

ailleron 

**Nadzwyczajne  
Walne  
Zgromadzenie  
Ailleron SA**

8 stycznia 2021  
godzina 15:00



ailleron 



## Enterprise Services

projekt rozwoju pod marką  
Software Mind

Kraków, styczeń 2021



# Agenda



## Grupa Ailleron

- Obszary działalności
- Struktura Grupy Ailleron

## Reorganizacja

## Projekt rozwoju Software Mind

## Rozwój działalności Ailleron

- FinTech – rozwój działalności

# Grupa Ailleron – obszary działalności

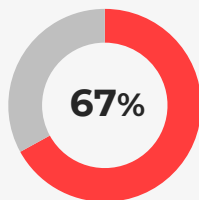


## Enterprise Services

Telco, Signalling & Roaming, Media, VAS & Messaging, Network Functions, Software house & digital transformation

**Klienci**

Branch Metrics, Corelogic, Accountor, APAK, GameOne, T-Mobile, Orange, Polkomtel, Play



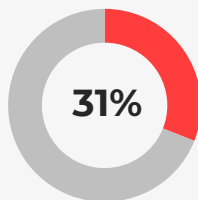
**Struktura Sprzedaży (%)**



## FinTech

LiveBank, Internet Banking, Mobile Banking, Omnichannel Onboarding, LeaseTech, Corporate Banking, UXLab, RoboInvestment

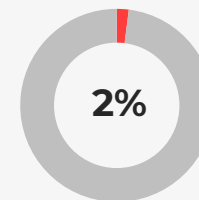
Citibank, Standard Chartered, Santander, DNB, PKO Leasing, Bank Pocztowy, BNP Paribas



## HotelTech

ILumio

Grupa Lux Collective, Atlantis, Valamar, Puro, Sofitel the Palm, Stay City, Grupa Zdrojowa



**30+**  
Krajów\*



**127**  
Klientów\*



**300 mln**  
Użytkowników



**670+**  
Ekspertów IT



**86%**  
Senior Engineers

\* z wyłączeniem Hoteliga Sp. z o.o.


# Struktura Grupy Ailleron


Marki w ramach  
Grupy Ailleron

ailleron 

 Software Mind


**Ailleron SA**

**Ailleron Outsourcing Services Sp. z o.o.**  
100% 

**Ailleron ASIA PTE. LTD.**  
100% 

**Ailleron Global Inc.**  
100% 

**Software Mind Sp. z o.o.**  
100% 

**Software Mind Nordics Sp. z o.o.**  
100% 

**Software Mind Inc.**  
100% 

**Software Mind  
Outsourcing Services**  
100% 

# Scenariusze rozwoju

## Rozwój organiczny i akwizycje finansowane długiem

### Scenariusz 1



Powrót na ścieżkę wzrostową w obszarze FinTech (nowa strategia na lata 2021-2024).



Dalszy wzrost organiczny obszaru Enterprise Services (skalowanie się u istniejących klientów i pozyskiwanie nowych)



Planowane akwizycje w obszarze Enterprise Services na poziomie ~ 30 mln PLN (finansowane długiem)



Organiczny wzrost przy dodatkowym wykorzystaniu długu na rozwój Enterprise Services nie daje dużych możliwości finansowania rozwoju FinTech



EV [Enterprise Value] – z uwagi na skalę działalności możliwy multiply przy wycenie na poziomie 6-7

## Rozwój organiczny + sprzedaż udziałów w obszarze ES

### Scenariusz 2



Powrót na ścieżkę wzrostową w obszarze FinTech (nowa strategia na lata 2021-2024)



Dalszy wzrost organiczny obszaru Enterprise Services (skalowanie się u istniejących klientów i pozyskiwanie nowych)



Sprzedaż udziałów w segmencie Enterprise Services do podmiotu zewnętrznego (~50%) – w efekcie pozyskanie środków na rozwój obszaru FinTech w ramach planowanej na lata 2021-2024 strategii; dokapitalizowanie spółki skupiającej biznes Enterprise Services w środki na planowane akwizycje



Wykorzystanie okienka czasowego na rynku



Konsolidacja wyników Enterprise Services na poziomie Grupy Ailleron



EV [Enterprise Value] – z uwagi na skalę działalności możliwy multiply przy wycenie na poziomie 10-11. Wg szacunków EV o ~ 100 mln PLN wyższa w stosunku do organicznego wzrostu

# Grupa Ailleron – reorganizacja w związku z inwestycją

**Ailleron**  
Część produktowa

FinTech 

HotelTech 

**Software Mind**  
Część usługowa

Enterprise Services (Application Services) 

**Enterprise Services (Telco)**  
ZCP zorganizowana część przedsiębiorstwa

## ZCP - parametry

- „przenoszone” umowy z klientami z segmentu TELCO odpowiadające za przychody na poziomie ~ 34 mln PLN (za rok 2020);
- w ramach pracowników i współpracowników – zespół 130+

## ZCP - harmonogram

- Interpretacja indywidualna z urzędu skarbowego – czas oczekiwania ~ 3 m-cy [połowa marca 2021]
- Zamknięcie procesu od uzyskania interpretacji ~ 1,5 m-c

# Projekt Software Mind

Partner strategiczny



## Software Mind jako najlepsza platforma do konsolidacji rynku:

- dynamiczny **wzrost**
- wysoka **wartość dodana** wykonywanych usług
- zaangażowani założyciele z ponad **20-letnim** doświadczeniem na rynku

Enterprise Investors



- Wiarygodny partner – **30 lat na rynku**
- Niedawne doświadczenie w budowie międzynarodowej platformy IT oraz w przeprowadzeniu procesu wyjścia zakończonego sukcesem
- Sieć kontaktów w portfelu **12 spółek portfelowych** oraz ponad **130 byłych inwestycjach** w regionie
- **Członkowie komitetu inwestycyjnego w USA**, z siecią kontaktów w tamtejszym sektorze VC

Plan strategiczny

## Idealny moment rynkowy

- Obecnie **rynek rośnie dynamicznie**, ale jest bardzo rozdrobniony [preferencje klientów i inwestorów sprzyjają konsolidacji]
- Wciąż **brak lokalnego championa** na polskim rynku software house'ów

## Plan strategiczny

- Platforma rozwijać się będzie w oparciu o klarowną strategię wspartą doświadczeniem zespołu menadżerskiego
- Synergie biznesowe z konsolidacji – skalowanie się do bardzo dużych projektów **wyłącznie dla dużych i wiarygodnych graczy**
- W **4 lata** chcemy zbudować Grupę będącą liderem w wybranych specjalizacjach (sektorowych i technologicznych), która osiągnie kilkukrotnie wyższą skalę działalności
- Preferowaną ścieżką wyjścia dla Funduszu będzie IPO (lub sprzedaż w międzynarodowym procesie M&A) – inwestorzy są skłonni zapłacić **premię za skalę działania** [ponieważ rozumieją synergie biznesowe jakie generuje ona we współpracy z klientami] oraz **premię za wysoką wartość dodaną** generowaną dla klienta



# Struktura inwestycji



## Ailleron 40 mln PLN

Pozyskane środki pozwolą na rozwój i realizację strategii w obszarze segmentu FinTech w ramach obecnie istniejących linii produktowych jak również poprzez akwizycje

Sprzedaż 26,7% udziałów  
za kwotę 40 mln PLN

Software Mind Sp. z o.o.



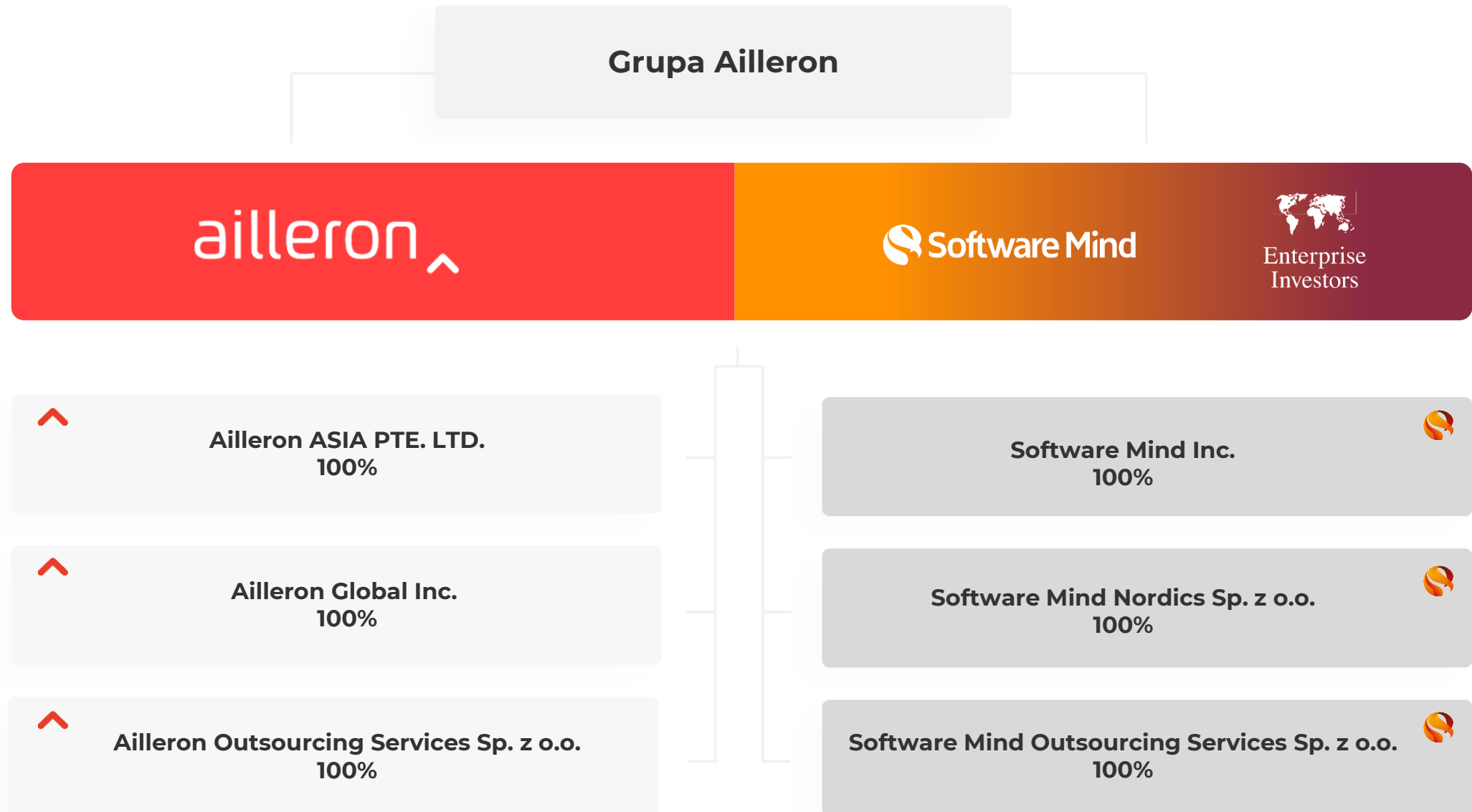
dokapitalizowanie Software Mind  
kwotą 71 mln PLN



## Software Mind 71 mln PLN

Pozyskane fundusze pozwolą na dalszy dynamiczny rozwój na strategicznych rynkach (USA, UE) dzięki akwizycjom i wzrostowi organicznemu. Wraz z kapitałem własnym możliwość finansowania transakcji do **200 mln PLN**

# Docelowa struktura Ailleron



# Perspektywy rozwoju FinTech

## Kontynuacja inwestycji w badania i rozwój (R&D) platformy wspierającej nowoczesne podejście do bankowości korporacyjnej

2020-2023

- Inwestycje w funkcjonalności produktowe konieczne do rozwoju biznesu na rynku międzynarodowym
- Weryfikacja produktu w projekcie dla Pekao

## Ekspansja na rynki zagraniczne

2020-2022

- Budowa struktur sprzedażowych (sales oraz pre-sales) na rynki zagraniczne
- Istotne inwestycje w marketing oraz rozpoznawalność marki Ailleron za granicą

## Inwestycje w badania i rozwój palety produktowej w zakresie LeaseTech oraz Challenger

2020-2022

- Dalszy rozwój platform Leasing Customer Platform, Leasing Front Office
- Budowa nowych produktów, takich jak Lease Commerce, Portal Potencjalnego Klienta, Lease Sharing
- Inwestycja w produktową i nowoczesną platformę bankowości dla Challenger Banków
- Rozwój platformy do wsparcia bankowości spółdzielczej (zwłaszcza na region DACH)

Określenie potencjalnych obszarów innowacyjnych  
oraz uruchomienie rozwoju nowych produktów

2021-2022

2020

2021

2022

2023

# FinTech – rozwój w ramach poszczególnych Product Units

|                 | BU Challenger   | BU Corporate   | BU LeaseTech  |
|-----------------|---|--|---|
| Produkt         | <ul style="list-style-type: none"><li>• Budowa platformy dla bankowości internetowej i/lub mobilnej wraz z modułami VAS (eKYC, subskrypcje, NS)</li><li>• Sprzedaż usług wdrożeniowych</li><li>• Kooperacja z partnerami (Identt, Incat, Opitz, etc.)</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Bankowość korporacyjna</li><li>• Pierwsza kompletna wersja do wytworzenia w ramach Pekao</li></ul>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• LCP, LFO – dojrzałe</li><li>• PPK, Lease-Commerce – prototypy</li></ul>                               |
| Rynek           | <ul style="list-style-type: none"><li>• Polska, DACH, CEE</li><li>• Pozostałe rynki oportunistyczne</li></ul>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Europa Zachodnia (DACH, Benelux, UK)</li><li>• GULF, APAC</li><li>• CEE (oportunistycznie)</li></ul>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• DACH, Polska – w pierwszej kolejności</li><li>• Francja, UK, Skandynawia - oportunistycznie</li></ul> |
| Klient          | <ul style="list-style-type: none"><li>• Małe i średnie banki</li><li>• W szczególności banki zrzeszone w Niemczech, obecni klienci Fiducia GAD</li></ul>  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Duże banki regionalne</li><li>• W drugiej kolejności duże grupy międzynarodowe oraz małe banki specjalizujące się w obsłudze klientów korporacyjnych</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Duże firmy leasingowe</li><li>• Zarówno lokalni gracze jak i międzynarodowe grupy</li></ul>           |
| Kanał sprzedaży | <ul style="list-style-type: none"><li>• Sprzedaż przez sieć własną (inwestycja w rozwój)</li></ul>  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Sprzedaż przez sieć własną (inwestycja w rozwój)</li></ul>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Sprzedaż przez sieć własną (inwestycja w rozwój)</li></ul>  |

# LiveBank – wzmocnienie rozwoju i budowa rozwiązania SaaS

## Produkt



- 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
- Zakres rozwoju SaaS: Digital Case Management, Zagregowany Omni-channel, Optymalizacja i Automatyzacja, Wysoki poziom bezpieczeństwa, Elastyczna skalowalność
- Wykorzystanie rozwoju funkcjonalnego SaaS w celu zabezpieczenia realizacji projektów dla istniejących i nowych strategicznych klientów ( m.in. CITI)

## Rynek



- Rynek globalny
- Szacowana wartość (Market Size) - 4.5 bln \$

## Klient



- Retail Banking
- Wealth Management
- Oddziały banków
- Ubezpieczenia

## Kanał sprzedaży



- Sprzedaż przez sieć własną (inwestycja w rozwój sprzedaży SaaS)
- Rozwój kanałów partnerskich

ailleron 

**Nadzwyczajne  
Walne  
Zgromadzenie  
Ailleron SA**

8 stycznia 2021  
godzina 15:00

