

LIST PREZESA AILLERON SA DO AKCJONARIUSZY



Szanowni Inwestorzy,

Rok 2021 był dla Ailleron rokiem pełnym nowych wyzwań i możliwości, był rokiem intensywnej pracy nad strategią całej Grupy, której celem jest dynamiczny rozwój na strategicznych rynkach, zarówno dzięki wzrostowi organicznemu, jak również poprzez akwizycje. Pierwsze efekty już obecnie obserwujemy – niespełna rok po zamknięciu transakcji z Enterprise Investors Software Mind przejęło pięciu graczy na trzech kontynentach i jest to dowód nie tylko ambicji, ale i możliwości organizacyjnych Grupy Ailleron.

Rok 2021 był nadal okresem działania w niepewnej sytuacji w związku z trwającą pandemią COVID-19. W takiej samej sytuacji już drugi rok z rzędu znaleźli się też wszyscy nasi klienci i partnerzy. Nasze rozwiązania i narzędzia - od bankowości internetowej i mobilnej poczynawszy, przez systemy korporacyjne, leasingowe, na LiveBank-u skończywszy - w pełni wspierają i umożliwiają cyfryzację i zdalną obsługę klienta, co w okresie pandemii tak mocno zaczęło być pożądane. Efektem tego był niespotykany popyt we wszystkich obszarach działania firmy, czego odzwierciedlenie widzimy w osiągniętych w roku 2021 wynikach.

W 2021 roku dokonaliśmy finalnej sprzedaży części udziałów spółki zależnej Software Mind do funduszu Enterprise Investors. Jesteśmy bardzo zadowoleni z tej decyzji oraz wyboru jako partnera funduszu Enterprise Investors. Dzięki tej transakcji Software Mind znacząco zwiększył swoją dynamikę rozwoju. Patrząc z perspektywy całej Grupy, wydzielenie obszaru usługowego pozwoliło usprawnić zarządzanie różnymi modelami dostarczania oprogramowania. Enterprise Investors, dysponując zespołem doświadczonych ekspertów, wspiera również Zarząd Software Mind w selekcji, analizie i budowaniu strategii akwizycyjnej. Dziś efektem tych zmian jest przejrzysta struktura Grupy - Ailleron skupiony jest w zasadzie w całości na branży FinTech, a usługi Technology Services są świadczone przez spółkę córkę - Software Mind - którą nadal będziemy rozwijać wspólnie z Enterprise Investors. Taki ruch pozwala transparentnie przedstawić efektywność poszczególnych gałęzi biznesowych Grupy, lepiej wycenić całość oraz pozyskać finansowanie na inwestycje w poszczególnych segmentach działalności.

Chcemy, aby Ailleron był pierwszym wyborem dla instytucji finansowych. To oznacza, że działania jakie podejmujemy w zakresie obszaru HotelTech finalnie mają doprowadzić do umocnienia się tej części biznesu pod względem przychodowo-wynikowym, tak aby przyszłościowo wykonać spin-off i pozostawić iLumio jako odrębną niezależną spółkę. Obecnie testujemy nowy plan zmiany modelu dystrybucji i po jego potwierdzeniu będziemy podejmowali ostateczne decyzje.

Pod względem samych wyników rok ten zakończyliśmy z rekordowym wynikiem sprzedaży na poziomie ponad 216,8 mln zł, czyli wzrostem o 39% w stosunku do roku 2020. Wypracowany zysk operacyjny wyniósł 27,4 mln zł, a EBITDA blisko 36 mln zł. Zysk netto w tym czasie urósł do 17 mln zł, co stanowi wzrost w porównaniu do 2020 roku o ponad 82%. Dalsza realizacja naszej strategii, jako podmiotu globalnego powinna przynieść jeszcze wyższą dynamikę wzrostów



w latach kolejnych. Jakościowo rok 2021 należy również ocenić bardzo dobrze. Firma zrealizowała wiele strategicznych celów, które solidnie budują fundamenty pod dalsze wzrosty.

Spółka od 2011 roku konsekwentnie rośnie. Odnotowujemy długookresowy zagregowany wzrost przychodów rok do roku, utrzymując dodatni trend w każdym roku. Co roku silnie inwestujemy, aby móc dokonywać pewnych skokowych wzrostów, zarówno w postaci nowych rynków, jak i nowych produktów.

Tak jak w latach poprzednich, tak również w roku 2021, sprzedaż była napędzana eksportem. Sprzedaż eksportowa, zasilana mocnym rozwojem Technology Services wzrosła i stanowi już 58% całej sprzedaży. Są to dobre, wysoko konkurencyjne rynki Europy Zachodniej, krajów Skandynawskich, USA i Południowo – Wschodniej Azji, gdzie jesteśmy w stanie osiągać wyższe marże. W obszarze FinTech - systemów detalicznych, leasingowych i usługowych dla banków - do tej pory głównie skupialiśmy się na Polsce i obecnie intensywnie pracujemy w każdym z tych obszarów nad eksportem w kierunkach Middle East i South East Asia. W średnim okresie zakładamy więc konsekwentny wzrost eksportu w tym segmencie.

Rok 2021 był rokiem silnych inwestycji. Rozpoczęliśmy znaczące inwestycje w LiveBank, chcąc kompletnie zmienić model jego dostarczania na w pełni chmurowy i SaaS-owy. Zmiana bowiem, która nastąpiła w środowisku bankowym wreszcie pozwala oferować i sprzedawać rozwiązania w chmurze. To powoduje, że otworzyła się nam grupa wielu tysięcy banków i instytucji finansowych stanowiących grupę docelową naszego rozwiązania. Rynek ten szacowany jest na 4,5 mld USD. W czwartym kwartale 2021 roku uruchomiliśmy ofertę Early Access dla chmurowej wersji LiveBank i w pierwszym etapie była ona skierowana na rynek Indonezji, Malezji oraz Wietnamu. Globalne uruchomienie produktu to perspektywa 2022 roku. Ze względu na model sprzedaży, w którym płatność jest powtarzalna i uzależniona m.in. od ilości stanowisk, nie oczekujemy, że przychody z produktu od razu będą znaczące, natomiast na podstawie zainteresowania produktem po etapie Early Access widzimy duży potencjał na wzrosty. Rok 2021 w tym obszarze zakończyliśmy dużym sukcesem, podpisując pierwszą umowę na wdrożenie LiveBank w wersji cloud z PKO Bankiem Polskim SA. Obecnie prowadzimy rozmowy z innymi podmiotami krajowymi i zagranicznymi.

Segment Technology Services, po wydzieleniu do Software Mind i dokapitalizowaniu, realizuje program konsolidacji rynku, celem zbudowania wiodącej grupy na polskim rynku software house'ów, która będzie liderem w wybranych specjalizacjach – sektorowych i technologicznych oraz osiągnie kilkukrotnie większą skalę działalności, zarówno dzięki wzrostowi organicznemu, jak i poprzez akwizycje podmiotów krajowych i zagranicznych. Mamy na to środki, zasoby menedżerskie oraz dobrego partnera finansowego jakim jest fundusz Enterprise Investors. Konsekwentnie realizujemy ten plan. Informowaliśmy, że nasz program akwizycyjny osiągnie wartość 150 mln zł. Po finalizacji akwizycji ValueLogic, Chmurowiska, spółek w Ameryce (Virtual Mind) i spółek w Rumunii i Mołdawii (Code Factory), zaawansowanie programu kształtuje się na poziomie ponad 129 mln zł. Przeprowadzone transakcje nie wyczerpują naszych ambicji. Z całą pewnością będziemy realizować kolejne akwizycje, które będą finansowane z kapitału własnego i linii kredytowej – na dzisiaj to łącznie ok 80 mln zł.

Podsumowując wydarzenia 2021 roku i obecne, możemy śmiało powiedzieć, że Ailleron staje się dzisiaj bardzo istotnym i znaczącym partnerem dla instytucji finansowych. Rośniemy w sposób konsekwentny. Staliśmy się zaufanym globalnym dostawcą, działającym już w ponad czterdziestu



krajach. Pozyskujemy talenty, co pozwala nam świadczyć usługi na najwyższym poziomie. Świadczymy te usługi z coraz większą rentownością, co jest bardzo istotne dla wyników przyszłych okresów.

Oczywiście to wszystko nie byłoby możliwe bez naszej świetnej kadry, która z każdym dniem nabiera nowych unikalnych doświadczeń oraz z każdym miesiącem uzupełniana jest o kolejne wartościowe osoby. Biznes technologiczny to biznes ludzki, w związku z czym bardzo ważne jest, aby spółka posiadała zdolność pozyskiwania talentów. Dzisiaj Grupa zatrudnia ponad tysiąc trzysta pięćdziesięciu wysokiej klasy specjalistów. Mamy duży potencjał zatrudniania najlepszych ludzi z biznesu. Pozycja Ailleron i możliwość monetyzacji własnej pracy na wielu rynkach, wśród najlepszych klientów, przyciąga do nas świetnych ludzi. Wszystkim pracownikom Grupy Ailleron serdecznie dziękuję.

Naszym Akcjonariuszom dziękuję za to, że są z nami i zapewniam, w imieniu całego Zarządu, że pracujemy ciężko, by podejmowane przez nas działania przekładały się na satysfakcjonujące wyniki w średnim i długim okresie.

Rok 2022 zapowiada się bardzo dobrze. Jeśli nic w skali makro nie zmieni drastycznie rynku, to Grupa powinna się rozwijać w bardzo szybkim tempie. Inwestycje w FinTech i LiveBank na ten rok są znaczące co, przyniesie swoje efekty w latach kolejnych. Akwizycje i rozwój organiczny Software Mind przyniosą znaczące zwiększenie przychodów. Naszym celem w odniesieniu do Software Mind jest rosnąć podobnie do rynku agresywnie przejmujących spółek obszaru Technology Services, które notują wzrost organiczny na poziomie 40% i wzrost wynikający z akwizycji na poziomie 20%. Rentowność biznesu planujemy utrzymać na poziomie podobnym, z korektą o inwestycje kosztowe wspierające szybszy wzrost i wzmocnienie siły rekrutacyjnej Grupy. Sądzymy, że rentowność Software Mind utrzymywać będziemy powyżej 20% zaś obszar FinTech nie będzie przynosił straty w okresie inwestycji.

Niepewność lokalnej i globalnej sytuacji rodzi trwający dziś konflikt zbrojny na Ukrainie. Wspieramy naszych kolegów z Ukrainy i pomagamy im. Skutki konfliktu nie są obecnie odczuwalne przez spółkę, poza pozytywnym efektem kursów walut obcych. Eskalacja konfliktu może mieć w krótkim terminie pozytywny efekt dla Spółki z racji częściowej eliminacji z rynków globalnych dużej rzeszy informatyków Ukrainy wschodniej oraz krajów objętych sankcjami. Generuje to silny impuls popytowy, który starać się będziemy zagospodarować ludźmi z rynków Ameryki Łacińskiej. Silniejsza eskalacja konfliktu angażująca Polskę lub kryzys wywołany kryzysem paliwowym może oczywiście mieć w przyszłości silny skutek dla biznesu Spółki.

Z poważaniem,

Rafał Styczeń

Prezes Zarządu Ailleron SA

