

Do akcjonariuszy LSI Software S.A.

Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu LSI Software S.A. przekazuję Raport Roczny podsumowujący działalność Spółki w 2006 roku. Zaprezentowane w nim są wyniki finansowe wraz z opinią biegłego rewidenta i informacjami o najważniejszych wydarzeniach roku.

W roku 2006 Spółka o ponad 83% zwiększyła wypracowany zysk netto. Dzięki poprawie efektywności pracy, możliwe było powiększenie zysku pomimo osiągnięcia wartości przychodów na poziomie roku 2005. Zmieniła się przy tym struktura przychodów – zwiększyła się o około 15% wartość sprzedaży własnych produktów i usług.

Podstawowy zakres działalności Spółki nie uległ zmianie i koncentrował się na produkcji, sprzedaży i wdrażaniu autorskiego oprogramowania. Spółka dostarcza zintegrowanych informatycznych rozwiązań do zarządzania przedsiębiorstwem w ramach trzech głównych linii produktów: dla branży gastronomiczno – hotelarskiej (Positive Hospitality), handlu detalicznego (Positive Retail) oraz klasycznego oprogramowania klasy ERP (Bastion ERP). W 2006 roku spółka poniosła nakłady na rozwój własnych produktów w łącznej wysokości ok. 2,1 mln złotych. Powyższe nakłady finansowane były głównie z własnych środków. Prace toczyły się głównie w zakresie rozwoju funkcjonalności oprogramowania dla branży hospitality oraz autorskiego oprogramowania klasy ERP. Na koniec roku zakończone zostały prace związane z realizacją następujących produktów:

- Zintegrowany system do zarządzania przedsiębiorstwem klasy ERP (wersja 2006, z modułami, Finanse, Dystrybucja, Personel, Centrala, działające w oparciu o motor bazy danych MSSQL 2005),
- Oprogramowanie urządzeń mobilnych systemu gastronomicznego zintegrowany z systemem Positive Hospitality
- Oprogramowanie urządzeń peryferyjnych systemu gastronomicznego Positive Hospitality (KDS, monitor kucharza, pagery, bar vision, inne)
- Zintegrowany system obsługi lokali gastronomicznych z modułami obsługi lokalu, centralnego zarządzania siecią lokali, wymiany danych w oparciu o mechanizmy replikacyjne działający w środowisku bazy danych MSSQL 2005.
- Zintegrowany system obsługi sieci hoteli z modułem centralnego zarządzania siecią.

Powyższe produkty zostały skierowane do sprzedaży.

Wyznacznikiem oceny jakości i innowacyjności produktów Spółki są otrzymane w 2006 roku nagrody, m.in. Złoty Medal Międzynarodowych Targów

Poznańskich za system zarządzania sieciami sprzedaży detalicznej Positive Retail oraz nagroda Ministra Gospodarki w kategorii „Systemy komputerowe i transmisji danych” w ramach X Międzynarodowego Kompleksu Targów Gastronomiczno-Hotelarskich EuroGastro 2006.

W 2006 roku Spółka wzmacniała współpracę ze swymi największymi klientami, tj. Sphinx, Bestseller (marka Veromoda), Ikea, Próchnik, Hexeline, Sunset, Jakon, Laboratorium Kosmetyczne dr Irena Eris, North Fish, Urząd Miasta Łodzi.

Jednocześnie Spółka rozpoczęła współpracę z takimi klientami jak: Selene, Ruli Logistic, Soul, Batida, Phillips, Hollogis, Kent.

Zgodnie ze strategią rozwoju Spółka planuje zrealizować wyniki pozwalające na uzyskanie statusu lidera w segmencie hospitality oraz retail. Doświadczenie nabyte podczas współpracy z dużymi sieciami sprzedaży gwarantuje łatwość nawiązywania kontaktów z nowymi klientami. W chwili obecnej prowadzone są intensywne prace umożliwiające rozszerzenie oferty o różne wersje językowe oraz pozyskanie klientów poza granicami kraju.

W 2006 roku toczyły się prace zmierzające do poprawienia wewnętrznych procedur i procesów, czego skutkiem było uzyskanie w listopadzie 2006 roku certyfikatu zgodności systemu zarządzania jakością z normą ISO 9000:2001 w zakresie tworzenia, sprzedaży i wdrożenia systemów wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem.

W grudniu 2006 roku Spółka dokonała w publicznej ofercie sprzedaży jednego miliona akcji na okaziciela nowej emisji serii I. Ze sprzedaży została pozyskana kwota 11 mln PLN. Od dnia 2006-12-21 akcje spółki są notowane na GPW. Dzięki pozyskanym środkom możliwe było w lutym 2007 roku dokonanie transakcji zakupu 100% udziałów wiodącego producenta oprogramowania branży hospitality, spółki Softech Sp. z o.o. Dzięki tej transakcji LSI Software uzyskał dostęp do sieci sprzedaży składającej się z około 200 partnerów oraz do kilku tysięcy użytkowników oprogramowania. Zgodnie z naszymi szacunkami obecnie ponad 70% użytkowników oprogramowania gastronomicznego wykorzystuje oprogramowanie spółek LSI Software oraz Softech.

Chciałbym w tym miejscu podziękować wszystkim Akcjonariuszom, którzy pozytywnie ocenili zamierzenia Spółki i uwierzyli w jej potencjał.

Grzegorz Siewiera

Prezes Zarządu