

ailleron 

# Wyniki finansowe H1 2021

Kraków, wrzesień 2021

**16 września 2021, godz. 9:30**

spotkanie online



# > H1 2021 pełen osiągnięć

## > **Znaczący wzrost przychodów**

Przychody ze sprzedaży wzrosły w H1 2021 roku o blisko 18,2 mln zł do poziomu ok 85,2 mln zł (dynamika r/r **27%**).

## > **Wysoka rentowność działalności**

EBITDA 13,45 mln zł (marża 16%), Zysk netto 4,1 mln zł

## > **Dalszy wzrost sprzedaży exportowej**

Przychody ze sprzedaży eksportowej wzrosły o 43%\*

## > **Kontynuacja kluczowych kontraktów i pozyskanie nowych klientów**

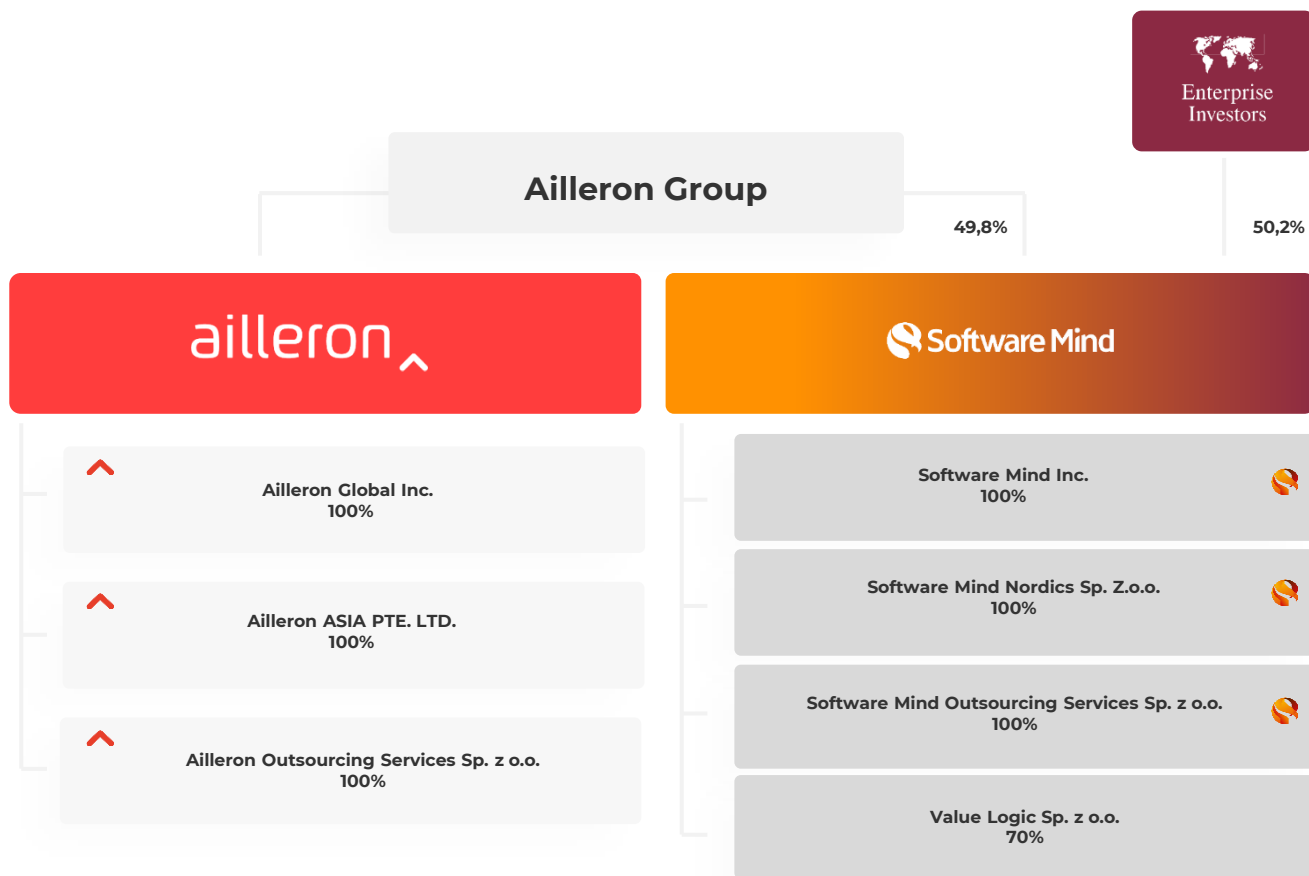
## > **Pozyskanie środków na dalszy rozwój (Enterprise Investors)**

Sprzedaż 26,7% udziałów w Software Mind (SM) za 40 mln zł i dokapitalizowanie SM kwotą 71 mln zł

## > **Sprawna integracja z ValueLogic**

\* przy uwzględnieniu klientów exportowych fakturowanych przez polskie przedstawicielstwa

# > Struktura Grupy po transakcji z Enterprise Investors



## > Czytelny podział na część produktową i usługową

- > *Ailleron – FinTech* – pionierskie rozwiązania i przełomowe technologie dla sektora finansowego
- > *Software Mind – Enterprise Services* – outsourcing IT; dopasowane i kompleksowe rozwiązania IT

## > Centrum usług wspólnych

Utrzymanie w okresie przejściowym pełnego zaplecza back-office

## > Dalsza wymiana wiedzy, doświadczeń i kompetencji w ramach Grupy



# Grupa Ailleron – o Nas

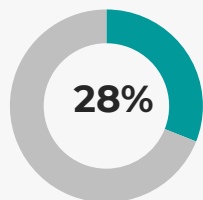
ailleron 

## FinTech

Pionierskie rozwiązania i przełomowe technologie dla sektora finansowego

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

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



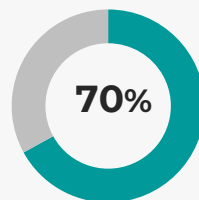
 Software Mind

## Enterprise Services

outsourcing IT; dopasowane i kompleksowe rozwiązania IT

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

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

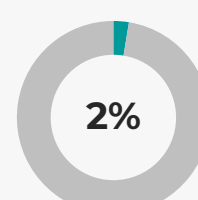


 iLUMIO

## HotelTech

iLumio

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



**30+**  
Kraje



**130+**  
Klientów



**300 mln**  
Użytkowników



**850+**  
Ekspertów IT



**86%**  
Senior Engineers

Customers

Revenues structure (%)

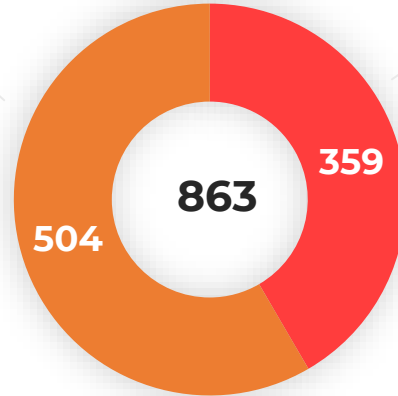


# Struktura zatrudnienia wg stanu na koniec H1'21

Podział wg spółki  
(ilość osób)

Enterprise Services – 490\*  
Back office- 14

Etapowe budowanie struktur back office. Do 24 m-cy wsparcie na bazie umowy z Ailleron

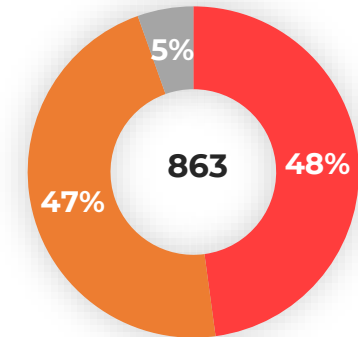


■ Ailleron ■ Software Mind

FinTech - 281  
HotelTech - 12  
Back office- 66

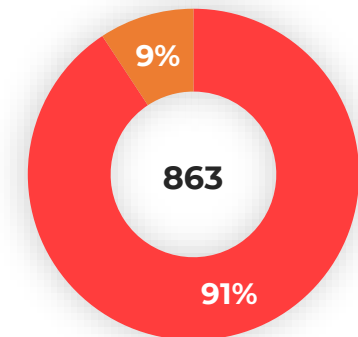
Ailleron świadczy na bazie umowy usługi wsparcia dla SM w okresie max do 24 m-cy

Podział wg typu umowy  
(struktura %)



■ B2B ■ UoP ■ umowa zlecenie

Podział wg obszaru pracy  
(struktura %)



■ Engineers ■ Business & Support

## Pozyskiwanie talentów

Na przestrzeni H1'21 wzrost zatrudnienia o 129 osób

➤ Poziom wynagrodzeń średniomiesięcznie w przeliczeniu na jednego pracownika w perspektywie H1'21 w porównaniu do analogicznego okresu w 2020 roku wzrósł o ok 9,8%

\* z uwzględnieniem ValuLogic

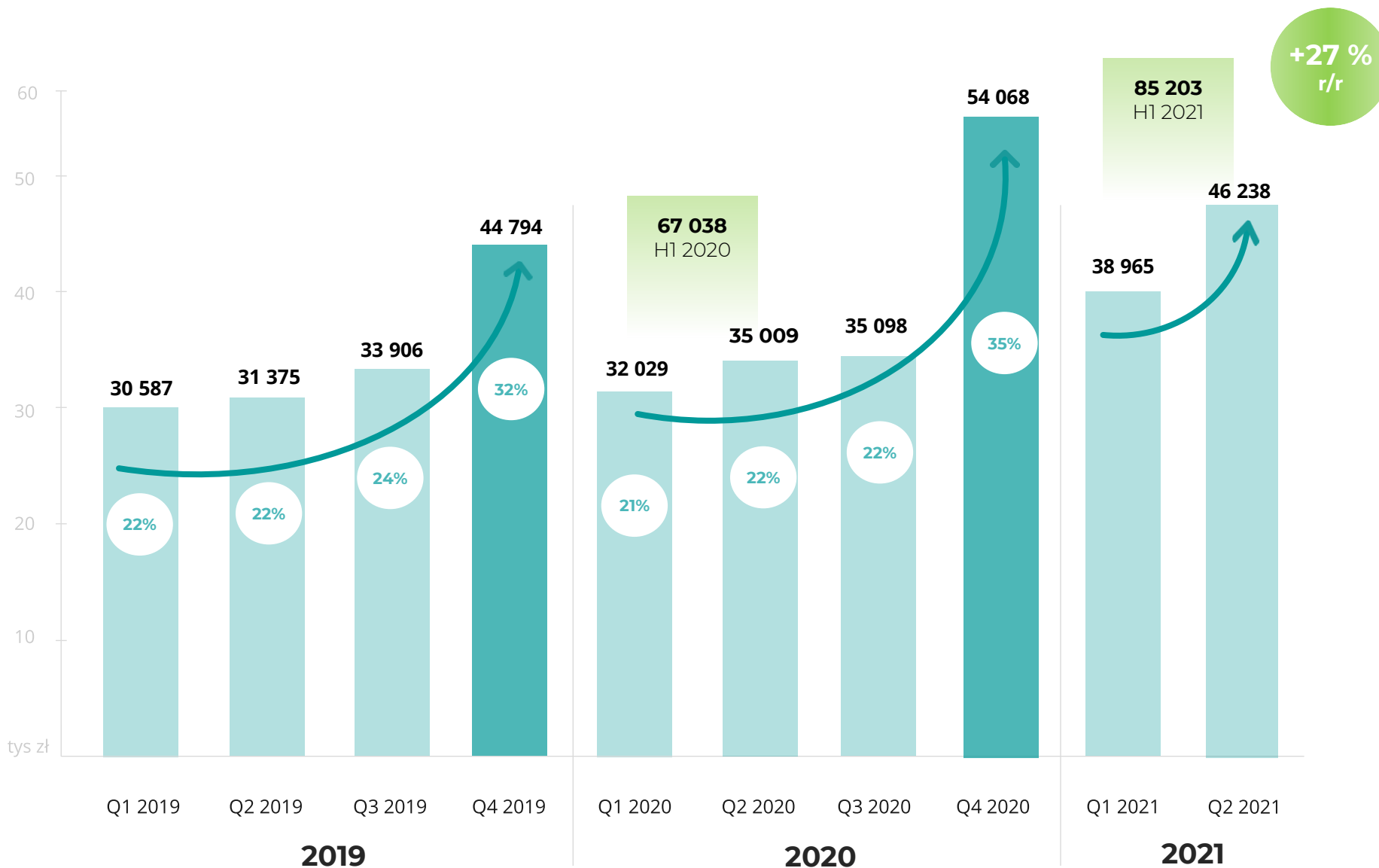
# > Przychody ze sprzedaży – konsekwentny wzrost skali działalności



**Wysoka sprzedaż**  
w H1 2021 roku – **+27% r/r**

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

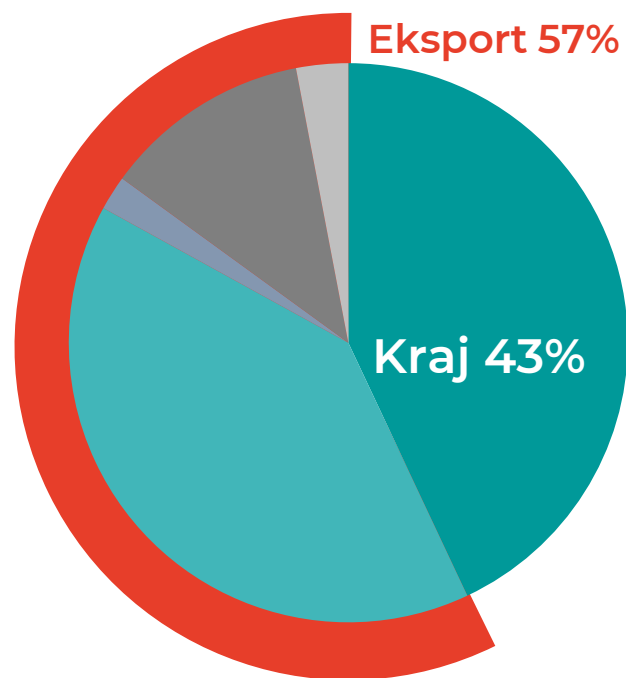
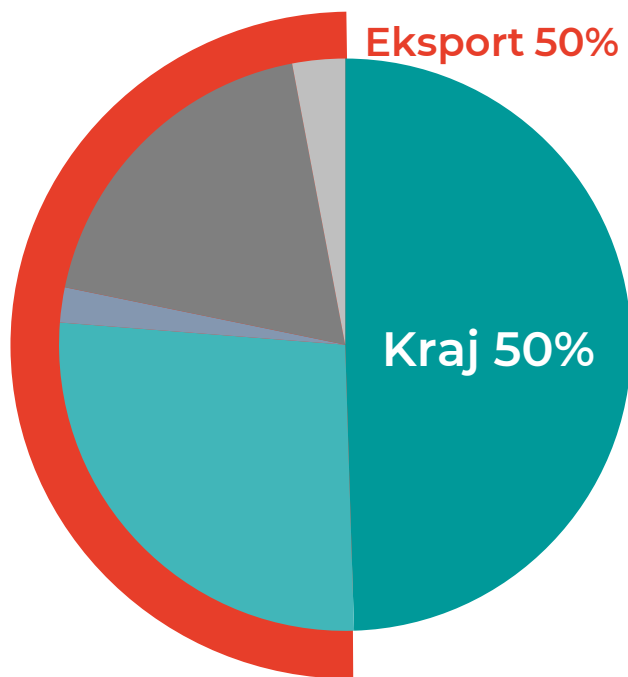
Dobra perspektywa  
na cały 2021 rok, w tym  
w szczególności **Q4**, który  
średnio rocznie (patrzac od  
2107 roku) odpowiada za  
**36% rocznych przychodów**



# > Przychody wg kierunków

H1 2020

H1 2021



■ Kraj ■ UE ■ Azja ■ USA ■ Inne

■ Kraj ■ UE ■ Azja ■ USA ■ Inne

Przychody 67 038

w tym export: 33 519

+43%  
r/r

Przychody 85 203

w tym export: 48 055

**Wzrost** wartości przychodów z eksportu wyniósł **43 % r/r**\*

Sprzedaż eksportowa na kluczowych rynkach odpowiedzialnych za ponad 80% globalnej wartości usług IT (Europa i USA)



\* przy uwzględnieniu klientów eksportowych fakturowanych przez polskie przedstawicielstwa

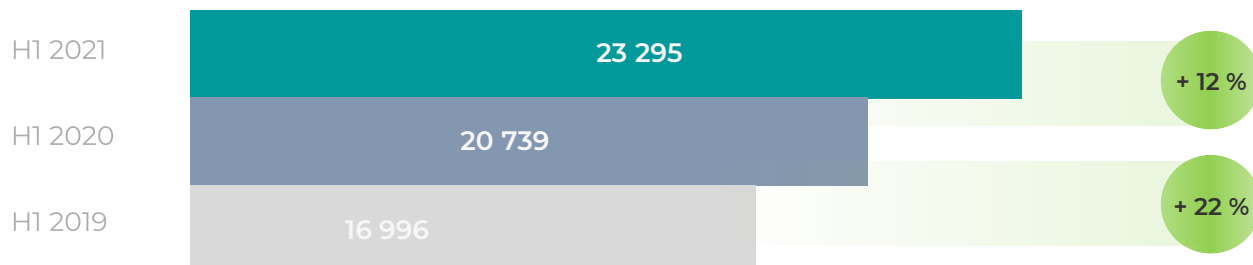


# Przychody wg segmentów

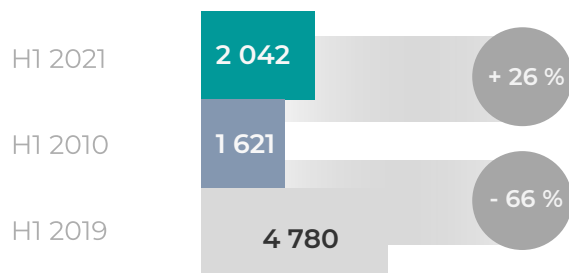
## Enterprise Services



## FinTech



## HotelTech



0

20

40

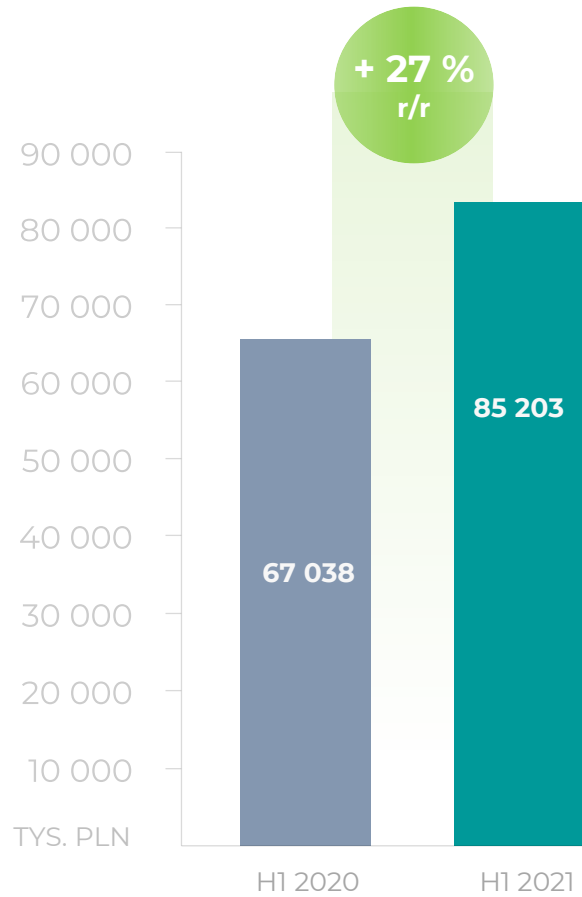
60 tys zł



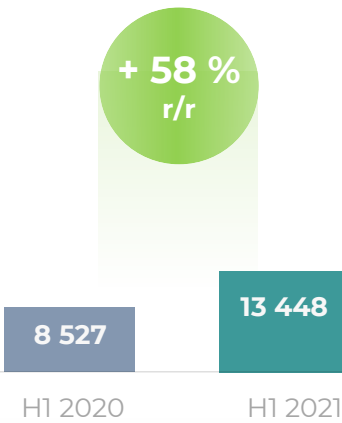


# Konsekwentny wzrost wyniku i marży EBITDA

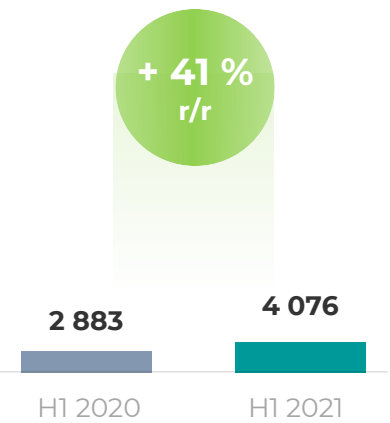
## Przychody ogółem



## EBITDA



## Zysk netto



## Rentowność

13%

16%

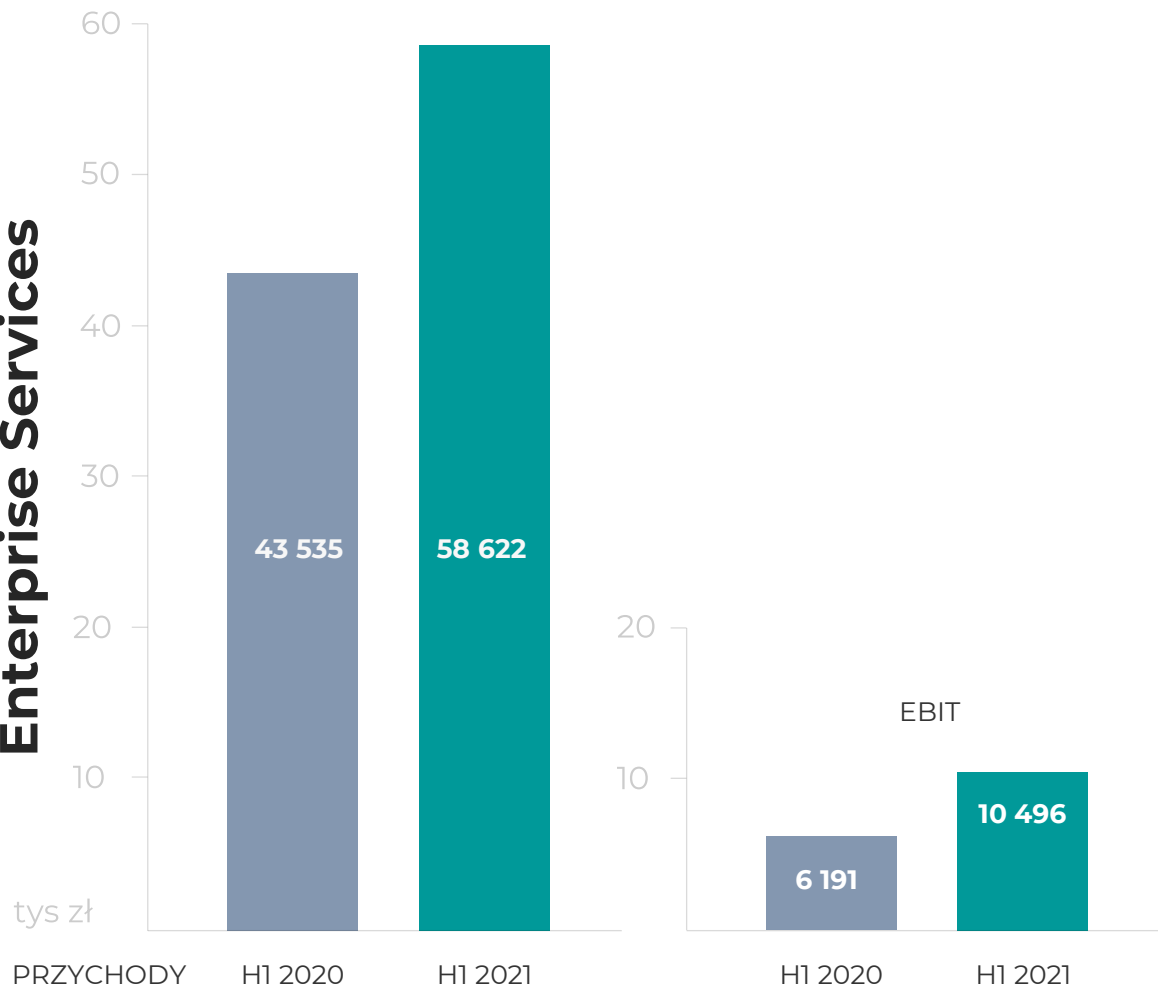
4%

5%

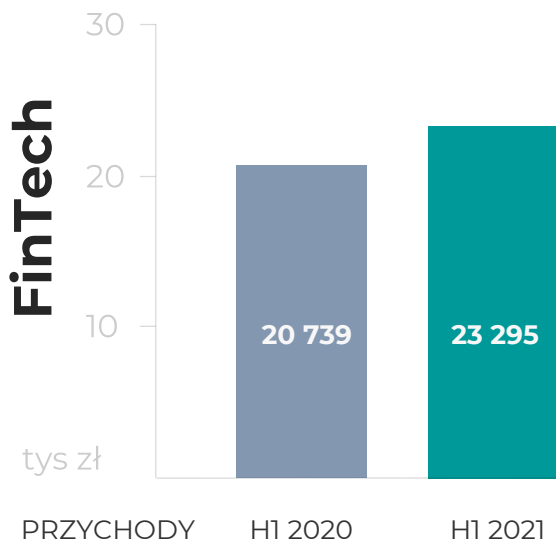


# Wyniki wg segmentów

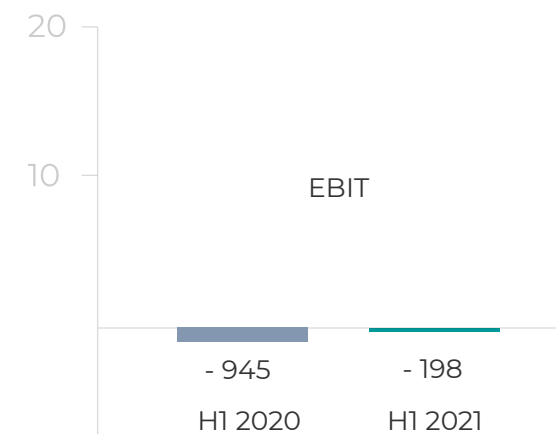
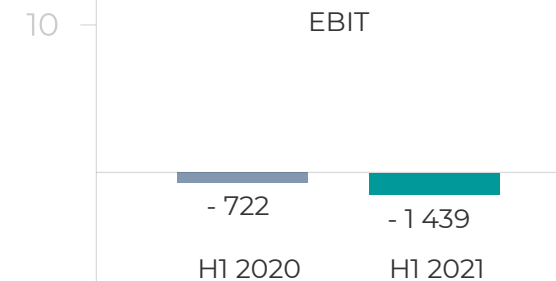
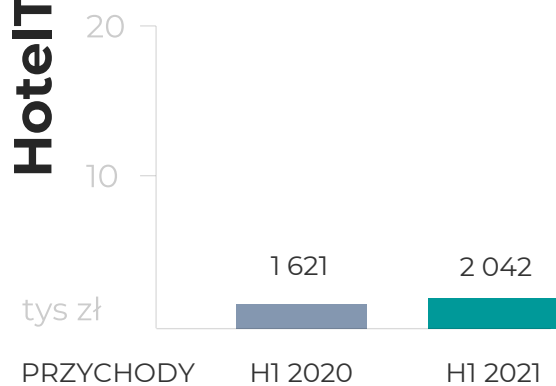
## Enterprise Services



## FinTech



## HotelTech

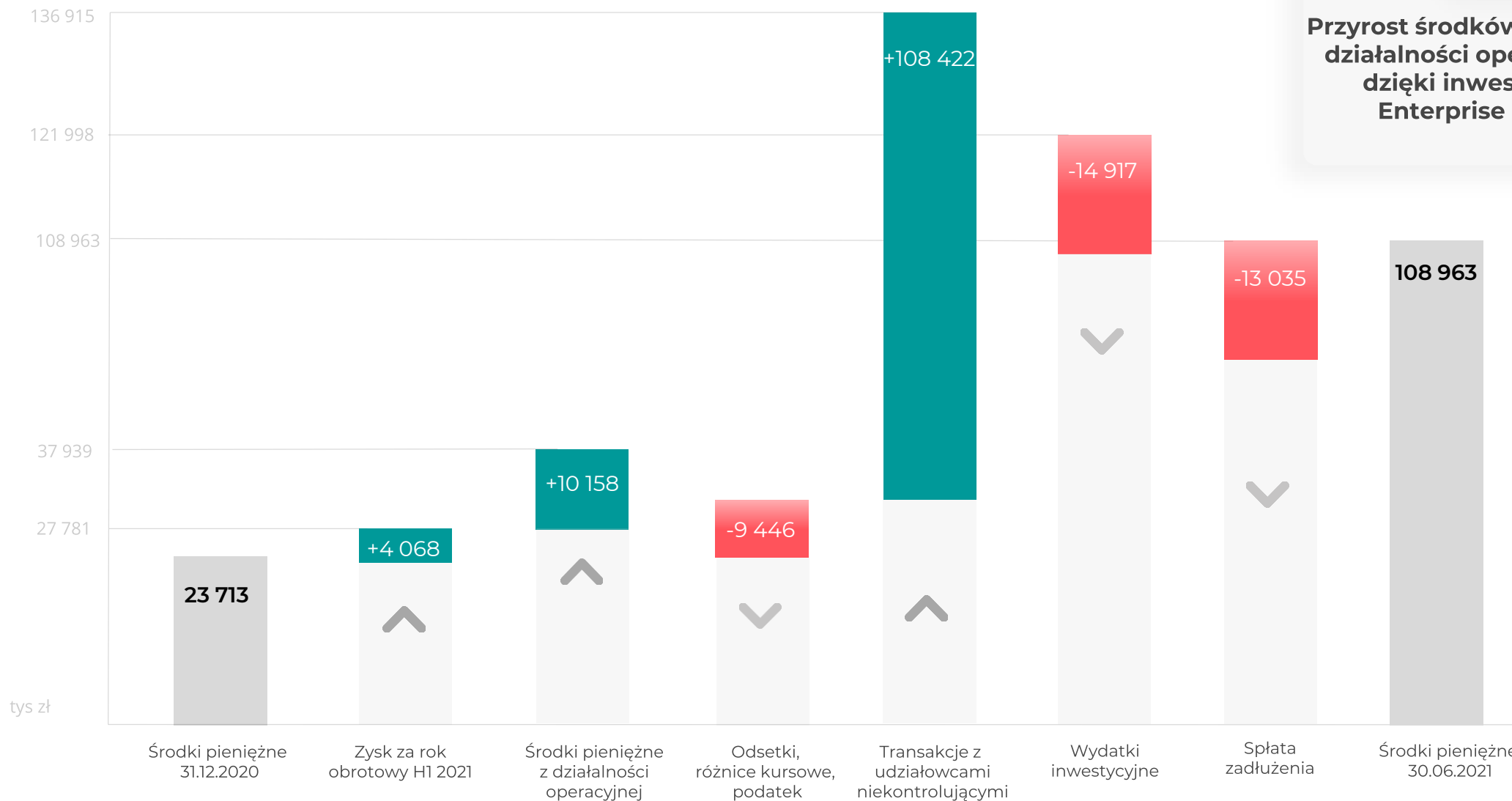




# Przepływy pieniężne



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



tys. zł

# > Silny bilans pozwala na dalszy rozwój i inwestycje

## Dług netto (stan na 30.06.2021)

	Zadłużenie finansowe	Środki pieniężne	Dług netto (gotówka netto)
GK Ailleron	23,3	108,9	-85,6
<b>EBITDA LTM</b>		<b>28,7</b>	
<b>Dług netto / EBITDA LTM</b>		<b>-2,89</b>	
<b>Zadłużenie finansowe / EBITDA LTM</b>		<b>0,81</b>	

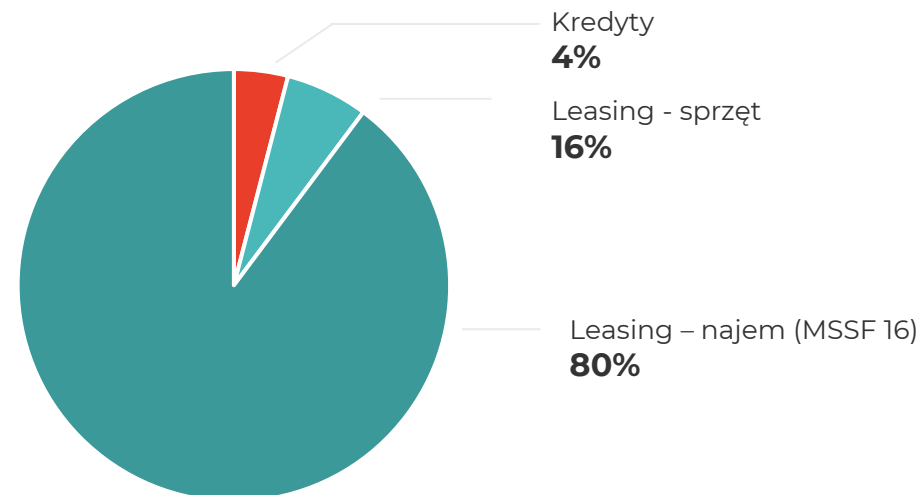
### Przyrost środków pieniężnych

- > 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

### Dobry prognozyk na przyszłe okresy

- > Zobowiązania stanowią jedynie ok **22%** sumy bilansowej wg stanu na dzień 30.06.2021;
- > Niezagrożony stan należności z uwagi na stabilną bazę klientów;

## Struktura zadłużenia finansowego (stan na 30.06.2021)



- > Zadłużenie obejmuje oprocentowane kredyty i leasingi – na dzień 30.06.21 Grupa wykazywała w zadłużeniu kredytowym jedynie pozostała do spłaty część finansowania długoterminowego (zakończenie umowy z początkiem lipca 2021);
- > Obecnie w ramach finansowania bieżącego Spółka ma do dyspozycji w pełnej wysokości kredyt obrotowy w mBank – brak wykorzystania limitu na dzień 30.06.21;
- > Struktura zadłużenia uwzględnia wpływ zobowiązań z tytułu leasingu wynikających z MSSF 16 (najem);

# > FinTech – rozwój działalności



## LiveBank

Koncentracja nad realizacją Cloud/SaaS – development, rozwój aplikacji, strategia marketingowa jako kluczowa dla sprzedaży w modelu SaaS

**Listopad 2021 - planowane uruchomienie Early Access dla wybranych klientów. Finalizacja pierwszego kontraktu w nowym modelu.**

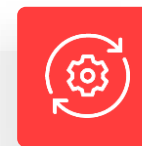


## eKyc

Potwierdzanie tożsamości klientów i możliwość zdalnego otwierania rachunku nie tylko poprzez kontakt video z konsultantem/pracownikiem banku, ale również jako proces automatyczny.

Rozwiązanie wdrożone w Santander (proces video), Sampath Sri Lanka czy Commonwealth Bank Indonesia.

**Zakończone wdrożenie w Banku Ukraińskim (pierwsze wdrożenie eKyc na tym rynku!)  
W 2021 roku wdrożenie w SGB w Polsce**



## H2'21P

Zaawansowane procesy przetargowe w zakresie bankowości internetowej oraz mobilnej, a także bankowości korporacyjnej.

Budowa sieci sprzedaży zagranicznej, opracowanie strategii działań marketingowych w kierunku budowy marki Ailleron za granicą w szczególności w obszarze DACH



## Model współpracy – Agile, T&M

Pozytywne efekty w ramach osiąganych marż i zarządzania zespołem. Dalsze istotne na przestrzeni 2021 roku zwiększenie wolumenu zamówień w bieżących umowach z klientami.



## R&D

Praca nad strategią inwestycji w badania i rozwój istniejących produktów w kierunku pozyskania klientów zagranicznych. Badania nad potencjałem stworzenia nowych, innowacyjnych na rynku produktów  
**AI/ML w bankowości, Cloud w Corporate Banking, PPK w Leasing**

Stabilny partner biznesowy w digitalizacji procesów



# Enterprise Services/Software Mind – przyspieszamy tempo rozwoju



## Dynamiczny rozwój zespołu i sprzedaży

500+ specjalistów IT w grupie Software Mind.  
**+35% wzrost przychodu RdR**  
**+70% wzrost EBIT RdR**  
Poszerzenie zespołu sprzedażowego na rynki Ameryki Północnej



## Transformacja cyfrowa

Wzmocnienie pozycji w kluczowych obszarach transformacji cyfrowej klientów (fintech, telco, e-commerce, healthcare)  
Znaczący wzrost wdrożeń w infrastrukturze cloud (Azure, AWS, Google Cloud)



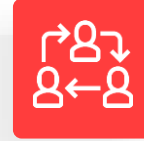
## Monetyzacja rozwiązań spółki w Polsce i zagranicą

Wygrane przetargi oraz zakończone sukcesem wdrożenia nowoczesnych rozwiązań VPABX w Polsce i zagranicą.



## Nowe Inwestycje

Zamknięcie transakcji z ValueLogic.  
Dynamiczny rozwój sprzedaży i zespołu we wrocławskim centrum, specjalizacja e-commerce na rynkach regionu DACH.



## Rozwój kompetencyjny

Rozbudowa oferty o usługi konsultingowe i audytorskie umożliwiające pozyskiwanie nowej grupy klientów.  
Rozbudowa center of excellence dla technologii blockchain, rozwiązań chmurowych, skalowania zespołów agile.  
End-2-End product engineering (one-stop-shop dla zaawansowanych potrzeb klientów).



## SaaS

Dynamiczny wzrost liczby klientów dla platformy Roamingowej (SoR i SMSW) w modelu SaaS - zakontraktowanie 8 Operatorów, 6 zrealizowanych wdrożeń, znaczący wzrost pipeline +40% RdR.  
Uruchomienie nowych usług i funkcjonalności platform SaaS'owych

# Wzrost szybszy niż rynek

# > Kontakt Ailleron SA

ailleron 

## 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

## Małgorzata Sobczyk

Investor Relations Manager

+48 602 797 386  
inwestorzy@ailleron.com

