

A **Kermann IT Solutions Nyrt.** (székhelye: 1139 Budapest, Röppentyű utca 48., „Társaság”)
2025. május 27. napján 11 órakor tartott éves közgyűlésén elhangzott
részvényesi kérdések és azokra adott válaszok összefoglalása

A Társaság ezúton tájékoztatja a T. Befektetőket, hogy 2025. május 27. napján 11 órakor tartott éves közgyűlésén a napirendi pontok megtárgyalását követően a megjelent részvényesek kérdéseket intéztek a Társaság működésével kapcsolatban, amelyekre Kovács Zoltán Lajos, az igazgatóság elnöke válaszolt. A Társaság elkészítette az alábbi összefoglalót a feltett releváns kérdésekről és azokra adott válaszokról:

Részvényesi kérdés:

Növekedés a rendszerintegrációban történt. Ez mennyire az aktuális igényekre való válasz és mennyire a korábbi stratégia része?

Válasz:

Mindkettő. A klasszikus rendszerintegrációs szolgáltatásról nem akar letérni a cég, mert mindene adott hozzá és ez adja meg a vállalat stabil alapjait. Adott a megfelelő beszállítói kör és a képzett mérnök csapat is. A piac folyamatosan változik, a megrendelők rövid távú gazdasági állapota és hite lényeges tényező, mert ezen is múlik, hogy tud-e/akar-e informatikai infrastruktúrába beruházni, ami befolyásoló tényezője ennek a szegmensnek. Mindez természetesen befolyásolni fogja a Kermann EBITDA termelő képességét is. Infrastruktúra oldalon a TOP5 HPE Platina partner között van Kermann, bár méretben kisebb, mint a másik 4 versenytársa. De a teljes gyártói támogatást megkapja ugyanúgy, amit eddig csak a Kermannál nagyobb rendszerintegrátorok élvezhettek.

Részvényesi kérdés:

Árbevétel mekkora része származik közbeszerzésből?

Válasz:

Az árbevétel kevesebb, mint 50%-a érkezik olyan megrendelőktől, akik közbeszerzésre kötelezettek. Egy nemrégiben készült gyártói compliance kérdőívénél 37-38%-os adatot mértünk az adott időszakra.

Részvényesi kérdés:

Tipikus rendszerintegrációs projektek mennyi ideig tartanak?

Válasz:

Van, ami 2-3 hónapig, de van olyan is, ami éven túl nyúlik. A projektek átfutási ideje azon is múlik, hogy a megrendelő milyen szinten van felkészülve új projektek indítására, befogadására szervezeti és szakember szinten.

Részvényesi kérdés:

Sales hogy zajlik a Társaságnál?

Válasz:

A sales tevékenység már régóta nem csak a felsővezetés tagjainak vállán nyugszik, hanem professzionális sales csapat épült ki, akik kiválasztási folyamatára megvan a társaság metodikája.

Részvényesi kérdés:

Szoftverfejlesztésben mit csinálnak pontosan, külső megrendelések vannak-e?

Válasz:

Csak saját termékfejlesztés zajlik, amit később szoftverként, illetve komplex szolgáltatásként értékesítenek. A fejlesztett szoftverek

- informatikai rendszerek jogosultság kezelését végzik (Identity management),
- épületüzemeltetéshez kapcsolódnak (BIM), illetve
- HR kiválasztási folyamatokat támogatnak.

A termékfejlesztés célja az egyedi ügyféligények kiszolgálásán túl a szoftverek „dobozosítása” vagyis a sztenderd termék tétele és értékesítése

Részvényesi kérdés:

Miért jó az, hogy tőzsdén van a cég?

Válasz:

A tőzsdei jelenlét elsődleges értéke egyfajta garancia, megkülönböztető minőség más szolgáltató versenytársakhoz képest. Az elmúlt években vállalkozásból vállalatná vált a Kermann, a tőzsdei jelenlét segíti a magasabb szintre lépést. Ezen belül is fontos, hogy a növekedéshez szükséges forrásokat szélesebb körben tudjuk elérni a banki finanszírozás mellett más fajta források is elérhetők már a cég számára, amit a tavalyi tőkeemelés is igazol. Nagyon nagy erőt ad a menedzsmentnek is a tőzsdei jelenlét, egyúttal a munkavállalóknak is büszkeség.

Részvényesi kérdés:

Tőkebevonás asztalon van-e?

Válasz:

Azon dolgozunk, hogy sok aktív kis és nagyrészvényese legyen a Kermann IT Solutions Nyrt-nek. Ennek elsődleges eleme a közkezhányad növelése, ami a részvények forgalmában likviditás bővülést is jelent és így tud majd megérkezni a vállalat a standard kategóriába. A fő tulajdonos kiszállásban nem gondolkodik. Azt még nem látjuk, hogy mikor lesz újabb tőkeemelés, ez a jövőbeni üzleti lehetőségek függvénye. A menedzsment elsődleges feladata a cégérték növelése, erre van befolyásunk most és ez a fókusz. Az idei évben nagyobb publicitást szeretnénk, hogy minél több kisorészvényes megismerje a Kermann IT Solutions Nyrt-t, mint potenciális rövid vagy hosszabb távú befektetés, vagy üzleti lehetőséget.