

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za H1 2022

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW)

Dzień dobry, witam Państwa serdecznie na spotkaniu poświęconym wynikom Grupy Asseco za I półrocze 2022 roku, na którym przedstawimy Państwu działalność naszej Grupy. Prezentację rozpocznie Wiceprezes Marek Panek, przedstawiając Państwu nasze działania realizowane w ciągu 6 miesięcy 2022 roku. Następnie Wiceprezes Karolina Rzońca-Bajorek omówi wyniki finansowe. Nasze spotkanie będzie podzielone na dwie części: pierwsza część to prezentacja, druga zaś, to sesja Q&A. Mają Państwo do dyspozycji panel do zadawania pytań, na które na koniec będziemy udzielali odpowiedzi. Zachęcamy do zadawania pytań w trakcie konferencji.

Rozpoczynamy nasze spotkanie od prezentacji działalności Grupy. Oddaję głos Markowi.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP)

Dzień dobry, witam Państwa bardzo serdecznie. Cieszę się, że część z Państwa zdecydowała się odwiedzić nas osobiście. Witam wszystkich, którzy połączyli się z nami zdalnie i będą oglądać nasze spotkanie na swoich monitorach.

Przychodzimy z bardzo dobrymi informacjami. Podsumowujemy I półrocze 2022 roku – okres dla nas bardzo udany. Kontynuujemy naszą strategię opartą o własne oprogramowanie i usługi z nim związane. Ta, realizowana konsekwentnie od ponad 30 lat, strategia doprowadziła nas do tej pozycji rynkowej, którą Asseco dzisiaj zajmuje. Oczywiście kontynuujemy też naszą działalność M&A – dołączamy do Grupy nowe spółki. Myślę, że jest to bardzo ważny element w obranej przez nas strategii.

Widzę Państwo na prezentacji podstawowe pozycje rachunku wyników – bardzo solidne wzrosty w każdej z tych pozycji. Skupię się na tym, co nas otacza – na zmiennej sytuacji makroekonomicznej i zmieniającym się rynku pracy, ponieważ stanowią one nadzwyczajne okoliczności, z którymi nie mieliśmy do czynienia przez długi czas. Mam tutaj na myśli inflację, wojnę, zmieniające się bardzo dynamicznie kursy walut – to wszystko wpływa na naszą działalność biznesową i te wszystkie czynniki należy mieć na uwadze analizując działalność Asseco.

Wspomniane okoliczności wpływają najczęściej niestety negatywnie na naszą działalność. Natomiast znajdujemy w nich również pewne szanse. Patrząc na przykład na wojnę – jest to dramat i tragedia milionów ludzi, coś, czego nie chcielibyśmy w żaden sposób doświadczać. Natomiast taka jest obecnie sytuacja i musimy się z nią mierzyć. Jej wpływ jest trudny do przewidzenia w dłuższej perspektywie. Nie wiemy, co się wydarzy, jak potoczą się sprawy we Wschodniej Europie i jakie to będzie miało odzwierciedlenie w sytuacji gospodarczej. Fakty są takie, że wojna spowodowała zainteresowanie naszymi rozwiązaniami z zakresu m.in. cyber security. Widzimy rosnący popyt na tego typu usługi i cieszymy się, że w tym biznesie jesteśmy obecni. Nie chciałbym, aby to zabrzmiało jakbyśmy „zarabiali na wojnie” – próbujemy w każdej sytuacji znaleźć pozytywne aspekty i ten biznes się rozwija.

Mamy również sporo zleceń od ZUS-u, który obsługuje dystrybucję pomocy od naszego państwa dla Ukraińców. Nie cieszymy się z tego, bo wolelibyśmy, aby tej wojny nie było, ale faktem jest, że jeśli analizujemy nasze wyniki, to widzimy odzwierciedlenie tej sytuacji.

Patrząc na inflację – jest to zawsze dla gospodarki negatywny czynnik i nie ulega to wątpliwości, ale za chwilę Karolina, mówiąc o one-off'ach, które obserwowaliśmy w tym półroczu, opowie Państwu o pozytywnym wpływie hiperinflacji w Turcji na nasze wyniki. Jest to pewnego rodzaju paradoks, ale miało to rzeczywiście miejsce.

O rynku pracy rozmawiamy już od kilku kwartałów. Mamy obecnie rynek pracownika, mamy presję pracowników na płace, mamy mniejszą lojalność pracowników spowodowaną tym, że zmiana pracy stała się dużo łatwiejsza. Bardzo dużo ludzi pracuje w trybie zdalnym i proces zmiany pracodawcy jest dziś bardzo łatwy. Doświadczamy tego.

Musimy się z tym wszystkim mierzyć i to są negatywne tego aspekty. Z drugiej jednak strony inflacja powoduje to, że klienci ze zrozumieniem podchodzą do rozmów z nami dotyczących waloryzacji umów utrzymaniowych czy zwiększenia stawek dziennych dla konsultantów. Staramy się znajdować pozytywne aspekty w tych trudnych uwarunkowaniach.

Faktem jest, że utrzymuje się silny popyt na nasze rozwiązania. W każdym sektorze cyfryzacja jest wręcz niezbędna do tego, żeby rozwijać biznes. Cieszymy się, że mamy rozwiązania, które wspierają naszych klientów w ich działalności. Popyt na te rozwiązania nie dość, że nie ustaje, to nasila się niezależnie od zewnętrznych uwarunkowań. Dowodem na to jest portfel zamówień, który z optymizmem pozwala nam patrzeć na II półrocze 2022 roku.

Podstawowe dane finansowe za I półrocze: przychody ze sprzedaży przekroczyły 8,3 mld zł i wzrosły względem I półrocza 2021 roku o 22%. Jest to bardzo dynamiczny wzrost. Podobnie, bo o 21%, rosło oprogramowanie i usługi własne – przekroczyliśmy 6,4 mld zł. EBITDA non-IFRS wyniosła ponad 1,2 mld zł, czyli wzrosła o 17%. W podobny sposób wzrósł EBIT non-IFRS i osiągnął poziom 964 mln zł. Zysk netto non-IFRS ukształtował się na poziomie 271 mln zł – 8% wzrost. W dalszej części Karolina szerzej skomentuje wyniki, a także one-off'y, które mieliśmy w I półroczu.

Ja opowiem Państwu o naszej działalności operacyjnej. Zacznę od segmentów geograficznych – dla przypomnienia są to: największy Formula Systems, drugi w kolejności Asseco International i trzeci Asseco Poland. W całej Grupie mieliśmy 22% wzrost sprzedaży, natomiast proszę mieć na uwadze zmieniające się kursy walut. Ich odzwierciedlenie jest bardzo widoczne w prezentowanych wynikach za I półrocze 2022 roku – w całej Grupie 44% wzrostu przychodów wynika z różnic kursowych. Jest to bardzo dużo i w dalszej części prezentacji warto o tym pamiętać. Najbardziej widoczne jest to w segmencie Formula Systems, który raportuje w dolarach amerykańskich, a my przeliczamy to na złotówki.

Zacznę od Polski – segment Asseco Poland urósł o 12%. Jest to czysty wzrost, ponieważ nie mamy tu wpływu różnic kursowych. Jest to wzrost w 91% organiczny, częściowo wsparty akwizycjami. Zwracamy uwagę na dynamiczny wzrost przychodów w sektorach: administracji publicznej i opieki zdrowotnej. O tym mówimy już od kilku kwartałów, ponieważ od dłuższego czasu obserwujemy w tych obszarach wzrosty. Ma to związek z wieloletnimi umowami i projektami, które realizujemy w takich instytucjach jak ZUS, NFZ, ARiMR czy Ministerstwo Sprawiedliwości. Są to dla nas bardzo ważni klienci, ważne projekty, które jeszcze przez długi czas będziemy realizować. Podkreślamy również dynamiczny wzrost sprzedaży usług bezpieczeństwa i zaufania – o tym wspominałem już na początku swego wystąpienia. Usługi te wzrosły aż o 20%. Jest to bardzo solidny wzrost, bez efektu różnic kursowych. Nasza spółka zależna Asseco Data Systems realizuje m.in. dwa duże projekty Smart City, co miało odzwierciedlenie w przychodach I półrocza 2022 roku. Są to projekty w Trójmieście i na Śląsku – projekty, o których już mówiliśmy w trakcie wcześniejszych konferencji.

Przechodząc do segmentu Formula Systems, bardzo dużej części Grupy Asseco – wzrost sprzedaży o 27%, ale pamiętajmy o dużym efekcie różnic kursowych, które tłumaczą 53% tego wzrostu. Nie umniejsza to jednak wagi spółkom Formuli, które zanotowały solidne dwucyfrowe wzrosty. Najszybciej rósł Magic Software – jedna ze spółek giełdowych, w przypadku której wzrost w I półroczu 2022 roku wyniósł 38%. Rozwój Formuli wspierany jest akwizycjami. W omawianym okresie do Grupy Formula dołączyło 5 nowych spółek.

Jeśli chodzi o Asseco International, mamy 15% wzrost sprzedaży. 17% tego wzrostu tłumaczymy różnicami kursowymi, pozostała część to w przeważającej mierze efekt wzrostu organicznego i mniejszym stopniu efekt zrealizowanych akwizycji. W przypadku Asseco International podkreślamy bardzo dynamiczny wzrost sprzedaży w Asseco South Eastern Europe. Na ostatniej konferencji tej spółki jej Prezes – Piotr Jeleński szczegółowo omówił determinanty tego wzrostu. Ja podkreślę, że Payten, czyli nasz biznes płatnościowy, rozwija się naprawdę dynamicznie. W I półroczu rosły rozwiązania dedykowane, czyli wszystkie systemy, rozwiązania „szyte na miarę”

dla sektora publicznego, czasem też dostawy infrastruktury. Warto również podkreślić bardzo dobrą sytuację w biznesie ERP, czyli w naszym holdingu Asseco Enterprise Solutions, działającym w Polsce, Niemczech, Czechach, na Słowacji, a także we Włoszech. Ten biznes rozwija się bardzo dobrze. Odnotowaliśmy tam solidne dwucyfrowe wzrosty.

W dolnej części slajdu możecie Państwo zobaczyć wzrost wszystkich segmentów w okresie ostatnich 5 lat.

Na tym slajdzie widzicie Państwo naszą dywersyfikację sektorową. Nie odnotowujemy istotnych zmian w czasie: największy udział w sprzedaży stanowią przedsiębiorstwa – 43%, drugi w kolejności jest sektor bankowości i finansów – 33%, sektor publiczny w całej Grupie to 24%. Na wykresach słupkowych widzicie Państwo jak wyglądała sprzedaż w tych sektorach, jak rosła w I półroczach ostatnich 5 lat.

Przechodząc do poszczególnych sektorów biznesowych, w których działamy, zacznę od bankowości i finansów. Mamy 19% wzrost w całej Grupie, osiągnęliśmy blisko 2,8 mld zł sprzedaży. Największym kontrybutorem, co oczywiście nie powinno dziwić, jest segment Formula, który przekroczył 1,9 mld zł i urosł o 21%. Tutaj najbardziej skoncentrowanym na sektorze finansów i bankowości graczem jest Sapiens International. Jest to działająca globalnie spółka, która zajmuje się rozwiązaniami dla sektora ubezpieczeń. Sapiens coraz bardziej umacnia swoją pozycję na rynku europejskim. Europa przynosi już 50% przychodów, USA to 41%, a pozostałe rynki, czyli Izrael i inne kraje poza Europą i USA, to 9%. Matrix IT ma się bardzo dobrze. Jest to solidny gracz, jeden z liderów tego sektora. Oprócz Matrixa, dobrze w sektorze bankowości ma się też Magic Software, choć dla obu spółek nie jest to ich jedyna działalność – działają również w innych sektorach.

W Asseco International warto raz jeszcze podkreślić dynamiczny wzrost biznesu płatnościowego Payten oraz wyraźny wzrost naszej portugalskiej spółki Asseco PST, która prowadzi sprzedaż na rynkach portugalskojęzycznych, czyli nie w Portugalii, ale również w krajach afrykańskich. Całe Asseco International urosło w bankowości i finansach o 16%.

Polska wypracowała prawie 230 mln zł przychodów i jest to 8% wzrost w stosunku do ubiegłego roku. Uważamy to za zadowalający wzrost, biorąc pod uwagę otoczenie rynkowe sektora bankowego. Jest to z jednej strony efekt wieloletnich umów utrzymaniowych i rozwojowych w całej grupie banków, które obsługujemy. Z drugiej strony realizujemy teraz trzy bardzo duże projekty transformacji i wdrożenia corowych systemów transakcyjnych dla: Banku Gospodarstwa Krajowego, Banku Polskiej Spółdzielczości oraz dla banku komercyjnego, którego nazwy nie mogę wymienić, ponieważ zabrania nam tego umowa. W przypadku ostatniego projektu, działamy jako podwykonawca IBM. Jest to projekt długoterminowy, ponieważ wdrażamy system corowy z chmury, czyli z naszego centrum outsourcingowego. Jest to wieloletnia umowa, na bazie której bank będzie korzystał w modelu cloudowym z naszego systemu core-bankingowego.

Nie zapominamy o bankach spółdzielczych, czyli o biznesie, który towarzyszy nam od 31 lat, kiedy to Asseco rozpoczęło swoją działalność. Jesteśmy tam bardzo silni, cały czas dostarczamy ciekawe i nowoczesne rozwiązania, łącznie z tym, że aktualnie realizujemy projekty wdrażania systemów transakcyjnych w modelu cloudowym. Robimy to za pośrednictwem zrzeszeń Spółdzielczej Grupy Bankowej i Banku Polskiej Spółdzielczości. Właśnie dla banków spółdzielczych z tych grup udostępniamy system corowy na zasadzie miesięcznych opłat i korzystania z systemu jako usługi. To jest pewna nowość. Cieszymy się, że już posiadamy tego rodzaju ofertę dla tego sektora i mamy pierwszych klientów, którzy z tego rozwiązania korzystają.

W sektorze przedsiębiorstw osiągnęliśmy 3,6 mld zł sprzedaży w całej Grupie – jest to bardzo dynamiczny, niemal 30% wzrost. Najszybciej rosła Grupa Formula, ale pamiętajmy, że część z tego wzrostu jest efektem różnic kursowych. Niemniej jednak wszystkie spółki, które działają w sektorze przedsiębiorstw w segmencie Formula Systems, odnotowały wzrosty – przede wszystkim Matrix IT i Magic Software, ale także mniejsze podmioty, takie jak Insync Staffing czy ZAP Group, który dołączył do Grupy w kwietniu zeszłego roku. W dynamicznym wzroście

przychodów jest też zatem widoczny efekt tego, że w I półroczu ubiegłego roku konsolidowaliśmy tę spółkę tylko przez 2 miesiące, a teraz już przez cały okres sprawozdawczy.

Jeśli chodzi o Asseco International, widoczny jest niemal 20% wzrost przy 955 mln zł sprzedaży. Do wyniku istotnie kontrybuowały: Asseco South Eastern Europe i spółki z Grupy Asseco Enterprise Solutions, czyli biznes ERP, o którym już wspominałem i z którego jesteśmy dumni. Podkreślamy też wzrost przychodów w spółkach w Hiszpanii i Danii, które też w dużej części pracują dla sektora przedsiębiorstw.

W przypadku Polski przychody były na poziomie zbliżonym do zeszłorocznego – 181 mln zł. Analizując tę wartość należy pamiętać, że w I półroczu 2021 roku mieliśmy jednorazową sprzedaż infrastruktury do sektora telekomunikacji w wysokości ponad 10 mln zł, której w tym roku nie było. Gdybyśmy wyłączyli tego one-off'a, byłby zauważalny wzrost sprzedaży. Warto podkreślić, że nasze działania w sektorze przedsiębiorstw w Polsce (głównie w energetyce i telekomunikacji) są zgodne z założonym budżetem. Nasza spółka zależna – Asseco Data Systems – dostarcza rozwiązania dla przedsiębiorstw działających również w innych gałęziach przemysłu.

W sektorze instytucji publicznych osiągnęliśmy 17% wzrost na całej Grupie przy blisko 2 mld zł sprzedaży. Tu także największym kontrybutorem była Formuła Systems, która urosła o 20%. Głównym graczem w tym przypadku był Matrix IT, w mniejszej części Magic Software. Matrix IT, jako największa firma IT w Izraelu, realizuje bardzo dużo projektów dla sektora publicznego, głównie w Izraelu. Są to projekty m.in. dla Ministerstwa Obrony czy Ministerstwa Edukacji.

Segment Asseco International odnotował 2% wzrost. Można powiedzieć, że nie jest on fascynujący, ale biorąc pod uwagę uwarunkowania gospodarcze i sytuację zwłaszcza w Republice Czeskiej, należy to uznać za sukces. Od kilku kwartałów sygnalizujemy, że w czeskim sektorze publicznym obserwujemy pewien zastój. Wiele projektów zostało zatrzymanych i to też ma odzwierciedlenie w naszej działalności. Biorąc to pod uwagę, 2% wzrost należy uznać za sukces.

W Polsce sytuacja jest bardzo dobra. Jeszcze raz podkreślę: długoterminowe umowy z dużymi, ważnymi klientami w sektorze publicznym, na czele z ZUS, ARiMR, NFZ, ministerstwami. To wszystko zaowocowało niemal 430 mln zł przychodów, czyli 21% wzrostem względem I półrocza 2021 roku.

Na tym slajdzie prezentujemy szczegółowe informacje o poszczególnych spółkach, które przejęliśmy w I połowie 2022 roku. Prezentacja, którą omawiamy dostępna jest na naszej stronie internetowej. W tym okresie dołączyły do nas 7 spółek. Najbardziej aktywna w tym obszarze była Grupa Formuła. Druga w kolejności była Grupa Asseco South Eastern Europe. Mieliśmy również jedną akwizycję na polskim rynku.

Skonsolidowany portfel zamówień dla oprogramowania i usług własnych w kursach stałych, bo pod tym kątem należałoby go analizować, jest o 11% wyższy niż w analogicznym okresie ubiegłego roku i to napawa optymizmem patrząc na II połowę 2022 roku. Jak wspominałem na początku konferencji – biorąc pod uwagę bieżącą sytuację makroekonomiczną i to, jak wygląda dzisiaj rynek pracy, podchodzimy do przyszłości z dużą ostrożnością. Mamy podpisane umowy, które konsekwentnie realizujemy. Realizujemy również intensywne działania skoncentrowane na pozyskaniu kolejnych kontraktów od obecnych i nowych klientów. W kursach zmiennych wzrost backlogu wynosi 24%.

Patrząc na aktualne wyniki Asseco należy podkreślić duże znaczenie dywersyfikacji, nad którą pracowaliśmy przez długie lata. Codziennie ponosimy ryzyko biznesowe, ponieważ jesteśmy obecni w wielu krajach, sektorach i mamy świadomość, że coś może się wydarzyć, mogą się pogorszyć warunki rynkowe etc. Jednak z uwagi na to, że jesteśmy dobrze zdywersyfikowani, że biznes jest różnorodny zarówno sektorowo, jak i geograficznie – pręźnie rozwijające się obszary działalności Grupy pozwalają czasem niwelować słabsze rezultaty na jakimś rynku i finalnie pokazywać bardzo dobre wyniki. To jest właśnie Asseco, czyli silnie zdywersyfikowany biznes.

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

Dzień dobry Państwu. Analizując nasz rachunek wyników, prosimy, aby zwracali Państwo uwagę na przychody z oprogramowania i usług własnych. To jest pozycja, do której się odnosimy podając backlog. Wspominam o tym, ponieważ pojawiają się pytania w odniesieniu do całości przychodów, stąd prosba, aby zwracać uwagę, że backlog podajemy na tym, co uważamy za naszą core'ową działalność, co jest dla nas średnio dużo bardziej rentowne, czyli oprogramowanie i usługi własne. Ma to znaczenie, jak porównują Państwo backlog w poszczególnych segmentach.

Sytuacja poniżej przychodów – EBITDA w ujęciu non-IFRS wzrosła o 17%, a rentowność na tym poziomie to 15,0%, co oznacza delikatny spadek względem I półrocza 2021 roku, o czym informowaliśmy i czego się spodziewaliśmy. Działamy w sektorze B2B, często w ramach dłuższych umów, a wzrost kosztów, który jest zmienną z rynku i z którym się zmagamy, przekłada się wolniej na wzrost przychodów, stąd ten nieznaczny spadek rentowności.

W tym półroczu szczególnie zwracamy Państwa uwagę na poziom zysku w ujęciu non-IFRS, ponieważ jest to miara naszego biznesu bez one-off'ów. Na tym poziomie uzyskaliśmy 964 mln zł – wzrost o 17%. Zapewne zauważyli Państwo, że zysk z działalności operacyjnej IFRS, który zaraportowaliśmy w wysokości prawie 930 mln zł, obciążony został wynikiem zdarzeń jednorazowych. Chcieliśmy poinformować, że teraz już zawsze efekty związane z działalnością naszej Grupy w sferze kapitałowej będziemy pokazywać powyżej EBIT-u. Tak też się stało w tym półroczu, gdzie zaraportowaliśmy zysk ze sprzedaży spółki Infinity Labs, która miała miejsce w Izraelu. Spółka ta została sprzedana przez Grupę Matrix IT. Wynik z jej sprzedaży w kwocie 192 mln zł zaksięgowaliśmy w pozostałej działalności operacyjnej. To był pierwszy pozytywny one-off na poziomie powyżej EBIT-u. Z drugiej strony, w związku ze zmaterializowaniem się pewnego biznesowego ryzyka związanego z naszą inwestycją w spółkę Tecsisa, księgowo zachowaliśmy się konserwatywnie i w wynikach I półrocza 2022 roku odpisaliśmy zarówno wartość firmy, jak i wartość skapitalizowanych prac rozwojowych dotyczących software'u, który ta spółka miała. Sumaryczna wartość tego odpisu powyżej EBIT-u wyniosła 47 mln zł. Te efekty: jeden „na plus” i jeden „na minus” w sumie dały prawie 145 mln zł powyżej zysku z działalności operacyjnej. Rentowność zysku z działalności operacyjnej IFRS to 11,2%. Gdybyśmy ściągnęli jednorazowe efekty, oscylowalibyśmy w granicach 9,4-9,5%.

Analizując sytuację poniżej zysku z działalności operacyjnej, mamy stabilny wynik na odsetkach. Jest to ważna informacja w związku z tym, że praktycznie we wszystkich krajach, w których działamy, referencyjne stopy procentowe rosną. Należy pamiętać, że w granicach 70% naszego zadłużenia jest oparte o stałe oprocentowanie. To powoduje, że te efekty makroekonomiczne dużo wolniej przekładają się na koszty odsetkowe. Stąd obserwujemy stabilny poziom kosztów odsetkowych.

Ponadto odnotowaliśmy pozytywny wpływ hiperinflacji w Turcji – jest to ujęte w sprawozdaniu finansowym Asseco South Eastern Europe. Sumaryczny efekt hiperinflacji ujęty przez bilans otwarcia zysków zatrzymanych to ponad 50 mln zł. Turcja jest gospodarką, w której na przestrzeni ostatnich trzech lat inflacja wyniosła ponad 100%. W związku z tym, z rachunkowego punktu widzenia, należało przeszacować wartość aktywów niemonetarnych w tureckich spółkach, aby odzwierciedlić bieżącą wartość tego majątku. To, co widzimy w rachunku wyników stanowi odzwierciedlenie tego efektu, oczywiście dodatnie. Grupa Asseco, poprzez Asseco International, posiada w Asseco South Eastern Europe niespełna 51% udziałów, więc na poziom kontrybucji do wyniku netto Asseco Poland przypada około połowa wspomnianej wcześniej kwoty.

Stabilna efektywna stopa podatkowa, która wyniosła 21,9%. Proszę pamiętać, że w tym podatku ujęty jest efekt podatku kapitałowego od zysku ze sprzedaży Infinity Labs. Jest to o tyle istotne, że analizując Państwa raporty analityczne zauważyliśmy, że porównują Państwo cash flow operacyjny do EBIT czy EBITDA. Proszę pamiętać, że w EBITDA rzeczywiście wynik na sprzedaży Infinity Labs jest ujęty, natomiast w cash flow operacyjnym już go nie ma, więc należy zdjąć ten efekt i dopiero porównywać. Jeśli patrzymy na cash'owość EBITDA, to zachęcam do uwzględniania ujęcia non-IFRS, które daje rzetelny obraz biznesowej rzeczywistości.

Poniżej zysku brutto mamy duży przyrost udziału w zysku jednostek stowarzyszonych. Jest to jednorazowy efekt związany ze sprzedażą inwestycji joint venture w Asseco Spain, które odpisaliśmy na koniec ubiegłego roku. Spółka ta nie performowała tak, jak się spodziewaliśmy. W związku z tym księgowo ponownie zachowaliśmy się konserwatywnie. Nie poddaliśmy się jednak, jeśli chodzi o scash'owanie tej inwestycji. Doszło do sprzedaży i w lipcu uzyskaliśmy już cash. Przeszacowanie do wartości godziwej, czyli do wartości, po jakiej została ta inwestycja sprzedana, zostało ujęte w tej linii – jest to kwota około 5 mln zł.

Na poziomie zysku netto przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej non-IFRS mamy 8% wzrost. Ta dynamika jest jednocyfrowa – wpływ na to miały szybciej rosnące spółki z Grupy Formula oraz Asseco International – zwłaszcza Asseco South Eastern Europe, gdzie konsolidujemy mniejsze procenty. Biorąc to pod uwagę jesteśmy zdania, że wzrost o 8% to solidny wynik.

Zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej w ujęciu IFRS wyniósł 248 mln zł. Jeszcze jedna uwaga przy porównaniu półrocza do półrocza – suma efektów zdarzeń jednorazowych, o których wspomniałam i ich wpływ na kontrybucję do wyniku netto to 9,3 mln zł. Pamiętajmy proszę, że w analogicznym okresie poprzedniego roku też miało miejsce zdarzenie jednorazowe, które wpłynęło na nasze wyniki również pozytywnie, w kwocie dwa razy większej, bo 18,4 mln zł. Ujęliśmy wówczas sprzedaż udziałów w jednostce stowarzyszonej na moment sprzedaży, czyli w naszych operacjach rosyjskich. Sumarycznie, tak jak powiedziałam, lepszy obraz działalności odzwierciedla 8% wzrost i 270 mln zł wyniku netto dla akcjonariuszy jednostki dominującej non-IFRS.

Analizując sytuację w poszczególnych spółkach z Grupy, trendy są zbieżne z ubiegłorocznymi. W Asseco Poland motorem wzrostu jest sektor administracji publicznej, zarówno w sferze obsługi instytucji centralnych i administracji rządowej, jak i w sferze ochrony zdrowia. Dobre wyniki osiągamy również w sektorach: przedsiębiorstw oraz bankowości i finansów. W Asseco Data Systems obserwujemy nieco gorsze r/r wyniki podpisu elektronicznego, ale proszę pamiętać, że w tym obszarze podejmujemy bardzo dużo działań inwestycyjnych, nie kapitalizujemy tych inwestycji – to jest nasza świadoma decyzja. Uważamy, że ten obszar ma ogromny potencjał i inwestycje są ujęte w kosztach, a nie w bilansie. Warte uwagi są dobre wyniki w obszarze Smart City, osiągnięte dzięki realizacji dużych projektów infrastrukturalnych na Śląsku i w Trójmieście. Ich emanacja w wyniku już jest, natomiast obciążają one naszą cash'owość. Wyprzedzająco powiem, że cash'owość w Asseco Data Systems jest troszkę gorsza, natomiast nie dzieje się tu nic, czym trzeba byłoby się martwić. Instytucje publiczne zawsze nam płacą. Nie mamy w swojej historii przypadku nieściągalności należności z tego obszaru. Tu po prostu na cash flow należy troszkę dłużej zaczekać. W pozostałych spółkach w segmencie polskim widzimy dobre wyniki: wzrosty w spółce ComCERT, dobre wyniki w Asseco Cloud.

W segmencie Formula Systems widzimy wzrost we wszystkich subgroupach. Warte zauważenia jest odbudowa pozycji Matrix IT w USA – w ubiegłym roku mieli oni gorszy okres w bankowości. Teraz odnotowują powrót do „standardowych” wyników, jakie tam osiągnęli. Zauważalne są też wzrosty w Magic Software – w dużej mierze akwizycyjne, ale realizacja udanych akwizycji też jest sztuką. W Sapiens International operacje w USA są stabilne z pozytywną perspektywą, wzrosty obserwowane są w Europie. W przypadku pozostałych spółek, należy pamiętać o efekcie ZAP Group, ponieważ ZAP konsolidujemy od kwietnia 2021 roku, więc porównując dynamiki backlogu należy mieć to na uwadze.

W segmencie Asseco International troszkę gorsze wyniki na rynku środkowoeuropejskim – cały czas stabilna sytuacja w obszarze ERP, natomiast turbulentna sytuacja polityczna w sektorze publicznym w Czechach. Realizujemy tam dwa kontrakty, które powodują, że wyniki są nieco gorsze, natomiast traktujemy je jako miejsca, gdzie budujemy brand stabilnego dostawcy. Myślę, że w przyszłości okaże się to pozytywną strategią, ponieważ historia pokazuje, że jako stabilny dostawca w trudnych czasach korzystamy na tym, że cieszymy się taką renomą. W przypadku rynku Europy Południowo-Wschodniej, czyli Asseco South Eastern Europe, widzimy bardzo dobre wyniki, zwłaszcza w Payten, gdzie działa dzwignia operacyjna. Odbudowany ruch turystyczny w krajach, w których

działa Asseco South Eastern Europe powoduje, że gałąź payment processing osiąga dobre wyniki, także jeśli chodzi o poprawę rentowności. Widzimy niezmiennie dobre wyniki w e-commerce – to wpływ zarówno rozwoju tej gałęzi w Turcji, jak i hiperinflacji w tym kraju. Nieco gorszą rentowność obserwujemy w bankowości, ale spodziewaliśmy się tego. W 2021 roku miała miejsce dość duża sprzedaż licencji w bankowości, natomiast w 2022 roku te same przychody osiągnięte są obsługami, co powoduje, że rentowność jest nieco gorsza półrocze do półrocza. Na rynku zachodnioeuropejskim, gdzie mamy takie spółki jak Asseco Spain, Asseco PST, spółki duńskie, bardzo dobre wyniki osiągnęła spółka Peak Consulting. W Asseco PST byliśmy zmuszeni odpisać ponad 700 tys. euro na należności od rosyjskiego banku VTB Africa, który ma problemy z płynnością. Ponownie zachowaliśmy się konserwatywnie, odpisując te należności.

Analizując sytuację cash'ową, proszę o stosowanie podejścia kroczącego, ponieważ daje ono bardziej rzetelny obraz, a także branie pod uwagę wyników non-IFRS. W Asseco International sytuacja jest dobra, nieco obciążona przez Asseco Spain, które sprzedaje sprzęt, w związku z czym musi się „zatarowowywać” i kapitał pracujący odkładany jest w tych zapasach. W segmencie Asseco Poland nie ma powodów do zmartwień. Sytuacja jest naturalna, cykliczna, biznesowa. W samym Asseco Poland rosną aktywa z tytułu wycen kontraktów, ale to jest ten sam przypadek co w Asseco Data Systems, czyli mamy już rozpoznany EBIT z kontraktów długoterminowych, natomiast czekamy na cash. Zarówno Asseco Poland, jak i Asseco Data Systems, są już na tyle dużymi organizacjami, że obsługują kontrakty bez potrzeby zaciągania długu i mogą sobie pozwolić, żeby na cash flowy poczekać albo do osiągnięcia kamieni milowych albo do zakończenia kontraktu. Pamiętajcie Państwo, że mieliśmy już dobrą cash'owość w I kwartale 2022 roku, był to wynik scash'owania części kontraktów w sektorze publicznym. Podobną sytuację będziemy obserwowali w tym roku.

W segmencie Formula Systems cash'owość na poziomie 67% wynika w dużej mierze z sytuacji w Sapiens International, gdzie – podobnie jak w Asseco Poland – czekamy na płatności po osiągnięciu kamieni milowych w kontraktach długoletnich. W Matrix-ie cash'owość półrocze do półrocza poprawiła się, natomiast należy pamiętać, że jest to spółka, która także obraca zapasami. W związku z dzisiejszą sytuacją makro i przerwany łańcuchami dostaw zdecydowaliśmy, aby tę część naszej działalności zabezpieczyć poprzez kupno zapasów, co ma odzwierciedlenie we wskaźnikach. III kwartał 2022 roku w Izraelu może jeszcze być trudny, ponieważ mamy dużo świąt. Część tego biznesu jest biznesem typu Time & Material odsprzedaży ludzi i fakturowania na koniec miesiąca i jeśli na koniec miesiąca w Izraelu wypadają święta, to fakturowania się przesuwają. Są to jednak rzeczy naturalne, biznesowe, więc nie ma się czym martwić.

Prezentowane dane obrazują sytuację płynnościową w naszej Grupie na 30 czerwca 2022 roku. We wszystkich segmentach Grupy sytuacja jest stabilna. Dysponujemy gotówką netto na poziomie 1,2 mld zł. Odbudowujemy cash w Asseco Poland po wypłacie dywidendy. Wskaźniki dług do EBITDA w segmencie Asseco International i Asseco Poland są ultrakonserwatywne, ponieważ tam długu praktycznie nie ma. Natomiast jeśli chodzi o segment Formula Systems, pomimo istnienia długu, warto pamiętać, że w dużej mierze jest on zaciągnięty na stałych stopach procentowych. Podobnie nowy dług rolowany również jest na stałej stopie. Finalnie gotówka netto wystarcza zarówno na akwizycje, jak i bezpieczne rolowanie tego długu.

To wszystko z mojej strony. Możemy przejść do odpowiedzi na Państwa pytania.

AW

Dziękuję Karolino, dziękuję Marku.

Widoczna na rynku ogromna potrzeba cyfryzacji powoduje zwiększoną ilość zamówień na nasze usługi, co ma swoje odzwierciedlenie w bardzo dobrych wynikach. Policzyliśmy, że od naszego debiutu giełdowego 18 lat temu zorganizowaliśmy 50 konferencji, na których pokazywaliśmy Państwu pozytywne wyniki, nigdy nie było wyników negatywnych. Mamy nadzieję, że będziemy to kontynuować.

Przejdziemy teraz do odpowiedzi na Państwa pytania.

Inwestor 1

Czy mimo bardzo dobrego II kwartału 2022 roku i mocnego wzrostu backlogu nadal spodziewacie się marży EBIT w całym 2022 roku na poziomie około 9,5%?

KR-B

Nie jesteśmy w stanie przewidzieć przyszłości, natomiast nasze dane i prognozy nie wskazują na to, żebyśmy mieli zmieniać nasze wcześniejsze przemyślenia w kontekście całego roku. Proszę tylko pamiętać, żeby rentowność liczyć z pominięciem one-off'ów.

Inwestor 1

Czy w 2023 roku oczekujecie osłabienia wydatków na IT w polskim sektorze publicznym przez wybory?

AW

Trudno przewidzieć jaki będzie rynek. Z naszego doświadczenia wynika, że w sytuacji zmiany rządów, czy nawet samych wyborów, często następują pewne spowolnienia w realizacji wydatków. Jednak nakładają się też na to różnego rodzaju inne sytuacje związane np. z budżetami, funduszami Unii Europejskiej czy innymi funduszami, które są dostępne wtedy na rynku. Trudno zatem nam jest odpowiedzieć jak będzie wyglądać sytuacja w sektorze publicznym.

Inwestor 2

Backlog w kursach stałych jest +11% rdr, ale po I kwartale 2022 roku był +18% rdr. Wyraźny spadek dynamiki backlogu w kursach stałych jest w Formula Systems. Czy jest to wynikiem jedynie braku w backlogu po II kwartale 2022 roku sprzedanej spółki Infinity Labs, czy może wpłynęły na to jakieś inne czynniki biznesowe?

KR-B

Nie ma czynników biznesowych, które napawałyby nas jakimiś obawami co do przyszłości Formula Systems. Jeśli chodzi o liczby, to faktycznie ten efekt wynika z tego, że „wypadło” nam z przychodów Infinity Labs. Drugi efekt, o którym już wspomniałam, to efekt ZAP-a – kiedy porównywaliśmy się po I kwartale, w maju 2022 roku do maja 2021 roku, to duża dynamika backlogu wynikała z ZAP-a, a teraz tego efektu nie ma. Gdyby oczyścić backlog z tych zdarzeń, liczby wyglądałyby inaczej. Nie ma więc czynników biznesowych, które wzbudzałyby obawy co do przyszłości tej grupy.

Inwestor 3

Wzrost backlogu w Polsce wynosi 8%, w porównaniu to około 12% wzrostu przychodów jaki mieliście w I połowie 2022 roku. Czy mamy się spodziewać spowolnienia wzrostu w II połowie 2022 roku jak sugeruje backlog? To samo pytanie odnośnie Asseco International, gdzie backlog wynosi 12% vs. wzrost przychodów w I połowie 2022 roku o 15%.

KR-B

Jeśli spojrzymy na przychody z rozwiązań własnych, backlog w Polsce jest stabilny. Z backlogu Asseco Data Systems znika nam backlog spółki Komunikacja Masowa. W zdarzeniach po dacie bilansowej informowaliśmy, że tę spółkę będziemy sprzedawać, ze względu na to, że w naszej opinii w innym miejscu poza Grupą temu podmiotowi „będzie lepiej”. To nigdy nie była nasza core’owa działalność. Z tego powodu backlog w segmencie polskim trochę spada. Proszę też pamiętać, że w ubiegłym roku w Asseco Data Systems mieliśmy podpisane dwie duże umowy, które teraz realizujemy, dlatego obserwowany spadek dynamiki zupełnie nie martwi. W przypadku Asseco International

obserwujemy minimalny spadek dynamiki backlog-u. W dużej mierze wynika to z rynku zachodnioeuropejskiego, gdzie mamy duży obrót w Asseco Spain przy niewielkiej rentowności. Nie ma więc powodów do zmartwień. Mamy minimalny spadek w przypadku rynku Europy Południowo-Wschodniej, ale Asseco South Eastern Europe już wielokrotnie udowodniło, że osiąga świetne wyniki, więc tu też jesteśmy spokojni.

Inwestor 3

Jaki jest udział kontraktów długoterminowych, tj. powyżej 12 miesięcy w strukturze sprzedaży Asseco Poland i Asseco International?

KR-B

Jest to bardzo trudne pytanie. Chciałabym zrozumieć kontekst, aby precyzyjnie na nie odpowiedzieć. Na który moment? Kontraktów długoterminowych faktycznie jest dużo, natomiast nie jest to większość. Kontrakt na dzisiaj 12-miesięczny do końca wykonania będzie miał 6 miesięcy czy 4 miesiące. Musiałabym zrozumieć intencję pytania, żeby precyzyjnie na nie odpowiedzieć. Nie mam w tym momencie informacji jaki jest to procent na 31 sierpnia 2022 roku.

AW

Nasze umowy są głównie długoterminowe, ale długoterminowość nie jest w tym momencie kwestią 12 czy 24 miesięcy. Ostatnio mieliśmy projekt, gdzie podpisywaliśmy umowę na 15 lat.

KR-B

Czuję, że to pytanie dotyczy uwzględniania indeksacji, bo można postrzegać umowę długoterminową jako coś dobrego, gdyż mamy zabezpieczony backlog, albo coś negatywnego, ponieważ mamy stałą cenę. Dlatego też wolałabym zrozumieć kontekst tego pytania i wtedy na nie odpowiedzieć.

Inwestor 2

Czy możecie skomentować obecną sytuację na rynku IT w Polsce? Dochodzą głosy, że z racji niepewnej sytuacji gospodarczej i wysokich kosztów pracy niektóre projekty IT zaczynają być wstrzymywane lub nawet odwoływane, co w niektórych przypadkach spowodowało także pierwsze redukcje zatrudnienia.

AW

Nie słyszałem o redukcji zatrudnienia w branży IT w Polsce. Jest to może bardziej specyfika pojedynczych firm – przykładem może być Elzab, który przekazał informację o zmianie struktury zatrudnienia. Natomiast nie widzieliśmy jakichkolwiek informacji dotyczących rynku polskiego. Wchodzimy w okres dużych turbulencji, który jest spowodowany różnymi czynnikami makroekonomicznymi. W informatyce w tej chwili popyt na cyfryzację jest ogromny. Dziś pojawił się nawet ciekawy artykuł „Digitalizuj się albo zgiń”. Każdy sektor gospodarki potrzebuje cyfryzacji, żeby się rozwijać. Jesteśmy więc w dobrym miejscu tego rynku, ponieważ wszyscy, którzy chcą działać, potrzebują rozwiązań informatycznych. Działalność naszej Grupy prowadzona jest na skalę międzynarodową, zatem jeżeli cała gospodarka światowa się rozwija, to i my się rozwijamy, jeśli w gospodarce będzie większe spowolnienie, będzie to też miało wpływ na poszczególne gałęzie naszego biznesu. Nic jednak nie wiem na temat redukcji zatrudnienia w branży informatycznej w Polsce.

MP

Nie mamy też informacji o wstrzymanych projektach – na pewno nie u nas.

AW

Dokładnie. Nie widzimy wstrzymania projektów. Co więcej prowadzimy bardzo dużo rozmów. Jak już wspominaliśmy na poprzednich spotkaniach, podchodzimy do projektów bardzo selektywnie. Staramy się wybierać takie projekty, które jesteśmy w stanie zrealizować i które są dla nas rentowne. Mieliśmy sytuację, gdzie negocjowaliśmy z klientem kontrakt na 15 lat. Klient początkowo nie chciał się zgodzić na zapisy umowne o waloryzacji, więc powiedzieliśmy wprost, że takiej umowy nie podpiszemy, ponieważ jest to dla nas większe ryzyko niż szansa. Tak podchodzimy do większości projektów. Staramy się mocno podkreślać, że jest to również bezpieczeństwo dla klienta, że jeżeli realizujemy projekt to bierzemy za niego pełną odpowiedzialność i staramy się być partnerem, który go sfinalizuje. Jest to dla nas bardzo ważne.

Inwestor 2

Jak oceniacie rynek pracy – czy przez ostatnie 3 miesiące nastąpiła jakaś zmiana, w znaczeniu czy tempo rotacji pracowników i presji na płace się stabilizuje, czy cały czas jest to silny rynek pracownika?

MP

Ja chętnie odpowiem na to pytanie. Temat trudnego rynku pracy, presji ze strony pracowników jest poruszany na naszych konferencjach od dłuższego czasu. Cieszymy się, możemy znów podróżować do Izraela i podczas bezpośrednich spotkań z naszymi partnerami z Formuli wymieniać doświadczenia, ponieważ na tamtym rynku sytuacja już zaczyna się zmieniać. Po mocnych zawirowaniach, sytuacja powoli zaczyna się normalizować w tym sensie, że presja spada. Izrael jest postrzegany jako kraj start-up'ów, gdzie rzeczywiście tych inicjatyw start-up'owych jest bardzo dużo i wydawano na to nieprawdopodobne pieniądze. Te start-up'y miały niemalże nieograniczone budżety na zatrudnianie informatyków i wręcz „podkupowały” pracowników z Grupy Formula, płacąc im dwa razy więcej, bo były na to pieniądze. Dzisiaj rynek się zmienia, pieniądź jest coraz droższy, inwestycji w start-up'y jest coraz mniej i coraz ostrożniej się do nich podchodzi. To wszystko powoduje, że rynek pracy też się zmienia. Ludzie zaczynają szanować swoją pracę, są bardziej lojalni i wydaje mi się, że to jest początek trendu, który również do nas przyjdzie. W Asseco rotacja wynosi dużo poniżej rynku. Ludzie chcą być z nami, a my oferujemy im ciekawą pracę przy interesujących projektach. Jako Zarząd rozmawiamy o tym jak z jednej strony jak zatrudniać nowych pracowników, z drugiej zaś jak utrzymać obecnych. Cieszymy się, że mamy stabilną kadrę. Naszym zdaniem te trendy, o których mówię, które obserwuje się w Izraelu i słyszymy, że również w USA, za jakiś czas przyjdą także do nas.

AW

Należy podkreślić, że pozycja Asseco na polskim rynku jest unikalna. Jesteśmy liderem rynku jako całości, ale również liderem w poszczególnych sektorach i też w ten sposób przyciągamy ludzi, którzy chcą się specjalizować czy to w bankowości, energetyce czy w telekomunikacji. W ostatnim rankingu Computerworld TOP200 byliśmy na 1. miejscu w 11 kategoriach, a w rankingu ITwiz Best100, który dziś został opublikowany, jesteśmy na 1. miejscu w 14 kategoriach. Fakt, że jesteśmy firmą, liderem, który wyznacza trendy i działa na rynkach międzynarodowych, pomaga nam przyciągać pracowników.

MP

Ranking ITwiz brzmi jak prywatny ranking Artura Wizy.

Inwestor 4

Z czego wynika opóźnienie w terminie otwarcia ofert w przetargu na CSIRE dla PSE? Kiedy oczekujecie rozstrzygnięcia przetargu?

MP

To pytanie powinno być skierowane do PSE.

AW

Tak, ale to, co ze swojej strony możemy skomentować. Składanie ofert było do dziś i ostatnie przełożenie terminu wynikało z zapytań przesłanych przez jednego z oferentów. Mogę potwierdzić, że Asseco nie złożyło oferty. Podchodziliśmy do tego projektu w konsorcjum z zagranicznym partnerem, który jest producentem oprogramowania. Dużą częścią tego projektu miało być oprogramowanie dostarczane przez zagranicznego partnera i potwierdził on, że terminy realizacji tego systemu były znacznie dłuższe niż te wymagane w warunkach przetargowych. W związku z tym podjęliśmy decyzję, że nie złożymy oferty w tym przetargu. Są projekty, które są istotne, duże – nie podeszliśmy do tych projektów ze względu na to, że warunki, które były tam wskazane, stwarzały więcej zagrożeń niż szans. Na przykład w PGE wskazany był termin, który był nierealny, co kilkakrotnie sygnalizowaliśmy, mając ogromne doświadczenia na rynku energetycznym. Był też zapis w umowie i w warunkach zamówienia, że jeżeli nie zrealizujemy projektu w tym czasie, to firma, która to zlecała, mogła dokończyć go na nasz koszt u innego wykonawcy. Są to warunki, które są dla nas nie do zaakceptowania. Dlatego też Asseco, kiedy podejmuje się jakiegoś projektu, to realizuje go do samego końca. W związku z tym bardzo dokładnie analizujemy ryzyka i podejmujemy się takich projektów, które jesteśmy w stanie wykonać. Dla nas wygraną nie jest samo podpisanie kontraktu, tylko jego realizacja. To stwarza nam późniejsze możliwości świadczenia usług utrzymania i wieloletniej relacji z klientami. Przykładem są banki spółdzielcze, z których większość pracuje z nami od 31 lat. To pokazuje, że budujemy relacje na wiele lat i staramy się być dla naszego klienta partnerem, a nie tylko dostawcą rozwiązania.

Inwestor 4

Czy spółka rozważa pokazywanie akcjonariuszom Asseco Poland cash flow'u, długu i gotówki skorygowanych o udziały mniejszości, tj. przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej? Cash flow całej Grupy w większości nie dotyczy akcjonariuszy Asseco Poland i jego analiza ma w związku z tym ograniczoną wartość.

KR-B

Nie rozważamy. Natomiast w sprawozdaniu skonsolidowanym publikujemy notę, w której podzieliliśmy naszą działalność na trzy podstawowe segmenty operacyjne. Mogą tam Państwo znaleźć cash flow po segmentach, gotówkę i zobowiązania generujące koszty odsetkowe. Jeśli chcą Państwo coś zaprognozować czy zracjonalizować, to należy wziąć pod uwagę efektywne udziały mniejszości. W segmencie Asseco Poland niemal 100% to wyniki, które są potem przypisane akcjonariuszom jednostki dominującej, w związku z tym można sobie przyłożyć te 100%. Jeśli chodzi o segment Asseco International, to efektywnie na poziomie IFRS po półroczu udziały mniejszościowe, czyli mówiąc precyzyjnie – niekontrolujące, to 35-36%. W związku z tym, można sobie to przemnożyć tym efektywnym procentem. W segmencie Formula Systems efektywny udział w subgroupach to 11-12%. Wszystkimi tymi danymi dzielimy się w sprawozdaniu finansowym w nocie o segmentach. Natomiast w sprawozdaniu z działalności są policzone też w ujęciu po segmentach i skomentowane wskaźniki cash'owości EBIT. Informacja, która Państwa interesuje, jest dostępna.

AW

Bardzo dziękuję Karolino za odpowiedź. Przed naszą konferencją mieliśmy spotkanie z dziennikarzami i tam pojawiły się pytania dotyczące giełdy i jak my ją oceniamy. Trudno jest nam ocenić sytuację na giełdzie. Państwo jesteście bliżej tematu i macie możliwość porównania polskiej giełdy z giełdami zagranicznymi. Wielokrotnie podczas spotkań z inwestorami zagranicznymi pojawia się kwestia znacznie niższej wyceny naszej spółki w porównaniu do podobnych firm działających na rynkach zagranicznych. Są oni zaskoczeni, ponieważ od wielu kwartałów dostarczamy bardzo

dobrze wyniki, jesteśmy skuteczni, mamy świetną listę referencyjną, jeśli chodzi o klientów i gdybyśmy byli notowani na rynku zagranicznym, to podobne firmy są tam wyceniane na poziomie minimum 30x P/E. My działamy na rynku polskim i nie zamierzamy tego zmieniać. Dostarczamy rozwiązania dla rynku kapitałowego, dla większości domów maklerskich. Możemy się również pochwalić, że ostatnio do grona naszych klientów dołączył istotny podmiot – Dom Maklerski Santander Bank Polska, w którym będziemy wdrażać nasze rozwiązanie PROMAK NEXT. To, co nas wyróżnia na rynku, to portfolio z ogromną liczbą produktów, które są konkurencyjne nie tylko na rynku polskim, ale również zagranicznym. Przykładem jest rozwiązanie, które wprowadziliśmy na rynek bankowy – Bank out of the Box. Na bazie tego rozwiązania, tej technologii, wdrożyliśmy Wspólną Platformę Informatyczną dla banków spółdzielczych. Patrząc na podobne firmy na rynku zachodnim, naprawdę mamy czym konkurować i jesteśmy w stanie o ten rynek walczyć. Wierzymy, że dostarczając świetne produkty, mając referencje, zadowolonych klientów i dobre wyniki, przy dobrej sytuacji rynkowej również wycena naszej spółki będzie adekwatna.

Inwestor 3

Update odnośnie pytania o udział długoterminowych kontraktów w strukturze sprzedaży – chciałbym zrozumieć, jaka może być wrażliwość wyników Spółki w przypadku znacznego spowolnienia gospodarczego lub recesji. Jaka część kontraktów w Asseco Poland i Asseco International może być zredukowana przez firmy w krótkim okresie w przypadku redukcji budżetów na IT? W tej chwili rynek IT jest bardzo mocny, dlatego też pytanie o możliwy negatywny scenariusz.

KR-B

Dziękuję za doprecyzowanie. Zmienia ono perspektywę tego pytania. W przypadku Asseco Poland z podpisanych na dzisiaj kontraktów raczej niewielki procent stanowią te, z których klienci mogliby zrezygnować. Wynika to z tego, że w segmencie publicznym przetargi realizowane są na duże projekty. Są to zazwyczaj 4-letnie umowy. U naszego kluczowego klienta, po dużych perturbacjach, niedawno podpisaliśmy umowę na 4-letnie utrzymanie systemu. Jesteśmy także w trakcie realizacji długoterminowej umowy na rozwój tego systemu. Dodatkowo, poza tymi strumieniami, dochodzą tematy ad-hoc'owe związane z potrzebami administracji publicznej, które w dużej mierze realizuje Zakład Ubezpieczeń Społecznych. U innego kluczowego klienta w tym obszarze, czyli w Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, również niedawno wygraliśmy przetarg na 4-letni kontrakt na centralny system obiegu dokumentów i ubiegamy się o kolejne projekty. Podsumowując – w segmencie administracji publicznej mamy do czynienia z umowami 4-letnimi i trzeba analizować, ile w danym momencie tych umów jest już „do przodu”, np. w ARiMR jedną umowę kończymy, a już w trakcie rozstrzygany jest kolejny przetarg. Trudno więc tutaj mówić o procentach. W segmencie bankowości i finansów wszędzie tam, gdzie funkcjonują nasze core'owe rozwiązania, świadczymy usługi utrzymania. Opowiadamy Państwu o nowych kontraktach wdrożeniowych nie tylko dlatego, że jest to punktowo nasz sukces, ale również dlatego, że takie kontrakty wdrożeniowe generują potem tzw. recurring revenue, czyli przedłużane co rok umowy utrzymaniowe. Podobnie jest w sektorze przedsiębiorstw – w energetyce. Tam, gdzie mamy wdrożone nasze billingi, strumień utrzymaniowy, co do zasady, się powtarza. Ktoś te systemy musi utrzymywać i jesteśmy w tej uprzywilejowanej pozycji, że są to nasze własne rozwiązania.

W segmencie Asseco International wdrożenia systemów ERP to zazwyczaj krótsze projekty, ale po wdrożeniu jest również strumień utrzymaniowy. Są to stabilne biznesy, podobnie jak cały obszar, za który odpowiedzialne jest Asseco Central Europe. Patrząc bardziej szczegółowo na Asseco South Eastern Europe, w bankowości mamy tą samą naturę usług, czyli wdrożenie i potem utrzymanie, w paymentie również ongoing services.

Nie spodziewamy się więc jakichś wzmoczonych odejść ze względu na sytuację makroekonomiczną. Klienci nas wybierają, bo jesteśmy bardzo stabilnym dostawcą usług. Staramy się budować backlog i zapewnić długoterminowy strumień przychodów. Dlatego też nie skupiamy się bardzo na tym, że gdzieś mamy one-off'owo problem czy kontrakt na stracie, ponieważ – patrząc długoterminowo – to zawsze w toku życia projektu udaje nam się finalnie zarobić.

MP

Wróciłbym jeszcze do tego, o czym już dzisiaj wspominałem – naszą siłą jest dywersyfikacja. Nawet gdyby doszło do takiej sytuacji, o której mówi Karolina, czyli jakiś kontrakt wypadnie, ktoś zrezygnuje, to jesteśmy dziś tak silnie zdywersyfikowani, działamy na tylu rynkach, w tylu sektorach, że po prostu nadrobilibyśmy to w innych miejscach, czego dowody w naszej historii wielokrotnie dawaliśmy. Różne są sytuacje: czasem klient ma inną strategię, czasem połączy się z innym podmiotem i zdecyduje o wymianie systemu. To jest normalne ryzyko biznesowe.

AW

W Asseco Marek odpowiada za akwizycje i przygląda się różnym firmom. Zdarza nam się przejąć klientów naszej konkurencji. Widzimy jaka jest sytuacja, jak firmy się wyceniają, jak i dla kogo realizują projekty. Zawsze staramy się podchodzić do akwizycji w taki sposób, żeby miały ekonomiczny sens, żeby się opłacały w dłuższym terminie. Jeśli jednak widzimy, że w danym momencie czegoś na rynku nie możemy kupić, bo np. jest za drogie, nie jest opłacalne, to inwestujemy w nasze rozwiązania. To jest właśnie nasza strategia – rozwijamy się zarówno organicznie poprzez własne produkty, jak i przez akwizycje. Jeśli czegoś nie kupujemy, to rozwijamy to u nas i inwestujemy w nowe rozwiązania, w nowe produkty, które dają nam szanse wieloletnich umów z klientami. Pamiętajmy, że klienci również oczekują zmian, innowacyjności. Staramy się więc dostarczać produkty, które konkurują z tymi, wprowadzanymi na rynek przez start-up'y. Z jednej strony jesteśmy więc stabilną firmą, która dostarcza rozwiązania i ma szeroką bazę wieloletnich klientów, z drugiej strony wdrażamy bardzo innowacyjne produkty na nowych rynkach, np. rozwiązania SaaS'owe. Ich specyfika wymaga od nas większych inwestycji w tej chwili, ale pozwala zawierać dłuższe umowy z klientami. Gdybyśmy tego rodzaju biznes wyodrębnili na zewnątrz, to wg wycen robionych przez start-up'y, prawdopodobnie na rynkach zagranicznych kosztowałby więcej niż całe Asseco na giełdzie. Mamy przykład konkurenta naszego BooX'a, którego wycena – przy wynikach znacznie gorszych z tej kategorii produktu – jest wyższa niż całego Asseco.

KR-B

Dokładnie. Trzeba zaznaczyć, że nasze inwestycje w te produkty niekoniecznie są kapitalizowane na bilansie, co oznacza, że ich koszt tak naprawdę ponosimy w bieżących kosztach. Przykładem jest tu nasz sektor bankowości, gdzie ludzie pracujący u nas, budując równolegle innowacyjne rozwiązania. To wszystko zebrane razem daje nam takie wyniki. Z jednej strony bardzo dbamy o nasz core'owy biznes, z którego żyjemy. Z drugiej strony staramy się wykorzystywać ten moment na to, żeby inwestować właśnie w te nowe produkty. Dziś byłam pytana po ile jesteśmy na mnożniku P/E i dlaczego właśnie tyle. Poniekąd obciąża nas pewnie to, że jesteśmy na polskiej giełdzie, że pokazujemy stabilne wyniki, pozycjonujemy się jako firma, na której można polegać, długoterminowa inwestycja. Natomiast nie zapominajmy o tym, że inwestycji w R&D jest w naszej Grupie bardzo dużo, mniej więcej w granicach 9-10% naszych przychodów. To jest skala naszych inwestycji i porównywanie nas do spółek, które zaczynają, które tak naprawdę, jeśli chodzi o fundamenty, mają nawet straty, ujemne P/E, to jest nam bardzo trudno wytłumaczyć to, że skupiamy się na rentowności naszej działalności. Nie zapominajmy, że w przypadku tych „chwytliwych” rozwiązań, innowacji, które dzisiaj sprzedają się PR-owo, na pieniądze trzeba trochę zaczekać.

AW

Biura maklerskie kiedyś organizowały konferencje, na których można było zaprezentować gamę swoich produktów. Z chęcią zaprezentowalibyśmy Państwu nasze, gdyż konferencje wynikowe nie są na to odpowiednim miejscem. Staramy się czasem zaprosić przedstawiciela jakiegoś Pionu, by przybliżył specyfikę naszych produktów i usług, bo tak naprawdę to one generują przychody, są naszą siłą i tym, co buduje nasz rozwój i przyszłość.

Inwestor 5

Od 1 lipca do Zarządu Asseco dołączył Grzegorz Bartler. Z notki na stronie internetowej wynika, że Pan Grzegorz jest cały czas czynnym managerem w Grupie Cyfrowego Polsatu (Netia), co nie jest chyba sytuacją standardową. Czy możecie Państwo to jakoś skomentować?

AW

Ja skomentuję, ponieważ mieliśmy taką sytuację w drugą stronę – nasz kolega, Radosław Semkło, był Członkiem Zarządu w Polkomtel-u i tam odpowiadał za informatykę. W Asseco nie mieliśmy w tamtej chwili nikogo, kto odpowiadałby za część telekomunikacyjną. Ostatnio podlegała ona bezpośrednio pod Prezesa Adama Górala. W związku z tym potrzebowaliśmy osoby, która merytorycznie zajmowałaby się tym Pionem, a Grzegorz jest w tym zakresie bardzo doświadczonym managerem. Jest dla nas ogromnym wzmocnieniem, ponieważ wnosi swoje doświadczenie nie tylko jako osoba, która działała na poziomie Zarządu, ale również jako osoba, która niemal całe swoje zawodowe życie pracowała w telekomunikacji. Potrzebowaliśmy mieć po naszej stronie kogoś, kto będzie – z całym zespołem i spółkami Grupy Polsat Plus po drugiej stronie – potrafił realizować bardzo ważne dla nas projekty. Grzegorz jest właśnie taką osobą.

KR-B

Fakt, że cały czas pracuje w Netii nie ma tutaj większego znaczenia. Jest nawet swego rodzaju zaletą, ponieważ kilka tematów jesteśmy w stanie zrealizować we współpracy z Netią. Nie jesteśmy dla siebie konkurencją.

AW

Prowadzimy nawet pewne projekty, w których się wspieramy. Dotyczy to w szczególności obszaru cyberbezpieczeństwa, który jest dla branży telekomunikacyjnej bardzo istotny.

Nie wpłynęło od Państwa więcej pytań. Czy są jakieś pytania od Państwa obecnych w sali? Również nie ma pytań. Będziemy zatem kończyć nasze dzisiejsze spotkanie. Dziękujemy Państwu za uczestnictwo. Zapraszamy do kontaktu nie tylko podczas naszych spotkań kwartalnych. Zarząd i nasz zespół relacji inwestorskich jest do Państwa dyspozycji. Zapraszamy Państwa na kolejne spotkanie dotyczące wyników III kwartału. Do zobaczenia.

KR-B, MP, AW

Dziękujemy.