

# Grupa Ailleron

## Wyniki za H1 2023

**28 września 2023, godz. 9:00**  
spotkanie online

**PRZYCHODY  
ZE SPRZEDAŻY**  
[wzrost r/r o 47,8 MPLN]

**+ 27%**

**226,2**  
MPLN

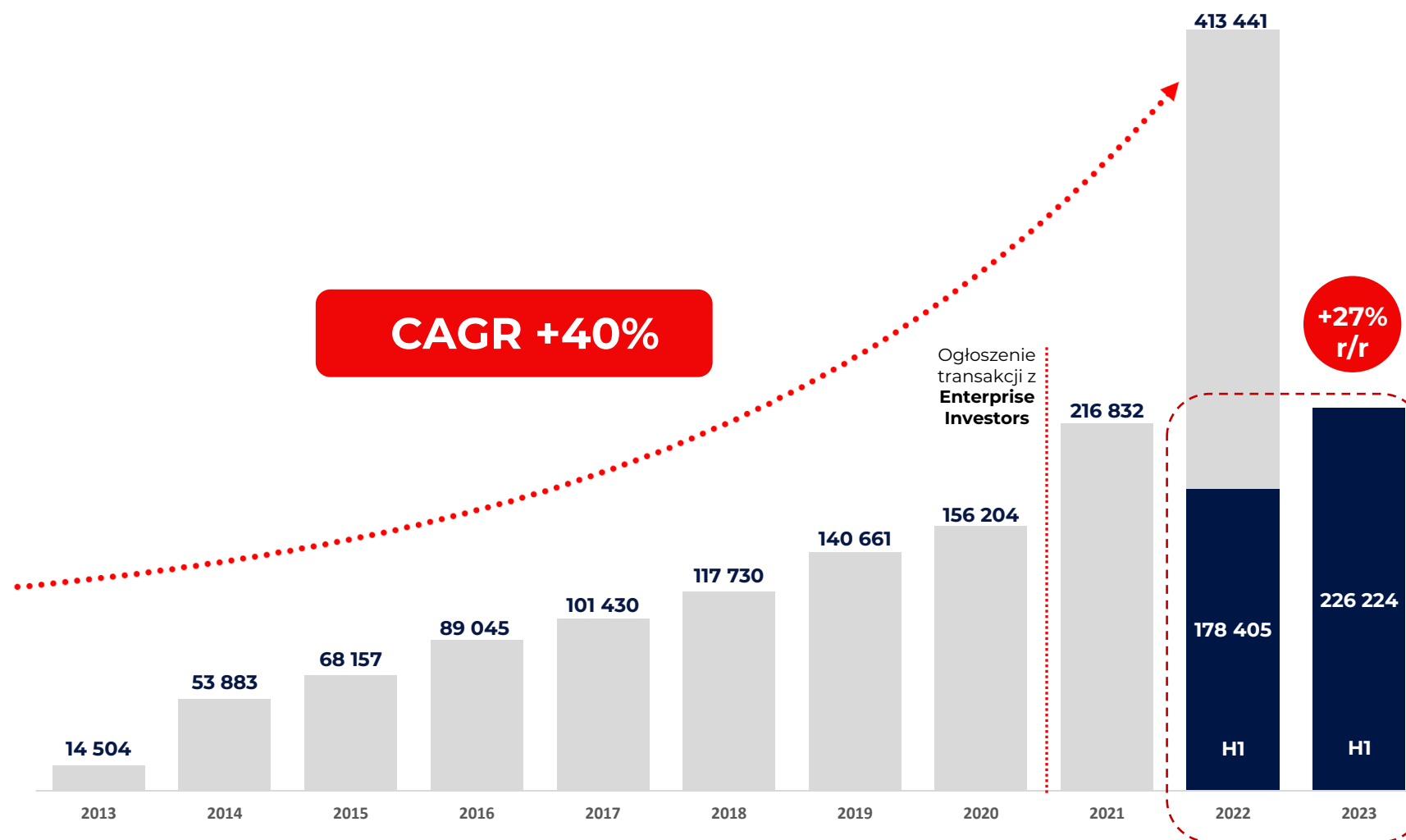
**ZYSK NETTO JEDNOSTKI  
DOMINUJĄCEJ\***  
[wzrost r/r o 7,1 MPLN]

**+ 229%**

**9,6**  
MPLN

\* z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych w roku 2023 – odpisów i rezerw w związku ze złożeniem oświadczenia o wypowiedzeniu kontraktu z Bankiem Pekao SA

# Eksponencjalny wzrost Grupy Ailleron



Przychody ze sprzedaży [KPLN]

- 
- Sukcesywny i niezwykle dynamiczny wzrost Grupy Ailleron!
  - Skutecznie realizowana strategia oraz partnerstwo z Enterprise Investors pozwoliły wejść Grupie na nową trajektorię wyników operacyjnych i finansowych
  - W 2022 r. Software Mind dokonał kolejnych trzech akwizycji i kontynuował dalszy rozwój organiczny
  - Nowa strategia rozwoju FTS (Financial Technology Services)



# Grupa Ailleron podsumowanie H1 2023

## WYNIKI FINANSOWE

- Pomimo trudnego otoczenia rynkowego (spowolnienie w branży IT, mocny kurs PLN) **bardzo solidne wyniki Grupy za Q2 i H1 2023**;
- **Zysk operacyjny\*** za Q2 2023 wzrósł z **8,0 MPLN** do **15,6 MPLN** (+94%), a za całe H1 2023 z **17,4 MPLN** do **27,5 MPLN** (+58%);
- Raportowany wynik netto obciążony **odpisami i rezerwami** związanymi z wypowiedzeniem umowy z Bankiem Pekao SA w wysokości **5,0 MPLN**



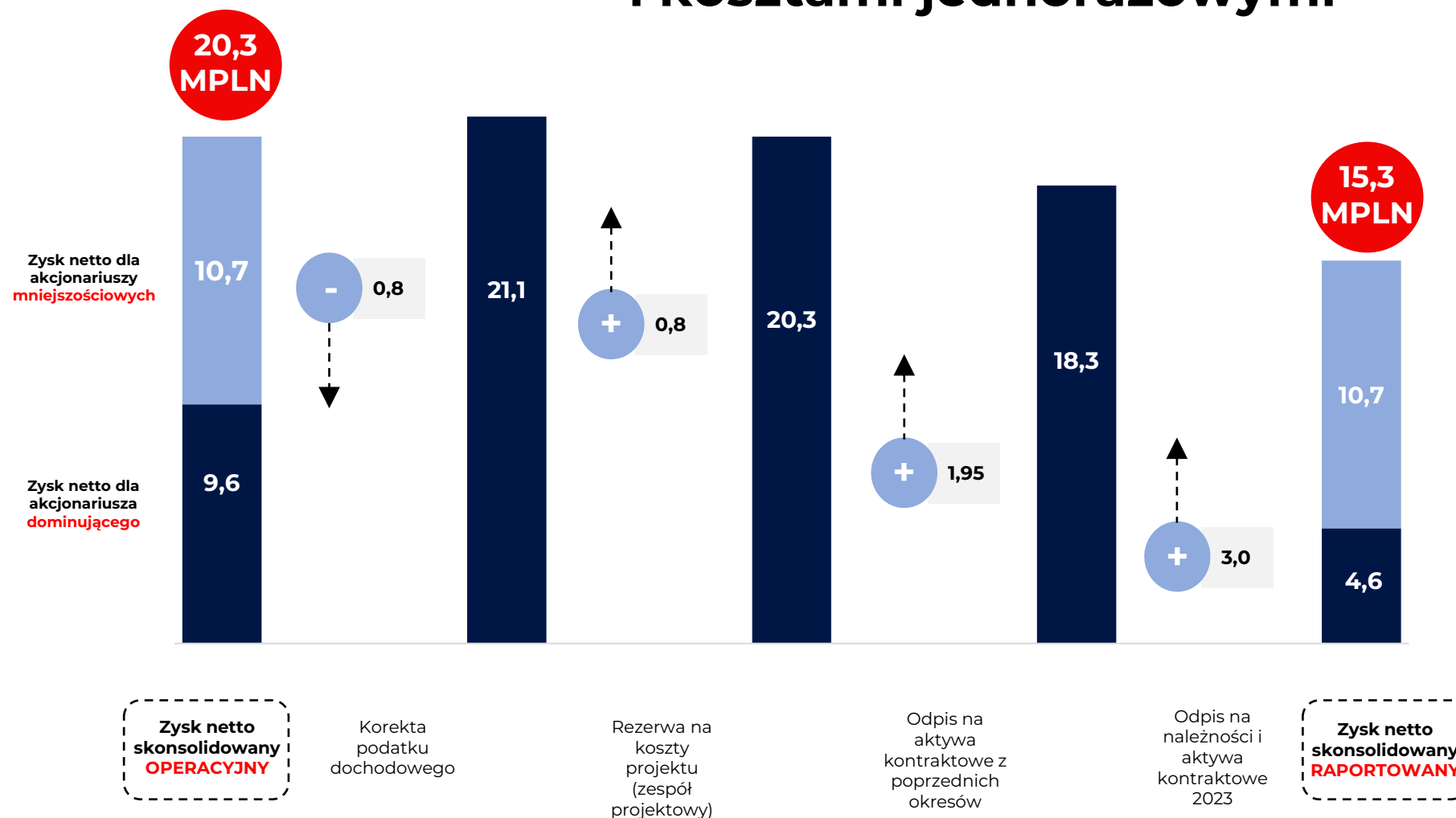
- W H1 2023 Grupa SM osiągnęła **195,1 MPLN przychodów, 28,1 MPLN EBIT**. Zysk netto Grupy SM przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej Ailleron SA wyniósł w H1 2023 roku ok. 9,2 MPLN;
- Pomimo negatywnych sygnałów na rynku **SM dalej rósł dynamicznie (32% r/r razem z efektem akwizycji)** przy utrzymaniu **14% marżowości EBIT**; Wzrost przychodów r/r w Q2 spowolnił do **18%** (bez efektu akwizycji), ale nadal był zdecydowanie powyżej poziomów rynkowych;
- W **2023** oczekujemy **dalszego rozwoju** Grupy SM - **organicznego** i potencjalnie **poprzez akwizycje**. Jednak przez niepewność co do sytuacji gospodarczej wzrost rynku usług IT będzie słabszy niż w latach 2021-22



- Raportowana strata operacyjna segmentu FinTech w H1 2023 **(-3,6 MPLN)** wynika głównie z obciążeń jednorazowych związanym z wypowiedzeniem umowy z Bankiem Pekao SA. Po korekcie wynik operacyjny segmentu FinTech to **0,2 MPLN**, a przyjmując hipotetycznie brak umowy w przychodach i kosztach bezpośrednich od początku 2023 wynik operacyjny segmentu FinTech wyniósłby **1,1 MPLN**;
- Wzrost przychodów segmentu **FinTech bez kontraktu z Bankiem Pekao SA** z **25,0 MPLN** w H1 2022 do **29,7 MPLN** w H1 2023 **(+19%)**. Celem Spółki jest przyspieszenie wzrostu tych przychodów w następnych kwartałach;
- Strategia Ailleron po wypowiedzeniu umowy z Bankiem Pekao SA jest skoncentrowana na rozwoju **Financial Technology Services, Livebanku i Leasetechu**

\* z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych w roku 2022 (kosztów związanych z procesami M&A i odpisami na WNiP) oraz w roku 2023 (odpisów i rezerw w związku ze złożeniem oświadczenia o wypowiedzeniu kontraktu z Bankiem Pekao SA)

# Raportowany wynik netto mocno obciążony odpisem i kosztami jednorazowymi



**Skutki finansowe wypowiedzenia umowy z Bankiem PEKAO SA ujęte w sprawozdaniu finansowym**  
**4,95 MPLN** na poziomie wyniku netto

- odpis na należności oraz aktywa kontraktowe (wycofanie rozpoznanych przychodów w H1 2023) – 3,0 MPLN (jako przychody ze sprzedaży);
- odpis na aktywa kontraktowe (odpis przeszacowań z poprzednich okresów) – 1,95 MPLN (jako pozostałe koszty operacyjne);
- Rezerwa na koszty projektu – 0,8 MPLN
- Korekta podatku dochodowego – 0,8 MPLN



# Grupa Ailleron – podsumowanie wyników

|                                           | [MPLN] | II Kwartał   |              | Zmiana<br>% |
|-------------------------------------------|--------|--------------|--------------|-------------|
|                                           |        | 2022         | 2023         |             |
| <b>Przychody</b>                          |        | <b>101,7</b> | <b>115,7</b> | <b>14%</b>  |
| EBITDA *                                  |        | 11,1         | 19,4         | 74%         |
| EBIT *                                    |        | 8,0          | 15,6         | 94%         |
| Zysk netto *                              |        | 8,8          | 12,2         | 39%         |
| <b>Zysk netto jednostki dominującej *</b> |        | <b>2,1</b>   | <b>6,8</b>   | <b>227%</b> |

| I-II Kwartał |              | Zmiana<br>% |
|--------------|--------------|-------------|
| 2022         | 2023         |             |
| <b>178,4</b> | <b>226,2</b> | <b>27%</b>  |
| 23,3         | 35,0         | 50%         |
| 17,4         | 27,5         | 58%         |
| 15,8         | 20,3         | 28%         |
| <b>2,9</b>   | <b>9,6</b>   | <b>229%</b> |



**PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY 226,2 MPLN**

[wzrost r/r o 47,8 MPLN ; **+ 27%**]



**ZYSK NETTO JEDNOSTKI**

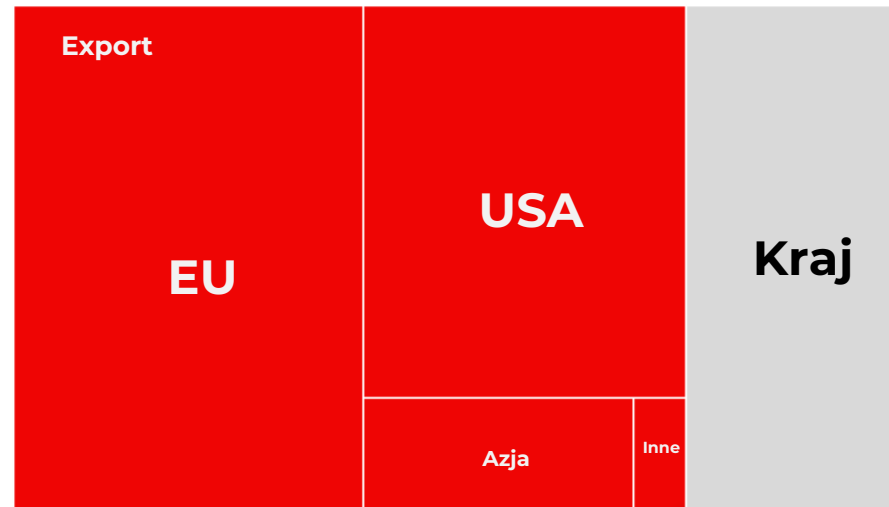
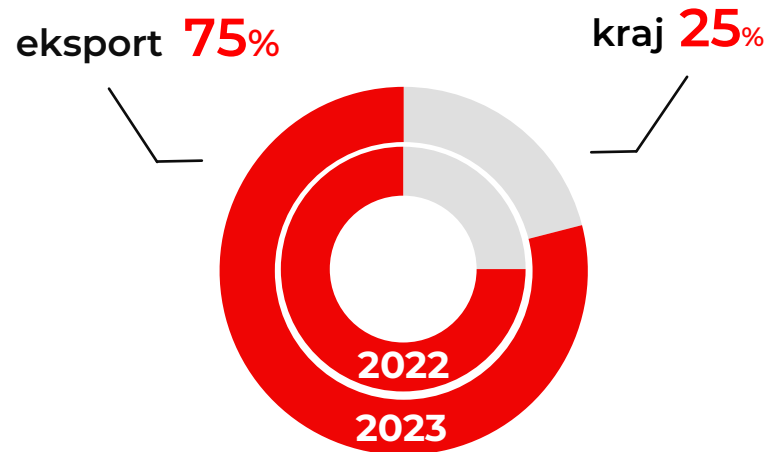
**DOMINUJĄCEJ \* 9,6 MPLN**

Ponad **3-krotny wzrost**  
w porównaniu do H1 2022 roku

\* z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych w roku 2022 (kosztów związanych z procesami M&A i odpisami na WNiP) oraz w roku 2023 (odpisów i rezerw w związku ze złożeniem oświadczenia o wypowiedzeniu kontraktu z Bankiem Pekao SA)



# Sukcesywny wzrost eksportu w przychodach



6M2022

Przychody 178,4 MPLN  
w tym export: 135,0

export  
**+26%\***  
r/r

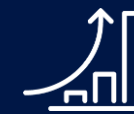
6M2023

Przychody 226,2 MPLN  
w tym export: 169,5

Wzrost eksportu r/r  
na poziomie **26%\***

Kluczowe rynki exportowe  
stanowią 90% przychodów  
eksportowych

EU



**+15%**  
wzrost r/r

USA



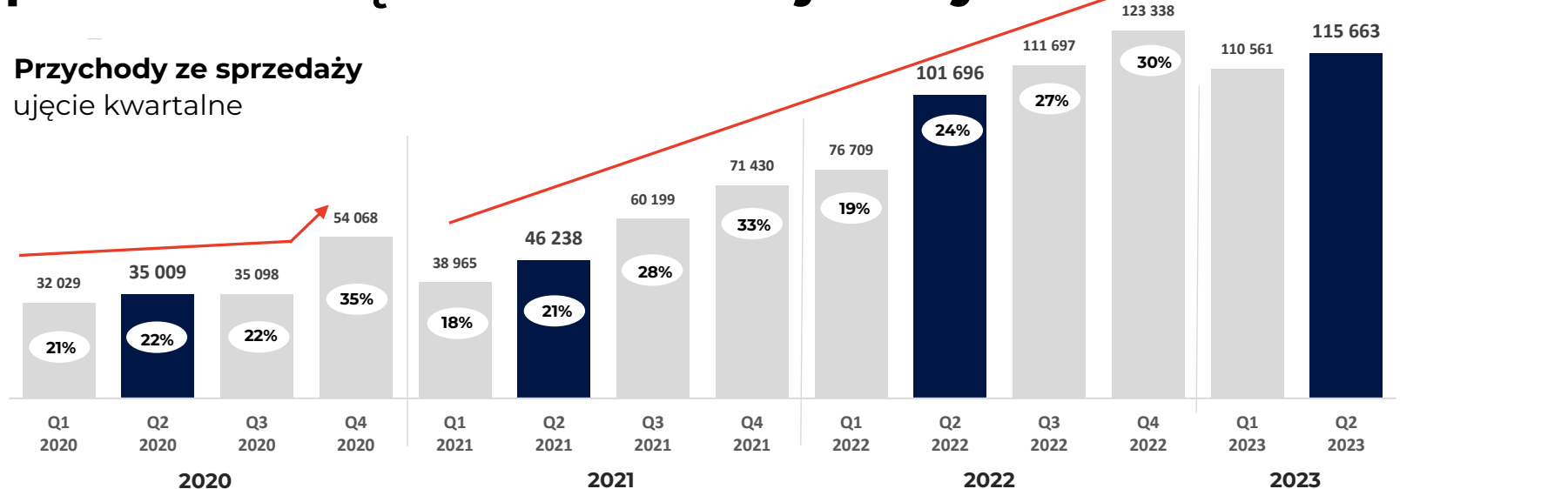
**+39%**  
wzrost r/r

\* przy uwzględnieniu klientów  
eksportowych fakturowanych  
przez polskie przedstawicielstwa

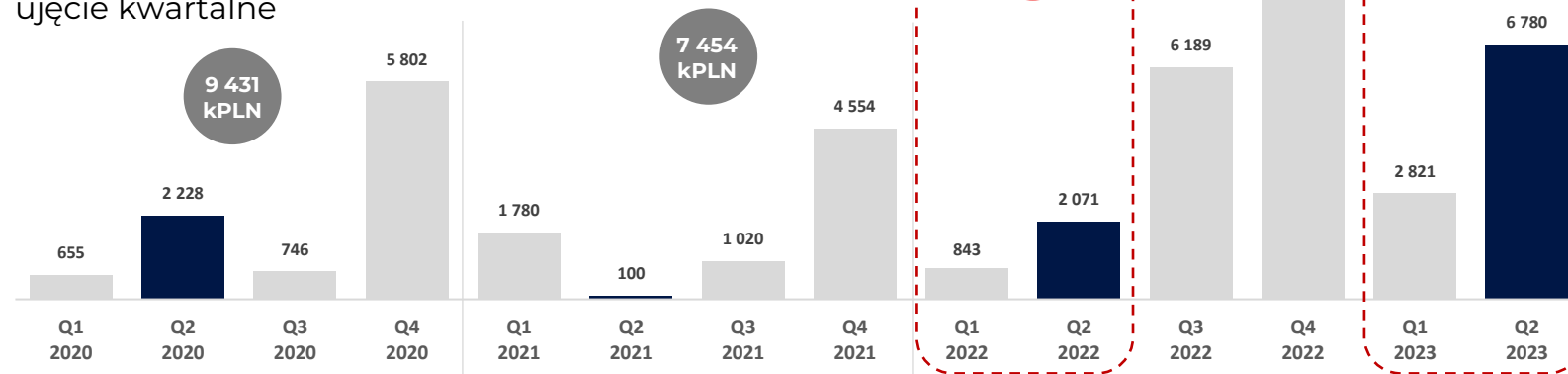


# Dynamiczny wzrost przychodów przekłada się coraz mocniej na zyski

## Przychody ze sprzedaży ujęcie kwartalne



## Zysk netto jednostki dominującej ujęcie kwartalne



Zwiększenie sprzedaży o  
**27% r/r**



Wzrost zysku  
jednostki dominującej

**Ponad 3-krotny wzrost  
w porównaniu do H1 2022 roku**

\* z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych w roku 2022 (kosztów związanych z procesami M&A i odpisami na WNiP) oraz w roku 2023 (odpisów i rezerw w związku ze złożeniem oświadczenia o wypowiedzeniu kontraktu z Bankiem Pekao SA)

# Systematyczny wzrost zysku netto jednostki dominującej za ostatnie cztery kwartały

## Główne czynniki poprawy zyskowności Grupy Ailleron:

- Wzrost organiczny i przez akwizycje Software Mind
- Poprawa rentowności Ailleron / segmentu FinTech



\* z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych w roku 2022 (kosztów związanych z procesami M&A i odpisami na WNiP) oraz w roku 2023 (odpisów i rezerw w związku ze złożeniem oświadczenia o wypowiedzeniu kontraktu z Bankiem Pekao SA)





# Systematyczny wzrost

## +32%

[MPLN]

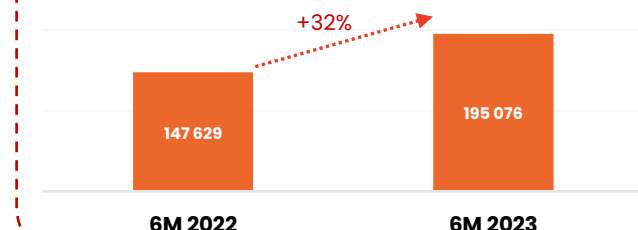
|            | I-II kwartał |       | Zmiana % |
|------------|--------------|-------|----------|
|            | 2022         | 2023  |          |
| Przychody  | 147,6        | 195,1 | 32%      |
| EBITDA     | 23,1         | 31,0  | 34%      |
| EBIT       | 21,3         | 28,1  | 32%      |
| Marża EBIT | 14%          | 14%   | -        |

|  | II kwartał |       | Zmiana % |
|--|------------|-------|----------|
|  | 2022       | 2023  |          |
|  | 84,8       | 100,1 | 18%      |
|  | 9,2        | 16,5  | 80%      |
|  | 8,1        | 15,0  | 84%      |
|  | 10%        | 15%   | -        |

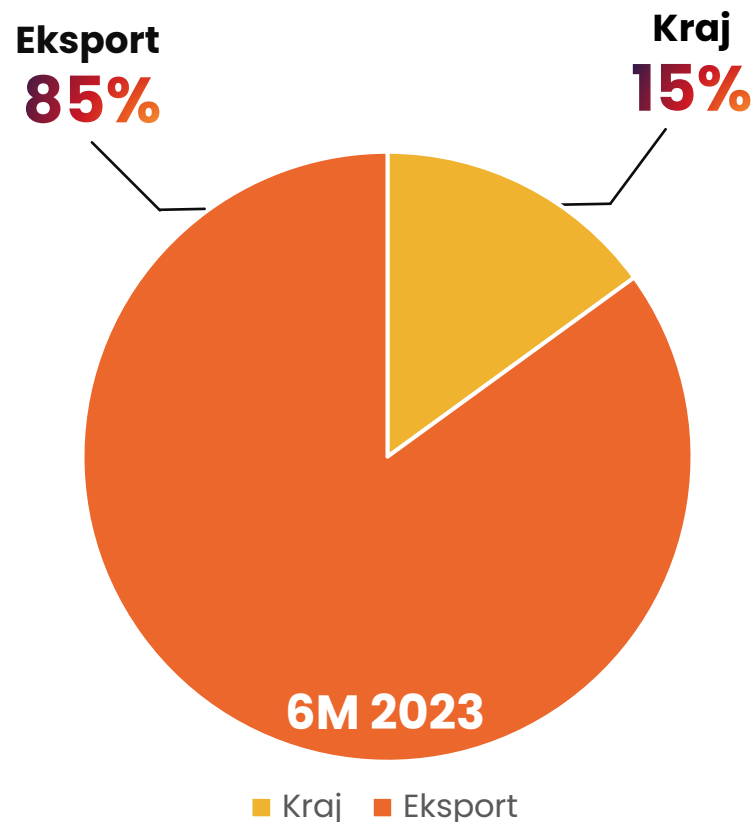
Podsumowanie  
H1 2023

- Utrzymany wzrost przychodów (przychody H1 2022 uwzględniają konsolidację dokonanych akwizycji począwszy od marca 2022)
- Istotne **negatywne sygnały na rynku** wpłynęły na wyższy niż w latach poprzednich współczynnik „churn rate” co w efekcie miało przełożenie na generowane wyniki
- Rebranding Code Factory na Software Mind Rumunia i Mołdawia

### PRZYPCHODY



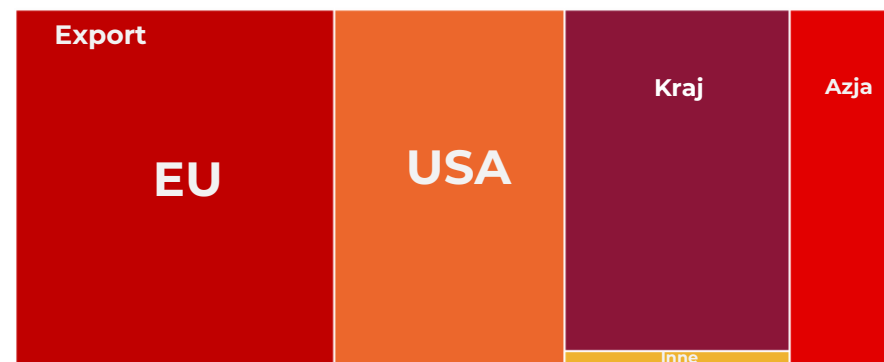
# Sprzedaż wg kierunków



## 85%

przychodów ze **sprzedaży eksportowej** 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 rozwiązań dla telekomunikacji.



# Perspektywy rozwoju w 2023

- W 2023 oczekujemy dalszego **rozwaju organicznego** Grupy Software Mind
- Analizujemy i dążymy do **kolejnych akwizycji**
- Pełna **integracja** akwizycji **pod marką Software Mind**
- Budowa **zintegrowanych zespołów sprzedażowych** na kluczowych rynkach – USA, DACH, UK
- Dedykowane zespoły z obszaru **AI/ML**

**Wzrost rynku może być jednak słabszy niż w latach 2021–2022.** Zarządy największych spółek z branży oczekują w 2023 spowolnienia wzrostu swoich przychodów średnio z 30–50% w 2022 do –12–18% w 2023 roku (w USD/GBP/EUR).

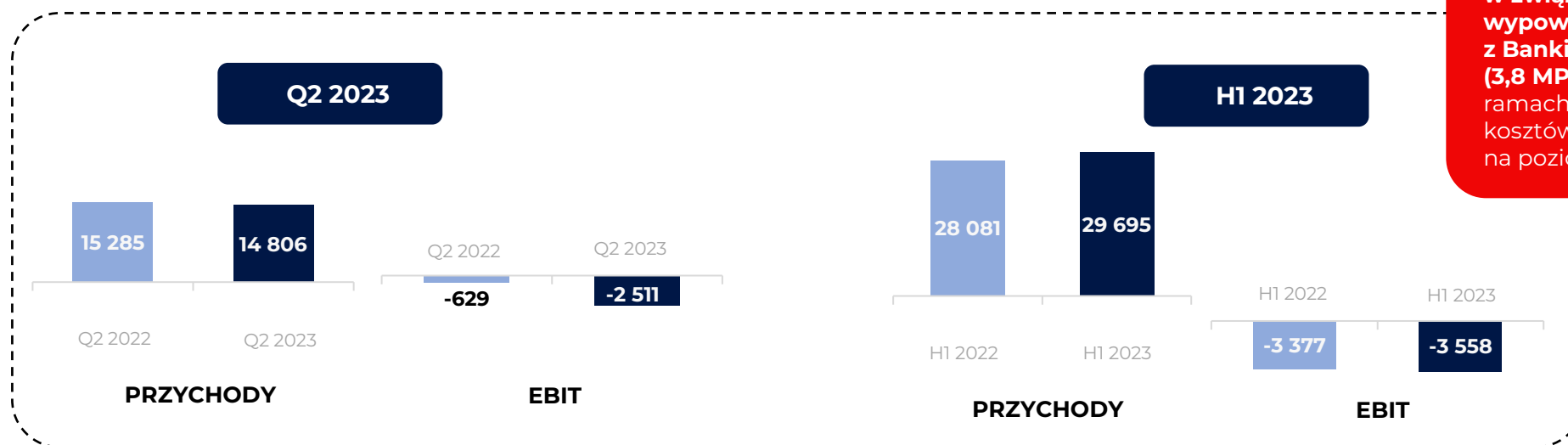
2023  
2025

W perspektywie kilkuletniej należy spodziewać się stałego wzrostu rynku usług informatycznych o 10–20% rocznie, na co będą miały wpływ mocne tendencje rynkowe jak digitalizacja biznesów i procesów, przejście do rozwiązań chmurowych oraz zastosowanie elementów sztucznej inteligencji przy strukturalnym deficycie programistów na największych rynkach IT (Stany Zjednoczone, Europa Zachodnia).

aileron  
your digital wings



# Podsumowanie segmentu FinTech H1 2023



Wyniki segmentu FinTech w H1 2023 **obciążone istotnym poziomem rezerw i odpisów w związku z wypowiedzeniem umowy z Bankiem Pekao (3,8 MPLN)** ujętych w ramach przychodów i kosztów na poziomie operacyjnym.

**Skutki finansowe wypowiedzenia umowy z Bankiem PEKAO SA ujęte w sprawozdaniu finansowym**

**3,8 MPLN** na poziomie wyniku operacyjnego segmentu FinTech

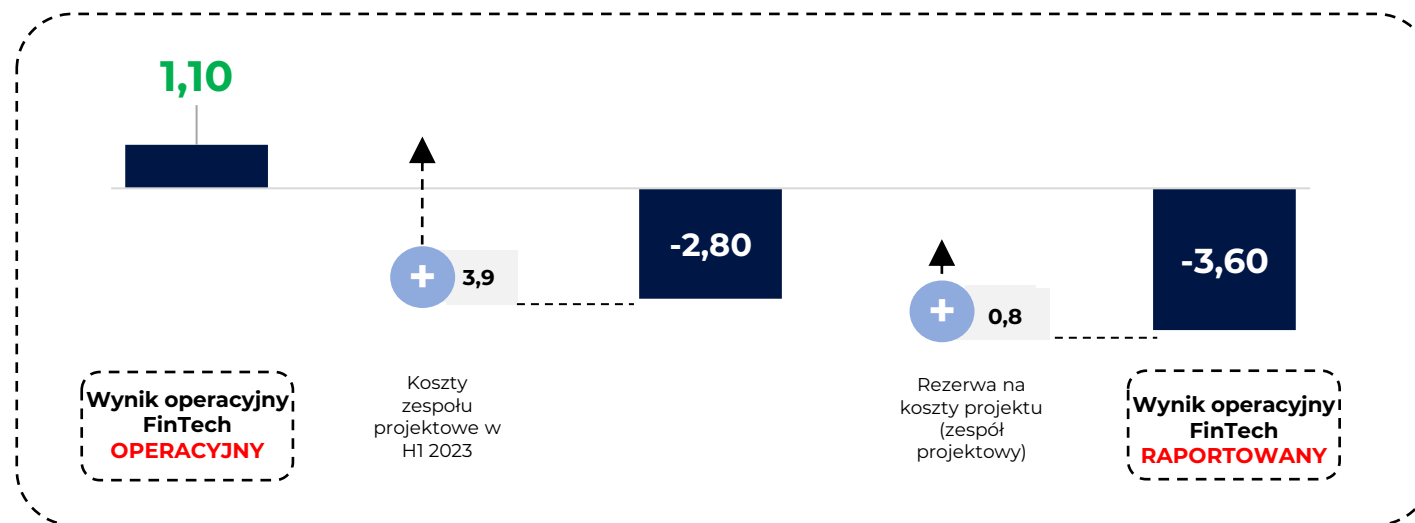
- odpis na należności oraz aktywa kontraktowe (wycofanie rozpoznanych przychodów w H1 2023) – 3,0 MPLN (odpis na poziomie przychodów ze sprzedaży jako przełożenie 1:1 na wynik);
- rezerwa na koszty projektu – 0,8 MPLN



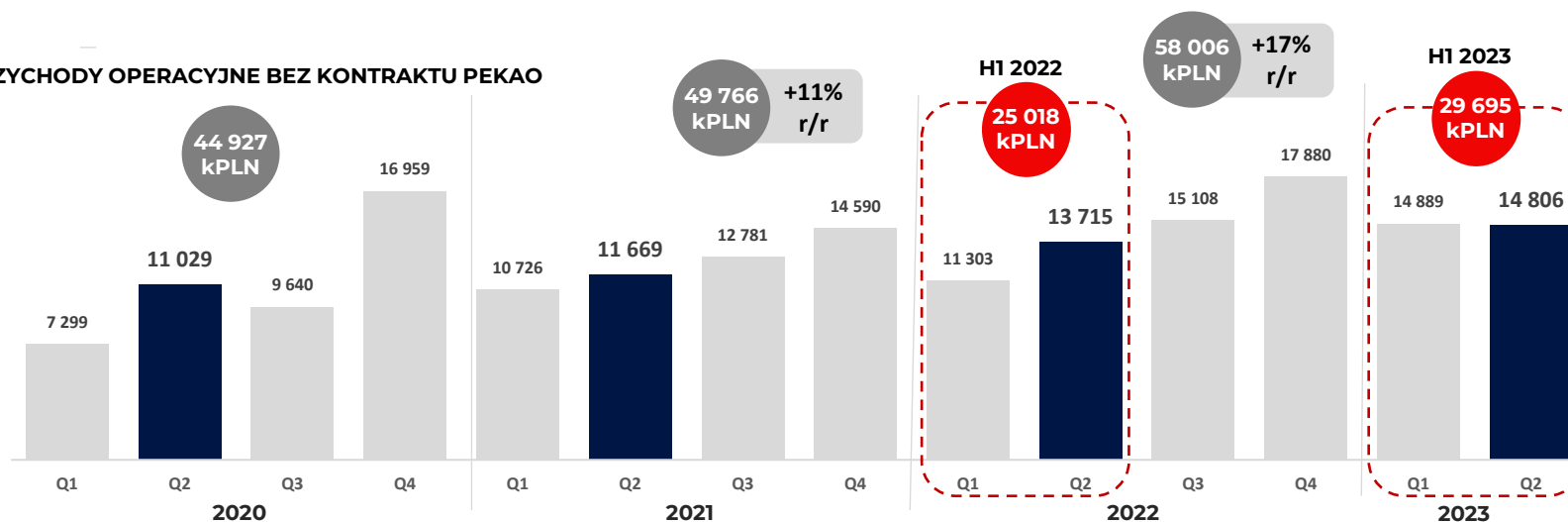
# Normalizacja wyniku operacyjnego segmentu FinTech w H1 2023



Znormalizowany wynik operacyjny  
segmentu FinTech **1,10 MPLN**



## PRZYCHODY OPERACYJNE BEZ KONTRAKTU PEKAO



**H1 2023 / H1 2022  
+ 19%**



# **Obszar FinTech założenia strategiczne**

# Product & Services Portfolio, Referencje

## Financial Technology services



Innowacyjne usługi rozwoju oprogramowania dla branży finansowej, oparte na unikalnym doświadczeniu w obszarach AI, Cloud, UX

## LiveBank



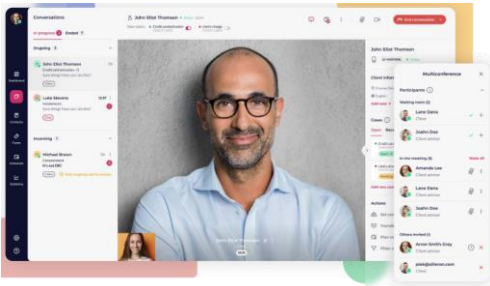
Platforma interaktywnej komunikacji i zdalnej sprzedaży dla banków i instytucji finansowych

## LeaseTech



Nowoczesne rozwiązania IT, usprawniające procesy sprzedażowe i wspierające obsługę klienta w firmach leasingowych





## LiveBank to cyfrowa platforma komunikacyjna:

- wspierana przez mechanizmy sztucznej inteligencji
- zaprojektowana w celu usprawnienia i automatyzacji procesów sprzedaży oraz obsługi klienta
- przeznaczona dla klientów indywidualnych oraz małych i średnich przedsiębiorstw
- wykorzystująca optymalne kanały kontaktu
- zoptymalizowana pod kątem potrzeb banków i instytucji finansowych

### Sprzedaż produktów finansowych

Wykorzystuje kontakt z klientem w celu maksymalizacji potencjału sprzedażowego

Umożliwia doradcom z oddziałów stacjonarnych sprzedaż przez kanały zdalne

Automatyzuje identyfikację klienta, wdrażanie klienta i zakładanie konta

### Obsługa klienta

Umożliwia odpowiadanie na zapytania klientów w czasie rzeczywistym i minimalizuje liczbę manualnych zadań

### Korzyści biznesowe

#### Sprzedaż produktów finansowych

**70%** spotkań video kończy się pełnym złożeniem **wniosku o produkt bankowy**

**Konwersja** na poziomie **50%**

**60% klientów wybiera kanał wideo** jako formę spotkania dot. procesu zakupowego

#### Obsługa klienta

**LiveBank w segmencie Wealth:**

- **90% wzrost liczby** unikalnych klientów
- **100% wzrost liczby** kontaktów

Wdrażanie procesu e-KYC może prowadzić do **95%** redukcji kosztów pozyskania klienta.

Zwiększenie efektywności obsługi klienta o **20%**

**Zadowolenie klientów** z formy spotkania na poziomie **4,8** (w skali: 1-5)

### Wsparcie dla trendów w bankowości

**Automatyzacja procesów sprzedażowych** w kanałach cyfrowych poprzez angażowanie technologii **GenAI**

Wkład do **ESG** - angażowanie dostępnych doradców z mniejszych miejscowości do zdalnej obsługi klientów w celu uzyskania efektu "offloadingu ludzi w kolejce"

Personalizowany dostęp w **Optichannel** - agregowanie kontekstu klientów w jednym kanale komunikacji.

ING

Santander

mBank

GENERALI

Standard Chartered

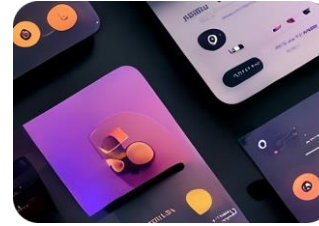
citibank

sense bank

# Financial Technology Services

## Oferta usług, specjalistycznych kompetencji oraz komponentów dla sektora finansowego (banki, firmy ubezpieczeniowe, fintechy):

- Innowacyjna oferta budowy rozwiązań w oparciu o Generative AI, LLM oraz Machine Learning
- Wdrożenia platform Low-Code/No-Code do zarządzania procesami i integracji danych (Data Platform)
- Budowa systemów pod klucz w zakresie Web, Mobile, Cross-Platform Technologies dla sektora finansowego
- Projekty wsparcia klienta przy transformacji do rozwiązań chmurowych: application modernization, cloud migration, solution architecture design and delivery, konteneryzacja.
- Usługi projektowania systemów UI/UX – conceptual design, customer journey maps oraz doradztwo dla klienta
- Solution Architecture Design & Proof of Value – usługi projektowania złożonych systemów informatycznych, techniczna ocena oczekiwanej wartości biznesowej
- Budowa i wdrażanie rozwiązań dla sektora bankowego: Retail & Corporate Banking, Mobile Banking.



**UX Services**



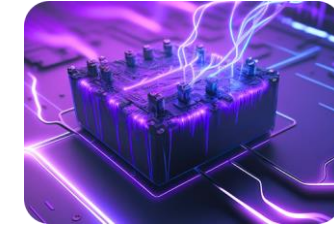
**Web & Mobile**



**AI/ML**



**Data Platforms**



**Solution Architecture**



**Cloud services**



**DevOps**



**Low-code platforms**



# LeaseTech – Products & Services

- **Nowoczesne narzędzia wsparcia sprzedaży:**

- Nowe kanały sprzedaży (e-commerce, Customer Portal w kanale self-service)
- Zdalne zawieranie transakcji i optymalizacja sprzedaży (Offer Manager, Virtual Branch)
- Budowa dedykowanych aplikacji w modelu T&M

- **Budowanie przewagi konkurencyjnej na gotowych komponentach Customer Portal i Offer Manager (tzw. szybka ścieżka projektowa) oraz na specjalizacji dziedzinowej**

- **Nowoczesne obszary biznesu:**

- Optymalizacja kosztów oddziałów leasingowych Virtual Branch
- Zbudowanie platformy do podnajmowania przedmiotów leasingu LeaseSharing
- Wykorzystanie zmian legislacyjnych (forma dokumentowa przy zawieraniu umów leasingu)



**LeaseTech  
Virtual  
Branch**



**LeaseTech  
Customer  
Platform**



**LeaseTech  
Front Office**



**Lease  
Commerce**



**LeaseTech  
Offer  
Manager**



# Rynki

|                    | <u>FTS</u> | <u>LiveBank</u> | <u>LeaseTech</u> |
|--------------------|------------|-----------------|------------------|
| <b>Polska</b>      | ✓          | ✓               | ✓                |
| <b>Benelux</b>     | ✓          | ✓               | ✓                |
| <b>UK</b>          | ✓          | ✓               |                  |
| <b>DACH</b>        | ✓          | ✓               | ✓                |
| <b>US</b>          | ✓          | ✓               |                  |
| <b>LatAm</b>       |            | ✓               |                  |
| <b>Middle East</b> | ✓          | ✓               |                  |
| <b>APAC</b>        |            | ✓               |                  |
| <b>CEE</b>         |            | ✓               | ✓                |



# Podsumowanie

The background of the slide is a dark navy blue. In the lower right quadrant, there is a series of curved, overlapping lines that create a sense of motion and depth. These lines are primarily light blue and magenta, with some areas appearing brighter, almost white, suggesting a light source or a focal point of energy. The lines curve upwards and to the right, filling the bottom half of the frame.

## Grupa Ailleron – podsumowanie H1 2023

**PRZYCHODY  
ZE SPRZEDAŻY**

**+ 27%**

**226,2**  
MPLN

**ZYSK  
OPERACYJNY**

**+ 58%\***

**27,5**  
MPLN

**ZYSK NETTO  
JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ**

**+ 229%\***

**9,6**  
MPLN

\* z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych w roku 2022 (kosztów związanych z procesami M&A i odpisami na WNiP) oraz w roku 2023 (odpisów i rezerw w związku ze złożeniem oświadczenia o wypowiedzeniu kontraktu z Bankiem Pekao SA)



**Q&A**

The background of the slide is a dark navy blue. In the lower right quadrant, there is a series of overlapping, wavy lines that create a sense of motion and depth. These lines are primarily in shades of bright blue and magenta, with some areas appearing as glowing streaks or light trails. The lines curve upwards and to the right, filling the bottom half of the frame.

# Kontakt



**Małgorzata Sobczyk**

Investor Relations Manager

+48 602 797 386

[inwestorzy@ailleron.com](mailto:inwestorzy@ailleron.com)

## HQ

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

tel: + 48 12 252 34 00

[office@ailleron.com](mailto:office@ailleron.com)

[www.ailleron.com](http://www.ailleron.com)

## Branch offices:

- **Poland:** Warszawa, Rzeszów, Bielsko-Biała
- **Singapore**

