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 Q1 2021

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW):

Dzień dobry. Witamy wszystkich. Niestety nikogo nie widzimy poza nami z Asseco. Serdecznie zapraszamy do włączenia kamer. Platforma to umożliwia. Za chwilę przekażę głos Joannie, natomiast na wstępie chciałbym zaznaczyć, że konferencja będzie nagrywana. Materiał będzie zamieszczony na naszej stronie internetowej, aby pozostałe osoby ze środowiska inwestorskiego mogły się z nim zapoznać. Joanno, oddaję Ci głos.

Joanna Paczkowska-Tatomir – Head of IR (JPT):

Dzień dobry Państwu. Bardzo jest nam miło się z Państwem spotkać jak co kwartał na podsumowaniu wyników. Spotykamy się jeszcze w formule zdalnej, ale mamy nadzieję, że w sierpniu będziemy mogli się z Państwem spotkać już podczas bezpośredniego spotkania. Przychodzimy do Państwa z wynikami I kwartału, które dzisiaj omówią dla Państwa: Karolina Rzońca-Bajorek – Wiceprezes Zarządu, CFO, Marek Panek – Wiceprezes Zarządu oraz Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu. Oddaję głos Markowi Pankowi i już wyświetlam prezentację.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP):

Dziękuję. Witam Państwa bardzo serdecznie. Zaraz będziemy mieli wyświetlone slajdy, więc – jak co kwartał – z ich pomocą przejdziemy przez najważniejsze informacje. Przychodzimy do Państwa z bardzo dobrymi wiadomościami. Ten kwartał był dla nas bardzo dobrym okresem. Rozpoczęliśmy rok z bardzo dobrymi wynikami finansowymi. Zacznę komentarz od wyników, ponieważ naszym zdaniem od nich powinniśmy zawsze zaczynać, gdyż jest to bardzo ważna wynikowa tego, co robimy. Na pierwszym slajdzie widzicie Państwo podstawowe parametry rachunku wyników. Myślę, że możemy być wszyscy bardzo zadowoleni, gdyż pokazywane przez nas wzrosty są naprawdę imponujące. Przychody wzrosły o 14%, zaś zyski (operacyjny i netto non-IFRS) o ponad 20% w stosunku do I kwartału 2020 r. Te wyniki są efektem kontynuacji rozwoju organicznego i poprzez akwizycje. Nie zaprzestajemy akwizycji, pomimo trudnej sytuacji związanej z pandemią. W ubiegłym roku do Grupy dołączyło 15 nowych spółek, natomiast w minionym kwartale – 4 nowe spółki. Dzisiaj chciałbym podkreślić naszą stabilną bazę klientów i duży udział powtarzalnych przychodów. Mamy wrażenie, że czasem o tym zapominamy, a jest to bardzo ważny czynnik naszej działalności, wpływający na prezentowane wzrosty. To, że dzisiaj pokazujemy takie wzrosty wyników jest w dużej mierze związane ze współpracą z naszymi stałymi klientami, którzy często są z nami po kilka, kilkanaście, a niektórzy nawet po kilkadziesiąt lat. Generują oni powtarzalny poziom przychodów, pomimo że czasem nie widać tego w backlogu. Za backlog uważamy podpisane kontrakty, natomiast wiele tematów ze stałymi klientami nie jest podpisanych, choć my wiemy, patrząc na historię współpracy z danym klientem i na jego szerokie potrzeby, że z dużym prawdopodobieństwem będą miały miejsce w przyszłości. Proszę żebyście Państwo o tym pamiętali, gdyż jest to bardzo ważna informacja. Proszę o kolejny slajd.

Przechodząc do liczb – przypuszczam, że już przeanalizowaliście Państwo nasz raport kwartalny i prezentowane wartości są już Państwu znane. Dla przypomnienia – przychody ze sprzedaży, po 14% wzroście, przekroczyły 3,3 mld zł, z czego z naszej podstawowej działalności, czyli oprogramowania i usług własnych, wypracowaliśmy 2,6 mld zł przychodów, co oznacza 11% wzrost. EBITDA, po wzroście o 18%, wyniosła blisko 500 mln zł, a EBIT non-IFRS, po wzroście o 26%, osiągnął poziom blisko 400 mln zł. Zysk netto non-IFRS wyniósł 115 mln zł, co oznacza 23% wzrost. Prezentowane liczby stanowią potwierdzenie tego, że pod względem finansowym ten kwartał był wyjątkowy, pewnie nawet najlepszy w naszej historii.

Podkreślamy dywersyfikację naszego biznesu. W kontekście sektorowego podziału naszych przychodów, to tutaj wiele się nie zmienia w stosunku do tego, co pokazywaliśmy przez wszystkie kwartały ubiegłego roku. W I kwartale przedsiębiorstwa stanowiły 41% naszej sprzedaży, bankowość i finanse – 34% i instytucje publiczne – 25%. Na wykresie słupkowym widzą Państwo, że od 5 lat każdy z tych segmentów notuje wzrosty.

Jeśli chodzi o podział przychodów na segmenty geograficzne, w których działamy, to największym kontrybutorem jest Grupa Formula Systems, która odpowiadała za 65% sprzedaży, segment Asseco International za 24% i segment Asseco Poland za 11%. Ktoś mógłby powiedzieć, że segment polski to tylko 11%, ale to nas wcale nie martwi, bo taka struktura przychodów jest konsekwencją budową międzynarodowej Grupy. Na wykresie słupkowym widzicie Państwo jak ta sprzedaż rozkładała się w trakcie I kwartałów w ostatnich kilku latach.

W przypadku zysku operacyjnego non-IFRS sytuacja jest trochę inna, ponieważ w Polsce mamy wyższą rentowność niż w segmencie Formula Systems. W związku z tym mamy pewne przesunięcie. Formula kontrybuuje 59% do zysku operacyjnego non-IFRS, a segment Asseco Poland – 16%. W przypadku segmentu Asseco International ten udział jest na podobnym poziomie jak w przypadku przychodów. Na wykresie słupkowym widzicie Państwo, jak ten zysk operacyjny non-IFRS rósł nam w I kwartałach ostatnich kilku lat.

Teraz krótko skomentuję nasz biznes w poszczególnych segmentach geograficznych. Zacznę od Polski, której sprzedaż urosła o 18%. Tutaj podkreślamy dwie kwestie. Pierwszą są istotnie wyższe przychody z sektora instytucji publicznych i przedsiębiorstw. Skomentuję to szerzej na kolejnych slajdach dotyczących sektorów. Drugą kwestią są bardzo dobre wyniki sprzedażowe Asseco Data Systems, zwłaszcza silne wzrosty w obszarze usług bezpieczeństwa i zaufania oraz w obszarze edukacji. Jeśli chodzi o segment Formula Systems, to wypracowaliśmy tu 9% wzrost przychodów. Praktycznie nie mieliśmy w tym kwartale efektu różnic kursowych, także te 9% odpowiada wzrostowi organicznemu i poprzez akwizycje. Komentarz do tego segmentu jest podobny do tego, co co kwartał słyszycie Państwo z moich ust. Praktycznie wszystkie spółki z Grupy Formula radzą sobie bardzo dobrze i notują wzrosty przychodów. Niezmiernie nas to cieszy. Formula Systems jest naprawdę „zdrową" i istotną częścią Grupy Asseco. Formula jest z nami już od ponad 10 lat i nigdy nas nie zawiedli. W segmencie Asseco International odnotowaliśmy 16% wzrost przychodów. W przypadku tego segmentu podkreślamy zachowanie Asseco SEE – dynamiczny wzrost w bankowości i płatnościach. Pewnie część z Państwa uczestniczyła w konferencji wynikowej tej spółki i miała okazję posłuchać komentarza Piotra Jeleńskiego. Myślę, że wspólnie możemy być zadowoleni z tego, co tam się biznesowo dzieje. Podkreślamy również dwucyfrowy wzrost sprzedaży naszych rozwiązań ERP. Szczególnie cieszy nas to, co dzieje się w Asseco Solutions w Niemczech. Odnotowaliśmy tam nie tylko wzrost sprzedaży, ale również znaczną poprawę rentowności.

Omawianie sektorów, w których działamy zaczniemy od bankowości i finansów. Na poziomie Grupy zanotowaliśmy 8% wzrost sprzedaży, która wyniosła blisko 1,15 mld zł. W przypadku Formula Systems cieszy nas Sapiens, który jest naprawdę zdrową, rosnącą i działającą globalnie spółką. Sapiens najwięcej przychodów generuje na rynku amerykańskim, ale coraz lepiej radzi sobie również na rynku europejskim. W przypadku Europy podkreślamy wpływ wcześniej zrealizowanych akwizycji w Hiszpanii, Skandynawii i Niemczech. Organicznie Sapiens również radzi sobie bardzo dobrze. Nie zapominamy o Matrix IT, który też działa w sektorze bankowości i finansów, tyle że w Izraelu. Spółka ta realizuje projekty dla największych izraelskich banków. W przypadku Asseco International widzicie Państwo dynamiczny, 16%, wzrost. Tutaj głównym kontrybutorem jest Asseco SEE. Już o tym wspominałem, ale przypomnę, że Asseco SEE działa w takim tradycyjnym modelu sprzedażowym w sektorze bankowym oraz w płatnościach. Ten obszar płatności jest oczkiem w głowie Piotra Jeleńskiego i Piotr kładzie na niego nacisk,

co skutkuje bardzo dynamicznym wzrostem. Cieszymy się z tego, co dzieje się w Asseco CE, gdyż tam było małe „zatrzymanie" w sektorze bankowym. To się odradza, zostały zawarte nowe umowy. Rozwija się również współpraca z firmami ubezpieczeniowymi. Tutaj trzeba wspomnieć o „drugim życiu" rozwiązania o nazwie StarINS dedykowanemu sektorowi ubezpieczeniowemu. To rozwiązania przeszło pewną metamorfozę technologiczną i myślę, że również dzięki temu podpisaliśmy nowe, międzynarodowe kontrakty. Przykładowo podpisaliśmy kontrakt z taką międzynarodową spółką ubezpieczeniową, która działa także w krajach niemieckojęzycznych. W tej chwili realizujmy dla niej projekty. W segmencie Asseco Poland widzimy lekki spadek sprzedaży, natomiast on nas nie dziwi i nas nie martwi. Sprzedaż przekraczająca w I kwartale 2021 r. 100 mln zł jest zgodna z przygotowanym przez nas na ten rok budżetem. Pamiętajmy, że otoczenie rynkowe w sektorze bankowym w Polsce jest bardzo trudne i my się tych spadków spodziewaliśmy. Wypracowany wynik w takim otoczeniu daje nam satysfakcję.

W sektorze przedsiębiorstw wypracowaliśmy na poziomie Grupy 1,35 mld zł przychodów, przy 17% wzroście. Największym kontrybutorem w tym obszarze jest segment Formula Systems. W Grupie Formula największymi spółkami działającymi w sektorze przedsiębiorstw są Matrix IT i Magic Software. Obydwie te spółki radziły sobie bardzo dobrze, podpisując nowe kontrakty i konsolidując wyniki wcześniej przejętych firm. 18% wzrost w segmencie Formula Systems jest bardzo zadowalający. W segmencie Asseco International jeszcze raz podkreślę wzrost sprzedaży rozwiązań ERP, zwłaszcza w tej części niemieckiej. Bardzo dobrze radzą sobie również pozostałe spółki ERPowe w Polsce, Czechach i na Słowacji. Na rynku polskim widzicie Państwo bardzo dynamiczny, 43% wzrost. Sprzedaż w segmencie Asseco Poland wyniosła 93 mln zł. W tym przypadku dwa aspekty są warte podkreślenia. Po pierwsze kontynuujemy projekty w sektorze energetycznym i gazowniczym. Na poprzednich konferencjach wynikowych wspominałem Państwu, co robimy w Tauronie. W decydującą fazę wkracza nasz projekt w PGNiG. Na razie wszystko idzie tam dobrze i myślę, że po realizacji tego projektu zajmiemy „solidną" pozycję u tego klienta. Drugą kwestią wartą podkreślenia jest realizacja projektów w Grupie Cyfrowego Polsatu. W I kwartale 2020 r. miała miejsce śladowa sprzedaż do tego klienta, natomiast od II kwartału ubiegłego roku się rozpędzamy i realizujemy projekty dla tego klienta, co ma przełożenie na nasze wyniki.

W sektorze instytucji publicznych nasze skonsolidowane przychody wzrosły o 19%, kształtując się na poziomie 838 mln zł. W Izraelu odnotowaliśmy 28% wzrost. Głównym kontrybutorem jest tutaj Matrix IT, który realizuje duże projekty dla instytucji publicznych. Warto podkreślić, że ostatnio ta spółka realizuje duże projekty w obszarze cyberbezpieczeństwa, głównie dla izraelskiego Ministerstwa Obrony. Ponadto Matrix IT cały czas realizuje projekty związane z pracą zdalną. Ktoś mógłby powiedzieć, że ta praca zdalna pomału się kończy, ale tak nie jest i te rozwiązania są cały czas potrzebne. W przypadku Asseco International mamy lekki spadek, ale pamiętajcie Państwo o rynku słowackim, na którym w I kwartale 2020 r. była jeszcze dobra sytuacja – nie było jeszcze pandemii i nie było zmian politycznych, które później nastąpiły. Patrząc na tamten kwartał z dzisiejszej perspektywy, można powiedzieć, że był on wyjątkowy. W kolejnych kwartałach 2020 r. mieliśmy na Słowacji „zatrzymanie" związane głównie ze zmianą rządu – toczące się projekty zostały wstrzymane, nie były realizowane nowe projekty. To się powoli odradza, ale jeszcze nie w takim tempie, jakiego byśmy sobie życzyli. Jesteśmy jednak optymistami w tym temacie i obserwujemy co będzie się działo w kolejnych kwartałach bieżącego roku. W segmencie Asseco Poland widzimy bardzo znaczący, 26%, wzrost i przychody na poziomie 171 mln zł. Jest to konsekwencją długoterminowych umów, które podpisaliśmy w latach 2019-2020. O tych umowach już Państwu wspominałem przez cały ubiegły roku. Nie chcę w tej chwili już wymieniać nazw klientów, ale to byli bardzo dobrzy klienci i znaczące umowy. Ponadto na wyniki I kwartału przełożyła się zintensyfikowana współpraca z ZUSem w zakresie dostosowania kluczowych systemów informatycznych do programów rządowych związanych z pandemią. W tym zakresie podpisaliśmy

umowy, które były kilkakrotnie aneksowane i te umowy są obecnie realizowane i realizowane również będą w kolejnych kwartałach.

Dzisiaj chcielibyśmy zwrócić Państwa uwagę na dynamiczny rozwój gałęzi naszej działalności związanej z usługami bezpieczeństwa i zaufania, które funkcjonują u nas pod szyldem Certum. Zajmuje się tym obszarem jeden z pionów naszej spółki zależnej – Asseco Data Systems. Jeśli popatrzymy na skalę całej Grupy Kapitałowej, to te 55 mln zł sprzedaży Pionu Usług Bezpieczeństwa i Zaufania w ADS w 2020 r. nie jest jakoś bardzo widoczne, ale cieszy nas dynamiczny wzrost tego obszaru. Jak Państwo widzicie CAGR (skumulowany roczny wskaźnik wzrostu) dla lat 2017-2020 wynosi blisko 30%. Cieszy nas pozycja rynkowa, którą sobie wypracowaliśmy. Dzisiaj możemy powiedzieć, że jesteśmy liderem usług zaufania w Polsce, z ok. 50% udziałem w rynku. Dla przypomnienia, głównymi, sprzedawanymi przez nas produktami, produktami są kwalifikowany podpis elektroniczny, w tym mobilny SimplySign oraz certyfikaty SSL, czyli te „kłódeczki", które widzicie Państwo na wielu stronach internetowych. Wśród komercyjnych dostawców SSL mamy 1. miejsce w Polsce, 5. miejsce w regionie EMEA i 7. na świecie. Mało kto o tym wie, dlatego chcemy Państwu dzisiaj o tym opowiedzieć. Mamy ponad 400 tys. klientów w 70 krajach. Wydaliśmy ponad 10 mln certyfikatów. To są wszystko liczby, które mam nadzieję, że robią na Państwu wrażenie. Mamy dobrze zorganizowaną sieć sprzedaży, którą realizujemy w ponad 1,7 tys. stacjonarnych i mobilnych punktach wydawania certyfikatów przez ponad 425 partnerów. To wszystko robimy 180-osobowym zespołem. Przypomnę jeszcze Państwu skąd to się u nas wzięło. Pewnie już z 10 lat temu kupiliśmy spółkę Unizeto ze Szczecina. Ten zespół jest ciągle z nami i to właśnie on wypracował taką pozycję rynkową. Myślę, że dzisiaj nie tylko pandemia, ale generalne zainteresowanie cyberbezpieczeństwem spowodowały, że ta nasza część biznesu tak dynamicznie rośnie.

Nie zatrzymujemy działalności akwizycyjnej. W I kwartale 2021 r. dołączyły do Grupy 4 nowe spółki – 2 na rynku europejskim, kupione przez Asseco SEE i 2 na rynku izraelskim. Nie będę tutaj mówił o szczegółach. Chciałbym w tym miejscu wymienić jeszcze jedną akwizycję, której nie ma na slajdzie, ponieważ formalnie miała miejsce już w II kwartale. Jest to znacząca akwizycja, która miała miejsce na rynku izraelskim – Zap Group. Jest to początkiem budowania „czwartej nogi" w Grupie Formula, związanej z biznesem e-commerce. My dotychczas w tym biznesie w Izraelu praktycznie nie istnieliśmy. Teraz w to wchodzimy poprzez akwizycję największego gracza w Izraelu, który generuje rocznie przychody na poziomie ok. 200 mln szekli, co jest odpowiednikiem ok. 200 mln zł.

Podkreślamy rozwój naszych obszarów kompetencyjnych – ERP, płatności, ubezpieczeń, bankowości i finansów etc. Nie chcę tutaj mówić o szczegółach, bo wszędzie rośniemy. Chciałbym tylko zwrócić Państwa uwagę na dynamiczny, 62%, wzrost naszych rozwiązań chmurowych. W tym obszarze osiągnęliśmy jako Grupa w samym I kwartale 2021 r. 242 mln zł przychodów. Przypomnę o podjętych przez nas dwóch inicjatywach – Asseco Cloud i Chmura dla zdrowia. Ta działania wpisują się w trendy rynkowe i mam nadzieję, że zbudujemy sobie w tym obszarze znaczącą pozycję.

Tak jak podczas każdego spotkania wynikowego prezentujemy Państwu nasz backlog. Portfel zamówień w obszarze oprogramowania i usług własnych jest o 14% większy niż w tym samym okresie przed rokiem i wynosi obecnie 8,6 mld zł. To daje nam pewien optymizm w patrzeniu na cały rok. Jest to efektem stabilnej bazy klientów i wysokiego udziału powtarzalnych przychodów. Warto też zaznaczyć, że gdybyśmy ten backlog przeliczyli kursami jakimi był przeliczony backlog 2020, to zmiana wynosi +17%.

Ostatni slajd, który chciałbym dla Państwa skomentować, to slajd związany z dywidendą. W tym roku wypłacimy 258 mln zł dywidendy, czyli 3,11 zł na każdą akcję. Jest to dywidenda, która została w ubiegłym tygodniu zatwierdzona przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy. Dzień wypłaty dywidendy został określony na 18 czerwca,

a dzień dywidendy na 4 czerwca. Mówimy o tym nie bez powodu. Chcemy podkreślać, że jesteśmy spółką dywidendową i lubimy dzielić się z naszymi akcjonariuszami wypracowanymi zyskami. W naszej historii wypłaciliśmy dotychczas ponad 2,4 mld zł w formie dywidendy i myślę, że tę politykę będziemy kontynuować.

To wszystko z mojej strony. Dziękuję Państwu serdecznie i będę oczywiście później do dyspozycji w trakcie sesji pytań i odpowiedzi. Oddaję głos Karolinie.

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

Dziękuję Marku. Dzień dobry Państwu. Jest mi bardzo miło spotkać się dzisiaj z Państwem, szczególnie że tak jak powiedział Marek mamy do zakomunikowania bardzo dobre wyniki finansowe. Na początek prezentujemy syntetyczny rzut oka na rachunek wyników. Marek już na ten temat mówił, natomiast ja chciałabym jeszcze podkreślić wzrosty na każdym poziomie rachunku wyników. Cieszy nas bardzo wzrost przychodów i zysku z działalności operacyjnej zarówno w ujęciu non-IFRS (wzrost o 26%), jak również w ujęciu IFRS (wzrost o 29%). Zysk operacyjny rośnie szybciej niż przychody dzięki poprawie rentowności operacyjnej, która ukształtowała się w I kwartale 2021 r. na poziomie 9,7%, czyli o 1,1 punktu procentowego wyższym niż w tym samym okresie przed rokiem. Komentując przyczyny tego wzrostu rentowności, to w połowie był on wynikiem zmiany modelu funkcjonowania na model hybrydowy. Obecnie część spółek pracuje jeszcze zdalnie, część już wróciła do normalnego trybu. W dalszym ciągu obserwujemy oszczędności na poziomie takich dość intuicyjnych kategorii kosztowych, jak delegacje, samochody służbowe etc. Z drugiej strony w niektórych segmentach ten efekt jest równoważony rosnącą rezerwą urlopową. Mamy bardzo wysoki poziom utylizacji naszych pracowników. Są oni w gotowości żeby świadczyć usługi i realizować wszystkie kontrakty. To się gdzieś tam finansowo odbija. Warto podkreślić, że w tym wzroście rentowności praktycznie po równo partycypowały wszystkie segmenty – Formula Systems, Asseco International, i co szczególnie cieszy Asseco Poland.

Jeśli chodzi o uzgodnienie zysku operacyjnego i zysku netto, to powiedziałabym tak – bez specjalnych zmian. Obserwujemy raczej stabilne liczby w obrębie działalności finansowej. Mamy troszkę mniejszy efekt na transakcjach walutowych wywołany tym, że w I kwartale 2020 r. mieliśmy ok. 5 mln zł in plus w holdingu Western Europe, gdzie mamy ekspozycję walutową na euro. Z tytułu wyceny tej ekspozycji był plus w I kwartale przed rokiem. Natomiast w tym kwartale mamy stabilniejsze kursy walutowe i w ogólnym ujęciu – jeśli chodzi o przeliczenie P&La – bez materialnego wpływu. To widać w rachunku wyników w pozycji transakcji walutowych. Warto też skomentować efektywną stawkę podatkową, która spadła r/r, natomiast ten spadek jest właściwie w jednym segmencie – w segmencie Formula Systems. Tam mamy istotny spadek, bo o ponad 3 punkty procentowe. Jest on spowodowany przez dwa czynniki. Pierwszym jest zmiana struktury sprzedaży – większa sprzedaż w Izraelu, mniejsza w Stanach Zjednoczonych. Drugim zaś jest efekt legislacyjny – Izrael wprowadził preferencję podatkową dla dużych grup kapitałowych, z których to preferencji – dzięki byciu częścią Grupy Asseco – zarówno Magic, jak i Sapiens mogły skorzystać. Te spółki efektywnie opodatkowują część swoich dochodów stawką procentową wynoszącą 6%. Taki schemat już zostanie i te spółki w ten sposób będą rozliczać swoje podatki. Natomiast mamy przejściowo wyższą efektywną stawkę podatkową w segmencie Asseco Poland. Jest to związane z tym, że w I i II kwartale uzyskujemy przychody z dywidend. W I kwartale tego roku udało nam się już podatkowo rozliczyć dużą część wpływów z dywidend. Tam mamy do czynienia z takim tematem jak alokacja kosztów uzyskania przychodów i po prostu przejściowo w tych pierwszych kwartałach efektywna stawka podatkowa jest troszkę wyższa. Ten efekt jest równoważony w części korzystaniem z ulgi IP Box. Tak jak mówiliśmy na konferencji po wynikach rocznych, tę preferencję będziemy się starali rozliczać na bieżąco i ten efekt jest już ujęty w liczbach I kwartału. Natomiast

jeśli chodzi o efektywną stawkę podatkową w segmencie Asseco International, to ona też jest wyższa niż w porównywalnym kwartale ubiegłego roku. Główny wpływ był tutaj ze strony grupy Asseco SEE – większa część działalności w Turcji, prowadzona poza specjalną strefą ekonomiczną oraz troszkę inny miks sprzedaży, więcej licencji i co za tym idzie wyższy podatek u źródła, który nam tę efektywną stawkę obciąża. Na koniec chciałabym skomentować zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej. Faktycznie, tak jak powiedział Marek, gdybyśmy patrzyli na historyczne wyniki Grupy za I kwartał, to – po oczyszczeniu o zdarzenia jednorazowe – jest to nasz najlepszy kwartał w historii. Do tej pory mieliśmy tylko jeden wynikowo lepszy I kwartał i było to w 2012 r., ale tam mieliśmy efekt rozliczenia utraty kontroli nad Sapiensem, który była taką rachunkową operacją. Z biznesowego punktu widzenia I kwartał 2021 r. jest rekordowy. Nie ma też w tym kwartale jakichś istotnych zdarzeń jednorazowych, które byłyby ujęte w naszych wynikach.

Na tym slajdzie prezentujemy wyniki regionów i spółek zależnych. Tak jak Państwo widzą w segmencie Asseco Poland mamy wzrost przychodów, istotny wzrost zysku operacyjnego non-IFRS (w tym szczególnie segmentu administracji publicznej) i istotną kontrybucję do wyników Grupy. Warto podkreślić, że był to bardzo dobry kwartał dla Asseco Data Systems – szczególnie w obszarze usług bezpieczeństwa i zaufania oraz w obszarze kluczowych klientów. W polskim segmencie w linii pozostałych spółek mamy spadek, co jest efektem tego, że w tym segmencie konsolidujemy Park Wodny Sopot, który z racji pandemii był zamknięty. Ta spółka generowała straty i obciążyła tę linię. W przypadku segmentu Formula Systems mamy wzrosty we wszystkich spółkach i wszystkich segmentach. Jesteśmy tutaj beneficjentem dywersyfikacji geograficznej – większa sprzedaż w Izraelu i Europie, nieznaczne pogorszenie w Stanach Zjednoczonych (szczególnie w segmencie bankowym w spółce Matrix IT). W przypadku segmentu Asseco International jesteśmy bardzo zadowoleni z wyników rynku środkowoeuropejskiego – mam tu na myśli szczególnie segment rozwiązań ERP, który dynamicznie rósł i ma bardzo dobre perspektywy rozwoju. W Asseco SEE bardzo dobrze radziły sobie bankowość i payment. Pewnym wyzwaniem jest dla nas rynek zachodnioeuropejski. Na poziome kontrybucji do zysku netto non-IFRA – 5,5 mln zł vs. 10,7 mln zł – to jest to efekt różnic kursowych w holdingu Asseco Western Europe, o których wcześniej wspominałam. Na poziomie EBIT non-IFRS wynik kształtuje się dość stabilnie. Tutaj w II kwartale dojedzie nam akwizycja w Asseco PST. Będziemy monitorować sytuację na tym rynku. O rynku wschodnioeuropejskim szerzej porozmawiamy później.

Jeśli chodzi o cash flow operacyjny, to tak jak to już prezentowaliśmy przez ostatnich kilka konferencji, to bardzo zachęcamy do obserwacji Asseco w trybie kroczącym. My śledzimy wskaźnik konwersji gotówki w ujęciu LTM, czyli 12 ostatnich miesięcy i w tym ujęciu liczby wyglądają bardzo przyzwoicie. Na poziomie Grupy ten wskaźnik wyniósł 96%, w segmencie Formula Systems – 100%, w segmencie Asseco International – 95% i w segmencie Asseco Poland – 81%. Komentując ten wskaźnik dla rynku polskiego, naszym zdaniem przedział 80-120% jest przyzwoitym poziomem. Natomiast w I kwartale 2021 r. pewne efekty jednorazowe faktycznie na ten cash flow wpłynęły. Warto podkreślić, że są to efekty punktowe, które są do nadrobienia w przyszłych kwartałach. Szczególnie mam tu na myśli ujemny cash flow operacyjny w spółce Matrix IT oraz w Asseco Spain.

Rzut oka na sytuację płynnościową. Na rachunkach spółek z Grupy na 31 marca 2021 r. znajdowało się 2,7 mld zł. Nie powiększyliśmy zadłużenia odsetkowego. Gotówka netto wyniosła 1,8 mld zł. Rosną nam aktywa operacyjne netto. Jest to związane z troszkę gorszym cash flow'em operacyjnym, natomiast spodziewamy się scashowania tych aktywów w II i III kwartale bieżącego roku. Podtrzymujemy zdanie, że w całej Grupie mamy bardzo stabilną sytuację płynnościową i możemy powiedzieć, że od tej strony jesteśmy w tych niepewnych czasach bardzo bezpieczni.

To wszystko z mojej strony. Dziękuję.

AW:

Przechodzimy w tym momencie do sesji pytań i odpowiedzi. Jeśli mają Państwo do nas jakieś pytania, z przyjemnością na nie odpowiemy. Zapraszamy do zadawania pytań poprzez czat lub osobiście.

Inwestor 1:

Czy wartość backlogu wyższa o 9% r/r na rynku polskim jest porównywalna do poprzedniego roku, czy podobnie jak w poprzednim kwartale jest pod wpływem zmiany metodologii (ujęcie przychodów z podpisu cyfrowego)? Które segmenty rosną najmocniej w backlogu na polskim rynku?

KR-B:

Nie mamy już tego efektu, który mieliśmy na tym slajdzie na konferencji rocznej. Teraz metodologia jest spójna i ten wzrost jest faktycznym wzrostem. Ta metodologia faktycznie się zmieniła, ale tak jak powiedziałam, obecnie jest ona spójna. Staramy się konserwatywnie pokazywać backlog i tak jak powiedział Marek, ujęte są w nim kontrakty podpisane. Dlatego z backlogu prezentowanego w tym roku i w okresie porównywalnym usunęliśmy podpis elektroniczny. Odpowiadając więc wprost na pytanie – nie mamy wpływu zmiany metodologii. Jeżeli chodzi o segmenty, które mają ten backlog najmocniejszy, to rozumiem, że chodzi o to, które spółki na polskim rynku. Jesteśmy na pewno zadowoleni z tego, jak wygląda backlog w spółce matce, ale też jest przyzwoicie w Asseco Data Systems.

Inwestor 2:

Jakie konkretnie kontrakty wpłynęły na tak wyraźny negatywny working capital w I kwartale 2021 r.?

KR-B:

Przeszłabym po segmentach. To, co powiedziałam o segmencie Formula Systems – ujemny cash flow operacyjny jest efektem tego, że w I kwartale 2021 r. przypadły dno świąteczne w Izraelu. W związku z tym Matrix IT, który znaczącą większość swoich przychodów uzyskuje rozliczając się z ludźmi na tzw. Time & Material nie zdążył wyfakturować usług, które dostarczył w I kwartale i w związku z tym przesunięciem, nie do końca zebrał cash flow'y za poprzednie miesiące. Ten punktowy efekt, który wystąpił w segmencie Formula Systems został nadrobiony już w kwietniu. W pozostałych spółkach z Grupy Formula – w Magicu i w Sapiensie – cash flow'y były bardzo przyzwoite. Jeśli chodzi o cash flow operacyjny, to należy pamiętać, że mieliśmy fantastyczny IV kwartał, w którym wskaźnik cashowości EBITu był na poziomie bliskim 160%. Jest to elementem zarządzania kapitałem pracującym, który się akurat pozytywnie ujawnił w IV kwartale 2020 r., natomiast teraz mamy efekt przesunięcia i te płatności zobowiązań publiczno-prawnych i handlowych następują w I kwartale 2021 r. To taki ogólny komentarz z mojej strony. W segmencie Asseco International mieliśmy przyzwoite cash flow'y w Grupie Asseco Central Europe. W Asseco South Eastern Europe mieliśmy bardzo dobry I kwartał w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Negatywnie wpłynęła na cash flow w tym segmencie spółka Asseco Spain. Jest to spółka, która – jak Państwo na pewno wiecie – obraca sprzętem. Ona generuje rocznie około 90-100 mln euro rocznie przychodów. Natomiast jest to obrót sprzętem, czyli kapitałochłonny biznes. Tam w I kwartale pojawiły się nadwyżki gotówki, a zaczął być widoczny ten sam trend, który mamy w Polsce, czyli ujemne oprocentowanie depozytów w Hiszpanii. W związku z tym Asseco Spain weszło w porozumienie z vendorami i przedpłaciło część swoich dostaw sprzętu. Dostało też rabaty za te przedpłaty. To była świadoma decyzja Zarządu tej spółki, która przebiła się na poziom Grupy. Skala tych przedpłat wyniosła ok. 12 mln euro. Jeśli chodzi o Polskę, to powiedziałabym, że cashowość EBITu

na poziomie 60%, jest takim typowym, sezonowym poziomem w I kwartale. Tutaj nastąpił ujemny wpływ większego wolumenu sprzedaży sprzętu w I kwartale, za który gotówka spłynęła już po zakończeniu kwartału. Nic nie wskazuje na to żebyśmy mieli się martwić tym cash flowem operacyjnym. Zadziałały nam tutaj punktowe efekty.

Inwestor 3:

Czy spółka prowadzi rozmowy w sprawie jakichś większych M&A w segmencie Asseco Poland lub Asseco International? W jakie sektory celujecie?

MP:

My tą działalność akwizycyjną prowadzimy nieustannie. Spotykamy się z mnóstwem spółek zarówno w Polsce, jak i zagranicą. W tej chwili najbardziej istotnymi obszarami są cyber security i ERP. Jeśli Państwo pytanie czy mamy jakieś duże tematy w zanadrzu, to pewnie powiedziałbym, że nie. Rozmawiamy z mniejszymi spółkami, które są dla nas istotne z produktowego punktu widzenia. Mamy nadzieję, że niektóre z tych tematów zamkniemy, chociaż obserwujemy jakieś „szaleństwo" cenowe i niekoniecznie chcemy uczestniczyć w takim wyścigu, kupując podmioty na wskaźniku P/E 30, 40 a nawet wyższym. Cały czas interesuje nas rozwój przez akwizycje i cały czas prowadzimy tego typu działalność, ale nie chcemy przepłacać.

Inwestor 3:

Z czego wynika decyzja o sprzedaży R-Style? Czy można się spodziewać jakichś odpisów z tym związanych?

MP:

Spodziewaliśmy się tego pytania. W raporcie okresowym, w zdarzeniach po dacie bilansowej, napisaliśmy o sprzedaży R-Style. R-Style był z nami od 2013 r. Sytuacja polityczna kiedy rozpoczynaliśmy naszą przygodę w Rosji, była zupełnie inna niż obecnie – to było jeszcze prze aneksją Krymu, przed wojną z Ukrainą, przed sankcjami nałożonymi na Rosję itd. Szliśmy tam z nadzieją, że nasze rozwiązania bankowe, które są zdecydowanie bardziej dojrzałe i sprawdzone w Europie Zachodniej, pozwolą nam przygotować – wspólnie z R-Style – bardzo ciekawą ofertę na rynek rosyjski. To się niestety z różnych powodów nie udało. Byłbym skłonny przyłożyć tutaj dużą wagę do powodów politycznych, ponieważ to, co wydarzyło się w Rosji było nie do przewidzenia. Zmaterializowało się ryzyko, które oczywiście rozważaliśmy i mieliśmy w głowie, ale zmaterializowało się w ono w dużo większym wymiarze, niż mogliśmy się wówczas spodziewać. Postanowiliśmy wycofać się z rosyjskiego rynku. Podpisaliśmy umowę sprzedaży R-Style. Nabywcą jest osoba fizyczna – zamożny Rosjanin, który działa w innych segmentach gospodarki, ale podjął działania żeby zbudować również swoją odnogę informatyczną. Akwizycja R-Style nie jest jego pierwszą akwizycją na rynku informatycznym. Jesteśmy w dobrych relacjach i myślę nawet, że można sobie wyobrazić jakąś naszą współpracę w przyszłości. Cieszymy się, że wycofaliśmy się kapitałowo z Rosji, bo nie jest to dobry moment – z uwagi na politykę – żeby tam trwać. Podkreślam, że z ludźmi z R-Style mamy dobrą relację. Nikt tam nas nie oszukał. Ci ludzie byli fair. Pamiętajmy też o załamaniu rynku rosyjskiego. Jak zaczynaliśmy, to było ok. 700 banków w Rosji, z czego ok. 300 obsługiwanych przez R-Style. Dzisiaj jest wszystkiego ok. 50% mniej – i banków w ogóle i tych, obsługiwanych przez R-Style. Z różnych przyczyn ten rynek się zmienił i dzisiaj cieszymy się, że z niego wychodzimy. Natomiast jeśli chodzi o odpisy, to ich nie będziemy mieć.

KR-B:

Już wcześniej wszystko odpisaliśmy. W 2017 r. została odpisana w jednostkowym sprawozdaniu Asseco Poland należność z tytułu dywidendy. Na skutek tej transakcji ta dywidenda do nas wróci, co spowoduje dodatki wynik

w Asseco Poland. Te aktywa, które przeszły do Asseco International miały mniejszą wartość niż ta uzyskana ze sprzedaży. Tutaj też można się spodziewać pozytywnego efektu, w żadnym razie nie odpisu.

Inwestor 3:

Jakich zysków można się spodziewać ze sprzedaży nieruchomości? Czy spółka planuje wystawić kolejne nieruchomości na sprzedaż?

KR-B:

Na WZA zapadła decyzja o sprzedaży 4 nieruchomości. Zgodnie z zapisami naszego statutu nie sprzedamy nieruchomości bez wcześniejszej zgody WZA – to a propos wystawienia na sprzedaż kolejnych nieruchomości. Zgodnie z rekomendacją WZA te 4 nieruchomości zostaną sprzedane po cenie nie niższej niż ich wartość księgowa. Natomiast nie spodziewałabym się znaczących zysków z tego tytułu.

Inwestor 2:

Wracając do backlogu w Polsce. W marcu 2021 r. pokazaliście dynamikę +5%, teraz jest +9% – jakie kontrakty / segmenty wpłynęły na poprawę tej dynamiki?

KR-B:

Patrząc maj do marca, backlog urósł zarówno w spółce matce, jak i w Asseco Data Systems. W spółce matce jest to temat związany z ZUS. Stara umowa na utrzymanie KSI kończyła się w kwietniu 2021 r. Na skutek nierozstrzygnięcia sytuacji związanej z tym, co dalej z utrzymaniem w ZUSie, udało się nam podpisać umowę na okres przejściowy na świadczenie usługi utrzymani w tym samym zakresie, w którym świadczyliśmy je do tej pory. Ten okres to minimum 4 miesiące z opcją przedłużenia na kolejne 2. Chociażby ta umowa spowodowała wzrost w backlogu marzec do maja. Dodatkowo wypływ miało kilka tematów związanych z aneksowaną z tym klientem umową COVIDową – przedłużenie części modyfikacji i ich utrzymania do końca roku. To głównie będą te powody.

Inwestor 1:

Przychody z ERP (178 mln PLN) były wyraźnie wyższe niż rok wcześniej (w prezentacji 155 mln PLN), +15% r/r, mimo jednocyfrowego wzrostu w Asseco Business Solutions. Z czego wynika tak wysoki wzrost tej kategorii przychodów (jakie produkty, które rynki zagraniczne)? Jaki są perspektywy na kolejne kwartały?

KR-B:

Obecnie „lokomotywą" wzrostu przychodów w segmencie ERP jest Asseco Solutions DE. Mamy tam do czynienia z poprawą dynamiki przychodów, jak również – co nas szczególnie cieszy i jest efektem organicznej pracy Rafała – poprawą rentowności. Spółka niemiecka goni Asseco Business Solutions.

MP:

Poprzeczka jest postawiona wysoko.

AW:

Nie widzimy kolejnych pytań. Zapraszamy do ich zadawania. Skoro nie macie Państwo więcej pytań będziemy zmierzać ku końcowi. Zapraszamy do kontaktu. Joanna i cały zespół jest do Państwa dyspozycji. Już teraz zapraszamy

na kolejną konferencję poświęconą wynikom za II kwartał. Mamy nadzieję, że uda nam się już spotkać z Państwem bezpośrednio – już w hotelu, tak jak zawsze to miało miejsce – i będziemy mogli porozmawiać na temat naszej działalności i wyników. Jeszcze raz chciałbym podkreślić, że jesteśmy otwarci na pytania czy to drogą mailową czy telefoniczną. Bardzo dziękujemy za dzisiejsze spotkanie. Cieszymy się, że ten kwartał był tak dobry. Mamy nadzieję, że tak jak pokazuje backlog, kolejne okresy będą również dobre. Liczy na to, że w takich samych pozytywnych nastrojach spotkamy się z Państwem w sierpniu. Dziękujemy i pozdrawiamy.