

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

LSI SOFTWARE SPÓŁKA AKCYJNA

z siedzibą w Łodzi
ul. Przybyszewskiego 176/178
za rok 2007

Istotne zdarzenia mające wpływ na działalność gospodarczą.

LSI Software S.A. osiągnęła w 2007 roku 9,84 miliona złotych przychodów ze sprzedaży, co oznacza wzrost w stosunku do roku 2006, który zamknął się kwotą 6,57 ml złotych o 149,9%. W strukturze przychodów nastąpiło zwiększenie wysokomarżowych przychodów z tytułu sprzedaży własnych produktów i usług o 124,9% oraz zwiększenie przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów (towarów handlowych) o 202,3%.

Koszty działalności operacyjnej zwiększyły się proporcjonalnie w stosunku do przychodów.

Łączny wynik zysk brutto wzrósł w 2007 roku w porównaniu do 2006 roku z kwoty 825,9 tys. do kwoty 1 065,3 tys. złotych co oznacza wzrost o około 129 %.

Porównanie ogólnej struktury przychodów, kosztów oraz osiągniętego zysku w latach 2006 i 2007 przedstawia tabela poniżej.

	2006	2007	Zmiana %
Przychody razem, w tym	6 664	9 972	49,65 %
Produkty i usługi	4 445	5 554	24,93 %
Towary i materiały	2 120	4 289	102,28 %
Koszty działalności operacyjnej, w tym	5 683	8 851	55,75 %
Wartość sprzedaży towarów i materiałów w cenach zakupu	1 720	3 160	83,68 %
Pozostałe koszty	3 963	5 691	43,62 %
Zysk na działalności operacyjnej	981	1 121	14,33 %
Zysk brutto	826	1 065	28,98 %
Zysk netto	630	840	33,37 %

Podstawowy zakres działalności Spółki nie uległ zmianie i koncentruje się na produkcji, sprzedaży i wdrażaniu autorskiego oprogramowania. Spółka dostarcza zintegrowanych informatycznych rozwiązań do zarządzania przedsiębiorstwem, w szczególności w następujących segmentach małych i średnich firm:

1. Handel detaliczny (retail) - rozwiązania w tej grupie klientów obejmują wszystkie procesy występujące w tradycyjnym przedsiębiorstwie handlowym. Od zamówienia towarów u dostawcy, poprzez gospodarkę magazynową na poziomie centrali, obsługę logistyczną zaopatrzenia własnych sklepów, reklamacji, rejestrację sprzedaży w punktach sprzedaży, aż po analizę danych w centrali. System zapewnia obsługę takich funkcji przedsiębiorstwa jak księgowość i finanse, czy kadry i płace. Specjalizowane wersje to **Optyk** (dla salonów optycznych), **Studio** (dla salonów kosmetycznych) oraz **Fashion** (dla sklepów odzieżowych).
2. Gastronomia i hotele (hospitality) - produkty z tej grupy są przeznaczone dla rynku hotelarsko-gastronomicznego. Pomagają prowadzić restaurację lub ich sieć, hotel, organizować konferencje, a także działalność cateringową. Oferta obejmuje także kompletne systemy do obsługi obiektów typu **SPA** wraz z obsługą działalności sportowej.
3. Małe i średnie przedsiębiorstwa (ERP) dowolnej branży.

W 2007 roku Spółka wzmocniała współpracę ze swymi największymi klientami, tj. Sfinks, Bestseller (marka Veromoda), Ikea, Próchnik, Hexeline, Jakon, Laboratorium Kosmetyczne dr Irena Eris, North Fish, Selene, Ruli Logistic, Soul, Batida, Phillips, Hollogis, Kent, Urząd Miasta Łodzi.

Jednocześnie Spółka rozpoczęła współpracę z takimi klientami jak: Smiths, Ekomel,

Casino Silver, Ochnik, Long Range Systems, PGNiG.

Od dnia 2006-12-23 akcje spółki są notowane na GPW.

W listopadzie 2006 roku Spółka uzyskała certyfikat zgodności systemu zarządzania jakością z normą ISO 9000:2001 w zakresie tworzenia, sprzedaży i wdrożenia systemów wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem.

Średnie zatrudnienie w Spółce wyniosło w 2007 roku 81 osób. Rozkład zatrudnienia wg grup zawodowych ilustruje tabela poniżej:

Lp	Grupa zawodowa	Przeciętne zatrudnienie w roku 2006	Przeciętne zatrudnienie w roku 2007	Zmiana
1	Zarząd	3	4	1
2	Dział techniczny	3	0	- 3
3	Dział handlowy	11	13	2
4	Ośrodek szkoleniowy	1	0	- 1
5	Informatycy	23	19	- 4
6	Dział wdrożeń	24	17	- 7
7	Administracja	6	7	1
8	Dział kontroli jakości	0	5	5
9	Dział serwisu	0	15	15
10	Sieci partnerskie	1	0	- 1
11	SAP - ERP	1	1	0
	razem	73	81	8

Przewidywany rozwój jednostki.

Strategia rozwoju Spółki zmierzająca do umacniania pozycji stabilnego i uznanego producenta oprogramowania zakłada dynamiczny rozwój przedsiębiorstwa na kilku płaszczyznach jego działania.

Spółka zamierza realizować kolejne inwestycje w nowe produkty, koncentrując się w szczególności w grupach POSitive Hospitality i POSitive Retail. Dotyczy to zarówno unowocześniania obecnych produktów występujących w ww. grupach (poszerzanie funkcjonalności, zastosowanie nowoczesnych rozwiązań pojawiających się na rynku), jak również rozwijania w sposób ciągły prac nad nowymi produktami, tworzonymi zgodnie z rosnącymi potrzebami rynku oraz obowiązującymi trendami rozwoju. Celem działań jest dążenie do zaspokajania potrzeb coraz bardziej wymagającego klienta poprzez rozszerzanie listy produktów i ich funkcjonalności.

Spółka zakłada rozwój wertykalny oraz wzrost sprzedaży produktów poprzez budowę sieci sprzedaży partnerskiej. Docelowy model zakłada sprzedaż głównie poprzez sieć partnerów, zapewniając im niezbędne wsparcie. Spółka dopuszcza bezpośrednią obsługę sprzedaży wyłącznie dla dużych klientów.

Nowoczesność i wysoka jakość produktów implikują poszukiwanie nowych rynków zbytu, głównie do krajów Unii Europejskiej. Dodatkowo do podejmowania działań proekspansyjnych skłaniają stosunkowo niskie koszty produkcji i usług, które są gwarantem atrakcyjnej ceny produktów i usług na rynkach UE. Kolejnym elementem, potwierdzającym celowość podejmowanych działań jest fakt otwarcia rynku europejskiego na tego typu rozwiązania. Z posiadanych informacji wynika, iż obecnie wykorzystywane rozwiązania w sektorze Hospitality są w dużej części wymagają modernizacji. Upatrując lukę w tym obszarze, Spółka podejmuje działania wejścia i pozyskania partnerów na tym rynku. Atrakcyjnym z punktu widzenia spółki jest też rynek amerykański i rynek chiński. Zainwestowane zostały pierwsze środki na realizację tych planów.

Spółka przez lata 2005 – 2006 redukowała udział sprzętu komputerowego w sprzedaży, jednak biorąc pod uwagę wzrost popytu w tym obszarze rynku zmieniła powyższy kierunek działań. Przyczyną są rosnące potrzeby klientów, którzy oczekują kompleksowej obsługi, zarówno na poziomie oprogramowania jak i sprzętu komputerowego oraz innego wyposażenia punktów sprzedaży. Kolejnym powodem takich decyzji jest koniunktura na specjalistyczny sprzęt – kompleksowe wyposażenie restauracji i sklepów łącznie z dodatkowymi elementami i sprzętem (terminale, drukarki, skanery, kasy, urządzenia audiowizualne). W celu realizacji wyższych zysków Spółka nawiązała bezpośrednią współpracę z producentami takiego sprzętu.

W dniu 24 września 2007 r. została zawarta ostateczna umowa dotycząca zakupu nieruchomości położonej przy ul. Przybyszewskiego 176/178 w Łodzi. Przedmiotem zakupu była nieruchomość zabudowana czterokondygnacyjnym budynkiem biurowym, który stanie się siedzibą spółki. Przeniesienie do własnej siedziby pozwoli na polepszenie warunków pracy pracowników, lepsze warunki do prezentacji produktów czy też spotkań z kontrahentami.

Struktura sprzedaży, rynki zbytu.

W ofercie produktowej Spółki można wyróżnić następujące linie produktowe:

- POSitive[®] Hospitality - systemy sprzedaży i obsługi klientów dla branży gastronomiczno – hotelarskiej i sportowej,
- POSitive[®] Retail - systemy sprzedaży i obsługi klientów dla branży sprzedaży detalicznej,
- Bastion[®] ERP – system do zarządzania przedsiębiorstwem klasy ERP,
- Intakt[®] CRM/Workflow – system zarządzania procesami.

Spółka zajmuje się także produkcją oprogramowania dedykowanego i tworzonego na specjalne zamówienie klientów, w oparciu o analizę potrzeb i możliwości technologicznych jak i finansowych odbiorcy. Realizacja produktów tworzonych pod „zamówienie” przebiegać może w obrębie trzech płaszczyzn:

- Modyfikacje w istniejące, produkowane przez Spółkę oprogramowanie.
- Dostosowanie oprogramowania innych producentów.
- Produkcja całkowicie nowego, dedykowanego oprogramowania tworzonego w oparciu o dogłębną analizę procesów, dla których ma zostać wykonany system informatyczny.

Poza produkcją oprogramowania Spółka wykonuje usługi związane z:

- Wdrażaniem, sprzedażą oraz serwisowaniem własnego oprogramowania;
- Doradztwem w zakresie przepływu informacji i optymalizacji procesów biznesowych w fazie przygotowania analizy przedwdrożeniowej w przedsiębiorstwie;
- Obsługą techniczną w zakresie infrastruktury sieciowej.

W 2007 roku większość przychodów Spółki związana była ze sprzedażą są na rynku krajowym, ale zostały dokonane pierwsze instalacje na rynku węgierskim i czeskim. Zwiększa się liczba projektów o charakterze ogólnopolskim. Podejmowane są działania intensyfikujące aktywność w obszarze pozyskiwania klientów posiadających rozwinięte sieci sprzedaży i/lub zakładających znaczący ich rozwój.

Sprzedaż Spółki ma charakter rozproszony. Na koniec 2007 r. odbiorcami było około 600 firm. W strukturze sprzedaży, w odniesieniu do wartości obrotów, nie występuje żaden istotny odbiorca usług i rozwiązań Spółki. Zdywersyfikowany portfel klientów pozwala LSI Software SA zachować niezależność od pojedynczych nabywców. Wśród klientów Spółki największą grupę odbiorców stanowią przedsiębiorstwa z rynku MSP (małe i średnie przedsiębiorstwa), o ugruntowanej pozycji.

Udział procentowy przychodów ze sprzedaży oprogramowania w podziale na sektory gospodarki, spośród których wywodzą się klienci Spółki przedstawia tabela poniżej.

Sektor [w %]	2007	2006
Handel	36,28%	33,25%

Sektor [w %]	2007	2006
Gastronomia, Hotele	50,55%	48,06%
Pozostałe	13,17%	18,69%
Razem	100,00%	100,00%

Czynniki ryzyka.

Do czynników ryzyka, które są specyficzne dla Spółki należy zaliczyć:

1. Czynniki związane z działalnością Spółki

- a. Ryzyko wprowadzania nowych produktów Spółki oraz rozwoju istniejących
- Dynamiczny rozwój technologii informatycznych, sposobów przesyłania i przetwarzania danych wymusza konieczność nadążania nad nowymi technologiami. Firmy branży informatycznej zmuszone są do ciągłego unowocześniania oferowanych produktów i usług, oraz opracowywania nowych rozwiązań technologicznych. Istnieje ryzyko związane z niemożnością nadążenia nad rozwojem rynku w tym zakresie, jak również nie ma pewności czy wprowadzony nowy produkt, nad którym pracuje lub będzie pracował Spółka zostanie pozytywnie przyjęty przez potencjalnych odbiorców. W celu minimalizacji tegoż ryzyka Spółka nieustannie analizuje tendencje kształtujące się na rynku usług informatycznych, skutecznie reaguje na potrzeby rynku w dziedzinie nowych rozwiązań, efektywnie dostosowuje do oczekiwań klientów katalog oferowanych produktów oraz sposoby ich wykorzystania. Spółka systematycznie nawiązuje i podtrzymuje relacje handlowe z przewodnimi dostawcami i odbiorcami Spółki. Dbą o zachowanie wysokiego poziomu technologicznego własnych produktów i usług z tym związanych

- b. Ryzyko związane ze zmianami tempa wzrostu rynku oprogramowania wspomagającego zarządzanie przedsiębiorstwem

W ostatnim czasie w Polsce rynek oprogramowania wspomagającego system zarządzania przedsiębiorstwami, w porównaniu do poziomu wzrostu produktu krajowego brutto, utrzymuje tendencję wzrostową. W odniesieniu do publikacji i analiz branżowych, przedstawiających prognozy rozwoju dla tego obszaru usług, należy zakładać dalszą jego intensyfikację. Jednak w ocenie powyższych przewidywań nie wolno pominąć wystąpienia ewentualnych wahań koniunktury gospodarczej, które w konsekwencji mogą mieć istotne znaczenie do podejmowania przez potencjalnych klientów Spółki decyzji inwestycyjnych w zakresie korzystania z rozwiązań informatycznych oferowanych przez LSI Software SA.

W celu ograniczenia powyższego ryzyka, Spółka rozwija działalność operacyjną dywersyfikując obszar własnych odbiorców. Swoją ofertę produktów kieruje do przedsiębiorstw funkcjonujących w różnych sektorach gospodarki. Rozmieszczenie oferty pośród kilku obszarów rynkowych skutecznie niweluje uzależnienie od odbiorców zmniejszając tym samym

powyższe ryzyko.

- c. Ryzyko związane ze zmianą kryteriów w zakresie dostarczanych technologii przez partnerów technologicznych,

Rozwój działalności Spółki w dużej mierze zależy od dostępu do najnowocześniejszych rozwiązań w technologii informatycznej. Aktualnie, głównymi partnerami w tym zakresie są dwaj liderzy w swoich sektorach. Microsoft - największy producent oprogramowania na świecie – w ramach umowy partnerskiej współpracuje ze Spółką w dziedzinie implementacji środowiska systemowego i baz danych. Drugim partnerem jest europejski lider wśród dostawców rozwiązań informatycznych dla handlu detalicznego i sektora usług - Wincor Nixdorf, z którym uzgodnienia w przedmiocie współpracy dotyczą instalacji stanowisk sprzedaży w sklepach oraz serwisu sprzętu. Nie można wykluczyć, iż w przyszłości może ulec zmianie status partnerstwa, szczególnie w zakresie ewentualnego zwiększenia kosztów dostępu do technologii, co z kolei mogłoby wpłynąć na konieczność zmiany polityki cenowej wobec klientów Spółki, a tym samym na częściowe obniżenie konkurencyjności na rynku usług IT.

- d. Ryzyko utraty kluczowych pracowników,

Działalność Spółki oraz jego perspektywy rozwoju zależą w dużej mierze od wiedzy i doświadczenia wysoko kwalifikowanej kadry pracowniczej. Jest to właściwość charakterystyczna dla przedsiębiorstw branży informatycznej. Dynamiczny rozwój firm sektora IT na terenie Polski i UE może przyczynić się do wzrostu popytu na wysoko kwalifikowaną i doświadczoną kadrę. Główną metodą na pozyskiwanie pracowników jest oferowanie im konkurencyjnych warunków pracy i płacy. Istnieje ryzyko, że odejście kluczowych pracowników mogłoby spowodować opóźnienie w realizacji prowadzonych prac przez Spółkę. Ewentualny wzrost kosztów zatrudnienia pracowników, może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe oraz możliwości rozwoju Spółki. Chcąc przeciwdziałać takiemu zagrożeniu Spółka rozwija proces restrukturyzacji firmy zapoczątkowany w 2001 roku w tym między innymi w obszarze organizacji i efektywności pracy osób zatrudnionych lub współpracujących ze Spółką. Tworzone są optymalne systemy motywacyjne budujące pozytywne relacje pracowników ze Spółką, gwarantujące ograniczoną fluktuację kadr tym samym pozwalające utrzymać stabilne zaplecze wykwalifikowanych i posiadających rozległe doświadczenie w branży informatycznej pracowników.

- e. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży,

Sprzedaż Spółki, podobnie jak większość podmiotów z branży informatycznej charakteryzuje się dużą sezonowością sprzedaży, która uwarunkowana jest przede wszystkim wzrostem popytu na produkty i usługi informatyczne Spółki

w czwartym kwartale roku. W związku z powyższym wynik finansowy tego okresu ma znaczący wpływ na wynik końcowy całego roku. Spółka dążąc do ograniczenia efektu sezonowości, w okresach zmniejszonej aktywności, rozszerza działania marketingowe związane z promocją marek swoich produktów, podejmuje kroki intensyfikujące prace nad nowymi technologiami oraz optymalizujące jakość rozwiązań już wytworzonych. Ponadto na ograniczenie występującego zjawiska sezonowości może pozytywnie wpłynąć dalsze pozyskiwanie nowych rynków zbytu, jak również obserwowane w ostatnim czasie tendencje rynkowe, wskazujące na zmniejszanie się skali sezonowości w całej branży IT.

2. Czynniki związane z otoczeniem, w jakim Spółka prowadzi działalność
 - a. Ryzyko związane z niestabilnością systemu prawnego

W Polsce następują częste zmiany przepisów prawa oraz jego interpretacji. Wiele z obowiązujących przepisów, w szczególności podatkowych nie zostało sformułowanych w sposób dostatecznie precyzyjny i brak jest ich jednoznacznej wykładni. Ewentualne zmiany przepisów prawa mogą zmierzać w kierunku powodującym wystąpienie negatywnych skutków dla działalności oraz otoczenia, w jakim Spółka funkcjonuje. Wejście w życie nowych, istotnych dla obrotu gospodarczego regulacji, może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niejednolitym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej, itp., co w konsekwencji może przełożyć się w sposób bezpośredni lub pośredni na pogorszenie warunków działania Spółki.

- b. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski

Działalność Spółki oraz tempo rozwoju jego oferty produktowej są ściśle skorelowane z ogólną sytuacją gospodarczą kraju. Na wynik finansowy Spółki niewątpliwie mają wpływ takie czynniki jak wielkość PKB, poziom inwestycji w przedsiębiorstwach, poziom inflacji, poziom kursów obcych względem złotego. Ewentualne spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji w przedsiębiorstwach, w szczególności w dziedzinie nowoczesnych technologii, wzrost inflacji mogą mieć negatywny wpływ na działalność operacyjną oraz sytuację finansową Spółki, jak również na osiągnięte przez nią wyniki finansowe. Spółka, chcąc w jak największym stopniu niwelować potencjalne negatywne skutki wyżej wymienionych uwarunkowań prowadzi dywersyfikację obszarów swojej działalności.

- c. Ryzyko konkurencji

Znaczący wpływ na działalność Spółki ma nasilająca się konkurencja zarówno ze strony polskich, jak i zagranicznych przedsiębiorstw informatycznych. Szczególne zagrożenie ma konsolidacja firm informatycznych na rynku oraz rosnąca liczba instytucji korzystających z

własnych specjalistów w dziedzinie rozwiązań informatycznych, które mogą również wpływać na konkurencyjność Spółki względem innych podmiotów, co w konsekwencji może rzutować na jej działalność i osiągnięte wyniki finansowe. Nie można wykluczyć więc, że rosnąca i zaostrzająca się walka konkurencyjna nie będzie miała wpływu na poziom rentowności prowadzonej przez Spółkę działalności.

d. Ryzyko konsolidacji branży

Procesy konsolidacyjne w branży IT prowadzą do umocnienia się na rynku największych podmiotów co ułatwia im dostęp do nowych grup odbiorców. Najsilniejsze firmy dążą do przejęcia firm słabszych obsługujących niszowe segmenty rynku informatycznego. Spółka w określonych segmentach rynku, również planuje akwizycję firm, dążąc do umocnienia swojej pozycji na rynku.

Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.

W 2007 roku spółka poniosła nakłady na rozwój własnych produktów w łącznej wysokości 3 884 tys. zł. Powyższe nakłady finansowane były z własnych środków. Prace toczyły się głównie w zakresie rozwoju funkcjonalności oprogramowania dla branży hospitality, retail oraz autorskiego oprogramowania klasy ERP.

Znaczące umowy dla działalności.

Do najważniejszych umów zawartych przez LSI Software S.A. w 2007 roku należą:

- Sfinks S.A. – umowa zakupu licencji nowej wersji oprogramowania wraz z usługami wdrożeniowymi do sieci restauracji zarządzanych przez Sfinks Polska (w szczególności SPHINX i Chłopskie Jadło z zapisami dotyczącymi możliwości współpracy na rynkach zagranicznych), umowa sprzedaży sprzętu komputerowego wraz z usługami przygotowania go do uruchomienia systemu Positive w restauracjach sieci oraz umowa świadczenia usługi asysty technicznej dla całej sieci restauracji Sphinx i Chłopskie Jadło.
- Smiths S.A. – umowa zakupu licencji oprogramowania, instalacji i wdrożenia dla sieci sklepów oraz centrali Positive retail i Bastion ERP
- Casino Silver Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie umowa na dostawę systemu do zarządzania w oparciu o rozwiązania LSI Software S.A. dla sieci kasyn na terenie kraju. Zawarta umowa dotyczy zarówno zakupu licencji POSitive jak również usług wdrożeniowych oraz serwisu. W ramach umowy LSI Software S.A. ma dostarczyć specjalistyczny sprzęt komputerowy.
- Ochnik Sp. z o.o. z siedzibą w Garwolinie umowa na dostawę systemu do zarządzania produkcją LSI Software S.A. dla sieci sklepów na terenie kraju. Zawarta umowa dotyczy zarówno zakupu licencji POSitive i Bastion jak również usług wdrożeniowych oraz serwisu.

- Long Range Systems umowa z amerykańską firmą z siedzibą w Plano w Teksasie a LSI Software S.A. Umowa dotyczy wykonania specjalistycznego oprogramowania dla urządzeń przywoławczych wykorzystywanych w gastronomii i hotelarstwie. Projekt już się rozpoczął, a zakończenie pierwszej fazy ma nastąpić pod koniec drugiego kwartału 2008 roku.
Wcześniejsze umowy dotyczyły dystrybucji urządzeń przywoławczych dla rynku hospitality.
- Umowa z Polskim Górnictwem Naftowym i Gazownictwem S.A. z siedzibą w Warszawie na modernizację systemu hotelowego w hotelu Bukowy Dworek.

Zarządowi Spółki nie są znane umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami spółki. Spółka nie zawierała także istotnych umów ubezpieczenia.

Inwestycje krajowe i zagraniczne.

Najważniejsze inwestycje w 2007 roku:

- Umowa z lutego 2007 kupna 100% udziałów wiodącego producenta oprogramowania branży hospitality, spółki Softech Sp. z o.o. w łącznej kwocie 5 mln PLN, płatne w dwóch ratach (I rata w kwocie 2,5 mln PLN zapłacone gotówką w dniu 2007-02-16, II rata płatna do 2008-01-31 gotówką i akcjami spółki).
- W maju 2007 r. powstała Spółka Horeca Online Sp. z o.o. której udziałowcami są LSI Software S.A. oraz Softech Sp. z o.o. Udziały w kapitale zakładowym zostały objęte w sposób następujący: 70% udziałów dla LSI Software S.A. a 30% Softech Sp. z o.o. Celem działania Spółki jest stworzenie platformy internetowej dla restauracji, sieci restauracji, hoteli i innych lokali gastronomicznych oraz klientów tych jednostek (osoby fizyczne, zorganizowane grupy, firmy), umożliwiającej m.in. rezerwacje stolików, rezerwacje sal bankietowych, realizację usług cateringowych, zamawianie potraw. Horeca planuje ponadto zajmować się m.in. świadczeniem usług doradczych, rachunkowych, badaniami marketingowymi (elektroniczne ankiety, mystery shopper), outsourcingiem call-center dla średniej wielkości sieci gastronomiczno - hotelarskich, a także prowadzeniem programów lojalnościowych. Nowością na rynku polskim będzie tworzona giełda towarowa B2B pomiędzy restauracjami i dostawcami produktów, a także możliwość rozliczania wydatków ponoszonych w restauracjach i hotelach za pomocą specjalnych kart firmowych „płatniczych”.
Wszystkie powyższe usługi będą świadczone w pierwszej kolejności klientom – użytkownikom oprogramowania LSI Software S.A. oraz Softech Sp. z o.o. bez konieczności zakupu dodatkowych modułów.
- We wrześniu 2007 r. została zawarta ostateczna umowa dotycząca zakupu nieruchomości położonej przy ul. Przybyszewskiego 176/178 w Łodzi. Przedmiotem zakupu jest nieruchomość zabudowana czterokondygnacyjnym budynkiem biurowym, który będzie nową siedzibą spółki. Szczegóły transakcji zostały zawarte w raporcie bieżącym nr 20/2007 z dnia 29 marca 2007r. Wydanie przedmiotowej nieruchomości nastąpiło w dniu 26 września. Nieruchomość zostaje nabyta ze

środków własnych oraz kredytu bankowego udzielonego przez Raiffeisen Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie. Spółka przeniosła się do nowej siedziby w styczniu 2008.

Transakcje z jednostkami powiązanymi.

W 2007 roku nie zostały zawarte przez Emitenta transakcje z podmiotami powiązanymi, których łączna wartość przekraczałyby 10% kapitału.

Zaciągnięte kredyty i pożyczki.

Spółka zawarła z Raiffeisen Bank Polska S.A. następujące umowy kredytowe:

- We wrześniu 2007 kredytodawca udzielił kredytu inwestycyjnego w wysokości 4,5 mln (cztery miliony pięćset tysięcy zł). Przeznaczeniem kredytu był zakup oraz remont nieruchomości przy ul. Przybyszewskiego 176/178 (raport bieżący nr 20/2007). Prawnym zabezpieczeniem kredytu jest hipoteka. Dzień ostatecznej spłaty kredytu to 31 sierpnia 2017r. Oprocentowanie kredytu oparte jest na stawce WIBOR + marża kredytodawcy. Na dzień 31 grudnia 2007 roku pozostała do zapłaty kwota 4 386 552,00.

Udzielone pożyczki, poręczenia i gwarancje.

Spółka LSI Software S.A. poręczyła za spółkę zależną Softech Sp. z o.o. wykonania zobowiązania kredytowego na rzecz Nordea Bank Polska. Umowa dotyczy udzielenia kredytu krótkoterminowego nr FKR-PLN-OINT1-07-000029 w rachunku bieżącym w kwocie 50 000,00 do 29-10-2008 roku.

Emisje papierów wartościowych.

W dniu 27 grudnia 2006 do Sądu Rejonowego w Łodzi – Śródmieście, XX Wydział KRS został złożony wniosek o podwyższenie kapitału zakładowego spółki w drodze emisji akcji serii I. Wniosek ten został zarejestrowany przez Sąd w dniu 2007-01-26. Dokonało się to w efekcie publicznej oferty sprzedaży jednego miliona akcji na okaziciela nowej emisji serii I w grudniu 2006 roku. Ze sprzedaży została pozyskana kwota 11 mln PLN.

Środki pozyskane ze sprzedaży akcji Serii I wpłynęły do Spółki w dniu 2007-01-26.

Dodatkowo 260.000 akcji zwykłych na okaziciela było objętych przedmiotem sprzedaży, w tym: 6.000 akcji serii D; 31.379 akcji serii F; 222.621 akcji serii G.

Różnice pomiędzy wynikami finansowymi osiągniętymi w 2007 roku a wcześniej publikowanymi prognozami.

W dniu 29 lutego 2008 Zarząd Spółki LSI Software podał do publicznej wiadomości raport za IV kwartał 2007 roku. Zarząd prognozował uzyskanie wyniku finansowego (zysku) brutto w wysokości 1 051 tys. PLN oraz zysku netto w wysokości 843 tys. PLN. W trakcie badania sprawozdania rocznego za 2007 rok nastąpiła zmiana – zwiększenie wyniku finansowego brutto do kwoty 1 065 tys. PLN oraz zmniejszenie wyniku finansowego netto do kwoty 839 tys. PLN. W związku z tym nastąpiła korekta sprawozdania za IV kwartał 2007.

Ocena dotycząca zarządzania zasobami finansowymi.

W 2007 roku Spółka spłaciła kredyt bankowy wzięty w celu finansowania bieżącej działalności oraz finansowania prac rozwojowych nowych produktów (umowy kredytowe z Raiffeisen Bank Polska S.A).

Wskaźniki płynności:

		2007	2006
Wskaźnik płynności bieżącej	aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe	1,9171	0,7366
Wskaźnik płynności szybkiej	(aktywa obrotowe – zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe	1,6956	0,7104

Wskaźniki zadłużenia:

		2007	2006
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	Zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe / aktywa ogółem	0,3894	0,3883
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	Zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe / kapitały własne	0,6418	0,6521
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	Zobowiązania długoterminowe / kapitały własne	0,2877	0,0726

Struktura zobowiązań:

	2007	2006
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym	5 593	2 551

Kredyty	453 792,00	642 265,95
Zobowiązania długoterminowe, w tym	4 544	320
Kredyty	3 933	0

Wskaźniki rentowności:

		2007	2006
Wskaźnik zyskowności operacyjnej	Wynik operacyjny / przychody ze sprzedaży	0,1139	0,1494
Wskaźnik zyskowności netto	Wynik netto / przychody ze sprzedaży	0,0853	0,0959
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	Wynik netto / aktywa	0,0323	0,0852
Stopa zwrotu z kapitału (ROE)	Wynik netto / kapitały własny	0,0532	0,1430

Wskaźniki płynności poprawiły się wskutek wyemitowania akcji serii I i pozyskania kapitału z giełdy, wskaźniki zadłużenia pozostają na zbliżonym poziomie co w 2006 roku z wyjątkiem zadłużenia długoterminowego (udzielenie kredytu inwestycyjnego przez bank), natomiast nieznacznie pogorszyły się wskaźniki rentowności na skutek poczynionych dużych inwestycji (zakup udziałów spółki zależnej, zakup i remont nieruchomości).

Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych.

Planowane na 2008 rok wydatki inwestycyjne będą finansowane ze środków własnych oraz ewentualnej nowej emisji akcji Spółki.

Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik działalności za rok obrotowy.

W ocenie Zarządu Spółki w 2007 roku nie wystąpiły nietypowe zdarzenia mające istotny wpływ na wynik działalności za rok obrotowy.

Przewidywania dotyczące czynników mających wpływ na przyszłe wyniki finansowe.

LSI Software S.A. przewiduje, że rok 2008 będzie okresem dalszego szybkiego rozwoju spółki. Spółka będzie koncentrować się na sprzedaży własnego oprogramowania i usług związanych ze sprzedażą oprogramowania (wdrożenia, serwis) na rynku hospitality (gastronomia, hotele, ośrodki sportowe, SPA) i retail (sklepy detaliczne, sieci) oraz w mniejszym zakresie oprogramowania klasy ERP. W 2007 roku spółka LSI Software S.A.

po zakupie spółki Softech Sp. z o.o. stała się wiodącym na rynku polskim dostawcą rozwiązań hospitality.

Oprócz rynku polskiego ruszyła także pierwsza sprzedaż na rynki unijne. Planowane i realizowane są projekty związane z rynkiem chińskim oraz rynkiem amerykańskim. Jednocześnie należy wziąć pod uwagę nierównomierny, kwartalny rozkład przychodów w sektorze IT w całym roku, który związany jest z sezonowością zamówień ze strony klientów.

Zarządzanie Spółką.

W 2007 roku nie nastąpiły zmiany w podstawowych zasadach zarządzania LSI Software S.A.

Zarząd i rada nadzorcza na dzień 2007-12-31.

Zarząd Spółki:

- Grzegorz Siewiera – Prezes Zarządu
- Paweł Tarnowski – Wiceprezes Zarządu

W dniu 23 marca 2007 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki odwołało z funkcji członka zarządu Pana Pawła Podgórnego.

Rada Nadzorcza:

- Piotr Wilkowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Krzysztof Kalinowski – Członek Rady Nadzorczej
- Anna Pyrek – Członek Rady Nadzorczej
- Paweł Podgórny – Członek rady Nadzorczej
- Andrzej Ziółkowski – Członek rady Nadzorczej

W dniu 23 marca 2007 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki odwołało ze składu Rady Nadzorczej Pana Edwarda Sierańskiego i Pana Kazimierza Wieczorka. Jednocześnie Walne Zgromadzenie powołało w skład Rady Nadzorczej Pana Pawła Podgórnego oraz Pana Andrzeja Ziółkowskiego.

Umowy zawarte pomiędzy Spółką a osobami zarządzającymi.

Nie są zawarte umowy pomiędzy Spółką a osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia.

Wartość wynagrodzeń dla osób zarządzających.

Wartość wynagrodzeń wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym w 2007 roku przedstawia tabela poniżej.

Osoba (Zarząd LSI)	Kwota wynagrodzeń
Grzegorz Siewiera	24
Paweł Tarnowski	24

Osoba (Rada Nadzorcza LSI)	Kwota wynagrodzeń wypłaconych i należnych
Piotr Wilkowski	3
Krzysztof Kalinowski	2
Anna Pyrek	1
Paweł Podgórny	2
Andrzej Ziółkowski	2

W dniu 12 lipca 2006 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę nr 18/2006 wprowadzającą program motywacyjny dla członków Zarządu Spółki oraz kluczowych pracowników Spółki, które w istotny sposób przyczyniły się do jej rozwoju. Program realizowany jest przez przyznanie uprawnionym do uczestnictwa warrantów emisyjnych uprawniających do objęcia akcji Spółki w ilości 300 000 sztuk w okresie od roku 2006 do 2009 w trzech seriach (seria 2007, 2008 i 2009). W drugim roku programu Zarządowi Spółki przysługuje objęcie 60 000 akcji serii H pod warunkiem osiągnięcia za rok obrotowy 2006 wskaźnika EPS w wysokości 0,30 dla sprawozdania skonsolidowanego.

Za rok 2006 warunek został spełniony, ale w 2007 roku decyzją Rady Nadzorczej warranty nie były przyznawane.

Za rok 2007 wskaźnik EPS powinien osiągnąć 0,45 i warunek ten również został spełniony.

Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących.

Członkowie Zarządu / Rady Nadzorczej	Liczba posiadanych akcji	Wartość nominalna akcji w PLN
Grzegorz Siewiera	1 087 000	1 087 000
Paweł Tarnowski	302 680	302 680
Paweł Podgórny	104 815	104 815

Akcjonariusze posiadający, co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy.

Osoba	Ilość akcji	Ilość głosów	% głosów na WZ
Grzegorz Siewiera	1 087 000	5 271 000	72,69%

Informacje o znanych umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

W dniu 15 lutego 2007 Spółka zawarła umowę kupna 100% udziałów producenta oprogramowania branży hospitality, spółki Softech Sp. z o.o. w łącznej kwocie 5 mln PLN. Zgodnie z treścią umowy, druga rata w kwocie 2,5 mln PLN była płatna do 2008-01-31 gotówką i akcjami spółki (rozliczane po cenie giełdowej). Wybór formy płatności uzależniony był od decyzji władz spółki. Do chwili obecnej wypłacono gotówką 400 010,16 oraz uchwalono nową emisję 193 726 akcji serii J o wartości emisyjnej 2 099 989,84 skierowaną do udziałowców firmy Softech (dokumenty złożone w Sądzie).

W dniu 12 lipca 2006 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę nr 18/2006 wprowadzającą program motywacyjny dla członków Zarządu Spółki oraz kluczowych pracowników Spółki, które w istotny sposób przyczyniły się do jej rozwoju. Podstawowe zasady programu motywacyjnego, to między innymi:

- Program realizowany jest przez przyznanie uprawnionym do uczestnictwa warrantów emisyjnych serii A uprawniających do objęcia akcji Spółki w ilości 300 000 sztuk w okresie od roku 2006 do 2009 w trzech seriach (seria 2007, 2008 i 2009),
- Prawo do objęcia akcji będzie przysługiwać uprawnionym, jeżeli Grupa osiągnie wskaźnik EPS w wysokości:
 - 0,30 zł za 2006 rok
 - 0,45 zł za 2007 rok
 - 0,60 zł za 2008 rok
- W celu realizacji programu Spółka dokonała warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego z wyłączeniem prawa poboru w drodze emisji serii H. Cena, po której akcje serii H będą obejmowane przez uprawnionych jest równa wartości nominalnej i wynosi 1 zł
- Warranty subskrypcyjne są oferowane przez Radę Nadzorczą. Rada Nadzorcza przyjmuje regulamin programu określający zasady i warunki programu.

Informacja o posiadaczach papierów wartościowych dających specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółki.

Nie występują papiery wartościowe dające specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółki.

Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowników.

W dniu 12 lipca 2006 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę nr 18/2006 wprowadzającą program motywacyjny dla członków Zarządu Spółki oraz kluczowych pracowników Spółki, które w istotny sposób przyczyniły się do jej rozwoju.

Program realizowany jest przez przyznanie uprawnionym do uczestnictwa warrantów emisyjnych serii H uprawniających do objęcia akcji Spółki w ilości 300 000 sztuk w okresie od roku 2006 do 2009.

Warranty subskrypcyjne są oferowane przez Radę Nadzorczą uchwałą podejmowaną na wniosek Zarządu Spółki. Rada Nadzorcza przyjmuje regulamin programu określający zasady i warunki programu.

Ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych Spółki oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje.

W dniu 13 września 2006 roku akcjonariusze spółki zobowiązali się do niezbywania w obrocie giełdowym (poza transakcjami pakietowymi) posiadanych akcji spółki w następujących ilościach i okresach od daty zamknięcia publicznej oferty akcji spółki tj. od 18 grudnia 2006.

- Regionalne Fundusze Inwestycji sp. z o.o.:
263 536 akcji spółki przez okres 9 miesięcy,
175 690 akcji spółki przez okres 21 miesięcy (sprzedaż typu „lock-up”),
87 846 akcji spółki przez okres 33 miesięcy (sprzedaż typu „lock-up”).
- Grzegorz Siewiera:
1 046 000 akcji spółki przez okres 12 miesięcy,
700 000 akcji spółki przez okres 24 miesięcy (sprzedaż typu „lock-up”),
346 000 akcji spółki przez okres 36 miesięcy (sprzedaż typu „lock-up”).
- Paweł Tarnowski:
302 680 akcji spółki przez okres 12 miesięcy,
151 340 akcji spółki przez okres 24 miesięcy (sprzedaż typu „lock-up”).
- Paweł Podgórný:
104 815 akcji spółki przez okres 12 miesięcy,
52 408 akcji spółki przez okres 24 miesięcy (sprzedaż typu „lock-up”).
- Tomasz Wiliński :
43 500 akcji spółki przez okres 12 miesięcy,
21 750 akcji spółki przez okres 24 miesięcy (sprzedaż typu „lock-up”).
- Ewa Tarnowska :
10 505 akcji spółki przez okres 12 miesięcy.

Umowa z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych.

Rada Nadzorcza Spółki LSI Software S.A. wybrała Kancelarię Biegłych Rewidentów Eko-Bilans Sp. z o.o. w Łodzi jako podmiot uprawniony do badania sprawozdania finansowego

LSI Software S.A.

ul. Przybyszewskiego 176/178, 93-120 Łódź, tel. +48 042 663 22 90 do 98, fax. +48 042 663 22 99
e-mail: info@lsisoftware.pl, www.lsisoftware.pl
NIP: 725-16-97-775, REGON: 472048449

Sąd rejestrowy: Łódź - Śródmieście - XX Wydział Krajowego Rejestru Sądowego, Rejestr Przedsiębiorców
Nr KRS: 0000059150
Kapitał zakładowy: 3 067 036,00 zł



Jest wiele dróg do celu. Tworzymy najlepszą

za 2007 rok.

Łączne wynagrodzenie wynikające z umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych należnego lub wypłaconego jest wymienione poniżej:

	2007 rok	2006 rok
Badania dotyczące roku obrotowego	10	15
Inne usługi (część finansowa prospektu emisyjnego)		25
Razem	10	40

Sprawozdanie składa się z 18 (osiemnastu) stron zaparaflowanych przez wszystkich członków Zarządu Spółki.

Zarząd Spółki:

Prezes Zarządu

Grzegorz Siewiera

Wiceprezes Zarządu

Paweł Tarnowski