

Szanowni Akcjonariusze,

W pierwszym kwartale 2019 r. Ailleron zanotował na poziomie skonsolidowanym wynik lepszy niż w tym samym okresie roku poprzedniego. Przychody ze sprzedaży wzrosły z 21 mln zł do ponad 30 mln zł, co oznacza aż 45-procentowy wzrost. Podniosły się również wszystkie parametry rentowności – odpowiednio zysk brutto ze sprzedaży do 7,4 mln zł, co oznacza wzrost o 38%, EBITDA do 3,4 mln zł, co oznacza wzrost o 42%, zysk operacyjny do 1,3 mln zł, z dynamiką 185% oraz zysk netto do 0,5 mln zł, co oznacza wynik lepszy o 65%.

Pomimo, iż o wynikach finansowych w roku 2019 zdecydują ostatecznie parametry uzyskiwane w kolejnych trzech kwartałach roku, w tym w szczególności kwartał ostatni, to uzyskany rezultat stanowi dobry prognostyk na resztę roku oraz przełamuje trend spadkowy roku 2018. Korzystny trend zanotowano również w sprzedaży eksportowej, która wzrosła w pierwszym kwartale do ponad 10 mln zł i osiągnęła dynamikę 46%.

Dominującym segmentem w I kwartale 2019 r., zarówno pod względem skali działalności mierzonej poziomem sprzedaży jak i wyników, jest obszar Enterprise Services. Segment ten powstał z połączenia dwóch dotychczasowych obszarów Software Services oraz Telco. Powodem połączenia obu segmentów jest coraz większa zbieżność operacyjna prowadzonej działalności. W ramach segmentu realizowane są usługi outsourcingowe rozwoju oprogramowania dla klientów z USA oraz Unii Europejskiej, usługi rozwoju i utrzymania systemów telekomunikacyjnych oraz managed services, czyli usługi zarządzania w imieniu operatorów komórkowych produktami rynku telekomunikacyjnego, np. Ringback Tones.

Enterprise Services zrealizował sprzedaż na poziomie 19,5 mln zł, co oznacza wzrost o 66% w stosunku do Q1 2018. Zysk operacyjny wyniósł 1,2 mln zł i jest o 1,4 mln zł lepszy od straty zanotowanej w roku 2018. Tak znaczący wzrost sprzedaży uzyskano w wyniku zakontraktowania nowych projektów outsourcingowych na terenie UE, wzrostu liczby stanowisk programistycznych u dotychczasowych klientów oraz zakontraktowania w ostatnich dwóch latach na rynku telekomunikacyjnym ponad 20 nowych projektów na łączną kwotę blisko 30 mln zł, zarówno ze wszystkimi operatorami krajowymi, jak i operatorami zagranicznymi. Z kolei istotna poprawa rentowności wynika z utrzymania wysokiego poziomu zysku w outsourcingu na terenie USA i UE, restrukturyzacji i reorganizacji zarządzania usługami utrzymania i rozwoju systemów telekomunikacyjnych oraz rosnącego udziału w strukturze sprzedaży najbardziej rentownego obszaru managed services.

Po skonsolidowaniu obszarów outsourcingu, drugim pod względem wielkości w organizacji jest obecnie Fintech. W segmencie zrealizowano sprzedaż na zbliżonym poziomie do roku 2018, tj. ponad 8 mln zł, przy spadku zysku operacyjnego do 0,4 mln zł z poziomu 1,5 mln zł.

Decydujący wpływ na pozycję i wynik Fintech w 2019 roku będą miały zarówno realizowane już długoterminowe kontrakty dla banków jak i projekty znajdujące się w fazie negocjacji. Na przestrzeni dwóch ostatnich lat podpisaliśmy szereg umów o długoterminowym wpływie na wyniki Ailleron:

- ✓ w październiku 2018 podpisany został największy w historii kontrakt w segmencie z Pekao SA na wdrożenie corporate banking, czyli systemu internetowej i mobilnej bankowości dla firm,
- ✓ w czerwcu 2018 podpisano umowę na wdrożenie Live Banku w Actinver Bank w Meksyku, przedmiotem umowy jest digital collaboration platform w obszarze wealth management, co stanowi poszerzenie rynku dla produktu o obszar private banking,
- ✓ w lipcu 2018 roku podpisano umowę na wdrożenie i utrzymanie systemów bankowości internetowej oraz mobilnej w Santander Consumer Bank,
- ✓ pod koniec 2017 podpisano kontrakt z DNB Nord na system bankowości korporacyjnej,



- ✓ kolejnym bankiem, który zdecydował się na implementację Live Banku jest Sampath Bank ze Sri Lanki, wdrożenie obejmuje retail digital collaboration platform, eKYC (digital onboarding) oraz VTM – virtual teller machine, moduł wprowadzony wcześniej w greckim Pireus Banku,
- ✓ zintegrowaliśmy system Front Office największej spółki leasingowej w Europie Środkowo-Wschodniej PKO Leasing z systemem CRM banku PKO BP,
- ✓ w marcu 2019 podpisano z kolei z Prudential Singapore Memorandum of Understanding, którego celem jest wdrożenie i komercjalizacja nowych rozwiązań Live Banku,
- ✓ w Polsce z dwoma bankami podpisano kontrakt na dostosowanie bankowości internetowej do wymogów PSD2.

Ponadto, w segmencie Fintech trwają obecnie procesy kontraktacji i negocjacji nowych projektów. W samym obszarze Live Banku Spółka aktualnie pracuje aktywnie z kilkunastoma podmiotami, głównie w rejonie Azji i Ameryki Północnej, w tym z kilkoma globalnymi bankami. Proces kontraktacji ma charakter długotrwały, ponieważ przeważnie dotyczy nowych klientów z punktu widzenia Ailleron. Najistotniejsze i najbardziej zaawansowane rozmowy obejmują:

- ✓ dwa banki w Indonezji – wdrożenie Live Bank z modułami eKYC (digital onboarding) w obszarze retail,
- ✓ bank dedykowany do wealth management w Meksyku z grona TOP3 – wdrożenie Live Bank z modułem collaboration,
- ✓ dwa banki w Turcji w obszarze retail – wdrożenie Live Banku z modułami eKYC (digital onboarding) oraz digital platform,
- ✓ bank w Omanie – wdrożenie Live Banku z modułem digital platform,
- ✓ bank w Polsce – wdrożenie Live Banku z modułem colaboration platform,
- ✓ dwa banki w Polsce, z grona TOP5, bankowość internetowa, front-end,
- ✓ bank w Niemczech, TOP3, corporate banking – trade finance,
- ✓ bank w Polsce, TOP5, moduł treasury, serwer autoryzacji,
- ✓ 2 banki w Tajlandii, pierwszy corporate banking, drugi trade finance,
- ✓ bank działający w kilkudziesięciu krajach APAC – mobile corporate banking, trade finance,
- ✓ dwa banki czeskie, dwa banki tureckie, bank kazachski, dom maklerski w Polsce – RoboWealth.

Ostatni i najmniejszy z segmentów - Hoteltech - zanotował w I kwartale duży wzrost sprzedaży z poziomu 0,3 mln zł do 2,7 mln zł i pomimo, że kwartał zamknął się jeszcze stratą na poziomie 0,25 mln zł, to wynik ten jest lepszy o 0,8 mln zł od EBIT za pierwszy kwartał roku ubiegłego.

Wypunktowanie powyższych działań Spółki i Grupy ma na celu pokazanie, że aktywnie rozwijamy sprzedaż i optymalizujemy stronę kosztową realizacji projektów. Duże kontrakty są przedmiotem publikacji w postaci raportów i szeroko docierają do inwestorów, a mniejsze umowy natomiast nie zawsze spełniają kryteria i dlatego zaprezentowaliśmy je w tym miejscu.

Odnosząc się do notowań kursu, słaba koniunktura rynku giełdowego oraz publikacja przez Spółkę gorszych niż oczekiwano wyników finansowych za rok 2018, spowodowała spadek kapitalizacji Ailleron. W ocenie Spółki rok 2018 miał charakter jednorazowy, a jako referencyjny do wyników roku 2019 traktowany jest dużo lepszy rok 2017.

Życzymy sobie i Państwu dobrych wyników w 2019 roku.

Zarząd Ailleron SA

