

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za Q1-Q3 2023

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW):

Dzień dobry. Witamy na konferencji poświęconej wynikom Grupy Asseco za okres 9 miesięcy 2023 roku. Marek Panek, Wiceprezes Zarządu, przedstawi Państwu działalność naszej Grupy. Karolina Rzońca-Bajorek, Wiceprezes Zarządu, omówimy wyniki finansowe. Mają Państwo możliwość zadawania pytań. Na koniec konferencji postaramy się na nie wszystkie odpowiedzieć. Rozpoczynamy prezentację i zachęcamy do zadawania pytań. Oddaję głos Markowi.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP):

Dziękuję. Dzień dobry Państwu. Omawiamy dziś działalność Asseco w okresie pierwszych trzech kwartałów 2023 roku. Chcąc ją krótko scharakteryzować, należałoby powiedzieć: stabilny rozwój biznesu i dobre wyniki finansowe. Z wyników tego okresu jesteśmy bardzo zadowoleni. Możecie Państwo zobaczyć podstawowe parametry rachunku wyników. Za chwilę przejdę do szczegółów. Patrząc na nie, nie ukrywamy zadowolenia, zwłaszcza że działamy w trudnym i wymagającym otoczeniu rynkowym. Zwracamy uwagę na istotną rzecz, która będzie się jeszcze wielokrotnie w tej prezentacji pojawiała, mianowicie na istotny wpływ kursów walut. Ten wpływ jest w tym oku ujemny. Być może pamiętacie Państwo, że kiedy rozmawialiśmy o wynikach ubiegłego roku, kursy walut działały dokładnie w drugą stronę – pokazywaliśmy dynamiczne wzrosty w PLN. W tej chwili sytuacja jest odwrotna – kursy walut działają „in minus” i to powoduje, że podstawowe parametry finansowe są bardzo podobne do tych z ubiegłego roku. Jednak, gdyby przeliczone zostały one po kursach stałych, na przychodach zanotowalibyśmy 6% wzrostu na całej Grupie, co o wiele lepiej odzwierciedla to, co dzieje się w biznesie.

Dobre wyniki finansowe to pochodna naszego konsekwentnie realizowanego modelu biznesowego, opartego na własnym oprogramowaniu i usługach z nim związanych, na lokalnym doświadczeniu i znajomości rynków, na których działamy, wspartym globalną wiedzą dostępną w ramach całej Grupy. Jesteśmy mocno zdywersyfikowani, zarówno geograficznie jak i sektorowo. Jest to naszą siłą w trudniejszych czasach, ponieważ nawet, gdy w jakimś obszarze jest nieco słabiej, możemy to w innym obszarze nadrobić.

W okresie sprawozdawczym było jedno nietypowe wydarzenie – skup akcji własnych. O jego szczegółach opowie w późniejszej części Karolina.

Przechodząc do omówienia wyników, zanotowaliśmy przychody ze sprzedaży na poziomie 12,6 mld PLN, bardzo porównywalnym z odnotowanym w ubiegłym roku. Z naszej core’owej działalności, czyli oprogramowania i usług własnych, stanowiących około 80% przychodów, osiągnęliśmy blisko 10 mld PLN – jest to nieco więcej niż w porównywalnym okresie 2022 roku. EBITDA non-IFRS ukształtowała się na poziomie niemal 1,9 mld PLN, EBIT non-IFRS to ponad 1,45 mld PLN. Są to wyniki bardzo porównywalne do tych z ubiegłego roku. Zysk netto non-IFRS wyniósł 384 mln PLN – spadek o 6% nie jest związany z działalnością biznesową, o szczegółach opowie później Karolina.

Koncentrując się na działalności biznesowej, omówię sytuację w poszczególnych segmentach geograficznych, w których działa Asseco. Zacznę od Polski – osiągnęliśmy 12% wzrost przychodów. Jest to wzrost czysto organiczny, nie wpływają na niego różnice kursowe. Silne, dwucyfrowe wzrosty odnotowaliśmy w obszarach: finansów i bankowości, opieki zdrowotnej, energetyki i telekomunikacji. Bardzo dobre wyniki wypracowaliśmy w naszych spółkach zależnych działających w Polsce – Asseco Data Systems i Asseco Cloud. Bardzo dobry rok zanotował też

sektor administracji publicznej, gdzie koncentrowaliśmy się na realizacji długoterminowych umów, które były zawarte w poprzednich okresach.

Segment Formula Systems zanotował 2% spadek sprzedaży, ale należy pamiętać, że to właśnie w tym obszarze wpływ kursów walut jest największy. Biorąc pod uwagę kursy stałe, odnotowalibyśmy wzrost o 7%, co jest dobrym wynikiem, biorąc pod uwagę skalę działalności Formula Systems. Wszystkie spółki z tej grupy radziły sobie dobrze. Działalność grupy jest mocno zdywersyfikowana, również geograficznie. Bardzo duży udział przychodów pochodzi z rynku amerykańskiego, co – zwłaszcza w kontekście rozpoczętej w IV kwartale wojny w Izraelu – ma istotne znaczenie i pozwala dywersyfikować biznes.

W Asseco International odnotowaliśmy 3% spadek przychodów. Podkreślić należy jednak bardzo dobry i dynamiczny wzrost biznesu w obszarze systemów ERP, które rozwijane są zarówno w Polsce, jak i w Czechach, na Słowacji i w Niemczech. Zauważalny jest wzrost przychodów w Asseco South Eastern Europe, czyli w naszym holdingu działającym na Bałkanach. Warto jednak zaznaczyć, że w przypadku segmentu Asseco International dwie okoliczności działały „in minus”. Po pierwsze, w grudniu 2022 roku sprzedaliśmy spółki duńskie, więc w 2023 roku nie mieliśmy już tych przychodów, a to niebagatelna kwota ok. 130 mln PLN za okres trzech kwartałów. Po drugie, odnotowaliśmy zauważalny spadek sprzedaży infrastruktury sprzętowej, hardware’owej w naszej spółce dystrybucyjnej w Hiszpanii – podczas gdy w czasie pandemii obserwowany był boom, teraz widać zatrzymanie, a nawet spadek sprzedaży. To wszystko sprawia, że w Asseco International sprzedaż jest niższa niż w ubiegłym roku.

Podkreślając silną dywersyfikację działalności Asseco, omówię wyniki sprzedaży w podziale na sektory, w których działamy. Udział sektorów w sprzedaży co kwartał pozostaje niemal niezmienny – przedsiębiorstwa to 42%, finanse i bankowość 34% i pozostałe 24% pochodzi z instytucji publicznych. Na slajdzie widzicie Państwo również dane potwierdzające, że nie jesteśmy zależni od żadnego z klientów. Największy klient Asseco odpowiada za 2% przychodów całej Grupy, natomiast 10 największych klientów posiada 10% udział w przychodach.

Przejdę teraz do charakterystyki poszczególnych sektorów, w których działamy. Zacznę od finansów i bankowości. W całej Grupie osiągnęliśmy przychody w wysokości 4,3 mld PLN, to o 3% mniej niż w analogicznym okresie 2022 roku. Największym kontrybutorem w sprzedaży dla tego i pozostałych sektorów jest segment Formula Systems i dlatego efekt różnic kursowych jest tu bardzo widoczny, bo widzimy -7%, natomiast w kursach stałych byłby to porównywalny do ubiegłego roku poziom. W tym segmencie bardzo dobrze radzi sobie Sapiens – 66% jego przychodów stanowią przychody z oprogramowania i powtarzalnych usług powdrożeniowych. Spółka ta ma 90% przychodów spoza Izraela (40% Stany Zjednoczone, 50% Europa), co jest ważną informacją w kontekście IV kwartału i spojrzenia na cały 2023 rok, ponieważ wpływ wojny na wyniki Sapiensa będzie najmniejszy.

W Asseco International poziom sprzedaży mamy bardzo podobny do ubiegłego roku. Głównym motorem było Asseco South Eastern Europe, które odnotowało silne wzrosty w rozwiązaniach dla bankowości i w segmencie payment’owym.

Asseco Poland ma bardzo dobry rok, jeśli chodzi o finanse i bankowość. 22% wzrost sprzedaży jest związany z silną pozycją w sektorze bankowym w Polsce. Mamy szeroką grupę klientów, istotny strumień powtarzalnych przychodów związanych z maintenance’em. Prowadzimy też 3 duże projekty wdrażania systemu core’owego, kilka projektów związanych z rynkiem kapitałowym, z biurami maklerskimi, a także projekty związane z obszarem Business Intelligence.

W sektorze przedsiębiorstw przychody wyniosły 5,3 mld PLN, więc porównywalnie z 2022 rokiem z lekkim wzrostem. Segment Formula Systems, największy kontrybutor, odnotował dość płaskie wyniki, ale gdyby wziąć pod uwagę różnice kursowe, wzrost byłby na poziomie 5-6%. Zawdzięczamy to głównym graczom w sektorze przedsiębiorstw – spółce Matrix IT oraz dużej spółce body leasingowej Insync Staffing.

W Asseco International mamy lekki 5% spadek przy sprzedaży, która wyniosła 1,4 mld PLN. Na ten wynik wpłynęło kilka kwestii, o których już wspominałem: dwucyfrowe wzrosty sprzedaży naszych rozwiązań ER w Grupie Asseco Enterprise Solutions, brak przychodów z duńskich spółek, które zostały sprzedane w 2022 roku (ok. 37 mln PLN, których w tym roku nam brakuje) oraz spadek sprzedaży infrastruktury w naszej hiszpańskiej spółce dystrybucyjnej o ok. 100 mln PLN. Nie ma to jednak istotnego wpływu na marżę, jaką generujemy w Hiszpanii.

W Polsce odnotowaliśmy blisko 30% wzrost przy 342 mln PLN sprzedaży. Największy wpływ miał bardzo dynamiczny wzrost przychodów z sektora energetyki i telekomunikacji – ten trend obserwujemy od początku roku. Cieszy nas też dynamiczny wzrost sprzedaży w Asseco Data Systems i Asseco Cloud.

W sektorze instytucji publicznych przekroczyliśmy 3 mld PLN przychodów ze sprzedaży, bardzo podobnie do ubiegłego roku. W przypadku Formula Systems mamy +1%, ale gdyby zniwelować różnice kursowe byłoby to 6-7%. Głównym graczem jest tu Matrix IT oraz nieco mniejsze spółki: Michpal czy Shamrad.

W Asseco International widzimy 9% spadek sprzedaży. Trzeba jednak pamiętać, że efekt sprzedaży duńskich spółek jest najbardziej widoczny właśnie w sektorze publicznym, z którego generowały gros przychodów. W pierwszych trzech kwartałach 2022 roku było to 79 mln PLN. W tym roku tego nie ma. Gdybyśmy je doliczyli, zanotowalibyśmy 5-6% wzrost.

Przychody Asseco Poland utrzymały się na analogicznym poziomie. Sektor opieki zdrowotnej ma bardzo dobry rok, notuje dwucyfrowe wzrosty. Należy pamiętać, że sektor publiczny w 2022 roku był bardzo dynamiczny – realizowaliśmy dla ZUS wiele nietypowych zleceń związanych z różnymi programami socjalnymi czy też pomocą dla Ukraińców. Były to ponadnormatywne tematy, które stopniowo się kończyły i teraz wracamy do standardowej realizacji utrzymania i rozwoju systemu w tej instytucji.

Kontynuujemy realizację naszej polityki w obszarze akwizycji. W tym roku wygląda to nieco mniej spektakularnie – po trzech kwartałach mieliśmy 3 akwizycje w porównaniu do kilkunastu w 2022 roku. Te 3 przejęcia były zrealizowane w Grupie Formula Systems. Na slajdzie widzicie Państwo jeszcze jedną akwizycję – miała ona miejsce już w IV kwartale 2023 roku i dotyczyła spółki portugalskiej, działającej w obszarze payment. Przejęcie zostało zrealizowane przez Asseco South Eastern Europe, które wyspecjalizowało się właśnie w tym obszarze i buduje swoją znaczącą pozycję rynkową.

Omawiając portfel zamówień Grupy proponuję skupić się na lewej części slajdu, gdzie prezentowany jest backlog w kursach stałych. Jest on o 5% wyższy niż pokazywany w tym samym czasie w 2022 roku. Jest to dobra wiadomość. W Asseco Poland backlog jest wyższy o 11%, w Formula Systems o 4%, a w Asseco International o 7%. Pozwólcie Państwo, że zwrócę jeszcze uwagę na sytuację w Izraelu – jest tam aktualnie stan wojny, około 1 000 osób z Grupy Formula zostało powołanych do armii. W większości są to ludzie pracujący w ramach kontraktów Time & Material, w związku z czym część tych przychodów nie będzie generowana. Wszystko to zostało już wzięte pod uwagę. Magic również zweryfikował swoje oficjalne prognozy sprzedaży, co też jest już uwzględnione. Jest jeszcze jeden efekt, o którym już kiedyś mówiliśmy – w Matrix IT, czyli w największej spółce w Formula Systems, zmienił się CFO i ta nowa osoba odpowiedzialna za finanse ma dużo bardziej konserwatywne podejście do backlog'u, w inny sposób na

niego patrzy i wszystkie kontrakty Time & Material, których jest bardzo dużo w Matrix'ie, nie są traktowane jako backlog, choć historycznie one zawsze miały miejsce i w tym roku również się wydarzą, ale one nie są teraz traktowane jako backlog. Biorąc to wszystko pod uwagę, jesteśmy z tego portfela zamówień zadowoleni, szczególnie w segmencie Asseco Poland.

To wszystko z mojej strony. Oddaję głos Karolinie.

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

Dziękuję Marku. Z mojej strony krótkie podsumowanie rachunku wyników. Po trzech kwartałach odnotowaliśmy delikatne spadki na każdym poziomie rachunku wyników, które w znaczącej mierze są efektem wpływu kursów walut, czyli to, co przynależne jest naszej Grupie głównie w dolarze czy euro, dziś przeliczane jest po gorszym kursie niż to miało miejsce za trzy kwartały 2022 roku. Gdybyśmy patrzyli na ujęcie w kursach stałych, to zarówno na poziomie przychodów, jak i zysku z działalności operacyjnej non-IFRS byłyby wzrosty, tj. w pierwszym przypadku +6%, a w drugim +1%. Istotne jest to, że udaje nam się utrzymać rentowność EBITDA non-IFRS i jesteśmy blisko utrzymania rentowności zysku z działalności operacyjnej non-IFRS, co jest dla nas szczególnie ważne. Widzimy, że dynamika kosztów delikatnie spadła w porównaniu do poprzednich kwartałów. Kładziemy duży nacisk na indeksowanie przychodów, w związku z czym „nożyce” wydają się zacieśniać. Należy pamiętać, że na wyniki w 2022 roku miały wpływ różne zdarzenia jednorazowe. Jak widać w linii „M&A i zdarzenia jednorazowe” był to dodatni wpływ w wysokości 141,4 mln PLN, natomiast w tym roku wpływ jest ujemny -10,9 mln PLN. W przypadku zysku netto wpływ zdarzeń jednorazowych jest istotnie mniejszy i delta dla tych dwóch okresów to ok. 8 mln PLN.

Poniżej zysku operacyjnego warty zauważenia jest stabilny wynik na odsetkach. Mimo, że w niektórych miejscach Grupy (w tym również w Asseco Poland) mamy zadłużenie, jest ono równoważone lokowaniem nadwyżek środków pieniężnych, stąd wynik na odsetkach jest mocno porównywalny. Wpływ hiperinflacji z Turcji pochodzący z Grupy Asseco South Eastern Europe jest na bardzo podobnym poziomie. Efektywna stawka podatkowa jest niższa w okresie trzech kwartałów 2023 roku w porównaniu do analogicznego okresu przed rokiem. Jest to głównie efektem rozliczenia ulg podatkowych. Należy pamiętać, że podatki liczymy w przybliżeniu cashowym, gotówkowym, w związku z tym dopiero w momencie, kiedy następują fakturowania w różnych projektach, możemy rozliczyć ulgi podatkowe. Widoczny efekt pochodzi głównie z segmentu Asseco Poland, z jednostki dominującej. Zysk netto 344,2 mln PLN – odnotowany 8% spadek jest efektem tzw. wysokiej bazy, wynikającej z transakcji jednorazowych w 2022 roku oraz z kursów walut. Natomiast patrząc na biznes organicznie, widzimy stabilne wyniki, z których jesteśmy bardzo zadowoleni.

Obserwując wyniki w poszczególnych spółkach, 2023 rok będzie bardzo udany dla Asseco Poland jako jednostki dominującej. Widzimy istotną poprawę zysku operacyjnego non-IFRS, głównie za sprawą sektora finansów i bankowości, ochrony zdrowia i przedsiębiorstw. Nieco gorsze wyniki rok do roku obserwujemy w sektorze administracji publicznej i instytucji centralnych. Bardzo dobre wyniki odnotowało Asseco Data Systems. W segmencie Asseco Poland w linii „Pozostałe spółki i korekty konsolidacyjne” zysk operacyjny non-IFRS, który w poprzednim okresie wynosił ponad 34 mln PLN, a w tym okresie niespełna 14 mln PLN, jest obciążony jednorazową transakcją z III kwartału 2022 roku – ponad 13 mln PLN zaksięgowanego wyniku na sprzedaży nieruchomości, co należałoby z tego wyniku zdjąć. Gorsze wyniki rok do roku mają dwie mniejsze spółki w Polsce, w związku z czym w tych dwóch podmiotach wynik operacyjny jest gorszy.

W segmencie Formula Systems, gdyby nie wojna, Matrix IT zaraportowałaby w swojej walucie raportowej (czyli w szeklu) rekordowy rok. Po trzech kwartałach 2023 roku wpływ wojny jest jeszcze niewidoczny, jednak wykazano pewną ostrożność w dokonywaniu szacunków i odpisów na należności – CFO Matrix’a w naturalny sposób zastosował odpisy na należności w nieco większej skali. Matrix IT to spółka, która najbardziej będzie dotknięta wybuchem wojny. Od 7 października 2023 roku z całego segmentu Formula Systems, z 13 tysięcy osób, które zatrudnione są w Izraelu, w sumie 1 000 osób zostało powołanych do wojska, z czego 700 osób to pracownicy Matrix IT. Około 600 z tych 700 osób to pracownicy, którzy realizowali kontrakty Time & Material. Będzie więc naturalna luka w przychodach tej spółki w IV kwartale. Za osoby, które zostały powołane do wojska, rząd izraelski rekompensuje koszty w wysokości około 70%, zatem ten ubytek, który nastąpi w wynikach Matrix IT w IV kwartale będzie sumą utraconej marży ze sprzedaży czasu pracowników i braku 30% rekompensaty kosztów. Efekt ten będzie pomniejszony o jednorazowe projekty, które zostały zakontraktowane w naszych spółkach w związku z aktualną sytuacją, głównie przez Ministerstwo Obrony, ale także Ministerstwo Edukacji, jednak nie można spodziewać się, że te projekty „zasypią” całą lukę. Relatywnie niższe wyniki po trzech kwartałach 2023 roku zanotował Magic – spółka skorygowała również swoje szacunki dotyczące przychodów w IV kwartale. Jest to efektem nieco gorszej sytuacji makroekonomicznej w Stanach Zjednoczonych, która przełożyła się na gorszy wynik spółek zajmujących się body leasingiem w USA. Nastąpiła tam pewna restrukturyzacja, która miała wpływ głównie na przychody. Na wynik spółki przełożyła się w minimalnym stopniu, ponieważ ta działalność jest relatywnie mało rentowna. Spodziewamy się, że w Magic’u, w pewnym stopniu, wpływ wojny będzie widoczny. Sapiens ma w tym roku bardzo dobre wyniki finansowe – zarówno w Europie, która już 2022 rok miała bardzo dobry, jak i teraz w Stanach Zjednoczonych, gdzie odbudowuje swój biznes. Spółka ma bardzo dobry backlog, kilkunastu nowych klientów, w związku z tym perspektywy dla niej są bardzo dobre i sądzimy, że ta spółka zostanie najmniej dotknięta wpływem wojny, ponieważ naturalnie 90% jej działalności jest poza Izraelem.

Segment Asseco International to jedyny obszar, który biznesowo, operacyjnie ma gorsze wyniki rok do roku, a dokładniej mam tu na myśli Grupę Asseco Central Europe. W tej Grupie konsolidujemy spółki Asseco Solutions, czyli spółki ERP’owe – ta subgrupa ma spektakularnie dobre wyniki w 2023 roku i w pewnym sensie rekompensuje to, co dzieje się z wynikami ACE na Słowacji, w Czechach i na Węgrzech. Tam, ze względu na sytuację polityczną, musieliśmy zaksięgować pewne straty na projektach dla sektora publicznego. Jest naturalna inercja związana z zamówieniami publicznymi, z decyzyjnością klientów, określeniem zakresu projektów. Ponosimy konsekwencje naturalnego ryzyka biznesowego, na które – działając w sektorze publicznym – narażone są spółki IT. Jest to jednak miejsce, które powinno się odbudować w przyszłym roku i w kolejnych latach. W związku z tym, oceniając, gdzie mamy pewne rezerwy, to to jest to właśnie ta geografia. Bardzo dobre wyniki po trzech kwartałach 2023 roku ma Asseco South Eastern Europe, głównie bankowość i segment rozwiązań dedykowanych. W sektorze płatności wyniki są stabilne. Na rynku zachodnioeuropejskim widzimy dość duży spadek w przychodach. Jest to efektem dwóch czynników: po pierwsze sprzedaży spółek duńskich, które kontrybuowały do przychodów w okolicach 140 mln PLN w tym okresie ubiegłego roku (w całym roku będzie to 160-170 mln PLN), po drugie – gorszych wyników sprzedażowych spółki Valorista, która jest konsolidowana przez Asseco Spain. Obrót infrastrukturą był tam dużo niższy niż w porównywalnym okresie 2022 roku. Nie ma to jednak przełożenia na zysk operacyjny zaksięgowany w tym segmencie – poprawia się rentowność. Jest to również odpowiedź na pytanie, które w trakcie konferencji pojawiło się na czacie.

Niezwykle cieszy nas fakt, że odnotowaliśmy bardzo dobrą cashowość. Po trzecim kwartale widzimy bardzo dobre efekty, jeśli chodzi o cashowanie EBIT’u. Wcześniej prosiliśmy Państwa o cierpliwość, jeśli chodzi o naszą cashowość, i uprzedzaliśmy, że nie dzieje się nic złego. Po dwóch kwartałach tego roku wskaźnik konwersji gotówki był trochę

gorszy. Jest to naturalnym efektem cyklu życia projektów, głównie publicznych, w których dopiero na koniec następuje fakturowanie i cashowanie należności. Ten efekt obserwowaliśmy w III kwartale, będzie on w jakiejś mierze miał też miejsce w IV kwartale, a właściwie myślę, że jeszcze bardziej widoczny będzie w I kwartale kolejnego roku. Myślę, że w IV kwartale w dużej mierze obniżymy poziom należności, wyfakturujemy je, natomiast pojawiają się one w gotówce w I kwartale przyszłego roku. Poziom wskaźnika konwersji gotówki, w który celujemy i który sobie zakładamy, powinien mieścić się w przedziale między 80-120%. Obecnie na poziomie Grupy wskaźnik konwersji gotówki wynosi 94% za ostatnie cztery kwartały. Bardzo dobry wynik obserwujemy w segmencie Formula Systems. Tutaj warto zwrócić uwagę na spółkę Matrix IT, która miała dość wolatylną cashowość po dwóch kwartałach poprzedniego roku. Wskaźnik konwersji gotówki w Asseco International wyniósł 93%. Bardzo odbudowała się cashowość w segmencie Asseco Poland, za co odpowiadają głównie faktury do dużych klientów z sektora publicznego, z których wpłynęła do Spółki gotówka.

Patrząc na obrazek bilansowy, jeśli chodzi o sytuację płynnościową, to podkreślamy, że jest ona bardzo stabilna, choć oczywiście należy odnotować, że w segmencie Asseco Poland pojawił się dług w związku z buy backiem. Mamy dwa miejsca, w których na dziś mamy dług netto. Natomiast, patrząc na realizację zobowiązań czy na wskaźniki finansowe, typu dług netto do EBITDA, to we wszystkich segmentach osiągamy poziom wskaźnika poniżej lub blisko 1, czyli bardzo bezpiecznie, ciągle z rezerwami. Tutaj nie ma powodów do obaw.

Podjęłam temat długu w segmencie Asseco Poland, a został on zaciągnięty, aby skupić akcje własne. Przeprowadzona transakcja pozwoliła nam skupić akcje za 1 185 mln PLN. Zaciągnęliśmy dług w wysokości prawie 950 mln PLN. Ten dług nie jest zabezpieczony na akcjach, w związku z tym mamy pełną swobodę dysponowania tymi akcjami. Obecnie, po tej transakcji, największym akcjonariuszem Asseco Poland jest samo Asseco Poland. Mamy w swoim portfelu 17,8% akcji. Po transakcjach, których w ostatnim czasie dokonał zarówno Allianz, jak i nasz Prezes, który dokupował akcje, struktura akcjonariatu wygląda tak jak zaprezentowano to po prawej stronie slajdu. Drugim największym akcjonariuszem Asseco Poland jest Cyfrowy Polsat, następnie Allianz OFE i Adam Góral. To wszystko z mojej strony, dziękuję.

AW:

Przechodzimy w tej chwili do sesji pytań i odpowiedzi. Bardzo dziękujemy za przesłane pytania. Cały czas można przysyłać kolejne, a my będziemy starali się odpowiedzieć na wszystkie pytania, które Państwo do nas wysłali.

Inwestor 1:

Jaki wpływ na Wasz biznes ma wojna w Izraelu?

KR-B:

Myślę, że widząc w trakcie prezentacji to pytanie już staraliśmy się na nie odpowiedzieć.

AW:

Jeżeli pojawiłyby się jeszcze jakieś wątpliwości do tego, co już powiedzieli Marek i Karolina, to poprosimy o przesłanie pytania, ale wydaje mi się, że to pytanie było już dobrze zaadresowane.

Inwestor 1:

Co wpłynęło negatywnie na marże operacyjne w segmencie Asseco Poland?

KR-B:

Tak jak powiedziałam, patrząc w ujęciu rok do roku, to na pewno efekt one-off'a z III kwartału 2022 roku. W związku z tym, z zeszłorocznego wyniku należałoby odjąć 13 mln PLN z małym haczykiem. Po drugie, wpływ na EBIT w segmencie Asseco Poland w minionym okresie miały wyniki dwóch mniejszych spółek, DahliaMatic i ComCERT. Te spółki odnotowały w tym roku stratę operacyjną i to jest delta ok. 10 mln PLN łącznie z tych dwóch podmiotów. Trzecią kwestią jest trochę gorsza rentowność operacyjna samej spółki matki, ale to jest poziom powiedziałabym kosmetyczny. Wynika ona z faktu, że skończyliśmy realizować dla naszego największego klienta pewne kontrakty, które były podpisane jeszcze w zeszłym roku. Obecnie realizujemy nowe tematy, bardziej o charakterze business as usual. Tym samym rentowność wróciła do naturalnych poziomów.

AW:

Kolejne pytanie, na które odpowiedź też już częściowo została udzielona.

Inwestor 1:

Dlaczego przychody w segmencie Asseco International były stosunkowo słabe, tylko przez kursy wymiany walut, podczas gdy marża bardzo się poprawiła?

AW:

Karolina już to częściowo zaadresowała.

KR-B:

Tak, tutaj widzimy wpływ spółki Valorista.

Inwestor 2:

Mówiąc o potencjalnej sprzedaży pakietu akcji pozyskanych przez spółkę w ostatnim skupie akcji, jaka łączna cena sprzedaży byłaby dla Państwa satysfakcjonująca?

KR-B:

Naturalną odpowiedzią jest, że minimum, po jakim chcielibyśmy sprzedać te akcje jest kwota, po której je kupiliśmy. Z mojego punktu widzenia musimy patrzeć na to, że ponosimy koszty pieniądza w czasie, koszty zadłużenia, więc będziemy się starali oczywiście tę cenę maksymalizować. Nasz Prezes na konferencji prasowej powiedział, że przygotowujemy się do większej transakcji w tym zakresie i będziemy współpracować z bankami inwestycyjnymi. Postaramy się ustawić tę współpracę w taki sposób, żeby wszystkie strony były zainteresowane maksymalizacją ceny i właściwie operować tylko success fee. Natomiast wiedzą Państwo oczywiście, pewnie nawet lepiej niż my, jak funkcjonują rynki kapitałowe i na ile rzeczy spółka ma wpływ, a ile rzeczy wynika z tego co się dzieje w otoczeniu makro i jaki jest akurat moment itd. My nie mamy dzisiaj presji, żeby te akcje sprzedać. Mamy czas na to, żeby się do tej transakcji dobrze przygotować i zrobić to tak, żeby nasi akcjonariusze byli zadowoleni.

Inwestor 2:

Czy zakładając sukces negocjacji z inwestorami i sprzedaż skupionych akcji, czy rozważalibyście Państwo powtórzenie tego cyklu, tj. przeprowadzenie kolejnego buy backu w celu ponownego odsprzedania akcji?

KR-B:

Myślę, że musimy najpierw skończyć jeden cykl, żeby myśleć o drugim. Na dzisiaj nie ma takich planów.

AW:

Przypominamy, że zależało nam przede wszystkim na poprawieniu płynności akcji i to jest dla nas główny cel. W związku z tym musimy się zbliżyć do tego celu i to jest dla nas najważniejsze w najbliższym czasie.

Inwestor 2:

Jakie prognozy wynikowe mają Państwo na IV kwartał i początek następnego roku ze względu na wojnę w Izraelu?

MP:

Już trochę na to pytanie odpowiedzieliśmy. Izrael planuje na pewno ostrożniej, czy to z uwagi na to, o czym mówiła Karolina, czyli te 1 000 osób, których czas nie będzie sprzedawany, a także korekta prognoz już pokazana przez spółkę Magic. To pokazuje pewną ostrożność. Minął już ponad miesiąc od początku wojny. Rozmawiamy oczywiście bardzo często z naszymi kolegami z Izraela. Oni biznesowo starają się nie myśleć o wojnie, ale to wcale nie jest takie oczywiste. Praktycznie każdy jest dotknięty tym, że ktoś znajomy, czy ktoś z rodziny służy w armii i łatwo nam oczywiście z daleka mówić, że trzeba się koncentrować na biznesie. Wiadomo, że myśli uciekają gdzie indziej. Karolina mówiła też, że wojna jako taka przyniosła też dodatkowe projekty dla naszych spółek, szczególnie tych, które współpracują z Ministerstwem Obrony, tj. Matrix IT, TSG. W tych obszarach jakiś biznes będzie generowany dodatkowo, natomiast nie cieszymy się wcale z tego i raczej z ostrożnością patrzemy na czwarty kwartał, a pewnie i na kolejne.

Inwestor 2:

Czy po bardzo dobrym roku 2023 planujecie Państwo jakiegokolwiek akwizycje? Czy Rada spółki będzie rekomendować wypłatę dywidendy i czy można oczekiwać, że będzie ona wyższa niż w roku ubiegłym?

AW:

Trudno jest się nam wypowiadać jaka będzie rekomendacja Rady Nadzorczej. Natomiast co do samej polityki dotyczącej dywidendy, to powtarzaliśmy, że polityki nie zmienialiśmy i że nadal mamy w planie jej wypłacanie. To, jaka będzie kwota, to oczywiście potwierdzimy w momencie, kiedy będzie już w tym zakresie decyzja. Natomiast czy będzie ona wyższa niż w zeszłym roku, to zawsze kwota dywidendy była uzależniona od wyników i na ich podstawie oraz na podstawie bieżącej sytuacji ta decyzja była podejmowana. W związku z tym, zostawmy tę decyzję do czasu, kiedy rok będzie zakończony i będziemy mogli o tym więcej powiedzieć. Natomiast podkreślamy to, o czym już informowaliśmy – polityka dywidendowa nie była zmieniana.

MP:

To była druga część pytania, natomiast pierwsza część pytania dotyczyła akwizycji i my też sygnalizowaliśmy przy okazji projektu skupu akcji własnych, że pomimo zaciągnięcia długu na ten cel, mamy środki przeznaczone na akwizycje i absolutnie, zarówno w segmencie Asseco Poland jak i innych segmentach, cały czas ta maszyna poszukująca nowych, ciekawych spółek, które mogłyby do nas dołączyć funkcjonuje. Natomiast widzicie Państwo, że jest to proces troszeczkę wolniejszy. Może staliśmy się trochę, brzydko mówiąc, bardziej wybredni, selektywni i poszukujemy spółek, które naprawdę do nas dobrze pasują. Myślę, że z uwagi na wojnę, trochę te procesy

akwizycyjne w Izraelu zostaną odłożone na dalszy plan. W Polsce jesteśmy w tej chwili w trakcie rozmów z kilkoma spółkami. Nie potrafię powiedzieć jak te rozmowy się zakończą. Mieliśmy ostatnio kilka różnych tematów, które wydawały się obiecujące a jednak nic z nich nie wyszło. Cały czas poszukujemy, ale jesteśmy troszeczkę ostrożniejsi i bardziej wybredni.

Inwestor 3:

Czy mają Państwo jakieś estymacje dotyczące potencjalnych oszczędności, które można wygenerować dzięki wsparciu pracy programistów narzędziami AI? Jakiej skali wpływ mają narzędzia AI na efektywność programistów?

MP:

Cieszę się, że do mnie skierowałeś to pytanie. Rzeczywiście jest to temat bardzo modny w tej chwili, o którym wiele się mówi. Zrobiliśmy ostatnio przegląd tego, czym zajmujemy się w całej Grupie, jeśli chodzi o tematykę Artificial Intelligence i rzeczywiście jest tego sporo. To jest nie tylko to, do czego to pytanie referuje, czyli wykorzystania sztucznej inteligencji do produkcji software'u, bo oczywiście to już robimy. Tylko jest nam jeszcze ciężko skwantyfikować oszczędności jakie z tego tytułu mamy. Temat rozpoczęliśmy, w wielu miejscach w Grupie mamy pierwsze efekty – używamy sztucznej inteligencji do testowania, do przeglądu kodów. Są też miejsca, gdzie próbujemy wykorzystywać AI do tworzenia kodu. Jednak są to dopiero początki. Mocno się temu przyglądamy i na pewno będziemy z tego w jakiś sposób korzystać. Przyjdzie też pewnie moment, w którym będziemy mogli skwantyfikować wynikające z tego oszczędności. Sztuczną inteligencję wykorzystujemy również do innych celów – głównie do wzbogacenia funkcjonalności, atrakcyjności naszych rozwiązań, które dostarczamy do klientów.

Inwestor 3:

Liczba ofert dla programistów na portalach online w Polsce spadała w ostatnich miesiącach 30-40% r/r. Czy widzą Państwo mniejszą presję na wynagrodzenia w Polsce? Czy łatwiej jest znaleźć nowych pracowników?

KR-B:

Odpowiedź na to pytanie brzmi: tak, łatwiej, co nie oznacza łatwo. Presja zmalała, co nie oznacza, że jej nie ma. Patrząc na nominalne wartości w naszym sprawozdaniu, można odnieść wrażenie, że ta dynamika, jeśli chodzi o koszty pracy, mocno wyhamowała, włącznie z tym, że w kursach zmiennych średnie wynagrodzenie na pracownika spadło. Jest to jednak pewien rodzaj ułudy, ponieważ jeśli patrzymy na przychody w kursach stałych, to i na koszty należy tak spojrzeć – wówczas ten obraz jest nieco inny. Koszty pracy cały czas rosną, natomiast wzrost jest mniej dynamiczny – około 8% r/r, a w przypadku średniego wynagrodzenia jest to 5% r/r. Można zatem powiedzieć, że dynamika jest kontrolowalna, natomiast jest ona różna w poszczególnych segmentach – najwyższa w segmencie polskim. Średnie wynagrodzenie wzrosło okres do okresu o 12%, podczas gdy odpowiednie wskaźniki w Asseco International i w Formuli to jest już 3% i 6%. Wciąż wydaje się, że rynek pracy w Polsce jest średnio trudniejszy niż pozostałe obszary, w których działamy. Ten trend jest pozytywny dla pracodawców, co nie zmienia faktu, że pozostajemy geografiami, z której wciąż korzystają spółki zagraniczne, w tym amerykańskie, żeby pozyskiwać specjalistów IT. Jeśli chodzi o wypełnianie wakatów czy o procesy rekrutacyjne, mamy informacje z działów HR, że stosunkowo łatwiej jest nam te wakaty zapełniać. Ten trend był już widoczny w procesie budżetowania pod koniec 2022 roku – mieliśmy pierwszy raz taki moment, że osoby z biznesu potwierdzały, że mają już liczbę pracowników niezbędną do realizacji poszczególnych projektów, podczas gdy jeszcze 2 lata temu wakaty budżetowane były z dość dużą niepewnością czy kogoś na te wakaty będziemy mogli znaleźć. Sytuacja zatem zmieniła się dość znacznie.

Inwestor 1:

Jak oceniacie Państwo współpracę z niemieckim adesso? Czy widzicie szanse, że zostanie w 2024 roku podpisana pierwsza umowa z niemieckim klientem bankowym?

MP:

Chcielibyśmy, aby taka umowa została podpisana, jednak nie jest to proste. Tematy sprzedażowe są cały czas trwając, natomiast były pewne zawirowania w związku ze zmianą osoby odpowiedzialnej za sektor finansowy w samym adesso. Wróciła osoba, która wcześniej tam pracowała. Odeszła na 2 lata i w tej chwili jest z powrotem. Mieliśmy już okazję się spotkać i wydaje się, że nastąpi przyspieszenie pewnych procesów. W dalszym ciągu wierzymy w ten rynek. Nie ustajemy w pracach nad pozyskaniem pierwszego klienta i mam nadzieję, że przyjdziemy do Państwa z dobrymi wiadomościami.

Inwestor 4:

Dzień dobry, chciałem zapytać o plan dotyczący spłaty długu zaciągniętego pod buyback – czy należy się spodziewać regularnej spłaty rat, czy utrzymania poziomu tego zadłużenia? Jak spółka zamierza uwzględniać płatności rat kredytu przy podejmowaniu decyzji o dywidendzie? Ile czasu dają sobie Państwo na sprzedaż akcji kupionych w ramach buybacku? W przypadku braku ich odsprzedaży przy założonych parametrach, kiedy spółka może podjąć decyzję o umorzeniu tych akcji?

KR-B:

Saldo zadłużenia na dziś to 940 mln PLN. Połowę długu spłacamy regularnie co miesiąc i planujemy dalej tak robić, natomiast druga połowa jest to tzw. bullet payment na koniec okresu kredytowania, czyli po 5 latach. Co miesiąc spłacamy kapitał i odsetki i patrząc na zannualizowane ujęcie na przyszły rok, należy założyć, że zgodnie z planem spłacimy ok. 100 mln PLN rat kapitałowych i w okolicach 60 mln PLN kosztu odsetkowego. Taki jest plan na systematyczne schodzenie z zadłużenia. Naturalnie, jeśli dojdzie do jakiegokolwiek transakcji, będziemy chcieli ograniczać koszty odsetkowe, koszty zaangażowania kapitału. Jesteśmy spółką, która dość konserwatywnie patrzy na zarządzanie cash flow'em i nie jest to poziom zadłużenia, z którym docelowo chcielibyśmy zostać. Nie ma takiej decyzji. Chcielibyśmy ten dług obsłużyć. Nie zakładamy, że do zera, ale to będzie zależało od bardzo wielu czynników, warunków. Plan bazowy jest taki, żeby dług na bieżąco obsługiwać w schemacie, o którym powiedziałam. Podejmując decyzję o długu i przedstawiając prognozy dla banku, przy szacowaniu jego obsługi braliśmy pod uwagę wypłacanie dywidendy. Tak jak Artur powiedział, dywidenda będzie zależała od tego, jak będzie wyglądał nasz wynik finansowy i cash flow, natomiast jakiś poziom dywidendy zakładaliśmy i tak jesteśmy umówieni z bankiem. W sprawozdaniu finansowym zostały ujawnione kowenanty. Przypomnę, że dług został zaciągnięty bez żadnych zabezpieczeń. Mamy swobodę dyspozycji tymi akcjami, w tym dyspozycja dla Zarządu, jeśli chodzi o uchwałę Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia, jest taka, że Zarząd może zdecydować o odsprzedaży, ale może też zdecydować o umorzeniu akcji. Dzisiaj wydaje się, że umorzenie, biorąc pod uwagę sytuację, nie jest bazowym scenariuszem. Natomiast nie można tego wykluczyć. Wewnętrznie zakładamy pewien okres na sprzedaż akcji, ale nie chciałabym o tym mówić, ponieważ zależy nam, aby zrealizować dobrą transakcję, a nie transakcję w trakcie 6, 12 czy 24 miesięcy. Będziemy w dużej mierze obserwowali i czekali na odpowiedni moment, lepszy sentyment dla naszego rynku. Myślę, że wiele pokażą nam pierwsze non-deal roadshows, które zrobimy i będziemy mogli wtedy nieco więcej powiedzieć. Aktualnie nie mamy presji czasowej, o której Państwo powinniście wiedzieć i którą

powinniście zakładać. Tak jak powiedziałam – chodzi nam o dobrą transakcję, a nie o transakcję szybką. Aczkolwiek jeśli uda się zrealizować i dobrą i szybką, będziemy bardzo zadowoleni.

To było rozbudowane pytanie. Nie wiem czy odpowiedziałam na wszystkie jego fragmenty.

AW:

Wydaje się, że tak. Mamy jeszcze kolejne 2 pytania, które dotyczą tej tematyki.

Inwestor 4:

Czy spółka dopuszcza możliwość sprzedaży akcji z buybacku poniżej ceny zakupu plus koszty?

Inwestor 5:

Jeśli w procesie sprzedaży akcji własnych pojawią się oferty np. na 78 PLN za akcję, to przekażecie informację o takich ofertach Waszym innym akcjonariuszom mniejszościowym?

AW:

Trochę nie rozumiem tego pytania, ale odpowiedzmy może najpierw na pytanie czy spółka dopuszcza możliwość sprzedaży akcji z buybacku poniżej ceny zakupu plus koszty.

Powtarzaliśmy kilkakrotnie, że planujemy i takie są nasze założenia, żeby akcje sprzedawać minimum po cenie zakupu plus to, co dodała Karolina, uwzględniając koszty finansowania. W tej chwili nie rozważamy innej możliwości. Mamy zawsze plan B związany z ich umorzeniem. Natomiast jeżeli pojawiałyby się oferty poniżej tej ceny, na razie zupełnie ich nie rozpatrujemy. Oprócz planowanej intensyfikacji działań związanych ze sprzedażą, zwiększyliśmy liczbę spotkań z inwestorami i mamy pozytywny feedback. Więcej inwestorów interesuje się tym, czym się zajmuje Asseco i pogłębia wiedzę dotyczącą produkcji oprogramowania, porównuje nas do peers'ów w Europie. Zwiększyło się zainteresowanie spotkaniami i ogólnie rynkiem polskim. Przed nami kilka miesięcy docierania z informacją, odświeżania wiedzy na temat Asseco u inwestorów, z którymi nie widzieliśmy się dłuższy czas.

Inwestor 6:

Jak wygląda backlog na 2024 rok?

KR-B:

Aktualnie jesteśmy w procesie budżetowania, agregacji backlogu. Będziemy mogli się podzielić z Państwem tą informacją przy wynikach rocznych. Wolałabym dziś tego nie komentować z prostego powodu – jesteśmy w procesie zbierania tych danych.

AW:

Jak spojrzymy na powtarzalność naszych wyników, o co często jesteśmy pytani, to jest ona bardzo duża, ze względu na sposób kontraktowania i prowadzenia naszych projektów. Zazwyczaj wchodząc w nowy rok, backlog jest na poziomie 60-80%, w zależności od obszarów, przychodów z roku poprzedniego. Im będziemy bliżej terminu wyników za 2023 rok, będziemy mogli powiedzieć więcej o backlogu na 2024 rok.

Inwestor 7:

Czy obawiacie się tymczasowego wstrzymania kontraktacji w publicu, mając na uwadze ostatnie zmiany polityczne? Czy może mieć to istotny wpływ na wyniki 2024 roku?

AW:

Odpowiadałem na to pytanie również dziennikarzom. We wszystkich krajach, w których działamy, mamy taką sytuację, że zmiany polityczne, zmiany rządów wpływają na zatrzymanie zwłaszcza nowych projektów. Te, które już trwają, najczęściej są realizowane, natomiast często wstrzymywane jest podejmowanie decyzji o nowych projektach albo nawet samym uruchomieniu projektu. Czasem trwa to dłużej, czasem krócej, w zależności jakie są to zmiany. Natomiast, nie komentując sytuacji politycznej, to, co jest w obszarze naszego zainteresowania, to KPO i możliwość napływu dodatkowych środków z Unii Europejskiej, na które czeka Polska. Jest to dla nas i dla całego sektora istotna informacja, na którą czekamy, ponieważ ogromna część tych środków będzie przeznaczona na innowacje i inwestycje w nowe technologie. W związku z tym skorzysta i branża i Asseco, obsługując sektor administracji centralnej i lokalnej. Wierzymy, że jeśli zostanie to uruchomione, będzie miało pozytywny wpływ na naszą Grupę.

Inwestor 7:

Czy umowa z bankiem odnośnie długu na buyback przewiduje maksymalny poziom DPS?

KR-B:

Nie przewiduje. Nie ma kowenantu na Dividend Per Share. Gdyby tak było, poinformowalibyśmy o tym w sprawozdaniu finansowym. Natomiast poziom dywidendy w sposób oczywisty może wpłynąć na poziom net cash. W związku z tym, umowa przewiduje, że gdyby wartość zadeklarowanej dywidendy, która się przekłada na zobowiązanie finansowe, spowodowała, że zostanie przekroczony wskaźnik pokrycia długiem czy dług/EBITDA, wówczas bank ma prawo do tego, aby wyrazić lub nie zgodę na wypłatę takiej dywidendy. Rozmawiamy jednak o wskaźnikach, które na dziś są poza tym, co przewidujemy, że wydarzy się w naszych liczbach. Te zapisy uruchamiają się, jeżeli wskaźnik dług netto/EBITDA przekroczy 3, a my dziś jesteśmy w okolicach 1. Taki standardowy, zakładany przez nas, zgodny z polityką poziom dywidendy w ogóle nie powinien uruchomić tego tematu. Będziemy na bieżąco informować w sprawozdaniach okresowych ile wynoszą te wskaźniki, na których są kowenanty, tak, żeby Państwo mieli pełną jasność co do wykonywania przez Asseco zobowiązań wynikających z umowy kredytowej.

AW:

Na kolejne pytanie już odpowiadaliśmy, ale to może doprecyzowanie.

Inwestor 3:

Chciałbym prosić o doprecyzowanie planów dotyczących spłaty zadłużenia po ewentualnej sprzedaży akcji własnych. Jaką część z obecnego zadłużenia PLN 940m spółka chciałaby nadpłacić wcześniej?

KR-B:

To zależy od bardzo wielu czynników, dlatego nie odpowiem precyzyjnie na to pytanie. 940 mln PLN to obecny stan zadłużenia. Spłacając co miesiąc raty, będziemy naturalnie schodzić z zadłużenia. Powiedzmy, że transakcja będzie

miała miejsce za rok, w związku z czym już rozmawiamy o innym poziomie. Trudno przewidzieć, jakie będą na przykład nasze potrzeby akwizycyjne w tym momencie. W związku z tym powiedziałabym, że bazowy scenariusz zakłada spłatę istotnej części tego zadłużenia, jeśli nawet nie całości. Natomiast nie chcę powiedzieć, że na pewno wszystkie środki przeznaczymy na spłatę długu, dlatego że może się okazać, że będziemy mieć dużą akwizycję czy też Walne Zgromadzenie zdecyduje coś innego na temat dywidendy etc. Może się wydarzyć szereg różnych rzeczy. W związku z czym, nie ma bardzo precyzyjnego planu w tym zakresie.

Inwestor 6:

Jakiego wzrostu opex (głównie headcount) obecnie Państwo oczekują w 2024 roku?

KR-B:

O 2024 roku będziemy mogli coś powiedzieć po przejściu przynajmniej pierwszej fazy budżetowania w Grupie, a to się jeszcze nie wydarzyło. W związku z tym, nie dysponujemy takimi danymi, żeby móc się nimi z Państwem podzielić.

Inwestor 5:

Pomijając ewentualny wzrost kosztów odsetkowych, jeśli nie udałoby się sprzedać akcji własnych czy sądzicie, że w 2024 roku możecie poprawić wynik netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej względem wyniku w 2023 roku? Czy w takim scenariuszu udałoby się (bez odsetek) wrócić do rekordowego wyniku z 2022 roku?

KR-B:

Odpowiedź brzmi: możemy. Oczywiście będziemy się bardzo starali, gdyż nasz wynik będzie zależał od bardzo wielu rzeczy. Natomiast jesteśmy pewni, że organicznie nie ma się o co martwić w zakresie naszych wyników, więc gdyby założyć sytuację ceteris paribus, dołożymy wszelkich starań, żeby tak się stało. Naszym celem jest poprawa wyników rok do roku, nawet przy kosztach obsługi zadłużenia.

AW:

Prezentowaliśmy działalność naszej Grupy i w wielu obszarach bardzo stabilnie się rozwijamy. Mamy interesujące, przyszłościowe projekty. Jest kilka obszarów, które – jeżeli uda się poprawić sytuację na Słowacji czy jeżeli w Izraelu zakończy się wojna i wrócimy na normalny tor działania – postrzegamy bardzo pozytywnie. Mamy duże perspektywy rozwoju, dokładając do tego możliwość dodatkowych środków z UE na KPO i ogólnie wzrost nakładów na cyfryzację, widzimy ogromne szanse na kolejne lata. Za każdym razem trzeba oczywiście wziąć pod uwagę specyfikę danego obszaru i kraju, ponieważ przez ostatnie kilka lat byliśmy zaskakiwani: pandemia, wojna w Ukrainie, wojna w Izraelu, ale przy tym nasze wyniki były zawsze na dobrym poziomie. Widzimy, że jest szansa kontynuacji rozwoju w przyszłości.

Nie mamy więcej pytań. Bardzo dziękujemy za wysłuchanie naszej prezentacji. Dziękujemy za wszystkie pytania. Jeśli pojawiłyby się jeszcze jakieś dodatkowe, po tej konferencji, nasz dział relacji inwestorskich jest do Państwa dyspozycji. Zapraszamy do kontaktu.

Już dziś zapraszamy również na konferencję poświęconą wynikom za cały 2023 rok.

Dziękujemy i do zobaczenia.