

## **Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za Q1-Q3 2022**

### **Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW)**

Dzień dobry. Witamy Państwa serdecznie na konferencji poświęconej wynikom Grupy Asseco za trzy kwartały 2022 roku. Nazywam się Artur Wiza i poprowadzę dzisiejsze spotkanie. Rozpoczniemy od omówienia działalności Grupy za 9 miesięcy przez Wiceprezesa Zarządu Marka Panka. Później przejdziemy do części finansowej, którą przedstawi Wiceprezes Karolina Rzońca Bajorek. Dzisiaj mamy również gościnnie osobę, którą Państwo znają i która często bywała na naszych konferencjach. To Rafał Kozłowski, tym razem w roli Wiceprezesa Asseco International, a przede wszystkim Prezesa Asseco Enterprise Solutions. Rafał przedstawi nasze działania w obszarze ERP.

Spotkanie rozpoczniemy od omówienia działalności, a na końcu przejdziemy do sesji Q&A. Mają Państwo możliwość zadawania pytań w naszym systemie w trakcie trwania konferencji, a na końcu postaramy się na nie odpowiedzieć. Poproszę Marka o rozpoczęcie naszej prezentacji.

### **Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP)**

Witamy Państwa bardzo serdecznie. Dziękujemy, że zdecydowaliście się Państwo przyjść i być z nami obecni w naszej sali konferencyjnej. Witam również osoby, które są z nami po drugiej stronie łącza internetowego. Tak jak Artur powiedział, trzymamy się sprawdzonego schematu i tradycyjnie zaczniemy od mojej części, czyli charakterystyki działalności Grupy Asseco w pierwszych trzech kwartałach 2022 roku. Nie ukrywamy, że był to dla nas bardzo dobry okres i jeśli mieliście Państwo okazję już analizować nasz raport, który wczoraj opublikowaliśmy, to liczby, które Państwo zauważyliście to potwierdzają. Jesteśmy z nich bardzo zadowoleni. Po wzroście o 24%, osiągnęliśmy blisko 13 mld zł przychodów. Zysk operacyjny non-IFRS urósł do prawie 1,5 mld zł i to był wzrost o 15%. W przypadku zysku netto non-IFRS przekroczyliśmy 400 mln zł. Te rezultaty są wynikiem naszej strategii, którą konsekwentnie realizujemy od początku naszej działalności. Opiera się ona przede wszystkim na tworzeniu własnego oprogramowania i dostarczaniu usług z nim związanych. Jak Państwo pamiętacie, nasz biznes jest dobrze zdywersyfikowany pod względem geograficznym i sektorowym, co również przyczynia się do utrzymywania dobrych wyników. Kontynuujemy również naszą politykę M&A. W omawianym okresie do naszej Grupy dołączyło 10 nowych spółek. Zwracamy też uwagę na nasze selektywne podejście do projektów. Mam tutaj na myśli szczególnie przetargi w sektorze publicznym, ale nie tylko. Jesteśmy bardzo ostrożni i konserwatywni. Oznacza to, że staramy brać udział w tych projektach, w których mamy gwarancję ich skutecznej realizacji. Po prostu czujemy, że się na tym znamy i że możemy na nich zarobić. Myślę, że to jest szczególnie ważne w obecnych czasach. Wybieramy projekty, które rzeczywiście przynoszą nam wartość. Budujemy długoterminowe relacje z klientami. Duża część naszych umów to wieloletnie kontrakty, a wielu z naszych klientów pracuje z nami od ponad 20 lat. To ważne w naszym biznesie, bo dzięki temu generujemy stały strumień przychodów związanych z utrzymaniem i rozwojem naszych rozwiązań.

Od dłuższego czasu obserwujemy wzmożone zainteresowanie cyfryzacją wśród naszych klientów i to oczywiście nam pomaga i zapewnia długoterminowy strumień przychodów oraz backlog na przyszłe okresy. Natomiast z uwagą i dużą ostrożnością obserwujemy to, co się dzieje dookoła nas. W ostatnich kwartałach mieliśmy do czynienia z pandemią. Teraz przyćmiona została ona przez inne wydarzenia. Za naszą granicą toczy się wojna, mierzymy się z wysoką inflacją, obserwujemy zmiany na rynku pracy. To są rzeczy, które cały czas tkwią w naszych głowach i na które w jakiś sposób staramy się ciągle reagować. Zarządzamy ryzykiem, które związane jest z tymi nadzwyczajnymi wydarzeniami. To są zdarzenia, z którymi wcześniej w naszej historii nie mieliśmy do czynienia, a na pewno nie w takiej skali. Z całą pewnością każde nam to z ostrożnością patrzeć w przyszłość.

Podstawowe liczby, które charakteryzują naszą działalność w trzech kwartałach 2022 roku to ponad 12,8 mld zł przychodów ze sprzedaży, tj. 24% wzrost. Pamiętajmy, że na prezentowane dynamiki duży wpływ mają kursy walut. W przypadku przychodów ze sprzedaży 43% wzrostu tłumaczymy zmianą kursów walut. Pamiętajmy proszę o tym efekcie, kiedy będę omawiał wyniki w poszczególnych sektorach. Nie zmienia to faktu, że bardzo dynamicznie rośniemy.

Sprzedaż w ramach naszej podstawowej działalności, czyli oprogramowania własnego i usług z nim związanych, odpowiada za blisko 10 mld zł. Jest to 22% wzrost w stosunku do ubiegłego roku. EBITDA non-IFRS wyniosła 1,9 mld zł, czyli 17% więcej niż przed rokiem. EBIT non-IFRS osiągnął prawie 1,5 mld zł i wzrósł o 15%. Zysk netto non-IFRS przekroczył 400 mln zł. Temat wyników rozwinie za chwilę Karolina. Ja skoncentruję się na omówieniu, co działo się w poszczególnych segmentach geograficznych naszej Grupy.

Zacnę od segmentu Asseco Poland. W tym obszarze widzimy 12% wzrost, który nie jest w jakikolwiek sposób obciążony efektem kursów walut. Jest to praktycznie organiczny wzrost, jego niewielka część związana jest z akwizycjami. Tutaj zwracamy uwagę na dwa aspekty. Po pierwsze podkreślam wysoką dynamikę sprzedaży do instytucji publicznych, w tym do sektora służby zdrowia. Akcentujemy to od kilku kwartałów. Jest to efektem wielu długoterminowych umów, które podpisaliśmy z dużymi instytucjami państwowymi, m.in. z ZUS, Ministerstwem Sprawiedliwości, NFZ, ARiMR i jeszcze kilkoma innymi. To są klienci, z którymi współpracujemy od lat, a w ostatnim czasie podpisaliśmy też nowe umowy na rozwój, utrzymanie i w tej chwili je realizujemy.

Podkreślamy też dobre wyniki w naszej spółce Asseco Data Systems oraz w ComCERT, który zajmuje się działalnością w obszarze cyber security. Widać, że to jest temat dziś niezwykle istotny i ta część naszej działalności rozwija się bardzo dynamicznie.

Drugim naszym segmentem jest Formula Systems i tutaj obserwujemy bardzo dynamiczny 29% wzrost sprzedaży. Natomiast pamiętajmy, że Formula raportuje w dolarach, a my to przeliczamy na złotówki. Z tego względu w tej części efekt walutowy jest najbardziej widoczny. 53% wzrostu tłumaczymy kursami walut. Natomiast trzeba podkreślić, że spółki Formuli rozwijały się bardzo dynamicznie i wszystkie mają dwucyfrowe, solidne wzrosty przychodów ze sprzedaży. Nie widzimy tutaj jakiegokolwiek powodu do niepokoju.

Formula jest bardzo aktywna w obszarze M&A. Spośród 10 spółek, które dołączyły do naszej Grupy, 7 stanowiły podmioty kupione przez spółki z Grupy Formula.

W przypadku segmentu Asseco International obserwujemy 18% wzrost przychodów ze sprzedaży. Efekt kursów walut też jest tutaj widoczny, chociaż zdecydowanie mniej niż w Formuli. Mniej więcej 20% tego wzrostu jest efektem kursów walut. Natomiast reszta to jest wzrost organiczny, a także za niewielką część odpowiadają akwizycje. W tym obszarze znów podkreślamy dwie rzeczy. Rozwój sprzedaży rozwiązań ERP – ale ja tutaj na tym poprzestaną, gdyż dużo więcej na ten temat powie Rafał. Drugi obszar wart podkreślenia to działalność Asseco South Eastern Europe, gdzie dynamiczne wzrosty obserwujemy szczególnie w biznesie payment'owym.

Na dole slajdu widzicie Państwo jak rosły przychody w poszczególnych segmentach w ciągu trzech kwartałów ostatnich 5 lat. Co warto uwagi, każdy z nich notował w tym okresie wzrosty sprzedaży.

Asseco jest również zdywersyfikowane sektorowo. Udział poszczególnych sektorów w przychodach pozostaje dość stabilny. Po trzech kwartałach 42% sprzedaży pochodziło z sektora przedsiębiorstw, za 34% przychodów odpowiada bankowość i finanse. Pozostałe 24% generowane było w sektorze instytucji publicznych. W sposób analogiczny jak

na poprzednim slajdzie na wykresie słupkowym widzicie Państwo jak rosły przychody w poszczególnych sektorach w ciągu trzech kwartałów ostatnich 5 lat.

Omówię teraz elementy, które miały wpływ na nasze wyniki prezentowane w poszczególnych sektorach. Zaczniemy od bankowości i finansów, gdzie obserwujemy na poziomie Grupy 22% wzrost sprzedaży. Największy udział w przychodach tego sektora ma Grupa Formula. Z 4,4 mld zł sprzedaży całej Grupy, Formula odpowiada za 3 mld zł. Tak duży udział nie dziwi, biorąc pod uwagę, że sprzedaż generowana przez Formułę stanowi 67% przychodów Grupy Asseco. Sprzedaż Grupy Formula Systems do sektora finansów i bankowości wzrosła o 23%. Tutaj głównym graczem jest Sapiens i Matrix. W przypadku Sapiensa właściwie 100% przychodów generowane jest ze sprzedaży do sektora finansowego. Zwracamy uwagę, że Sapiens, po słabszym okresie, kiedy z uwagi na pandemię notował gorsze wyniki w Stanach Zjednoczonych, odbudował sprzedaż i wrócił na dawne tory. Matrix, który obsługuje wiele instytucji finansowych, przede wszystkim w Izraelu, kontynuował wzrosty. Dobre wyniki sprzedaży do sektora bankowości i finansów odnotował również Magic.

W Asseco International przychody z sektora bankowości i finansów wzrosły o 24% i w tym segmencie przekroczyliśmy 1 mld zł sprzedaży. W przypadku tego segmentu podkreślamy dobre wyniki w Payten, a także Asseco PST, czyli spółce działającej w krajach portugalskojęzycznych. W przypadku Portugalczyków wzrost sprzedaży wsparty był dokonaną w zeszłym roku akwizycją, działającej w sektorze finansowym, spółki Finantech,

W segmencie Asseco Poland mamy 13% wzrost przychodów. Przekroczyliśmy 350 mln zł sprzedaży w sektorze bankowość i finansów, z czego jesteśmy bardzo zadowoleni. Warto przypomnieć, że w tym obszarze realizujemy 3 duże projekty wdrożenia systemów core'owych w bankach w Polsce. Kontynuujemy współpracę z liczną grupą naszych stałych klientów, z którymi jesteśmy od lat związani – zapewniającymi nam stałe źródło przychodów – umowami serwisowymi i rozwojowymi.

Przejdźmy do sektora przedsiębiorstw. W tym obszarze widzimy 28% wzrost przychodów Grupy, które osiągnęły blisko 5,4 mld zł. Najwyższe dynamiki obserwujemy w segmencie Formula Systems, na co wpływ miały także różnice kursów walut. W przypadku Grupy Formula największa część sprzedaży w sektorze przedsiębiorstw generowana jest przez Matrix IT i Magic Software. Duży udział w prezentowanych wzrostach miała spółka ZAP, która dołączyła do nas w kwietniu ubiegłego roku, a której prawie 100% przychodów pochodzi z sektora przedsiębiorstw.

Asseco International zanotowało 21% wzrost sprzedaży do sektora przedsiębiorstw i zbliża się do poziomu 1,5 mld zł przychodów. Duży udział w pokazywanych wzrostach miało Asseco Enterprise Solutions, o czym więcej będzie mówił Rafał. Bardzo dobre wyniki zanotowaliśmy w naszej hiszpańskiej spółce, której działalność związana jest głównie z dostarczaniem infrastruktury.

W przypadku Asseco Poland sprzedaż utrzymała się na podobnym poziomie jak w trzech kwartałach przed rokiem. Natomiast pamiętajmy o wyższej bazie w zeszłym roku, kiedy miało miejsce zdarzenie jednorazowe związane ze sprzedażą licencji obcych do Polkomtela. Odpowiadało ono za ok. 10 mln zł wyższą sprzedaż w tej kategorii r/r. Jeśli wyłączylibyśmy ten efekt, to zobaczylibyśmy w tym miejscu wzrosty. Zwracam uwagę, że Asseco Poland w sektorze przedsiębiorstw pracuje z grupami energetycznymi. Jesteśmy największym dostawcą rozwiązań informatycznych dla energetyki. Realizujemy duży projekt w PGNiG. Ważnym dla nas sektorem jest także telekomunikacja, gdzie pracujemy głównie z Polkomtalem, realizując duży projekt transformacji systemów B2C dla tego klienta.

W sektorze instytucji publicznych zanotowaliśmy 22% wzrost sprzedaży Grupy, która przekroczyła 3 mld zł.

Formuła Systems odpowiadała za prawie 2 mld zł przychodów z tego obszaru, a sprzedaż wzrosła tu o 30%. Przychody z sektora instytucji publicznych w segmencie Formuła Systems generuje głównie Matrix IT, który obsługuje wiele instytucji publicznych w Izraelu.

W segmencie Asseco International sprzedaż utrzymała się na podobnym poziomie jak w zeszłym roku, co bardzo nas cieszy, biorąc pod uwagę sygnalizowane przez nas już od kilku kwartałów spowolnienie w Czechach i na Słowacji. Dodatkowo w Czechach prowadzimy trudny projekt w jednym z ministerstw. Podobnie jak w zeszłym roku, zbliżyliśmy się do osiągnięcia 500 mln zł sprzedaży w tym obszarze.

Segment Asseco Poland wygenerował solidny, 18% wzrost sprzedaży do instytucji publicznych, osiągnięty czysto organicznie. Wypracowaliśmy 640 mln zł przychodów, na co wpływ miały wspomniane wcześniej kwestie, czyli wieloletnia współpraca z wieloma instytucjami publicznymi w Polsce, włączając w to służbę zdrowia. Dynamicznie rozwija się ComCERT, który dużą część przychodów generuje z sektora publicznego.

Na kolejnym slajdzie omawiamy przeprowadzone przez nas akwizycje. Tak jak wspominałem, w trakcie trzech kwartałów 2022 roku do naszej Grupy dołączyło 10 nowych spółek. 7 z nich było kupionych przez spółki z Grupy Formuła. Jedna spółka przejęta została przez Asseco PST w Angoli. To nieduża akwizycja, ale dobrze uzupełniająca kompetencje i pozycję rynkową naszych partnerów z Portugalii. Jedną akwizycję przeprowadziło Asseco South Eastern Europe. Jedno przejęcie zrealizowane było w Polsce, o czym już mówiliśmy na poprzednich konferencjach, bo była to transakcja sfinalizowana w pierwszym kwartale.

Na koniec omówię skonsolidowany portfel zamówień, który odnosi się do oprogramowania i usług własnych. Jest to najbardziej miarodajne, ponieważ dotyczy naszej podstawowej działalności. Dane pokazujemy w dwóch ujęciach: według kursów stałych i według kursów zmiennych, aby można było ocenić efekt różnic kursowych. Patrząc na kursy stałe, wzrost backlogu wyniósł 10% w stosunku do wielkości prezentowanych przed rokiem i jest podobny we wszystkich segmentach, w których działamy. Natomiast w kursach zmiennych wzrost wyniósł 19%. W tym przypadku jest on bardziej zróżnicowany w poszczególnych segmentach naszej działalności, właśnie z uwagi na te różnice kursowe. Backlog napawa nas optymizmem. Jesteśmy już w końcówce roku i możemy powiedzieć, że to będzie dobry, a nawet bardzo dobry rok dla Grupy Asseco. Jednocześnie, jak już wspominałem na początku, z ostrożnością patrzymy w przyszłość. Dziękuję Państwu za uwagę. Oddaję głos Karolinie.

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

Dzień dobry. Zacznę od kilku zdań na temat naszego rachunku wyników. Dynamika przychodów za okres trzech kwartałów 2022 roku w stosunku do trzech kwartałów 2021 roku wyniosła 24%. 49% tego wzrostu jest wzrostem czysto organicznym, 8% to akwizycje, a pozostała część to różnice kursowe, pochodzące głównie z segmentu Formuła Systems. EBITDA non-IFRS wyniosła 1,9 mld zł, a jej rentowność 14,9%. Spodziewaliśmy się spadku tej rentowności w stosunku do okresu trzech kwartałów 2021 roku – wyniósł on 1,0 p.p. Podobną sytuację obserwujemy na linii zysku z działalności operacyjnej non-IFRS. Rentowność 11,5% jest wielkością, której się spodziewaliśmy i myślę, że będzie to reprezentatywna wartość dla całego roku. Zysk z działalności operacyjnej wyniósł 1,35 mld zł, przy czym należy pamiętać, że w drugim kwartale ujęliśmy wpływ dwóch istotnych zdarzeń jednorazowych. Ze 147 mln zł, które Państwo widzicie w linii M&A i zdarzenia jednorazowe, gros dotyczy drugiego kwartału, a dokładnie sprzedaży spółki przez Matrix IT (to jest pozytywny efekt) oraz odpisania aktywów w spółce Tecsisa w Hiszpanii. Rentowność zysku z działalności operacyjnej wyniosła 10,6%. Uważamy, że są to bardzo dobre

wyniki, biorąc pod uwagę otoczenie, w którym funkcjonujemy. To, co widzimy poniżej zysku operacyjnego, to stabilny wynik na odsetkach wynikający z faktu, iż gros zadłużenia jest zaciągnięte na stałych stopach. Nie spodziewamy się w tym roku istotnego wzrostu tej pozycji. Zauważalny jest również wpływ hiperinflacji na rynku tureckim, który miał bezpośrednie, pozytywne przełożenie na Grupę Asseco South Eastern Europe w wysokości 23 mln zł. Efektywna stawka podatkowa w okresie 9 miesięcy 2022 roku wyniosła 21,2%, jednak w samym trzecim kwartale była niższa ze względu na rozliczenie straty podatkowej na jednej transakcji w Asseco Poland. Osiągnęliśmy zysk netto non-IFRS w wysokości 409 mln zł, co daje 6% wzrost r/r. Jest to skutkiem prezentowania na tym poziomie wyniku dla akcjonariuszy po pomniejszeniu o te miejsca, gdzie istotny udział mają akcjonariusze mniejszościowi, tzn. Formula Systems czy Asseco South Eastern Europe. Dlatego też dynamika na tej linii jest niższa.

Przejdźmy teraz do omówienia wyników poszczególnych spółek. Jesteśmy zadowoleni z wyników Asseco Poland. Zysk operacyjny non-IFRS po trzech kwartałach 2022 roku wyniósł 150 mln zł. Po okresie bardzo intensywnej pracy i wyczerzonego wysiłku w segmencie administracji publicznej, wracamy do pewnej normy w tym obszarze, czyli do dobrych wyników. Jednocześnie nastąpił pewien spadek rentowności, którego się spodziewaliśmy. Również Asseco Data Systems osiągnęło dobre wyniki za ten okres. Chciałabym zwrócić uwagę na pozostałe spółki, w których widać bardzo dużą dynamikę wzrostu zysku operacyjnego non-IFRS za trzy kwartały 2022 roku. Ujęte są tu spółki mniejsze, np. Asseco Cloud, ComCERT, które – zgodnie z naszymi oczekiwaniami – osiągają bardzo dobre wyniki i przy ich konsolidacji dokładają się do wzrostu segmentu. W trzecim kwartale rozliczyliśmy także sprzedaż nieruchomości, co zostało ujęte w zysku operacyjnym w kwocie 13,5 mln zł.

W segmencie Formula Systems wzrosty odnotowaliśmy w każdym segmencie i właściwie w każdym obszarze geograficznym. Jesteśmy bardzo zadowoleni z wyników Formuli.

W segmencie Asseco International, zwłaszcza na rynku środkowoeuropejskim, zysk operacyjny w ujęciu trzy kwartały 2022 roku do trzech kwartałów 2021 roku jest niższy. Jest to spowodowane trudnym kontraktem realizowanym w Centralnej Europie, o którym już wcześniej wspominaliśmy. Spadek ten jest w pewnym stopniu kompensowany przez Grupę Asseco South Eastern Europe, czyli rynek Południowo-Wschodniej Europy, gdzie widzimy wzrosty. Analizując rynek zachodnioeuropejski, również możemy zaobserwować efekt jednorazowych transakcji, o których mówiliśmy na konferencji po I półroczu 2022 roku. Mowa tu o odpisie należności w Asseco PST, czyli w naszej spółce działającej m.in. w Angoli.

Cieszy nas poprawa cash flow w trzecim kwartale 2022 roku. W ujęciu LTM udało nam się scashować 74% EBIT-u w Grupie i w ujęciu trzeci kwartał 2022 roku do trzeciego kwartału 2021 roku widzimy poprawę. Już wcześniej mówiliśmy o spodziewanej poprawie cash flow'u. Myślę, że podobnie będzie w czwartym kwartale. Trzeba pamiętać o tym, że rosnące biznesy angażują coraz więcej kapitału pracującego, stąd pewne przejściowe zamrożenie cashu właśnie w kapitale pracującym. Rosną nam zapasy, ale analizując wskaźniki rotacji zapasów czy ściągłości należności nie widać nic niepokojącego w którymkolwiek z segmentów. Prezentowany poziom cash flow jest zgodny z naszymi oczekiwaniami i naturalny dla tego, jak rośnie nasz biznes.

Jeśli chodzi o sytuację płynnościową, to mamy 3,3 mld zł w Grupie środków pieniężnych, net cash w każdym segmencie. Segment Asseco Poland nadal pozostaje bez zadłużenia. Stosunkowo niewielkie zadłużenie jest w segmencie Asseco International. Relatywnie większe w Segmencie Formula Systems, ale tak jak powiedziałam – bezpieczne, bo w większości po zafixowanych stopach, a ponadto oscylujące w okolicach wskaźnika 1x dług netto/EBITDA. Nie widzimy tu nic niepokojącego. Prezentujemy bardzo stabilną sytuację płynnościową. Dziękuję.

**Rafał Kozłowski – Prezes Zarządu Asseco Enterprise Solutions, Wiceprezes Zarządu Asseco International (RK)**

Dziękuję za zaproszenie i możliwość podzielenia się z Państwem tym, co robimy w segmencie ERP w Asseco Enterprise Solutions. Jedną z dużych zalet Grupy Asseco jest dywersyfikacja geograficzna i sektorowa. Z jednej strony dają one możliwość kompensowania słabszych okresów w jednym miejscu tymi miejscami, gdzie te okresy są lepsze. Z drugiej strony, jak spojrzymy na samą dywersyfikację sektorową, to pamiętajmy o tym, że w historii budowy Grupy Asseco udało nam się pozyskać wiele firm, które są bardzo silne na rynkach lokalnych. Jednym z założeń budowy Grupy Asseco jest umożliwianie tym firmom bliższej współpracy. Takim przykładem jest sektor firm, które dostarczają oprogramowanie klasy ERP do swoich klientów. Do tej pory najsilniejszą reprezentację tego sektora Asseco zbudowało w zaprezentowanym na slajdzie schemacie, tj. w 7 krajach. Znacnie Państwo spółkę Asseco Business Solutions, która operuje w Polsce. Mamy też bardzo silne podmioty na rynku niemieckojęzycznym, począwszy od Niemiec, Austrii, ale też w północnych Włoszech. Do tego oczywiście dochodzą spółki z Czech i ze Słowacji. Wszystkie te firmy wchodzi w skład Asseco Enterprise Solutions. Od jakiegoś czasu stoję na jego czele. Jednym z zadań, które sobie postawiłem i takie też zadanie dostałem od Prezesa Adama Górala, jest doprowadzenie do lepszej i intensywniejszej współpracy między tymi podmiotami. Trzeba jednak pamiętać, że ta branża jest dość specyficzna,

tzn. oprogramowanie, które dostarczamy do naszych klientów jest silnie związane z lokalną specyfiką, a także z obowiązującymi na danym terytorium regulacjami prawnymi. Stąd też nie ma potrzeby, czy wręcz przeciwnie – jesteśmy za tym, żeby nie dokonywać niepotrzebnej centralizacji, a utrzymywać tę lokalną specjalizację. I to jest jedna z przewag konkurencyjnych wobec globalnych dostawców oprogramowania ERP. Jest natomiast wiele aspektów związanych z prowadzeniem działalności, określaniem nowych kierunków rozwoju, dostarczaniem nowych funkcjonalności, w których współpraca międzynarodowa powinna funkcjonować i być coraz silniejsza. Pamiętajmy, że w większości wskazane są tu podmioty małe i średnie. Pokazaliśmy na poziomie Asseco Business Solutions, że połączenie kilku małych podmiotów ma uzasadnienie, bo w takiej grupie jest siła i można osiągać dużo lepsze efekty. Widać to na rynku polskim. Głęboko wierzymy, że na poziomie struktury grupowej Asseco Enterprise Solutions, mądrze współpracując, możemy osiągnąć podobne efekty w średnim terminie.

W działalności Asseco Enterprise Solutions mamy dwa subsegmenty. Jeden koncentruje się na oprogramowaniu klasy ERP, czyli oprogramowaniu, które wspomaga zarządzanie firmami. Mamy 13 systemów ERP w 7 krajach. Docieramy do 700 tysięcy użytkowników, 70 tysięcy klientów. Natomiast druga klasa rozwiązań, to rozwiązania SFA wspomagające proces sprzedażowy. Tutaj mamy system Mobile Touch z Asseco Business Solutions. Docieramy do 55 tysięcy użytkowników, 130 klientów już w skali bardzo globalnej, gdyż obsługujemy 50 krajów. Cała Grupa Asseco Enterprise Solutions liczy 2 000 specjalistów, którzy są gotowi pomagać klientom w świadczeniu przez nich usług.

Jakie mamy wyzwania, na czym się koncentrujemy i co jest dla nas ważne? Nim przejdę do szczegółów, chcę przypomnieć na czym polega specyfika tego rynku. Otóż jesteśmy producentami oprogramowania, które nie jest projektem, nie jest dedykowanym rozwiązaniem dla jednego czy kilku klientów. Jest to produkcja prawdziwych produktów, które są dostarczane do wielu klientów. Tych klientów, tak jak zaprezentowałem na poprzednim slajdzie, jest już bardzo wielu. To jest ta siła i stabilność, którą mamy i dzięki której jesteśmy w stanie nie tylko świadczyć im usługi, ale budować wciąż nowe funkcjonalności, ulepszać istniejące oprogramowanie i dostarczać wartość do istniejących klientów, a także starać się o nowych. Patrzymy na to jak na stabilne budowanie bazy klientów i wartości dla odbiorców w dłuższym terminie.

Dzisiaj wyznaczamy sobie trzy obszary jako istotne z perspektywy tego, co chcemy dostarczać w najbliższych latach. Bardzo ważny jest aspekt uchronienia tego, co dostarczamy do naszych klientów. Co to oznacza? Jest to związane z technologicznym stosem, z którym mamy do czynienia w poszczególnych miejscach, krajach i dla poszczególnych produktów. Niektóre te stosy są bardziej nowoczesne, niektóre mniej. To jest też pewna bariera do świadczenia usługi z chmury, ale nad tym dużo pracujemy. Dla czterech pierwszych produktów mamy już taką prawdziwą gotowość do świadczenia usług z chmury czy dostarczania oprogramowania z chmury. Są to Softlab, WAPRO, Macrologic i SPIN. SPIN jest słowackim rozwiązaniem, pozostałe są polskimi rozwiązaniami. Jest pewne zainteresowanie pozyskiwaniem naszego oprogramowania z chmury, choć cały czas dominuje jeszcze sposób dostarczania do klienta w modelu on-premise. Dla pozostałych produktów również obrano ten kierunek i trwają prace.

Drugim elementem, na którym się bardzo koncentrujemy, jest poszerzanie zakresu funkcjonalności, które mają nasze produkty, a w szczególności zastosowania nowoczesnych algorytmów, czy to związanych ze sztuczną inteligencją, czy dokładniej mówiąc machine learning'iem. Gdzie tutaj jest wyzwanie? Chodzi o to, żebyśmy dostarczali prawdziwą wartość płynącą z tych technologii, a nie tylko technologie. Klienci chętnie usłyszą o tym, że w naszych rozwiązaniach będziemy stosować najbardziej nowoczesne technologie, ale za chwilę przejdą do pytania co oni będą z tego mieli i dlaczego im się to może przydać. A już na pewno zapytają dlaczego mieliby za to zapłacić. Koncentrujemy się więc na tym, jak wygenerować dzięki technologiom prawdziwą wartość dla klienta. Mamy kilka obszarów, które są interesujące i które już udało się zbudować dla naszych klientów. Tutaj widzę też bardzo dużą wartość współpracy między poszczególnymi spółkami, które należą do holdingu Asseco Enterprise Solutions, ponieważ możemy się dzielić doświadczeniami prób, które były podejmowane w jednym miejscu, a w drugim jeszcze nie, dzielić się wiedzą o pewnych ślepych uliczkach, w które ktoś wszedł i potem musiał się wycofać. To są takie elementy, które w średnim terminie będą przynosić nam wartość. Dam przykład zastosowań tych algorytmów. Tak jak powiedziałem, to bardzo ważne, że muszą one być praktyczne. Zaczęnie nie od rozwiązań klasy ERP, ale od rozwiązań SFA. Asseco Business Solutions w zakresie FMCG zbudowało rozwiązanie wspierające przedstawicieli handlowych, którzy reprezentują dostawców w kontakcie ze sklepami, w których sprzedawane są dobra wyprodukowane przez tych dostawców. Ma ono ułatwić i znacznie przyspieszyć zbieranie informacji na temat jakości wystawiania towarów u tych sprzedawców. Zastosowano tu technologie klasy computer vision, czyli takie rozwiązanie, które pozwala interpretować obraz graficzny w wartość biznesową. Na czym to polega? Otóż przedstawiciel handlowy do tej pory używając tabletu spisywał ręcznie informacje dotyczące tego, co zostało wystawione, na jakich półkach, w jakich cenach, czy towar jest dobrze eksponowany, czy przypadkiem nie jest zasłonięty etc. Dziś to wszystko robione jest automatycznie – przedstawiciel robi zdjęcie półki i można powiedzieć, że w czasie rzeczywistym jest czytywana informacja o tym wszystkim, o czym powiedziałem i bardzo szybko generowane są propozycje co należy poprawić, co należy uwzględnić. Niesamowite osiągnięcie technologiczne, ale przede wszystkim też duża wartość dla klienta. Klient skraca czas pobytu w danym sklepie, dużo bardziej precyzyjnie określa czynności, które należy wykonać, jak poprawić sposób eksponowania towaru, żeby zwiększać sprzedaż. Na tym się koncentrujemy.

Przedstawię też przykłady stosowania tych technologii w obszarze rozwiązań klasy ERP. Przytoczę dwa, ale tych przykładów jest dużo więcej. Pewnym zagadnieniem jest konfigurowanie okien, w których działają użytkownicy danego systemu. Klasyczne systemy są skonstruowane w taki sposób, że z góry proponują określony układ okna z informacjami, które w takim oknie pokazują się dla użytkownika. Często są to informacje dla niego zbędne lub jakichś informacji brakuje. Wpadliśmy na pomysł, żeby ten proces w sposób automatyczny był weryfikowany przez systemy klasy AI. Systemy śledzą zachowanie użytkownika w naszych systemach i podpowiadają okna, których

użytkownik najczęściej używa i proponują ukrycie pozostałych okien. Jeśli użytkownik sięga po jakieś dodatkowe informacje, to są przywoływane w sposób automatyczny na ekran, z którego na co dzień korzysta użytkownik. Brzmi to jak „fajerwerk”, natomiast są dwie kwestie praktyczne. Pierwsza – to bardzo ułatwia funkcjonowanie użytkownikom w naszym systemie ERP i zwiększa satysfakcję z używania tego rozwiązania. Druga – umożliwiło to pójście o krok dalej. System śledzi zachowanie użytkownika i nie tylko patrzy statycznie jaki ekran jest używany, ale jakie kolejne kroki są wykonywane przez użytkownika. I to jest już tylko krok do większej automatyzacji procesów w firmie. System po jakimś czasie automatycznie proponuje, które procesy można zautomatyzować, ponieważ użytkownik zachowuje się w sposób przewidywalny i powtarzalny. I to jest kolejny krok do tego, żeby wyeliminować dużo pracy ręcznej, a ludziom korzystającym z tego systemu dać czas na koncentrację na zadaniach, w których sztuczna inteligencja nie pomaga albo nie może na razie pomóc. I rzeczywiście ta wartość dodana dla człowieka jest dużo bardziej istotna.

Natomiast druga kategoria systemów to np. algorytmy, które pozwalają optymalizować stany magazynowe w firmie, analizując różne zjawiska związane nie tylko z wewnętrznym światem firmy, ale także z zewnętrznymi aspektami, takimi jak temperatura, mistrzostwa, które się dzieją w danym kraju etc. Wszystko jest brane pod uwagę i pozwala rzeczywiście przewidywać popyt na dane produkty, tym samym z wyprzedzeniem zamawiać wystarczająco dużo dóbr czy materiałów, które będą dla nas niezbędne. Natomiast jednym z wyzwań, na które tutaj natrafiliśmy jest to, w jaki sposób nie tylko budować te dodatkowe funkcjonalności, ale w jaki sposób je monetyzować. Czyli kiedy klient będzie chciał rzeczywiście za to zapłacić? Jaki model płatności przyjęć, żeby był on interesujący dla nas jako firmy, ale też akceptowalny dla klienta? Jeśli klient nie jest zobowiązany bezpośrednio za coś zapłacić, to my tak do końca nie wiemy czy generujemy dla niego wartość. Tutaj też mamy różne doświadczenia, próbowaliśmy różnych metod. Mamy w tej chwili kilka pomysłów. Próbuje wygenerować model biznesowy oparty na powtarzalnych, miesięcznych opłatach związanych z liczbą użytkowników danego rozwiązania. To się nam udaje. Dodam jeszcze, że większość tych rozwiązań, o których wspominałem, jest już oferowane z chmury, tzn. nawet jeśli klient ma rozwiązanie on-premise, to i tak korzystając z tych dodatkowych rozwiązań, robi to w technologii chmurowej. To jest też nasz sposób wychodzenia ze stosu technologii bardziej tradycyjnych do technologii związanych z chmurą.

Trzecim obszarem, na którym się koncentrujemy, jest obszar związany z polepszaniem UI, UX, czyli estetycznych odczuć klienta związanych z tym, jak wygląda system i czy jest przyjazny w użytkowaniu. Skupiamy się także na ergonomii używania tego systemu, czyli ile razy trzeba kliknąć, żeby zrealizować pewien proces, jak trudno jest pozyskać pewne informacje etc. Co więcej, każdy z tych elementów, które podałem, czyli praca nad unowocześnianiem technologicznym i uchmurowieniem naszych rozwiązań, dodawaniem nowych funkcjonalności oraz praca nad interfejsem graficznym i ergonomią rozwiązań, to miejsca, w których każdy system musi pracować samodzielnie. Nieoceniona jest tu również współpraca międzynarodowa i praca w zespołach, które uruchomiłem po przyjeździe do Grupy Asseco Enterprise Solutions. Pozwalają one ludziom w dużo większym stopniu korzystać ze swoich doświadczeń, wiedzy i przyspieszać konieczny rozwój. Nasza pozycja na rynku ERP jest bardzo silna w każdym z przedstawionych krajów. Produkty, które Państwo znacie w dużej mierze nie są nowe, ale dbamy o to, aby były nowoczesne i wygrywały z konkurencją. To jest nasza siła – rozwijamy te systemy, które mamy i staramy się cały czas być w czołówce twórców innowacyjnych rozwiązań. To się nam udaje. Dziękuję.



**AW**

Bardzo dziękuję. Chciałbym wspomnieć, że Asseco Business Solutions, które jest istotną częścią Grupy Asseco Enterprise Solutions, zajęło w tym roku pierwsze miejsce w kategorii producentów systemów ERP w wydawanym w Polsce od 20 lat rankingu Computerworld TOP200. Gratulujemy i oczywiście cieszymy się, że Asseco Business Solutions dołożyło swoją cegiełkę, jeśli chodzi o budowę przez Asseco pozycji lidera cyfryzacji w Polsce. Przechodzimy do sesji pytań i odpowiedzi. Dziękuję jeszcze raz Karolinie, Markowi i Rafałowi. Będę po kolei starał się czytać pytania, które napływają. Zachęcamy również do zadawania pytań osoby obecne w sali.

**Inwestor 1**

Czy planujecie przejęcia w obszarze ERP?

**RK**

Asseco zawsze myśli o przejęciach i to jest proces, o którym Marek może więcej powiedzieć. Ten proces cały czas trwa. Natomiast koncentrując się na ERP – w tej chwili finalizujemy jedną małą akwizycję w Czechach. Oczywiście cały czas rozglądamy się na rynku. Mieliśmy trochę pomysłów, ale z różnych względów, poza tym jednym przykładem, o którym wspominałem, nie doszliśmy do porozumienia z drugą stroną transakcji. Jesteśmy zainteresowani akwizycjami w tym obszarze i pracujemy nad tym.

**Inwestor 2**

Tempo wzrostu wynagrodzeń w trzecim kwartale i po 9 miesiącach 2022 roku jest obecnie wyraźnie powyżej 20%. Czy można prosić o rozbicie tych +20% – jaki jest wzrost wynagrodzeń, a ile wynosi wzrost headcount'u?

**KR-B**

Patrząc na prezentowane w sprawozdaniu wartości nominalne kosztów pracy trzy kwartały 2022 roku w porównaniu do trzech kwartałów 2021 roku, to wzrost w Grupie wyniósł 24%. Myślę jednak, że w naszym przypadku po pierwsze warto patrzeć na segmenty, po drugie zdjąć efekt różnic kursowych. Jeśli chodzi o wzrost o 24%, to rozbicie na segmenty wyglądałoby tak: Polska – 11%, Asseco International – 16%, Formula Systems – 27%. Natomiast jeśli zafiksowalibyśmy kursy, czyli policzylibyśmy te wzrosty w kursach stałych, to oczywiście w Polsce te 11% nie ulegnie zmianie, w Asseco International będzie to 14%, a w segmencie Formuli tylko 11%. Tak wygląda sytuacja w przypadku całościowych kosztów pracy.

Jeśli chcemy popatrzeć na nasz headcount, to wzrósł on w ciągu 9 miesięcy 2022 roku w porównaniu do 9 miesięcy 2021 roku o 9%. Najbardziej dynamiczny wzrost dotyczył Formuli. Patrzymy więc na średnie wynagrodzenie per capita. W kursach zmiennych dynamika średniego wzrostu wynagrodzeń na poziomie Grupy wyniosła 14% i w rozbiciu na segmenty będzie to odpowiednio 11% w Polsce, 9% w Asseco International i 14% w segmencie Formula Systems. To, co może się okazać zaskakujące, to patrząc na dynamiki na poziomie średniego wynagrodzenia w kursach stałych, to one jeszcze bardziej maleją. W segmencie Formula Systems ta dynamika jest w ogóle ujemna. Zatem w kursach stałych średnie wynagrodzenie na całej Grupie wzrosło o 2%, przy czym w Polsce o 11%, w Asseco International o 7%, a w segmencie Formula Systems spadło o 1%. Ta ujemna dynamika jest związana z sytuacją na rynku pracy w Stanach Zjednoczonych, ale także z powrotem Formuli do zatrudniania pracowników w krajach, gdzie zasoby ludzkie są trochę tańsze, np. w Indiach. Stąd właśnie ta ujemna dynamika, która w dzisiejszych czasach może nawet trochę szokować.

**AW**

Warto dodać, że wzrosty, o których mówiła Karolina, są zgodne z tym, co planowaliśmy na początku roku. Pamiętajmy też, że na początku roku mieliśmy duży kontrakt w Polsce, przy którym w Krajowej Izbie Odwoławczej udowodniliśmy, że te koszty będą rosły, podczas gdy nasz konkurent twierdził, że nie przewiduje takich wzrostów. Jest to zatem stan zgodny z naszymi przewidywaniami na ten rok.

Kolejne pytanie również dotyczy rynku pracy.

**Inwestor 2**

Czy możecie skomentować obecną sytuację na rynku pracy IT? Czy presja na wynagrodzenia powoli się zmniejsza? Czy widzicie zmniejszenie aktywności konkurencji, szczególnie tej zagranicznej, w kwestii rekrutacji Waszych specjalistów?

**MP**

Może ja odpowiem. Rozmawiamy o tym również z naszymi kolegami z zagranicy, z różnych spółek w różnych krajach i mamy wrażenie, że już chyba przekroczyliśmy ten peak jeśli chodzi o presję i wzrosty wynagrodzeń. Sytuacja się stabilizuje. W poprzednim kwartale to sygnalizowaliśmy, ponieważ rozmawialiśmy z Guy'em z Izraela i w Izraelu to się diametralnie zmieniło. O ile jeszcze rok, dwa lata temu obserwowano wiele start-up'ów, dużo inwestycji, dużo pieniędzy na rynku, które były do zagospodarowania, co powodowało często przepłacanie pracowników i płacenie praktycznie dowolnych pieniędzy za specjalistów, to obecnie to się skończyło. Może jeszcze nie całkiem, ale widać wyraźnie, że tego efektu dzisiaj nie ma. Czytamy w prasie o tym, co się dzieje w Stanach Zjednoczonych, o masowych zwolnieniach w różnych spółkach technologicznych. To są oczywiście tylko sygnały, ale myślę, że to stopniowo będzie do nas dochodziło. W Asseco zawsze mieliśmy rotację dużo poniżej rynku i w ostatnim okresie było to poniżej 10%. Oczywiście, tak jak wszyscy, odczuwaliśmy presję płacową, ale to się powoli stabilizuje.

**Inwestor 2**

Jeżeli wyłączymy kursy walutowe i wszystkie przejęcia, to jaka byłaby dynamika wzrostu organicznego w okresie 9 miesięcy 2022 roku?

**KR-B**

Gdyby zdjąć cały efekt wzrostu z M&A i przeliczyć przychody kursami stałymi, to wzrost przychodów na poziomie całej Grupy wynosiłby 12%. Natomiast jeśli popatrzylibyśmy w tym samym ujęciu na zysk operacyjny non-IFRS, to ten wzrost byłby w okolicach 6%.

**Inwestor 2**

Jaki jest scenariusz bazowy na rentowność EBIT w 2022 oraz 2023 roku?

**KR-B**

O rentowności EBIT non-IFRS wspominałam omawiając rachunek zysków i strat – wynosi ona 11,5%. Dziś nie widzę przesłanek żeby twierdzić, że cały rok nie będzie zbliżony do tej wartości. Jeśli natomiast chodzi o rentowność na 2023 rok, wolałabym to skomentować po zamknięciu procesu budżetowania. Dopiero zaczęliśmy ten proces, więc

jeszcze nie mam twardych danych, żeby móc coś Państwu w tym temacie powiedzieć. Patrząc wstępnie na nasze liczby, sytuacja wygląda stabilnie.

**Inwestor 3**

W jakim kraju/regionie widzicie obecnie największe ryzyko pogorszenia wyników w 2023 roku ze względu na prawdopodobną recesję?

**MP**

Nie analizowaliśmy tego w ten sposób. Jesteśmy na etapie budżetowania i będziemy zbierać informacje również ze spółek. To będzie moment, kiedy będziemy się także zastanawiać, czy czynniki wpływające na biznes związane są z recesją czy też może są zupełnie inne.

**AW**

W pytaniu pojawiło się mocne sformułowanie „prawdopodobna recesja”. My wciąż mówimy o ryzykach, które widzimy, ale jeszcze nawet przywołanego sformułowania nie zaczęliśmy używać.

**Inwestor 2**

Backlog Asseco Poland +9%. Który segment reprezentuje najwyższą dynamikę: public, finanse i bankowość czy corporate?

**KR-B**

Najwyższa dynamika jest w segmencie public, oscyluje w okolicach 12%. Natomiast podobną dynamikę, co nas bardzo cieszy, prezentuje segment finanse i bankowość. Kształtuje się ona w okolicach 10%. Najniższą dynamikę widzimy w trzecim, naszym najmniejszym segmencie, czyli w segmencie przedsiębiorstw.

**Inwestor 3**

W którym kraju zanotowaliście w tym roku najwyższy przyrost nowych zleceń?

**MP**

Jest to trudne pytanie, ponieważ my tego tak nie mierzymy. Nie wiem czy dysponujemy twardymi danymi.

**AW**

Patrzemy na przychody i na to, co jest realizowane, nie zaś na ilość zleceń.

**KR-B**

Analizując przychody generowane per kraj, to na poziomie Fomuli Systems widać odbicie w Stanach Zjednoczonych. Więc jeśli pytanie jest o dynamikę, to w okresie 9 miesięcy 2022 roku do 9 miesięcy 2021 roku najwyższa była w Stanach Zjednoczonych. Była to dynamika dwucyfrowa, w granicach ponad 30%. Związane jest to głównie z odbiciem w obszarze bankowości w Matrix IT. Nie wiem, czy taka była intencja pytającego.

**MP**

To tylko po części odpowiada na to pytanie, gdyż można to uzyskać jednym zleceniem albo 10 tysiącami zleceń.

**AW**

Nie mamy danych, żeby udzielić na to pytanie konkretnej odpowiedzi.

**Inwestor 2**

Podczas powstania Asseco Enterprise Solutions, chyba około 2017-2018 roku, wspominaliście o IPO, (niekoniecznie na GPW), jako jednej z opcji rozwoju. Czy nadal taki scenariusz jest brany pod uwagę i w jakim czasie takie IPO mogłoby się wydarzyć i czy na GPW czy np. Frankfurt?

**RK**

Jest to jedna z opcji, ale dziś nie jest ona przedmiotem analiz. W tej chwili koncentrujemy się na organicznym, dobrym funkcjonowaniu spółek i dostarczaniu przez nie wartości do klienta. Jeśli chodzi o próby połączenia kapitałowego spółek, dzisiaj nad niczym konkretnym nie pracujemy. Jednocześnie nie jest to sytuacja, która kiedyś w przyszłości nie może nastąpić. Być może kiedyś do tego wrócimy.

**Inwestor 3**

Czy przychody z cloud (994 mln zł) są u Was równoznaczne z przychodami powtarzalnymi?

**KR-B**

Jest to trudne pytanie, bo zależy jak zdefiniujemy przychody powtarzalne. Przychody z cloud są to faktycznie przychody, które generowane są ze stream'u Software as a Service. Porównując się do naszych peers'ów, to – co do zasady – te przychody są uznawane za przychody powtarzalne, natomiast my mamy takie podejście, żeby nie wierzyć, że coś jest nadane raz na wieki, ponieważ kolejne zlecenia trzeba na nowo wygrywać. Dlatego ja nie uznałabym tego za jednoznacznie równoważne.

**MP**

Ja też bym tu nie ryzykował takiej jednoznacznej odpowiedzi. Pamiętajmy, że w obszarze cloud realizujemy różnorodne projekty. To są chociażby projekty polegające na migracji do chmury. Migracja sama w sobie jest usługą, która jest jednorazowa. Oczywiście, ona później sprawia, że generujemy z tego powtarzalne przychody, ale ten wstępny etap trzeba zrealizować i jest to projekt jednorazowy. Nie powiedziałbym, że są to przychody w pełni powtarzalne.

**AW**

W cloud przechodzimy do formy współpracy, która opiera się na subskrypcji, ale subskrypcję, jak każdy wie, można też w którymś momencie zakończyć. Dotychczas podpisywaliśmy kontrakt na realizację projektu, np. wdrożenie i umowę serwisową na 2 czy 3 lata. Teraz podpisywanie takich umów subskrypcyjnych niesie ze sobą pewne ryzyko, ponieważ w którymś momencie klient, np. ze względu na sytuację na rynku, może taką umowę rozwiązać. Rozwiązania cloud niosą więc ze sobą zarówno pozytywne aspekty, jak i pewne ryzyko.

**Inwestor 4**

Czy kwota korekty zysku netto za trzeci kwartał 2022 roku, tj. 5,4 mln zł (slajd 15) uwzględnia sprzedaż nieruchomości w Polsce i odpisy w Angoli? Jakie były największe kwoty składające się na tę korektę?

**KR-B**

W tej pozycji mamy M&A i zdarzenia jednorazowe, ale odnosimy się do zysku netto non-IFRS. Tę pozycję korygujemy o PPA, SBP i M&A. Odpisów na należności nie uznajemy za zdarzenie jednorazowe. Naturą naszego biznesu jest to, że czasem trzeba odpisać jakąś należność, więc odpisy z Angoli nie są tu uwzględniane. Pokazujemy je w klasycznym wyniku MSR'owym. Podobnie jest ze sprzedażą aktywów trwałych. Zatem ani sprzedaż nieruchomości, ani odpisy w Angoli nie są ujęte w tej kwocie. W tej pozycji mamy pokazane zwykłe M&A, głównie Izrael, czyli przeliczenie płatności warunkowych za pakiety kontrolne akcji w nabytych spółkach i to jest korekta na plus. Jest tu również korekta z tytułu sprzedaży spółki w Asseco South Eastern Europe – chodzi o jeden z podmiotów, który został zbyty w tym roku i transakcja zakończyła się stratą w okolicach 3 mln zł.

**AW**

Bardzo dziękuję. To było ostatnie pytanie, które dostaliśmy online, ale mamy jeszcze pytanie z sali.

**Inwestor 5**

Pytanie dotyczy kontraktu w ZUSie. Jak to wygląda, jeśli chodzi o ilość zleceń i jak jest to realizowane?

**AW**

Realizujemy te projekty, a wszystkie zlecenia idą zgodnie z planem. Szczegóły dotyczące projektów mamy zawarte w sprawozdaniu – wszystkie liczby, umowy, zlecenia, które były w ramach tego projektu podpisane i realizowane. Nie mamy jakichkolwiek opóźnień, ani problemów w realizacji tego projektu, także wydaje się, że wszystko jest zgodnie z planem. Nie wiem jakie jeszcze szczegóły Pana interesują, jeśli chodzi o ten projekt. Dla nas jest to istotny klient, ale równocześnie jeden z wielu projektów, które realizujemy.

**MP**

Warto dodać, że odczuwamy na tym projekcie presję czasową i presję tego, że tej pracy jest bardzo dużo. Realizowaliśmy 500+, 300+, pomoc dla poszkodowanych skażeniem Odry, pomoc dla Ukraińców – są to specjalne projekty, których jeszcze jakiś czas temu w ogóle nie przewidywaliśmy. Oprócz zaplanowanych wcześniej zleceń w ramach umowy rozwojowej, doszły nam jeszcze te projekty.

**KR-B**

Te projekty idą poza stream'em umowy rozwojowej.

**MP**

Efekt jest taki, że ludzie w naszych zespołach są naprawdę przepracowani. Zwiększyliśmy co prawda zatrudnienie, ale pamiętajmy też o tym, jak duże jest to rozwiązanie i jak długo trzeba przygotowywać ludzi, żeby efektywnie dołączyli do zespołu. Nie jest to proste. Pracy mamy naprawdę dużo, ale cieszymy się, bo spotykamy się z uznaniem ze strony klienta. Mimo presji czasowej, dostarczamy rozwiązania na czas. Dajemy radę i ta współpraca naprawdę układa się bardzo dobrze.

**AW**

Marek wspominał o różnych projektach. Warto powiedzieć o projekcie 500+. Wcześniej wypłaty z tego programu były realizowane przez administrację lokalną, obecnie są one realizowane przez ZUS. Dotychczas robiło to prawie 10 tys. osób, w tej chwili wypłaty realizuje w ZUS kilkadziesiąt osób. To zautomatyzowanie pozwoliło na ogromną oszczędność, którą ZUS liczy tak naprawdę w setkach milionów, jak nie nawet miliardach złotych. Realizujemy dużo projektów, które przyspieszały cyfryzację. Słyszeliśmy dużo pozytywnych informacji na temat takich rozwiązań jak e-zwolnienia, e-recepty etc. Proces cyfryzacji e-administracji przyspiesza i poprawia komfort obsługi obywateli.

**Inwestor 5**

Pytanie dotyczy DXC i wyboru oferty DXC w przetargu organizowanym przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR). Czy w innych przetargach publicznych widzicie udział spółek pokroju DXC?

**AW**

W tym przypadku wygrała nie najlepsza, tylko najtańsza oferta. To jest dla nas sygnał. Proszę porównać ofertę Comarchu, który konkurował z nami o kontrakty w sektorze publicznym przez ostatni czas i nasze ceny tak bardzo się nie różniły. A w przypadku tego przetargu – jaka jest różnica między ceną Comarch, naszą i DXC. Jesteśmy zaskoczeni tą kwotą, w szczególności biorąc pod uwagę obecny rynek pracy. Nasz komentarz jest taki, że oczywiście będziemy się odwoływać. Natomiast czy takie sytuacje widzimy gdzieś indziej? Nie widzimy, ale ostatnie 5 lat pokazało nam, że przy takich projektach wygrani, którzy bardzo nisko kwotowali, mieli bardzo duże problemy z ich realizacją. Już kilka lat temu sygnalizowaliśmy, że unikamy takich projektów, takich kontraktów, gdyż w sektorze publicznym można mieć potem z tego powodu problem. Najważniejsze jest żeby projekt zrealizować, a kary są bezwzględne i to kosztuje. Można zadać to pytanie DXC, w jaki sposób oni skalkulowali, że są w stanie zrealizować projekt za taką cenę.

**Inwestor 2**

Obecny konsensus zakłada wzrost EBIT i zysku netto o 5% r/r w 2023 roku. Czy taka dynamika to dla Was dziś scenariusz bazowy?

**KR-B**

Tak jak powiedziałam, o 2023 roku chcielibyśmy się wypowiedzieć trochę później. Dzisiaj nie mamy jeszcze danych, żeby na ten temat mówić. Wolałabym to skomentować przy okazji następnej konferencji.

**Inwestor 2**

Czy niepewna sytuacja gospodarcza/polityczna może wpłynąć na wysokość dywidendy za 2022 rok?

**KR-B**

Przywilej informowania o dywidendzie zawsze zostawiamy naszemu Prezesowi. Natomiast z punktu widzenia i percepcji stricte finansowej należy powiedzieć, że dzisiaj stabilna sytuacja płynnościowa naszej Grupy nie daje przesłanek, żeby jakoś inaczej myśleć o naszej polityce dywidendowej.

**AW**

Tą odpowiedzią kończymy nasze spotkanie, zapraszając Państwa na kolejne. Będzie ono dotyczyło czwartego kwartału i całego 2022 roku. Na to spotkanie zawsze zapraszamy również Prezesa, będzie więc okazja do zadania mu pytań. Oczywiście zapraszamy również do kontaktu bezpośrednio z nami. Jesteśmy na to zawsze otwarci. Dziękujemy Państwu jeszcze raz za udział w dzisiejszej konferencji. Bardzo dziękuję Karolinie, Markowi i Rafałowi za zaprezentowanie naszej działalności za 9 miesięcy i zapraszamy serdecznie na podsumowanie 2022 roku. Do zobaczenia.

**KR-B, AW, MP**

Dziękujemy.