą tendencję, tzn. poprawę cash flowu. Myślę, że do końca roku będziemy tu mieć przyzwoite liczby. W przypadku segmentu Asseco Poland należy zwrócić uwagę na fakt, że dynamika wzrostu, wynikająca głównie z sektora instytucji publicznych, ma tę specyfikę, że najpierw mamy wynik, a potem cash flow. Mamy duże salda wycen, dużo projektów, w których rozpoznajemy przychody i wynik, natomiast płatności, rozliczenia są na końcu. W związku z tym ten cash flow również powinien się znacząco poprawić w III i IV kwartale.

Na ostatnim slajdzie prezentujemy Państwu naszą stabilną pozycję płynnościową w Grupie, która stabilna była i stabilna pozostaje. Mamy zgromadzonych w Grupie blisko 2,5 mld zł środków pieniężnych. W okresie pandemicznym nie zwiększyliśmy znacząco zadłużenia odsetkowego. Spółki jedynie miejscowo korzystały z wspieranych przez państwa pożyczek i kredytów, natomiast to nie zrobiło skali na poziomie Grupy. Pod względem kapitału pracującego czujemy się zupełnie bezpiecznie.

To wszystko z mojej strony. Dziękuję.

AW:

Bardzo dziękuję Karolino za przedstawienie sytuacji finansowej Spółki. Marku, bardzo dziękuję za przedstawienie naszej działalności. Pojawiły się już pytania, natomiast zachęcamy cały czas do ich zadawania. Zaczniemy od pytań od osób obecnych na sali. Mamy trzy pytania od osób, które uczestniczą w spotkaniu bezpośrednim.

Inwestor 1:

Jaka jest marżowość biznesu, który robicie Państwo w sektorze publicznym w spółce matce? Proszę o komentarz dotyczący I półrocza oraz perspektyw na kolejne kwartały.

MP:

Zastanawialiśmy się z Karoliną, kto powinien odpowiedzieć, kto najlepiej to zrobi. Skomentuję to, co dzieje się w sektorze instytucji publicznych, gdyż rzeczywiście – tak jak już podkreślałem – ten sektor był dla nas w I półroczu wyjątkowy. Podobnie wyjątkowy był w roku 2020, ponieważ był napędzony wieloma projektami, które wcześniej podpisaliśmy, a także odnowieniem projektów, gdyż przykładowo NFZ to było odnowienie wieloletniej umowy serwisowej. Oczywiście marzymy o tym żeby ten tren był kontynuowany, natomiast czy to będzie do powtórzenia, to nie mam takiej pewności. Mieliśmy dzisiaj spotkanie z dziennikarzami i również na ten temat rozmawialiśmy. To nie jest tak, że te projekty w ZUS-ie związane z tarczą były realizowane na jakiejś szczególnej rentowności. W ZUS-ie mamy umowę ramową, w której są określone stawiki za punkty funkcyjne. Pamiętajmy, że te projekty były realizowane w sposób naprawdę szczególny. Nasi ludzie pracowali niekiedy po 16 godzin, automatycznie robiąc więcej niż by się to robiło w normalnym trybie. Być może z tego powodu te wyniki są też lepsze. Natomiast nie koncentrujmy się jedynie na ZUS-ie. Pamiętajcie proszę Państwa, że jesteśmy obecni m.in. w NFZ, ARiMR, Ministerstwie Sprawiedliwości, KRUS. Tych projektów jest bardzo dużo. Mało tego, jest coraz więcej tematów, do których podchodzimy, składając oferty. W tej chwili patrzymy z optymizmem na sektor publiczny w Polsce. Nie wiem czy Państwo pamiętacie, ale jeszcze kilka lat temu mieliśmy w tym sektorze pewne zatrzymanie. Oczywiście zawsze tam generowaliśmy wyniki, ale były „zawahania", było mniej projektów, zastanawialiśmy się co dalej z naszymi zespołami. Natomiast dzisiaj widać, że jest to obszar, który jest jednym z głównych motorów naszego wzrostu i chcielibyśmy żeby ten trend trwał. Czy to się uda? To naprawdę zależy od bardzo wielu czynników, natomiast marzymy o tym żeby tak było.

KR-B:

Odnośnie sektora administracji publicznej, to jeszcze dopowiem, że to jest faktycznie tak, że II półrocze ubiegłego roku i I półrocze tego roku upłynęło pod znakiem realizacji zleceń z tytułu umowy covidowej. Jednocześnie trzeba jednak pamiętam, że my utrzymaliśmy ten sam zespół, który dedykowany był do świadczenia usług w ramach umowy na rozwój KSI ZUS. W tym przypadku będzie miał miejsce efekt zastąpienia. U naszego klienta były takie priorytety, w związku z czym one częściowo wyparły to, co powinno się dziać w temacie rozwoju KSI ZUS. Proszę również pamiętać, że następuje pewna dywersyfikacja przychodów jednostki dominującej, jeśli chodzi i sektor publiczny. Następuje też dywersyfikacja u tego klienta. Do tej pory było tak, że mieliśmy dwie umowy – był strumień utrzymaniowy i strumień rozwojowy. Natomiast obecnie ZUS staje się ośrodkiem cyfryzacyjnym w kontekście redystrybucji różnych świadczeń. Najlepszym przykładem tego jest choćby program „Dobry Start", który jest obecnie obsługiwane przez tę instytucję. Mocno liczymy na to, że część projektów, które trafi do obsługi przez ZUS w pewnej części będzie również przez nas obsłużona. To, co podkreślamy i to, co nie zmienia się w naszej strategii, jeśli chodzi o projekty publiczne, to jest nasza dewiza „gramy żeby wygrać, a nie gramy żeby grać". Bardzo selektywnie podchodzimy do pojawiających się na rynku projektów. Staramy się precyzyjnie szacować ryzyka, rosnące w całej gospodarce koszty. Jest to szczególnie istotne, jeśli rozmawiamy o długoletnich projektach. Z tych właśnie powodów wynika poprawa naszej rentowności.

Inwestor 1:

Jaki wpływ na wyniki Asseco ma projekt realizowany dla Grupy Polsat Plus i jak wygląda jego marżowość?

Jeśli chodzi sektor przedsiębiorstw, to faktycznie w tych przychodach jest wzrost i jest on związany z naszym kluczowym klientem w tym obszarze. Jeśli chodzi o dokładne kwoty, to nie podajemy takiej informacji. Natomiast skalę widać w naszym sprawozdaniu finansowym, gdyż istnieje obligo ujawniania przychodów ze sprzedaży od jednostek powiązanych. Pojawia się tam kwota, która jest w dużej mierze powiązana z tym klientem. Trzeba pamiętać, że sprzedajemy do tego klienta oprogramowanie i usługi, natomiast w I półroczu sprzedaliśmy również sprzęt, który jest średnio niżej rentowny. Tak właśnie tłumaczyłabym fakt spadku rentowności w ujęciu półrocze do półrocza. Jest to efekt jednorazowy i przejściowy.

AW:

Bardzo dziękuję za odpowiedź. Napłynęły kolejne pytania od osób, które połączyły się z nami przez Internet.

Inwestor 2:

Jaką wartość ma umowa podpisana z Bankiem Polskiej Spółdzielczości? W jakim okresie będzie realizowana? Jakich rocznych przychodów dla Asseco można się spodziewać w fazie wdrożenia oraz w fazie utrzymania systemu?

MP:

Nie możemy podać konkretnej kwoty, dlatego że jest to taka dość nietypowa umowa. My w ogóle oferujemy korowe rozwiązanie dla całego zrzeszenia BPS. Nie wiemy ile banków z tego skorzysta. Pamiętajmy proszę, że w Grupie BPS jest, o ile dobrze pamiętam, ponad 250 banków spółdzielczych. My robimy takie rozwiązanie, które z chmury będzie pozwalało tym bankom korzystać z korowego systemu. Nie jest to obligo – te banki będą mogły, ale nie będą musiały z tego korzystać. Ta umowa jest wieloletnia – na 10 lat z możliwością przedłużenia. To nie jest nic dziwnego

w przypadku takich rozwiązań chmurowych, gdyż właśnie na tym to polega. W modelu subskrypcyjnym podpisuje się najczęściej właśnie takie długoletnie umowy.

Inwestor 2:

Podpisaliście z Polkomtelem na koniec lipca umowę ramową o współpracy w trzech etapach transformacji systemów IT. Czy umowa ta rozszerzy zakres prac wykonywanych dla Grupy Polsat Plus? Jeśli tak, to w jakiej będzie to skali, w ujęciu mln zł rocznie?

MP:

Wspominałem już o tej umowie przy okazji omawiania swojej części prezentacji. Jest to umowa ramowa, więc pamiętajmy co to oznacza. Oznacza to, że w tej umowie nie ma praktycznie kwot. Jest to raczej umowa, która definiuje sposób w jaki będziemy dostarczać rozwiązania, prowadzić testy, odbierać prace, definiować zakres itd. Jest tam dużo elementów formalno-prawno-technicznych. Nie ma tam natomiast kwot, gdyż jest to bardzo duży, długoletni projekt. Realizujemy go w ten sposób, że definiujemy sobie poszczególne etapy, które będą, nazwijmy to, w „prostszy" sposób zamawiane. Nastąpi dodefinowanie zakresu i określenie kwoty. Natomiast pozostałe elementy będą pochodziły z umowy ramowej.

KR-B:

Druga część pytania dotyczyła spodziewanych efektów. Ta umowa ma charakter porządkujący. Dzisiaj na bieżąco współpracujemy z tym klientem i na bieżąco rozpoznajemy wyniki. Dlatego też nie spodziewałabym się jakiegoś efektu „big bang" w związku z samym faktem podpisania umowy.

Inwestor 2:

Z czego wynika wzrost rentowności spółki matki oraz czy myślicie, że obecny backlog oraz outlook pozwala ten wyższy poziom marżowości utrzymać w najbliższych 1-2 latach?

KR-B:

Faktycznie już troszkę komentowaliśmy tę kwestię. To jest faktycznie tak, że wyższy poziom rentowności jest głównie wynikową sektora administracji publicznej. Należy patrzeć na rentowność Grupy w ujęciu segmentowym, gdyż pomiędzy segmentami są znaczące różnice. W segmencie Asseco Poland można liczyć na utrzymanie rentowności operacyjnej na poziomie 18-19%. W III i IV kwartale, kiedy będziemy zwracać się bardziej w kierunku pracy w modelu stacjonarnym, będziemy wracać do biur, pojawi się zmniejszenie oszczędności covidowych, to ta obecna rentowność będzie nadal osiągalna. Trzeba również pamiętać, że my, jako organizacja, nauczyliśmy się pewnych rzeczy jeśli chodzi o oszczędności kosztowe. Część tej efektywności, którą udało nam się zrealizować przy pracy zdalnej, z nami zostanie. Podobnie jak cały rynek widzimy presję płacową. Będziemy pewnie zmuszeni do zaadresowania tej kwestii. Trudno jest dzisiaj mówić o perspektywie całego 2022 r. Jeśli chodzi o inne segmenty i o rentowność całej Grupy, która dzisiaj dobija do 10% – z czego jesteśmy bardzo zadowoleni – to wszystko zależy od tego, jak nam się ułoży struktura przychodów. Trzeba pamiętać, że Grupa Formula ma tę rentowność zdecydowanie niższą – okolice 7-8%. W przypadku tego segmentu spodziewamy się wzrostów wyników, przy utrzymaniu rentowności. Pewnie podobny trend występuje w przypadku segment Asseco International. Asseco International poprawiło rentowność w tym półroczu i pewnie ta poprawa się z nami utrzyma. Tutaj mocno

pracujemy na rentownością Grupy Asseco Enterprise Solutions, co już znalazło swoje odzwierciedlenie w wynikach I półrocza i widoczne również będzie w całym 2021 r.

Inwestor 2:

Jak wygląda Wasz pipeline M&A? Czy możliwe jest, że do końca 2021 r. domkniecie jakieś znaczące akwizycje o wartości powyżej 50 mln zł?

MP:

Jest to bardzo szeroki temat. Otrzymujemy od Państwa takie pytanie praktycznie co kwartał, a ja trochę podobnie na nie odpowiadam. Cały czas poszukujemy spółek, które pasowałyby do naszej Grupy. Nie ustajemy w tych działaniach zarówno na rynku polskim, jak i na rynkach zagranicznych. Efektem tego są realizowane akwizycje. Jak Państwo przyjrzycie się akwizycjom zrealizowanym w ubiegłym roku, czy w I półroczu tego roku, to najaktywniejszymi spółkami w tym obszarze są podmioty izraelskie i Asseco SEE. Przy czym ta skala rozmiaru kupowanych spółek w przypadku Asseco SEE jest zdecydowanie mniejsza. W Polsce mieliśmy tych akwizycji trochę mniej. Pomimo tych poszukiwań, to nie jest tak, że mamy dzisiaj na stole tematy, o których za tydzień, dwa, miesiąc Państwa poinformujemy. Dzisiaj bardzo selektywnie podchodzimy do M&A. Szukamy spółek, które rzeczywiście do nas pasują w taki zdefiniowany przez nas sposób, czyli spółek mających produkty, których z jakiegoś powodu bardzo potrzebujemy, interesującą pozycję rynkową, a przede wszystkim mających ludzi, którzy identyfikują się z pomysłem, z którym do nich przychodzimy. Mam tu na myślę identyfikację z kulturą, którą Asseco w ciągu swojej historii wypracowało – model federacyjny. Niestety konkurujemy w działaniach M&A z funduszami, które są gotowe płacić zdecydowani więcej niż my możemy zaoferować. Jest tu pewna sprzeczność. My musimy trafić na ludzi, którzy już trochę z dystansem patrzą na pieniądze i nie zależy im na scashowaniu się dzisiaj. Zależy nam na ludziach żądnych nowych wyzwań, chcących budować przyszłość i wartość swoich firm wspólnie z Grupą Asseco. Jest to konkurencja, w której często przegrywamy, gdyż po prostu przychodzi ktoś, kto potrafi zapłacić niespotykanie, często niezrozumiałe dla nas wskaźniki P/E za spółkę, która dla nas jest mniej warta. Często przychodzą do nas stosunkowo małe spółki i nawet jak mają ciekawy produkt, to jednak liczą na to, że dzięki temu, że Asseco jest w 60 krajach, ma bardzo dużo klientów, ich sprzedaż zostaje napędzona. Z drugiej strony chcą bardzo dużo pieniędzy za załóżmy 51% udziałów. My nie bardzo chcemy iść na taki układ. Przy wycenie te podmioty zapominają, co Asseco wnosi do tego wspólnego przedsięwzięcia, czyli potencjalny rynek, potencjalnych klientów. My naprawdę dajemy tej spółce urosnąć. Jak mamy na starcie za to bardzo dużo zapłacić, to często jest to powód, dla którego odchodzimy od stołu. Odpowiadając wprost na postawione pytanie – nie ma dzisiaj w pipeline dużych spółek, o których moglibyśmy Państwa wkrótce poinformować. Natomiast nieustannie poszukujemy celów akwizycyjnych. Bardzo dokładnie analizujemy ten rynek. Zdarza się, że wracamy do tych samych spółek, z którymi rozmawialiśmy, rok, dwa, czy pięć lat temu żeby zapytać czy coś się nie zmieniło. Były w przeszłości spółki, z którymi nie dogadaliśmy się z różnych powodów, a są to dalej bardzo dobre spółki. Nie ustajemy w wysiłkach i mamy nadzieję na ciągłe powiększanie Grupy poprzez akwizycje.

Inwestor 3:

Czy Grupa Asseco od 2019 r. zwiększyła znacznie zespół sprzedażowy? Czy można poznać, jaki w przybliżeniu procent wszystkich umów z tego roku jest z klientami, którzy już wcześniej z Grupą Asseco współpracowali?

AW:

Spróbuję odpowiedzieć na to pytanie. Nie zwiększaliśmy znacząco zespołu sprzedażowego. Nasze zespoły sprzedażowe są połączone z poszczególnymi działami biznesowymi, produktami. Nie mamy jednego wspólnego zespołu sprzedażowego. Realizujemy to w poszczególnych projektach. Nie występowało zjawisko znaczącego zwiększania tych zespołów. Jeśli je rozwijamy, to rozwijamy całe piony biznesowe czy spółki, a nie tylko nakłady na samą sprzedaż. W odniesieniu do procenta wszystkich umów z tego roku z klientami, którzy już wcześniej z Grupą Asseco współpracowali, to ciężko jest odpowiedzieć na takie pytanie, nawet patrząc na samą spółkę matkę. Z bardzo licznym gronem klientów współpracujemy od wielu lat, a z niektórymi od samego początku istnienia firmy, czyli od 30 lat. Ta współpraca czasami odbywa się w mniejszym zakresie. Przykładowo w tym roku podpisaliśmy dużą umowę z bankiem, z którym współpracowaliśmy może nie w dużym zakresie a w mniejszych projektach, a teraz realizujemy znacznie większy projekt. To mogłoby być zaliczone do tej grupy. Dodatkowo dla nas klientem jest np. bank, jak i klient, który zakupił 10 podpisów elektronicznych. Także w tym przypadku trzeba bałoby wykonać większą analitykę, która pozwoliłaby nam odpowiedzieć na takie pytanie.

Inwestor 2:

Akwizycja 11 podmiotów w I półroczu 2021 r. – ile przejęte podmioty generują łącznie przychodów oraz EBIT (np. w 2020 r.) w podziale na podmioty przejęte przez Grupę Formula Systems, Asseco SEE oraz Asseco PST?

KR-B:

Rzeczywiście to jest tak, że akwizycje w Grupie Formula są przyczyną wzrostów w dużym odsetku. 50% wzrostu przychodów w segmencie Formula Systems to jest wzrost akwizycyjny. W liczbach to jest ponad 350 mln zł. Na poziomie EBIT ten udział jest jeszcze większy. Akwizycje odpowiadają za 80% wzrostu EBIT w tej Grupie. W liczbach jest to poziom ok. 40 mln zł. Jeśli chodzi o Asseco SEE, to wzrost akwizycyjny na poziomie przychodów wynosi 10 mln zł. Na poziomie EBITu to jest ok. zero plus. W przypadku Asseco PST wzrost akwizycyjny na poziomie przychodów to 5 mln zł. Na poziomie EBITu ta wartość kształtuje się na poziomie zero plus, mniej niż 1 mln zł.

Inwestor 2:

Tempo backlog w segmencie Asseco Poland +15% r/r. Czy można poznać dynamikę w podziale na sektory: instytucji publicznych, przedsiębiorstw i bankowości i finansów?

KR-B:

Nigdy nie dzieliliśmy się takimi danymi i tak też pozostanie. Jeśli chodzi o dynamikę, mogę podać kolejność. Kolejność kontrybucji do dynamiki to: przedsiębiorstwa, instytucji publiczne, bankowość i finanse. Natomiast jeśli chodzi o udział wartościowy w backlogu, to największy mają instytucje publiczne, w drugiej kolejności jest bankowość i finanse, a na końcu są przedsiębiorstwa.

AW:

Bardzo dziękuję. To było ostatnie pytanie, które od Państwa otrzymaliśmy. Jeśli mają Państwo jeszcze jakieś pytania, to zapraszamy do ich zadania. Czy mamy jeszcze jakieś pytania z sali? Nie mamy również pytań od osób obecnych w sali. W związku z tym będziemy już kończyć nasze spotkanie. Oczywiście, jeśli pojawiłyby się jakiekolwiek dodatkowe pytania, to nasze służby IR są do Państwa dyspozycji. My, jako Zarząd, jesteśmy również do Państwa dyspozycji. Jeszcze na koniec chciałbym powiedzieć, że bardzo obawialiśmy się tego bezpośredniego spotkania –

czy damy radę sprostać wszystkim wymogom związanym z COVID-19. Mieliśmy od hotelu propozycję wynajęcia większej sali. Ostatecznie widzimy, że preferują Państwo jednak spotkanie online. Od razu mogę powiedzieć, że 96% osób uczestniczy online, a tylko 4% fizycznie. W związku z tym wydaje nam się, że kolejne spotkania, jeśli nie zgłoszą nam Państwo chęci bezpośredniego udziału, będziemy organizować jedynie w formule online. Zrealizujemy nagrania z naszego warszawskiego studia, już bez wynajmowania sali hotelowej. Jesteśmy oczywiście otwarci na bezpośrednie spotkania. Jeśli zgłoszą Państwo taką chęć, to oczywiście takie spotkanie umówimy. Jeszcze raz zachęcamy do bezpośrednich kontaktów. Jeśli mieliby Państwo jakiekolwiek pytania, to proszę do nas pisać / dzwonić. Dodatkowo będziemy też brali udział w spotkaniach organizowanych za pośrednictwem domów maklerskich. Także zapraszamy do kontaktu z nami. Bardzo Państwu dziękuję za udział w dzisiejszym spotkaniu. Już teraz zapraszamy serdecznie na kolejne po wynikach za III kwartał. Dziękujemy i do zobaczenia.