

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za 2021 r.

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW)

Dzień dobry Państwu. Witamy Państwa serdecznie na spotkaniu poświęconym wynikom Grupy Asseco za rok 2021. Na dzisiejszym spotkaniu, jak zawsze, postaramy się zaprezentować Państwu naszą działalność za cały rok. W dzisiejszym spotkaniu uczestniczy również Prezes Zarządu Adam Góral, który rozpocznie spotkanie i na wstępie powie na temat tego, jak ocenia naszą działalność, a także podzieli się z Państwem wizją, jak będzie wyglądał rozwój naszej Grupy. Następnie Wiceprezes Zarządu Marek Panek zaprezentuje działalność Grupy po 12 miesiącach 2021 roku oraz Wiceprezes Zarządu Karolina Rzońca-Bajorek przedstawi wyniki finansowe naszej firmy. W trakcie i po prezentacji, zapraszamy do przesyłania do nas pytań. Postaramy się odpowiedzieć na wszystkie pytania. Jesteśmy do Państwa dyspozycji. Można śledzić naszą prezentację, można zadawać pytania, na które będziemy się starać odpowiedzieć na końcu konferencji. Rozpoczynamy od prezentacji Prezesa Zarządu – Adama Górala.

Adam Góral – Prezes Zarządu Asseco Poland (AG)

Dzień dobry, witam serdecznie. Dziękuję, że Państwo przyjęliście zaproszenie. Dziękuję Arturowi, że mogę się z Państwem spotkać, choć wypada to raz w roku. Oczywiście miałem nadzieję, że spotkamy się, w licznym gronie, w tej sali fizycznie, ponieważ tęsknię za tymi „starymi” czasami, gdzie mogliśmy razem usiąść i porozmawiać. Ale jest tak jak jest, pandemia dalej trwa, natomiast nigdy nie spodziewałem się, że przyjdzie mi zaczynać tę moją relację od czegoś takiego, co nas spotkało miesiąc temu. Do samego końca wierzyłem, że zło nie wygra, że żadnej wojny nie będzie. Muszę od tego zacząć, ponieważ chciałem podkreślić, że jestem dumny z zachowań wszystkich ludzi pracujących w Asseco, którzy jednoznacznie potępił agresję Rosji na Ukrainę. Jesteśmy związani z tym narodem, jesteśmy związani mocno emocjonalnie. W miarę swoich możliwości – pomagamy. Jestem dumny z postawy wielu osób z Asseco, osób, które przyjęły ukraińskie rodziny. Oczywiście wszyscy żyjemy nadzieją, że pokój nastąpi, chociaż pewnie każdy z nas się zastanawia, w jaki sposób ten pokój miałby nastąpić. Obawiamy się tego, co się dzieje. Szczęśliwie dla nas, ta wojna biznesowo nas prawie nie dotknęła. Rok temu sprzedaliśmy R-Style Softlab i trzeba patrzeć na to troszkę w kategoriach szczęścia. Oczywiście wszyscy wiemy, że na tej transakcji straciliśmy, ale mieliśmy ją już dawno odpisaną. Ale sam fakt, że część pieniędzy „wróciła”, był dla nas korzystny. Nasz zespół podpisu elektronicznego z ADS współpracował z Yandex w Rosji. Zaraz po tym, jak wojna się zaczęła, zerwaliśmy tę umowę. Zachowaliśmy się jednoznacznie. Jest to ok. 1 mln zł w naszych przychodach. Mamy troszkę szczęścia, że w tamtym kierunku mocno się nie rozwijaliśmy. W roku 2013, gdy podejmowaliśmy decyzję o zakupie R-Style Softlab, to – z punktu widzenia biznesu – bardzo wierzyłem, że to ma sens. Patrzyłem na to szerzej, bo marzyłem o mocnej Unii Europejskiej, która współpracuje z Rosją. Pomyliłem się. Życie później pokazało, że ta współpraca jest niemożliwa. Jest mi tego żal, ponieważ brak tej współpracy spowodował dzisiaj nieszczęście wielu ludzi. Ten nasz wielki sukces biznesowy i moja duma z zespołu, który wypracował ten sukces, jest ogromna. 2 lata temu, gdy zaczynała się pandemia, miałem wiele obaw. Planowaliśmy na 7 dni do przodu. Chcieliśmy przede wszystkim, jako Zarząd, uchronić nasze zespoły. Byłem dumny z tego, że Członkowie Zarządu przyszli i powiedzieli: „Adam, nie płacimy sobie zaliczek, poczekajmy jak ten rok będzie wyglądał”. Oczywiście wszystkie te osoby są majątne, stać je na to było, ale chodzi o sam fakt takiego zachowania. Miałem piękny przykład młodego człowieka, czołowej postaci w naszym sektorze bankowym, który przyszedł i poprosił: „Ja nie chcę żadnych bonusów, nic nie chcę. Dla mnie ważna jest ta firma”.

Radzimy sobie w tych szczególnych czasach. Wypracowaliśmy wzrost przychodów o 19% do 14,5 mld zł, wzrost zysku operacyjnego o 21% do 1,8 mld zł, wzrost zysku netto non-IFRS. Rafał Kozłowski nas wszystkich uczył, co rozumie pod pojęciem non-IFRS. Już to czujemy. Ja oczywiście pamiętam 468 mln zł, ale 516 mln zł jest

„prawdziwym” wynikiem, bo wiemy czym jest obciążone to 468 mln zł. Jestem dumny z naszej drużyny, gdyż jest to osiągnięte na trudnym rynku, w czasach, na które nie byliśmy przygotowani. Pandemia zmieniła model naszej działalności. Pojawiły się też problemy. Mamy, jak Państwo wiecie, rynek pracownika. W związku z tym, nasza organizacja musiała podążyć za modelem, którego „życzą sobie” nasi ludzie. Mam nadzieję, że ta sytuacja z pandemią będzie się poprawiała, już zachęcamy pracowników do powrotów. Możemy sobie zadać pytanie: dlaczego nam się ciągle udaje? Dlaczego ja, jako lider, mam duże powody do dumy? Niektórzy z Państwa pamiętają, jak w roku 2004 przejmowaliśmy akcje Asset Soft-u. Od początku mówiłem, że produkcja oprogramowania własnego i usług z nim związanych jest dla nas świętością. Będziemy to kontynuowali, temu będziemy wierni, pomimo tego, że wiele lat temu wszyscy mówili: „Mylisz się, przegrasz, to nie ma sensu”. Na pewno fakt, że jesteśmy temu wierni sprawia, że wyniki, które pokazujemy, są imponujące i że Asseco ma kapitalne fundamenty. Ponadto już w 2004 roku mówiłem, że najpierw będzie mi zależało na budowie pozycji regionalnej. Ta wysoka pozycja regionalna w Polsce była mocna. W oparciu o Asseco Central Europe też udało się zbudować bardzo mocną pozycję, w oparciu o Asseco South Eastern Europe – Bałkany, później Izrael. Ciągle nazywam to raczkowaniem, jeżeli chodzi o Zachód, gdzie jednak świadomość odbiorcy, jeżeli chodzi o systemy strategiczne dla państw, powoduje, że przebijanie się – nawet z bardzo dobrą ofertą – jest niezwykle trudne. Ale my nigdy z tego nie zrezygnujemy i się przebijemy. Dzisiaj możemy być zadowolonymi z tego, czym dysponujemy, ale będziemy niewątpliwie kontynuowali to umacnianie w kierunku regionalnym. Zawsze dbaliśmy o budowę pozycji sektorowych – dbaliśmy o to by być mocnymi w sektorach: bankowym, ubezpieczeń, healthcare i jeszcze kilka innych sektorów wymienimy w trakcie omawiania prezentacji. To jest nasza chęć dywersyfikacji regionalnej, sektorowej, ale również produktowej, bo jak Państwo wiecie pozycja Grupy, jeśli chodzi o systemy ERP, podpis elektroniczny, systemy płatności, jest też bardzo wysoka, czyli ten wymiar produktowy też działa. Dywersyfikacja powoduje, że bronimy się w różnych sytuacjach, bo nie jest tak, że zawsze wszystkie sektory rosną, że zawsze wszystkie produkty rosną. Cieszę się, że to się sprawdza, ale oczywiście sprawdza się dzięki zespołom, z którymi pracuję. Był taki czas, że mieliśmy łatwość realizowania akwizycji i „przyciągnęliśmy” wiele firm i przedsiębiorców. Promujemy model federacyjny dlatego, że najlepiej pracuje się nam z ludźmi, którzy są przedsiębiorcami, z ludźmi, którzy rozumieją, przeżywają to, co ja przeżywam. Tok myślenia jest bardzo prosty: trzeba zbudować coś, za co klient zapłaci więcej, niż nas kosztowało i uczciwie podzielić pomiędzy ludzi, pomiędzy inwestorów część tego, co się wypracowało, a drugą część przeznaczyć na rozwój. Oczywiście w żadnych książkach nie wyczytamy w jakich proporcjach należy to robić. Przez lata próbujemy szanować wszystkich, staramy się, żeby nie robić tego kosztem drużyny, której my, jako inwestorzy, to zawdzięczamy. Zarząd Asseco Poland musi chcieć być bogatszym, chcieć więcej zarobić, a jeśli więcej zarobi, to też więcej będzie widział inwestor. Dlatego wynagrodzenia wszystkich siedzących przy tym stole są związane z wynikiem całej Grupy, natomiast osób w pionach biznesowych – z tym co „przynoszą”, z marżą. Jest logiczny system, że jeśli przyniesiesz zero, to zarobisz tylko część stałą wynagrodzenia. Jeśli prześledzilibyście Państwo wynagrodzenia Członków Zarządu, łącznie z bonusami, to widać, że jeśli ktoś więcej „przyniósł”, to więcej zarobił, jak mniej „przyniósł”, to zarobił mniej. Dziękuję moim koleżankom i kolegom, że taki system zaakceptowali. Nikt z Zarządu do mnie nie przyszedł, żebym zwiększył część stałą wynagrodzenia. W roku 2004 ustanowiłem 30 tys. zł, a wtedy, gdy przejmowaliśmy Softbank, ludzie zarabiali 65 czy 70 tys. zł stałej części – i ja im zabierałem, a wszyscy wolą mieć tę część stałą. Te 30 tys. zł w Polsce, oczywiście brutto, to dalej jest dużo. Cieszę się, że mam przyjemność pracować z ludźmi, którzy wiedzą, że Zarząd odpowiada za firmę i pieniądze bierze na końcu za to, co się wypracowało. Jeśli więc niektórzy Członkowie Zarządu, jak mają gorszy rok, muszą mniej zarobić i nikt na to nie narzeka. Wierzę, że mój zespół „daje z siebie wszystko”. Na koniec 2021 roku pracowało w naszej Grupie 30,4 tys. osób, z tego w działach produkcyjnych 26,3 tys.

Mam nadzieję, że ta dywidenda jest dla Państwa ok, mówię teraz o moich partnerach – inwestorach. Dodaliśmy ok. 9%, mówimy o wartości bezwzględnej, co przekłada się na 3,36 zł na akcję. Zarząd to rekomenduje, mając świadomość, że nie robi tego kosztem Grupy i jej rozwoju. Do Asseco Poland wpłyną dywidendy m.in. z Asseco International, ADS-u czy z Formuli, ale w tych naszych spółkach nadal zostanie sporo pieniędzy. Kontrolujemy to, gdyż – jak wiecie – zawsze wolałem kupować z własnych pieniędzy niż z pożyczonych dlatego, że mam świadomość ryzyka akwizycyjnego. Państwu, inwestorom nie do końca może się to podobać, ale dbam o to, żebyśmy „stąpali twardo po ziemi”, żebyśmy nie narazili firmy na „niemądre” zadłużenie. Wiem, że może jestem „nie z tego świata”, bo zdaję sobie sprawę z tego, że na długi też można osiągnąć wielkie sukcesy, ale może już nie będziemy tego zmieniać i tak długo jak ja będę u sterów, będzie właśnie taka polityka. Chcę, żebyśmy byli przygotowani również na trudniejsze momenty. Dlaczego? Niektórzy z Państwa pamiętają projekt ŚKUP – Śląska Karta Usług Publicznych. Uczciwie mówiąc, to był nasz błąd – daliśmy radę uzyskać 50% przychodów z tego, co kosztował ten projekt. Byłem na to zły, jako organizacja popełniliśmy błąd. Mieliśmy wtedy jeszcze za słabe procedury, ale wyciągnęliśmy wnioski. Dzisiaj cieszę się, że ten błąd został zamieniony teraz w sukces i zaczynamy rosnać. Tylko, że nie zwrócimy sobie jeszcze wszystkiego, co kiedyś straciliśmy. Zespół Smart City pokazuje bardzo dobre wyniki. Jest to dowodem na to, że w Asseco zdarzały się gorsze wynikowo projekty, ale dzięki temu, że zostało to przepracowane drugi raz już nie popełniamy błędów. „Stary” ŚKUP był projektem całkowicie integracyjnym, mieliśmy Włochów, Niemców – taką bankrutującą firmę, wszyscy nam dostarczali, wszyscy zarabiali, a my mieliśmy na końcu „coś z tego poskładać”. Dziś, jak wygraliśmy przetarg Innobaltica czy wygraliśmy nowy ŚKUP, to ok. 70% tych projektów oparty jest o nasze oprogramowanie. Do czego zmierzam? Nie mielibyśmy dzisiaj tak silnego obszaru Smart City w Asseco, gdyby nie ten projekt, który przez całe lata oceniałem jako zły, na który byłem wściekły. Asseco jest silne, ponieważ potrafi wyciągnąć wnioski i te słabsze momenty potrafi później zamienić na sukces.

Adam Góral, Adam Góral, żaden Adam Góral. Mam fenomenalny team ludzi, którzy przyjęli wartości będące dla mnie podstawą tego biznesu. Państwo większość tych ludzi znacie. Jozef Klein, fenomenalnie prowadzący Asseco Central Europe, Asseco International. Nieprzypadkowo oddaliśmy mu władzę właśnie w tej części, też nieprzypadkowo przesuwaliśmy to na Słowację, gdyż chciałem pokazać Słowacji, że Jozef ma ogromny udział w budowaniu tej grupy. Wzmacnialiśmy jego w tym kraju właśnie przez to, że jest tam ulokowane Asseco International. Wszyscy go doskonale znamy. Pieniądze związane z tą pierwszą akwizycją już dawno się zwróciły. Wszystko, co tam robimy, już od dawna nie mamy na ryzyku polskim – wpływają do nas pieniądze z tytułu dywidend. Jozef świetnie to robi i będzie robił dalej, jest pełen energii.

Mamy Zbigniewa Pomianka, który kapitalnie prowadzi sektor bankowy. Oczywiście Piotr Jeleński odgrywa ogromną rolę, bo sektor bankowy w ASEE ma też ogromne znaczenie. Mamy Roniego Al-Dora, który kapitalnie prowadzi obszar systemów dla firm ubezpieczeniowych. Mamy zbudowaną ogromną wartość – Sapiens jest na drugiej pozycji, po Guidewire, wśród światowych dostawców oprogramowania dla branży ubezpieczeniowej.

Mamy Krzysztofa Groyeckiego, który ma świetny zespół – urosliśmy w tym roku, jeżeli chodzi o healthcare, bardzo znacząco. Cały czas tam inwestujemy. Oprócz naszych systemów HIS, wczoraj mieliśmy spotkanie dotyczące artificial intelligence. Będziemy w tę sferę inwestowali, ponieważ mamy ludzi przygotowanych, by ten obszar poprowadzić.

Paweł Piwowar doskonale sprawdza się jako lider, działa z Tomaszem Bendlewskim w obszarze rozwiązań dla energetyki. Teraz realizujemy trudny projekt w PGNiG, czyli z energii elektrycznej przeszliśmy do gazu – już 2 miliony klientów korzysta z naszego bilingu. Wkrótce czeka nas kolejna migracja klientów – tam jest ich 7 milionów.

My mamy długą historię i niektórzy mogą o nas myśleć, że mamy systemy oparte o stare technologie, że nie nadążamy, że jak ktoś działa już 31 lat, to pewnie tak jest. Jest to nieprawda. Natomiast jestem dumny ze sposobu wychodzenia ze starych technologii. Na przykład przy PGNiG zdywersyfikowaliśmy zależność, byliśmy zależni od bazy Oracle, przeszliśmy na Postgres'a. W PGNiG jest to dodanie nowej funkcjonalności, bo to jest funkcjonalność dotycząca gazu – są różnice pomiędzy bilingiem energetycznym, w sensie energii elektrycznej a bilingiem na rynku gazu. Działamy teraz we wszystkich sferach, ale nie robiąc tego w taki sposób, że przychodzi ktoś do nas, do inwestorów i mówi: „Daj mi 50 milionów, daj mi 100 milionów, ja wyjdę ze starych technologii, otworzę sobie projekt i będę się kilka lat bawił”. Umiemy to robić ewolucyjnie. Wyszliśmy ze starych technologii w healthcare i był taki sześciomiesięczny bardzo trudny okres. Spodziewałem się, że stabilizacja nowego rozwiązania będzie trwała dłużej. Zaledwie 6 miesięcy potrzebowaliśmy, żeby ustabilizować radykalnie nowe rozwiązanie. To robią ludzie, których wcześniej wymieniłem, ale robią to ze swoimi ludźmi, którzy też nie chcą nas – inwestorów – narażać na ryzyko, które nie jest konieczne.

Rok temu, w piątek, Rafał Kozłowski powiedział do mnie „Karolina jest już gotowa, mam tam świetny zespół, ale ja „mam tam ścianę”. Chciałbym coś zrobić w biznesie”. Bardzo go cenię i – przyznam się – prowadzę Rafała. Jest on czołową postacią. Jest fenomenalnie przygotowany do zarządzania. Powiedziałem mu: „Może lepiej się nie narażaj, bo tam jest wszystko wymierne”. I to było w piątek. Wróciłem do domu i myślałem. Bardzo zależy mi na karierach kobiet – jest Karolina, Karolina wejdzie do Zarządu. Nie wierzyłem do końca, że Rafał jest w stanie zbudować synergię w obszarze ERP. Mamy świetnie prowadzony ABS, mamy Asseco Solutions w Niemczech, mamy mniejszy, austriacki Asseco Solutions, mamy spółki Asseco Solutions w Czechach i na Słowacji. Po przemyśleniu mówię: „Dobrze, zgodzę się, gdyż nic złego się nie stanie”. Natomiast nie wierzyłem za mocno w budowę synergii, bo nasz model federacyjny świetnie pracuje i tak do końca nie zależało nam dotychczas specjalnie, żeby realizować wspólne projekty. Rafał „zakodował się”, że da radę to realizować i już dzisiaj czujemy, że razem będziemy budowali Asseco International. Okazało się, że Niemcy wykonali kilka akceptowalnych ruchów. Niektórzy z Państwa chodzą na spotkania z ABS-em. Na ostatnim spotkaniu chyba był już Piotr Masłowski? Był Piotr Masłowski. Wszystkich tam niesamowicie cenię, ale uwielbiam ten „niepokój” Piotra, tę chęć rozwoju, to zapominanie o historii i taką gonitwę do przodu. Piotr jest niesamowicie ambitny i mieliśmy przez chwilę pewien problem, że ta przewaga ABS-u powodowała, że pozostałe spółki z tego obszaru nie do końca chciały współpracować. Rafał to przełamał. Ci ludzie są razem i miło mi było słyszeć, jak Piotr zaczął się zastanawiać czy nie „zabierze” produktu artificial Intelligence z innej spółki do siebie. Rafał już zrobił więcej niż się spodziewałem, został przez wszystkich zaakceptowany. Kiedyś chciałem, żeby właśnie Piotr Masłowski stał na czele obszaru ERP, ale ta rywalizacja między spółkami na to nie pozwalała. Nie było jakichś poważnych „nieszczęść”, ale osoby reprezentujące poszczególne spółki z tego obszaru odwracały swoją uwagę od istotnych kwestii. Cieszę się i po tym roku mam prawo to powiedzieć: „Dziękuję Rafał”. Jestem z Rafała bardzo dumny, ponieważ świetnie to prowadzi. Ma kapitalny team – jest tam Markus Haller, Edita Angyalová, Jiří Hub. W zespole ABS-u są Wojciech Barcentewicz, Piotr Masłowski i Mariusz Lizon, który bardzo dobrze pilnuje finansów.

Piotr Jeleński jest dla mnie gwiazdą wielowymiarową. Jeśli to słyszy, to już ma tyle lat, że go to „nie psuje”. 10 lat temu bym mu tego nie mówił, gdyż był za młody, ale dzisiaj jest dojrzały i też goni do przodu. W krajach o niższej kulturze biznesu niż ta zachodnia kultura, my – Polacy – zrobiliśmy ogromny postęp i dzisiaj naprawdę możemy z dumą powiedzieć, że reprezentujemy w 100% zachodnią kulturę biznesu. Piotr pięknie zintegrował te różne nacje i religie, nacje, które przez wiele lat były w sporze i to skrajnym. Jest dla tych ludzi autorytetem. Na początku – nie wiem, czy Państwo pamiętacie – kupiliśmy taką małą firmę. Wtedy nam się wydawała nie taka mała. Firmę rumuńską, która specjalizowała się w systemach core'owych dla banków. I to był taki przykład, kiedy ci ludzie chcieli

nas oszukać. Wzięli pieniądze, później wyprowadzili zespół, poszli do jakiegoś banku i – według naszych standardów – „na kradzionym” próbowali coś robić. Przegrali. Tylko jeden bank na chwilę dał im szansę. Jesteśmy w tym regionie w bankowości niezwykle mocni. Ocena tej kultury biznesowej jest bardzo intuicyjna, tamte kraje potrzebują jeszcze troszeczkę czasu. Wierzę, że one dojdą do co najmniej naszego poziomu transparentności, jeżeli chodzi o biznes. Piotr fenomenalnie sobie z tym radzi i to rozwija. Pamiętam jak w roku 2013 czy 2014 Piotr przyszedł do mnie i mówi: „Adam, chciałbym zbudować pozycję w płatnościach”. Przyszedł wtedy z takim szalonym pomysłem bardzo znaczącej inwestycji. Ja zawsze na inwestycje patrzę tak, że to co dany podmiot wypracowuje, to jest to dla niego granicą. Nie jest tak, że całe Asseco zapłaci. Mówiłem „Piotr, nie dam Ci”. Tak się źle wtedy czułem, ponieważ uwielbiam ludzi z inicjatywą. Zablokowałem Piotra, ale mówię „Piotr, ale chcę tego, budujemy to, tylko krok po kroku”. I poszliśmy tą drogą. Wspominaliśmy ten moment niedawno. Mamy niesamowicie mocny payment zbudowany krok po kroku. Uczyliśmy się, bo ja wtedy nie wierzyłem, że Piotr w pełni rozumie co to jest payment, że on rzeczywiście ma możliwości przygotowania strategii. My to odkrywaliśmy, my byliśmy trochę z innej dziedziny. Oczywiście, znaleźliśmy się na produkcji oprogramowania, więc to nas łączyło. Dzisiaj, jak Państwo spojrzycie u Piotra na EBIT związany z paymentem, jak on pięknie rośnie, to jest wielki sukces. Śmiejemy się, że wtedy mu się trochę przydałem, ale to jest jego osiągnięcie jako lidera. Ja z kolei nie miałem wątpliwości, że warto to robić. Chociaż nam mówiono, że jest to bez sensu, gdyż są te wielkie firmy od paymentu, że te firmy nas przytłoczą itd. Nie, my, jako Asseco, temu nie będziemy ulegać.

Cieszę się ogromnie z tego jak rośniemy, jeżeli chodzi o usługi zaufania. Tutaj mamy Andrzeja Dopierałę jako lidera. Ale w Szczecinie, pamiętacie Państwo, przejmowaliśmy bankruta, czyli Unizeto i jak pięknie wyprowadziliśmy tę drużynę na dobra ścieżkę. Rośniemy w podpisie elektronicznym. Wczoraj byliśmy chwaleni przez Cyfrowy Polsat, który jest dziś już bardzo mocno z cyfrowym podpisem związany. Wczoraj przysłano mi podziękowania. Było mi miło to słyszeć. Jestem bardzo dumny z tego zespołu. Chciałem jeszcze raz podkreślić rolę naszych ludzi. Jesteśmy silni drużyną. Będziemy to kontynuować.

Moje dwa nowe cele, którym poświęcam czas to cloud i cyber security. Wszyscy przez jakiś czas zaczęliśmy myśleć, że musimy właściwie wszystko przenosić do chmury Amazona, Microsoftu, później zaczynał się pojawiać Oracle. Pomyślałem sobie, że jesteśmy wciągani do gry, za którą moja grupa wiekowa na początku lat 90. zapłaciła ogromną cenę. Znowu idziemy oddawać rynek za darmo. Powiedziałem „nie”. Idziemy budować nasz cloud. Stworzyliśmy firmę o nazwie Asseco Cloud. Zaczynamy w tym roku od przychodów na poziomie 45 mln zł. W Polsce powstaje wzór, ten wzór przeniesiemy do Jozefa, tam stworzymy cloud Jozefa i ten wzór przeniesiemy do Piotra.

Popatrzcie się proszę Państwo jaką my w haśle cloud zbudujemy wartość. Nie wykluczam, że za 15-20 lat może iść to na sprzedaż. Nie oddamy tego. Bo co to jest? Po pierwsze zespół – tutaj mam świetnych ludzi. Ja zawsze zaczynam od tego: jest wizja, ale czy ma kto to zrobić? Lech Szczuka, jako lider, jest kapitalnie przygotowany. Świetnie prowadził nam outsourcing dla ZUS-u, KRUS-u. Jest młody, dobrze zarządza i wierzy w to, co robi. Mamy u nas Piotra Rogulskiego, który odpowiadał za dział teleinformatyki i fenomenalnie przeprowadza nas w zakresie cyber security, jeżeli chodzi o własną infrastrukturę. Piotr dołączył również do zespołu Asseco Cloud. Mamy Marcina Lebieckiego, który potrafi od lat współpracować z ww. chmurami – jeszcze chmury Google nie dodałem. Wykształciliśmy ludzi. Nie będziemy zmuszali klienta, żeby korzystał z naszej chmury. Będziemy też przeprowadzali do innych chmur. Współpracujemy z innymi chmurami, natomiast zaczynamy od naszej chmury. Już w coraz większym stopniu Dino z niej korzysta. Nie jestem dzisiaj w szczegółach przygotowany, ale jakbyście Państwo zobaczyli jakie ta chmura ma referencje zewnętrzne już w tej chwili, to są bardzo znaczące firmy. To musimy zrobić. W roku 2019, w połowie roku, zostaliśmy zaatakowani i wyszliśmy z tego – nie zapłaciliśmy haraczy, nic złego się nie stało. Wiedziałem,

że wyszliśmy obronną ręką dzięki talentowi ludzi i dzięki pracy. Nadaliśmy niesamowitą rangę bezpieczeństwu cybernetycznemu. Jak Państwo wiecie, od lat mamy w Izraelu zespoły, które są niezwykle ważne dla tego państwa. Natomiast ja uważałem, że polskie cyber security jest bardzo słabe. W ogóle nie wydawaliśmy na to pieniędzy, więc ci najlepsi ludzie woleli pracować (mówię o świecie informatyki) w sektorze bankowym, w sektorze ubezpieczeń, gdzie były godne płace. W obszarze cyber security nie mieliśmy ludzi, bo nie było pieniędzy z rynku. To było dosyć naturalne. Natomiast my mozolnie budujemy zespół. Na początku, jak ten polski zespół wysyłałem do Izraela, to wracali i mówili, że to samo umięją. A ja już wiedziałem co się dzieje – jak tak mówisz, to nie umiesz pytać albo się boisz pytać. Izrael ma nad nami przewagę w tej sferze nie dlatego, że ma lepiej wykształconych czy mądrzejszych ludzi. Ma nad nami przewagę ze względu na doświadczenie. Izrael jest przez całe lata atakowany. Case'y są najlepszą książką. Teraz mam zespół, który umie z Izraelem współpracować. Cieszę się, że Krzysztof Dyki, który jest postacią, jeżeli chodzi o polskie cyber security i jest bardzo opiniotwórczy, chce z nami to budować. Wierzę w to, że na bazie ComCERT-u już dzisiaj mamy zdecydowanie czołowy zespół w Polsce i w tym będziemy rosnąć. Potrzeby będą nieprawdopodobnie rosnąć. Niestety, potrzebowaliśmy wojny, żeby prawdziwie zrozumieć co na nas czyha. Świat hakerski czyhał na nas od lat i lata nam się udawało. Okradano potężne banki na świecie. Oczywiście nie mogły się one przyznawać i podejrzewam, że często płaciły nawet haracze. My tę świadomość mamy. Natomiast przychodzi czas, kiedy będziemy na to wydawali pieniądze. Dzisiaj z pełną odpowiedzialnością mówię: „Asseco jest przygotowane do tego, żeby różnym firmom pomagać się zabezpieczać”.

Oczywiście dalej niesamowicie ważna dla nas jest strategia, jeżeli chodzi o akwizycje. Będziemy to kontynuowali. Jest nam trudniej niż lata temu. Możecie Państwo się ze troszeczkę ze mnie śmiać. Miałem takie spotkanie z wybitnymi polskimi przedsiębiorcami młodego pokolenia, ze start-upami. I na tym spotkaniu mnie zmartwiło, że jest przepaść pomiędzy ich światem i moim. A myślę, że tylko mój ma sens, gdyż przedsiębiorcą nazywam nie tego, który pozyskał pieniądze od inwestora, tylko tego, który stworzył na rynku coś, czego inni potrzebują i chcą zapłacić za to więcej niż on wydał. Martwi mnie, że w wielu sferach dzisiaj tworzymy prawie piramidy finansowe. Jeżeli młody człowiek przychodzi do Asseco i wycenia coś, co funkcjonuje 6 lat na 80 mln zł, a to nigdy nie zarobiło ani grosza, to ja nie rozumiem tego świata. Dlaczego o tym dzisiaj mówię? My będziemy przegrywali, jeżeli chodzi o projekty akwizycyjne, z funduszami nieograniczonego ryzyka, które moim zdaniem bawią się biznesem. Natomiast my w 100% przyciągniemy część tych młodych przedsiębiorców, bo wśród nich są tacy, którzy chociaż troszeczkę mnie rozumieją. Dla mnie nie jest sztuką udawanie, tworzenie pięknych arkuszy excelowych z wizjami pod hasłem cloud, artificial Intelligence czy healthcare. Rynek „na to idzie”, prawda? Zrób coś, udowadniaj. My będziemy inwestować. Dzisiaj się okazało, że w Smart City inwestowaliśmy 6-7 lat i potrafiliśmy to zamienić na dobro. I takich ludzi mamy i będziemy mieli. Nasza ostatnia akwizycja zrealizowana przez ADS jest bardzo sprawna, jeśli chodzi o contact center w wielu sferach. Jest sprawna, jeśli chodzi o voice boot-a. Bardzo się cieszę. Są to ludzie, którzy zaakceptowali nasze myślenie, ale oni nas też potrzebują. Docenili, że my przez kilkadziesiąt lat budowaliśmy brand, który pomaga na rynku i z którym można przyspieszyć rozwój. Poszukujemy takich przedsiębiorców. Jest z nami dzisiaj Marek Panek, więc na pewno jeszcze o tym opowie. Akwizycje są dla nas nadal niezwykle istotne. W 2021 roku sfinalizowaliśmy w Grupie 18 przejęć. Będziemy to kontynuowali. W tym obszarze mam Marka, Josefa Klein też uczestniczy aktywnie, podobnie jak Piotr Jeleński i Guy Bernstein. Kiedyś, jak my płaciliśmy 8 P/E w „starych czasach”, Guy nam mówił „Adam, ja kupuję za 3,5-4 P/E”. Dzisiaj nic nie mówimy, jak Guy płaci 20 P/E, bo czasem tyle płaci. Także Guy też się rozwija z rynkiem, troszeczkę pogodził się, że to się zmienia, a akwizycje są jego pasją i stanowią znaczącą część, jeżeli chodzi o rozwój Grupy Formula.

To wszystko z mojej strony. Jeszcze raz Państwu dziękuję, gdyż mamy od Państwa ogromne wsparcie. Pomimo tego, że od lat nie mam udziału, który daje władzę, to dziękuję, że podążacie za nami. Myślę, że trochę na to zasługujemy,

ponieważ nigdy nie zawiedliśmy i w miarę możliwości próbujemy znaleźć balans pomiędzy kosztem pracy ludzi, którzy tworzą Asseco, pomiędzy Zarządem i pomiędzy inwestorami, którzy oczekują zwrotu z inwestycji.

Dziękuję również Państwu obecnym na sali, gdyż ten występ przed kamerą byłby dla mnie bardzo ciężki, gdyby nie Wasza fizyczna obecność. Przekazuję głos Markowi.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP)

Dziękuję bardzo. Proszę Państwa, zacznę od tego, że patrząc na IV kwartał w Grupie Asseco, to on od strony biznesowej, od tego co się działo, niewiele różni się od tego, o czym Państwu prze trzy kwartały tamtego roku mówiłem. W związku z tym mam nadzieję, że się Państwo nie obrażicie, jak dzisiaj „prześlizgnę się” dużo szybciej niż zwykle po moich slajdach, zostawiając trochę więcej czasu na ewentualne pytania do Adama. Skorzystajmy z tego, że jest dzisiaj z nami.

AG

Nie przesadzajmy, jestem zawsze dostępny. Jeśli ktoś bardzo chce, to zawsze może umówić się ze mną na spotkanie. Oczywiście sobie żartuję, że Artur mnie nie dopuszcza.

MP

To spotkanie jest dla tych bardziej nieśmiały osób, które nie chcą specjalnie przychodzić, a teraz mają okazję zadać pytania.

AG

Państwo mniej więcej wiecie, co powiem. Mogę być dla Państwa nudny. Ja tak postrzegam tę kwestię, a nie tak jak Marek powiedział.

MP

Wracamy do prezentacji. Podstawowe dane finansowe, pewnie Państwo patrzyliście już w raport, więc je dobrze znacie. Ja może tylko podkreślę dwie liczby: 14,5 mld zł przychodów, czyli 19% wzrost rok do roku oraz zysk netto non-IFRS, który po raz pierwszy w historii przekroczył 500 mln zł i ukształtował się, po wzroście o 14% w stosunku do ubiegłego roku, na poziomie 516 mln zł. Myślę, że wszyscy możemy być z tych liczb zadowoleni. Na tych slajdach, które powtarzane są co kwartał, jakichś większych zmian nie ma. Podkreślamy naszą silną dywersyfikację sektorową. We wszystkich sektorach, w których działamy – przedsiębiorstwach, bankowości i finansach oraz instytucjach publicznych – osiągnaliśmy zadowalające wzrosty. Natomiast ten wykres kołowy pokazuje, jak sprzedaż rozkładała się na te właśnie wspomniane trzy sektory.

Istotny udział rynków zagranicznych w naszej sprzedaży widoczny jest od dawna. Segment Asseco Poland stanowi dziś, można powiedzieć, że tylko 11% sprzedaży całej Grupy. Znacząca część, 64%, jest to sprzedaż Grupy Formula, a 25% stanowi segment Asseco International. Na słupkach widzimy, jak poszczególne segmenty geograficzne rosły przez ostatnie 5 lat.

Jeśli chodzi o zysk operacyjny non-IFRS, tutaj ten wykres kołowy jest nieco inny – Polska ma większy udział w zysku operacyjnym non-IFRS niż w sprzedaży, to jest 16%, Formula – prawie 60% i Asseco International – 25%. No i znowu na słupkach widzimy, jak te zyski operacyjne w poszczególnych segmentach, w poszczególnych geografiach rosły przez ostatnie lata.

Patrząc na całą Grupę i próbując znaleźć jakieś drivery biznesowe w poszczególnych segmentach, podkreślamy następujące kwestie. Zaczę od Polski. Segment Asseco Poland – tutaj mamy 9% wzrost na całej sprzedaży. Podkreślamy dwie rzeczy. Po pierwsze – dynamiczny rozwój dwóch sektorów: administracji publicznej i opieki zdrowotnej. O tym mówiłem za każdym razem jak się z Państwem widziałem. Jest to efektem długoletnich umów podpisanych w sektorze publicznym w latach 2019-2021. To wszystko owocuje zwiększoną sprzedażą. Drugą kwestią, na którą zwracamy uwagę, jest Asseco Data System. W przypadku tej spółki również obserwujemy dynamiczny wzrost, zwłaszcza w obszarze Smart City, w którym mamy nowe projekty: InnoBaltica i system FALA, nowe rozdanie w ŚKUP-ie. Odnotowujemy też bardzo dobre wzrosty sprzedaży naszych usług zaufania, na czele z podpisem elektronicznym. Formula Systems rosła najszybciej, sprzedaż w tej grupie wzrosła o 23%. Można być zadowolonym ze wszystkich spółek składających się na grupę Formuli, które radziły sobie bardzo dobrze. Dodatkowo ta działalność była wsparta akwizycjami. Największą z nich była akwizycja ZAP Group, która w ubiegłym roku przyniosła 150 mln zł przychodów. Jest to już widoczna wartość na tle całej sprzedaży Formuli. W segmencie Asseco International wypracowaliśmy 13% wzrost. Tutaj uwagę zwracamy na silny wzrost w obszarze rozwiązań ERP, który jest konsolidowany właśnie w Asseco International. Asseco South Eastern Europe również pokazało bardzo dobre wyniki. Pewnie część z Państwa miała okazję uczestniczyć w spotkaniu wynikowym Piotra Jeleńskiego, więc wiecie dobrze, skąd to wynika. Jeszcze może krótki komentarz na temat wzrostów w całej sprzedaży, bo też zawsze o tym mówimy. Blisko 60% wzrostu stanowi wzrost organiczny, za niecałe 30% odpowiadają akwizycje, natomiast pozostałe, małe kilkanaście procent, jest efektem różnic kursowych. W różnych latach różnie to wygląda, akurat w minionym roku to było, o ile się nie mylę, na całej Grupie 14%.

Krótko skomentuję teraz sytuację w poszczególnych sektorach. Zaczę od bankowości i finansów – ponad 5 mld zł sprzedaży na całej Grupie, czyli 15% wzrost. Największym kontrybutorem i zarazem najszybciej rosnącym segmentem była Formula Systems. Podkreślamy rolę Sapiensa, gdyż jest to spółka, która działa wyłącznie w sektorze finansowym. Spółka, która radzi sobie bardzo dobrze, coraz bardziej akcentując swoją obecność w Europie. Kiedyś była to spółka silna w Stanach Zjednoczonych i w Izraelu, dzisiaj Europa odpowiada za ok. 50% ich sprzedaży. W Asseco International wypracowaliśmy 12% wzrost. Bardzo dobrze radzi sobie Asseco South Eastern Europe, bo ono jest głównym graczem w tym segmencie. W przypadku segmentu Asseco Poland można powiedzieć, że jest płasko. Natomiast jest to zgodne z oczekiwaniami. Jesteśmy bardzo zadowoleni z tego co się dzieje w Polsce. Tym bardziej, że realizujemy kilka nowych wdrożeń systemów core-bankingowych, co nie jest aż tak powszechne, bo tych nowych wdrożeń nie jest wcale tak dużo. Dlatego się z nich cieszymy. Zwracam uwagę jeszcze na to, że coraz częściej wdrażamy te systemy core-owe w formule subskrypcyjnej, czyli na zasadzie opłat miesięcznych, co ma konsekwencje takie, że na ten moment przychody są mniejsze, natomiast budujemy sobie w ten sposób strumień powtarzalnych przychodów na kolejne lata. Przykładem jest tutaj jedna z naszych umów podpisana na 15 lat i te płatności są właśnie na 15 lat rozłożone. Jest to naturalny efekt przechodzenia na model subskrypcyjny.

Jeśli chodzi o przedsiębiorstwa, to mamy 24% wzrost sprzedaży w całej Grupie i przychody na poziomie blisko 5,9 mld zł. Podobnie jak w przypadku wszystkich naszych sektorów, największym kontrybutorem jest segment Formula Systems. Natomiast w Formuli największymi graczami w przedsiębiorstwach są spółki Matrix IT i Magic Software, jak również nowo zakupiony ZAP, którego właściwie cała sprzedaż trafia do sektora przedsiębiorstw. W segmencie Asseco International, wyróżnia się obszar systemów ERP, o którym już wspominałem, więc nie będę się powtarzał. Cieszymy się, że na dobre tory wraca Asseco CEIT, zajmująca się automatyką przemysłową. Ona miała w wyniku pandemii trudniejszy rok 2020. W tej chwili wszystko wraca do normy. W przypadku segmentu Asseco Poland, w którym przychody wzrosły o 12%, cieszymy się z projektu realizowanego dla Grupy Polsat Plus. Jest to duże przedsięwzięcie, które krok po kroku wspólnie realizujemy.

No i na koniec instytucje publiczne. W tym segmencie zanotowaliśmy 3,6 mld zł sprzedaży, czyli o 17% więcej niż przed rokiem. Jak popatrzymy na słupki, to za ostatnie 5 lat nasz CAGR przekroczył 18%. Jest to bardzo przyzwoity wynik. Jeśli porównamy sobie CAGR za ten okres dla wszystkich naszych sektorów, to zobaczymy, że instytucje publiczne rosną średniorocznie najszybciej. Analizując sektor publiczny w segmencie Formula Systems, to Matrix IT jest głównym graczem. Realizuje on wiele projektów rządowych, przede wszystkim w Izraelu. W przypadku Asseco International, tak jak już wcześniej sygnalizowaliśmy, mieliśmy pewne perturbacje i na pewno słabsze wyniki, jeśli chodzi o sektor publiczny w Republice Czeskiej. Były tam zastoje związane ze zmianami politycznymi. Natomiast nadrobiliśmy to i w sumie w sektorze instytucji publicznych w całym segmencie Asseco International mamy 11% wzrostu. A to m.in. za sprawą tego, że troszeczkę szybciej rosła działalność w Asseco South Eastern Europe czy w Grupie Asseco Enterprise Solutions, gdzie sprzedawaliśmy do sektora publicznego rozwiązania ERP. W segmencie Asseco Poland mamy 16% wzrost. O driverach takich wyników mówiliśmy już wielokrotnie. Są to długoterminowe umowy: ZUS, KRUS, NFZ, ARiMR, Ministerstwo Sprawiedliwości, pewnie jeszcze paru klientów można byłoby tutaj wymienić. Dodatkowo należy wspomnieć o nowych kontraktach w Asseco Data Systems – głównie we wspomnianym już Smart City, jak również dobrze radził sobie nasz obszar rozwiązań dla samorządów.

Jeśli chodzi o akwizycje, w ubiegłym roku do naszej Grupy dołączyło 18 nowych spółek. Na prezentowanych slajdach znajdują się szczegóły. W tej chwili nie będę Państwa tym „zamęczał”. Akwizycje były dokonywane przede wszystkim na rynku izraelskim przez Grupę Formula, a także na rynku europejskim przez Grupę Asseco South Eastern Europe. Była również zrealizowana jedna akwizycja na rynku amerykańskim. Kontynuujemy działalność akwizycyjną. Już po okresie sprawozdawczym, na początku roku, kupiliśmy w Polsce wspomnianą już dzisiaj spółkę Pirios, która zajmuje się rozwiązaniami typu contact center.

Podkreślamy rozwój naszych wszystkich obszarów kompetencyjnych, o których już dzisiaj była mowa: ERP, ubezpieczenia, płatności – to wszystko ma się dobrze, no i dobrze mają się też nasze nowe obszary, z którymi wiążemy duże nadzieje, czyli cyber security, rozwiązania w chmurze czy robotyka.

Na moim ostatnim slajdzie widzicie Państwo skonsolidowany portfel zamówień. Tym razem pokazaliśmy dwa wykresy, ponieważ gdybyśmy pokazali wyłącznie ten po prawej stronie, czyli bazujący na obecnych kursach walut, które widzimy, że poszły mocno w górę, to mielibyśmy bardzo optymistyczny obrazek, czyli backlog o 28% wyższy niż w ubiegłym roku. Dlatego postanowiliśmy pokazać jeszcze backlog przeliczony po takich kursach, po jakich był liczony backlog rok temu i wtedy jest on o 18% większy, co też oczywiście jest bardzo dobrym prognostykiem tego, co będzie się działo. Miejmy nadzieję, że będzie się działo w tym roku, gdyż od miesiąca mamy zupełnie nową sytuację i też musimy ostrożnie patrzeć na jej rozwój. Robimy swoje, realizujemy projekty, cieszymy się z tego backlogu, który mamy, bo on jest naszym zdaniem bardzo przyzwoity. Bardzo dziękuję i oddaję głos Karolinie.

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

To ja już postaram się bardzo króciutko. Rzut oka na nasz skonsolidowany rachunek wyników – o 19% rosną nam przychody, z tego mniej więcej 60% to jest wzrost organiczny. Tak jak mówiliśmy po III kwartale i po półroczu, udało się utrzymać rentowność operacyjną w wymiarze IFRS na poziomie 10%. Jeśli chodzi o to, co się dzieje poniżej EBIT-u, to tutaj mamy kilka zdarzeń one-offowych. Jednym z nich jest na pewno rozliczenie sprzedaży R-Style Softlab, o którym wspominał Adam i tutaj należy liczyć ok. 18 mln zł in plus z tej transakcji w ramach działalności finansowej. Z drugiej strony, pewnie zwraca uwagę linia „Udział w zysku/stracie jednostek stowarzyszonych”. Mamy tu istotny minus, -9 mln zł i to też jest takie jednorazowe odpisanie w samym IV kwartale inwestycji w ramach rynku zachodnioeuropejskiego, inwestycji w spółkę stowarzyszoną w Asseco Spain Odpisaliśmy tam 1,7 mln euro i tak

naprawdę stąd ten minus. Jeśli chodzi o dodatnie transakcje walutowe, to jest to głównie wpływ Asseco South Eastern Europe i transakcji na lirze tureckiej, a także częściowo wpływ Formuli. Troszkę wyższa niż w 2020 roku, o 1,7 punktu procentowego, była efektywna stawka podatkowa. Wzrosty dotyczą wszystkich segmentów. Największy wzrost, bo o ponad 2 punkty procentowe, nastąpił w segmencie Asseco Poland, a potem odpowiednio w Formula Systems i w Asseco International. Jest to związane m.in. z tym, że ściągnęliśmy do Polski więcej dywidend, stąd to efektywne opodatkowanie w jednostce dominującej urosło.

Jeśli chodzi o wyniki finansowe regionów, to Adam i Marek już dużo powiedzieli. Jesteśmy bardzo zadowoleni z tego, że nasz najbardziej rentowny segment, czyli segment Asseco Poland, który w 2021 roku mocniej kontrybuował do zysku operacyjnego i do zysku netto dla akcjonariuszy jednostki dominującej, świetnie sobie radził. Bardzo dobre wyniki zanotowała jednostka dominująca, a dla Asseco Data Systems był to rekordowy rok. Bardzo zadowalające były również wyniki pozostałych spółek w tym segmencie. Przypomnę tylko, że w sekcji „Pozostałe spółki” mamy DahliaMatic, tu będziemy pokazywać Asseco Cloud i pozostałe spółki na rynku polskim. W segmencie Formula Systems, w IV kwartale ubiegłego roku, obserwowaliśmy takie same trendy jak po trzech kwartałach, czyli rosły właściwie wszystkie business unity, poza płaskawymi wynikami Sapiensa w Stanach Zjednoczonych i spadkiem tak naprawdę tylko w business unicie bankowości w Matrix IT. Natomiast zgodnie z budżetem na bieżący rok wyniki powinny być już lepsze. Chciałabym zwrócić Państwa uwagę na zdarzenie, które opisywaliśmy w sprawozdaniu finansowym, w wydarzeniach po dacie bilansowej. Matrix IT sprzedał w I kwartale tego roku swoją istotną działalność i informował w komunikatach prasowych, że będzie miał na tym ok. 160 mln szekli zysku kapitałowego. Jakaś część, efektywnie ok. 12%, to jest zysk przed opodatkowaniem, zostanie zaksięgowana w I kwartale. Choć nadal czekamy na decyzję anti-trusta, więc może się okazać, że transakcja będzie rozliczona dopiero w II kwartale. Będziemy o tym jeszcze informować, ale część tego wyniku trafi oczywiście do Asseco Poland. Jeśli chodzi o segment Asseco International, zanotowaliśmy bardzo zadowalające wyniki na rynku środkowoeuropejskim, głównie za sprawą naszego obszaru ERP. To, o czym już Adam wspominał, czyli bardzo dobry sales-mix w Asseco South Eastern Europe i duża poprawa rentowności, głównie w bankowości. Widać to w wynikach całego roku, plus efekt liry, która dała nam taki one-offowy wpływ na sam zysk netto. Rynek zachodnioeuropejski mierzył się z pewnymi problemami, natomiast „wyczyściliśmy” sytuację w IV kwartale, więc perspektywy na przyszłość wydają się już lepsze. I tak jak powiedziałam, IV kwartał akurat na tym rynku jest obciążony, poza tym odpisem jednostki stowarzyszonej na 1,7 mln euro, jeszcze odszacowniem przychodów na jednym dużym kontrakcie. Jest to bardzo podobna skala, czyli sumarycznie powyżej EBIT-u odpisaliśmy ok. 8 mln zł i na linii jednostek stowarzyszonych drugie ok. 8 mln zł. Tak należy na te wyniki patrzeć. Natomiast pozostałe miejsca myślę, że zachowywały się zgodnie z planem.

Jeśli chodzi o cashowość i konwersję wyniku operacyjnego na gotówkę, to w ujęciu całorocznym te wyniki są troszkę gorsze niż w 2020 roku. Mówiliśmy w 2020 roku, że kwartał IV był ekstremaryjny i tutaj powtarza się ten trend, chociaż w mniejszym stopniu. Jak popatrzymy na sam IV kwartał, to już widać to, o czym mówiliśmy. Zawsze jak siłą pociągową jest w Polsce sektor publiczny, to cashowość następuje później. Na slajdzie widzicie Państwo, że w IV kwartale, w segmencie Asseco Poland, cashowość jest już zadowalająca i konwersja EBIT-u na gotówkę wyniosła niemal 100%. W I i II kwartale mamy zaplanowanych kilka fakturowań, zwłaszcza w tych projektach Smart City w Asseco Data Systems, więc tu przepływy operacyjne będą po prostu nadganiać wynik operacyjny.

Natomiast w segmencie Asseco International mieliśmy 194% scashowanego EBIT-u, w Formuli też odbicie. Po zatwierdzeniu budżetu w Izraelu płatności się znormalizowały i choć IV kwartał 2021 roku nie była tak

ekstraordynaryjny pod tym względem jak IV kwartał 2020 roku, to wskaźnik konwersji gotówki ukształtował się na poziomie 123%.

Ten slajd przedstawia obrazek bilansowy tego, jak wygląda stan naszych środków pieniężnych. W całej Grupie jest to ponad 3 mld zł, w tym w segmencie Asseco Poland niemal 320 mln zł. Gotówka netto na koniec 2021 roku wyniosła 1,8 mld zł, w Polsce, która właściwie nie ma zadłużenia, ponad 300 mln zł. To wszystko z mojej strony. Możemy przejść do sesji pytań i odpowiedzi.

AW:

Bardzo dziękuję Prezesowi, Karolinie i Markowi za przedstawienie naszej działalności i finansów. Przejdziemy teraz do odpowiedzi na Państwa pytania. Oczywiście możecie Państwo w dalszym ciągu zadawać na czacie kolejne pytania.

Inwestor 1:

Biorąc pod uwagę silne tempo wzrostu backlogu oraz także inflację kosztów, czy możliwe jest co najmniej utrzymanie 10% marży EBIT w 2022 roku?

AG:

Trudne pytanie, dziennikarze mi podobne zadali. Nie jestem w tej kwestii w stanie składać takich deklaracji, gdyż działamy na trudnym rynku, jeżeli chodzi o rynek pracy i nie ulega wątpliwości, że musimy być ostrożni i za tym rynkiem nadążyć. Asseco to ludzie i nawet jak Państwo się przyjrzyicie naszym kosztom osobowym w IV kwartale, to my ten świetny rok wynagradzaliśmy. Tylko że lubimy wynagradzać post factum. Nie lubimy brać na siebie zbyt dużej odpowiedzialności. Wierzę mocno, że damy radę i zrobimy wszystko, żeby wyniki były świetne. Dajemy przez lata Państwu dowody, że ten balans potrafimy utrzymać, natomiast proszę mi wybaczyć, że nie odpowiem na to pytanie precyzyjnie. Nie zagwarantuję, że marża zostanie utrzymana. Uczciwie mówię, że naszym celem, moim celem jako lidera, jest też utrzymanie tego zespołu ludzi, przetrwanie czasem gorszych momentów. W naszej dziedzinie w Polsce tych zespołów, czyli ludzi, którzy łączą wiedzę o procesach w banku, w firmie energetycznej, w przedsiębiorstwie z wiedzą informatyczną, jest garstka. Dlatego, że jest mało polskich produktów. Mamy kilku konkurentów, ale jesteśmy wyjątkiem. W związku z tym nie poświęcimy firmy tylko dla rentowności. Ale wiemy, jak to robić biznes i nasz backlog jest obiecujący. Zrobimy wszystko, żebyście Państwo nie byli zawiedzeni. Przepraszam, że to nie jest precyzyjna odpowiedź, ale na ten moment tylko taką mogę udzielić.

Inwestor 1:

Czy możecie skomentować informacje płynące z prasy na temat postępowania przy kontrakcie dla ZUS i możliwego wykluczenia Comarch-u?

AG:

Dziękuję za to pytanie, bo ono mi pomaga. Mówiąc o ludziach, którzy odgrywają w Asseco bardzo ważne role, nie powiedziałem jeszcze o jednej niezwykle ważnej osobie. Ten człowiek nazywa się Sławek Szmytkowski. Sławek odpowiada za obsługę sektora publicznego. Przejął tę rolę po Tadeuszu Dyrdzie, wspaniałym liderze. Całe lata świetnie współpracowaliśmy. Jak każdy nowy lider, wniósł troszeczkę świeżości. Nasza pozycja w sektorze publicznym wynika nie z tego, że jesteśmy szczególnie lubiani. Jak mam jakiegoś dostawcę, to jeżeli ten dostawca się wywiązuje ze swoich zobowiązań, to przecież i my jako osoby fizyczne, jak coś budujemy, to lubimy

współpracować z tymi, którzy nie zawodzą. Asseco broni się faktami. Pamiętacie Państwo różne artykuły z lat 2010-2011, teorie spiskowe. Nasza pozycja w ZUS-ie wynika z tego, że zespół Asseco i zespół ZUS-u potrafiły robić w pandemii niesamowite rzeczy. Sławek przeprowadził cały zespół przez bardzo trudny okres. Wspominałem na początku 2021 roku, że pracowaliśmy po 17 godzin. Wykonujemy projekt „Rodzina 500+”, bo on jest prowadzony przez ZUS. W tej chwili dostaliśmy też 500+ dla obywateli Ukrainy. Jestem pełen podziwu dla tej drużyny i cieszę się, że Sławek jest z nami, bo będziemy mieli też ciężkie momenty. Jestem wdzięczny instytucjom publicznym, które to dostrzegają, które widzą i chcą z nami współpracować. Comarch i ta nasza konkurencja prawdopodobnie pomaga obydwu firmom. To, że Comarch pojawił się jako nasz konkurent sprawia, że nie można mojemu zespołowi zarzucić, że ma poczucie jakiegoś monopolu. Tak o nas mówiono całe lata, że monopol, że idziemy z dowolnymi cenami. Proszę mi wierzyć, że to nie była prawda, że to wszystko było rozsądne. Dostrzegaliśmy tę drugą stronę, no ale ciężko się było bronić. Dzisiaj walczymy, konkurujemy. Jeżeli wygrywamy, to wygrywamy właśnie tym, że dostarczamy i mamy poważanie u tego klienta. Comarchowi życzymy wszystkiego co najlepsze. Tę firmę prowadzi świetny przedsiębiorca, człowiek niewątpliwego sukcesu. Konkurujemy. Tak skomentuję to pytanie.

Inwestor 1:

Backlog w Asseco Poland rośnie o 13% rok do roku. Czy można poprosić o rozbięcie wzrostu na segmenty: instytucji publicznych, bankowości i finansów oraz przedsiębiorstw?

Inwestor 2:

Prośba o komentarz dotyczący marżowości tych projektów w porównaniu do 2021 roku.

KR-B:

Jeśli chodzi o to rozbięcie na segmenty, to w przypadku samej spółki matki 28% są to instytucje publiczne, 10% – bankowość i finanse i 3% – przedsiębiorstwa. W kwestii marżowości tych projektów, to należy brać pod uwagę, że rok 2021 był jednak ekstraordynaryjny i w tym sensie widać też w wynikach spółki matki w IV kwartale 2021 roku to, że ludzie za ten ekstraordynaryjny wysiłek zostali tak samo proporcjonalnie wynagrodzeni. Dlatego też nie spodziewałabym się aż takiej rentowności, jeśli chodzi o ten segment polski, zwłaszcza w obszarze administracji publicznej. Dotrudniliśmy tam ludzi, natomiast dywersyfikujemy też przychody, bo dochodzą w tym segmencie nowi klienci, co jest niewątpliwym osiągnięciem tego miejsca. Tak bym na to patrzyła. Tak jak powiedział Adam – zrobimy wszystko, żeby ta rentowność z 2021 roku się utrzymała. Natomiast na pewno będzie to wyzwanie.

AG:

Natomiast bardzo nam na tym zależy i damy z siebie wszystko, żebyście Państwo byli zadowoleni.

AW:

Warto podkreślić, że w obszarze administracji publicznej pracuje ok. 700 osób, które realizuje projekty dla takich klientów jak Ministerstwo Sprawiedliwości czy ARiMR. Są to duże projekty, które wygraliśmy i zaczęliśmy realizację w ubiegłych latach. Tę kwestię już wielokrotnie komentowaliśmy podczas naszych konferencji. Mieliśmy taki moment, że zaczęliśmy bardzo selektywnie podchodzić do projektów w tym obszarze, nawet ze względu na to, co pokazuje nasza konkurencja na rynku. Było bardzo ciężko. Są takie firmy, które realizując te projekty zniknęły z rynku. W związku z tym, trzeba było bardzo ostrożnie podchodzić do tych projektów. Są to wymagające projekty,

w których – w sytuacjach zmian na rynku – trudno jest cokolwiek zmienić. Trzeba je po prostu realizować, nawet jeżeli robi się je „pod wodą”, a też takie projekty były.

KR-B:

Dokładnie tak.

Inwestor 1:

Cirka jaką wartość w całkowitych przychodach Asseco stanowią dziś usługi Cloud oraz model subskrypcyjny?

KR-B:

Jeśli chodzi o Cloud, to w całkowitych przychodach jest to 6%, czyli podchodzimy od dołu pod miliard złotych. Jeśli chodzi o outsourcing, to w wynikach pokazanych za 2021 rok jest to w okolicach 2%, czyli 350-360 mln zł.

Inwestor 3:

Jaka będzie Wasza odpowiedź na nadchodzące wkrótce znaczące zmiany na rynku energii, m.in. w związku z wprowadzeniem systemu CSIRE?

AW:

To może ja odpowiem. CSIRE jest to Centralny System Informacji Rynku Energii. Jest on wprowadzany przez Polskie Sieci Energetyczne – zbieranie wszystkich informacji na temat zużycia czy poboru energii. Posiadamy bardzo bogate doświadczenie w tym obszarze. Jeżeli chodzi o energię elektryczną, to 3 na 5 rachunków, które są rozliczane w Polsce, są rozliczane, przez nasze systemy AUMS. W tej chwili dochodzą jeszcze rozwiązania, które są wdrażane na rynku gazu. Na bazie naszych doświadczeń i produktów, stworzyliśmy produkty i ofertę, z którą wychodzimy do klientów. W niektórych przypadkach prowadzimy już zaawansowane rozmowy. Jeżeli chodzi o ten obszar, organizowane są również przetargi, w których startujemy. PSE i PGE muszą dostosować swoje systemy do tych zmian. Mamy bardzo doświadczony zespół – Tomasz Bendlewski i Paweł Piwovar zajmują się tym obszarem. Wierzymy w to, że skorzystamy z tego naszego bogatego doświadczenia, wiedzy, umiejętności i dotychczasowo zrealizowanych wdrożeń.

AG:

Widać, że jesteśmy na rynku wyjątkiem, gdyż z zaskoczeniem przyjęliśmy informację, że do przetargu na migrację tego systemu nie zgłosił się nikt oprócz nas. Stopień komplikacji tego projektu jest dużo wyższy, niż odbiorca na początku myślał i zobaczymy jak to się zakończy. My niewątpliwie jesteśmy przygotowani. Natomiast proszę zwrócić uwagę, że nie mamy specjalnie konkurentów, jeżeli chodzi o polską energetykę. Nikt nie nadążył, nikt nie zdołał zbudować czegoś na miarę AUMS. Wiem, że Sygnity ma chyba 50% obsługi starych systemów, jeżeli chodzi o PGE, więc tam jest jakieś rozwiązanie, ale nie perspektywiczne i oni też nigdy nie podjęli się budowy nowego rozwiązania. AUMS jest efektem nowego projektu, który parę lat temu tam podjęliśmy. Jest sporym sukcesem, więc tutaj mamy tylko konkurencję zachodnią, czyli SAP-a i Oracle'a, który miał niezbyt udany projekt u jednego z dystrybutorów. Takie są fakty. Jednak, szczerze mówiąc, spodziewałem się, że będziemy tam mieć dosyć dużą konkurencję. Natomiast jeśli chodzi o całe rozwiązanie, CSIRE jest próbą prawdziwego urynkwienia sprzedaży energii elektrycznej. Dzisiaj sprzedawca energii, próbując iść do nas z ofertą, tak szczerze mówiąc, to nie ma skąd czerpać informacji, ile my jej zużywamy. Natomiast nie mamy systemu, to trzeba sobie powiedzieć. Przygotowujemy

się, bo najprawdopodobniej wystartujemy w tym przetargu, ale nie podjęliśmy decyzji. Nikt w Polsce czegoś takiego nie robił. Nie będę wyprzedzał faktów. „Zabraliśmy” do tego jeszcze większego przetargu jedną z firm zachodnich, która ma referencje. Zobaczymy jak to się skończy. Zobaczymy jak klient się zachowa. Nie wiem, czy klient jest w stanie zwiększyć budżet, bo jak my się temu przyglądaliśmy, to były jakieś uproszczenia. Policzyliśmy to uczciwie i wyszła tam kwota, w której zostawiamy sobie jakąś marżę, ale przecież nie pracujemy na 50-60% marżach. W związku z tym wyszła jakaś zupełnie inna cena niż przewidywany budżet.

AW:

Ponadto warto dodać, że są to projekty, które wymagają ogromnego wysiłku i nakładu. Jest to produkcja oprogramowania w bardzo krótkim też czasie. Przykładem jest też przetarg, który został ogłoszony przez PGE. Kiedyś do tego przetargu podchodziło prawie 10 firm, natomiast okazało się, że zostały złożone tak naprawdę tylko 2 oferty, oparte na rozwiązaniach tej samej firmy, z niespotykaną rozbieżnością kwot.

AG:

Ale to zostawmy.

AW:

Mówię tylko o tym, że tak dużo rzeczy się dzieje.

AG:

Artur chciał powiedzieć, że różne rzeczy się dzieją i nie wszystkie rozumiemy. Już się z tym pogodziliśmy.

AW:

To właśnie chciałem powiedzieć.

Inwestor 4:

Jak dynamicznych wzrostów r/r spodziewacie się Państwo w nowych obszarach: chmurze, cyberbezpieczeństwie, robotyce? Czy planujecie Państwo w tym zakresie jakieś przejęcia czy stawiacie Państwo głównie na rozwój organiczny?

AG:

Jeżeli chodzi o przejęcia, odpowiada za to Marek. Poszukiwania będą zawsze. W sferze inwestycji kapitałowych różnica między nami dzisiaj i 10 lat temu jest taka, że dzisiaj mamy starannie przeanalizowane wszystkie rynki. Przykładowo o rynkach hiszpańskim francuskim, niemieckim, włoskim wiemy prawie wszystko. Oczywiście był czas, gdy się łatwiej kupowało po rozsądnych cenach. Cieszę się, gdyż Marek zbudował zespół, łącznie z zespołem consultingowym, który dokonuje audytu. Wczoraj wychwalona została praca audytorska na temat tej firmy, o której rozmawialiśmy. Nie korzystamy z jakichkolwiek sił zewnętrznych. Umiemy to robić.

MP:

Dodałbym, że w przypadku wspomnianych w treści pytania sektorów, czyli chmury, cyber security, może robotyki mniej, ale pewnie też, to jest bardzo widoczny efekt, o którym mówił Prezes, czyli wyobrażenia o cenach. Przyglądaliśmy się wielu firmom chmurowym i cyber security i to nie tylko w Polsce, ale najczęściej kończyło się to

na rozmowach, ponieważ oczekiwania cenowe były takie, że doszliśmy do wniosku, że nas nie stać. Natomiast pamiętajmy, że mamy „zaczątek”, mamy te kompetencje. Mamy ComCERT oraz Asseco Cloud. Mamy doświadczonych ludzi z kompetencjami. Dzisiaj bardziej stawiamy na rozwój organiczny na bazie tych ludzi, aczkolwiek jak będą okazje akwizycyjne, to naturalnie będziemy z nich korzystać.

AG:

Parę dni temu zatelefonowałem do prawej ręki Marka i poprosiłem, żebyśmy w tej chwili szczególnie przyglądali się rynkowi cyber security. Obecnie pochylamy w pierwszej kolejności się nad Słowacją i Czechami. Idę taką drogą, że nie chcę „rzucić się” na Zachód, tylko budować w krajach Europy Środkowo-Wschodniej masę, która będzie partnerem dla tych dużych graczy w zachodnich krajach.

Czy znajdziemy tam partnerów? Nie wiem, bo te kraje płacą cenę za niedocenianie tego.

W związku z tym nie spodziewam się też jakichś wielkich firm. Interesujemy się nawet takim rynkiem, jak software dla edukacji. Międzynarodowo. Dlaczego? Bardzo mnie interesują projekty, które są lekceważone przez większość inwestorów.

Są to projekty, w których jeszcze ta cena może być związana z ekonomią. Poszukujemy i w tym jesteśmy sprawni. Jakbyśmy przyjrzeni się Asseco South Eastern Europe, to przecież był to zbiór bardzo małych firm. Razem stworzyliśmy coś, co jest dostrzegalne, co działając wspólnie jest największe w tamtym regionie. Nieustannie poszukujemy takich tematów.

Był taki pomysł, który niestety się nie udał. Próbowaliśmy dokonać konsolidacji rynku firm consultingowych, szczególnie związanych z sektorami telekomunikacyjnym i bankowym w Hiszpanii. Mielibyśmy przychody rzędu 100 mln euro, czyli zbudowalibyśmy bardzo dużą firmę.

Niestety, liderem tego mógł być ktoś z najmniejszej firmy. Ten ktoś nie byłby zaakceptowany przez pozostałych, bo tutaj są dwa wymiary. Pogodzenie się tej reszty na lidera, bo koncepcja jest słuszna. Ci ludzie też wiedzą, że jak będą tak trwali, to zginą. Oni chcieliby tę masę zrobić. Ale później, jak pojawia się trzech liderów, jest to trudne do pogodzenia. A my sami nie pójdziemy tym zarządzać, bo pewnie jak wysłałbym kogoś swojego, to oni by się pogodzili. Był impas. Tego mi było żal. Zresztą ta firma później została sprzedana funduszowi.

MP:

Tak, została sprzedana. Ktoś poszedł naszym tropem.

AG:

Nie ulega wątpliwości, że w ten sposób podpowiadamy tym ludziom co robić.

MP:

To też były duże pieniądze, więc nie wiem czy ostatecznie byłoby nas stać.

AG:

Ale w tamtym momencie myśleliśmy, że możemy zbudować na takim rynku taką firmę, pójść nawet na giełdę na tym rynku, bo oni pojedynczo nie mieli szansy. Staramy się, tylko akwizycje nie powinny odbywać się za wszelką

cenę. Świętością jest dla nas dbałość o rozwój organiczny. Natomiast oczywiście będziemy poszukiwali okazji inwestycyjnych.

AW:

Mieliśmy też pytanie z sali, także oczywiście prosimy o jego zadanie.

Inwestor 5:

Jakiego wzrostu funduszu płac oczekujecie Państwo w tym roku? Czy będzie to wysoki czy niski dwucyfrowy wzrost?

AG:

Powiedz.

KR-B:

Jak budżetowaliśmy Asseco Poland, to jak widzicie Państwo r/r zmianę na funduszu płac, no to troszkę wyżej, ale nie wysoki dwucyfrowy wzrost. Tak bym odpowiedziała.

AG:

Musimy być na to przygotowani, bo naprawdę my nie psujemy tej firmy. Musimy w niektórych miejscach tę część, która jest naszym zobowiązaniem, podwyższać. Ale staramy się to robić w bonusach. Jesteśmy fair w tych bonusach. Jest to świętość. W roku 2021 my, jako inwestorzy, mogliśmy być bogatsi o ileś milionów. Nie żał mi było, bo zespół Sławka Szmytkowskiego zrobił to ogromnym wysiłkiem. Przepraszam za to brzydkie określenie – wyciągnąłem pulę i powiedziałem do Sławka: „Idź to dziel”. Oni się nie spodziewali. Myślę, że dzięki temu my, inwestorzy, też musimy mieć poczucie, że nie osiągamy sukcesu kosztem ludzi. Przepraszam za to, bo może nie jest to do końca rynkowe, ale nie mogę powiedzieć, że z punktu widzenia ludzi nie dałoby się tego taniej zrobić. Ale mam jedno wielkie osiągnięcie – praktycznie prawie wszyscy, z którymi byłem, są ze mną. Czyli mimo wszystko pieniądze są niezwykle ważne. Myślę, jesteśmy gdzieś w pierwszym rzędzie, gdyż pieniądze są godne. Na drugim miejscu jest atmosfera, są te relacje między nami. Zawsze mówiłem tym osobom, które są ze mną: „Pamiętaj, jesteś wolny”. Jeżeli ja nie sprostam, to odchodzisz i się mną nie przejmujesz. Przecież jak ktoś na rynku dostaje o 100% więcej, a ja nie mogę mu tego dać, to on powinien odejść. Tak, powinien chcieć mieć więcej. Tylko zawsze prosiłem o jedno: „Przyjdź i chociaż ze mną pogadaj”. Naprawdę, jak spojrzycie Państwo na Rzeszów, mamy Marka, który jest ze mną od początku. Byliśmy z Markiem teamem, zresztą niezłym, który sprzedawał systemy informacji zarządczej. W bankowości mieliśmy to, o czym w Polsce jeszcze nikt wtedy nie myślał. Zbigniew Pomianek, Gabriela również są ze mną od początku. Jak spojrzycie Państwo na Rzeszów, tam są wszyscy. Ale z tych firm, które do nas dołączyły, praktycznie wszyscy, którzy są istotni, są. Chcą pracować. Dają z siebie wszystko. Dlatego, że moi partnerzy pozwalają na tę politykę i szanują ogromny wysiłek naszych zespołów. Bardzo za to dziękuję.

AW:

Wspomnę jeszcze o kwestii waloryzacji umów w sektorze publicznym. Jest to temat, który Sławek z zespołem będzie podejmował i nie tylko z zespołem związanym z sektorem publicznym, ale teraz też u klientów komercyjnych, ponieważ te stawki rosną nie tylko dla nas. Te stawki rosną również dla naszych klientów, którzy też zatrudniają informatyków. W związku z tym, o czym również dyskutujemy w branży, należałoby wypracować takie podejście, które ten wzrost kosztów będzie uwzględniać. Koszty nie wynikają wyłącznie z Polski. Przede wszystkim wynikają

z tego, że na rynkach zachodnich jest ogromne zapotrzebowanie na informatyków. Waloryzacja takich umów wieloletnich jest dla nas bardzo ważna. Mamy takie umowy, na rynku są takie umowy, które przez wiele lat się nie zmieniały i trzeba do tego w jakiś sposób podejść, gdyż przy tych kosztach nie da rady tego zrealizować. Są także nowe projekty, w których czasami musimy powiedzieć „nie”. Moglibyśmy realizować więcej projektów, ale jeżeli klient zakłada, że stawka godzinowa na takim projekcie będzie niższa niż stawka, za którą się zatrudnia informatyka, to trzeba w takich projektach po prostu powiedzieć „nie”. Tak czasami bywa, w szczególności w przetargach publicznych, że te stawki są niższe i nie zapewniają możliwości zdobycia pracowników czy zespołu, który mógłby się czymś takim zająć. Dlatego zwracamy Państwa uwagę na ten temat. To nie jest tylko kwestią naszych wieloletnich umów i współpracy z klientami, ale również wygrywania nowych przetargów.

Inwestor 6:

Czy istnieje szansa, że będzie przyzwolenie na takie działania?

AW:

Będziemy musieli rozmawiać z Prezesem Urzędu Zamówień Publicznych, w jaki sposób do tego podchodzić. Czasami jest nawet tak, że przetargi trwają tak długo, zanim zostaną rozstrzygnięte, że na samym końcu ktoś odchodzi od przetargu, bo nie jest w stanie, przy dzisiejszych stawkach, zrealizować takiego przetargu, np. w sektorze publicznym.

KR-B:

Teraz mamy 2 umowy zawarte w oparciu o Prawo zamówień publicznych, które mają klauzule waloryzacji, więc to da się zrobić. To też zależy w jakim trybie jest podpisywana umowa. W samym Prawie zamówień publicznych jest paragraf, który mówi, że jeżeli okoliczności się tak zmieniły, że dostawca nie mógł tego przewidzieć, to może próbować negocjować cenę. Będziemy próbowali korzystać z tej możliwości.

AW:

Kolejne pytanie dotyczy sytuacji, która jest obecnie na rynku.

Inwestor 4:

Jeżeli chodzi o napływ imigrantów, z uwagi na wojnę na Ukrainie – czy zauważają Państwo istotną liczbę nowych zdolnych ludzi ze Wschodu na rynku pracy IT?

AG:

Nie i się tego nie spodziewamy się. Wiemy przecież, że mężczyźni walczą. Do Polski napływają głównie kobiety z dziećmi. Nawet jak wśród tych kobiet są osoby informatycznie zdolne, to przecież zanim się te osoby, te rodziny, zorganizują, minie troszeczkę czasu. Pamiętajcie proszę Państwo, że jest też sfera bezpieczeństwa. Atak na Asseco, jest to atak na polskie państwo. Przecież jeżeli ktoś zatrzymałby nas w działaniu, to polski sektor finansowy ma problem, to energetyka ma problem, to ZUS ma problem itd. Przyszły takie czasy, że ja naiwny nie mogę nikomu ufać. Uwielbiam ludzi i wierzę ludziom. Nie wstydzę się tego, że mnie ktoś nabierze. Po prostu wierzę drugiemu człowiekowi. Tylko jak raz mnie nabierze, to już zaczynam zmieniać pogląd, jest trochę inaczej, a drugi raz – no to już nie będziemy razem. To tak jakbyście i Państwo postąpili. W związku z tym, musimy być bardzo ostrożni, gdyż spodziewamy się, że możemy dokonać niewłaściwej rekrutacji. Działamy rozważnie. Jedno to jest pomoc. Jestem

dumny z naszego zespołu, przeznaczyliśmy środki, współpracujemy z Fundacją Polsat, sami się zaangażowaliśmy. Mamy specjalny sztab – tutaj akurat panie się tego podjęły. Byłem pełen podziwu, bo całymi dniami się temu poświęcały i poświęcają. Nauczyliśmy się tego. To jest jedna kwestia. Natomiast drugą kwestią jest nasza odpowiedzialność za to, co robimy. Jest nam bardzo ciężko przeprowadzić jakąś osobę, która jest w gronie uchodźców przez nasz proces rekrutacyjny, gdyż nie mamy do końca szansy weryfikacji. Taka jest prawda. Nie możemy więc liczyć na uchodźców i musimy dalej budować tak, jak to dotychczas robiliśmy.

AW:

Oczywiście nasze procedury zatrudnieniowe zawsze przewidują sprawdzanie takich osób i to jest jasne. Natomiast jest też tutaj współpraca ze służbami państwowymi, które się tym zajmują. Już przy okazji sytuacji i napięcia przy Białorusi, kiedy dużo Białorusinów przejeżdżało przez granicę, to wtedy też już odpowiednie polskie agencje reagowały i ostrzegały. Zawsze w takich kwestiach współpracujemy.

AG:

Mamy 23 osoby z Ukrainy. Miałem z nimi spotkanie tydzień po tym, jak wojna się rozpoczęła. Było to wzruszające spotkanie. Jestem związany z Ukrainą. Moi rodzice byli ze Stanisławowa, czyli Iwano-Frankowska. W 1945 roku przyjechali do Rzeszowa. Zostawili w Ukrainie wielu przyjaciół. Kontakt był utrzymywany, pomimo tego, że historycznie różne rzeczy się działy. Mam z Ukrainą związek emocjonalny. Naród ukraiński jest mi bliski. Niektóre osoby z naszego zespołu wzięły pod swój dach rodziny ukraińskie. Nasi ludzie opowiadali historie, że mama z Ukrainy powiedziała, że nie zostawi taty, a tata nie wyobrażał sobie wyjazdu, gdyż chciał walczyć. Tam są takie piękne postawy. Po tym spotkaniu z naszymi pracownikami długo jeszcze o tym wszystkim myślałem. Wszyscy to przeżywamy. Ludzie są dla nas świętością. Wiele osób z Rzeszowa mocno się zaangażowało. Marek ma też u siebie taką fajną osobę. Ona była na urlopie macierzyńskim, wróciła już?

MP:

Daria. Nie, jest jeszcze na urlopie macierzyńskim.

AG:

Świetna osoba.

MP:

Ona już kilka lat z nami pracuje.

AG:

Ona wzmocniła zespół Marka. Musimy być jednak mądrzy, ponieważ spodziewam się wszystkiego. Spodziewam się prowokacji. Spodziewam się tego, że nastąpią wydarzenia, które będą miały na celu skłócenie nas z uchodźcami. Przepraszam za to, ale musimy tak postępować.

AW:

Zadam kolejne pytanie, które jest związane właśnie z tym obszarem.

Inwestor 7:

Czy widzicie Państwo zwiększony popyt na usługi cyber security w związku ze wzmożoną liczbą ataków cybernetycznych ze Wschodu?

AG:

Wiemy, że to nastąpi. W dalszym ciągu uważam, że jeszcze rynek za to nie płaci, ale świadomość rośnie w przyspieszonym tempie. W tym momencie nie mogę mówić o prowadzonych przez nas rozmowach. Rośnie również świadomość w samorządach. Pamiętacie Państwo jak, chyba w lutym 2021 roku, był zdeorganizowany Urząd Miasta w Krakowie. Nastąpił atak. Najprawdopodobniej było średnie przygotowanie na taką sytuację. Nie spodziewam się, że te środki będą szybko uruchomione. Natomiast świadomość – że jeżeli się tym nie interesuję, nie zajmuję, to ponoszę odpowiedzialność – rośnie. Asseco jest kapitalnie przygotowane. Jesteśmy wyspecjalizowani w budowie SOC-ów. Mamy grupę świetnych analityków. W przypadku SOC-ów nie jest dzisiaj wielką sztuką ich stworzenie, ale sztuką jest analizowanie tego, co się dzieje. Zrobiliśmy w tym obszarze ogromny postęp. Jest jedna, duża referencja w Polsce, o której nie możemy mówić. Ale inną zrobiliśmy i o tej możemy mówić. Mamy niesamowitą referencję w Togo. Wspólnie z tamtym krajem zbudowaliśmy SOC-a. Zrobiliśmy to bardzo skutecznie i to w okresie pandemii. Mamy cichą nadzieję, że Togo stanie się liderem dla tych ościennych krajów, bo chcieli przy pomocy tego projektu się wypromować. Dla mnie najważniejsze jest, że dzisiaj gwarantuję Państwu, że zespół Asseco, to jest już zespół, który zaczyna być na zbliżonym poziomie do tego, który od lat mamy w Izraelu. Ci ludzie rozmawiają tym samym językiem, pomagają sobie, jest wymiana informacji. Mieliśmy taki incydent, gdzie Izraelczycy od razu się nad tym pochylili i nas wspierali. Byłem już zadowolony, bo byliśmy – to nie dotyczyło samego Asseco Poland – przygotowani. Wszyscy potrzebujemy szkolenia, jeżeli chodzi o cyber security. Asseco jest non stop atakowane wewnętrznie. Sami symulujemy ataki. Nawet wczoraj miała miejsce taka symulacja. Przyznam się dzisiaj, że dwa i pół roku temu ok. 30% naszych ludzi o ogromnej świadomości, nieprzeciętnych informatycznie, nabierało się. Dzisiaj ta statystyka jest już bardzo dobra. Nie mam jeszcze raportu ilu z nas się nabrało podczas wczorajszej symulacji. Myślę, że dają się nabrać, więc mnie „osłaniają” i muszę się przyznać, że ja już nie widzę tych ataków. Już od dłuższego czasu staram się uważać i nauczyłem się zaglądać tam, gdzie warto zaglądać. Robimy w tym obszarze postęp. Mamy wewnętrzny zespół świetnych ludzi. Panowie doskonale prowadzą nasz sztab kryzysowy. Sztaby kryzysowe zaczęły się przez pandemię. Ale jak wojna się zaczęła przed 4 nad ranem, to już o 8 rano się pochyliliśmy. Dzisiaj trzeba zwracać uwagę na to, że konieczne jest robienie backup'ów. Trzeba się zastanawiać, jak nie ma doskonałości, to robić to metodami nazwijmy to nie do końca elektronicznymi, czyli się zabezpieczać. Możemy się spodziewać wszystkiego. Człowiek nawet nie chce o tym myśleć, ale warto to robić. W takim świecie żyjemy. Oczywiście to nie daje żadnych gwarancji i zawsze możemy się pomylić, zawsze możemy przegrać z jakimś draniem, ale mamy ogromną świadomość swojej odpowiedzialności.

AW:

Prezes wcześniej wspominał o kobietach. Dodam tylko, że kobiety też oczywiście są w cyber security. Mamy w Radzie Nadzorczej Izabelę Albrycht, która pracuje w kilku organizacjach związanych z cyber security nie tylko na poziomie polskim, nie tylko w Radzie Bezpieczeństwa Narodowego przy Prezydencie, ale również w organach międzynarodowych. To też są nasze kontakty.

AG:

Jestem dumny z naszej Rady Nadzorczej. Rada i Zarząd – to jest tak jak w kulturze zachodniej. Wszyscy budujemy firmę. Członkowie naszej Rady, jak tylko mogą, chętnie aktywnie włączają się w sprzedaż. Darek Brzeski – w tej chwili w Togo. Przecież Darek jest odpowiedzialny za Afrykę. Zresztą ja mu mówię: „Darek jak Ty chcesz, to lataj. Bardzo mnie to interesuje, ale wybaczysz mi, że nie będę latał”. On mówi: „Tak, chcę, to moja pasja”. Zobaczymy jak to się będzie rozwijało. Bardzo dużo się nauczyliśmy. Jesteśmy bardzo mocni w Angoli. Teraz pojawiło się Togo. W Etiopii jeszcze nie do końca się rozliczyliśmy, ale się rozliczymy. Tam pojawiła się wojna, znowu rewolucja. Bardzo biedny kraj. Spotykałem się tam nawet z istotnymi osobami i później rewolucja, później znowu zatrzymanie tego kraju na chwilę, więc informatyka przestaje być ważna. I pewną cenę za to zapłaciliśmy, znaczy nie zapłaciliśmy ceny prawdziwej, bo my tak zrobiliśmy, że pieniądze były odebrane. Ale przez pewien czas nie umieliśmy zarobić – tak to bym nazwał. Wydaje się, że napływają stamtąd dobre informacje. Paweł Piwowar wierzy, że te pieniądze wpłyną. Ile mamy jeszcze pytań?

AW:

Kończąc wątek cyber security, to jest takie pytanie, które przeczytam, ale chyba – podążając za sugestią Adama – zaprosimy kiedyś na taką prezentację Krzysztofa Dykiego.

AG:

Zachęcam.

AW:

Istotne jest to co Adam powiedział, że ten zespół cyberbezpieczeństwa w Polsce jest już zbudowany i możemy się nim chwalić. Z drugiej strony, ze względu na specyfikę działań, nie o wszystkim będziemy mówić i Krzysztof jest tutaj dobrą osobą, która potrafi wyważyć co może powiedzieć, a czego nie. Nawet widziałem jego wywiad w telewizji, gdzie na pewne pytanie przez chwilę milczał, bo nie wiedział, co dalej powiedzieć, bo nie może komentować niektórych kwestii. Przeczytam pytanie, ale jest ono bardzo szczegółowe.

Inwestor 8:

W jakim kierunku będzie Państwa zdaniem szedł rynek cyber security w dobie trendów związanych z rozproszeniem infrastruktury IT (kiedyś głównie on-premises, teraz coraz więcej hybrid/private cloud, w przyszłości zapewne coraz więcej public cloud, jak również miksy powyższych rozwiązań)? Wydaje się to wielkim wyzwaniem dla obecnie funkcjonujących rozwiązań IT w obszarze cyber security. Jaka jest Państwa strategia w cyberbezpieczeństwie w obliczu tych trendów?

AW:

Myślę, że odpowiedź na to bardzo szczegółowe pytanie zostawimy na spotkanie z Krzysztofem. Natomiast chciałbym podkreślić, że jest to obszar, w który inwestujemy. To jest to, co wcześniej powiedział Adam i Marek – szukamy firm, zatrudniamy, współpracujemy. Nawet jeżeli o tym nie mówimy, to jesteśmy zaangażowani w większość tematów, które dzieją się w Polsce w ramach cyberbezpieczeństwa. Wierzymy, że jest to bardzo perspektywiczny obszar. W związku z tym zaprosimy Krzysztofa na któreś z naszych spotkań, żeby Państwu o tym obszarze powiedział.

AG:

Chyba jest to ok pomysł? Jak wprowadzaliśmy Krzysztofa do firmy, to powiedziałem, że idziemy się wszyscy szkolić. I od tego zaczęły się takie fajne rzeczy, łącznie z pomysłami symulacji ataków itd. Wszyscy tego potrzebujemy, bo oszuści są w stanie każdego nabrać, a takie działania powodują, że zaczynamy być mądrzejsi i ostrożniejsi.

AW:

Było to ostatnie pytanie, które mieliśmy z Internetu. Z sali też nie widzę więcej pytań. W związku z tym zamykamy nasze spotkanie. Bardzo dziękujemy wszystkim za udział w dzisiejszym spotkaniu i zapraszamy oczywiście nie tylko na kolejne spotkanie dotyczące wyników I kwartału, ale również do codziennego kontaktu z nami. Nasz dział IR i inni przedstawiciele Asseco są dostępni. Prezes również wyraził chęć i gotowość do udziału w spotkaniach. Jeżeli pojawiłaby się potrzeba umówienia takiego spotkania, to oczywiście zawsze jesteśmy do Państwa dyspozycji. Jeszcze raz bardzo dziękujemy i zapraszamy na kolejne spotkanie.

AG:

Życzymy Państwu pokoju i zdrowia. Guy Bernstein powiedziałby: szczęścia. 5-6 lat temu Guy zadał nam pytanie: „Co jest ważniejsze: zdrowie czy szczęście?”. Co Państwa zdaniem jest ważniejsze? Większość osób zwykle mówi, że zdrowie. Na co Guy mówi: „Na Titanicu byli sami zdrowi, tylko szczęścia nie mieli”. Dlatego też życzymy sobie wszyscy szczęścia. Życzę Państwu wszystkiego co najlepsze. Przeżywajmy te trudne czasy. Myślę, że świat do końca nie zwariuje i damy wspólnie radę. Dziękuję ogromnie i do zobaczenia.

AW:

Dziękujemy i do zobaczenia.

MP:

Bardzo dziękujemy.

KR-B:

Dziękujemy.