

Grupa Ailleron

Wyniki za III kwartał 2022

24 listopada 2022, godz. 9:30
spotkanie online

Grupa Ailleron podsumowanie Q3 2022

WYNIKI FINANSOWE

- Rekordowy kwartał w historii Grupy zarówno pod względem przychodów, jak i rentowności - **6,2 MPLN zysku netto jednostki dominującej ***
- Przejście na **nową trajektorię wyników kwartalnych** dzięki wzrostowi Grupy SM
- **Bardzo mocna sytuacja bilansowa:** 15 M PLN gotówki netto w Ailleron SA, bardzo niski dług netto - 6 MPLN w Software Mind mimo zrealizowanych akwizycji za 129 MPLN



- Software Mind (SM) rozwija się bardzo dynamicznie (**+134% r/r** w okresie **I-III kw. 2022**, w tym **organicznie + 49%**) przy bardzo dobrej rentowności
- **Kwartalne przychody** Grupy SM obecnie blisko **100 MPLN**, wobec niecałych 25 MPLN przed rozpoczęciem projektu joint - venture z funduszem Enterprise Investors
- Oczekujemy dalszego wzrostu organicznego i dysponujemy budżetem min. **100 MPLN na kolejne akwizycje**



- Rozpoczęcie wdrożenia **nowej strategii Ailleron SA/Fintech na lata 2023 – 2026** w celu poprawy wyników finansowych i zdolności do generowania gotówki
- Nowa strategia zakłada koncentrację na kompleksowych **usługach rozwoju oprogramowania, wspieranych gotowymi platformami i komponentami** Ailleron dla banków, firm leasingowych, fintechów i innych podmiotów z branży finansowej, przy równoczesnym **ograniczeniu inwestycji we własne produkty**
- Celem nowej strategii jest **samowystarczalność inwestycyjna od 2023 roku** oraz uzyskanie **rentowności** Ailleron **zbliżonej do Software Mind** w średnim terminie po uzyskaniu odpowiedniej skali działania

* z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych – koszty procesów M&A



Grupa Ailleron – podsumowanie wyników

	III Kwartał		Zmiana %
	2021	2022	
Przychody	60 198	111 698	86%
EBITDA	7 871	18 797	139%
EBIT	6 515	15 520	138%
Zysk netto	3 989	12 666	218%
Zysk netto jednostki dominującej	1 020	6 189	507%

[tys. PLN]

I-III Kwartał		Zmiana %
2021	2022	
145 401	290 103	100%
21 319	42 110	98%
15 115	32 924	118%
8 065	28 465	253%
2 900	9 103	214%



PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY 290,1 MPLN

[wzrost r/r o 144,7 MPLN ; **+ 100%**]



ZYSK NETTO JEDNOSTKI

DOMINUJĄCEJ * 9,1 MPLN

**Po 9M 2022 roku blisko
poziomu całego 2020 roku**

* wszystkie pozycje wynikowe z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych – koszty procesów M&A

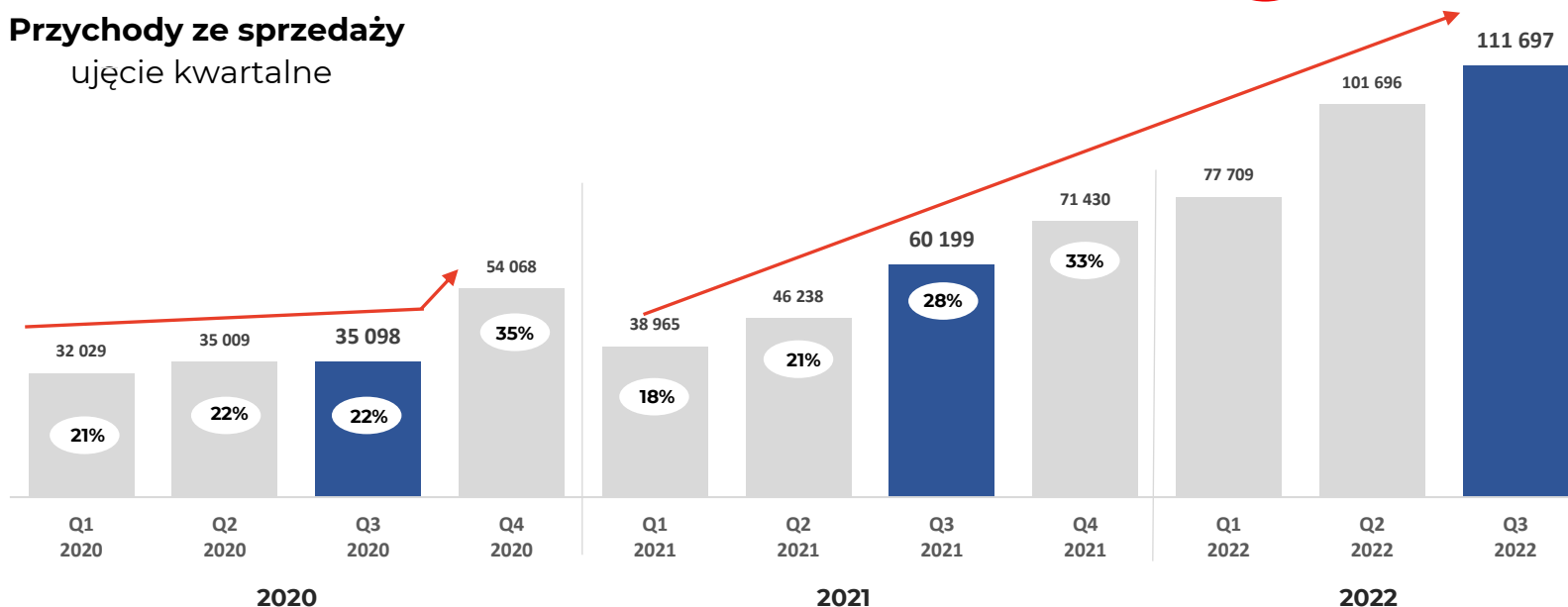


Dynamiczny wzrost przychodów przekłada się coraz mocniej na zyski

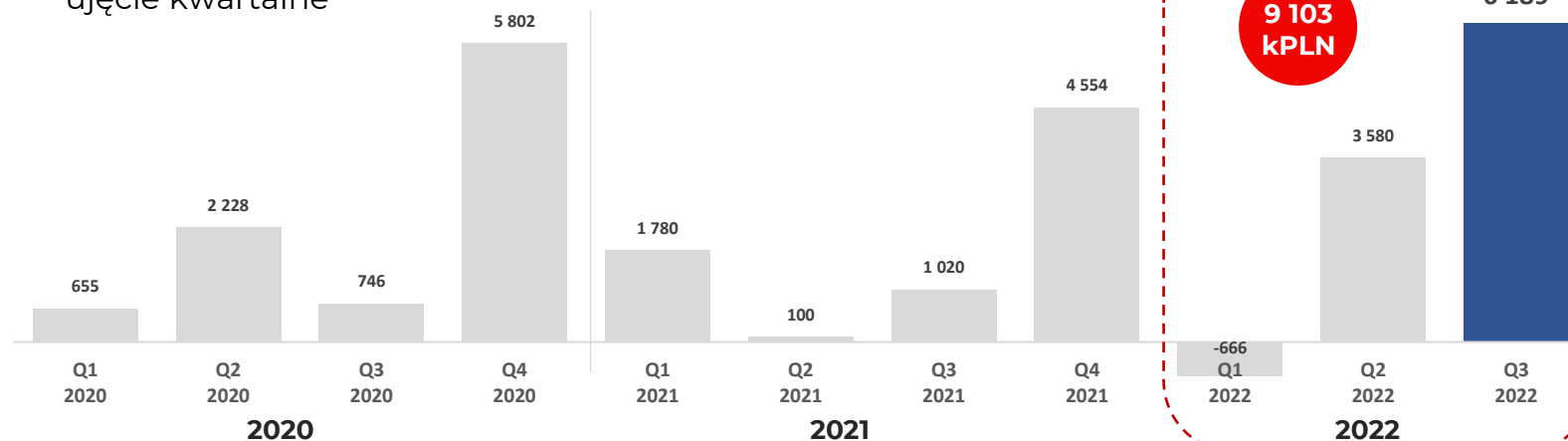
**+100%
r/r**

290 103 kPLN
Q1-Q3 2022

Przychody ze sprzedaży ujęcie kwartalne



Zysk netto jednostki dominującej ujęcie kwartalne



Podwojenie sprzedaży r/r



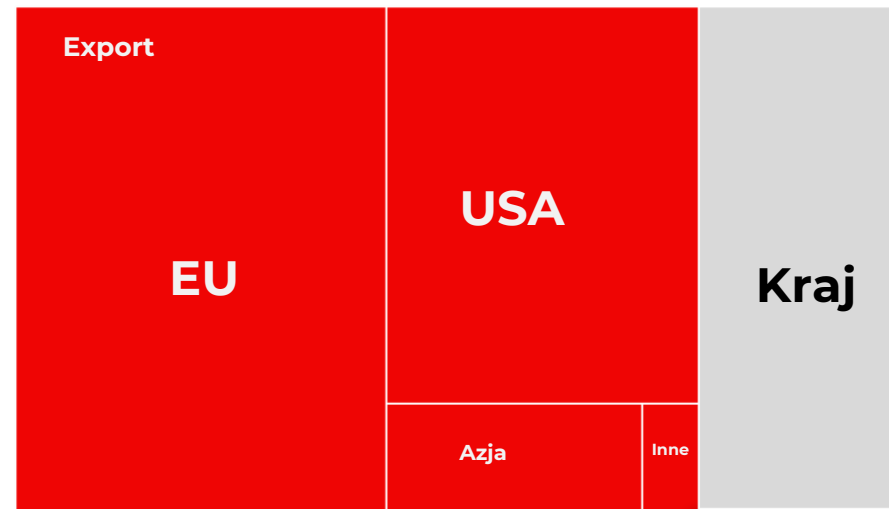
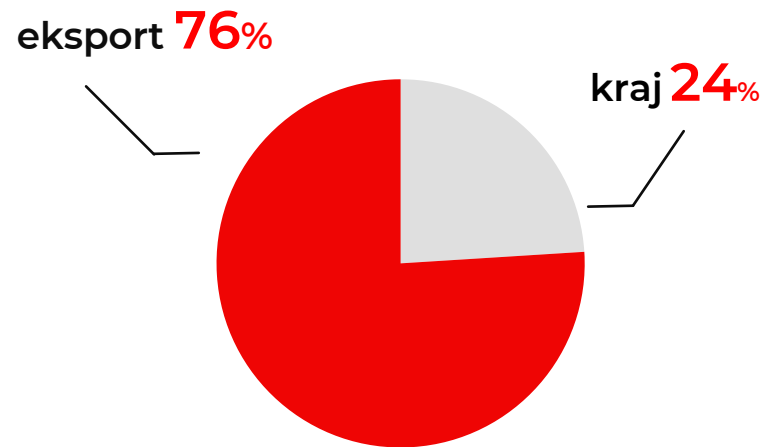
Wzrost zysku jednostki dominującej do rekordowego poziomu. Wejście na nową trajektorię wynikową w następnych kwartałach

Po 9M 2022 roku blisko poziomu całego 2020 roku

Zysk netto jednostki dominującej w 2022 roku z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych – procesów M&A

Sukcesywny wzrost eksportu w przychodach

Q1-Q3 2022



Q1-Q3 2021

Przychody 145,4 MPLN
w tym export: 78,7

+181%*
r/r

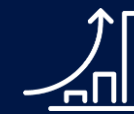
Q1-Q3 2022

Przychody 290,1 MPLN
w tym export: 221,3

Wzrost eksportu r/r
na poziomie **181%***

Kluczowe rynki exportowe
stanowią 69% przychodów
exportowych

EU



+146%
wzrost r/r

USA



+225%
wzrost r/r

* przy uwzględnieniu klientów
exportowych fakturowanych
przez polskie przedstawicielstwa



Zatrudniamy łącznie ponad 1500 osób

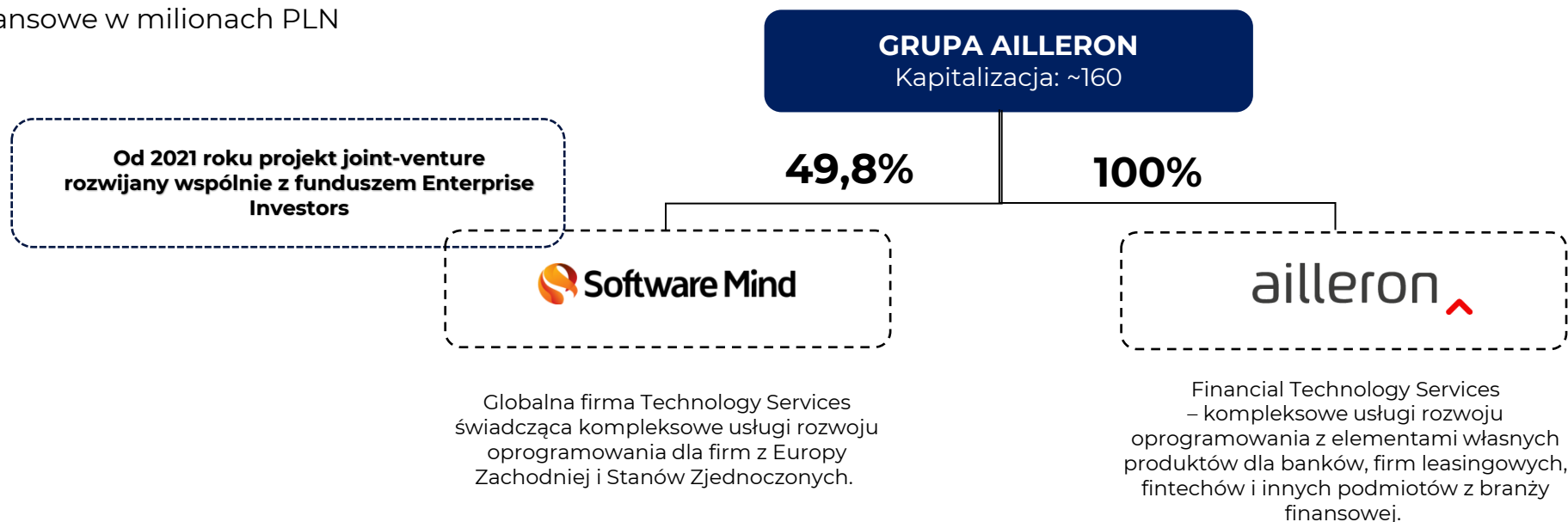


- **Ludzie najważniejszym aktywnym w branży IT**
Doświadczenie kluczowe dla klientów
- **Perspektywa rozwoju podnosi atrakcyjność Grupy**
Stale poszerzane portfolio produktów i usług generuje zapotrzebowanie na specjalistów
- **Poszukiwanie pracowników na innych rynkach**
Dołączenie do programu Polish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



Przegląd Grupy Ailleron SA

Dane finansowe w milionach PLN



WYNIKI Q1-Q3 2022 na bazie segmentów

Przychody	242,4
EBITDA *	40,9
EBIT *	37,9

Przychody	46,4
EBITDA	1,3
EBIT	-4,9

Pozycja gotówkowa netto

Dług netto -6,4

Gotówka netto 15

Poziom zatrudnienia

~1200

~300

* z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych – koszty procesów M&A

Ailleron na bazie segmentów Fintech i HotelTech





Partner pierwszego wyboru dla innowatorów zmieniających rynek

○ FINANCE ○ TELCO ○ SPORTS BETTING ○ LIFE SCIENCE ○ E-COMMERCE

Expert Consultancy
to accelerate your
digital strategies

Memorable UX/UI
to deliver rewarding
customer experiences

Autonomous teams
to fully manage all stages
of software development

Agile engineers
to craft software that
drives hockey-stick growth

1200+

Najlepszych specjalistów

35+

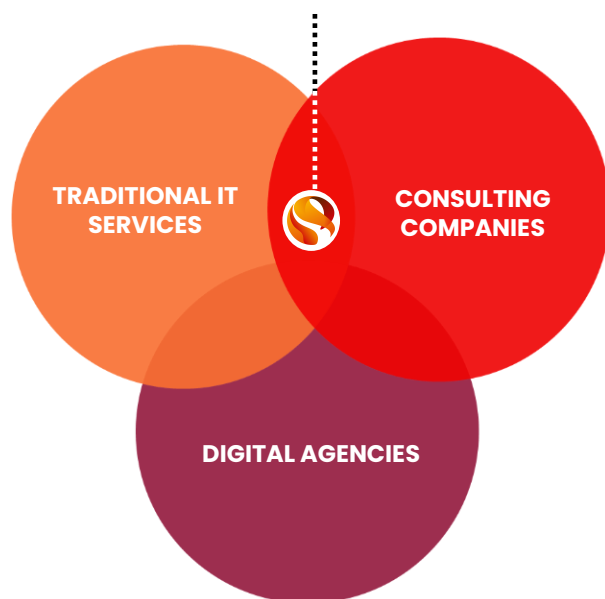
Krajów

250+

Klientów

Software Mind Group

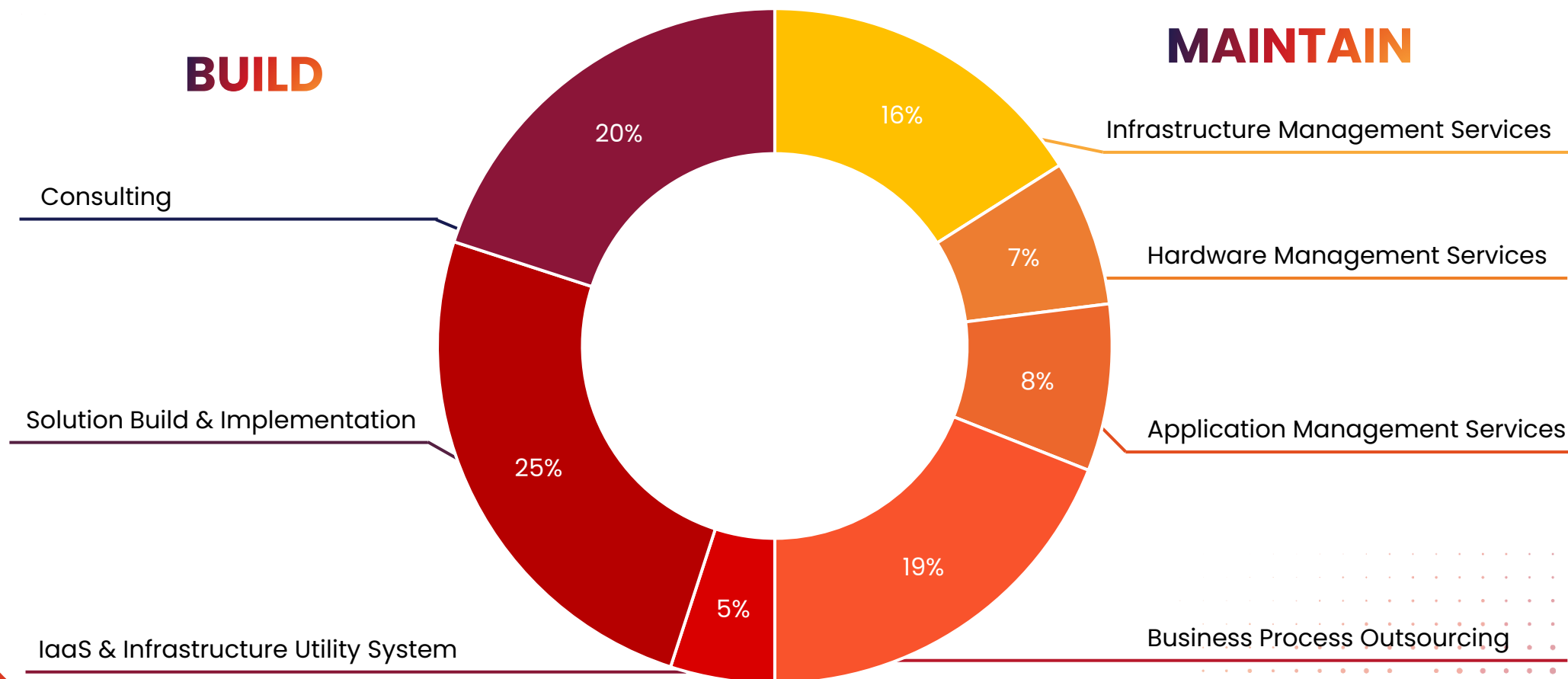
NEXT GENERATION TECHNOLOGY SERVICES



Agile teams of top-notch talent extending product engineering and R&D capabilities, leveraging nearshoring model of close partnership



\$1.3 biliona – wielkość rynku enterprise IT services



Dynamiczny rozwój

+134%

	III kwartał		Zmiana %	I – III kwartał		Zmiana %
	2021	2022		2021	2022	
Przychody	44 905	94 733	111%	103 527	242 362	134%
EBITDA*	7 138	16 866	136%	18 441	40 969	122%
EBIT*	6 735	15 647	132%	17 231	37 942	120%
marża EBIT (%)	15%	17%	–	17%	16%	–

Model
biznesowy
Software Mind

- Długoterminowe relacje z klientami oparte o Master Service Agreement
- Rozliczenia głównie w formule T&M
- Bardzo dynamiczny wzrost przychodów
- Efektywne zarządzanie alokacją czasu zespołów w projektach
- Zdrowe i stabilne marże dające wysoki zwrot z zainwestowanego kapitału

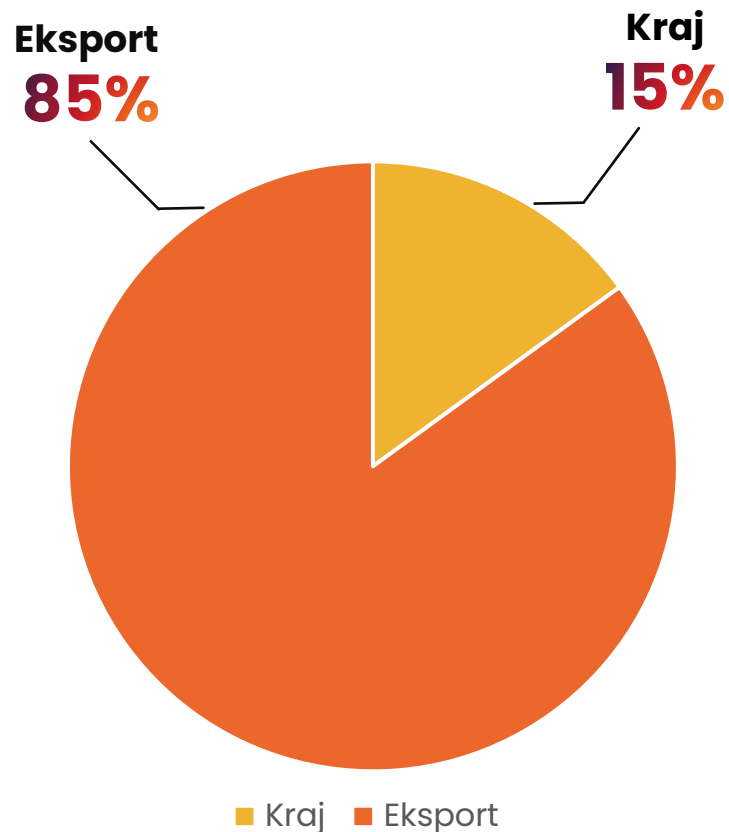
Najważniejsze
pozycje
bilansowe

- Kapitał obrotowy: 120,1 MPLN
- Dług netto: – 6 MPLN

* z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych – koszty procesów M&A

Sprzedaż wg kierunków

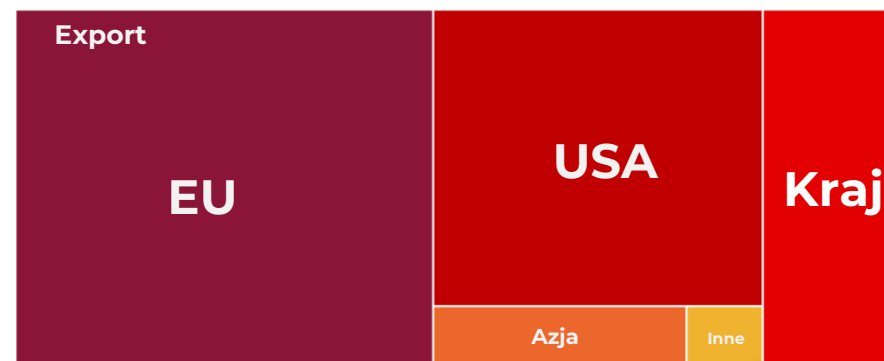
9M 2022



85%

przychody ze **sprzedaży exportowej** na szybko rosnących rynkach takich jak USA czy UE; denominowane przede wszystkim w USD i EUR

Sprzedaż krajowa to w głównej mierze przychody realizowane przez obszar Amplitiv (rozwiązania dla telekomunikacji)



Przekraczamy ambitne plany

2020
2022

- Szybki **rozwój organiczny**
- Zbudowanie **samodzielnej organizacji** po wydzieleniu z Ailleron
- Przeprowadzone akwizycje za **129 MPLN**
 - Value Logic (PL)
 - Code Factory (Rumunia i Mołdawia)
 - Virtual Mind (Argentyna, USA)
 - Chmurowisko
- Wstępna **integracja akwizycji**

2023
2025

- Dalszy szybki **rozwój organiczny**
- Poszukiwania kolejnych akwizycji, które umożliwią **zwiększenie skali** lub **poszerzenie kompetencji** w nowych obszarach technologicznych
- Pełna **integracja** akwizycji **pod marką Software Mind**
- Budowa **zintegrowanych zespołów sprzedażowych** na kluczowych rynkach – USA, DACH, UK

Budżet na kolejne akwizycje ponad 100 MPLN

zwiększenie skali i unikalne kompetencje



Plany

Skalowalność

- Zwinne, autonomiczne zespoły / Agile Autonomous Teams
- 100–300 osób
- Sektor: Fintech, Healthcare, Automotive, e-commerce
- CEE (Bałkany), Turcja & LATAM
- Długotrwałe relacje z klientami
- 10–30% wzrost rok do roku
- Klienci: USA, UK, DACH, Nordics

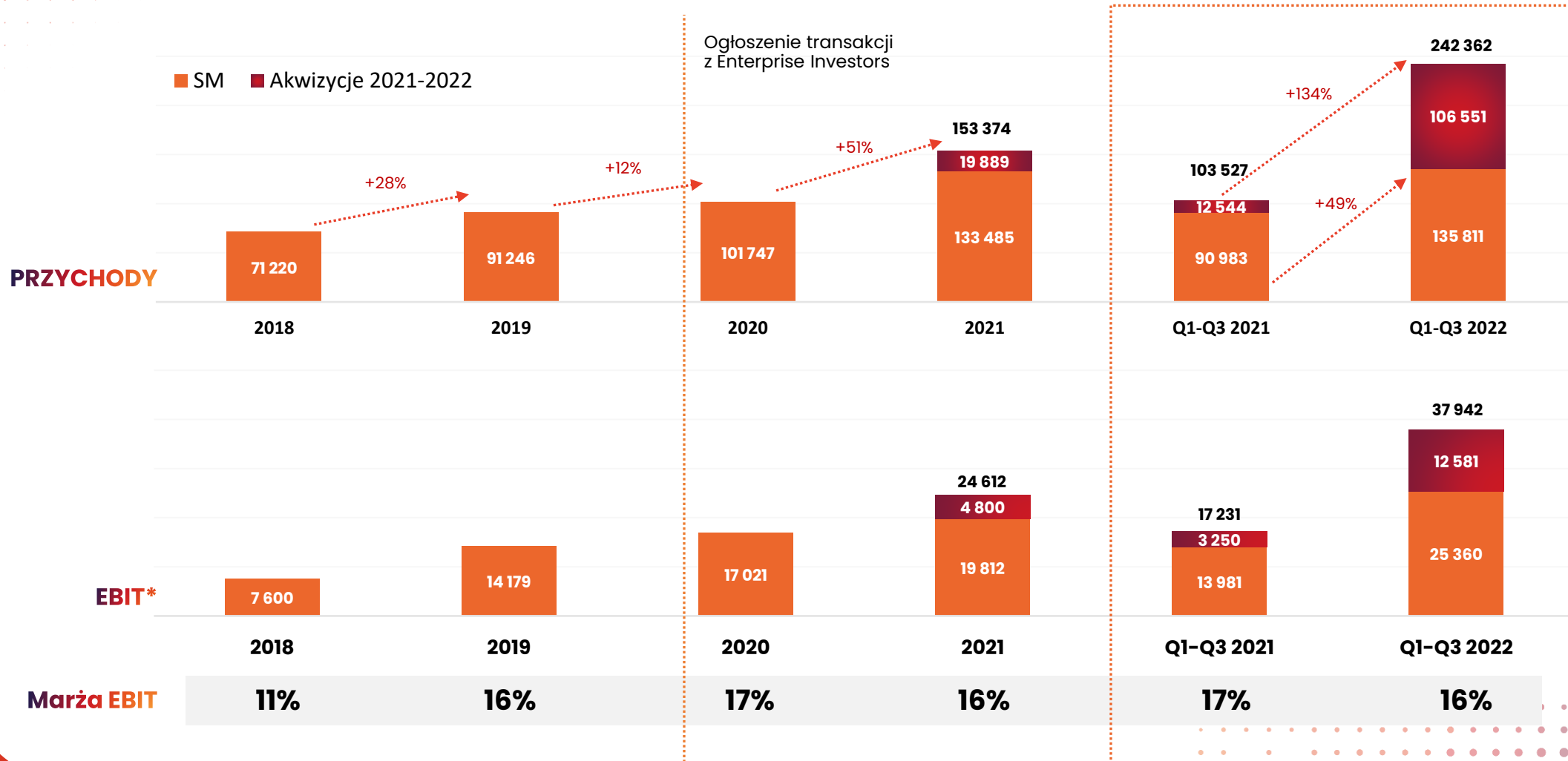
akwizycje 80%–100%

Poszerzenie oferty

- Zwinne zespoły projektowe
- 20–80 osób
- EU, US – z silnymi lokalnymi zespołami
- Długotrwałe relacje z klientami
- Klienci: wyróżniające się i rozpoznawalne marki
- Technologie:
 - Data Science/Business Intelligence
 - AI/ML
 - Blockchain
 - AR/VR/Metaverse
 - Cloud / DevOps

akwizycje 60% – 80%

Dynamiczny rozwój Grupy Software Mind wspólnie z Enterprise Investors



* z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych – koszty procesów M&A

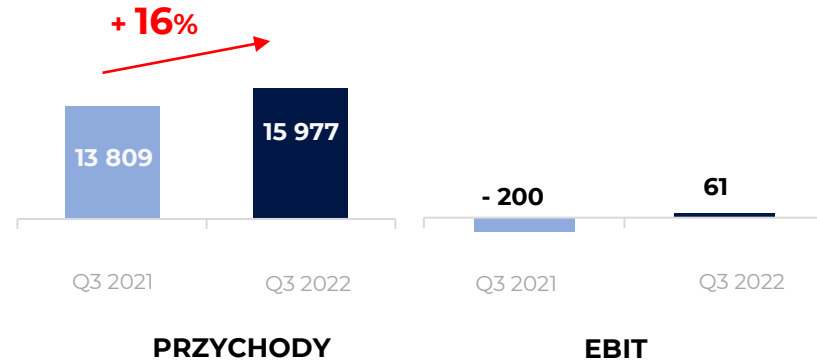
aileron
your digital wings



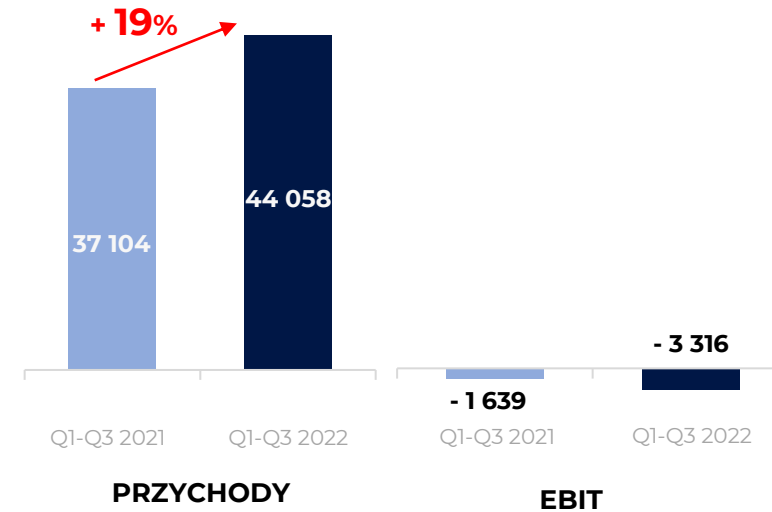
FinTech i HotelTech – wyniki za Q3 i Q1-Q3 2022

FinTech

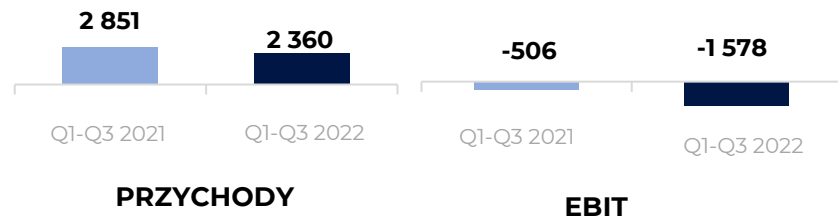
Q3 2022



Q1 - Q3 2022

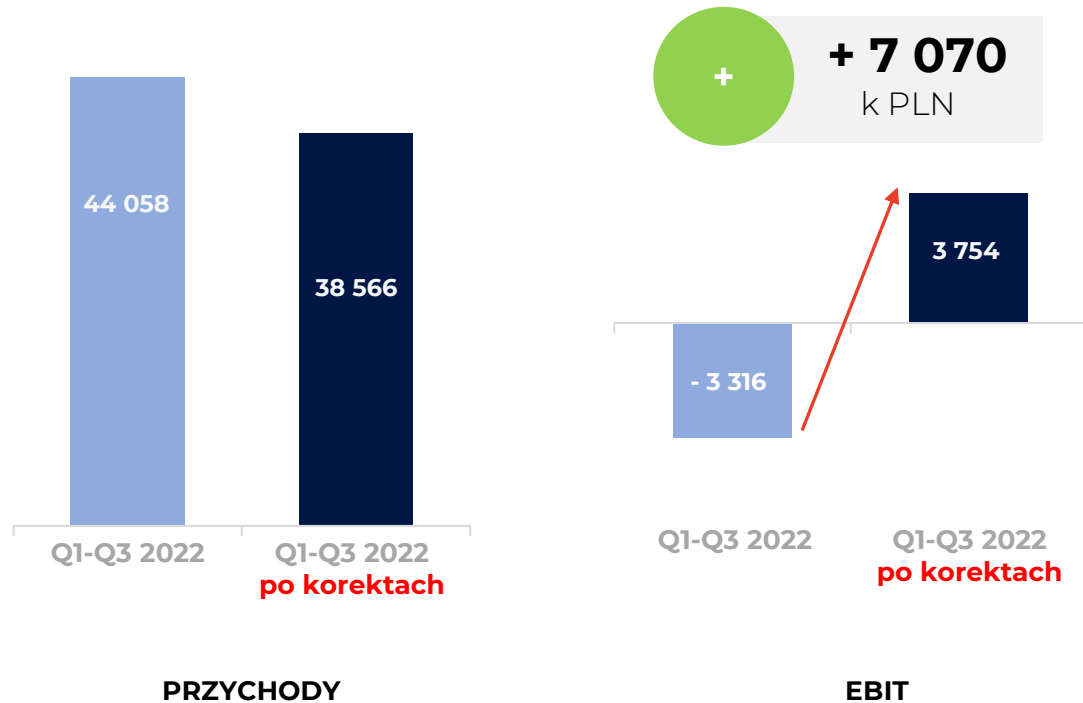


HotelTech



URUCHOMIONY PROCES MBO
PLANOWANE ZAKOŃCZENIE DO 31.12.2022

Wynik segmentu Fintech w 2022 roku negatywny ze względu na „projekt Pekao” oraz koszty rozwoju LiveBank SaaS



Projekt PEKAO

- Projekt Pekao nadal realizowany na stracie – za okres Q1-Q3 2022 na poziomie ok. **4,9 mln PLN** (przy przychodach w wysokości ok. 5,5 mln PLN)
- Rozważane są różne scenariusze prowadzenia projektu w celu minimalizowania straty

LiveBank SaaS

- Spółka w dalszym ciągu prowadzi prace R&D nad produktem LiveBank w modelu SaaS, okres Q1-Q3 2022 to poziom ok 2,2 mln PLN
- W 2023 roku zakładany jest znaczący spadek kosztów rozwoju LiveBank SaaS



Rozwój Financial Technology Services

będzie wspierany przez doświadczenie i referencje Ailleron w budowaniu systemów bankowych

ZALETY AILLERON

- **Kadra menedżerska i specjaliści (~300)** doświadczona w budowaniu i wdrażaniu systemów IT w sektorze finansowym
- **Elementy własnych produktów** (np. AI Banking, Campaign & Notification Manager, eKYC), które będą wspierać pozyskiwanie i realizację projektów
- **Mocne referencje międzynarodowe** (np. wdrożenie LiveBank w CITI i Standard Chartered Bank w Azji)
- **Doświadczenie w rekrutacji i budowaniu zespołów** usługowych (SM, usługi fintech)

OTOCZENIE ZEWNĘTRZNE

- **Banki** (duże i coraz częściej mniejsze) stawiają na rozwój **własnych systemów IT**
- Postępująca **transformacja cyfrowa** banków i innych instytucji finansowych
- Znaczący **deficyt specjalistów IT** w sektorze finansowym na całym świecie

CEL STRATEGICZNY

Ailleron SA jako wyspecjalizowana firma świadcząca kompleksowe usługi rozwoju oprogramowania z elementami własnych gotowych platform i komponentów dla banków, firm leasingowych, fintechów i innych podmiotów z branży finansowej

DLA AKCJONARIUSZY



Rozwój w „lekkim” kapitałowo modelu usługowym - bardzo wysoki zwrot na zainwestowanym kapitale

ZAŁOŻENIA / CELE

- Rozliczenia w **modelu T&M**
- **Wysoka utylizacja** – sukcesywne przenoszenie zespołów z projektów własnych i projektów fixed price do modelu T&M
- **Ekspansja zagraniczna** gwarantująca wyższe stawki (średniookresowo wzrost udziału do 50% przychodów)
- Poszerzenie bazy klientów o **inne instytucje finansowe** – firmy ubezpieczeniowe, fintechy



Plan rozwoju Financial Technology Services zakłada znaczące zwiększenie skali „zdrowych biznesów”

BANKOWOŚĆ

- Realizacja **dedykowanych projektów** dla klientów w **modelu T&M**
- Gotowe **komponenty produktowe** przyspieszające realizację projektów
- **Projekt Pekao** – rozważane różne warianty prowadzenia projektu w celu minimalizowania straty

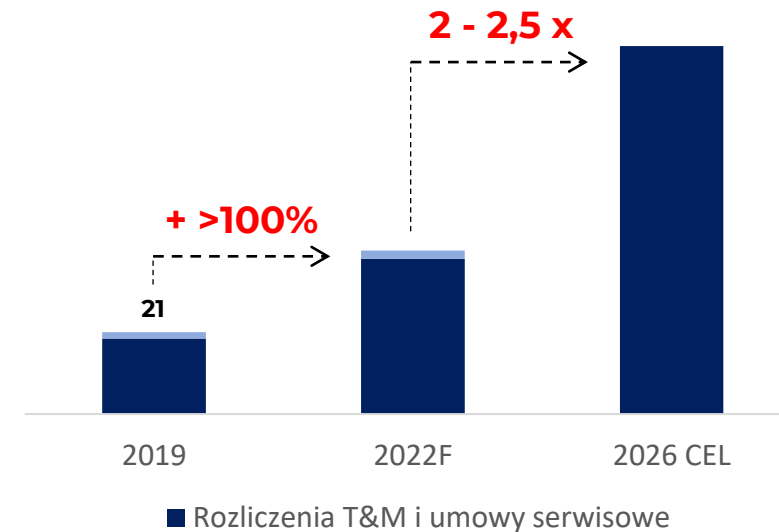
LEASING

- Pozostawienie sprzedaży **rozwiązań produktowych** – głównie LCP (Leasing Customer Platform) oraz LFO (Leasing Front Office)
- Zwiększenie nacisku na sprzedaż **Technology Services**

NOWE OBSZARY

- Firmy ubezpieczeniowe
- Fintechy

Przychody Financial Technology Services



W średnim okresie rentowność porównywalna do Software Mind

* FTS – segment FinTech bez LiveBank

Rozwój zagraniczny – pierwsze kontrakty podpisane w 2022 roku



Ailleron SA/Fintech - nowa strategia 2022-2026

CEL STRATEGICZNY

**ROZWÓJ FINANCIAL
TECHNOLOGY SERVICES (FTS)**

**OGRANICZENIE INWESTYCJI
WE WŁASNE PRODUKTY**

REDUKCJA KOSZTÓW SG&A

MBO ILUMIO (HOTELTECH)

Ailleron SA jako wyspecjalizowana firma świadcząca kompleksowe usługi rozwoju oprogramowania z elementami własnych gotowych platform i komponentów dla banków, firm leasingowych, fintechów i innych podmiotów z branży finansowej.

- Rozliczenia w modelu Time & Material (T&M), Agile
- Wysoka utylizacja zasobów
- Wyspecjalizowane zespoły z dużym doświadczeniem w budowaniu i wdrażaniu oprogramowania dla instytucji finansowych
- LiveBank SaaS – ograniczenie dalszych inwestycji, koncentracja na sprzedaży
- Elementy własnych produktów (np. AI Banking) wykorzystywane w projektach usługowych
- Redukcja kosztów SG&A - po wydzieleniu Software Mind zbyt duże koszty SG&A dla biznesu pozostałego w Ailleron
- Redukcja kosztów ponadwymiarowej powierzchni biurowej
- Transakcja w formie sprzedaży ZCP do końca 2022 roku



Grupa Ailleron – podsumowanie III kw. 2022

1.

Rekordowy kwartał dla grupy – nowa trajektoria wyników kwartalnych dzięki 4-krotnemu wzrostowi skali Grupy Software Mind

2.

Projekt Software Mind realizowany powyżej ambitnego planu – apetyt na kolejne akwizycje za 100 milionów PLN +

3.

Nowa strategia Fintech oparta o sprzedaż usług rozwoju oprogramowania wspieranych gotowymi platformami i komponentami ma zapewnić trwałą rentowność Ailleron SA



Q&A

The background features a dark blue gradient with a series of glowing, wavy lines in shades of blue and purple. These lines originate from the bottom right corner and curve upwards and to the left, creating a sense of motion and depth. The lines vary in brightness, with some appearing as sharp, intense glows and others as softer, more diffused bands of light.

Kontakt



Małgorzata Sobczyk

Investor Relations Manager

48 602 797 386
inwestorzy@ailleron.com

HQ

**Al. Jana Pawła II 43b
31-864 Kraków, Poland**

tel: + 48 12 252 34 00
office@ailleron.com
www.ailleron.com