



ailleron 

Konferencja Ailleron SA

- Wyniki za 4 kwartały 2020

2 marca 2021, godz. 9:15

spotkanie online



Grupa Ailleron – obszary działalności



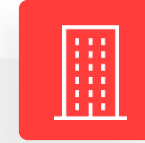
Enterprise Services

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



FinTech

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



HotelTech

iLumio

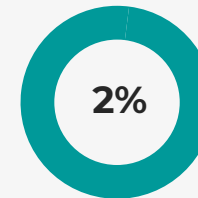
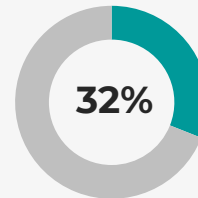
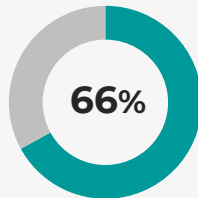
Wybrani Klienci

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

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

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

Struktura Sprzedaży (%)



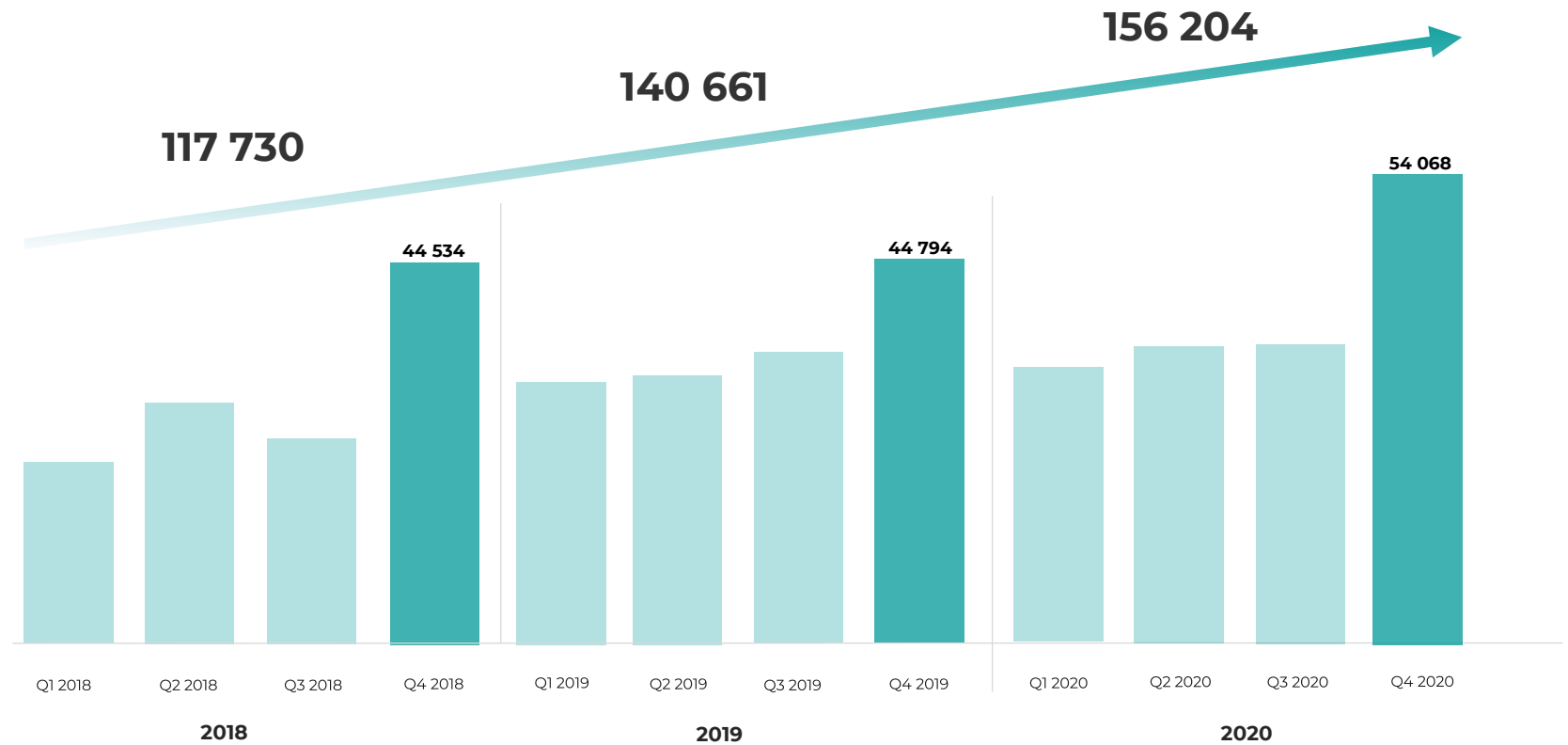
> Wpływ COVID-19 na działalność Ailleron

- > Ograniczony wpływ pandemii COVID-19 na działalność i wyniki Ailleron, poza obszarem działalności związanej z hospitality.
- > Przychody ze sprzedaży wzrosły w 2020 roku o blisko 15,6 mln zł do poziomu ok 156,2 mln zł (wzrost o 11%).
- > W efekcie wypracowany wynik operacyjny wyniósł ok 15,5 mln zł a EBITDA ok 23,8 mln zł.
- > Przychody ze sprzedaży eksportowej wzrosły o 16 %, dzięki dobrej sprzedaży w obszarze Software Services.
- > Grupa wygenerowała środki pieniężne w wysokości ok 19,3 mln zł, co w efekcie pozwoliło zwiększyć dostępne środki pieniężne do poziomu ok. 23,7 mln zł (ponad 4x przyrost w odniesieniu do stanu z końca 2019 roku). Na samej działalności operacyjnej wygenerowane środki pieniężne netto wyniosły blisko 15,4 mln zł (dla porównania w 2019 było to ok 5 mln zł).

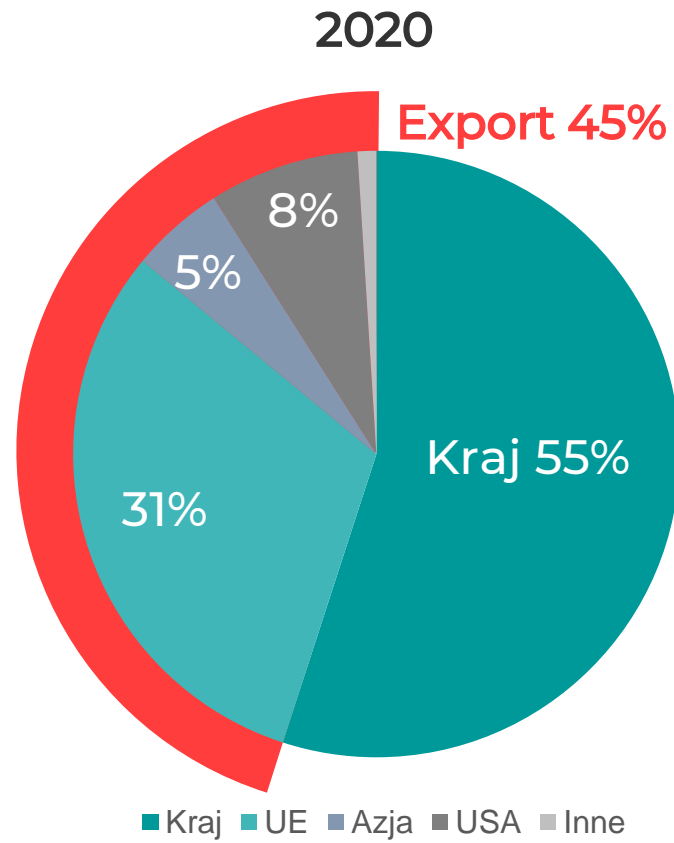
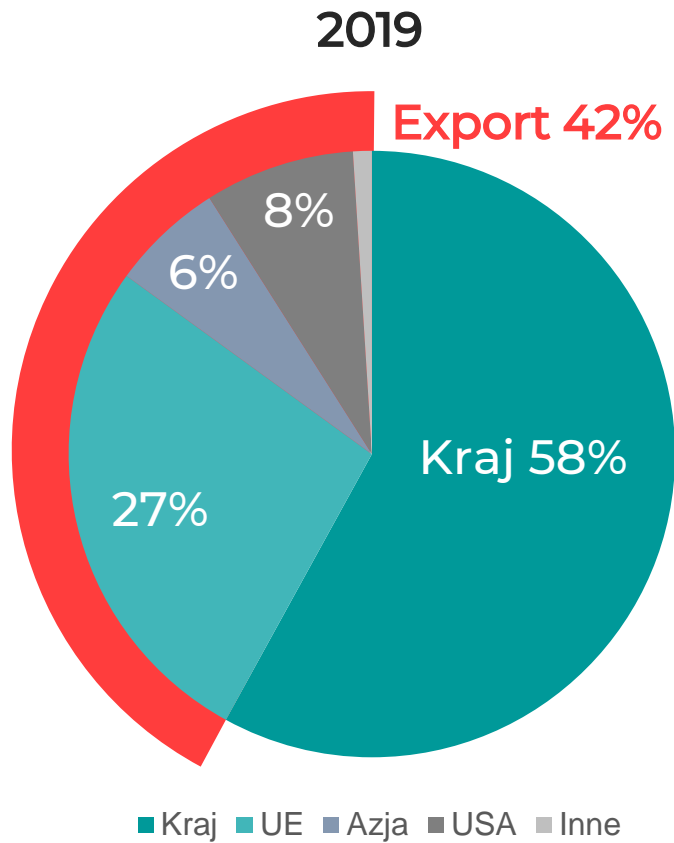
> Przychody ze sprzedaży



- > Wysoka sprzedaż
+11% r/r
- > Coraz **wyższa dynamika**
przychodów w porównaniu
do lat poprzednich
- > Dobra perspektywa
na kolejne lata



> Przychody wg kierunków

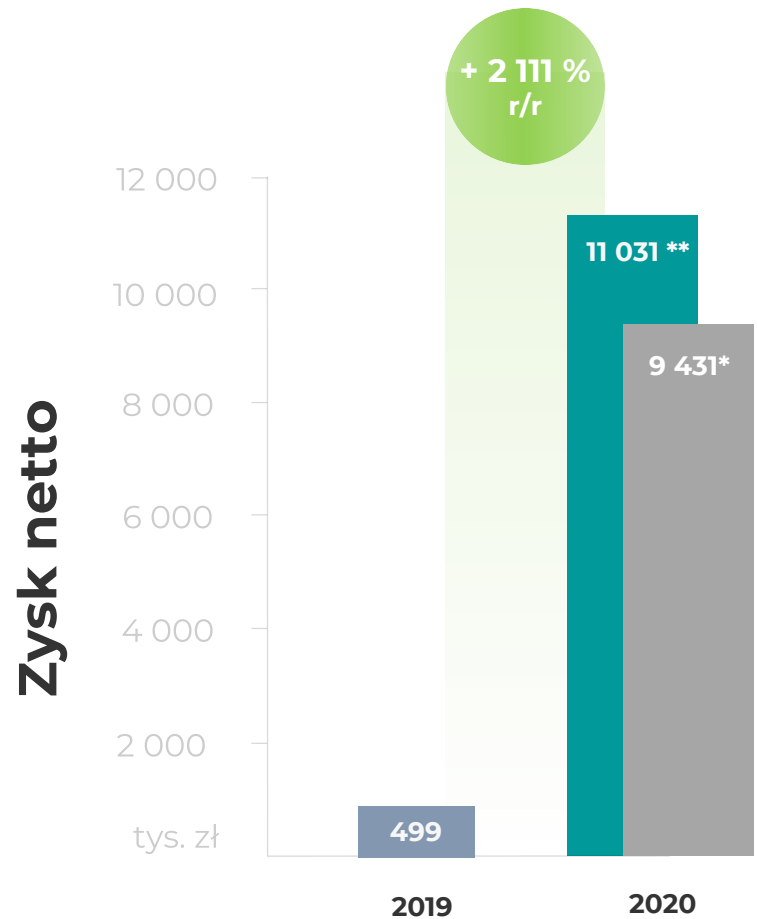


Wzrost udziału eksportu w przychodach o **3 pkt %** (dynamika **16 % r/r**)

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



> Stabilny model biznesowy i mocna pozycja rynkowa



* zysk netto

** zysk netto bez odpisu na Hoteliga

Podsumowanie 2020



Wysoka sprzedaż w 2020

Duży udział stabilnych przychodów exportowych [45%]



Istotna poprawa wyniku na poziomie zysku netto

Wyższy r/r pomimo turbulencji na rynkach w związku z pandemią



Odporny model biznesowy

Wzrost marży w obszarze Enterprise Services



Błyskawiczna odpowiedź Grupy Ailleron na pandemię COVID

Tryb pracy zdalnej (pracownicy szybko i efektywnie zaadaptowali się do nowych warunków pracy); całkowicie zniesione zostały podróże służbowe, projekty prowadzone są za pomocą zdalnych metod komunikacji



Płynność finansowa

Brak problemów z uzyskaniem spłat należności, wypracowanie istotnych środków pieniężnych z działalności operacyjnej [blisko 15,4 mln zł]



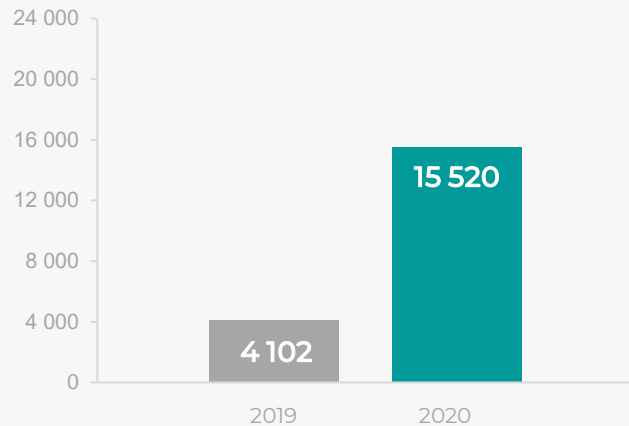
Digitalizacja procesów

Obserwujemy wzmożone zainteresowanie rozwiązaniami digitalizacji procesów

> Grupa Aileron – wyniki 2020

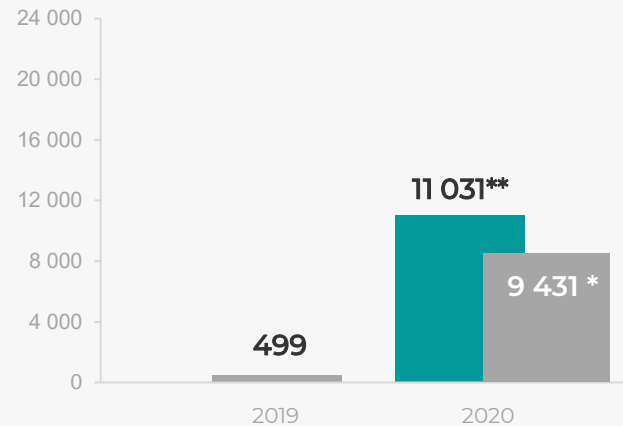
EBIT

Dynamika 2020/2019
+278 % r/r



Zysk netto

Dynamika 2020/2019
+2 111 % r/r

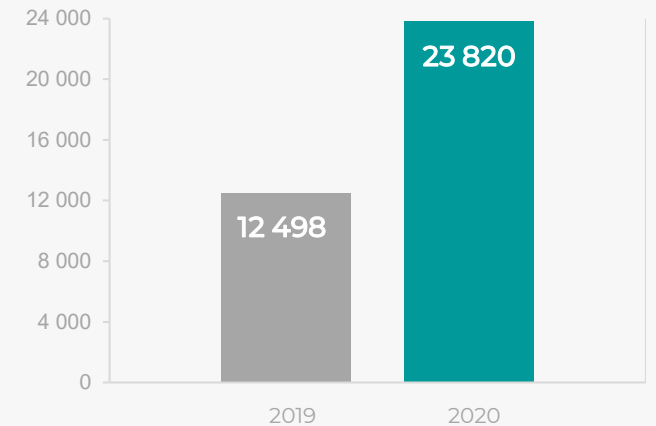


* zysk netto

** zysk netto bez odpisu na Hoteliga

EBITDA

Dynamika 2020/2019
+91 % r/r

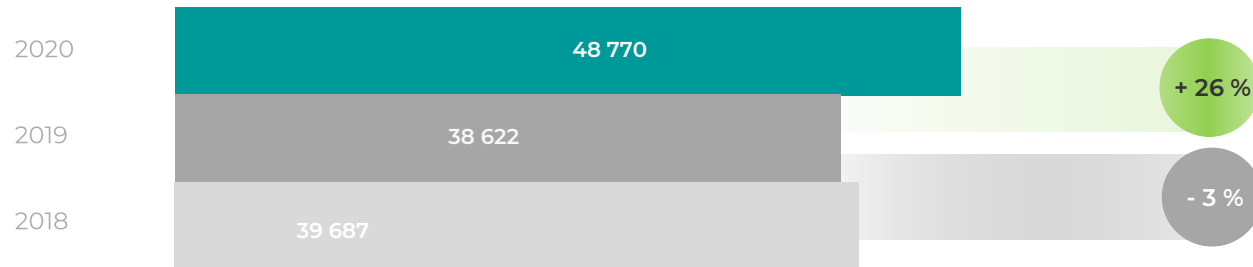


> Przychody wg segmentów

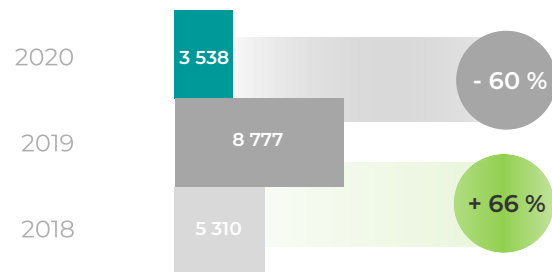
Enterprise Services



FinTech



HotelTech

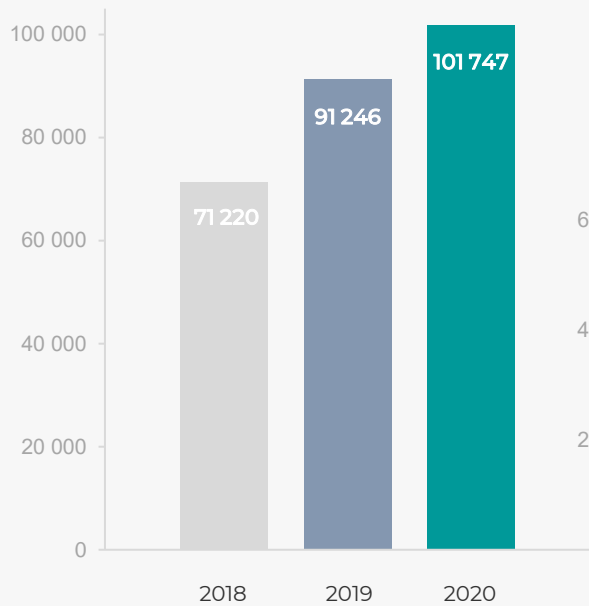


0 30 60 90 120 tys zł

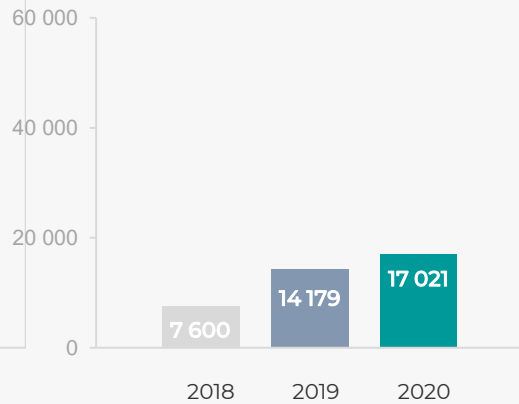
> Wyniki wg segmentów

Enterprise Services

PRZYCHODY

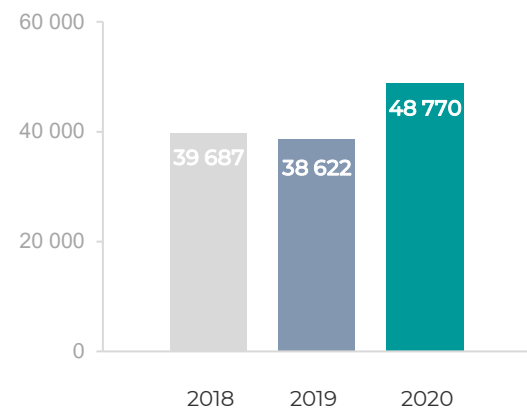


EBIT

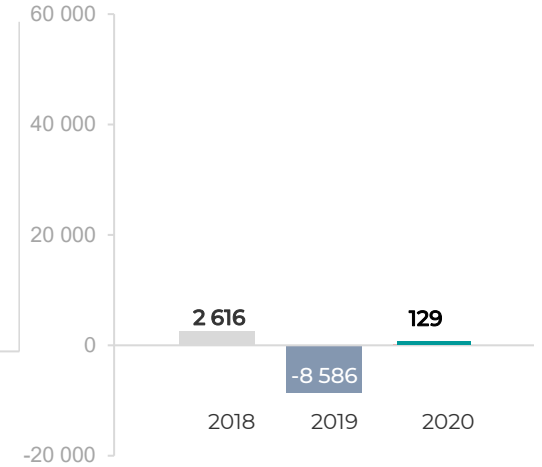


PRZYCHODY

FinTech

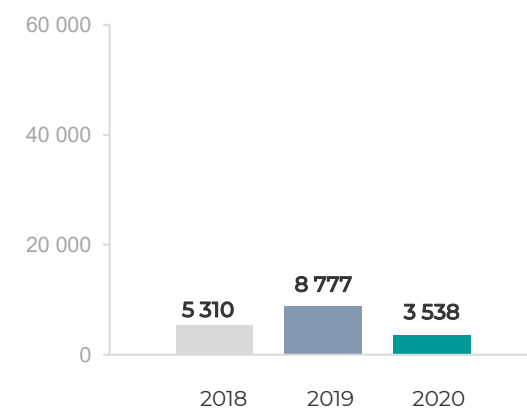


EBIT

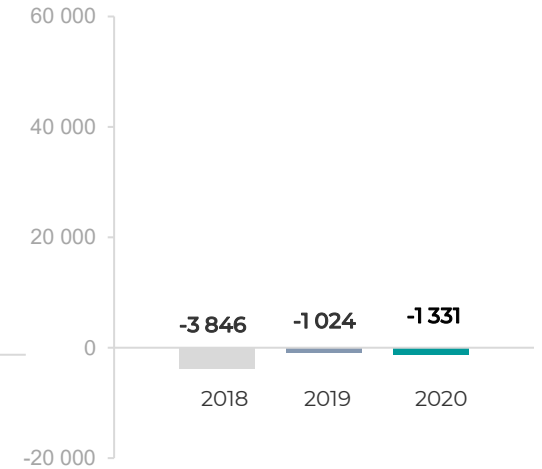


PRZYCHODY

HotelTech



EBIT



> Wyniki 2020 – podsumowanie

	2019A	2020A	DIFF 20A/19A	DIFF % 20A/19A
Przychody	140 661	156 204	+15 543	+11%
EBIT	4 102	15 520	+11 418	+278%
Zysk netto	499	9 431	+8 932	+1 790%
Amortyzacja	8 396	8 300	-96	-1%
EBITDA	12 498	23 820	+11 322	+91%
Marża EBITDA	9%	15%	+6%	-
Zdarzenia jednorazowe *	-	1 600	+1 600	-
Zysk netto bez one off	499	11 031	+10 532	+ 2 111%
<i>Wyniki [projekt PEKAO na „0”]</i>				
EBITDA		30 612		
Zysk netto		17 823		

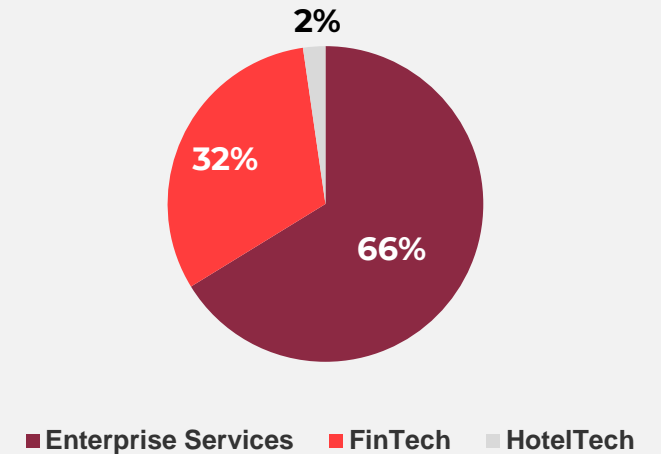
* odpis na sprzedaży udziałów w Hoteliga

Wyniki 2020:

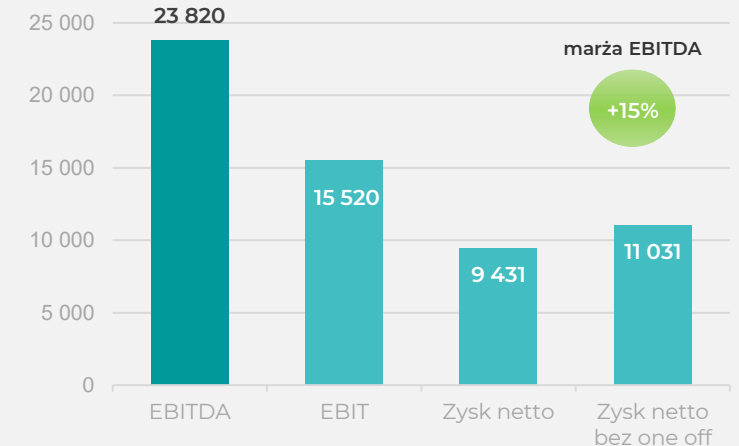
- > Sprzedaż udziałów w spółce Hoteliga – strata na poziomie wyniku z działalności finansowej w wysokości ok 1.600 k PLN;
- > Projekt PEKAO – negatywny impact na wynik FinTech:
 - > wpływ na wynik in minus : ok -6.792 k PLN
 - > wpływ na CF in minus : ok – 9.247 k PLN
- > Fintech – polepszenie wyniku z uwagi na historycznie najwyższe wyniki w obszarze LeaseTech oraz Challenger

Przychody ze sprzedaży

[% struktura wg BU]

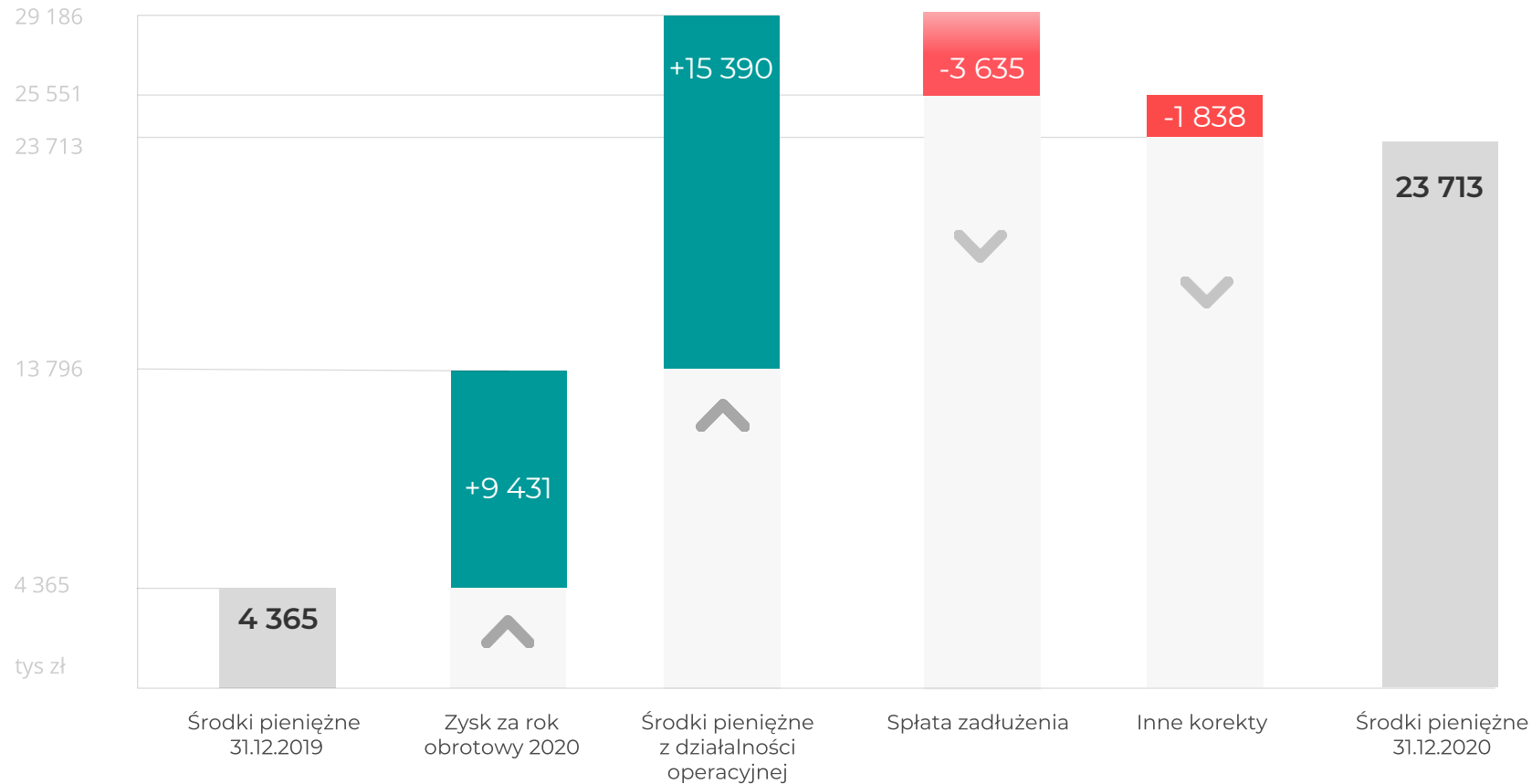


Parametry finansowe





Przepływy pieniężne



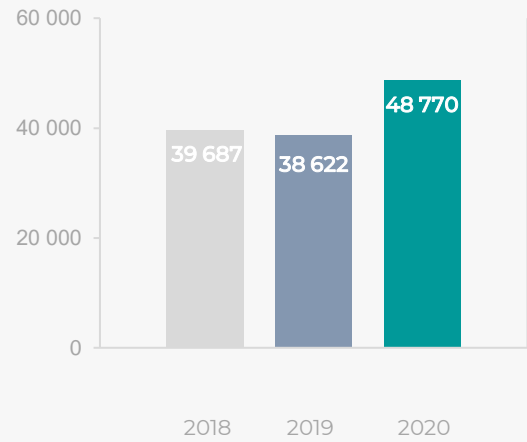
**Przyrost
środków
pieniężnych
ponad 4x**

FinTech

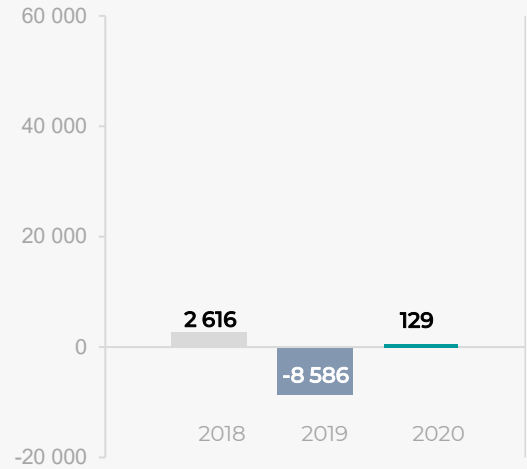


> Wyniki FinTech

Przychody



EBIT



> FinTech – czynniki wpływające na wynik 2020

Corporate Banking



Wpływ na wynik
-6,8M*



Wpływ na CF
-9,2M*

* w związku z realizacją jednego kontraktu

Corporate Banking – projekt dla jednego z największych banków w Polsce:

- > kontynuacja inwestycji w badania i rozwój (R&D) platformy wspierającej nowoczesne podejście do bankowości korporacyjnej
- > w 2021 roku zmiana modelu projektowego
- > w 2021 dodatkowe CR (Change Request) w projekcie wpływające in plus na wynik projektu

Pozostałe obszary FinTech

- > Praca głównie w trybie Agile, T&M
- > Digitalizacja procesów - duże zainteresowanie usługami i produktami oferowanymi przez Spółkę
- > Wypracowanie wyników pozwalających na pokrycie strat w obszarze Corporate Banking - w 2020 **obszar FinTech poprawił wynik operacyjny o blisko 8,7 mln zł**

Wyniki Grupy Ailleron bez uwzględnienia negatywnego wpływu realizowanych kontraktów w obszarze Corporate Banking



EBITDA
+30,6M



Zysk netto
+17,8M



FinTech – rozwój działalności



Communication Bus

Nowy kierunek rozwoju LiveBank zapewniający komunikację klientów poprzez Audio/Chat/Video uwzględniając kanały social media (WhatsApp, FB Messenger itp.).

W trakcie projekt wdrożenia w CITI APAC dla Mass Market (10 krajów).

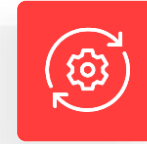


eKyc

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 trakcie wdrożenia w 2 polskich bankach.



2021P

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.



Model współpracy – Agile, T&M

Pozytywne efekty w ramach osiąganych marż i zarządzania zespołem. Istotne zwiększenie wolumenu zamówień w bieżących umowach z klientami.



R&D

Praca nad strategią inwestycji 2021 w badania i rozwój istniejących produktów w kierunku pozyskania klientów zagranicznych. Badania nad potencjałem stworzenia nowych, innowacyjnych na rynku produktów

Stabilny partner biznesowy w digitalizacji procesów

Cele na 2021 FinTech



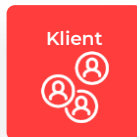
> FinTech – perspektywy rozwoju



- > Kontynuacja inwestycji w badanie i rozwój (R&D) platformy wspierającej nowoczesne podejście do bankowości korporacyjnej – inwestycje w funkcjonalności produktowe konieczne do rozwoju biznesu na rynku międzynarodowym
- > Inwestycja w produktową i nowoczesną platformę bankowości dla Challenger banków
- > Dalszy rozwój platform w obszarze LeaseTech – LCP, LFO oraz budowa nowych produktów w tym obszarze
- > Sprzedaż usług wdrożeniowych w oparciu o Agile i T&M



- > Sprzedaż produktów i usług na kluczowych dla Spółki rynkach
 - > Polska
 - > DACH, CEE, Europa Zachodnia, GULF, APAC
- > Pozostałe kierunki oportunistycznie



- > Małe i średnie banki
- > Duże banki regionalne
- > Duże grupy międzynarodowe oraz małe banki specjalizujące się w obsłudze klientów korporacyjnych
- > Duże firmy leasingowe – zarówno lokalni gracze jak i międzynarodowe grupy



- > Sprzedaż przez sieć własną
- > Rozwój kanałów partnerskich

> LiveBank – wzmocnienie rozwoju i budowa rozwiązania SaaS



- > Wzmocnienie instytucji finansowych w budowaniu zdalnych interakcji z Klientami
- > Zbudowanie 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 wideo
- > 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 globalny
- > Szacowana wartość (Market Size) 4.5 bln \$



- > Retail Banking
- > Wealth Management
- > Oddziały banków
- > Ubezpieczenia



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



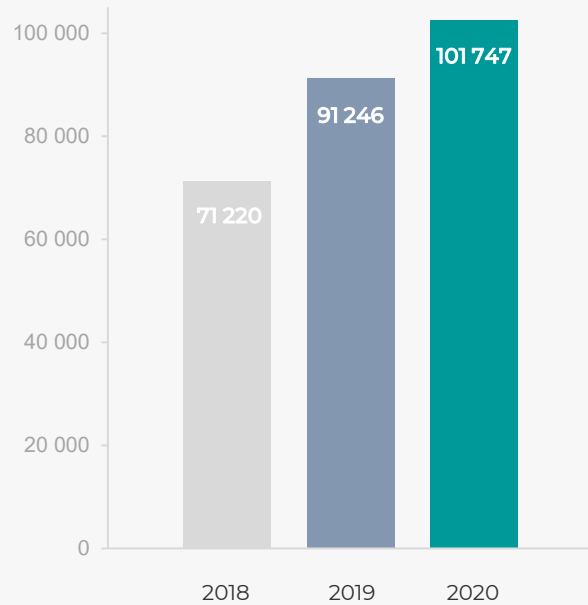
- > **W 2021 roku planowane wydatki na Product Development w wysokości 6,6 mln PLN**

Enterprise Services

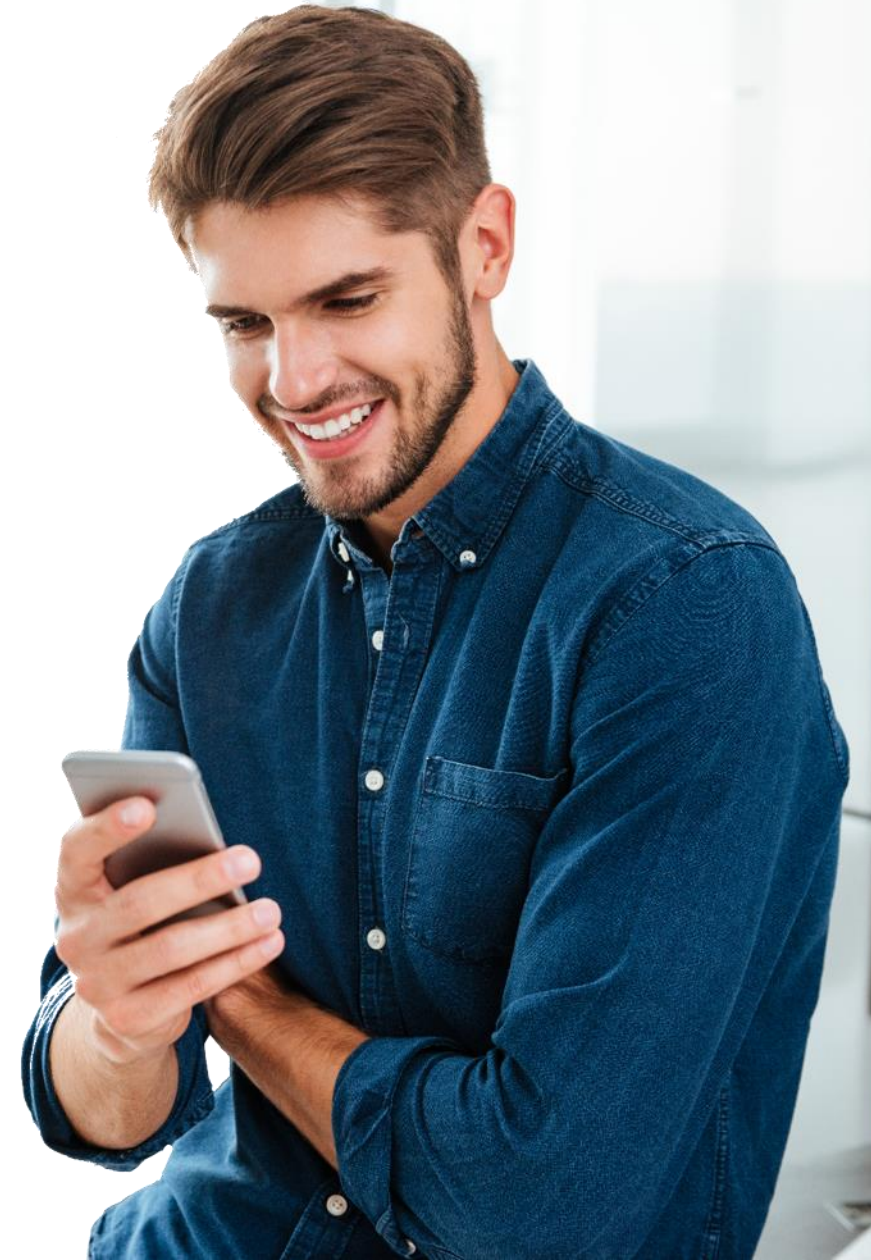
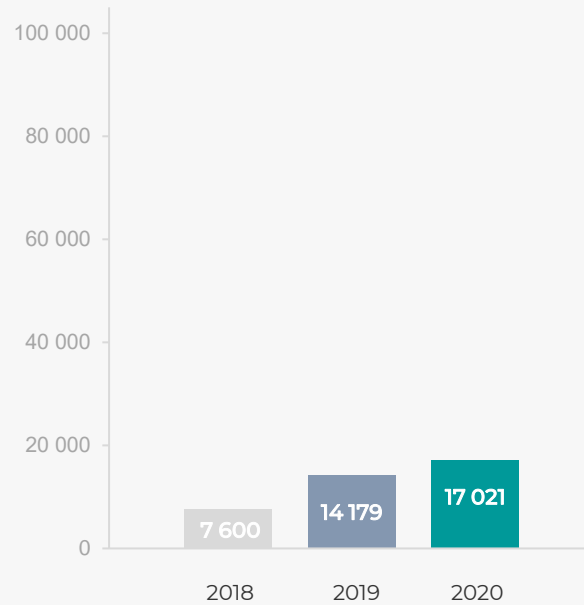


> Wyniki Enterprise Services

Przychody



EBIT





Enterprise Services – dynamiczny rozwój



Transformacja cyfrowa

Wzmocnienie pozycji w kluczowych obszarach transformacji cyfrowej klientów (fintech, telco, e-commerce)

Znaczący wzrost wdrożeń w infrastrukturze cloud (Azure, AWS, Google Cloud)



SaaS

Dynamiczny wzrost liczby klientów dla platformy Roamingowej (SoR i SMSW) w modelu SaaS - zakontraktowanie 8 nowych Operatorów

Uruchomienie nowych usług i funkcjonalności platform SaaS'owych



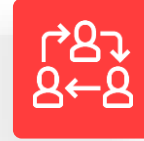
Monetyzacja rozwiązań spółki w Polsce i zagranicą

Wygrane przetargi na dostarczenie nowoczesnych platform Voice Mail (Poczta Głosowa) dla największych operatorów w Polsce i Europie.



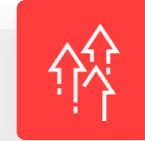
Nowa platforma eKYC

Opracowanie nowej platformy eKYC dedykowanej dla operatorów telekomunikacyjnych. Pierwsze wdrożenie w Polsce.



Nowa oferta usługowa

Rozbudowa oferty o usługi konsultingowe i audytorskie umożliwiające pozyskiwanie nowej grupy klientów. Enterprise Service pokrywające end-2-end cały proces product engineering (one-stop-shop dla zaawansowanych potrzeb klientów) Pierwsze projekty zrealizowane w oparciu o te kompetencje w US i EU.



Dynamiczny rozwój sprzedaży

Wzrost sprzedaży w USA o ponad 70% (nowi klienci + rozwój istniejących, przesunięcie się w górę w łańcuch wartości). Budowa centrów rozwoju kluczowego oprogramowania wspólnie z nowymi klientami z EU.

Wzrost szybszy niż rynek

> Projekt Software Mind

Partner strategiczny



Software Mind jako najlepsza platforma do konsolidacji rynku:

- dynamiczny **wzrost**
- wysoka **wartość dodana** wykonywanych usług
- zaangażowani Founderzy 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

- **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
- W okresie 4-5 lat planujemy wyjście z inwestycji poprzez 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

Projekt Software Mind - 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**

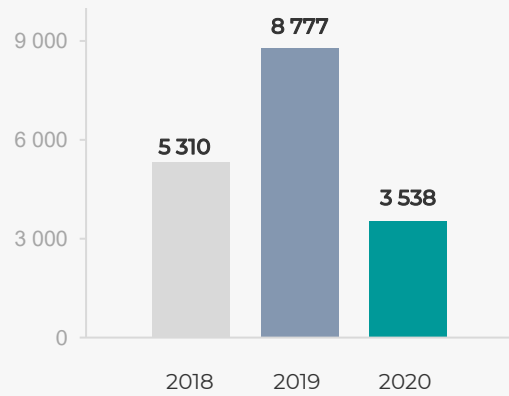


HotelTech

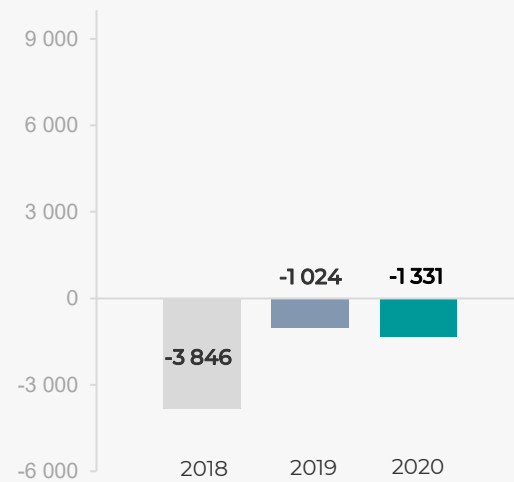


> Wyniki HotelTech

Przychody



EBIT



> HotelTech – działalność w 2020



Strategiczne

- > Sprzedaż wszystkich udziałów spółki hoteliga do EpsilonNet
- > Restrukturyzacja obszaru iLumio (skupienie się na ofercie dostosowanej do wyzwań branży związanych z sytuacją pandemiczną)



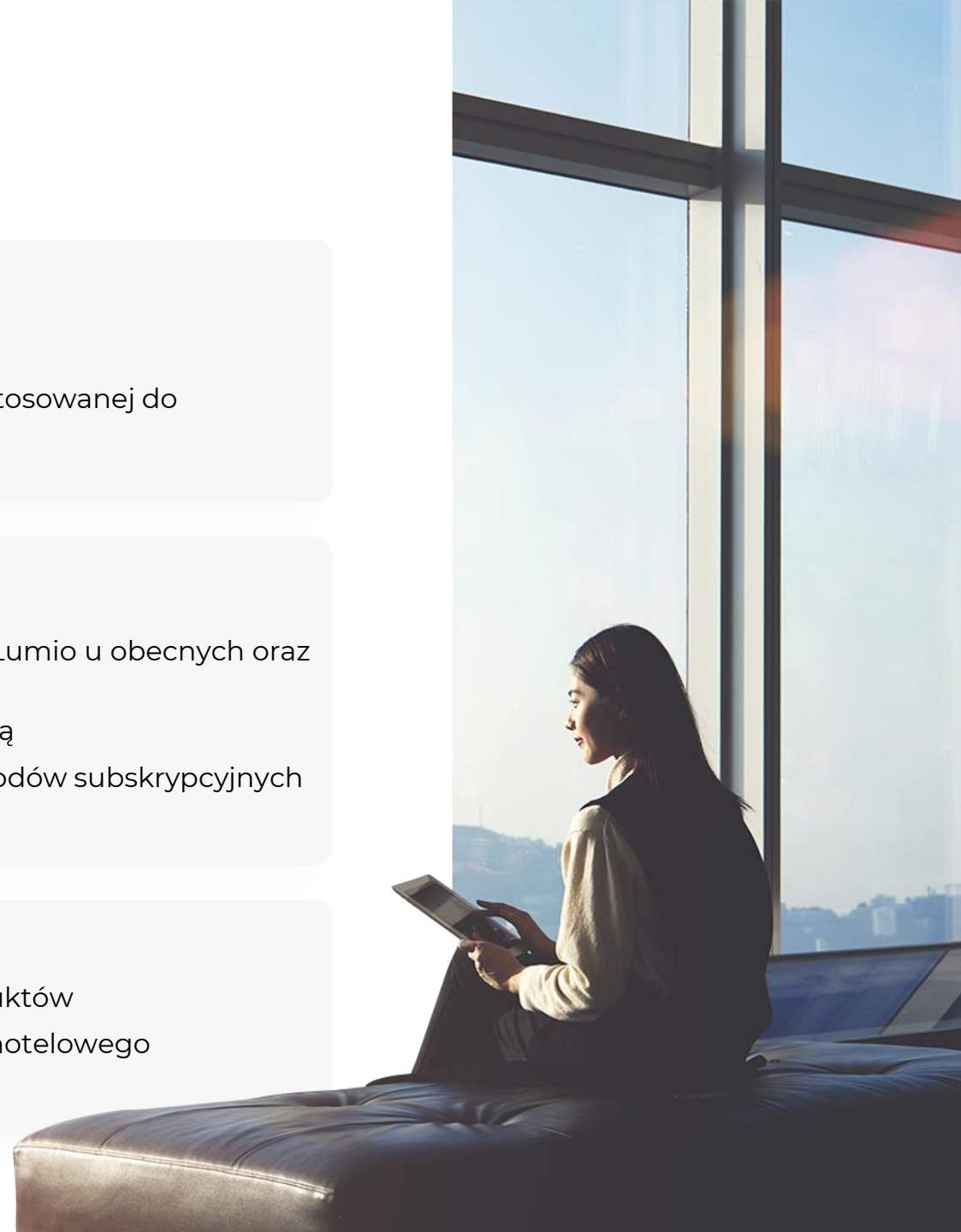
Sprzedażowe

- > Pozyskanie kilkunastu kontraktów na wdrożenia produktów iLumio u obecnych oraz nowych klientów pomimo pandemii Covid
- > Wsparcie hotelarzy borykających się z trudną sytuacją rynkową
- > Przebudowa oferty w kierunku odnawialnego modelu przychodów subskrypcyjnych



Produktowe

- > Skupienie się na w pełni cloudowym modelu wdrażania produktów
- > Rozwój aplikacji mobilnych dla gości hotelowych i personelu hotelowego
- > Aktualizacja stacku technologicznego kluczowych produktów



> HotelTech - cele na 2021 rok



Strategiczne

- > Pełna automatyzacja aplikacji mobilnej oraz cloudowej iLumio.
- > Nowy produkt typu contactless przeznaczony dla obsługi hotelowej.



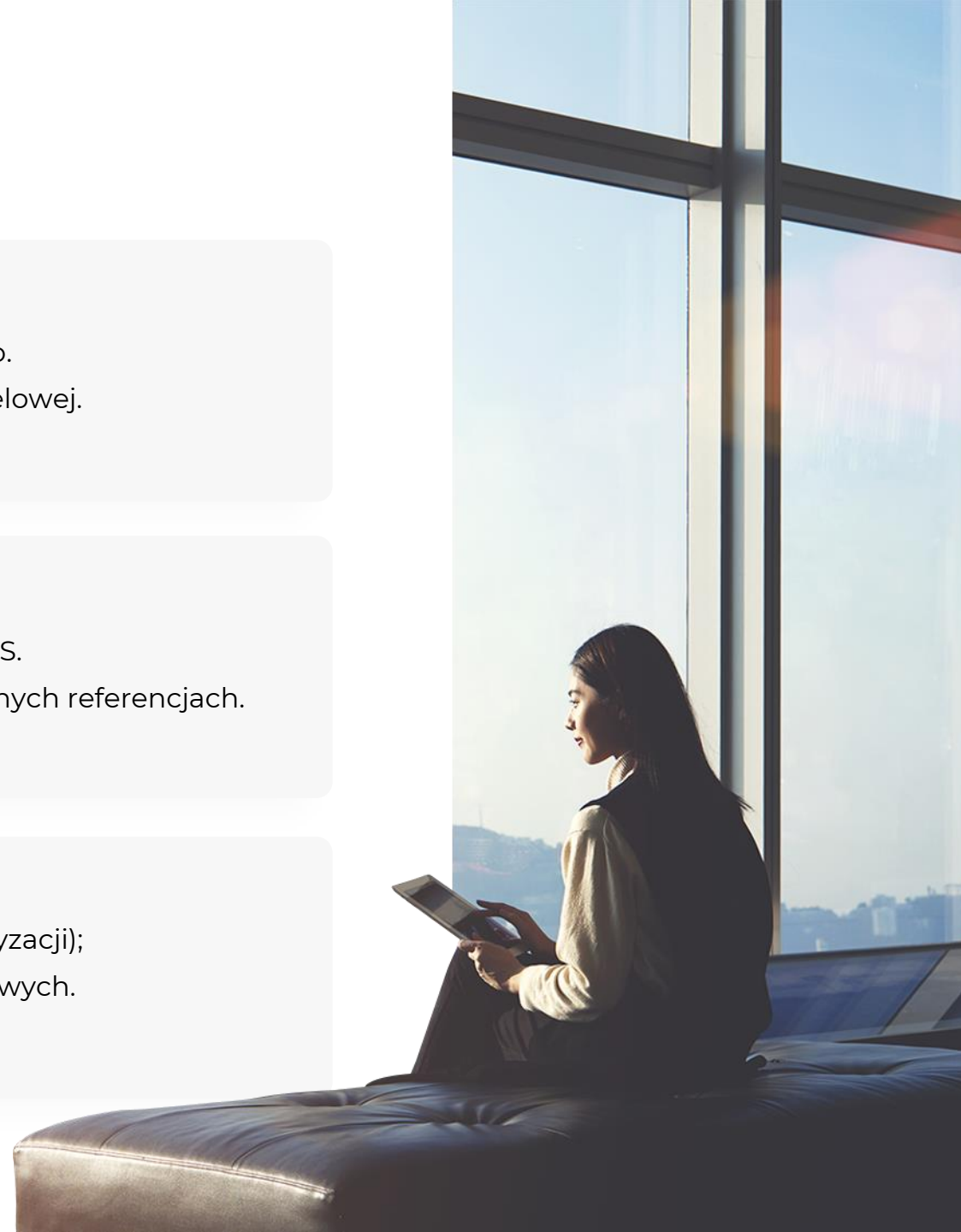
Sprzedażowe

- > Zwiększone działania sprzedażowo-marketingowe na rynku US.
- > Koncentracja na rynkach US, ME, Bałkany bazując na pozyskanych referencjach.
- > Rozwój sieci partnerskiej na kluczowych rynkach.



Produktowe

- > Zwiększenie marżowości z usług cloudowych (dzięki automatyzacji);
- > Eliminacja sprzętu z oferty iLumio na rzecz rozwiązań chmurowych.
- > Rozbudowa funkcjonalna również w oparciu o integracje z modułami/produktami partnerów technologicznych.



> 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

