

A Kermann IT Solutions Nyrt. (székhelye: 1139 Budapest, Röppentyű utca 48., „Társaság”)

2026. május 28. napján 13 órakor tartott éves közgyűlésén elhangzott

részvényesi kérdések és azokra adott válaszok összefoglalása

A Társaság ezúton tájékoztatja a T. Befektetőket, hogy 2026. május 28. napján 13 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:

2025 ös jelentésben szerepel egy nagyobb összegű egyéb beruházás. Ez mi volt?

Válasz:

Nagykapacitású tároló rendszer beruházás volt. Idei és jövő évben ebben nem lesz változás, nem szükséges valószínűleg csere. 2027-re a tároló és memória árrobbanás talán csillapodik és talán akkora jut oda a társaság, hogy cserélni kell. Most az valószínűsíthető, hogy addigra az ár normalizálódik.

Kérdés: Tavalyi eredményt egyszeri tétel is befolyásolta. Mi lett volna eredmény enélkül?

Válasz:

Választás előtti évek erősebbek szoktak lenni informatikában, ez normál piaci trend, de ez nem egyszeri tétel, ez a normál üzletmenet része. Biztos jöttek megrendelések, amik hamarabb jöttek, de voltak olyanok, amik meg bár kellett volna, de nem teljesültek 2025-ben, hanem átcsúsztak 2026-ra.

Bevétel jelentős része infrastruktúrához kötött. Egy egymillió forint feletti szolgáltatás már jelentős. Egy szerver storage 300 millió, nem lehet szolgáltatásból olyan összeget összehozni, ami elérné ezt a hatást. Tavaly is volt milliárdos szerver storage szállítás, ami normál üzletmenet része, de hatással van jelentősen eredményre.

Kérdés: Tőkeemelések történtek. Kétszer sikerült 1milliárd körüli összeget megszerezni, ami jelentős. Ezzel kapcsolatban van-e konkrét terv, elképzelés, mi van folyamatban?

Válasz:

Nézünk több lehetőséget, amik eltérő érettségi szakaszban vannak tranzakció szempontból és amikor odajutunk, hogy elérjük azt a fázist, hogy be tudjuk jelenteni, akkor azt meg fogjuk tenni. Tavaly azt a lehetőséget szerettük volna megteremteni, hogy a tőke majd az akvizíciókat szolgálja.

Gazdaság aktív szereplőjeként azt láttuk, hogy nem fenntartható a gazdasági környezet, ami veszélyeket és lehetőségeket is teremt a cégnek.

2016 óta már két ciklust átéltünk, hiába maradt a kormány, a megrendelések lassultak. Ilyenkor van mindig egy szünet. Növekvő pályán vagyunk, de a szünet és szünet ára, hogy piaci visszaesés lesz, ezért némi előtakarékosági szerepe is volt tőkeemelésnek.

Azt látjuk, hogy óvatosságunk indokolt volt. Biztosak vagyunk abban, hogy a szünet és az új világrend épülése olyan lehetőségeket fog teremteni, amit esetleg még nem is látunk, de biztos, hogy a piaci verseny erősödése lehetőségekkel fog járni, ami nekünk piacot jelent.

Bizonytalan szállítási határidők és árualap ez mind bizonytalanság. Ugyanakkor az egy lehetőség, hogy jó termékkel, jó szolgáltatással piacot lehet növelni. Az átmenet nem fog annyira rapidan végig menni. Most türelemmel kell lenni, hogy még erősebben jöjjünk ki, mint ahol most vagyunk. Most azt éljük, amire felkészültünk. És kíváncsian várjuk, hogy milyen új lehetőségek lesznek.

Kérdés: Rendszerintegrációs létszám leépítés kapcsolódik ehhez?

Válasz:

Ha véget ér egy projekt és úgy döntünk, hogy nem tartjuk fenn létszámot, mert nem látjuk azt az adott piacot kecsegtetőnek, akkor ezt meg kell lépni. A hatékonyságnövelés egy tudatos része a munkánknak. A siker sok hatékonyságot sokáig fenn tud tartani, de mindig elvégezzük az önvizsgálatot, mert a cél, hogy a társaság növekvő pályán legyen.

Tavalyi év végén kifutott egy hároméves projekt, amire extra erőforrás volt felvéve.

Plusz azt látjuk, hogy változott piac és már nem igaz, hogy nincs elérhető IT szakember. A piacon lesz kínálat.

Kérdés:

Milyen területet érintett?

Válasz:

Nem egy konkrét területet, szinte minden területet érintett. Rendszerintegráció, back office stb. is.

Kérdés:

EU-s pénzek hatása?

Válasz:

EU-s pénzek hiányában sem változott, hogy vannak területek, ahol digitalizáltság van látszólag és sokat lépett előre az ország, de ezek közül kevés, ami jól működik és sok van, amire sok lett elköltve.

Ha megnyílnak források és úgy lesznek elköltve, amilyen feltételt EU elvár, az a teljes piacnak egy nagyon jó lehetőség. Nem biztos, hogy mindenhol fel kell fedezni a spanyol viaszt, mert lehet, hogy a világban van már nagyon jó választás.

Ha valóban piaci verseny lesz, az szenzációs lehetőség lesz nekünk is, mert vannak már referencia projektjeink, szakembereink, tapasztalatunk. Jövő ilyenkorra okosabbak leszünk.

Kérdés:

Mik a veszélyei változásnak? Kieshetnek partnerek?

Válasz:

Vevői oldalunkon azt látjuk, hogy kevés ügyfelünk van, aki rosszul fizetne. Van, akinél vannak csúszások és mégis dolgozunk vele, mert régi ügyfél, de ez nem jellemző.

Van olyan media piaci kiadó ügyfél, akinek hardver infrastruktúrát szállítottunk, de azt nem tudjuk mi lesz a jövője a politikai változások függvényében. Ezek a szerződések nem toxikusak a cégnek, mert a szerződések alapján a gyártóra átruházhatjuk a szerződési pozíciókat és neki kell akkor beszélnie a pénzt. Ezért nem állhat elő olyan helyzet, hogy nekünk legyen többszázmilliós fizetési kötelezettségünk.

Kérdés:

Likviditás növelésre van-e ötlet? Külföldi befektetők érdeklődése vélhetően előjöhethet.

Válasz:

A társaságnak is érdeke lenne a nagyobb likviditás. Van tanácsadónk, de nem tudunk biztos megoldást. Azt látjuk, hogy kötések gyakorisága nőtt, de nem lehet ebből pontos mintát leképezni, hogy mi okozhatta ezeket. Közkézhányad növelése jó lenne, ezekről gondolkodunk és lépésről lépésre próbálunk haladni.

Intézményi kör csak egy lehetőség, ha likviditást vizsgáljuk, de ők elég passzív befektetők. Intézménynek árazó szerepe van. A részvényvásárlás is lehetőség lenne, de ez nehéz a jelen felügyeleti környezetben, hogy ne legyen piacbefolyásolás.

A likviditás növelése egy türelemjáték. Fundamentális alapon minden adott, hogy legyen nagyobb likviditás, de kisbefektetői oldalról nem.

Tőkebevonás külön sorozat volt és nincs BÉT-en, nem befolyásolja forgalmat.

Kérdés:

Amit hiányolok az a narratíva. Nem látok olyan narratívát, ami kisbefektetőnek vonzó lenne. A számok jók, de ez kevésbé érdekes furcsa mód a piacon, hanem a storyt keresik. Kellene olyan üzenet, amihez kapcsolódni tud a befektető.

Válasz:

Van olyan IT cég, ami narratíva építésben nagyon jó, de azt is halljuk, hogyha a következő sok-sok év jól sikerül, akkor lesz tartalom is a narratíva mögött, de mi nem ilyenek vagyunk. Fontos alapelvünk, hogy tartjuk a szavunkat, megbízhatóak akarunk lenni, tőlünk messze áll a szabadon szárnyalás. Konzervatívabban állunk hozzá ehhez. A mai „divatos” témákkal mi is foglalkozunk, mert piacot jelenthet és a szolgáltatásainkhoz kapcsolódhat. Kommunikáció és media az a terület, ahol sokat lehet költeni, de mindig lehet egyre többet, de korlátlan erőforrásunk nincsen. Keressük azokat a felületeket, ahol meg tudjuk szólítani azokat is, akik esetleg részvényeseink is lehetnek, de ezt nem minden áron tesszük.

Kérdés:

Standard kategóriába jutásból lesz-e valami?

Válasz:

Biztosan igen, de ne a közel jövőben gondolkodjunk, idén és jövőre nem. Van két terület, ahol otthonosan kell mozognunk. Kell annyi kisbefektető, aki likviditást meg tudja teremteni.

Fontos, hogy IFRS átállás is szükséges. Ennek a megugrásához belül is fejlődünk kell. Van ugyan IFRS kompetencia a cégen belül. A többlet költségekre fel kell készülnünk. Akvizíciós targetek nem IFRS-ben könyvelnek, a konszolidáció nehezített. Ezen nem akarunk elbukni, hogy ez olyan plusz terhet jelentsen, hogy elveszítsünk egy nagyon jó pénzügyi vezetőt.

Részvényesi komment: Van olyan bank, ami nem biztosít kereskedési lehetőséget Xtend részvényekre.

Sajnos, erről nekünk is van tudomásunk és nyugdíjalapok sem tudnak Xtend kategóriába befektetni.

Kérdés:

Eredmény előrejelzésben vagy elemzésen gondolkodnak-e? Jövőt árazza a tőzsde.

Válasz:

Tavaly volt ilyen próbálkozásunk, de a követésre nem találtunk senkit. Nem vállalta senki a cég mérete miatt.

Kérdés:

Mennyi kisztrésvényes van?

Válasz:

140 körüli kisztrésvényes van.

Kérdés:

Osztalékfizetés várható 2030 után?

Válasz:

2030 utánra reális cél. Addig az cégérték és a részvény likviditásának a növelése az elsődleges cél.