



investors
ailleron 

Wyniki finansowe Q3 2021

30 listopada 2021, godz. 9:30

spotkanie online

Główne wydarzenia

> Znaczący wzrost przychodów

Przychody ze sprzedaży wzrosły w 9M2021 roku o **ponad 43,2 mln zł** do poziomu ok **145,4 mln zł** (dynamika r/r **42%**).

> Wysoka rentowność działalności

EBITDA **21,3 mln zł** (marża 15%), Zysk netto **8,1 mln zł**

> Dalszy wzrost sprzedaży exportowej

Przychody ze sprzedaży eksportowej **wzrosły o 47%***

> Kontynuacja kluczowych kontraktów i pozyskanie nowych klientów

> R&D w zakresie obszaru FinTech

> Uchwalenie programu motywacyjnego

> Akwizycja Code Factory Rumunia i Code Factory Mołdawia

> Kontynuacja prac na dalszych projektach M&A

* przy uwzględnieniu klientów exportowych fakturowanych przez polskie przedstawicielstwa



PRZYCHODY
+ 42%
145,4 MPLN



EBITDA
+ 51%
21,3 MPLN



Zysk netto*
+ 54%
8,1 MPLN

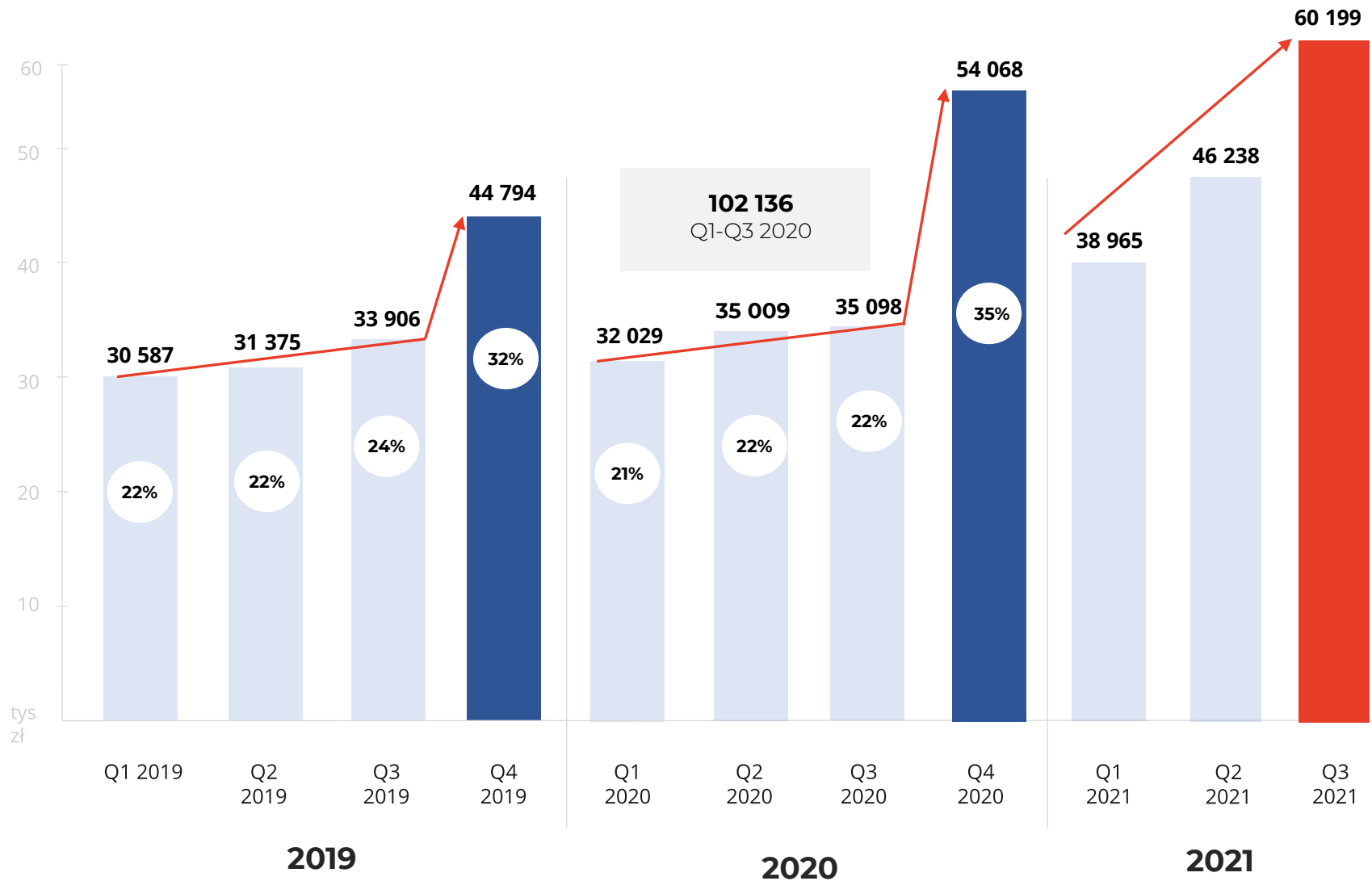
*przy uwzględnieniu zdarzeń jednorazowych z 2020 roku

Przychody ze sprzedaży

Konsekwentny wzrost skali działalności

+42 %
r/r

145 402
Q1 – Q3 2021

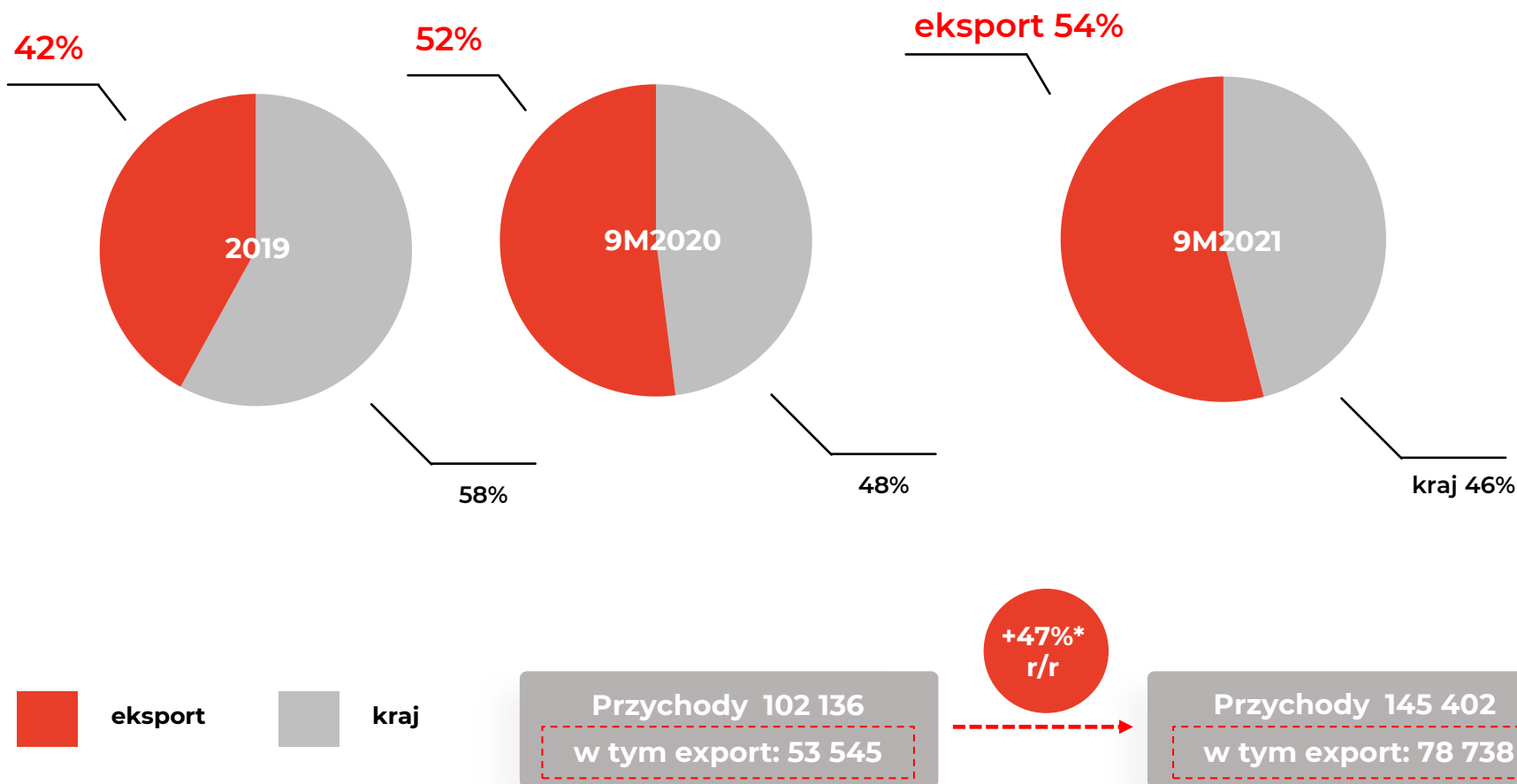


Wysoka sprzedaż
w Q1-Q3 2021 roku
+42% r/r

Coraz **wyższa dynamika**
przychodów
w porównaniu do lat
poprzednich

Dobra perspektywa
na cały 2021 rok, w tym
w szczególności **Q4**,
który średnio rocznie
(patrzac od 2107 roku)
odpowiada za **36%**
rocznych przychodów

^ Sukcesywny wzrost eksportu w przychodach



Wzrost eksportu r/r na poziomie **4.7%***

Kluczowe rynki exportowe stanowią 48% przychodów

> EU



+76%
wzrost r/r

> USA

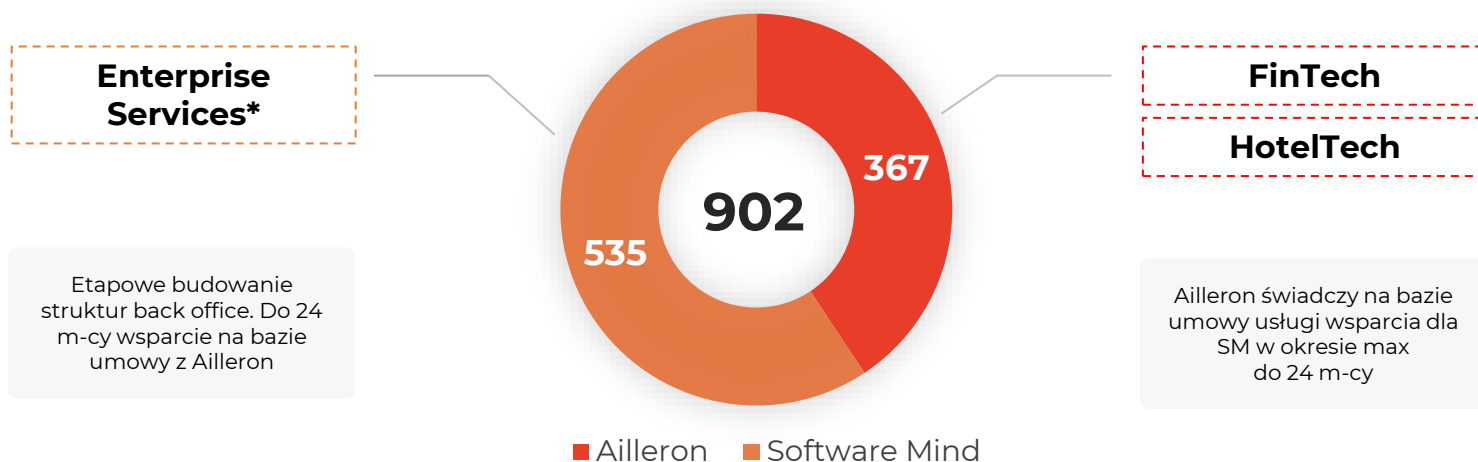


+14%
wzrost r/r

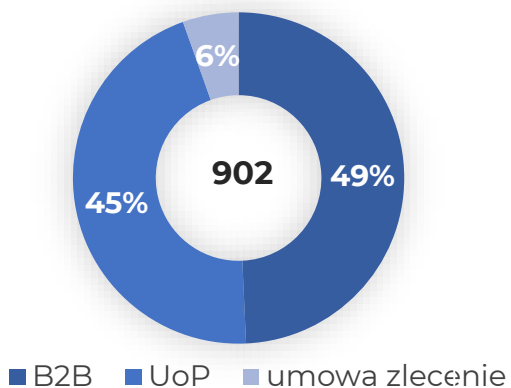
* przy uwzględnieniu klientów exportowych fakturowanych przez polskie przedstawicielstwa

Struktura zatrudnienia wg stanu na koniec Q3'21

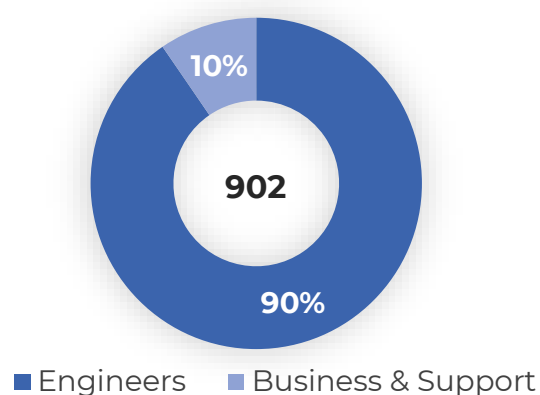
Podział wg spółek (ilość osób)



Podział wg typu umowy (struktura %)



Podział wg obszaru pracy (struktura %)

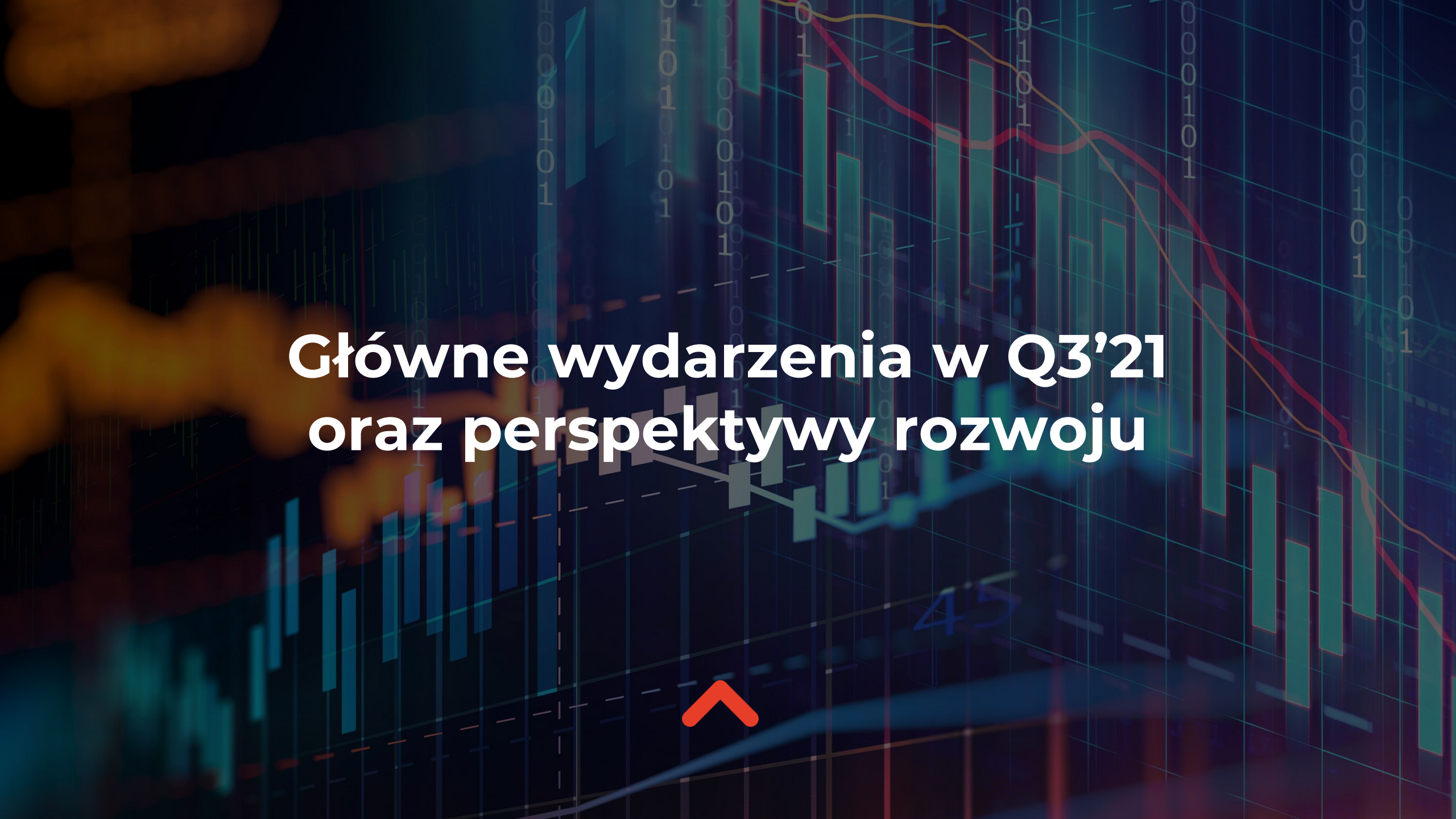


- > **Ludzie najważniejszym aktywem w branży IT**
Doświadczenie kluczowe dla klientów
- > **Perspektywa rozwoju podnosi atrakcyjność Grupy**
Stale poszerzane portfolio produktów i usług generuje zapotrzebowanie na specjalistów
- > **Poszukiwanie pracowników na innych rynkach** Dołączenie do programu Polish Harbour



Pozyskiwanie talentów

Na przestrzeni 9M'21 wzrost zatrudnienia o 226 osób

The background is a dark blue and black abstract composition. It features several overlapping elements: a 3D bar chart with teal and blue bars, a line graph with a red line and a dashed orange line, and vertical columns of binary code (0s and 1s) in a light blue color. A large, stylized red arrow points upwards from the bottom center of the image.

Główne wydarzenia w Q3'21 oraz perspektywy rozwoju



FinTech

LiveBank to platforma konwersacyjna SaaS dla instytucji finansowych, które potrzebują prostego, szybkiego, bezpiecznego i nisko-kosztowego centrum obsługi wszystkich generacji klientów we wszystkich dostępnych kanałach komunikacji i jednocześnie optymalizacji wydajności obsługi klienta.

Pozwala na kompleksowe przetwarzanie procesów bankowych, w tym sprzedaży produktów, inwestycji czy bankowości dla firm, w całości w cyfrowych kanałach.



100%
zdalne i cyfrowe
procesy bankowe



Omnichannel banking
obsługa klienta za pośrednictwem
zdalnych kanałów komunikacji



**Bezpieczeństwo
w chmurze**

Transformacja do "chmury" przy
zachowaniu wysokiego poziomu
bezpieczeństwa
"on-premise"



**Optymalizacja kosztów
obsługi klienta**

platformy komunikacyjne
pozwalające na optymalną
i zautomatyzowaną realizację
procesów obsługi klienta



Realizacja strategii LiveBank SaaS

- **Uruchomienie Early Access – programu wczesnego dostępu dla wybranych klientów na wybranych rynkach**
- Wzmocnienie instytucji finansowych w budowaniu **zdalnych interakcji** z Klientami
- Opracowanie rozwiązania **Enterprise w SaaS**, spełniającego wysokie wymagania bezpieczeństwa oraz integracji z systemami klasy bankowej
- Budowa rozwiązania **SaaS na fundamentach LiveBank**: wieloletnich doświadczeń w sektorze bankowym; wypracowanych integracji z systemami klasy bankowej, wysoko rozwiniętej i konkurencyjnej technologii video
- Wysoki poziom **bezpieczeństwa** oraz **elastyczności skalowania**
- Budowa optymalnej struktury sprzedaży dla SaaS
- Wypracowanie **strategii działań marketingowych** jako klucza do odniesienia sukcesu sprzedaży produktu w modelu SaaS

Rynek



- Rynek globalny
- Szacowana wartość (Market Size)

4.5 bln \$

Klient



- Retail Banking
- Wealth Management
- Oddziały banków
- Ubezpieczenia

Działalność w Q3 2021

- Wdrożenie dla jednego z TOP 5 banków w Polsce rozwiązania LiveBank dla oddziałów tego banku – nowy scenariusz wdrożenia w związku z pandemią COVID-19
- Wdrożenie LiveBank eKYC dla banku ukraińskiego dla części klientów SME
- CITI Bank – dalsza realizacja kontraktu na wdrożenie LiveBank w 16 krajach
- CITI Bank- rozwój istniejących rynków – takich jak Singapur, Hongkong

Klienci





Rozwiązania dla Bankowości Cyfrowej

- Bankowość Internetowa
- Bankowość Mobilna
- Mikro funkcjonalności (VAS) wspierające bankowość cyfrową



Innowacje

- AI Banking
- Campaign & Notification Manager
- Digital Onboarding - eKYC

Działalność w Q3 2021

- **Wyniki ponad oczekiwania**
- Kontynuacja współpracy z obecnymi klientami (m.in. Spółdzielcza Grupa Bankowa, Santander Consumer Bank)
 - rozwój bankowości cyfrowej
 - zaawansowane rozmowy o wdrożeniu nowych innowacyjnych rozwiązań wykorzystujących sztuczną inteligencję
 - wdrożenie Digital Onboarding (procesy zdalnego zakładania rachunku eKYC)
- **Machine Learning** – dynamiczne wejście na rynki zagraniczne: GULF, APAC i UE
- Budowa centrum kompetencji Machine Learning

Inwestujemy w AI Banking

- **AI Banking** – rozwiązanie personalizujące bankowość cyfrową, które wykorzystuje modele Machine Learning. Prowadzimy rozmowy z nowymi klientami na rynkach zagranicznych.
- **Nowe VASy** - Campaign & Notification Manager



Obszary działalności w ramach platformy

- Zarządzanie środkami pieniężnymi (cash management)
- Finansowanie handlu (trade finance)
- Treasury
- eKYC dla klientów biznesowych
- Kredyty korporacyjne



Funkcjonalność dostosowana do różnych kanałów

- Online
- Aplikacje mobilne
- Host-to-host
- Otwarte API

Działalność w Q3 2021

- **Realizacja kontraktu dla PEKAO SA** na wdrożenie **nowoczesnej platformy bankowości korporacyjnej**:
 - wejście na produkcję I fazy
 - konsekwentne zwiększanie CR
- Udział w **nowych przetargach** na wdrożenie wielokanałowych platform bankowych – m.in. w przetargu dla BGK;
- Praca R&D – m.in. **cloud-native MVP, aplikacja bankowości mobilnej; aplikacje na smartwatche**

Nowoczesna bankowość korporacyjna

- Przejście do „chmury”
- Rozszerzenia mobilne
- Oddzielne moduły jako usługi dodane (VAS – Value Added Services) do już istniejących platform
- Praca nad strategią inwestycji w dalszy R&D istniejących produktów w kierunku pozyskania klientów zagranicznych – Europa Zachodnia (DACH, Benelux, UK), GULF, APAC



Obszary działalności

Rozwiązania LeaseTech rewolucjonizują procesy sprzedażowe i posprzedażowe oraz gwarantują poprawę wyników finansowych:

- LCP; LFO
- Prospect Portal
- Lease Commerce



Zasięg

- Ponad 10 lat na rynku leasingowym
- Wśród klientów kluczowy firmy leasingowe na rynku polskim
- +100 k użytkowników
- +30% udziału w rynku polskim

Działalność w Q3 2021

- **LeaseTech Prospect Portal** – realizacja platformy pozwalającej na zdalne zawarcie umowy na produkty finansowe
- **Wyniki ponad oczekiwania**
- **Obecni klienci**
 - Santander Leasing - wdrożenie funkcjonalności kwalifikowanego podpisu elektronicznego na platformie sprzedażowej LFO i LCP;
 - PKO Leasing - integracja LeaseTech Customer Platform z bankowością internetową banku;
 - EFL – wdrożenie funkcjonalności pozwalającej na sprzedaż pożyczki rolnej w LFO
- **Udział w procesach RFP na rozwiązania produktowe** – rozstrzygnięcie w Q4'21
 - LeaseTech Prospect Portal na rynek Polski, Czeski i Słowacki
 - LeaseTech Customer Platform dla liderów branży automotive
 - LeaseCommerce – dla jednego z dużych banków w Polsce oraz firmy factoringowej

Perspektywy rozwoju

- Praca nad strategią inwestycji w dalszy R&D istniejących produktów w kierunku pozyskania klientów polskich i zagranicznych – Europa Zachodnia (DACH)



Enterprise Services

Enterprise Services / Software Mind



Technology Services

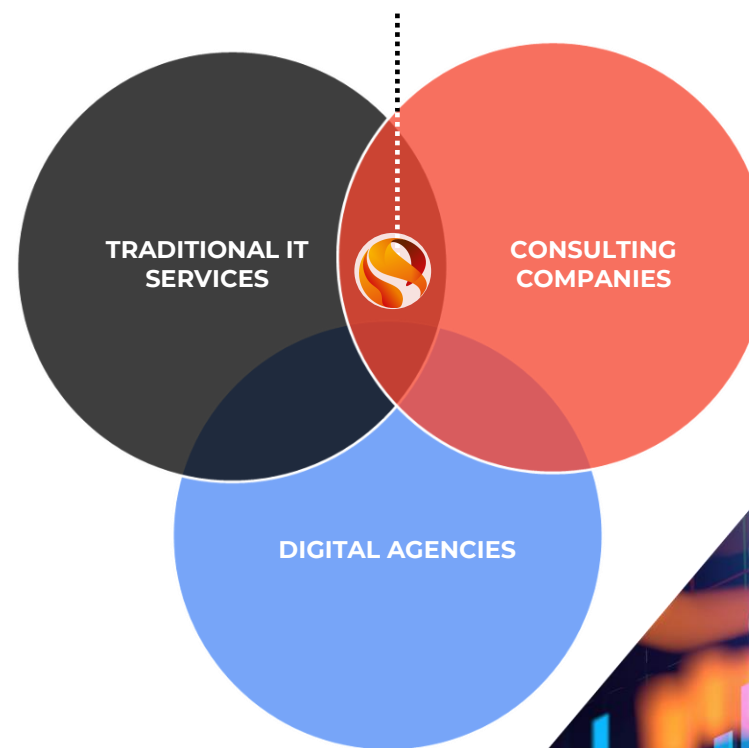
Technology services for key business platforms built to boost high growth of the game changers

Zapewniamy firmom w pełni autonomiczne zespoły, które zarządzają cyklem „życia” oprogramowania na wszystkich jego fazach. Wzbogacamy organizację o talenty, których potrzebują aby zwiększyć skalowalność i napędzać dynamiczny wzrost

Technology Services charakterystyka rynku globalnego

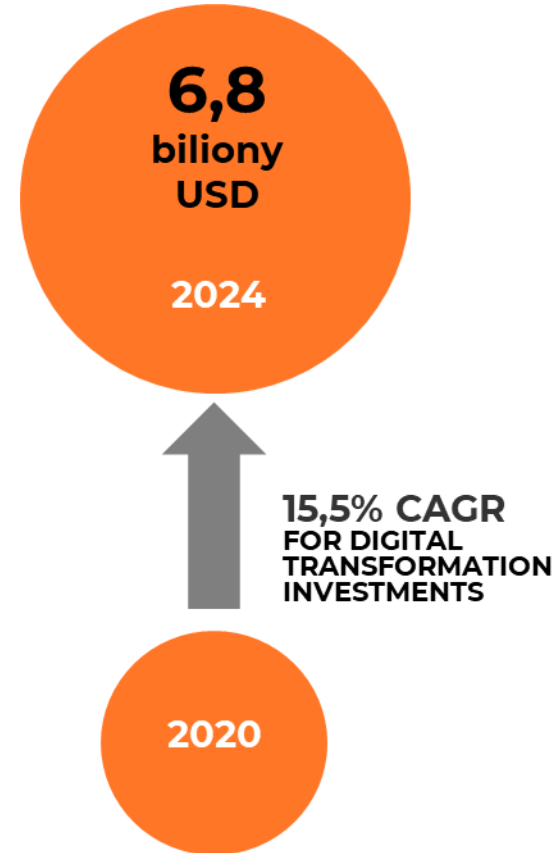
- Wartość rynku to ok **2 biliony USD**
- Charakterystyka spółek z obszaru Technology Services
 - **Przychody** wyłącznie w oparciu o **T&M**
 - Bardzo wysoki wskaźnik **użytkowania** – ~ **85-90%**
 - **20 - 30% marża** na poziomie **EBITDA**
 - **Wysoki wzrost** skali działalności r/r na poziomie **30%**
- **Liderzy rynku** : Epam, Endava, Globant, BairesDev, ThoughtWorks

NEXT GENERATION TECHNOLOGY SERVICES COMPANY



Enterprise Services / Software Mind

WINDOW OF OPPORTUNITY
FAST GROWING & LARGE MARKET
ACCELERATED BY COVID-19



Cloud



Mobile



Data Analytics



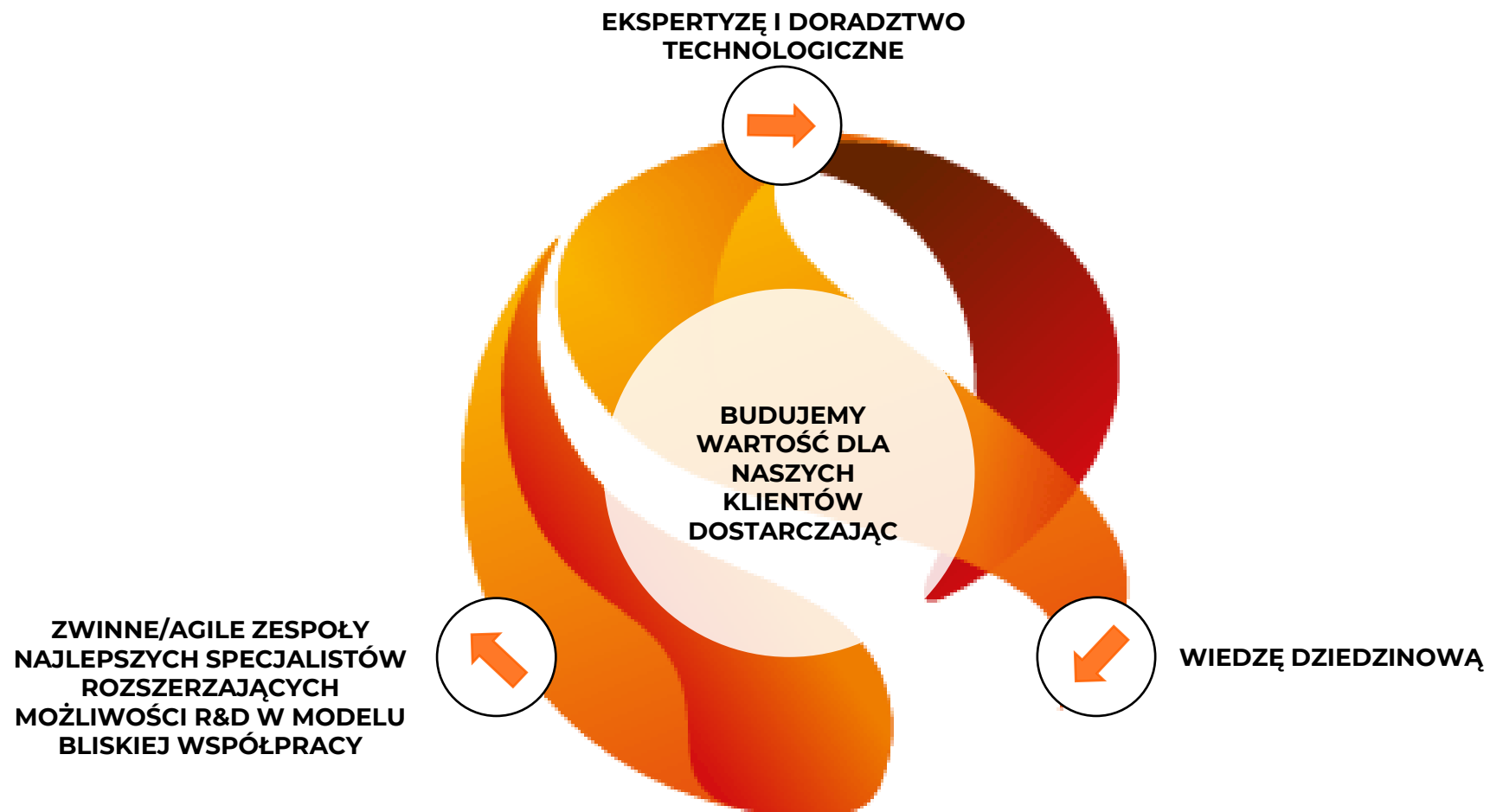
ML/AI

ML/AI



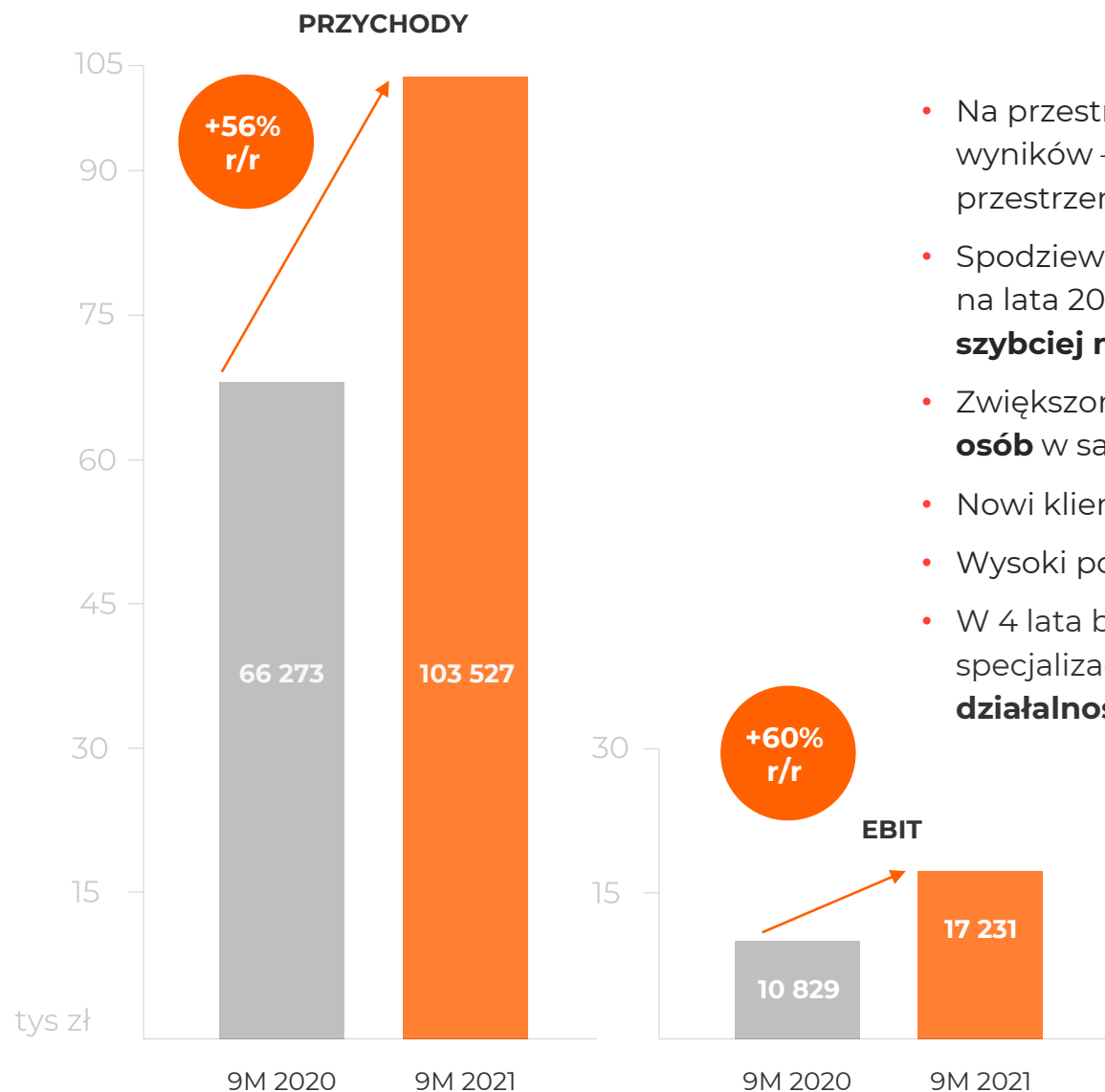
Agile

Enterprise Services / Software Mind





Enterprise Services/Software Mind – przyspieszamy tempo rozwoju



- Na przestrzeni ostatnich lat bardzo dynamiczny wzrost przychodów i wyników – **ponad 2 krotne zwiększenie skali działalności** na przestrzeni ostatnich 2,5 lat
- Spodziewany średnioroczny (CAGR) wzrost wartości rynku usług IT na lata 2020-2024 to ok 15% - Software Mind zamierza **rosnąć szybciej niż rynek** zarówno przez wzrost organiczny jak i akwizycje
- Zwiększona skala **zatrudnienia** – na przestrzeni 9M'21 **wzrost o 173 osób** w samym tylko Software Mind
- Nowi klienci na wyższych stawkach godzinowych
- Wysoki poziom utylizacji – niemal 90%
- W 4 lata budowa grupy będącej **liderem** w wybranych specjalizacjach, która osiągnie **kilkukrotnie wyższą skalę działalności**



20+
lat na rynku

Enterprise Services/Software Mind – przyspieszamy tempo rozwoju



530+ specjalistów IT w grupie Software Mind.



+56% wzrost przychodów RdR



+60% wzrost EBIT RdR

Oddziały w Polsce

- Kraków (HQ)
- Warszawa
- Rzeszów
- Wrocław
- Bielsko-Biała





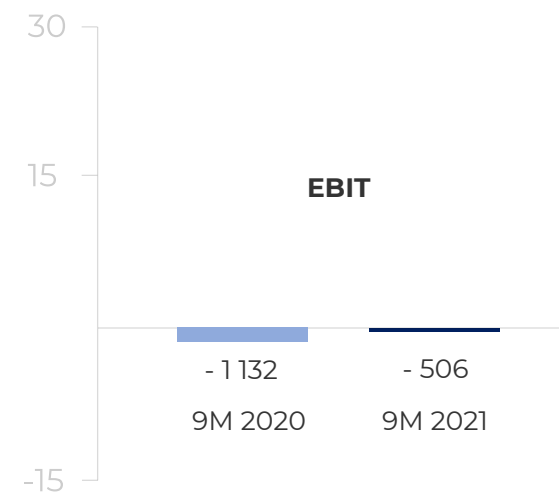
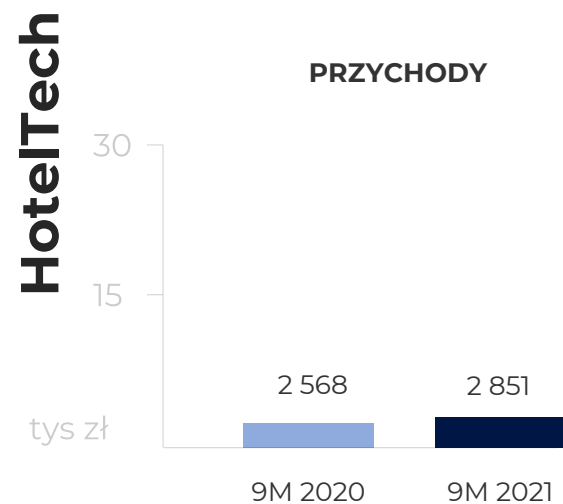
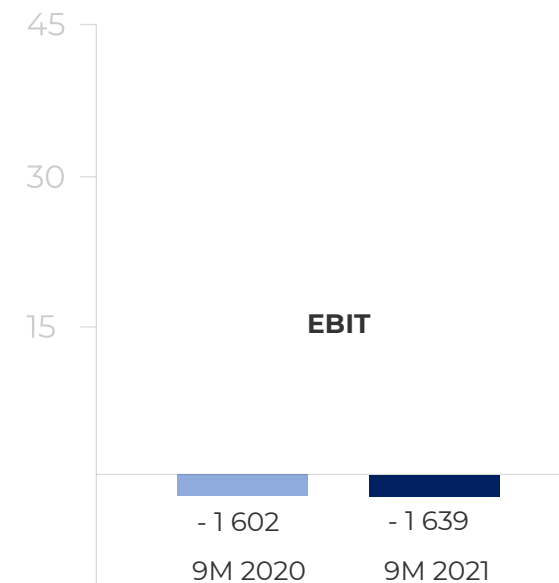
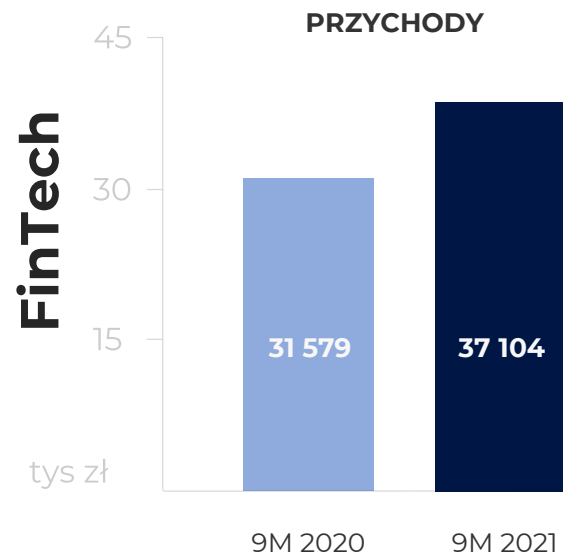
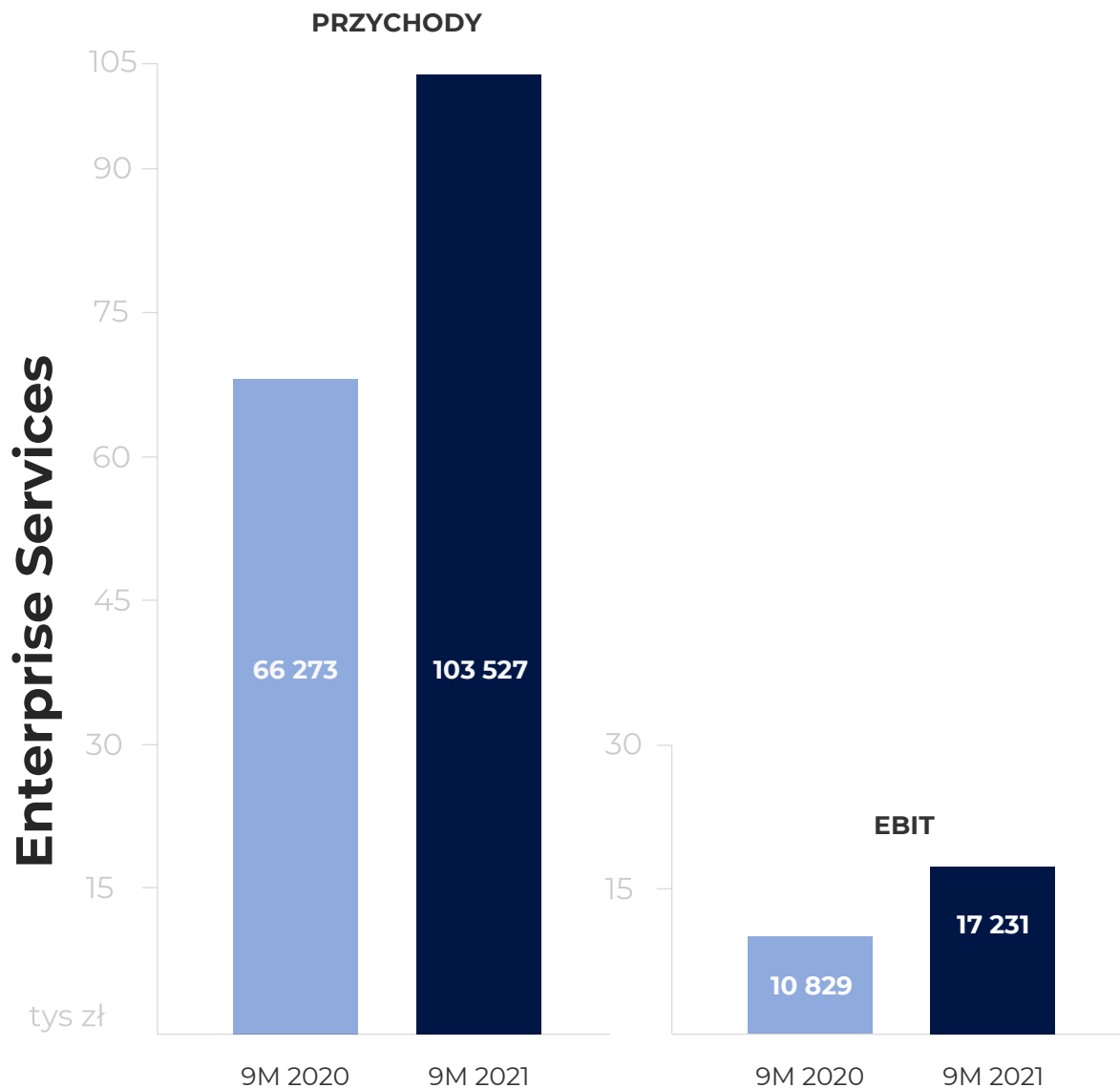
Wyniki finansowe

^ Konsekwentny wzrost wyniku i marży EBITDA



* przy uwzględnieniu zdarzeń jednorazowych z 2020 roku

Wyniki wg segmentów



Przepływy pieniężne



Przyrost środków pieniężnych z działalności operacyjnej oraz dzięki inwestycji przez Enterprise Investors



^ Silny bilans pozwala na dalszy rozwój i inwestycje

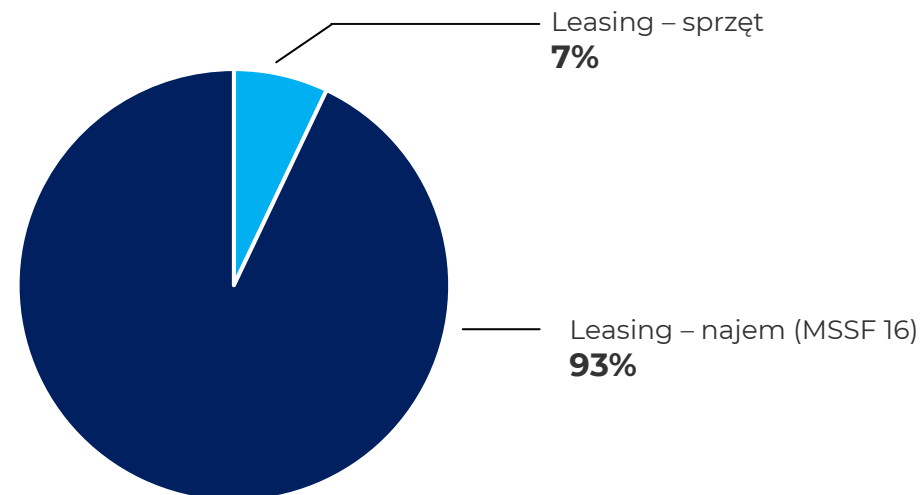
Dług netto (stan na 30.09.2021)

	Zadłużenie finansowe	Środki pieniężne	Dług netto (gotówka netto)
GK Ailleron	22,7	101,7	-79,0
EBITDA LTM		31,0	
Dług netto / EBITDA LTM		-2,55	
Zadłużenie finansowe / EBITDA LTM		0,73	

Przyrost środków pieniężnych

- Sprzedaż części udziałów (26,7%) w spółce zależnej Software Mind oraz jej dokapitalizowanie poprzez Enterprise Investors;
- Rosnący udział eksportu na wyższych marżach;
- Stabilna baza klientów;
- Odpowiednia polityka windykacyjna
- Zobowiązania stanowią jedynie ok **19%** sumy bilansowej wg stanu na dzień 30.09.2021;
- Niezagrożony stan należności z uwagi na stabilną bazę klientów;

Struktura zadłużenia finansowego (stan na 30.09.2021)



- Zadłużenie obejmuje oprocentowane kredyty i leasingi – na dzień 30.09.21 Grupa nie wykazywała w zadłużeniu kredytowego;
- Obecnie w ramach finansowania bieżącego Spółka ma do dyspozycji w pełnej wysokości kredyt obrotowy w mBank – brak wykorzystania limitu na dzień 30.09.21;
- Leasing operacyjny sprzętu i floty samochodowej stanowi 7% struktury finansowania dłużnego
- Struktura zadłużenia uwzględnia wpływ zobowiązań z tytułu leasingu wynikających z MSSF 16 (najem);

The background is a complex digital composition. On the left, there are soft, glowing orange and yellow cloud-like shapes. The rest of the image is filled with a dark blue and black space containing various digital elements: vertical columns of binary code (0s and 1s) in light blue and white, several overlapping financial bar charts with blue and green bars, and thin, glowing lines in red, yellow, and blue that suggest data trends or network connections. The overall aesthetic is high-tech and futuristic.

Q&A



ailleron



Małgorzata Sobczyk

Investor Relations Manager

48 602 797 386

inwestorzy@ailleron.com

Kontakt Ailleron SA

Centrala:

al. Jana Pawła II 43b,
31-864 Kraków, Polska

+ 48 12 252 34 00

office@ailleron.com
www.ailleron.com

Oddziały w Polsce:

Warszawa, Rzeszów,
Bielsko-Biała

Oddziały na Świecie:

Singapur, USA