

Prezentacja Asseco Business Solutions

Wyniki finansowe Spółki za
I półrocze 2012 roku

14 sierpnia 2012 r.

Niniejsza prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych. Nie stanowi reklamy ani oferty sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych Spółki Asseco Business Solutions ("Spółka"), w szczególności nie zawiera informacji o papierach wartościowych oraz warunkach ich nabywania, jak również nie stanowi zaproszenia do sprzedaży papierów wartościowych, składania ofert ich nabycia lub zapisu na papiery wartościowe Spółki.

Niniejsza prezentacja ani żadna jej część jak też fakt jej dystrybucji nie będą stanowić podstawy do zawarcia jakiejkolwiek umowy lub zaciągnięcia jakiegokolwiek zobowiązania. Nie stanowi ona też źródła informacji, które mogłyby być podstawą decyzji o zawarciu jakiejkolwiek umowy lub zaciągnięciu jakiegokolwiek zobowiązania.

W niniejszej prezentacji zostały wykorzystane źródła informacji, które Spółka uznaje za wiarygodne i dokładne, jednak nie ma gwarancji, że są one wyczerpujące i że w pełni odzwierciedlają stan faktyczny. Nie należy dla jakichkolwiek potrzeb polegać na informacjach zawartych w niniejszej prezentacji, ani też zakładać, że informacje te są kompletne, ścisłe lub rzetelne. Wszelkie takie założenia czynione są wyłącznie na własne ryzyko.

Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, w szczególności członkowie Zarządu Spółki, ani jakiegokolwiek inne osoby nie udzieliły żadnych wyraźnych ani dorozumianych gwarancji ani zapewnień co do ścisłości, kompletności lub rzetelności informacji bądź opinii zawartych w niniejszej prezentacji.

Oświadczenia zawarte w niniejszej prezentacji, które nie stanowią faktów historycznych są „oświadczeniami dotyczącymi przyszłości”. Oświadczeń dotyczące przyszłości, w szczególności takich jak przewidywania co do przychodów z określonych rynków czy rozważania dotyczące rozwoju Spółki jej podmiotów zależnych oraz podmiotów stowarzyszonych i powiązanych („Grupa Kapitałowa”), nie należy traktować jako wiążących prognoz. Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, w szczególności członkowie Zarządu Spółki, ani jakiegokolwiek inne osoby nie udzielają zapewnienia, że przewidywania dotyczące przyszłości zostaną spełnione, w szczególności nie gwarantują zgodności przyszłych wyników lub wydarzeń z tymi oświadczeniami jak również tego, że przyszłe wyniki Grupy Kapitałowej nie będą się istotnie różnić od przewidywanych.

Informacje zamieszczone w niniejszej prezentacji mogą ulegać istotnym zmianom.

Ani Spółka ani żadna inna osoba nie ma obowiązku aktualizowania lub dbania o aktualność informacji zawartych w niniejszej prezentacji ani też poprawiania jakichkolwiek ewentualnych nieścisłości; wszelkie wyrażone w niniejszej prezentacji opinie mogą ulec zmianie bez uprzedzenia. Ani Spółka, ani jakiegokolwiek członek jej organów, pracownik wyższego lub niższego szczebla, ani też jakiegokolwiek inna osoba nie ponosi jakiegokolwiek odpowiedzialności z tytułu jakichkolwiek szkód wynikających z wykorzystania niniejszej prezentacji lub jej treści.

Prezentacja podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Powielanie, publikowanie lub jego rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody Spółki.

Poprzez udział w niniejszej prezentacji lub przyjęcie kopii niniejszego dokumentu, zobowiązują się Państwo do przestrzegania wspomnianych wyżej ograniczeń i warunków.



Efektywne rozwiązania dla biznesu

Branża: Produkcja FMCG



Rozwiązania AssecO BS w branży spożywczej obejmują zarówno firmy dystrybucyjne i handlowe jak również znane przedsiębiorstwa produkcyjne.

[Zobacz wszystkie](#)

Aktualności

- ▶ AssecO Business Solutions u lidera branży farmaceutycznej »
2011-02-23
- ▶ System klasy WMS AssecO BS pomoże zadbać o dobrą kondycję samochodów »
2011-02-14
- ▶ Hortex Holding z nowym systemem mobilnym AssecO BS »
2010-12-21

[więcej](#)

Case studies



AssecO Softlab ERP wspiera Agito »



Mobile Preselling w Nestlé Professional »



Wdrożenie w Pago - największej w Polsce sieci chłodni »



Przychody ze sprzedaży

80.854

70.369

- 13 %

■ HY 2011

■ HY 2012

EBITDA

23.489

18.213

- 22 %

■ HY 2011

■ HY 2012

EBIT

18.097

12.858

- 29 %

■ HY 2011

■ HY 2012

Zysk netto

15.522

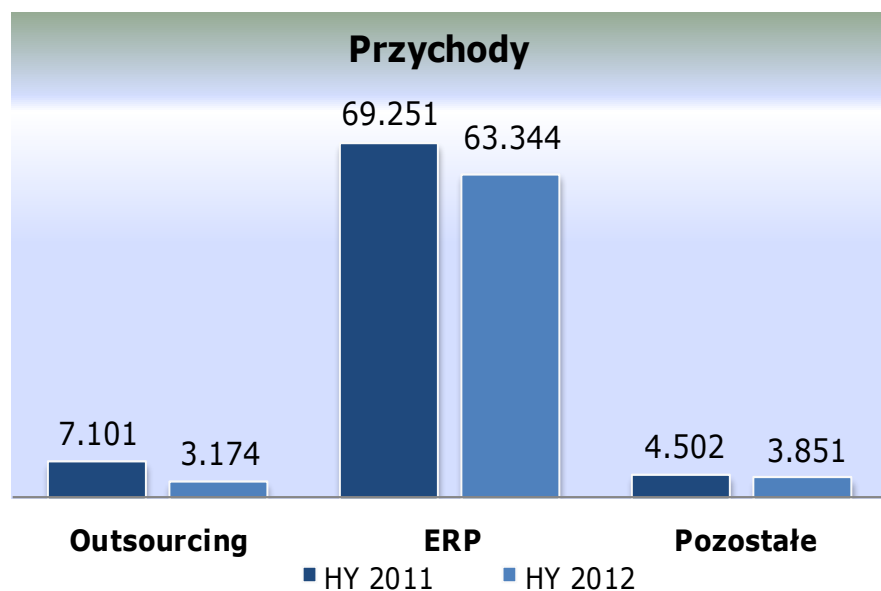
11.456

- 26 %

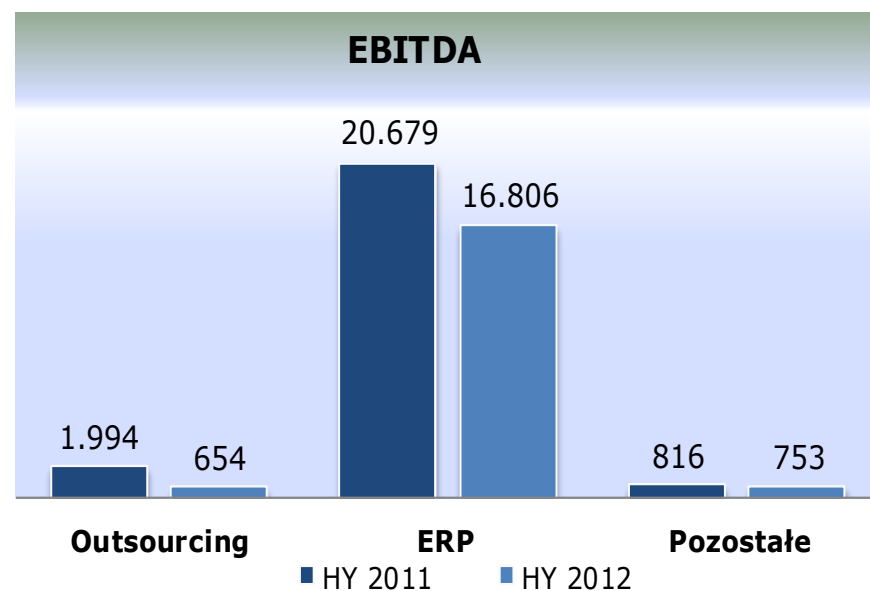
■ HY 2011

■ HY 2012

Przychody



EBITDA

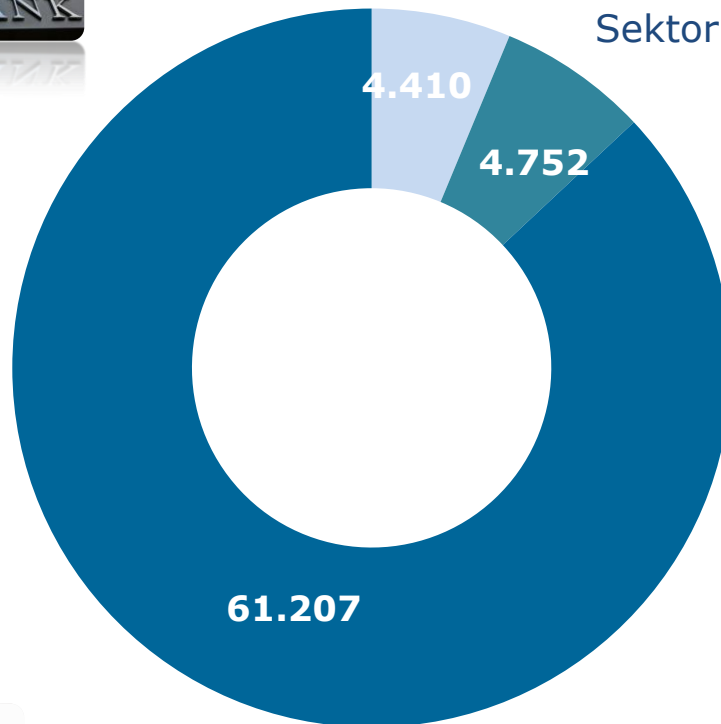




Bankowość i finanse



Sektor publiczny



Przedsiębiorstwa

Przychody ze sprzedaży

38.362

33.049

- 14 %

■ 2 Q 2011

■ 2 Q 2012

EBITDA

9.579

7.732

- 19 %

■ 2 Q 2011

■ 2 Q 2012

EBIT

6.862

5.097

- 26 %

■ 2 Q 2011

■ 2 Q 2012

Zysk netto

5.934

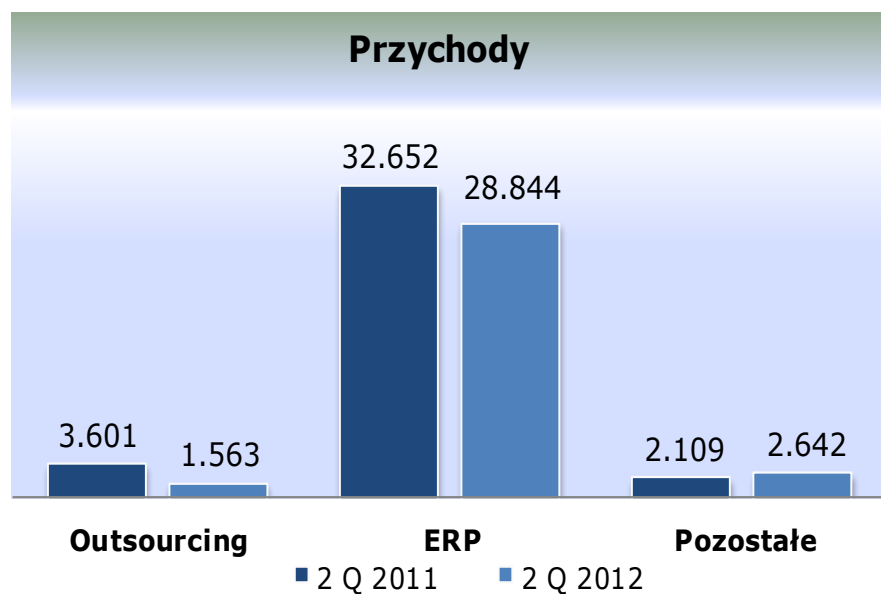
4.640

- 22 %

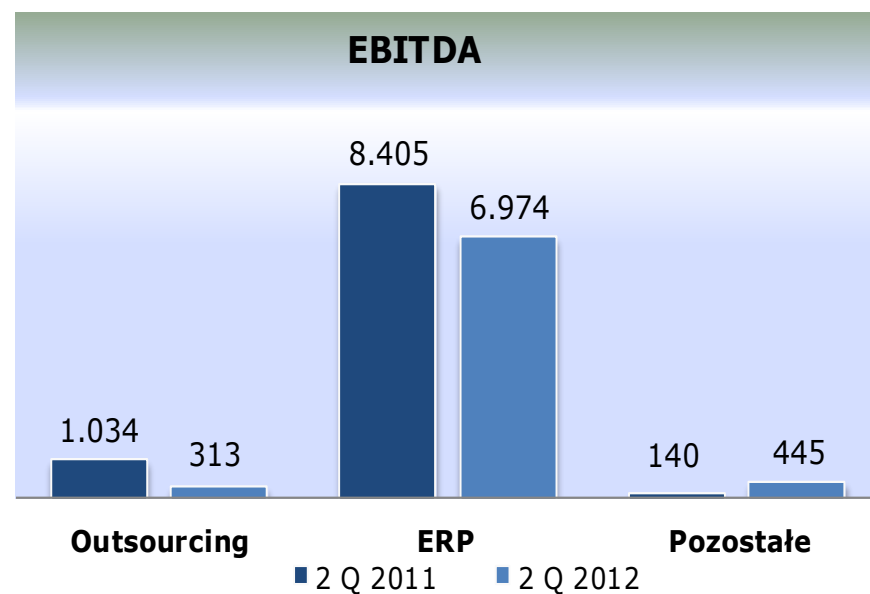
■ 2 Q 2011

■ 2 Q 2012

Przychody



EBITDA

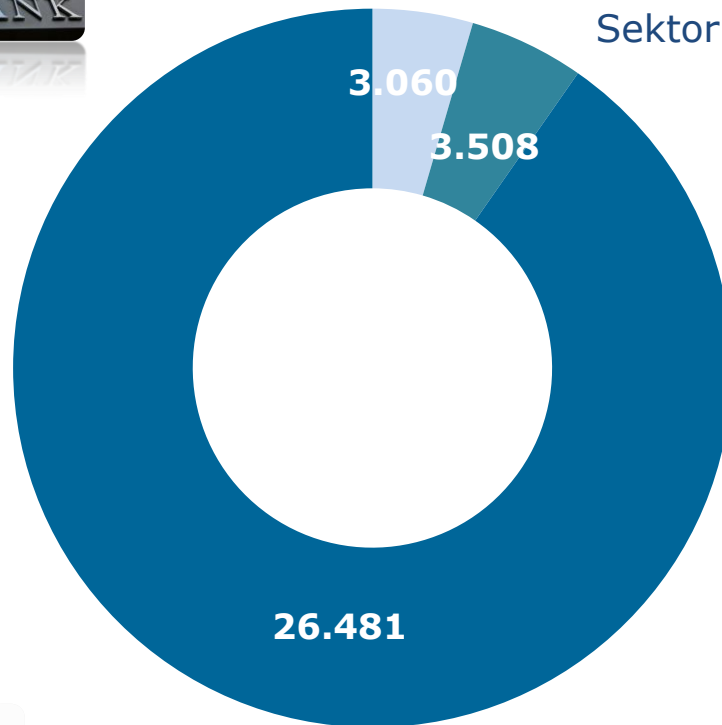




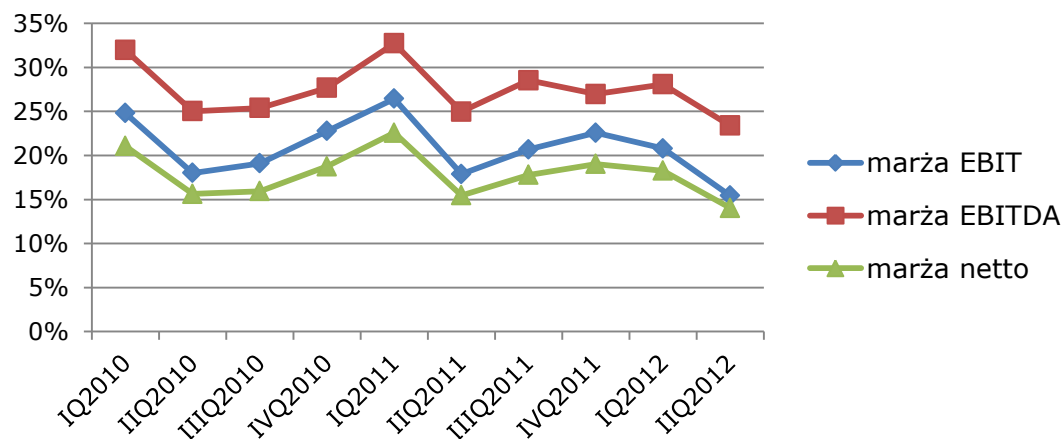
Bankowość i finanse



Sektor publiczny

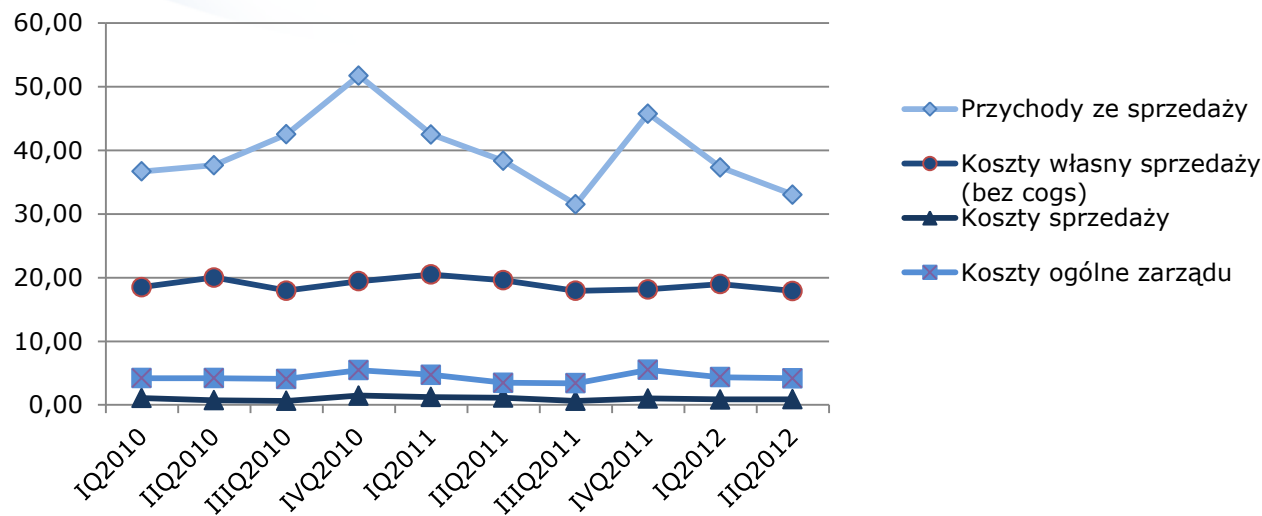


Przedsiębiorstwa

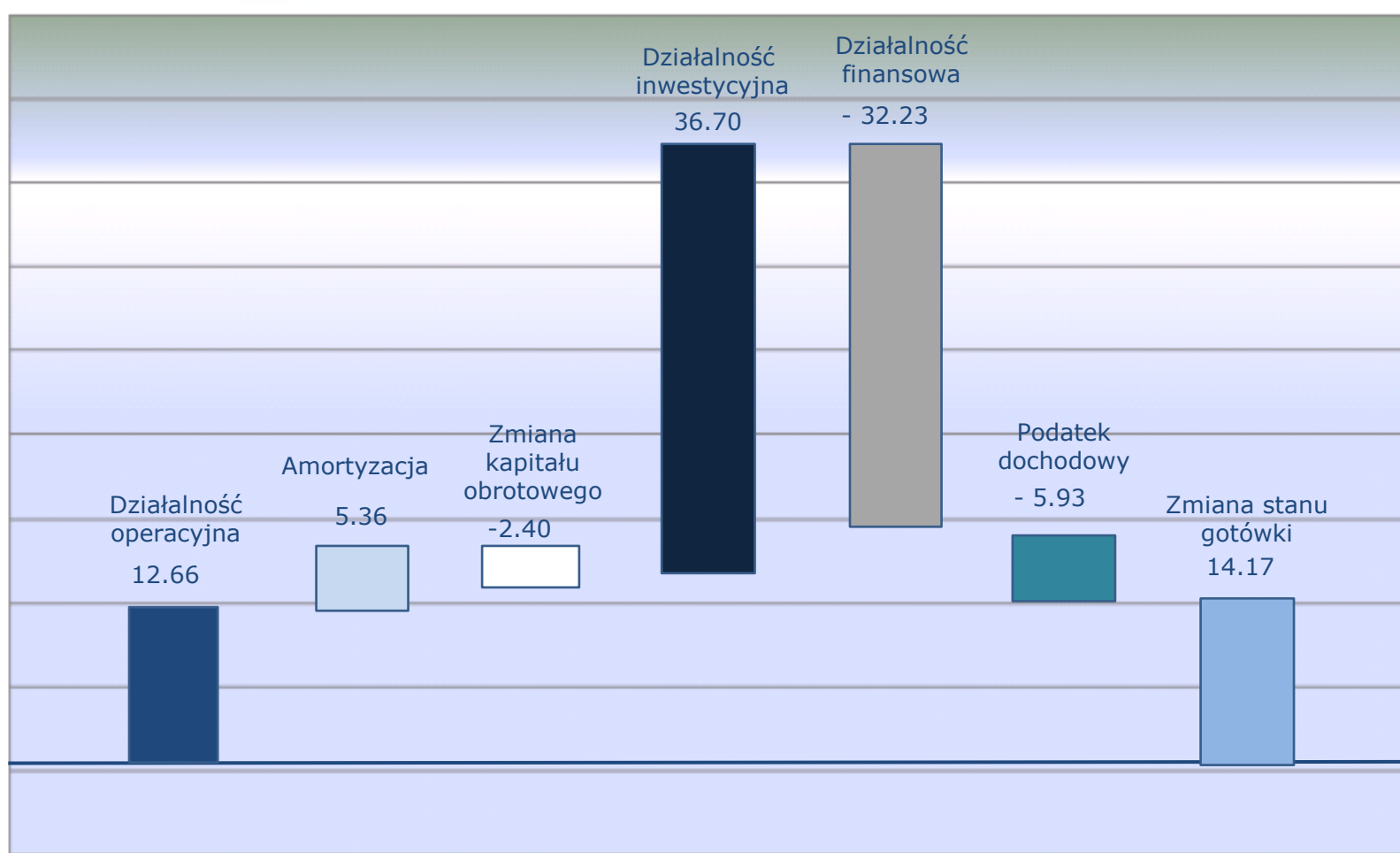


	marże 2012	marże 2011	marże 2010
marża EBIT	18%	22%	21%
marża EBITDA	26%	28%	28%
marża netto	16%	19%	18%

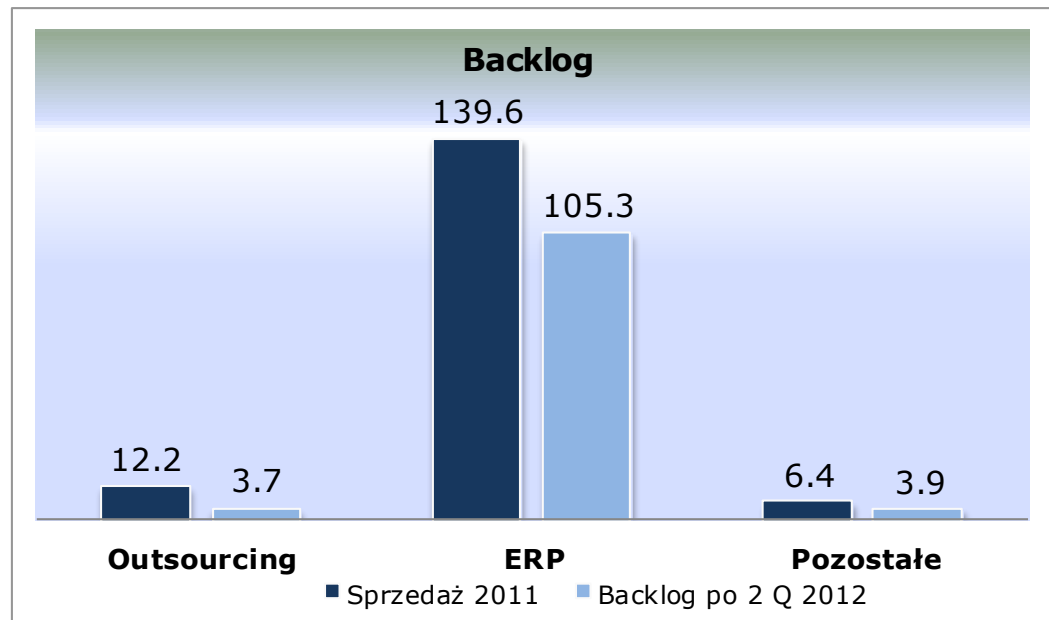
	IQ2010	IIQ2010	IIIQ2010	IVQ2010	IQ2011	IIQ2011	IIIQ2011	IVQ2011	IQ2012	IIQ2012
EBIT	9 097	6 780	8 120	11 781	11 235	6 862	6 515	10 328	7 761	5 097
EBITDA	11 724	9 425	10 794	14 320	13 910	9 579	8 987	12 345	10 481	7 732
zysk netto	7 728	5 884	6 778	9 702	9 588	5 934	5 604	8 708	6 816	4 640



	IQ2010	IIQ2010	IIIQ2010	IVQ2010	IQ2011	IIQ2011	IIIQ2011	IVQ2011	IQ2012	IIQ2012
Przychody ze sprzedaży	36,68	37,66	42,51	51,75	42,49	38,36	31,50	45,77	37,32	33,05
Koszty własny sprzedaży (bez cogs)	18,52	20,01	17,96	19,45	20,49	19,60	17,93	18,16	18,98	17,91
Koszty sprzedaży	1,10	0,74	0,65	1,46	1,24	1,14	0,65	1,03	0,87	0,89
Koszty ogólne zarządu	4,22	4,21	4,08	5,46	4,74	3,49	3,40	5,52	4,35	4,19
Suma kosztów	23,84	24,96	22,69	26,37	26,47	24,23	21,98	24,71	24,20	22,99



Backlog Asseco BS na 2012 r. po II kwartale 2012 r. wynosi: **71 %** sprzedaży za 2011 r.

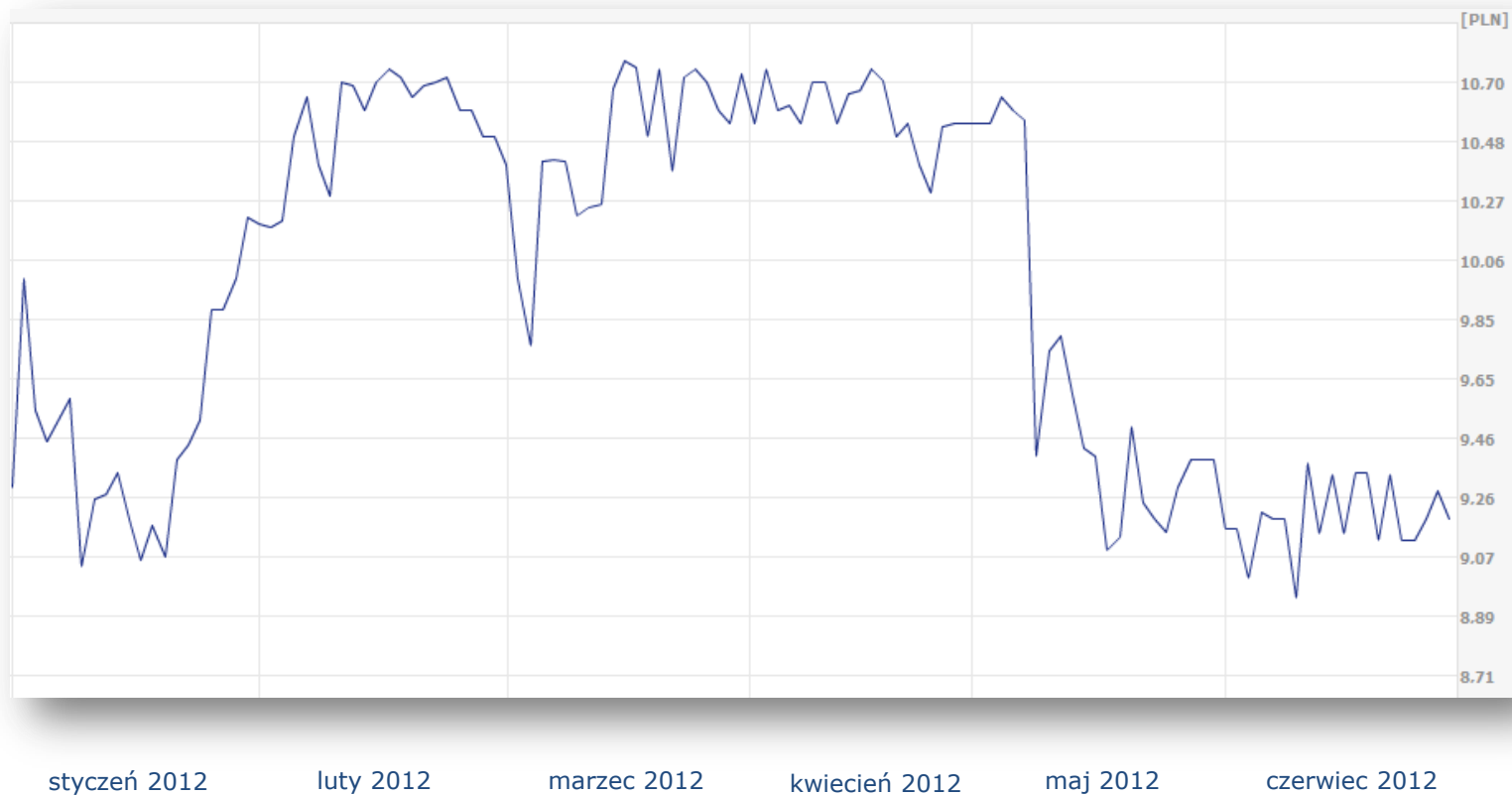


Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe	31.310
Wskaźnik płynności bieżącej (aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe)	3.9
Wskaźnik płynności gotówkowej (środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe/zobowiązania krótkoterminowe)	1.9

Od 1 stycznia 2007 r. do 30 czerwca 2012 r. Asseco Business Solutions zanotowało **131,880 mln PLN** zysku netto.

Od 19 listopada 2007 r. (pierwsze notowanie na GPW) Asseco BS wypłaciło **cztery dywidendy** na łączną wartość **101,2 mln PLN**

Kurs akcji Asseco BS od 01.01.2012 r. – 30.06.2012 r.



- Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Asseco BS uchwaliło w dniu 18 kwietnia 2012 r. **wysokość dywidendy: 0,96 zł** za akcję.
- **Dzień dywidendy przypadł** na dzień **14 maja 2012 r.**, natomiast termin **wypłaty dywidendy** na dzień **1 czerwca 2012** roku.
- **Zysk netto** Asseco BS za rok obrotowy 2011 wyniósł **29 834 134,8 zł** z czego **29 742 191,77 zł** zostało przeznaczonych **do podziału między Akcjonariuszy**. Akcjonariusze otrzymali także niepodzielone zyski z lat ubiegłych w kwocie wynoszącej **2 339 273,51 zł**.



- **Mobile Touch** – ekspansja zagraniczna produktu
- Uruchomienie procesu budowy zagranicznej sieci partnerskiej, odpowiedzialnej za sprzedaż oraz wdrożenie systemu **Mobile Touch**
- Zagraniczna sieć partnerska budowana będzie w oparciu o:
 - akwizycję spółek
 - podmioty wchodzące w skład Grupy AssecO
 - niezależne spółki przystępujące do budowanego programu partnerskiego



- Na bazie kilkunastoletnich doświadczeń wdrożeniowych stworzyliśmy system **zmieniający pracę przedstawiciela w sales developera!**
- Zbudowaliśmy rozwiązanie działające na wiodących platformach technologicznych: **iOS oraz Android**
- Zakończyliśmy z sukcesem wdrożenie systemu **Mobile Touch** u klientów reprezentujących branże:
 - Farmaceutyczną
 - Telekomunikacyjną
 - FMCG
- Stale pracujemy nad rozwojem funkcjonalnym produktu – zastosowaniem mobilności w obsłudze coraz większej liczby procesów biznesowych
- Teraz uruchamiamy proces tworzenia sieci partnerskiej sieci oraz promocji **Mobile Touch** na rynkach zagranicznych:

<http://www.mobile-touch.eu>



“ When we saw what Mobile Touch is capable of at its première, we all realized it was just the job. With Mobile Touch, we have taken our cooperation with chemist's shops to the next level. We wanted our mobile workforce to both sell and give advice and make customers familiar with the latest market research, trends, drugs and preparations by means of, for example, multimedia presentations,

Dariusz Wardencki
Sales Director, USP Zdrowie



zdrowie polskie



Dziękujemy za uwagę

