

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za Q1 2022

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW)

Dzień dobry, witamy Państwa serdecznie na konferencji poświęconej wynikom za I kwartał 2022 r. Nasza konferencja będzie podzielona na trzy części – w pierwszej części przedstawimy działalność Grupy za I kwartał, w drugiej – wyniki finansowe, a w trzeciej odpowiemy na Państwa pytania.

Mają Państwo możliwość skorzystania na platformie z czatu. Postaramy się odpowiedzieć na wszystkie pytania. W dzisiejszym spotkaniu, oprócz Zarządu Asseco Poland: Marka Panka i Karoliny Rzońcy-Bajorek, uczestniczy również Krzysztof Dyki – Prezes naszej spółki zależnej ComCERT, który przedstawi Państwu naszą działalność w zakresie cyberbezpieczeństwa. Rozpoczynamy prezentację od części poświęconej działalności Grupy w I kwartale.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP)

Witam Państwa bardzo serdecznie. Podsumowujemy dzisiaj I kwartał 2022 r. – bardzo dobry okres dla Grupy Asseco. Dlaczego był on bardzo dobry? Postaram się to w skrócie Państwu udowodnić.

Widzimy na slajdzie podstawowe parametry finansowe. Powodów do zadowolenia nie brakuje. Widzimy silne dwucyfrowe wzrosty – ponad 20%, jeśli chodzi o przychody i 20% w przypadku zysku operacyjnego non-IFRS. Nieco wolniej rósł zysk netto – Karolina wyjaśni to w swojej części prezentacji. Nasza sprzedaż przekroczyła 4 mld zł. Zysk operacyjny non-IFRS wyniósł 480 mln zł, a zysk netto non-IFRS to 124 mln zł. Myślę, że są to bardzo dobre parametry. Jesteśmy z nich zadowoleni. Rozwijamy się w dwóch kierunkach: rozwój organiczny, który w tym kwartale był bardzo znaczący i rozwój poprzez akwizycje. Kontynuujemy strategię rozwoju właśnie w taki sposób. W I kwartale dołączyły do naszej Grupy 3 nowe spółki. Cieszy nas dwucyfrowy wzrost portfela zamówień. Pozwala nam to patrzeć z pewnym optymizmem, jeśli chodzi o dalszą część tego roku. Pamiętajmy jednak, że działamy w trudnych warunkach, ciężko przewidywalnych. Wszystko to, co się wokół dzieje – pandemia, wojna – sprawia, że musimy z pewną ostrożnością patrzeć w przyszłość. Nasz portfel zamówień jest dziś dość stabilny i dużo wyższy niż pokazywany w analogicznym okresie rok temu.

Jak wcześniej wspominałem, nasze przychody, po 22% wzroście w stosunku do I kwartału 2021 r., przekroczyły 4 mld zł. W podobnym tempie rosła nasza podstawowa działalność, która jest związana z oprogramowaniem i usługami własnymi – tutaj nasza sprzedaż wyniosła 3,2 mld zł. Podobne tempo wzrostu obserwowaliśmy w przypadku wyniku EBITDA – przekroczyliśmy 600 mln zł, EBIT non-IFRS to 480 mln zł i również 20% wzrost a zysk netto non-IFRS ukształtował się na poziomie 124 mln zł, co stanowi wzrost o 7% w stosunku do I kwartału ubiegłego roku.

Na kolejnych slajdach pokazujemy naszą sektorową i geograficzną dywersyfikację. Zaczynając od dywersyfikacji sektorowej – tutaj niewiele się zmienia. Dzielimy nasze przychody na trzy podstawowe sektory: przedsiębiorstwa, które mają największy udział, bo 44%, bankowość i finanse – 33% i ostatni sektor to instytucje publiczne, które w I kwartale przyniosły nam 23% przychodów całej Grupy. Krótki komentarz – najszybciej w tym kwartale rosły przychody z sektora przedsiębiorstw i stąd ten udział jest nieco większy niż pokazywaliśmy kwartał temu, ale są to nieznaczne wahania, które są odzwierciedleniem tego, co się aktualnie dzieje w sprzedaży Asseco.

Podkreślamy bardzo istotny udział przychodów z rynków zagranicznych, gdyż dzisiaj odpowiadają one za 90% przychodów w Grupie Asseco. Pozostałe 10% stanowi rynek polski, od którego dawno temu zaczynaliśmy. Największym kontrybutorem w naszej sprzedaży jest Grupa Formula Systems. Jest to grupa z izraelskimi korzeniami,

spółkami izraelskimi, które dzisiaj działają już globalnie. Na wykresach słupkowych widzicie Państwo jak rosły nam przychody w poszczególnych segmentach geograficznych w pierwszych kwartałach ostatnich lat. Można być zadowolonym z tych wzrostów. Asseco International – ostatni segment – odpowiadał w I kwartale za 23% przychodów.

Trochę inaczej przedstawia się to, jeśli chodzi o zysk operacyjny non-IFRS. Formuła jest w dalszym ciągu największym kontrybutorem, ale już z nieco mniejszym udziałem procentowym – 64% vs 67% sprzedaży. Polska, jako najbardziej rentowny rynek w naszej Grupie, odpowiadała za 15% zysku operacyjnego non-IFRS vs 10% sprzedaży. Segment Asseco International miał 21% w zysku operacyjnym non-IFRS.

Krótkie spojrzenie na biznesy prowadzone w ramach poszczególnych segmentów. Zaczniemy od Polski, która zanotowała 15% wzrost przychodów. Tutaj podkreślamy bardzo dobrą sytuację na rynku publicznym, czyli w instytucjach rządowych i w opiece zdrowotnej. Ponadto wzrosła nam sprzedaż w obszarze bezpieczeństwa – ten temat zaadresuje nam dziś Krzysztof. Dobre wyniki zanotowało Asseco Data Systems – tam są takie obszary jak Smart City, gdzie sprzedaż wzrosła ponad dwukrotnie. Jest to związane z dużym projektem realizowanym w Trójmieście – projektem InnoBaltica, gdzie zakończyliśmy I fazę i wydaje się, że wszystko idzie w bardzo dobrą stronę. Jesteśmy pełni optymizmu, jeśli chodzi o realizację tego projektu. Przychody segmentu Formuła Systems wzrosły o 27%, czyli bardzo dynamicznie. Pamiętajmy jednak, że w tym przypadku znaczenie mają kursy walut. Formuła raportuje w dolarach i my przeliczamy to na złotówki – efekt różnic kursowych odpowiadał za 46% zaraportowanego wzrostu, czyli stosunkowo dużo. Analizując przychody tego segmentu, nie możemy o tym zapominać. Pozostałą część wzrostu stanowił wzrost organiczny – 36%, a za 18% wzrostu odpowiadały akwizycje, których w zeszłym roku w tym segmencie było sporo i dzisiaj widzimy tego efekty.

Poza tym w Formuli można być zadowolonym ze wszystkiego co robią spółki z tej grupy. Notują silne dwucyfrowe wzrosty. Cieszy nas, że odbudowujemy w Matrixie tę amerykańską działalność, bo miała ona taki słabszy moment w 2021 r., ale to powoli wraca do normy. W związku z tym można powiedzieć, że w Formuli wszystko dzieje się tak, jak należy. Jeśli chodzi o Asseco International, to mamy 15% wzrost. W tym przypadku również widać pewien efekt różnic kursowych, choć nie tak silny jak w segmencie Formuła Systems. Po pierwsze kurs euro rósł trochę wolniej, a po drugie konsolidujemy w tym segmencie Asseco Business Solutions, które raportuje w złotówkach. W segmencie Asseco International podkreślamy dynamiczne wzrosty w obszarze paymentu. Za tę część biznesu odpowiedzialne jest Asseco South Eastern Europe. Można być naprawdę zadowolonym z tego co robią. Bardzo dobrze mają się nasze biznesy ERP'owe, czyli wszystkie spółki znajdujące się „pod parasolem” Asseco Enterprise Solutions w Polsce, Niemczech, Czechach i na Słowacji. Notujemy w obszarze ERP dynamiczne wzrosty. Zauważalny jest również wzrost przychodów na rynku zachodnioeuropejskim – mam tutaj na myśli Hiszpanię, Danię i Portugalię.

Taki jest obraz całej Grupy. W tej chwili krótko skomentuję poszczególne sektory, w których działamy. Zaczę od bankowości i finansów. Na całej Grupie mamy 17% wzrost przychodów w tym segmencie. Sprzedaż przekroczyła 1,3 mld zł. Najszybciej, o 20%, rosła Formuła, ale musimy pamiętać, że część tego wzrostu stanowią różnice kursowe. Ważnym graczem w segmencie Formuła Systems, jeśli chodzi o sektor finansowy, jest Sapiens. Od dłuższego czasu podkreślamy dobrą sytuację w tej spółce – rozwój, pozyskiwanie nowych klientów. Dla przypomnienia – Sapiens to firma, która obsługuje około 600 klientów, firma, która generuje mniej więcej 50% przychodów na rynku europejskim, a nieco ponad 40% na rynku amerykańskim. Pozostałe przychody pochodzą z Izraela i rynków azjatyckich. Jest to globalny gracz, który specjalizuje się w oprogramowaniu dla ubezpieczeń. Spółka radzi sobie naprawdę bardzo dobrze.

W segmencie Asseco International mamy 11% wzrost sprzedaży. Głównymi kontrybutorami do tego wzrostu są odpowiedzialny za obszar płatności w grupie Asseco South Eastern Europe Payten i nasza portugalska spółka Asseco PST. W przypadku Asseco PST dobre wyniki sprzedażowe są efektem rozwoju organicznego, a także, po części, akwizycji, którą zrealizowano w kwietniu ubiegłego roku. Było to przejęcie niedużej portugalskiej spółki, której wyniki konsolidowane są od II kwartału 2021 roku.

W segmencie Asseco Poland wypracowaliśmy 8% wzrost przychodów, które wyniosły 110 mln zł. Myślę, że na trudnym polskim rynku jest to coś, co należy uznać za sukces. Cieszymy się, bo mamy znaczący i stabilny strumień przychodów z naszych długoletnich umów maintenance'owych i rozwojowych, ale realizujemy również nowe projekty, w tym 3 duże projekty wdrożenia systemu core'owego. Bardzo się z tego cieszymy. Są to nowi klienci, nowe wdrożenia, które w perspektywie powinny owocować stałymi przychodami z maintenance'u i rozwoju.

W sektorze przedsiębiorstw zanotowaliśmy najdynamiczniejszy wzrost w całej Grupie, czyli 34%. Nasze przychody przekroczyły 1,8 mld zł. Najszybciej rosła część izraelska, bo aż o 44%. Pamiętajmy proszę tylko o różnicach kursowych. Bardzo dynamicznie rósł w tym sektorze Magic i Matrix, ale też mieliśmy w kwietniu ubiegłego roku akwizycję ZAP Group. Przychody tej spółki wsparły wyniki grupy Formula w I kwartale 2022 r.

Segment Asseco International zanotował wzrost przychodów o 22%. Zawdzięczamy to dwóm elementom: po pierwsze dynamicznemu wzrostowi Asseco South Eastern Europe, zwłaszcza w obszarze rozwiązań dedykowanych i druga kwestia, którą podkreślamy to nasze rozwiązania ERP, czyli systemy dla przedsiębiorstw w tych 4 krajach, o których już wspominałem. Tutaj wzrosty sprzedaży również są dynamiczne.

W Polsce mamy 7% spadek, ale pamiętajmy o tym, że w I kwartale 2021 r. mieliśmy one-off'ową, dość dużą, sprzedaż sprzętu dla Polkomtela. W tym roku jej nie było, więc w naturalny sposób ta sprzedaż jest niższa. Natomiast sprzedaż własnych rozwiązań i usług i software'u utrzymywała się rok do roku na stabilnym poziomie, z czego jesteśmy zadowoleni.

Kontrybutorami w tym sektorze w Asseco Poland są dwa obszary, czyli energetyka i telekomunikacja (głównie projekt dla Polkomtela). W tym sektorze również mocno działają: Asseco Data Systems, sprzedając różnego rodzaju rozwiązania, w tym e-podpis oraz ComCERT, sprzedając rozwiązania w zakresie cyber security.

Z kolei w sektorze instytucji publicznych osiągnęliśmy w Grupie 10% wzrost sprzedaży, która ukształtowała się na poziomie blisko 920 mln zł. Tym razem Formula rosła wolniej – zanotowała 7% wzrost. Wynika to z tego, że w Matrixie, w I kwartale ubiegłego roku, mieliśmy znaczącą sprzedaż sprzętu komputerowego. Tej sprzedaży w tym roku nie było, więc przychody Matrixa są mniej więcej na tym samym poziomie co w ubiegłym roku.

W segmencie Asseco International w sektorze instytucji publicznych – sygnalizuję to od kilku kwartałów – mamy pewien zastój związany z sytuacją polityczną, głównie w Republice Czeskiej, ale również na Słowacji, gdzie było pewne spowolnienie, zatrzymane projekty. Widzimy tego efekt i będzie on widoczny do końca tego roku. Myślę, że w tych uwarunkowaniach te +2%, które widzimy na sprzedaży w segmencie Asseco International, należy uznać za sukces.

Jeśli chodzi o Polskę, mamy najdynamiczniejszy wzrost przychodów, o 23%, które przekroczyły 210 mln zł. Jest to efektem podpisanych przez nas w ostatnich latach w tym sektorze długoterminowych umów. Mam tutaj na myśli ZUS, KRUS, ARiMR, NFZ, Ministerstwo Sprawiedliwości i kilka innych instytucji. Są to wieloletnie umowy, które w tej

chwili są w trakcie realizacji. Dodatkowo realizujemy dla ZUS-u projekty takie jak np. Rodzina 500+, rodzinny kapitał opiekuńczy i dofinansowanie do żłobków, Polski Ład, pomoc dla Ukrainy.

Są to projekty realizowane w dość dużym tempie, dlatego cieszę się, że „nadażamy”. Często założenia nie są jeszcze precyzyjnie zdefiniowane, a my musimy działać z uwagi na określone deadline’y wynikające z powstałych ustaw. Realizujemy te projekty dużym wysiłkiem naszego zespołu. Z drugiej strony cieszymy się, ponieważ słyszymy od klienta dużo miłych słów i to nam trochę dodaje sił. Nie zmienia to jednak faktu, że nasz zespół pracuje pod dużą presją czasu.

Na koniec warto wspomnieć o realizowanych przez Asseco Data Systems projektach Smart City: Śląskiej Karcie Usług Publicznych (II faza tego projektu), a także tworzonym dla spółki InnoBaltica systemie FALA.

Nie zatrzymujemy się, jeśli chodzi o akwizycje, chociaż rynek jest trudny, o czym wielokrotnie Państwu mówiłem. Do Grupy Asseco w I kwartale dołączyły 3 nowe spółki: jedna to polska spółka Pirios – dostawca rozwiązań typu Contact Center i dwie spółki z rynku izraelskiego – jedna dołączyła do grupy Magic a druga do grupy Michpal.

Wszystkie nasze międzynarodowe centra kompetencji mają się dobrze, wszystkie notują wzrosty sprzedaży. Co kwartał się tym chwalimy, ale nie bezpodstawnie, bo koncentrowaliśmy i koncentrujemy się na budowie wartości wokół tych centrów kompetencyjnych.

Portfel zamówień – pokazujemy dwa wykresy i bardziej trzeba się skupić na tym pierwszym, który prezentuje nasz backlog przeliczony według tych samych kursów, po których liczony był backlog rok temu. Myślę, że jest to bardziej miarodajne. Widzimy bardzo przyzwoity, 18% wzrost, który pozwala nam z optymizmem patrzeć na drugą część tego roku.

Przeliczając backlog po obecnych kursach walut, które jak wiemy mocno poszły w górę, to jest on o 30% wyższy niż rok temu o tej samej porze.

Na koniec, dla przypomnienia, informacja o dywidendzie. Mówimy o tym, ponieważ wczoraj odbyło się Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, które zatwierdziło wypłatę dywidendy w kwocie 279 mln zł, czyli 3,36 zł na akcję. Dywidenda będzie wypłacona 21 czerwca 2022 r.

Dziękuję Państwu i oddaję głos Karolinie.

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

Kilka informacji finansowych, rzut oka na rachunek wyników. To, o czym już wspomniał Marek, dwucyfrowe wzrosty na każdym prezentowanym na tym slajdzie poziomie wyników. Zaczynając od przychodów – 22% wzrost do ponad 4 mld zł. Cieszy nas poziom zysku z działalności operacyjnej – ponad 390 mln zł, czyli 21% wzrost i zgodna z naszymi oczekiwaniami rentowność na poziomie Grupy wynosząca 9,6%.

Warto uświadomić sobie z czego te wzrosty pochodzą: 43% wzrostu przychodów to wzrost organiczny, za 18% odpowiadają akwizycje i aż 39% wzrostu wynika z różnic kursowych, które podkreślał Marek. Gdybyśmy ściągnęli efekt różnic kursowych, to wzrosty na poziomie przychodów i zysku z działalności operacyjnej oscylowałyby w okolicach odpowiednio 13-14%.

Jeśli chodzi o to, co się dzieje poniżej zysku operacyjnego, to brak jest wpływu transakcji jednorazowych. Zgodne z oczekiwaniami były delikatnie wyższe koszty finansowania, w związku z czym wynik na odsetkach był troszkę wyższy.

Obserwowaliśmy dodatni wpływ transakcji walutowych wszędzie tam, gdzie mamy trzymaną lokalną walutę – ona się, co do zasady, osłabiła do walut takich jak euro i dolar. To głównie efekt z Turcji oraz z Polski.

Widzicie Państwo delikatnie wyższą efektywną stawkę podatkową – o 0,7 punktu procentowego. Jest to głównie efektem Polski – scash'owania dywidend w I kwartale, co zawsze sezonowo podnosi nam efektywną stawkę. Dodatkowo należy zauważyć taki efekt, który trzeba zacząć ekstrapolować na cały 2022 rok, czyli zaczynamy znowu płacić podatek CFC w Polsce od przychodów głównie z Izraela. Dlatego też to efektywne opodatkowanie w ujęciu rocznym będzie delikatnie wyższe niż w ubiegłym roku.

Nawiązując do wypowiedzi Marka, 6% wzrost zysku netto przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej wynika z tego, że dynamiczniej rosły te miejsca, w których nie konsolidujemy 100%, czyli głównie Formula. Mamy też nieco wolniej rosnącą Polskę i nie ma tak dużego efektu kursów.

Jeśli chodzi o poszczególne spółki w naszych segmentach, to obserwowaliśmy wzrost przychodów w jednostce dominującej przy stabilnym zysku operacyjnym non-IFRS. Cieszy nas to szczególnie, gdyż I kwartał 2021 r. był extraordinarynym kwartałem. Fakt, że udało się nam osiągnąć zysk operacyjny na tym poziomie, uważamy za sukces.

Na poziomie kontrybucji netto widać delikatny spadek – jest to efektem wspomnianego większego opodatkowania. Bardzo dobry kwartał odnotowaliśmy w Asseco Data Systems – w I kwartale 2021 r. rozliczyliśmy projekt startego ŚKUP-u i teraz jest on już zastąpiony nowym ŚKUP-em, który ma skrajnie inną rentowność.

Na poziomie pozostałych spółek w segmencie polskim mamy na zysku netto delikatny minus – spowodowane jest to jednorazowym spisaniem aktywów na podatek odroczony w spółkach, które nie prowadzą core'owej działalności związanej z IT. Biznesowo nic złego się tu nie dzieje, wszystkie spółki z tego segmentu osiągnęły wyniki zgodnie z oczekiwaniami.

Jeśli chodzi o segment Formula Systems, to cieszy nas delikatna, bo o pół punktu procentowego, poprawa rentowności operacyjnej. Jest to efektem wzrostu właściwie w każdym business unit'cie w tym segmencie oraz odbudowywaniem się tych miejsc, które w zeszłym roku działały nieco słabiej, czyli generalnie operacje w USA – bankowość w Matrixie i operacje Sapiensa.

W segmencie Asseco International – mimo dobrych wyników obszaru ERP konsolidowanego w ramach rynku środkowoeuropejskiego – rok do roku odnotowaliśmy gorsze wyniki. Jest to głównie efektem sytuacji w Czechach i ten przejściowy trend utrzyma się zapewne w tym roku.

Rynek Europy Południowo-Wschodniej, czyli Asseco South Eastern Europe – osiągnęliśmy tu bardzo dobre wyniki i stabilną rentowność. Obserwowaliśmy też odbudowę rynku zachodnioeuropejskiego, czyli tego regionu, w ramach którego konsolidowane są m.in. Hiszpania i Dania. Widać poprawę wyników i wychodzenie z trudniejszego momentu, który ten rynek miał w zeszłym roku.

To, co nas cieszy i co obiecywaliśmy na konferencji po zakończeniu 2021 r., to poprawa sytuacji cash'owej. W ujęciu Last Twelve Months (LTM) wskaźnik konwersji gotówki wrócił do przedziału, który uważamy za bezpieczny, czyli

86% na poziomie Grupy. Najlepsza cash'owość w ujęciu LTM była w segmencie Asseco International. Gdybyśmy popatrzyli na sam I kwartał, to najlepsze wskaźniki notuje segment Asseco Poland, co jest efektem tego, że EBIT rozpoznany w ubiegłym roku cash'uje się w I kwartale tego roku.

Przekłada się to na bardzo stabilną sytuację płynnościową Grupy. 31 marca 2022 r. mieliśmy w Grupie ponad 1,8 mld zł gotówki netto. W samym segmencie Asseco Poland gotówka netto wynosi blisko 470 mln zł, co oznacza, że po wypłacie dywidendy w czerwcu, przy zachowaniu w II kwartale cash'owości jaką obserwujemy, sytuacja płynnościowa będzie równie zadowalająca.

To wszystko z mojej strony. Oddaję głos Krzysztofowi.

Krzysztof Dyki – Prezes Zarządu ComCERT (KD)

Szanowni Państwo, ComCERT jest spółką nabytą przez Asseco w 2019 r., spółką zajmującą się wyłącznie cyberbezpieczeństwem i specjalizującą się w tej materii. To jest to, co wyróżnia tę spółkę od pozostałej części rynku, czyli działalność stricte w zakresie cyberbezpieczeństwa. Takie typowe atrybuty, o których powinniście Państwo wiedzieć, to wiarygodność, doświadczenie, referencje i unikatowe kompetencje zgromadzone na przestrzeni ostatnich lat. To również międzynarodowa obecność i intensywna działalność badawczo-rozwojowa. Są to te cechy, które istotnie wyróżniają ComCERT i stanowią o specjalizacji spółki w dziedzinie cyberbezpieczeństwa.

Rynek cyberbezpieczeństwa w Polsce kształtuje się na poziomie około 2,1 mld zł. W zagranicznych źródłach podaje się 500 mln \$, przy całej wartości rynku światowego ponad 200 mld \$. Co ciekawe, patrząc na te dane, nie sposób nie wspomnieć o odniesieniu do wartości rynku IT, który na poziomie globalnym wynosi ok. 5 bilionów \$. Co ciekawe, roczna wartość strat z tytułu cyberataków jest większa niż wartość rynku IT i wynosi 6 bilionów \$.

Jak widać materia, którą się zajmujemy, jest brzemienne w skutkach. Rodzi poważne ryzyka, które są policzalne finansowo. Jeszcze raz powtarzam, w tej chwili to jest 6 bilionów \$ strat rocznie na całym świecie. W Polsce wartość rynku to 2,1 mld zł, z czego większość – 58% to duże firmy, małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) – 25%, sektor publiczny – 16%, osoby prywatne – 1%.

Głównymi odbiorcami naszych usług są sektory: finansowy, telekomunikacyjny, wojskowy, a także energetyczny. Są to filary, na których opieramy naszą działalność usługową, jak i filary finansowe, przychodowe.

Kluczowe wydarzenia w 2021 r. dotyczące naszej spółki, o których chcielibyśmy opowiedzieć to jest Projekt Cyber Defence Africa, a konkretnie zakończenie fazy wdrożeniowej tego projektu, odebranie go przez klienta, jakim jest Togo. Jest to zagraniczny projekt, z którego jesteśmy dumni, projekt bardzo duży zarówno jeśli chodzi o skalę usług i specjalizację, jak i wartość. W ubiegłym roku zakończyliśmy jego wdrożenie i przeszliśmy do fazy utrzymaniowej. Cały projekt trwa 3 lata. Jest to największy projekt zagraniczny zrealizowany przez polską firmę w obszarze cyberbezpieczeństwa.

Kolejnym projektem jest cyberbezpieczeństwo sieci 5G – symulator cyberbezpieczeństwa zrealizowany dla bardzo dużej firmy prywatnej. To też świadczy o innowacyjności naszych kompetencji, nie tylko w zakresie klasycznych usług, ale także najnowszych technologii – do takich należy zaliczyć sieć 5G. Z dużych klientów krajowych pozyskaliśmy Poczta Polska w obszarze usług SOC'owych, CSIRT'owych, CERT'owych, ale przede wszystkim zaawansowanych usług cyberbezpieczeństwa, które świadczymy od ubiegłego roku. Sukcesywnie i intensywnie rozwijamy tę działalność u tego bardzo prestiżowego i ważnego dla nas klienta, jakim jest Poczta Polska – jeden z największych pracodawców w naszym kraju.

Istotnym obszarem naszej działalności jest sektor wojskowy, głównie w zakresie dostaw sprzętu, oprogramowania, ale również usług. Są to głównie bardzo zaawansowane systemy składające się z oprogramowania i urządzeń służących do celów cyberbezpieczeństwa. Niestety te dostawy są objęte klauzulami informacji niejawnych, więc nie możemy zdradzić więcej szczegółów.

Transport Dozoru Technicznego – projekt budowy cyberbezpieczeństwa rozległej sieci WAN w kilkunastu ośrodkach. Jest to projekt realizowany nie w jednej jednostce organizacyjnej, tylko rozproszony, skomplikowany logistycznie, operacyjnie, sprzętowo, programowo oraz oczywiście wdrożeniowo.

Detektor ataków APT jest przedsięwzięciem, które realizujemy z udziałem funduszy z Narodowego Centrum Badań i Rozwoju (NCBiR). Projekt ten służy przeciwdziałaniu i zapobieganiu atakom APT, czyli tym najbardziej skomplikowanym i groźnym atakom, szczególnie w sytuacji, którą mamy teraz przy naszej wschodniej granicy. Jest to właśnie to źródło ataków. Czyli jeszcze nie wiedząc, że to się wydarzy, w ubiegłym roku rozpoczęliśmy realizację projektu, który jest dokładnie istotą zagrożeń, z którymi mamy najbardziej do czynienia w wyniku ataku Rosji na Ukrainę. To są właśnie ataki klasy APT. Detektor na tę właśnie klasę ataków realizujemy już od ubiegłego roku. Projekt jest w toku.

Projektem zakończonym, technologią, którą posiadamy, jest technologia Soft Guard. Jest to unikatowa technologia służąca do zabezpieczania oprogramowania, służąca przeciwdziałaniu, analizie, modyfikacji i nieuzasadnionym, nieuprawnionym zmianom chronionego oprogramowania. Posiadamy więc technologię, która znacznie utrudnia, w większości przypadków uniemożliwia, nie tylko modyfikację oprogramowania, ale przede wszystkim jego analizę. Technologia ta została przetestowana formalnie przez Izrael w lipcu ubiegłego roku, następnie przez Asseco pod kątem wydajności i stabilności. Testy bezpieczeństwa odbyły się w Izraelu. Jesteśmy więc firmą, która nie tylko świadczy usługi, realizuje dostawy i wdrożenia, ale również potrafi wytwarzać własne technologie. Na razie więcej o tej technologii publicznie nie będziemy mówić, ponieważ staramy się sprofilować ją na określone grono odbiorców, którzy nie są klientami masowymi na rynku cyberbezpieczeństwa.

Jeżeli chodzi o cele na bieżący rok, to w zakresie rynku krajowego jest to zwiększenie udziału w rynkach finansowym i wojskowym oraz optymalizacja marż z aktywów w postaci sprzętu i oprogramowania w kontekście ryzyk kursowych. Dostrzegamy ryzyka kursowe, szacujemy je na wysokim poziomie w dalszej perspektywie czasowej, liczymy się z ryzykiem osłabienia naszej waluty, co w kontekście 49% przychodów z działalności związanej z integracją musi być i jest rozpatrywane w ComCERT jako kluczowe ryzyko. Zatem kluczowe są optymalizacja, pilnowanie tego obszaru i zarządzanie ryzykiem kursowym.

Jeżeli chodzi o rynek europejski, realizujemy projekty na rzecz partnerów zagranicznych. Realizujemy projekty we współpracy z ENISA, FRONTEX, jesteśmy wsparciem dla tych organów. Wytwarzamy też określone produkty, to nie są tylko usługi nieproduktowe. Skupiamy się na tym obszarze, na realizacji już powierzonych zleceń i aktywnie poszukujemy kolejnych projektów na rynku europejskim.

Jeżeli chodzi o rynki afrykańskie, to zwiększamy tam naszą obecność poprzez ekspozycję wspomnianego wcześniej projektu – Cyber Defence Africa. To nie jest tylko hasło. Wczoraj wieczorem otrzymałem informację, że udało nam się pozyskać kolejny, nowy projekt zagraniczny w Rwandzie. Niebawem ujawnimy szczegóły. Ta wiadomość z wczoraj jest bardzo dobra, bo te hasła, wizje, nasze zobowiązania i strategie są materializowane, realizowane. Rozwijamy się i chcemy się jeszcze bardziej realizować na tych rynkach, ponieważ są one bardzo dynamiczne i w kontekście cyberbezpieczeństwa, jest to absolutnie preludium do tej długiej drogi, przed którą są te rynki.

Jeżeli chodzi o nasz profil działalności, to strategia na ten rok polega na zwiększeniu przychodów ze specjalistycznych usług cyberbezpieczeństwa, nie tylko zorientowanych wokół usług integratorskich i wdrożeniowych. Obecnie 51% sprzedaży stanowią usługi specjalistyczne, a 49% usługi integratorskie, dostawy sprzętu, oprogramowania i usług powiązanych z tym obszarem. Chcemy zwiększać usługi specjalistyczne, w których czujemy się bardzo mocni, również usługi w obszarze integracji, ale nie tylko. Uważamy, że wyróżniają nas zaawansowane usługi cyberbezpieczeństwa i ten obszar chcemy sukcesywnie powiększać, a wiadomość z wczoraj jest tego świadectwem. Bardzo dziękuję.

AW

Bardzo dziękujemy Krzysztofowi za przedstawienie działalności związanej z cyberbezpieczeństwem. Asseco, jako lider cyfryzacji, nie tylko stara się wyprzedzać i kreować trendy, jeżeli chodzi o rozwój produktów skierowanych do poszczególnych sektorów, ale również stara się umacniać pozycję w takich obszarach jak cyberbezpieczeństwo. Jesteśmy bardzo zadowoleni z nabycia ComCERT-u, z zespołu, który tam mamy i przede wszystkim z tego, że Krzysztof do niego dołączył. Na spotkaniu z dziennikarzami Krzysztof deklarował, że przewiduje w tym roku wzrost przychodów o 100% – to pokazuje skalę rozwoju tego biznesu. Tak samo jak na cyberbezpieczeństwo, stawiamy również na rozwój naszego biznesu związanego z chmurą, czyli Asseco Cloud. W te obszary inwestujemy.

Przechodzimy teraz do kolejnej części naszego spotkania. Postaramy się w tej chwili odpowiedzieć na wszystkie Państwa pytania. Prosimy wysłać je poprzez czat na portalu.

Inwestor 1

Jaka byłaby dynamika backlog'u Asseco Poland, jeśli wyłączymy 18 akwizycji zrealizowanych w 2021 r. (także w podziale na segmenty Asseco Poland, Asseco International i Formula Systems)?

AW

Karolina, prosimy o odpowiedź.

KR-B

Rozumiem, że chodzi jednak o Grupę, nie o Asseco Poland, skoro jest prośba o podział na Polskę, Asseco International i Formułę. Gdybyśmy wyłączyli efekt akwizycji, to w kursach stałych, na poziomie Grupy, dynamika wynosiłaby 15% i to byłoby odpowiednio 7%, 19% i 8%, jeżeli chodzi o segmenty kolejno Polska, Izrael, Asseco International.

AW

Bardzo dziękujemy. Mamy kolejne pytanie.

Inwestor 1

Prowadzicie obecnie rozmowy z klientami nad renegocjacją w górę cen. Jaki procent przychodów podlega obecnie takim negocjacjom, a jaki procent już jest na wyższych stawkach?

KR-B

Tak, to prawda. Prowadzimy rozmowy, które miałyby nam otworzyć drogę do indeksowania przychodów o wskaźniki inflacji i wzrostu wynagrodzeń. Tego, jaki procent przychodów podlega negocjacom, wolałabym nie podawać do momentu, kiedy osiągniemy sukces w tych negocjacjach.

Natomiast mogę powiedzieć, że przedmiotem tych negocjacji są głównie umowy z sektora utilities, gdzie mamy długie kontrakty maintenance'owe, które były zawarte (jak na dynamikę środowiska makroekonomicznego) relatywnie dawno, bo na przykład 3 lata temu. Ponadto prowadzimy rozmowy z klientami w administracji publicznej – zarówno w Asseco Poland, jak i w Asseco Data Systems. Natomiast jeśli chodzi o sektor bankowości i finansów, to indeksacja jest regułą, więc nie ma czego negocjować.

MP

Tutaj można dodać jedną rzecz – cieszymy się, że widać zrozumienie ze strony klientów. To nie jest tak, że nie chcą nas oni wysłuchać. Rozmawiamy. Wszyscy rozumieją, jaką mamy sytuację rynkową – rynek pracownika, wysokie oczekiwania ze strony informatyków, jeśli chodzi o wynagrodzenia. Wszystko to jest dla klientów zrozumiałe. Jesteśmy optymistami i widzimy, że te rozmowy mają szansę powodzenia.

AW

Do tego możemy jeszcze dodać, że klienci to rozumieją, bo oczywiście odczuwają ogromną presję ze strony swoich informatyków. Oni również przez to przechodzą. Wykorzystujemy tę okazję do tego, żeby podkreślić, że współpraca między nami to są umowy między firmą a firmą i że z uwagi na to, że rozwijamy rozwiązania dla kilku albo kilkunastu podobnych firm, to zawsze jesteśmy w stanie zoptymalizować koszty i zapewnić klientom stałe wsparcie. Stanowi to szansę zarówno dla nas, jak i dla klientów, aby ta współpraca jeszcze lepiej się układała.

Przechodzimy do kolejnego pytania.

Inwestor 1

W Polsce wynagrodzenia wzrosły o ok. 9% r/r. Czy spodziewacie się przyspieszenia tej dynamiki w kolejnych kwartałach?

KR-B

Faktycznie jest tak, że na poziomie Grupy, w kursach stałych – bo trzeba brać pod uwagę to, że nie tylko przychody, ale i koszty temu przeliczeniu podlegają – koszty wynagrodzeń w Grupie wzrosły o około 13-14%, w zależności od tego czy mówimy o kosztach pracy czy o całkowitych kosztach wynagrodzeń. W Polsce w I kwartale to jest odpowiednio 8% i 9% koszty wynagrodzeń i koszty pracy total. Mówiłam Państwu po zakończeniu 2021 r., że budżetowaliśmy troszkę wyższy wskaźnik. Jesteśmy jeszcze przed decyzjami podwyżkowymi w wielu miejscach, mamy dopiero maj. Natomiast nie spodziewałabym się jakiś spektakularnych ruchów.

Jeśli chodzi o inne miejsca poza Polską, to w kursach stałych dla Asseco International średni wzrost wyniósł 13%, a dla Grupy Formula 14%. Myślę, że są to dobre benchmarki do tego, co dzieje się na moim zdaniem już globalnym rynku pracy w IT.

AW

Czekamy na kolejne pytania. Wykorzystam tę chwilę na to, żeby bardzo podziękować za Państwa głosy i wsparcie w badaniu relacji inwestorskich, które było przeprowadzone przez gazetę Parkiet razem z Izbą Domów Maklerskich. Zajęliśmy 3. miejsce wśród instytucji. Jest dla nas bardzo duże wyróżnienie. Bardzo dziękujemy. Wśród inwestorów indywidualnych zajęliśmy wysokie 4. miejsce i za Państwa głosy również bardzo dziękujemy. Obiecujemy, że będziemy starali się zawsze trzymać tę wysoką jakość i prosimy o feedback, jeśli moglibyśmy coś poprawić.

Mamy kolejne pytanie.

Inwestor 2

W jakich obszarach możemy się w kolejnych okresach spodziewać akwizycji? Czy rozmawiacie z kimś, kto mógłby wzmocnić Wasz obszar cyber security?

AW

O odpowiedź na to pytanie proszę Marka i Krzysztofa.

MP

Tak się domyślałem, że to pytanie skierowane jest do mnie. Pada ono prawie co kwartał, więc nie jesteśmy zaskoczeni. Jesteśmy na etapie poszukiwań ciekawych spółek, które mogłyby ewentualnie dołączyć do Grupy Asseco. Prowadzimy dość dużo rozmów w różnych obszarach. Ciężko jest wskazać jeden, gdyż szukamy zarówno spółek w ERP, które mogłyby wzmocnić nasze Asseco Enterprise Solutions, jak i spółek, które funkcjonują na rynkach, na których już jesteśmy, bądź jeszcze nas nie ma i pozwolą nam zaistnieć na nowym rynku. Pytanie dotyczyło również obszaru cyber security – jesteśmy akurat na etapie rozmów z czterema spółkami, tym razem z bliskich nam krajów ościennych. Z udziałem Krzysztofa badamy potencjał tych spółek, jeśli chodzi o produkty i kompetencje. To oczywiście nie oznacza, że dojdzie do transakcji. Aby do tego doszło musi być spełniony szereg warunków. Natomiast prawda jest taka, że mamy do czynienia z dość wysokimi wymaganiami, jeśli chodzi o ceny. Tak aktualnie wygląda rynek akwizycyjny, zwłaszcza w tak dziś modnym i istotnym obszarze jakim jest cyber security.

Chcemy się wzmacniać w tym obszarze i widzimy jego potencjał. To wszystko, o czym mówił Krzysztof jest prawdą. Widzimy rosnący rynek. Cieszymy się, że już dzisiaj mamy spore kompetencje zgromadzone w ComCERT. Co nie znaczy, że nie można byłoby ich z jednej strony wzmocnić, a z drugiej nieco umiędzynarodowić i wyjść jeszcze szerzej na rynki zagraniczne. O to będziemy walczyć.

AW

Dziękujemy bardzo. Kolejne pytanie.

Inwestor 1

Czy rotacja pracowników pozostaje na podobnym poziomie, czy się zwiększyła, a może zmniejszyła?

KR-B

Trudno powiedzieć, co to znaczy na podobnym poziomie. Zapewne odnoszą się Państwo do tego, co podawaliśmy po zakończeniu roku. Powiedziałabym, że rotacja minimalnie się zwiększyła, natomiast dalej pozostajemy poniżej tego, co pokazuje rynek.

AW

Kolejne pytanie.

Inwestor 2

Czy pracujecie nad kolejnymi własnymi produktami w obszarze cyber security? Jakimi?

AW

To pytanie kieruję do Krzysztofa.

KD

Wróć do kwestii, którą omawiałem w trakcie swojego wystąpienia, czyli detektor APT. Jest to produkt, nad którym teraz skupiamy swoje siły. Jest to narzędzie zapobiegające kluczowym w tym momencie atakom klasy APT, czyli tym najbardziej zaawansowanym, przenikliwym, długotrwałym atakom o charakterze nie tylko infekcyjnym, ale przede wszystkim infiltracyjnym. Więc nie tylko pracujemy, ale udało się nam szczęśliwie w ubiegłym roku przewidzieć niejako, zupełnie przypadkowo oczywiście, to, co się obecnie dzieje.

Dlaczego jest to istotne? Dlatego, że Rosja jest największym na świecie „specjalistą”, delikatnie rzecz ujmując, właśnie w zakresie ataków klasy APT. Proces związany z projektem i przygotowaniem dokumentacji trwał kilka lat. Finansowanie zostało zapewnione w ubiegłym roku. Ten projekt okazał się teraz absolutnie strzałem w dziesiątkę. Dzięki temu liczymy na łatwiejszą komercjalizację tego produktu, która nie powinna być wyzwaniem. W wyniku tego, co się stało, przewidujemy, że ta sytuacja, nieszczęśliwa dla Ukrainy, ewidentnie musi zwiększyć i zwiększa zainteresowanie rozwiązaniami tej kategorii. Wynika to z atrybutów podmiotowych Rosji, która specjalizuje się w atakach klasy APT. Na tym obecnie skupiamy nasze siły.

Jeżeli chodzi o kolejne produkty, byłbym umiarkowanym optymistą, ponieważ jest to bardzo duży nakład pracy, czasu i pieniędzy. ComCERT nie jest korporacją, więc musiałby być znacznie większym podmiotem, żeby podjąć ryzyko równoległej realizacji kilku produktów tej klasy. Sama realizacja tego produktu, o którym powiedziałem, jest wyzwaniem. Przebiega ona zgodnie z planem we współpracy z zewnętrznymi partnerami, z uczelnią – Politechniką Warszawską.

AW

Bardzo dziękujemy. Mamy kolejne pytanie.

Inwestor 1

Wspomnieliście, że w 2022 r. efektywna stopa opodatkowania może być wyższa. O ile punktów procentowych może być to wzrost?

KR-B

Na poziomie Grupy efektywna stopa podatkowa w 2021 r. wynosiła 21,7%. Wydaje się, że w 2022 r. powinno być to w okolicach 0,5 może 0,7 punktu procentowego więcej.

AW

Kolejne pytanie.

Inwestor 3

Czy w związku z sytuacją w Ukrainie zauważają Państwo zwiększenie zainteresowania usługami/ rozwiązaniami cyber security?

KD

Tak, to zwiększenie jest bardzo istotne. Ono dotyczy nie tylko naszej firmy, ale całego rynku krajowego i międzynarodowego. Odnotowujemy to i my i nasi partnerzy za granicą. To zwiększenie jest wielokrotne. Natomiast przełożenie zainteresowania na dynamikę realizacji procesów zakupowych jest już mniejsze.

Zainteresowanie jest ogromne, dynamika procesów inwestycyjnych jest też większa, znacznie większa niż była, ale nie tak duża jak zainteresowanie. Ta niższa dynamika realizacji procesów zakupowych wynika najczęściej z braku niezbędnych kompetencji po stronie klienta do przygotowania opisu i realizacji zamówienia.

Czyli dzisiaj, żeby profesjonalnie zapewnić sobie cyberbezpieczeństwo, należy odpowiednio przygotować wymagania, jakie mamy wobec dostawcy: technologiczne, usługowe. I to stanowi problem. Zainteresowanie jest bardzo duże, jest zwiększona liczba zarówno klientów, jak i usług. To znacznie wywraca, wręcz anuluje, wszelkie prognozy z ubiegłego roku na ten rok, jakie możecie Państwo znaleźć – zarówno jeśli chodzi o rynek krajowy, jak i światowy. To już nie będzie 2,1 mld zł w Polsce i ponad 200 mld \$ na świecie, tylko co najmniej kilkadziesiąt procent więcej. Spodziewam się, że te prognozy zostaną zaktualizowane pod koniec roku.

One są ściśle związane głównie z tym, co się stało w Ukrainie i obawą przed Rosją, która jest niestety liderem działań ofensywnych w cyberprzestrzeni i liderem tych zagrożeń.

AW

Myślę, że tutaj akurat Krzysztof odpowiedział na kolejne pytanie, którego jeszcze nie zdążyłem zadać.

Inwestor 2

Podaliście, że rynek cyber wg prognozy PMR z 2021 r. to 2,1 mld zł. W 2021 r. nie było wojny. Jak szacujecie, że ta wartość i dynamika wyglądają obecnie?

AW

Już tę kwestię Krzysztof zaadresowałeś w swojej wcześniejszej wypowiedzi.

KD

Tak, powtórzę tylko, że te wartości są absolutnie nieaktualne i to widzimy na podstawie tego, co się dzieje na rynku. Natomiast musimy zaczekać do grudnia, żeby zobaczyć jak bardzo są nieaktualne. Bo to, że różnica będzie duża,

to jest fakt, już to widzimy. Jak duża? Pokaże to realizacja procesów inwestycyjnych ze strony klientów, a przypomnę tylko sygnalizowany brak kompetencji niezbędnych do realizacji tych procesów zakupowych. Jako „kropkę nad i” w tym zdaniu dodam tylko, że w tej chwili mamy 3,5 mln wakatów na rynku cyberbezpieczeństwa na świecie.

AW

Kolejne pytanie.

Inwestor 1

Czy obecny konsensus rynkowy dla zysku netto w 2022 r. na poziomie ok. 535 mln zł uznajecie za realny, a może konserwatywny, biorąc pod uwagę dynamikę backlog-u i póki co sprzyjające Wam kursy walut?

KR-B

W tym pytaniu położyłabym nacisk na „póki co”.

Myślę, że dzisiaj granie na forexie jest równoznaczne z pójściem do kasyna. Dlatego nie odważyłabym się dzisiaj prognozować, co się wydarzy w całym roku. Oczywiście mamy budżet. Natomiast jeśli chodzi konsensus, o to, czy on jest optymistyczny – tak, powiedziałabym, że jest.

AW

Bardzo dziękujemy. Tak jak dotychczas, nie podajemy przewidywań, co do naszych finansów.

KR-B

Pamiętajmy, że jesteśmy dopiero w maju, a otoczenie gospodarcze mamy bardzo dynamiczne.

AW

Dokładnie tak. Nie mamy więcej pytań. Nie widzę też, żeby ktoś pisał w tej chwili na czacie. Chyba już wyczerpaliśmy całą pulę pytań, którą od Państwa otrzymaliśmy. Bardzo dziękujemy za udział w dzisiejszej konferencji. Zapraszamy do kontaktu bezpośredniego z naszym działem IR. Oczywiście jako Zarząd także jesteśmy do Państwa dyspozycji. Zapraszamy na kolejne spotkanie poświęcone wynikom za I półrocze. Do zobaczenia. Bardzo dziękujemy.

MP, KR-B, KD

Dziękujemy.