

Grupa Ailleron

Wyniki za 1H 2025

Agenda

- **Grupa Ailleron w liczbach**
- **Nowoczesne usługi z komponentami i wiedzą branżową**
- **Najważniejsze wydarzenia w 1H 2025 i po dacie bilansowej**
- **Wyniki finansowe za 1H 2025**
 - Podsumowanie wyników finansowych
 - Przychody
 - Wynik operacyjny
 - Zysk netto
 - Wyniki segmentów biznesowych
- **Otoczenie rynkowe i operacyjne**
 - Kluczowe zmiany wewnętrzne w okresie 06-09.2025
 - Trendy rynkowe wpływające na działalność spółki
 - Pozycja konkurencyjna spółki
- **Q&A**
- **Załączniki**



Grupa Ailleron w liczbach

ailleron  Software Mind 



230+

KLIENTÓW



40+

KRAJÓW



77%+

PRZYCHODÓW
Z EKSPORTU



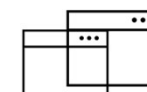
400M+

UŻYTKOWNIKÓW
KOŃCOWYCH



1800+

ZATRUDNIENIE



22

SPÓŁKI
W GRUPIE

Nowoczesne usługi z komponentami i wiedzą branżową

Financial Technology

Ailleron dostarcza **światowej klasy produkt i rozwiązania IT dla banków, firm leasingowych, ubezpieczeniowych oraz fintechów.**

Nasze usługi wspierane są gotowymi rozwiązaniami, takimi jak:

- ✓ **LiveBank** – system do wielokanałowej komunikacji z klientami, wspierający bezpieczne i efektywne procesy bankowe,
- ✓ **AI Banking** – oparte na sztucznej inteligencji spersonalizowane powiadomienia, automatyzacje i rekomendacje dla klientów,
- ✓ **LeaseTech** – zestaw narzędzi dla branży leasingowej, umożliwiających w pełni zdalną sprzedaż i obsługę klientów
- ✓ **Bankowość internetowa i mobilna** z innowacyjnymi usługami dodanymi (VAS) dla klientów indywidualnych i biznesowych.
- ✓ **Corporate Banking** – Rozwiązania dla bankowości korporacyjnej, wspierające cyfryzację procesów biznesowych i obsługi klienta
- ✓ **UX LAB** - Dedykowane studio projektowe specjalizujące się w tworzeniu nowoczesnych doświadczeń użytkownika (UX/UI)
- ✓ **Business Process Automation** - Automatyzacja procesów w instytucjach finansowych z wykorzystaniem technologii low-code/no-code
- ✓ **Customer Data Management** - Platforma Ailleron Customer Data Platform (ACDP) – centralizacja i optymalizacja danych klientów



Next Generation Technology Services

Software Mind to globalny dostawca zaawansowanych usług technologicznych, który wspiera klientów z branży finansowej, telekomunikacyjnej, e-commerce, healthcare oraz online sports betting. Firma dostarcza zespoły inżynierów oprogramowania, które projektują i wdrażają dedykowane, kompleksowe rozwiązania IT, stając się strategicznym partnerem w procesach cyfrowej transformacji.

Dzięki ponad 20-letniemu doświadczeniu w różnych sektorach, Software Mind wspiera swoimi usługami, świadczonymi przez najwyższej klasy ekspertów IT, zarówno scale-up'y, jak i liderów swoich branż.

Software Mind zbudował swoją reputację, pomagając klientom przyspieszać rozwój oprogramowania oraz sprawniej wprowadzać na rynek **rozwiązania w modelu chmurowym oparte o artificial intelligence, machine learning czy data science.**

Dzięki globalnej obecności i lokalnym zespołom w Europie, Ameryce Północnej, Ameryce Łacińskiej oraz Azji, Software Mind łączy najlepsze praktyki inżynierskie z głębokim zrozumieniem lokalnych rynków.



Najważniejsze wydarzenia w 1H 2025 i po dacie bilansowej

**SILNA EKSPANSJA
ZAGRANICZNA, EFEKT
AKWIZYCJI I STABILNA
SYTUACJA FINANSOWA
WSPIERAJĄ WYNIKI GRUPY**

- Przychody: **283,2 MPLN** (+13,5% r/r)
- EBITDA: **37,5 MPLN**
- EBITDA skorygowana: **39,2 MPLN**
- Zysk netto **23,2 MPLN**
- Eksport: **216,2 MPLN** (76% przychodów)
- **Stabilna sytuacja finansowa** – ponad 57 MPLN gotówki

**ZMIANY W ZRZĄDZIE I
PRZEKAZANIE STERÓW
SŁAWOMIROWI
SOSZYŃSKIEMU**



**Sławomir Soszyński,
Prezes Zarządu
Ailleron S.A.**

Doświadczony menedżer technologiczny z ponad 20-letnią praktyką w obszarze strategii IT i cyberbezpieczeństwa. Pełnił kluczowe funkcje CIO oraz CTO w globalnych instytucjach finansowych, takich jak ING, J.P. Morgan czy Citi.

**PRZEGLĄD OPCJI
STRATEGICZNYCH**

Decyzja o rozpoczęciu przeglądu opcji strategicznych dotyczących posiadanego przez Spółkę pakietu udziałów w Software Mind.
Przekształcenie Software Mind w spółkę akcyjną.

*skorygowana o niegotówkowe koszty wynikające wyceny programu opcyjnego w spółkach Software Mind Rumunia i Mołdawia



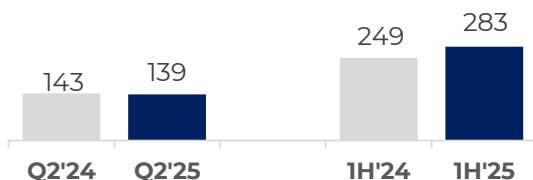
Podsumowanie wyników finansowych za 1H 2025

Podsumowanie wyników finansowych

PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY

2Q'25	1H'25
139,4 MPLN	283,2 MPLN
-2,4% r/r	+13,5% r/r

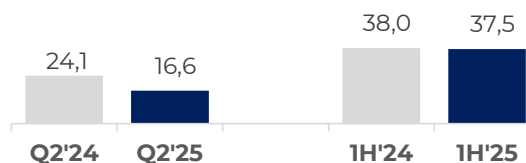
- Pomimo presji walutowej, w 1H25 osiągnęliśmy przychody na poziomie **283,2 MPLN**. Rezultat ten był możliwy dzięki skutecznie przeprowadzonym akwizycjom, które wzmocniły naszą pozycję rynkową
- Eksport** stanowił **76%** sprzedaży (216,2 MPLN)
- Segment Technology Services** odpowiadał za **87% przychodów** Grupy (247,6 MPLN)



EBITDA

2Q'25	1H'25
16,6 MPLN	37,5 MPLN
-31% r/r	-1% r/r

- Marża EBITDA w 1H'25 wyniosła 13,2%** co oznacza spadek o 2 pp r/r
- Niższa marża to efekt **wpływ zmian kursowych na przychody Grupy i tym samym osiągnęte wyniki**
- Wycena programu opcyjnego dla SM Rumunia i Mołdawia obniżyła wynik o ok 1,7 MPLN. **Skorygowana** o powyższe **EBITDA** wyniosła **39,2 MPLN (+3,2% r/r)**



ZYSK NETTO

2Q'25	1H'25
18,7 MPLN	23,2 MPLN
+1,5 MPLN r/r	-1,4 MPLN r/r

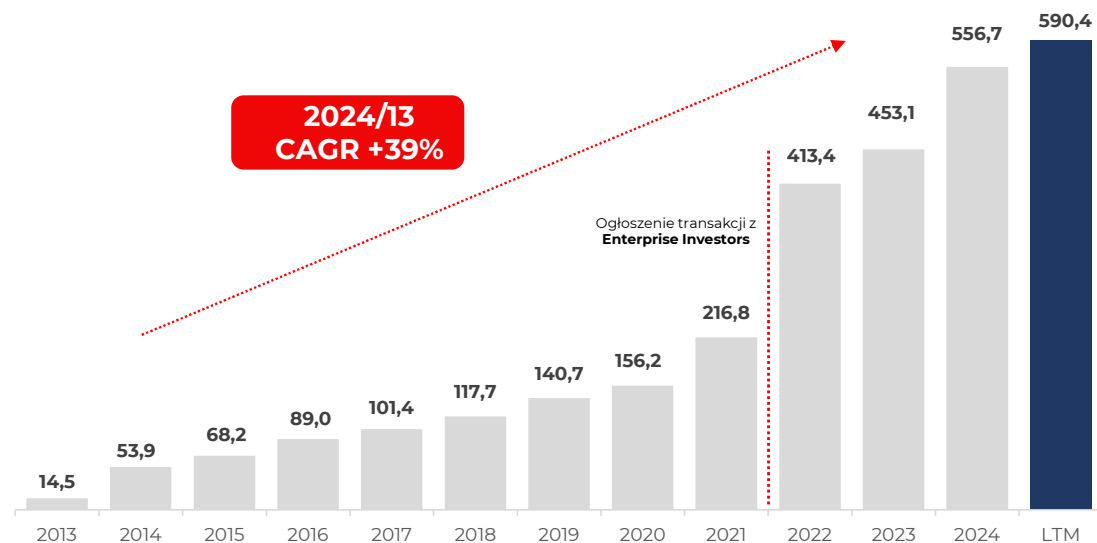
- W kosztach r/r amortyzacja wartości relacji z klientami – **in minus 4,2 MPLN**
- Wszystkie poziomy **wyników** operacyjnych **obciążone** wyceną wprowadzonego programu opcyjnego w SM Rumunia i Mołdawia – **1,7 MPLN**
- Koszty finansowe - istotny wpływ umacniania się PLN na wycenę pożyczek wewnątrzgrupowych
- W wyniku wyceny opcji CALL dla SM Mołdawia i Rumunia rozpoznano aktywo finansowe w wysokości 17,2 MPLN



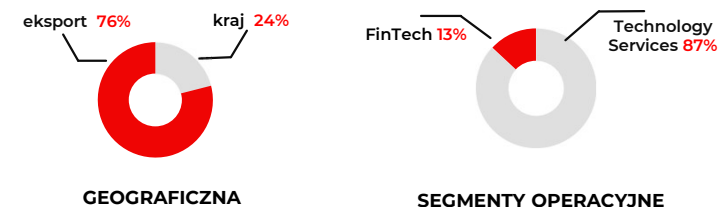
Przychody

Wysoka dynamika przychodów

- Wzrost przychodów LTM o **24% r/r** do poziomu **590,4 MPLN**
- 2024/13 CAGR** dla przychodów wyniósł **39%**
- Głównymi driverami dla tak wysokiej dynamiki był wzrost organiczny (pomimo trudnego otoczenia rynkowego) oraz akwizycja spółki Prosoft LLC.

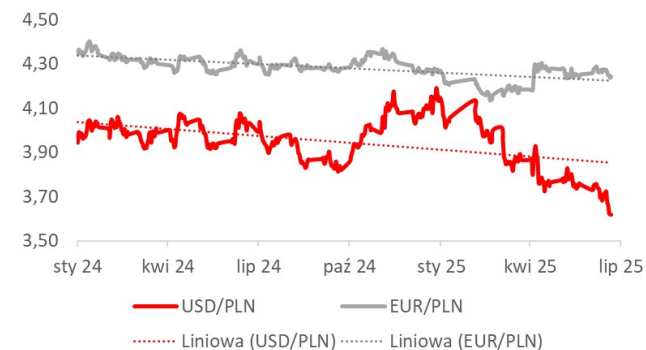


Struktura przychodów



Wpływ zmian kursowych na przychody Grupy wyrażone w PLN:

- osłabienie USD PLN w 1H25 vs. 1H24 (-3,9% na kursie przeliczeniowym r/r) > **ujemny wpływ 4,4 MPLN**
- osłabienie EUR PLN w 1H25 vs. 1H24 (-2,1% na kursie przeliczeniowym r/r) > **ujemny wpływ 1,0 MPLN**



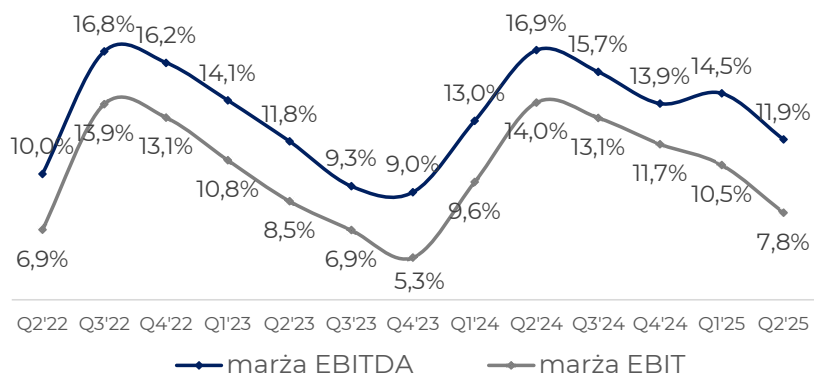
Wyniki operacyjne

W 1H'25 marża EBITDA spadła o 2,0 pp r/r do poziomu 13,2%, natomiast marża EBIT o 2,9 pp r/r do 9,2%.

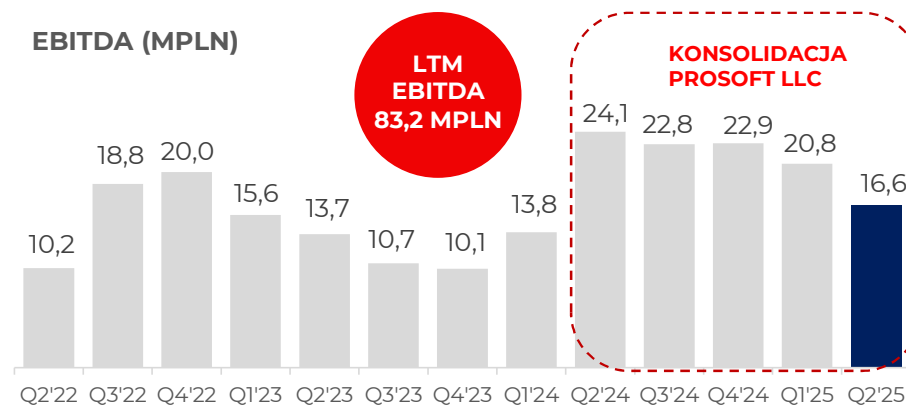
Negatywny wpływ na rentowność operacyjną miał:

- wpływ **zmian kursowych** na denominowane w PLN przychody Grupy i tym samym osiągnęte wyniki – na przychodach **ubytek r/r na poziomie ok 5,4 MPLN, na wyniku ok 3,3 MPLN**
- Wycena** wprowadzonego **programu opcyjnego** dla SM Rumunia i Mołdawia **obniżyła wynik o ok 1,7 MPLN;**
- Amortyzacja wyceny relacji z klientami **obniżyła EBIT w 1H'25 o ok 4,2 MPLN**

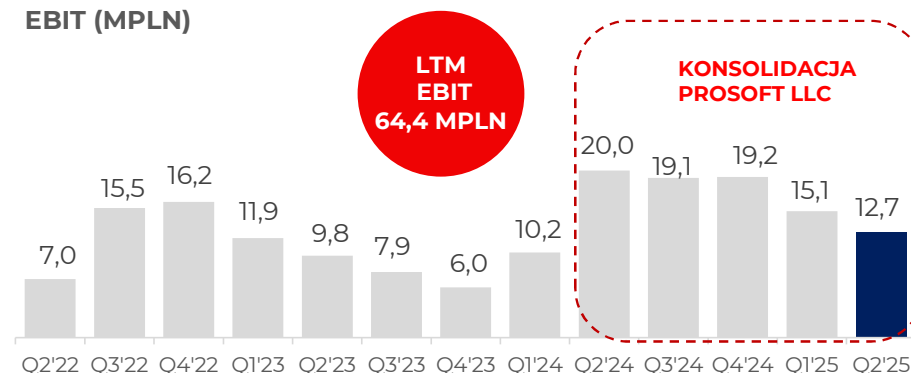
marże operacyjne



EBITDA (MPLN)



EBIT (MPLN)

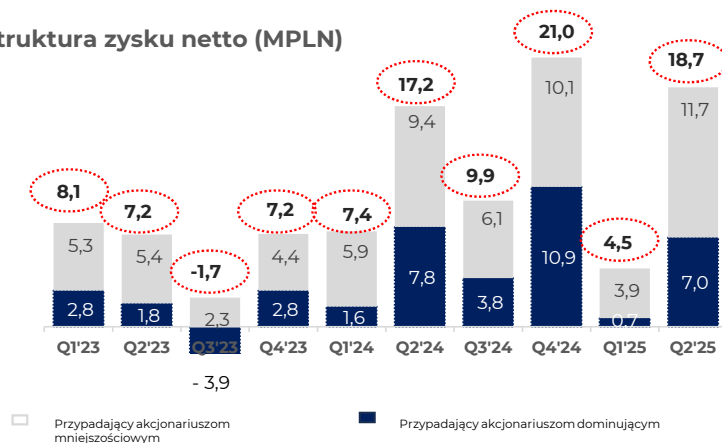


Zysk netto

Zysk netto na poziomie Grupy:

- w 2Q'25 wyniósł **18,7 MPLN** a w całym 1H'25 – **23,2 MPLN**
 - **wpływ in minus** wycena wprowadzonego programu opcyjnego w SM Rumunia i Mołdawia – **1,7 MPLN**
 - Amortyzacja wyceny relacji z klientami **obniżyła wyniki w 1H'25 o ok 4,2 MPLN**
 - wpływ różnic kursowych i rozpoznania aktywa finansowego w związku z wyceną opcji CALL w SM Rumunia i Mołdawia
- W 2Q'24 – podpisanie porozumienia z Bankiem Pekao SA i rozliczenie pierwszej transzy w wysokości ok 3,9 MPLN w całości zwiększało wynik tego okresu.

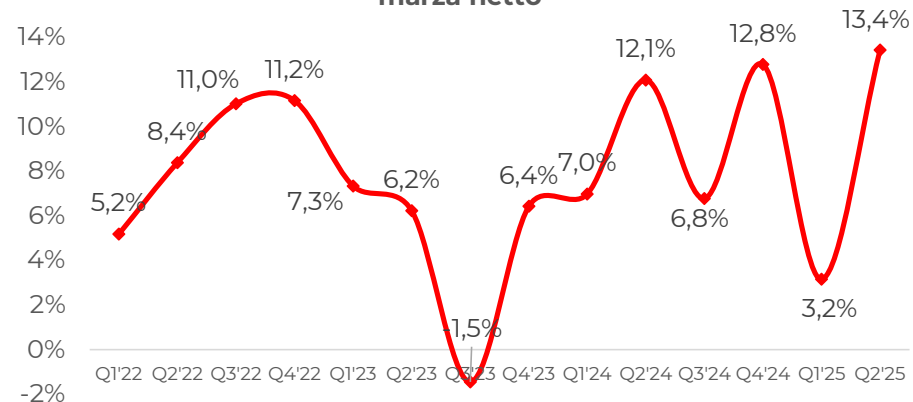
struktura zysku netto (MPLN)



Marża netto w 2Q'25 wzrosła o 1,3 pp r/r do poziomu **13,4%**, będąc pod presją:

- koszty finansowe wynikające z przeliczeń aktywów wyrażonych w walutach obcych – w dużej części mające charakter niegotówkowy i dotyczące głównie pożyczek wewnątrzgrupowych
- wyższe koszty odsetkowe po wydatkowaniu środków na akwizycję (Prosoft LLC sfinalizowany w 2Q'24) **+1 MPLN r/r**
- niegotówkowa strata na zbyciu udziałów z spółce argentyńskiej **+ 1,3 MPLN**
- Ujęcie w przychodach finansowych wyceny opcji CALL

marża netto



Wyniki segmentów biznesowych

FINTECH

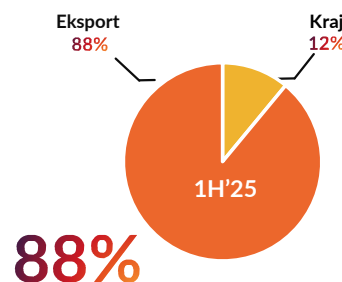
	[MPLN]	1H'25	1H'24	Zmiana
Przychody		34,4	32,5	+6%
EBIT		-3,2	-3,2	-
EBITDA		1,6	1,8	-15%

- Pomimo **zwiększenia skali** działalności mierzonej wzrostem przychodów r/r wynik na poziomie EBIT analogiczny jak w 1H'24 – nadal wymagany efekt skali przy dalszej redukcji kosztów SGA (kolejne działania podjęte już w 2Q'25 przyniosą efekty na 2H'25);
- 1H'24 „zaburzony”** rozliczeniem podpisanej umowy z Bankiem Pekao S.A. – jednorazowy wpływ na przychody i wynik ok 3,9 MPLN;
- Solidny pipeline sprzedażowy i perspektywa nowych klientów.

TECHNOLOGY SERVICES

	[MPLN]	1H'25	1H'24	Zmiana
Przychody		247,6	215,8	+15%
EBIT		28,6	33,4	-17%
EBITDA		35,3	36,3	-3%

Wzrost przychodu z rynków międzynarodowych



przychodów ze **sprzedaży eksportowej** na szybko rosnących rynkach takich jak USA czy UE; denominowane przede wszystkim w USD i EUR
Obecnie udział sprzedaży na rynku US zwiększył (dzięki akwizycjom) się do ponad 50%

- Oslabienie USD PLN (-3,9% r/r) miało ujemny wpływ na przychody w wysokości 4,4 MPLN, natomiast osłabienie EURPLN (-2,1% r/r) miało przełożenie na poziomie ok. 1 MPLN;
- Wyniki r/r obciążone kosztami wyceny ESOP czy nieujmowanymi w 1H'24 kosztami amortyzacji wyceny relacji z klientami (EBIT);

Otoczenie rynkowe i operacyjne

Kluczowe zmiany wewnętrzne w okresie 06-09.2025

- **Utworzenie nowych jednostek biznesowych dla Corporate Banking i Data/AI**
- **Re-organizacja marketingu oraz sprzedaży**
- **Nowy dyrektor ds. rozwoju Wojciech Marchiwcki** – ekspert z ponad 30-letnim doświadczeniem w projektowaniu procesów sprzedaży i zakupów, outsourcingu, rozwoju usług, transformacji cyfrowej oraz oferowaniu usług leasingowych
- **Raportowanie i KPIs z okresowym przeglądem**
- **Nowy proces sprzedażowy oparty o KAM i UX/POC**



Trendy rynkowe wpływające na działalność spółki

Trendy technologiczne



- AI
- Cybersecurity – 3rd parties, DDoS, Ransomware
- Conversational banking, chatbots and prompting
- Always-on: availability, resiliency and SRE



- Legacy
- Core-banking modernizations
- Hyper-personalization (mostly retail)
- Mobile apps



- Branches revitalization
- New regulations (e.g. AI, PSS3, SEPA Instant)
- Software development paradigm shift

Zmiany w usługach IT



Spadek popytu na klasyczny body-leasing – rośnie znaczenie jakości i specjalizacji.



Projekty IT realizowane w zwinnych metodykach – mniej dużych przetargów, więcej etapowych zleceń.



Pozycja konkurencyjna spółki

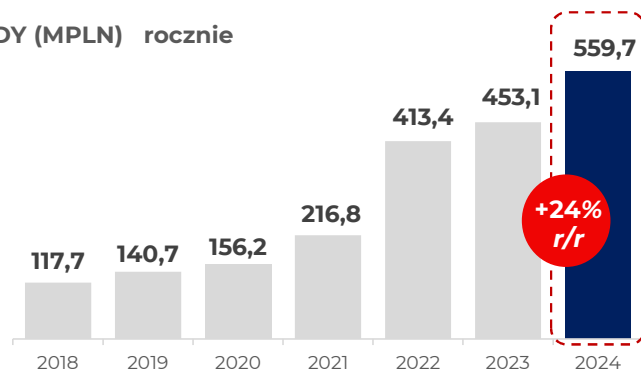


Q&A

Załączniki

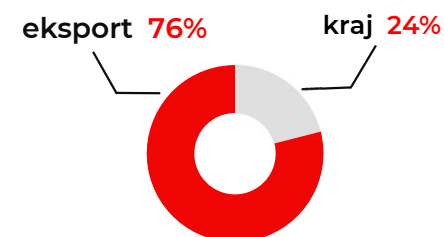
Przychody – zestawienie roczne i kwartalne

PRZYCHODY (MPLN) rocznie

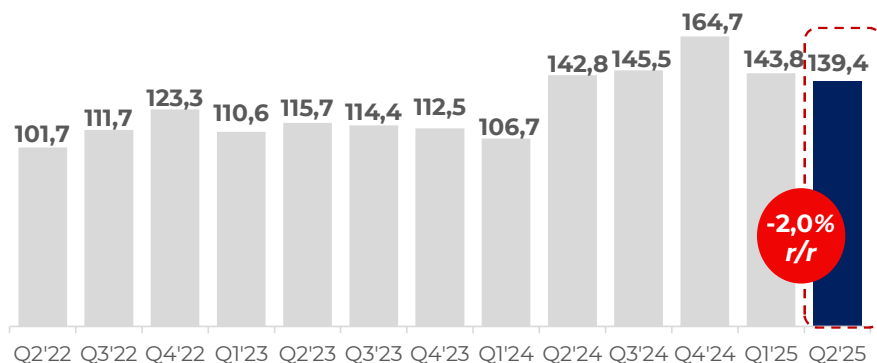


STRUKTURA PRZYCHODÓW

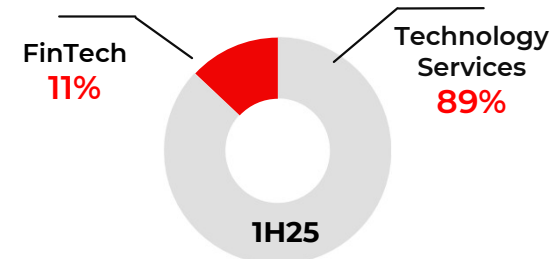
GEOGRAFICZNA



PRZYCHODY (MPLN) kwartalnie

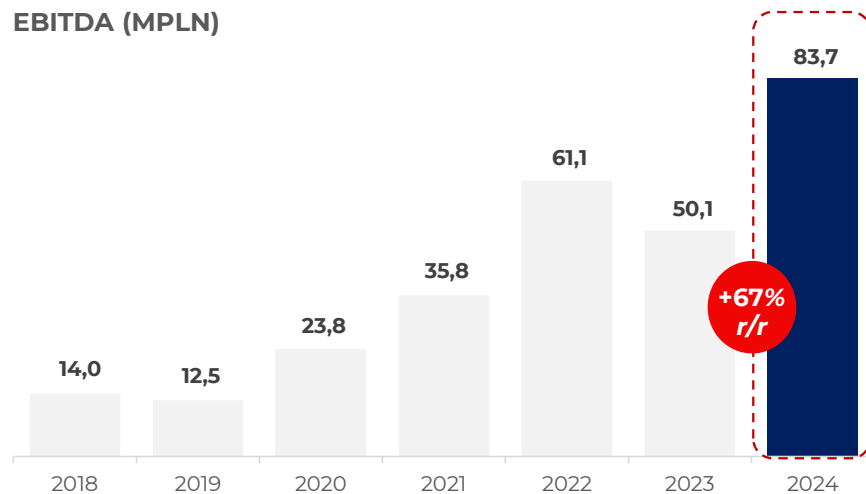


SEGMENTY OPERACYJNE

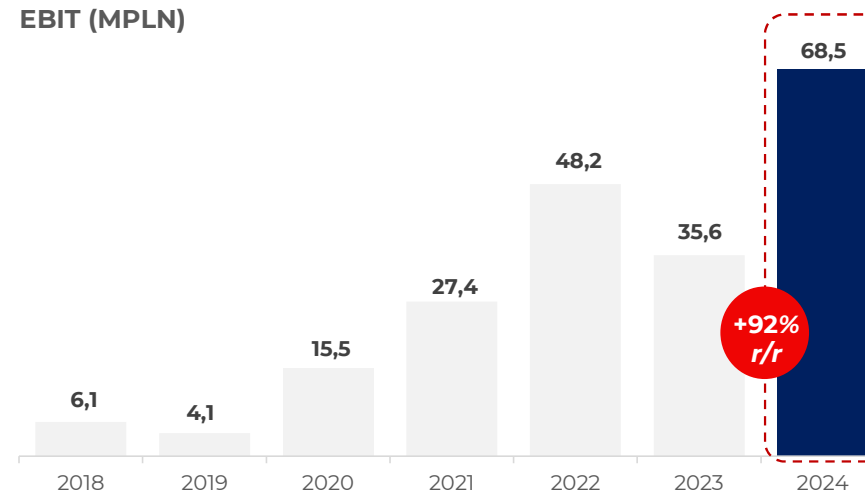


Wyniki operacyjne – zestawienie roczne

EBITDA (MPLN)



EBIT (MPLN)

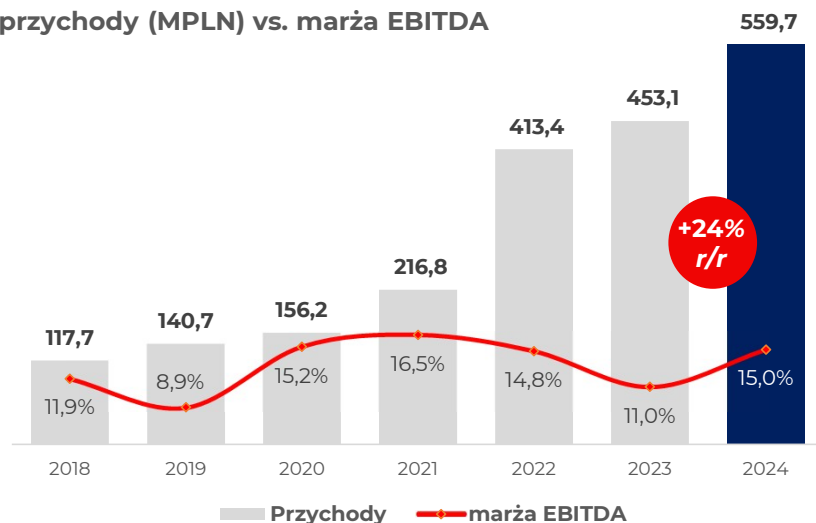


MPLN	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Przychody	117,7	140,7	156,2	216,8	413,4	453,1	559,7
EBITDA	14,0	12,5	23,8	35,8	61,1	50,1	83,7
EBIT	6,1	4,1	15,5	27,4	48,2	35,6	68,5

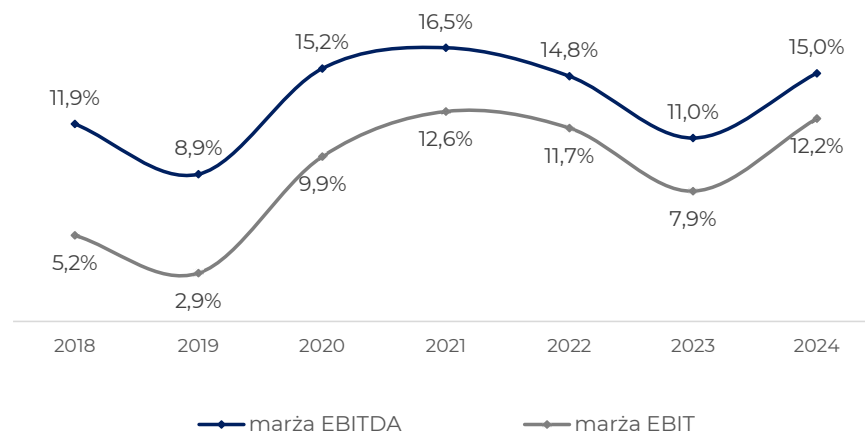


Wyniki operacyjne – zestawienie roczne

przychody (MPLN) vs. marża EBITDA



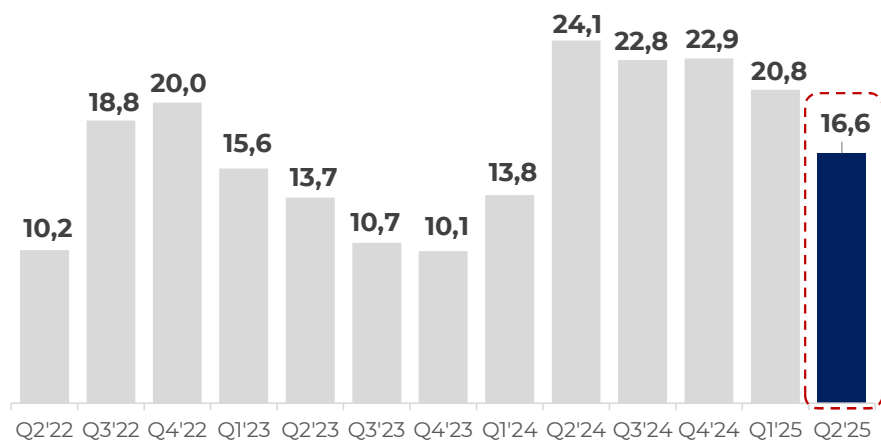
marże operacyjne



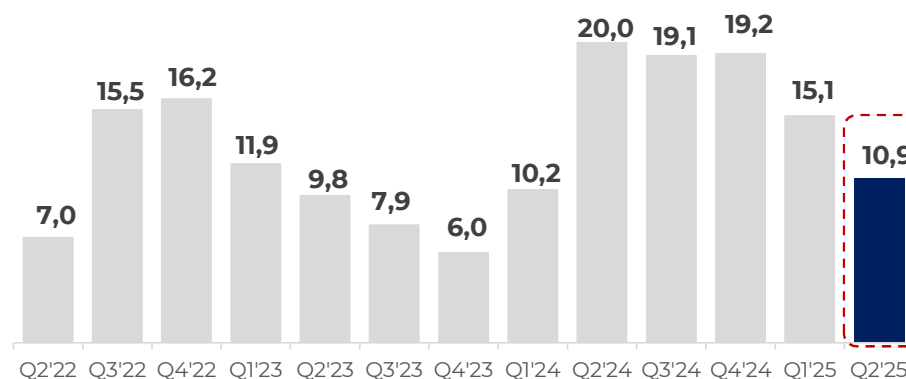
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
marża EBITDA	11,9%	8,9%	15,2%	16,5%	14,8%	11,0%	15,0%
marża EBIT	5,2%	2,9%	9,9%	12,6%	11,7%	7,9%	12,2%
marża netto	4,3%	0,4%	6,0%	7,9%	9,3%	4,6%	9,9%

Wyniki operacyjne – zestawienie kwartalne

EBITDA (MPLN)



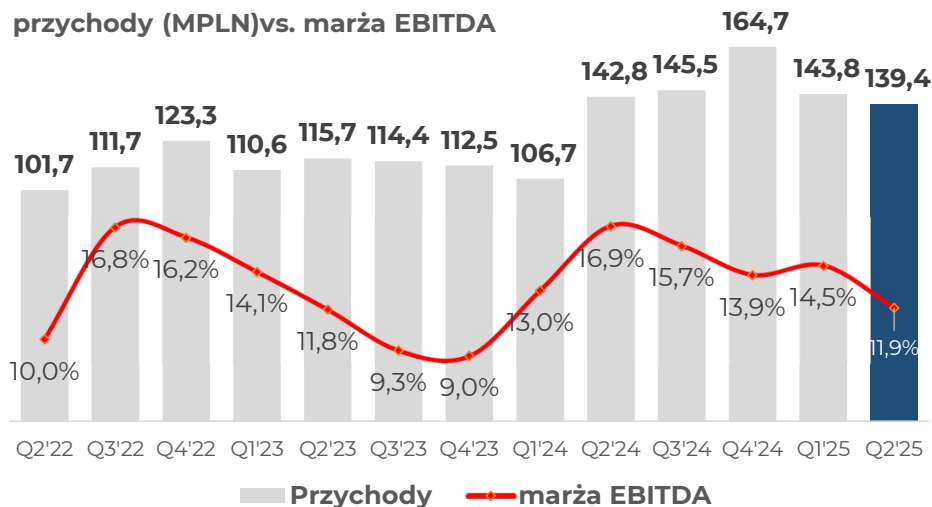
EBIT (MPLN)



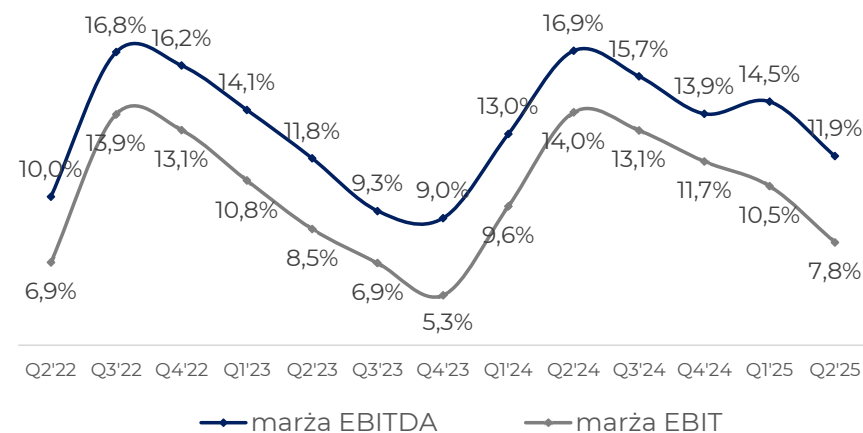
MPLN	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25
Przychody	101,7	111,7	123,3	110,6	115,7	114,4	112,5	106,7	142,8	145,5	164,7	143,8	139,4
EBITDA	10,2	18,8	20,0	15,6	13,7	10,7	10,1	13,8	24,1	22,8	22,9	20,8	16,6
EBIT	7,0	15,5	16,2	11,9	9,8	7,9	6,0	10,2	20,0	19,1	19,2	15,1	10,9

Wyniki operacyjne – zestawienie kwartalne

przychody (MPLN) vs. marża EBITDA



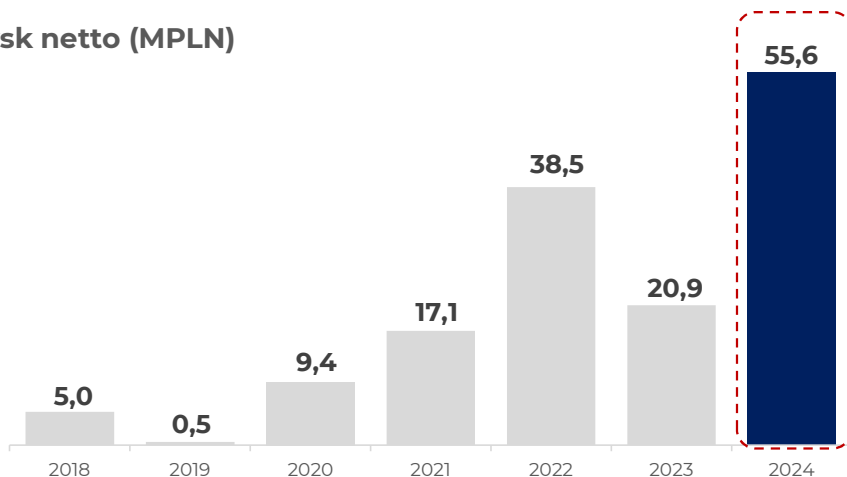
marże operacyjne



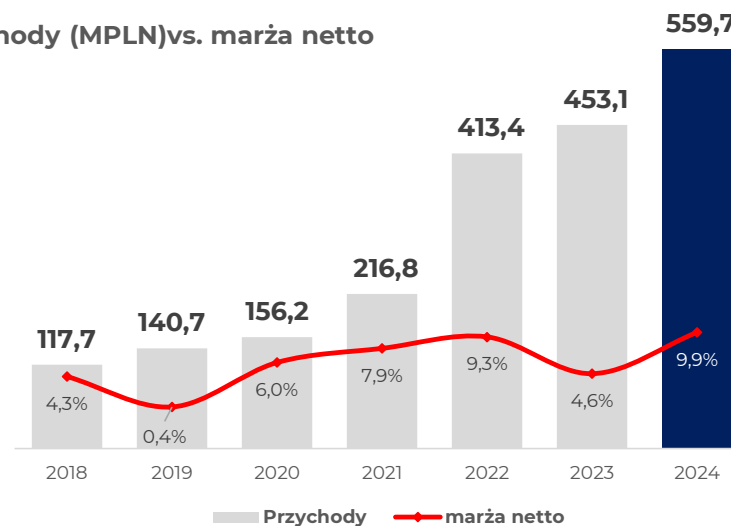
	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25
marża EBITDA	10,0%	16,8%	16,2%	14,1%	11,8%	9,3%	9,0%	13,0%	16,9%	15,7%	13,9%	14,5%	11,9%
marża EBIT	6,9%	13,9%	13,1%	10,8%	8,5%	6,9%	5,3%	9,6%	14,0%	13,1%	11,7%	10,5%	7,8%
marża netto	8,4%	11,0%	11,2%	7,3%	6,2%	-1,5%	6,4%	7,0%	12,1%	6,8%	12,8%	3,2%	13,4%

Zysk netto – zestawienie roczne

zysk netto (MPLN)



przychody (MPLN) vs. marża netto

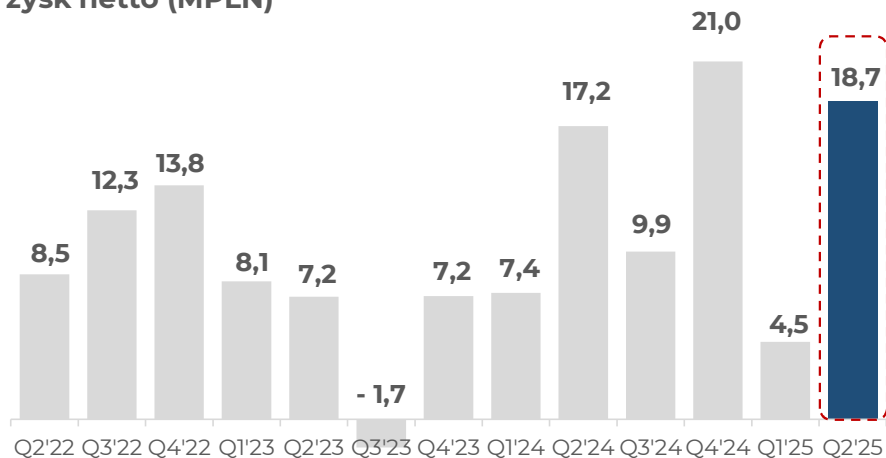


MPLN	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
zysk netto	5,0	0,5	9,4	17,1	38,5	20,9	55,6
zysk jedn. dominującej	5,0	0,5	9,4	7,5	13,2	3,5	24,1
zysk mniejszości				9,6	25,3	17,4	31,5
liczba akcji	12,4	12,4	12,4	12,4	12,4	12,4	12,4
EPS jedn. dominującej (PLN)	0,41	0,04	0,76	0,60	1,07	0,29	1,95

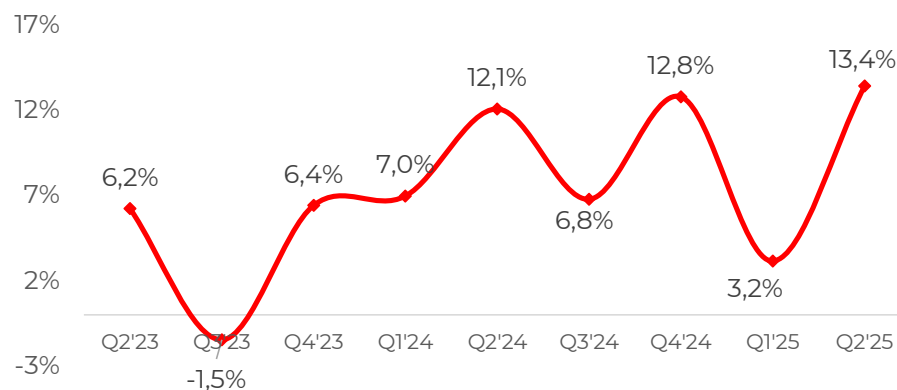


Zysk netto – zestawienie kwartalne

zysk netto (MPLN)



marża netto



MPLN	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25
zysk netto	8,5	12,3	13,8	8,1	7,2	-1,7	7,2	7,4	17,2	9,9	21,0	4,5	18,7
<i>zysk jedn. dominującej</i>	3,0	5,6	5,3	2,8	1,8	-3,9	2,8	1,6	7,8	3,8	10,9	0,7	7,0
<i>zysk mniejszości</i>	5,6	6,7	8,5	5,3	5,4	2,3	4,4	5,9	9,4	6,1	10,1	3,9	11,7
liczba akcji	12,4	12,4	12,4	12,4	12,4	12,4	12,4	12,4	12,4	12,4	12,4	12,4	12,4
EPS jedn. dominującej (PLN)	0,69	1,00	0,43	0,23	0,15	-0,32	0,23	0,13	0,63	0,31	0,88	0,05	0,56

Załączniki - Rachunek zysków i strat

(PLN M)	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Q1'25	Q2'25	r/r
Przychody ze sprzedaży	110,6	115,7	114,4	112,5	106,7	142,8	145,5	161,6	143,8	139,4	-2,4%
<i>zmiana r/r</i>	44,1%	13,7%	2,4%	-8,8%	-3,5%	23,4%	27,3%	43,6%	34,8%	-2,4%	
Koszt własny sprzedaży	83,7	87,7	89,3	80,8	77,1	104,9	105,2	115,8	106,0	104,1	
Zysk brutto na sprzedaży	26,9	28,0	25,0	31,8	29,6	37,9	40,3	45,8	37,9	35,3	-6,9%
<i>marża brutto na sprzedaży</i>	24,3%	24,2%	21,9%	28,2%	27,7%	26,5%	27,7%	28,3%	26,3%	25,3%	
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	14,8	15,5	14,5	25,1	19,6	17,6	21,9	36,1	22,7	24,6	
PPO/PKO	-0,1	-2,7	-2,6	-0,6	0,2	-0,3	0,7	3,2	-0,1	0,3	
EBIT	11,9	9,8	7,9	6,0	10,2	20,0	19,1	12,9	15,1	10,9	-45,2%
<i>marża EBIT</i>	10,8%	8,5%	6,9%	5,3%	9,6%	14,0%	13,1%	8,0%	10,5%	7,8%	
EBITDA	15,6	13,7	10,7	10,1	13,8	24,1	22,8	22,8	20,8	16,6	-31,1%
<i>marża EBITDA</i>	14,1%	11,8%	9,3%	9,0%	13,0%	16,9%	15,7%	14,1%	14,5%	11,9%	
Przychody finansowe	1,9	2,1	-0,2	1,2	3,3	1,9	-3,4	10,2	0,7	17,5	
Koszty finansowe	2,4	2,5	7,5	-3,6	3,4	4,1	3,3	2,4	10,4	4,8	
Zysk przed opodatkowaniem	11,4	9,4	0,2	10,8	10,1	17,8	12,4	20,7	5,4	23,6	
Podatek dochodowy	3,3	2,2	1,9	3,5	2,7	,6	2,5	2,1	0,9	4,9	
Zysk (strata) netto	8,1	7,2	-1,7	7,2	7,4	17,2	9,9	18,6	4,5	18,7	8,5%
<i>marża netto</i>	7,3%	6,2%	-1,5%	6,4%	7,0%	12,1%	6,8%	11,5%	3,2%	13,4%	
Zysk (strata) netto, z tego przypadający:	8,1	7,2	-1,7	7,2	7,4	17,2	9,9	18,6	4,5	18,7	8,5%
akcjonariuszom podmiotu dominującego	2,8	1,8	-3,9	2,8	1,6	7,8	3,8	9,7	0,7	7,0	
akcjonariuszom mniejszościowym	5,3	5,4	2,3	4,4	5,9	9,4	6,1	8,9	3,9	11,7	

Komentarz do wyników 1H'25

W 1H'25 przychody Grupy nadal znajdowały się pod presją walutową:

- **osłabienie USD PLN** w 1H25 vs. 1H24 (-3,9% na kursie przeliczeniowym r/r) > **ujemny wpływ 4,4 MPLN**
- **osłabienie EUR PLN** w 1H25 vs. 1H24 (-2,1% na kursie przeliczeniowym r/r) > **ujemny wpływ 1,0 MPLN**

- W kosztach r/r amortyzacja wartości relacji z klientami – **in minus 4,2 MPLN**
- Na wszystkie poziomy wyników operacyjnych wpływ in minus wprowadzonego programu opcyjnego w SM Rumunia i Mołdawia – **1,7 MPLN**
- Koszty finansowe - istotny wpływ umacniania się PLN na wycenę pożyczek wewnątrzgrupowych
- W wyniku wyceny opcji CALL dla SM Mołdawia i Rumunia rozpoznano aktywo finansowe w wysokości **17,2 MPLN**

Załączniki – Bilans

	Stan na 30/06/2025	Stan na 31/12/2024
AKTYWA TRWAŁE	404,4	417,3
Rzeczowe aktywa trwałe	44,1	41,6
Wartość firmy	241,7	257,3
Pozostałe aktywa	118,6	118,4
AKTYWA OBROTOWE	170,5	221,9
Należności z tytułu dostaw i usług	85,3	100,6
Należności z tytułu innych podatków niż podatek dochodowy	13,4	6,5
Środki pieniężne	57,6	103,4
Pozostałe aktywa	14,2	11,5
AKTYWA RAZEM	574,8	639,2
KAPITAŁ WŁASNY	270,0	260,0
Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	121,9	102,4
Kapitał akcyjny	3,7	3,7
Nadwyżka ze sprzedaży akcji ponad wartość nominalną	38,1	38,4
Kapitał rezerwowy	3,5	2,2
Zyski zatrzymane	88,5	60,3
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	- 11,9	- 2,3
Udziały niekontrolujące	148,1	157,7
ZOBOWIĄZANIA	304,8	379,2
Zobowiązania długoterminowe	192,5	245,0
Długoterminowe zobowiązania leasingowe	35,1	34,4
Długoterminowe zobowiązania z tyt. otrzymanych kredytów	155,6	155,3
Pozostałe długoterminowe zobowiązania finansowe	1,9	55,3
Zobowiązania krótkoterminowe	112,3	134,2
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	36,4	33,6
Krótkoterminowe zobowiązania z tyt. otrzymanych kredytów	31,1	33,4
Pozostałe zobowiązania	44,8	67,2
PASYWA RAZEM	574,8	639,2

Komentarz do Bilansu

> Pozycja gotówkowa zmniejszyła się ze względu na działania inwestycyjne Spółki

> Wyksięgowanie opcji PUT w SM Rumunia i Mołdawia; Zamknięcie opcji PUT dla Spółki Virtual Mind – wykup akcjonariuszy mniejszościowych i przesunięcie odroczonej płatności do pozostałych krótkoterminowych zobowiązań finansowych

Załączniki – Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	6 miesięcy zakończonych 30/06/2025	12 miesięcy zakończonych 31/12/2024
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej		
Zysk netto	23,2	24,7
Korekty	6,6	11,9
Środki pieniężne wygenerowane na działalności operacyjnej	29,8	36,6
Zapłacone odsetki	- 6,3	- 5,8
Zapłacony podatek dochodowy	- 8,0	- 5,9
ŚRODKI PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	15,5	24,9
Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej		
Płatności z tytułu nabycia jednostek zależnych pomniejszone o nabyte środki pieniężne	- 45,0	- 158,5
Płatności za rzeczowe aktywa trwałe	- 3,0	- 6,1
Wpływy z tytułu zbycia składników rzeczowych aktywów trwałych	0,3	0,7
Płatności za aktywa niematerialne	- ,0	-
ŚRODKI PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ	- 47,7	- 164,0
Przepływy pieniężne z działalności finansowej		
Spłata rat kredytowych i pożyczek	- 16,4	- 3,6
Dywidendy wypłacone	- 10,0	-
Wpływy z kredytów	15,5	112,0
Spłata zadłużenia z tyt. umów leasingu	- 2,5	- 3,5
ŚRODKI PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ	- 13,5	105,0
Zwiększenie netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	- 45,8	- 34,1
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu sprawozdawczego	103,4	112,9
ŚRODKI PIENIĘŻNE NA KONIEC OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO	57,6	78,8

> Stabilne przepływy z działalności operacyjnej

> Zwiększenie zadłużenia w 2024 r. na finansowanie akwizycji Prosoft LLC (number8) i Core3

Kontakt



Adrianna Kocięda

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

Branch offices:

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

