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-Q3 2021

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW):

Dzień dobry. Witamy Państwa na konferencji poświęconej wynikom za 9 miesięcy 2021 r. W trakcie dzisiejszego spotkania przedstawimy Państwu kwestie dotyczące naszej działalności oraz naszych finansów. Konferencja podzielona będzie na trzy części. W pierwszej części Marek Panek, Wiceprezes Asseco Poland przedstawi działalność naszej Grupy. W drugiej części Wiceprezes Karolina Rzońca-Bajorek przedstawi wyniki finansowe. Trzecia część poświęcona będzie sesji pytań i odpowiedzi. Na platformie, za pośrednictwem której realizowana jest ta transmisja, na dole, znajduję się okno czatu, za pośrednictwem którego, już w trakcie prezentacji, można wysyłać pytania. Na końcu będziemy się starali odpowiedzieć na wszystkie te pytania. Zapraszam na pierwszą część prezentacji.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP):

Dzień dobry. Witam Państwa bardzo serdecznie. Z przyjemnością opowiem Państwu, co działo się w Grupie Asseco w pierwszych trzech kwartałach 2021 r. By to dla nas bardzo udany okres. Mam nadzieję, że Ci z Państwa, którzy zapoznali się z naszym raportem okresowym, podzielają to zdanie.

Tradycyjnie zacznę od slajdu z podsumowaniem. Myślę, że większości z Państwa wyda się on znajomy, gdyż rzeczywiście obserwowane trendy, rzeczy, które podkreślamy na tym slajdzie nie zmieniają się praktycznie od początku 2021 r. Trzeci kwartał był kontynuacją obserwowanych dotychczas trendów. Patrząc na podstawowe poziomy rachunku wyników, można być zadowolonym, gdyż są to naprawdę solidne wzrosty – na poziomie przychodów o 18%, na poziomie zysku operacyjnego non-IFRS o 24%, a na zysku netto non-IFRS nawet o 27%. Jest to wynikiem obserwowanego na rynku wzmożonego zainteresowania cyfryzacją. Przyspieszyły procesy cyfryzacji we wszystkich instytucjach i to sprawiło, że ciągle mamy co robić. Ten rok był dla nas okresem naprawdę wytężonej pracy, której efekty widzicie Państwo w postaci prezentowanych liczb. We wszystkich segmentach geograficznych i sektorach naszej działalności widzimy solidne, dwucyfrowe wzrosty przychodów. Umacniamy naszą pozycję na rynkach zagranicznych, czyli innymi słowy nie zwalniamy, jeśli chodzi o akwizycje. W okresie sprawozdawczym dołączyło do na 14 nowych spółek. Patrzymy z pewnym optymizmem w przyszłość. Notujemy dwucyfrowy wzrost portfela zamówień w każdym segmencie geograficznym, w którym działamy.

Idąc do szczegółów, zacznę od podstawowych liczb. Przychody ze sprzedaży, po wzroście o 18%, osiągnęły blisko 10,3 mld zł. Pamiętam, że jeszcze 2 lata temu cieszyliśmy się, że przekroczyliśmy 10 mld zł w przychodach rocznych, a dzisiaj ten poziom osiągnęliśmy już po trzech kwartałach. Myślę, że stanowi to powód do zadowolenia. W naszej podstawowej działalności, czyli w oprogramowaniu i usługach własnych osiągnęliśmy sprzedaż na poziomie ponad 8,1 mld zł, co oznacza 16% wzrost. EBITDA, po wzroście o 16%, wyniosła prawie 1,6 mld zł. Zysk operacyjny non-IFRS ukształtował się na poziomie 1,3 mld zł i był o 24% wyższy niż w tym samym okresie przed rokiem. Zysk netto non-IFRS urósł o 27% i osiągnął poziom 386 mln zł. Myślę, że wszyscy z takich wyników możemy być zadowoleni. My, jako Zarząd, na pewno jesteśmy. Cieszymy się, z optymizmem patrzymy na końcówkę tego roku i zabieramy się również za budżetowanie kolejnego roku.

Tradycyjnie pokazujemy Państwu naszą dywersyfikację i podział sprzedaży na poszczególne sektory, w których działamy. Jak Państwo widzicie, liderem są przedsiębiorstwa, które stanowiły 41% naszej sprzedaży, bankowość i finanse odpowiadały za 35% a instytucje publiczne za 24%. Oczywiście ta struktura nie jest jakimkolwiek celem. Jest to tylko pokazanie, że jesteśmy dobrze zdywersyfikowani, że ta nasza sprzedaż rozkłada się bardzo stabilnie na poszczególne sektory. Na wykresie słupkowym widzicie Państwo, jak rosła sprzedaż w poszczególnych sektorach na przestrzeni ostatnich 5 lat.

Jeśli chodzi o podział przychodów na rynki, w których działamy, to liderem jest segment Formula Systems który odpowiadał za 64% sprzedaży, segment Asseco International za 25% i segment Asseco Poland za 11%. Jest to efektem tego, że nasza ekspansja geograficzna, zakup spółek poza Polską są dobrą koncepcją i przynoszą teraz wymierne rezultaty. Na wykresie słupkowym widzicie Państwo, że w każdym z segmentów od lat skutecznie rośniemy.

W przypadku kontrybucji poszczególnych segmentów do zysku operacyjnego non-IFRS proporcje są troszkę inne. Segment Formula Systems odpowiadał za 57% zysku, czyli trochę mniej vs. udział w przychodach. Natomiast segment polski, przy 11% udziale w przychodach, wypracował 17% udział w zysku operacyjnym non-IFRS, co jest dowodem na to, że ta działalność w Polsce jest trochę bardziej rentowna. W przypadku segmentu Asseco International ten udział jest na podobnym poziomie – 25% to udział w sprzedaży, a 26% to udział w zysku operacyjnym non-IFRS.

Tradycyjnie na tym slajdzie przestawiam Państwu krótkie podsumowanie biznesowe tego, co dzieje się w poszczególnych segmentach. Sprzedaż całej Grupy wzrosła o 18% i osiągnęła poziom prawie 10,3 mld zł. Warto podkreślić, że w tym okresie nie było praktycznie efektu różnic kursowych, był on znikomy. W ubiegłych okresach sprawozdawczych mieliśmy takie okresy, kiedy różnice kursowe w znaczący sposób wpływały na wzrost sprzedaży. Natomiast w tym roku wzrost przychodów spowodowany był rozwojem organicznym i przejęciami, które zrealizowaliśmy w ubiegłym i bieżącym roku. Zaczynając od Polski, chciałbym zwrócić Państwa uwagę na trzy elementy. Sprzedaż segmentu polskiego wzrosła o 11%. Tutaj podkreślamy kontynuację istotnych projektów w sektorze administracji publicznej – projektów wieloletnich, które podpisaliśmy w latach 2019-2021. Ich wpływ jest naprawdę widoczny w wynikach sektora publicznego w Polsce. Bardzo dobrze ma się również rynek opieki zdrowotnej. Już dzisiaj mogę powiedzieć, że będzie to rekordowy rok tego obszaru w Asseco Poland. Cieszymy się, ponieważ mamy coraz więcej pracy, projektów, coraz więcej szpitali i praktyk lekarskich decyduje się na nasze rozwiązania. Trzecią kwestią, którą należy podkreślić jest umocnienie pozycji naszej spółki zależnej Asseco Data Systems w dwóch obszarach. Pierwszym z nich jest obszar Smart City. Pamiętacie tutaj Państwo projekt Śląskiej Karty Usług Publicznych (ŚKUP), który realizowaliśmy przez wiele lat. W tej chwili ten projekt „dostał drugie życie" – podpisaliśmy nową umowę na rozwój i utrzymanie tego systemu. Również duży projekt zaczęliśmy realizować w Trójmieście – Innobaltica. Nie zapominajmy, że w Asseco Data Systems mamy również usługi zaufania (podpis elektroniczny) i jest to obszar, w którym bardzo szybko się rozwijamy. Jeśli chodzi o segment Formula Systems, to wypracowaliśmy tu 21% wzrost przychodów. Właściwie ze wszystkich spółek z Grupy Formula można być zadowolonym – wszystkie z nich urosły i zanotowały wzrosty sprzedaży. Ponad 50% tego wzrostu wynika z rozwoju organicznego, natomiast ponad 40% jest efektem akwizycji zrealizowanym w minionym i tym roku. W segmencie Asseco International widzicie Państwo 14% wzrost sprzedaży. W przypadku tego segmentu podkreślamy dwie kwestie. Pierwszą jest istotny wzrost sprzedaży rozwiązań ERP. Grupa Asseco Enterprise Solutions zanotowała solidny dwucyfrowy wzrost. Bardzo dobrze ma się również biznes w Asseco SEE i to we wszystkich obszarach biznesowych, czyli w płatnościach, bankowości i w rozwiązaniach dedykowanych.

Przechodząc teraz do poszczególnych sektorów, w których działamy, zaczniemy od bankowości i finansów. W tym przypadku na całej Grupie mamy 12% wzrost. Nasza sprzedaż przekroczyła 3,5 mld zł. Największym kontrybutorem jest segment Formula Systems, który – po wzroście o 13% – wypracował 2,4 mld zł przychodów. W przypadku spółek z Grupy Formula warto wspomnieć o Sapiens International. Może o tej firmie troszeczkę mniej mówimy, ale pamiętajmy, że jest to świetna firma, która ma w tej chwili ponad 600 klientów. Sapiens ma zdolność pozyskiwania nawet 25-30 klientów rocznie, co oznacza, że mniej więcej co 2 tygodnie pozyskuje nowego klienta na często bardzo duży projekt. Chciałbym również podkreślić, że Sapiens radzi sobie w tej chwili bardzo dobrze

w Europie. Dla przypomnienia to jest firma o izraelskich korzeniach, która miała bardzo dużo biznesu w USA. Od pewnego czasu również bardzo aktywnie działa w Europie. Dzisiaj ponad 50% przychodów Sapiensa pochodzi z rynku europejskiego. Sapiens dokonał ostatnio kilku akwizycji na tym rynku – nabył firmy z Niemiec, Hiszpanii, Danii. To wszystko sprawia, że pozycja Sapiensa na europejskim rynku staje się coraz mocniejsza. Dodatkowo w sektorze bankowości i finansów radziły sobie bardzo dobrze Magic Software i Matrix IT, chociaż – zwłaszcza w przypadku Magic Software – ta skala działalności w omawianym okresie jest dużo mniejsza niż w Sapiensie. W przypadku segmentu Asseco International osiągnęliśmy 15% wzrost, 851 mln zł sprzedaży. Tak jak już mówiłem, Asseco SEE jest tą częścią Asseco, która w tym przypadku najmocniej kontrybuuje. Podkreślamy tu największy wzrost w obszarze płatności, czyli w spółce, którą znacie Państwo pod nazwą Payten. Również Asseco CE radzi sobie dobrze w segmencie bankowości i finansów. Spółka ma nowe projekty w obszarze ubezpieczeń – podpisano umowę z międzynarodowym graczem, która jest w tej chwili w realizacji. Cieszy nas również wzrost sprzedaży w naszej portugalskiej spółce – Asseco PST, wsparty dodatkowo akwizycją dokonaną przez tę spółkę w kwietniu tego roku. To był zakup niedużej portugalskiej spółki – Finantech. Jeśli chodzi o Polskę, to możecie zaobserwować Państwo płaską sprzedaż. Cieszymy się z kilku kwestii dotyczących tego segmentu. Po pierwsze, realizujemy długoterminowe umowy rozwojowe i serwisowe, które stanowią bardzo poważny strumień w naszych przychodach i zapewniają nam bezpieczeństwo. Mogłoby się wydawać, że czas wymiany systemów korowych minął, może nie bezpowrotnie, ale tych projektów jest coraz mniej. Tym bardziej bardzo się cieszymy, gdyż realizujemy obecnie takie projekty. W tym roku mamy w Polsce trzy nowe, duże wdrożenia systemów korowych. Dzięki temu budujemy strumień rozwojowy i maintenance'owy na przyszłe lata.

Kolejnym z omawianych sektorów jest sektor przedsiębiorstw, w którym na poziomie Grupy osiągnęliśmy 26% wzrost, sprzedaż osiągnęła prawie 4,2 mld zł. Najszybciej – o 30% – rósł Izrael i osiągnął sprzedaż na poziomie 2,7 mld zł. W tym segmencie głównym graczem jest Matrix IT, a drugim w kolejności Magic Software. Pamiętajmy też, że Formula Systems dokonała w kwietniu tego roku nowej akwizycji. To była spółka ZAP, która działa głównie w sektorze przedsiębiorstw i która przez te dwa kwartały, kiedy jest z nami dołożyła prawie 100 mln zł sprzedaży. Przypomnę, że jest to taki nowy biznes, z którym wcześniej nie mieliśmy do czynienia – coś na pograniczu e-commerce, portali dla konsumentów detalicznych. Jest to biznes, w który mocno wierzymy i który, jak obserwujemy, bardzo fajnie się rozwija. W segmencie Asseco International odnotowaliśmy 18% wzrost i tutaj jeszcze raz podkreślę bardzo dobrą sytuację w sektorze ERP, w którym wszystkie spółki – niemiecka, czeska, słowacka, polska – radzą sobie bardzo dobrze. Najdynamiczniej rósł nasz biznes niemiecki, który zanotował ponad 25% wzrost przychodów. Ponadto warto wspomnieć o dobrych wynikach sprzedażowych spółki Asseco CEIT. Jest to może nie jakaś duża słowacka spółka, działająca w obszarze Industry 4.0. Ta spółka w ubiegłym roku, w wyniku pandemii, miała troszkę trudniejszy okres, ponieważ branża motoryzacyjna – skąd pochodzi większość jej klientów – zanotowała przestoje, zatrzymała produkcję, zastopowała projekty. Cieszymy się, że dzisiaj to wszystko wraca do normy, wraca na właściwe tory i ta spółka odzyskuje dawny potencjał. W segmencie polskim wypracowaliśmy 18% wzrost i 268 mln zł sprzedaży. Podkreślamy kontynuację współpracy z Grupą Polsat Plus, czyli realizację dużego projektu transformacji systemów informatycznych tej Grupy. Ta współpraca idzie dobrze, są pierwsze efekty w postaci uruchomienia produkcyjnego pewnych elementów systemu. Odnotowaliśmy również wzrost sprzedaży usług zaufania w Asseco Data Systems – podpisu elektronicznego, który sprzedawany jest właśnie do sektora przedsiębiorstw.

W sektorze instytucji publicznych Grupa zanotowała 16% wzrost sprzedaży, która przekroczyła poziom 2,5 mld zł. Tradycyjnie największym kontrybutorem była Grupa Formula – prawie 1,5 mld zł sprzedaży i 20% wzrost. Tutaj głównym graczem jest Matrix IT, który realizuje sporo rządowych projektów. Cieszymy się, że wreszcie, po kilku

latach jakichś politycznych zawirowań, niemożności uchwalenia budżetu, się to unormowało. Budżet na przyszły rok został zatwierdzony. Stwarza to nowe perspektywy projektów w sektorze publicznym, w których miejmy nadzieję, że Matrix IT będzie uczestniczył i z których będzie czerpał korzyści. W segmencie Asseco International odnotowaliśmy płaską sprzedaż. Tutaj głównymi graczami są Asseco CE i Asseco SEE, które odnotowały przychody na zbliżonych do ubiegłorocznych poziomach. Natomiast w Polsce mamy znaczący, 18%, wzrost. Jest to wynikiem realizacji wieloletnich projektów dla takich klientów jak np. ZUS, NFZ, ARiMR, KRUS, Ministerstwo Sprawiedliwości. Są to umowy podpisane w latach 2019-2021 i które będziemy realizować również w przyszłym roku. Chciałbym jeszcze raz podkreślić dobrą sytuację w obszarze opieki zdrowotnej i projekty dotyczące Smart City, czyli ŚKUP i Innobaltica.

Nie zatrzymujemy się, jeśli chodzi o poszukiwanie nowych spółek. Efektem tych poszukiwań są dokonane przez nas w tym roku akwizycje. W pierwszych trzech kwartałach 2021 r. dołączyło do Grupy Asseco 14 nowych spółek. Jak Państwo widzicie były to głównie akwizycje na rynkach amerykańskim i europejskim, dokonane na pośrednictwem Formuli w Izraelu i Asseco SEE w Europie. W prostokątach zaznaczonych przerywaną linią wskazaliśmy spółki, które dołączyły do nas ostatnim kwartale.

Dobrze mają się wszystkie obszary kompetencyjne, w których działamy – te większe jak bankowość i finanse, ERP, płatności, ubezpieczenia, jak również te mniejsze przychodowo, ale o nie mniejszym znaczeniu jak rozwiązania w chmurze, cyberbezpieczeństwo i robotyka. W ich przypadku zajmujemy coraz bardziej znaczącą pozycję na tle całego rynku.

Na tym slajdzie chcieliśmy Państwu przypomnieć o naszym Asseco Cloud. Przypomnieć z tego względu, że już wcześniej anonsowaliśmy, że taką spółkę powołujemy. Jest to spółka, do której przenieśliśmy wszystkie nasze zasoby związane z działalnością dotyczącą szeroko pojętej chmury. Asseco Cloud rozpoczęło od września działalność operacyjną. Wcześniej informowaliśmy o pewnych przygotowaniach do działalności operacyjnej, o założeniu tej spółki a dzisiaj jej działalność stała się faktem. Asseco Cloud ma 5 data center w miastach, które widzicie Państwo na wyświetlanym slajdzie. Tam mieści się ponad 500 nowoczesnych serwerów. Co bardzo ważne – dzisiaj mamy ponad 400 klientów, którzy korzystają z naszych usług. W ponad 90% ta działalność oparta jest na usługach abonamentowych, czyli właśnie na tym, co najczęściej rozumiemy pod pojęciem chmury – płatność za usługę w formie subskrypcji. Mamy na pokładzie ponad 90 wykwalifikowanych osób z certyfikatami potwierdzającymi ich wysokie kompetencje w tym, co robią.

Ostatnim slajdem w mojej części prezentacji jest backlog, który kształtuje się na poziomie o 17% wyższym w stosunku do tego, co pokazywaliśmy Państwu w tym samym okresie ubiegłego roku. To napawa nas pewnym optymizmem, pozwala optymistycznie myśleć o końcówce roku. Jesteśmy w tej chwili w fazie budżetowania i myślimy już jak będzie wyglądał rok 2022.

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

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

Dziękuję Marku. Dzień dobry Państwu. Szybki rzut oka na podsumowanie naszego rachunku po 9 miesiącach 2021 r. Potwierdza się to, co mówiliśmy już Państwu po półroczu – bardzo podobne trendy za cały ten okres. Po trzech kwartałach widzą Państwo, że przychody urosły nam o 18%. W samym III kwartale ten wzrost wyniósł 19%. Tak jak już Marek wspominał przekroczyliśmy narastająco 10 mld zł na top line'ie, natomiast 8,1 mld zł to przychody z oprogramowania i usług własnych. Potwierdza się również to, że dynamika EBITDA jest troszkę niższa niż dynamika

EBIT – 16% vs. 23%. Wynika to z tego, że wydatki CAPEXowe w okresie pandemii naturalnie trochę się osłabiły i w związku z tym koszty amortyzacji, będące składnikiem EBITDA, rosły wolniej. W samym III kwartale EBIT urósł o 25%. Należy pamiętać, że III kwartał 2020 r. był okresem początków budowania tej dobrej koniunktury spowodowanej zwiększonym popytem na nasze usługi, wynikającym ze zidentyfikowanych przez klientów potrzeb związanych z wystąpieniem pandemii. Dlatego też obserwowane w III kwartale tego roku dynamiki są bardzo zadowalające.

Jeśli chodzi o dalszą część rachunków wyników, to ten trend, o którym mówiłam po półroczu – czyli im niżej w rachunku wyników, tym większe dynamiki – został utrzymany. Jest to konsekwencją tego, że szybciej rosną nasze operacje, które są średnio bardziej rentowne i które konsolidujemy większym procentem na bottom line'ie. Stąd na poziomie zysku netto, który za sam III kwartał 2021 r. wyniósł 120 mln zł wzrost r/r wyniósł 33%. Analizując poziom wyniku netto w ujęciu narastającym należy pamiętać, że w II kwartale 2021 r. mieliśmy efekt zdarzenia jednorazowego w postaci rozliczenia transakcji sprzedaży udziałów w spółce R-Style Softlab. Ten wpływ jest widoczny w wersie M&A – prezentowane 12 mln zł w dużej mierze wynika z rozliczenia tej transakcji, która wpłynęła in plus na tym poziomie w kwocie 23 mln zł. Na poziomie zysku netto ten wpływ wynosił 18 mln zł. Na komentarz zasługuje jeszcze poziom efektywnej stawki podatkowej. Po trzech kwartałach tego roku obserwujemy niższą stawkę vs. poziom z analogicznego okresu ubiegłego roku. Wynika to z tego, że w tym roku rozliczamy ulgi innowacyjne przez cały rok, natomiast w ubiegłym roku – pamiętają Państwo, że mieliśmy bardzo niską efektywną stawkę podatkową w jednostce dominującej w IV kwartale 2020 r. – rozliczyliśmy jednorazowo ulgę IP BOX w wynikach IV kwartału.

W ujęciu prezentującym wyniki finansowe regionów i spółek zależnych widzimy, że w jednostce dominującej mamy imponujący wzrost zysku operacyjnego non-IFRS, wynoszący blisko 50 mln zł. Są to bardzo dobre wyniki, w dużej mierze będące efektem sytuacji w administracji publicznej i w obszarze zdrowia. W sektorze administracji publicznej w Asseco Poland mamy bardzo stabilne wyniki. Marek podczas swojej części prezentacji wspominał o nowych projektach, które udało nam się z sukcesem albo wykonać już w omawianym okresie albo zdobyć i one będą kontrybuowały do wyników przyszłych kwartałów. Przy analizowaniu sektora bankowości i finansów należy pamiętać, że jesteśmy jeszcze w fazie intensywnego inwestowania w rozwiązania chmurowe. Pamiętają Państwo, że mówiliśmy o tym, że budujemy Wspólna Platformę Informatyczną dla banków spółdzielczych. Inwestujemy tam w nowe rozwiązania. Część z tych inwestycji jest już ujęta w rachunku wyników tego roku. Stąd bardziej płaskie wyniki w tym obszarze. W sektorze przedsiębiorstw także obserwujemy stabilną sytuację. Cieszymy się, bo we właśnie raportowanym okresie „dowieźliśmy" w tym obszarze duże projekty. W przypadku Asseco Data Systems Marek wspominał już o dobrych wynikach w obszarze Smart City i zaufania, natomiast myślę, że warto wspomnieć, że ten rok do udanych zaliczy również obszar szkoleń w wymiarze zarówno usługowym, jak i software'owym. Pozostałe spółki – stabilnie, zgodnie z oczekiwaniami. Tutaj mamy taką fazę siania w obszarze chmury, czyli pierwszy kwartał początków działania Asseco Cloud. Mamy również fazę reformowania strategii w spółce ComCERT, czyli w obszarze cybersecurity. Myślę, że podsumowując dla Państwa cały 2021 r. będziemy szerzej o tych mniejszych spółach Państwu opowiadać. W segmencie Formula Systems, jak Państwo widzicie mamy wzrosty w każdej linii. Obserwujemy delikatną poprawę rentowności w ujęciu non-IFRS. Tutaj trzeba zawsze pamiętać przy analizie rentowności o kosztach SBP i PPA, które te wyniki obciążają. W Matrix IT utrzymuje się – głównie w bankowości – drobna zadyszka w USA. Natomiast z drugiej strony bardzo dobre wyniki w segmencie placement'u na tym rynku odnotował troszkę niedoceniany Magic Software. W przypadku Sapiensa należy podkreślić bardzo dobre wyniki w Europie, zwłaszcza w obszarze L&P. W USA troszkę bardziej płasko. W odniesieniu do segmentu Asseco International – generalnie obserwujemy stabilną sytuację w Asseco CE. Pojawiają się pewne

znaki zapytania, jeśli chodzi o segment instytucji publicznych. Trzeba pamiętać o dość dynamicznej sytuacji politycznej, która zawsze gdzieś tam rykoszetem się odbija na naszej działalności w segmencie instytucji publicznych. Trzeba natomiast podkreślić fantastyczne wyniki segmentu ERP, który zanotował dwucyfrowe wzrosty. „Gwiazdą" jeśli chodzi o ten obszar jest Asseco Solutions w Niemczech. Będziemy tam pewnie w IV kwartale troszkę więcej inwestować, zatrudniać nowych pracowników. Tam bardzo dobrze się buduje pipeline sprzedażowy, stąd decyzja o pozyskaniu nowych zasobów. W pozostałych spółkach z tego obszaru również obserwujemy wzrosty wyników. Rynek Południowo-Wschodniej Europy, czyli Asseco SEE – bardzo dobre wyniki w obszarach: płatności i bankowości, jak również w rozwiązaniach dedykowanych, dobra, poprawiająca się rentowność, wynikająca też z lepszego miksu sprzedażowego (więcej sprzedanych licencji). Komentując sytuację na rynku zachodnioeuropejskim, trzeba wspomnieć o „poprawnych", zgodnych z oczekiwaniami wynikach Asseco PST – wzrosty na przychodach, na rentowności. W przypadku rynku zachodnioeuropejskiego może Państwa troszkę dziwić, że mamy wzrosty na przychodach i na zysku operacyjnym non-IFRS, natomiast jest dość płasko na zysku netto – kontrybucja do Asseco Poland non-IFRS. Jest to efektem tego, że w III kwartale 2020 r. mieliśmy osłabienie złotówki, co spowodowało dodatni efekt na przeliczeniu kursów walut i na naszej ekspozycji na euro, którą mamy w Asseco Western Europe. Była to skala 5 mln zł. Jakby to zdjąć, to te dynamiki będą podobne, zgodne z oczekiwaniami.

Jeśli chodzi o cash flow i wskaźnik, który analizujemy na poziomie Grupy, czyli cashowość EBITu w ujęciu ostatnich 12 miesięcy, to jest on na bezpiecznym poziomie wynoszącym on 82%. Przypomnę, że mówimy o bezpiecznym poziomie tego wskaźnika, gdy kształtuje się on w przedziale 80-120%. Troszkę gorzej ten wskaźnik kształtuje się w segmencie Formula Systems, głównie za sprawą spółki Matrix IT. Jest to temat przejściowy i Matrix IT tłumaczy to perturbacjami na poziomie budżetu kraju, który dopiero teraz został zatwierdzony i te płatności z segmentu instytucji publicznych powinny zostać uwolnione w kolejnych kwartałach. W segmencie Asseco International i Asseco Poland widzimy, że wskaźniki są na przyzwoitym poziomie, poprawiającym się w III kwartale 2021 r. Warto pamiętać o tym, że IV kwartał 2020 r. był okresem, w którym dość dużo środków, zwłaszcza publicznych, wpłynęło do spółek i nasza cashowość w każdym segmencie przekroczyła 160%. To jest tak, że wtedy cash flow operacyjny wyprzedził EBIT, a teraz, przez te trzy kwartały 2021 r., ten trend był odwrotny – cash flow gonił EBIT. Naszym zdaniem jest to naturalne, typowe dla szybkich wzrostów, dla dynamicznego rozwoju sektora publicznego, który po prostu płaci później.

Na ostatnim slajdzie prezentujemy Państwu szybki rzut oka na naszą pozycję płynnościową. Na 30 września 2021 r. Grupa dysponuje środkami pieniężnymi w wysokości powyżej 2,7 mld zł. Zadłużenie wzrosło jedynie w segmencie Formula Systems. W przypadku segmentów Asseco Poland i Asseco International obserwujemy bardzo stabilny poziom zadłużenia. W przypadku segmentu Formula Systems poziom zadłużenia jest bezpieczny. Izraelczycy wychodzą z zadłużenia w bankach i zamieniają je na zafiksowane, jeśli chodzi o koszty, zadłużenie w postaci obligacji.

To wszystko z mojej strony. Bardzo dziękuję.

AW:

Bardzo dziękuję Karolino za prezentację dotyczącą naszych finansów. Przejdziemy teraz do trzeciej części naszego spotkania. Będziemy się starali odpowiedzieć na wszystkie Państwa pytania. Część pytań już mamy, natomiast w dalszym ciągu mogą je Państwo przesyłać. Zaczniemy od pierwszego pytania do Marka.

Inwestor 1:

Czy można się jeszcze w tym roku spodziewać pozytywnego komunikatu odnośnie pozyskania klienta z bankowości w Niemczech?

MP:

Proszę Państwa, może przypomnę – rzeczywiście w zeszłym roku założyliśmy razem ze znaczącym niemieckim graczem – spółką adesso – joint venture, którego celem było promowanie rozwiązań Asseco Poland na niemieckim rynku. Nie ustajemy w tych próbach – trwają prace, spotykamy się z klientami, robimy bardzo dużo prezentacji. Cieszymy się, gdyż odbiór tego, co pokazujemy jest bardzo pozytywny. Faktem jest, pewnie stąd też pojawiło się to pytanie, że jeszcze nie poinformowaliśmy Państwa o jakimkolwiek wygranym projekcie. Rzeczywiście go jeszcze nie ma. Natomiast nie poddajemy się. Od początku wiedzieliśmy, że jest to przedsięwzięcie, które wymaga cierpliwości. Jesteśmy cierpliwi i wykonujemy spora pracę, licząc, że przyniesie ona rezultaty. Tak jak już kiedyś mówiłem – mamy na pokładzie najlepszych z możliwych ludzi. Jeśli z nimi tego nie zrobimy, to już pewnie z nikim tego się nie uda zrobić. Uważamy, że wcześniej czy później przyniesie to efekty. Prawda jest taka, że wymiana systemu korowego jest dla banku zawsze przełomową decyzją. Należy również mieć na uwadze fakt, że jest to rynek niemiecki – systemy korowe, które tam działają często są systemami 30-letnimi. Jak ktoś po 30 latach ma wymienić system, to naprawdę podchodzi do tego bardzo ostrożnie, długo się zastanawia. Te procesy po prostu tyle trwają. Co jeszcze obserwujemy? Te stare systemy korowe, często COBOL-owe, są już dzisiaj bardzo mocno obudowane nowoczesnymi rozwiązaniami front end'owymi dla klientów, pracowników oddziałów banków. Próbujemy adresować również tę stronę, czyli oprócz systemów korowych staramy się także promować rozwiązania front end'owe tak żeby taką czy inną drogą próbować dotrzeć do klienta.

AW:

Marka uwaga jest bardzo cenna. To nie jest kwestią tego, że my nie wygraliśmy w jakichś przetargach. Nie odnosimy tam w toczących się postępowaniach porażek, tylko po prostu nad tymi tematami trzeba dłużej pracować.

Inwestor 2:

Ile banków spółdzielczych korzysta z Waszych produktów?

MP:

Pamiętacie Państwo, że my zaczynaliśmy kiedyś od banków spółdzielczych. Jest to dla nas bardzo ważny sektor, w którym jesteśmy mocno zakorzenieni. Dokładnie nie podam Państwu w tej chwili dokładnej liczby wszystkich banków spółdzielczych w Polsce – myślę, że jest ich 500-600 – natomiast naszymi klientami jest ponad 400 banków. Patrzę z perspektywy Grupy, gdyż pamiętajmy, że poza Asseco Poland, które zawsze było i jest aktywne w tym sektorze, mamy spółkę o nazwie ZUI Novum, która również dostarcza rozwiązania dla tego sektora. Patrząc z perspektywy Grupy – ponad 400 polskich banków spółdzielczych korzysta z naszych rozwiązań. Warto również podkreślić stopniową zmianę modelu sprzedawania rozwiązań do tych banków. Idziemy w zgodzie z najnowszymi trendami i oczekiwaniami klientów mocno promując rozwiązania chmurowe. Co nas niezmiernie cieszy, mamy już pierwszych klientów. Mamy przygotowaną platformę. Mamy za sobą pierwsze wdrożenia produkcyjne. Myślę, że w dłużej perspektywie ten model będzie zwyciężał. Oczywiście ma to swoje dobre strony – są to długoletnie kontrakty zapewniające stabilny strumień przychodowy. Natomiast pamiętajmy, że konsekwencją zmiany tego modelu jest to, że w momencie tej zmiany może dojść do wypłszczenia przychodów. Nie sprzedajemy licencji i usług

wdrożeniowych. Sami musimy wydać środki na przygotowanie platformy, na wdrożenie banku do niej a później, z czasem, odzyskujemy to w miesięcznych opłatach.

Inwestor 1:

Widzicie Państwo jakieś zagrożenia dla rozwoju biznesu w perspektywie 12-18 miesięcy? W których obszarach może ewentualnie dojść do osłabienia wyników i dlaczego?

MP:

Dzisiaj takich zagrożeń nie widać. Widzicie to Państwo po trzech kwartałach – wszystkie obszary, w których działamy mają się zupełnie dobrze. Jesteśmy w tej chwili w facie budżetowania. To, o czym wspominałem wcześniej – przygotowujemy się do roku 2022. Robimy obecnie budżet przychodów i kosztów. Na naszej konferencji w marcu będziemy mogli o tym dużo więcej powiedzieć, gdyż jak zwykle zaprezentujemy backlog na 2022 r. Odpowiadając bezpośrednio na pytanie – nie widzę jakichś istotnych zagrożeń. Sprzedaż subskrypcyjna to nie jest tylko bankowość. Model ten promujemy także w innych sektorach. W związku z tym może przez chwilę wystąpić taki efekt, że nastąpi wypłaszczenie przychodów. Nie traktuję tego jednak w kategorii zagrożenia. Jest to bardziej budowa perspektywy na długie lata.

AW:

Relacje z naszymi klientami są bardzo dobre. Nie mamy jakichś spektakularnych „odejść". Prowadzimy normalną działalność biznesową, zdobywamy nowych klientów. Nie widzimy tutaj większego zagrożenia.

Inwestor 3:

Fundusz wynagrodzeń w 9 miesiącach 2021 r. wzrósł o ok. 17% r/r, podczas gdy liczba pracowników o ok. 6% r/r. Oznaczałoby to, że w ujęciu porównywalnym (like-for-like) tempo wzrostu wynagrodzeń to ok. 10% r/r. Czy możecie to potwierdzić? Jak widzicie outlook na presję wynagrodzeń w kolejnych kwartałach? Czy spodziewacie się przyspieszenia dynamiki wzrostu wynagrodzeń?

KR-B:

Komentując jeszcze te liczby, które porównujemy – zakładam, że rozmawiamy o liczbach w ujęciu skonsolidowanym – należy w funduszu wynagrodzeń zdjąć istotny wpływ SBP. Jest to skala ok. 25 mln zł. Tam pod spodem w sprawozdaniu jest też napisane jak kształtuje się średnie wynagrodzenie. Jest to poziom 8% r/r. Nie zmienia to faktu, że ogólna konkluzja, że fundusz wynagrodzeń rośnie dynamicznie jest prawdziwa. Jest to wyzwaniem, zwłaszcza w kontekście zmian formalno-prawnych, które są przed nami i które trzeba będzie obsłużyć w przyszłym roku. Natomiast dopiero po okresie budżetowania będziemy w stanie to skwantyfikować i skomentować konkretne wartości. Widzimy presję. Kwestia Nowego Ładu i tego, że wynagrodzenia netto pracowników, którzy zarabiają średnio powyżej 12,5 tys. zł brutto miesięcznie odczują negatywnie jego skutki dotknie w znaczącej skali pracowników Asseco Poland. Natomiast należy także pamiętać, że zmiany prawne generują popyt na zmiany w systemach ERP. Ktoś również od strony instytucji publicznych musi je oprogramować. Postrzegamy to zarówno jako zagrożenie, ale też jako szansę – podobnie jak pandemię i te zjawiska wokół niej.

Inwestor 1:

Możecie Państwo zdradzić ile wynosi customer churn w obszarze rozwiązań dla klientów healthcare w Polsce?

KR-B:

Zakładam, że jeśli mówmy o churn rate, to mówimy o obszarze mMedica. Wprawdzie ten obszar jest B2B, natomiast tam jest dużo małych klientów. W samym obszarze mMedica to jest skala ok. 9 tys. klientów. To jest tak, że ci klienci z nami co do zasady zostają. Nie znam dokładnej liczby, natomiast to, co mogę na pewno powiedzieć, to to, że baza klientów mMedica, jeśli chodzi o liczbę, jest dość stała. Natomiast w obszarze szpitali baza jest rosnąca i ten trend obserwujemy. Jeśli chodzi o przychody, to są to dwucyfrowe dynamiki, jeśli chodzi o porównywalne dwa okresy. Wydaję się, że tu sytuacja jest mocno stabilna, jeśli nie powiedzieć, że wzrostowa.

Inwestor 4:

Jaki % sprzedaży stanowią przychody realizowane do Grupy Polsat z całkowitych przychodów po 9 miesiącach 2021 r.? Jak to się zmieniło r/r?

KR-B:

Często dostajemy pytania o tę liczbę. Znajduje się ona w naszym sprawozdaniu finansowym, w nocie o sprzedaży do podmiotów powiązanych. Mamy tam zawartą sprzedaż do Grupy Polsat Plus i pewnie tą daną moglibyśmy się posługiwać. Za 9 miesięcy 2021 r. jest to skala ponad 80 mln zł. To jest właściwie blisko 100% wzrost w porównaniu do porównywalnego okresu sprawozdawczego w poprzednim roku.

Inwestor 5:

Backlog na rok 2021 w Polsce wskazuje na mocny przychodowo ostatni kwartał roku. Jakiej oczekujecie rentowności w Polsce w najbliższym kwartale?

KR-B:

Oczekujemy podobnych rentowności, jakie mieliśmy okazję obserwować po 9 miesiącach 2021 r. Jak będziemy patrzeć na dynamiki i porównywać IV kwartał 2021 r. i IV kwartał 2020 r., należy pamiętać o tym, co wcześniej powiedziałam – IV kwartał 2020 r. był okresem pełnego „rozkwitu" tych wszystkich kontraktów, zwłaszcza w sferze administracji publicznej, który był skutkiem wzrostu popytu na nasze rozwiązania i usługi. W związku z tym dynamiki nie będą pewnie tak imponujące, jak miało to miejsce w porównaniu trzy kwartały 2021 r. do trzech kwartałów 2020 r. i sam III kwartał 2021 r. do III kwartału 2020 r. Na pewno to jest tak, że wysiłek organizacyjny na tych projektach i utylizacja naszych pracowników na tych projektach, czyli wskaźnik, który obserwujemy, utrzymają się. Nasza praca nad rentownością przynosi efekty.

Inwestor 6:

Jak Państwo rozgraniczają i dzielą obszary działalności i kompetencji pomiędzy podmiotami z Grupy Formula Systems a pozostałymi spółkami z Grupy Asseco Poland, aby nie konkurować ze sobą na rynkach zagranicznych w obszarze nowych kontraktów i M&A i nie kanibalizować sprzedaży?

MP:

Może zacznę tak – my z Formula Systems jesteśmy już od ponad 10 lat, gdyż akwizycja miała miejsce w końcówce 2010 r. Przez ten czas nie mieliśmy problemów polegających na przeszkadzaniu sobie, konkurowaniu. Staramy się współpracować. Mieliśmy, mamy i mam nadzieję, że będziemy mieć przykłady dobrej współpracy w prowadzeniu projektów. Pamiętajmy, że Formula Systems w dużym stopniu działa na rynkach, na których nas nie ma – ponad

50% przychodów Magic Software pochodzi z USA, ok. 40% Sapiens International również pochodzi z USA. Matrix IT jest spółką, która w ponad 90% realizuje przychody w Izraelu, pozostałą część stanowi USA. Praktycznie nie przeszkadzamy sobie w biznesie. Dobrym przykładem współpracy jest przejście naszego zespołu zajmującego się ubezpieczeniami do Sapiensa. Kilka lat temu nasz zespół w Polsce, który realizował projekty dla sektora ubezpieczeniowego został wydzielony i sprzedany do Sapiensa. Dzisiaj Ci ludzie, można powiedzieć, że dostali „drugie życie", są bardzo mocno zaangażowanie w projekty tej spółki w całej Europie. Pracują na projektach np. w Skandynawii czy w Niemczech. Myślę, że jest to dowodem na udaną współpracę. Pytanie dotyczyło również M&A. W tym przypadku jest podobnie. Nie przeszkadzamy sobie, a wręcz podpowiadamy sobie. Od czasu do czasu przesyłamy propozycje ciekawych spółek, z którymi rozmawiamy i czujemy, że z jakichś względów do nas nie pasują, ale wydaje się nam, że może mogą być interesujące np. dla Sapiens International czy Magic Software. Dobrym przykładem jest hiszpańska akwizycja Sapiensa. Pomogliśmy im w tym procesie. Podsumowując – bardziej współpracujemy niż sobie przeszkadzamy.

AW:

Pamiętam również, że jak kiedyś szukaliśmy firm pod akwizycje, to pojawiła się Tia, którą ostatecznie przejął Sapiens.

Inwestor 3:

Czy zakładacie utrzymanie dwucyfrowego (ok. 14%-16%) tempa wzrostu przychodów w 2022 r., zakładając obecny kurs walut?

KR-B:

W tym momencie się powtórzę – proces budżetowania jeszcze przed nami i zarówno backlog, jak i inne główne założenia na 2022 r. wolelibyśmy omówić szczegółowo na konferencji podsumowującej 2021 r. Obecnie jesteśmy tak naprawdę w pierwszej fazie budżetowania i na ten moment niewiele możemy powiedzieć.

Inwestor 3:

Czy utrzymujecie soft guidance marży EBIT na poziomie ok. 9,5-10% w 2021 r., biorąc pod uwagę to, że po 9 miesiącach 2021 r. marża EBIT to 10,65%? Czy zakładacie utrzymanie marży EBIT na poziomie ok. 10% w 2022 r., biorąc pod uwagę możliwą presję na pewne elementy kosztowe?

KR-B:

Myślę, że mogę potwierdzić guidance na ten rok – oscylowanie w okolicach 10%. Znamy w tym przypadku sales mix, więc tego jesteśmy raczej pewni. Jeśli chodzi o 2022 r., to presja i uwarunkowania formalno-prawne to jedno, natomiast pewnie pojawią się również jakieś szanse. Widzimy, że w naszych obszarach biznesowych będzie co robić w przyszłym roku. Zaczekałabym z jakimś komentarzem, natomiast tak pewnie będziemy sobie stawiać cele.

Inwestor 7:

Czy oczekują Państwo spadku przychodów z sektora publicznego w 2022 r. w Polsce?

KR-B:

W tej chwili, jak Państwo wiedzą, dużo energii idzie w tematy związane z konkurowaniem, walką o to, aby przetargi publiczne w Polsce odbywały się bardzo transparentny sposób. Wysiłki naszego pionu biznesowego odpowiedzialnego za ten obszar, postępowania przed KIO powodują, że sytuacja jest mocno dynamiczna. Jesteśmy dzisiaj w takim momencie, że trudno jest cokolwiek zawyrokować. Pewnie jeszcze 2 lata temu bylibyśmy trochę bardziej pesymistycznie nastawieni, natomiast sytuacja pokazała, że warto się nie poddawać i walczyć o to, żeby te przetargi odbywały się na zasadach fair play, żeby nie wchodzić w „obszary szarości" i żeby wszystko odbywało się mocno transparentnie. Instytucje publiczne zidentyfikowały swoje potrzeby w zakresie cyfryzacji i myślę, że ten trend z nami zostanie. My jesteśmy taką firmą, która potrafi – udowodniliśmy to wielokrotnie – na takie potrzeby odpowiedzieć. Potrafimy zrealizować duże kontrakty, w których wydaje się, że reżim czasowy jest niemożliwy do „dowiezienia". Dzieje się to ogromnym wysiłkiem naszych ludzi, ale udowodniliśmy, że potrafimy to robić. Często dostajemy prośby o skomentowanie doniesień medialnych o budowaniu zasobów IT po stronie instytucji publicznych. Wszędzie tam, gdzie pieniądz musi być na czas, musi być wypłacony precyzyjnie, gdzie reżim czasowy jest trudny – nie zawodzimy. Myślę, że doświadczenie pokazuje, że na nas warto polegać.

AW:

Warto wspomnieć również o jednym z projektów, który ostatnio zakończyliśmy w obszarze bankowości. W weekend zakończył się projekt, który realizowało kilkaset osób. Był on realizowany w bardzo ciężkim okresie pandemii. Dwa duże banki się łączyły i my realizowaliśmy ten projekt. Nie możemy podawać jeszcze nazw, ale myślę, że się Państwo domyślacie o jakie podmioty chodzi. Nasz klient pewnie się tym projektem pochwali. Już wspominał, że został on zrealizowany z dużym sukcesem. Było to dla nas wyjątkowe przedsięwzięcie. Dotychczas w takich projektach realizowaliśmy prace związane z informatyką. W tym przypadku odpowiadaliśmy za całość tego przedsięwzięcia – przeniesienia danych z jednego banku do drugiego, dodatkowo odpowiadając za wszystkie procesy. W procesie pozyskania tego kontraktu konkurowaliśmy z dużymi firmami konsultingowymi, które zwykle są wybierane jako główni partnerzy do realizacji tego typu projektów. Cieszymy się, gdyż jest to dobre doświadczenie, referencja, ale również świadczy to o ogromnym zaufaniu klienta, któremu pokazaliśmy, że potrafimy takie rzeczy robić.

Inwestor 3:

Usługi obce w 9 miesiącach 2021 r. to ok. 1,4 mld zł, z czego ok. 1 mld zł to wynagrodzenia współpracowników i podwykonawców. Jaką wartość stanowią koszty energii elektrycznej? O ile spodziewacie się wzrostu kosztów energii w 2022 r.?

KR-B:

W tej chwili nie mam w głowie dokładnych kosztów energii elektrycznej, możemy wrócić z odpowiedzią. Faktycznie to jest tak, że przy budżetowaniu zakładamy istotną inflację na linijce tej kategorii kosztów, głównie w obszarze działalności w Europie. Może to być dwucyfrowa dynamika. Natomiast jeśli chodzi o zarządzanie tym obszarem w Asseco Poland, to mieliśmy w zeszłym roku i w trakcie tego roku negocjowane dłuższe umowy na dostawy energii. Znaczną część przyszłego roku mamy, chociażby w jednostce dominującej, zakontraktowaną.

Inwestor 3:

Czy związku z presją inflacyjną, dokonujecie także repricingu w górę Waszych produktów i usług? Jeśli tak, to jakiej skali (%) są to podwyżki? Czy dotyczą wszystkich czy tylko wybranych produktów/usług? W jakim horyzoncie czasowym może się dokonać taki repricing?

KR-B:

Jest to bardzo dobrego pytanie, gdyż pozwala zaadresować dwie kwestie. Jedną jest wskaźnik recurring revenue, czyli przychodów, które pochodzą z umów utrzymaniowych, outsourcingowych. W takich umowach co do zasady – zaznaczam, że co do zasady, gdyż nie będzie to dotyczyło obszaru administracji publicznej – mamy klauzule, które pozawalają nam na waloryzację wynagrodzeń. Ta waloryzacja jest zazwyczaj oparta o wskaźnik inflacji oraz wskaźnik średniego wzrostu wynagrodzeń podawany przez GUS. Te mechanizmy faktycznie są i na tych powtarzalnych przychodach będziemy mogli z tych klauzul korzystać. Rzeczywiście w kontraktach, które podpisujemy na długie okresy bardzo dbamy o to, żeby te klauzule znajdowały się w umowach. Byłoby to nieracjonalne, gdybyśmy bez tego wchodzili w jakąś umowę na 3 czy 4 lata. Czasami te kwestie są przedmiotem naprawdę gorących dyskusji z klientami. W tym przypadku naprawdę „bronimy" tego tematu. Z punktu widzenia interesu ekonomicznego Spółki jest to dla nas koniecznością. Natomiast jeśli chodzi o obszar przetargów, które są rozstrzygane w oparciu o Prawo zamówień publicznych, to często nie ma przestrzeni na to, aby zawrzeć takie klauzule w umowach. Stąd też, kiedy podchodzimy do przetargu w obszarze administracji publicznej, to bardzo mocno zastanawiamy się nad tym, jak wycenić nasze usługi. Dlatego czasami nasze wyceny są średnio wyższe od konkurencji. Jest to wynikiem tego, że staramy się być mocno przewidujący. Mamy doświadczenie w wycenie takich długoterminowych kontraktów. Staramy się na nich uczyć i wyciągać wnioski. Obowiązuje nasza zasada play-to-win a nie play-to-play.

Inwestor 4:

Jakie macie plany CAPEX-owe na 2022 r. (vs. 2021 r.) i czy mogą one wpływać na dywidendę w przyszłym roku?

KR-B:

Na dzisiaj to jest tak, że widzimy, że ten CAPEX, który mamy w wykonaniu po 9 miesiącach 2021 r. i na to, co mamy zaplanowane do końca roku vs. to, co budżetowaliśmy, nie zostało zrealizowane w całości. Stanowi to pewien wyraz racjonalności spółek z Grupy żeby wydawać pieniądze z większą ostrożnością w niepewnych czasach. Nie spodziewam się żebyśmy budżetowali jakieś znaczące wzrosty vs. ten roku. W tym miejscu jeszcze raz chciałabym zaznaczyć, że bardziej konkretnej odpowiedzi będziemy w stanie udzielić przy okazji konferencji podsumowującej cały rok.

AW:

To były już wszystkie pytania. Bardzo dziękuję Karolino za udzielenie odpowiedzi. Szanowni Państwo – to już koniec naszej konferencji. Oczywiście zapraszamy do kontaktu z nami nie tylko w trakcie konferencji. Nasz dział IR i Zarząd są do Państwa dyspozycji. W razie potrzeby, prosimy o kontakt. Będziemy się starali odpowiedzieć na wszelkie kwestie, które Państwa nurtują. Mam nadzieję, że dzisiaj odpowiedzieliśmy na wszystkie Państwa pytania. Zapraszamy już teraz na naszą konferencję dotyczącą wyników za cały 2021 r. Tak jak zawsze, w konferencji uczestniczył będzie Prezes Adam Góral, który serdecznie Państwa pozdrawia i czeka już na to, żeby się z Państwem spotkać i podzielić się swoimi wizjami rozwoju firmy na kolejne lata. Tym akcentem kończymy nasze dzisiejsze spotkanie. Bardzo dziękujemy za Państwa udział w konferencji i zapraszamy do kontaktu. Do widzenia.