

CORPORATE

www.comarch.pl

COMARCH
SYSTEMY INFORMATYCZNE

Wyniki finansowe Comarch Q1 2008

Janusz Filipiak - Prezes Zarządu

Piotr Reichert - Wiceprezes Zarządu

Marcin Warwas - Wiceprezes Zarządu

Konrad Tarański - p.o. Dyrektora Finansowego

16 maja 2008, Kraków

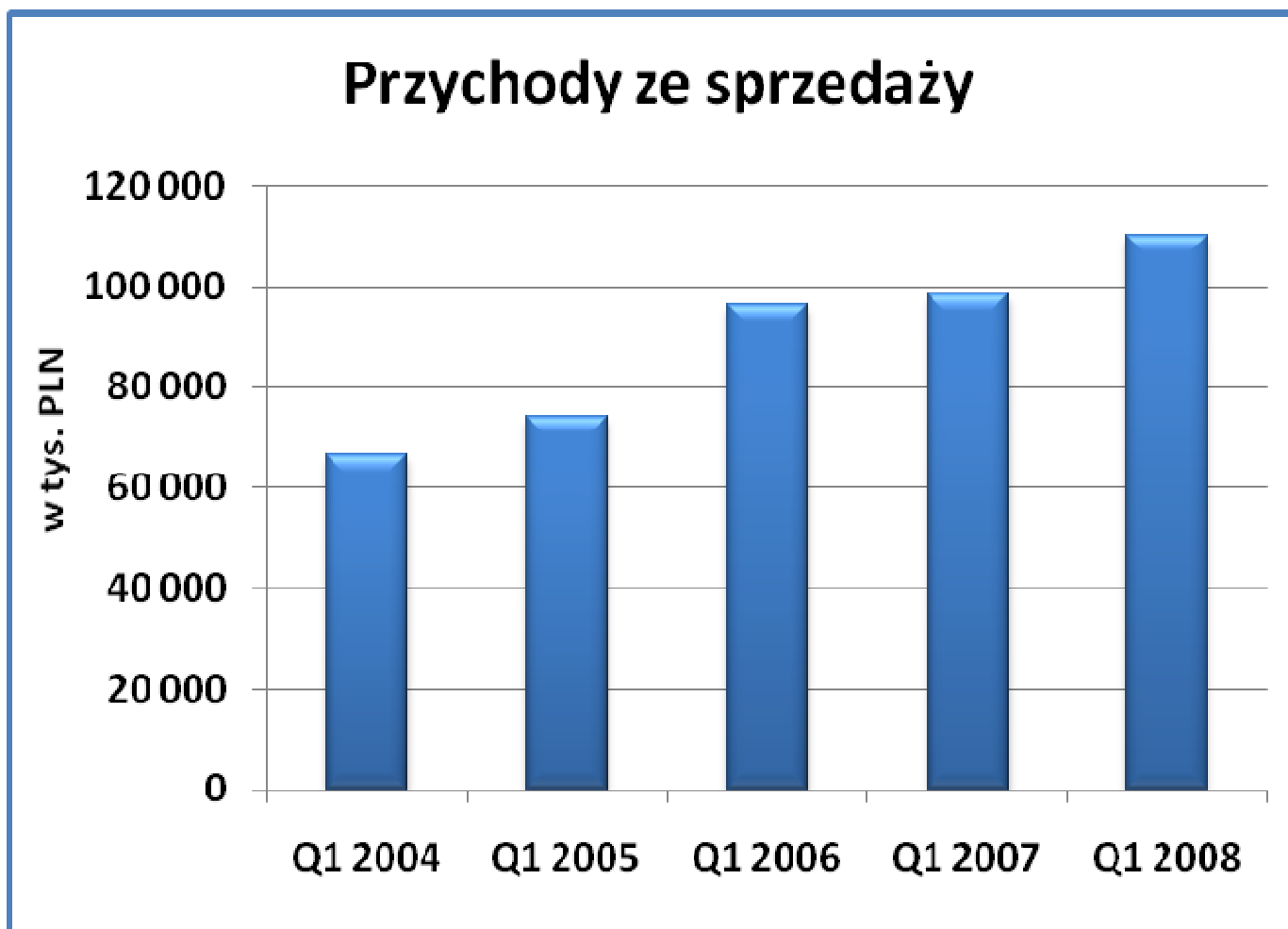


Wyniki finansowe Q1 2008

	Q1 2008	Q1 2007
Przychody	110 332	98 376
Zysk operacyjny	5 563	8 855
Zysk netto	165 136	9 998

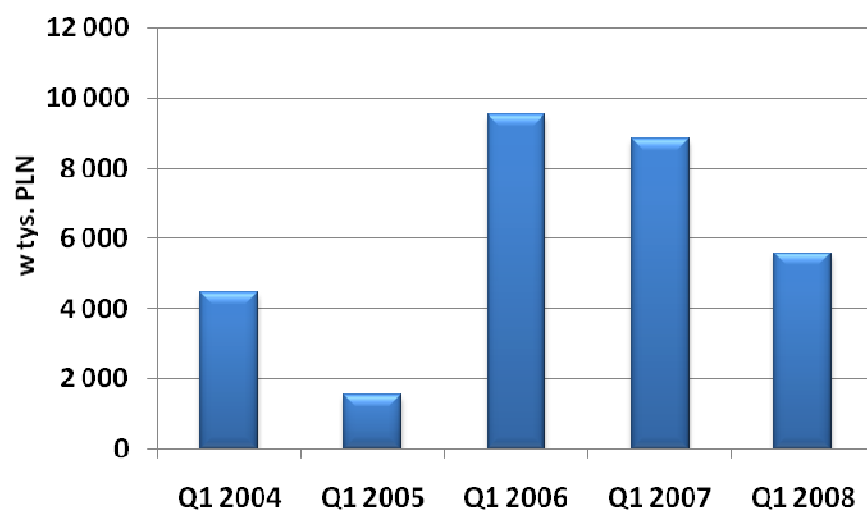
dane w tys. PLN

W Q1 2008 roku przychody ze sprzedaży wzrosły o 12%

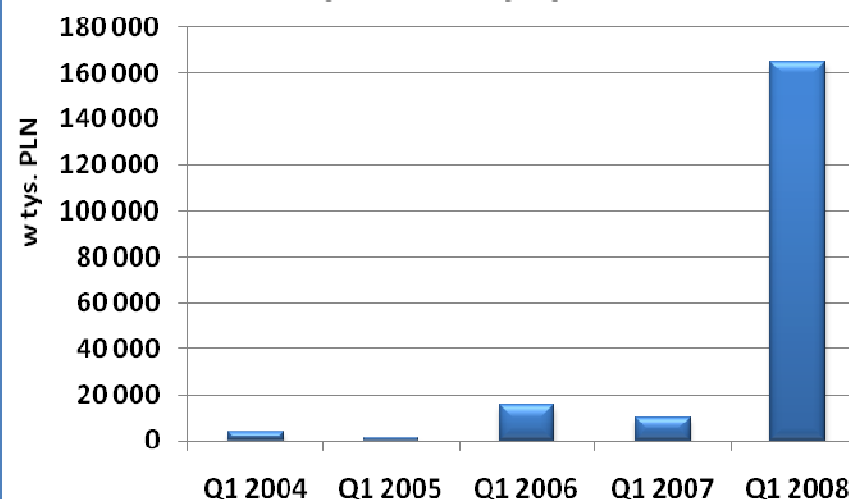


Zysk operacyjny i netto Q1 2004 – Q1 2008

Zysk operacyjny nominalny

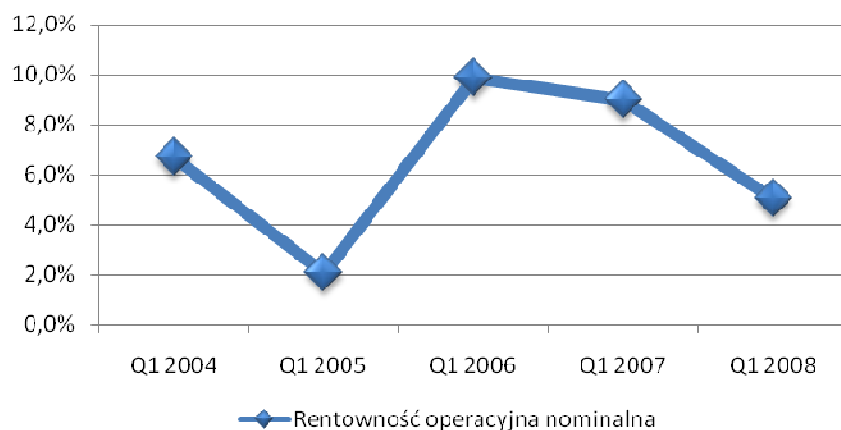


Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki

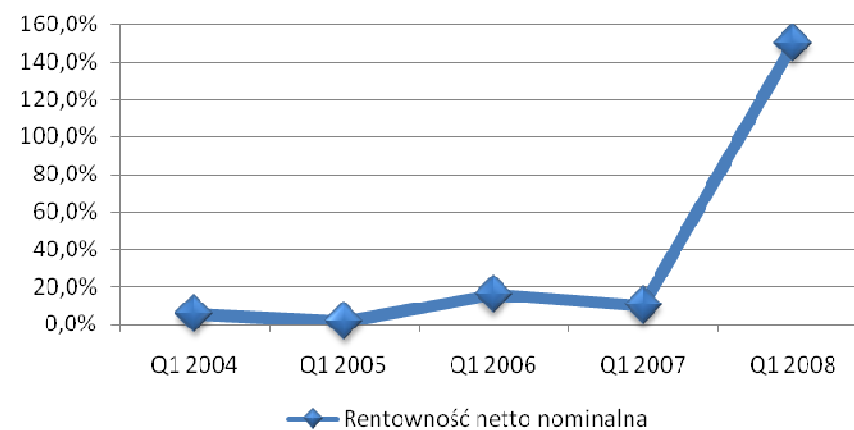


Rentowność operacyjna i netto Q1 2004 - Q1 2008

**Rentowność operacyjna
Q1 2004-2008**



**Rentowność netto
Q1 2004-2008**



Porównanie wyników finansowych Q1 2008 i Q1 2007

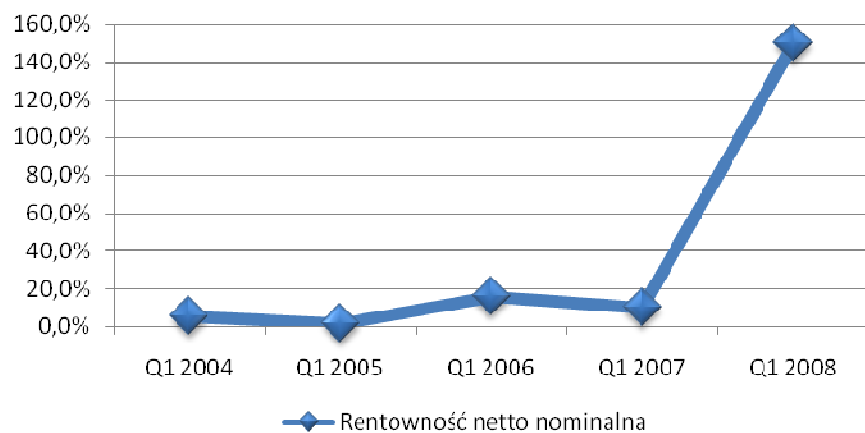
Grupa Comarch	Q1 2008	Q1 2007	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	110 332	98 376	12,2%
Amortyzacja	4 584	3 939	16,4%
Zysk operacyjny nominalny (zgodny z MSSF)	5 563	8 855	-37,2%
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki nominalny (zgodny z MSSF)	165 136	9 998	1551,7%
Rentowność operacyjna nominalna	5,0%	9,0%	
Rentowność netto nominalna	149,7%	10,2%	
EBITDA (zysk operacyjny + amortyzacja) nominalna	10 147	12 794	-20,7%
Marża EBITDA nominalna	9,2%	13,0%	

Porównanie wyników finansowych Q1 2008 i Q1 2007 po wyłączeniu zdarzeń jednorazowych

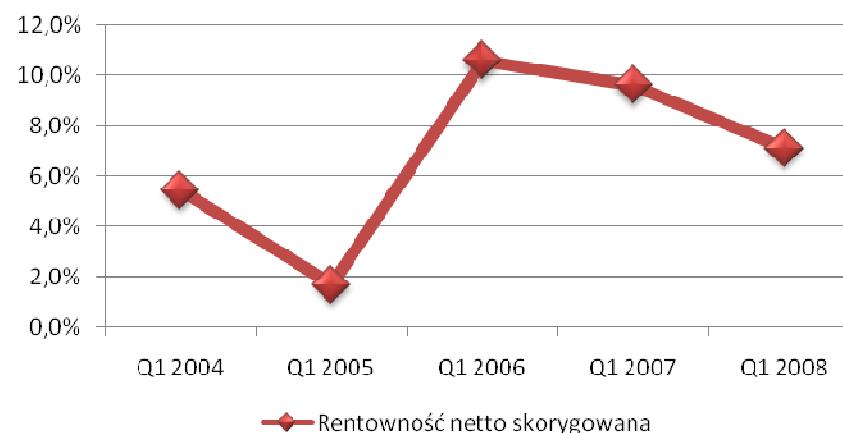
Grupa Comarch	Q1 2008	Q1 2007	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	110 332	98 376	12,2%
Amortyzacja	4 584	3 939	16,4%
Wpływ na wynik kosztów opcji menedżerskich	-1 486	-276	
Zysk operacyjny skorygowany	7 049	9 131	-22,8%
Wpływ na wynik aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku	939	-24	
Wpływ na wynik udziału w zysku jednostki stowarzyszonej	0	837	
Wpływ na wynik przychodów ze sprzedaży akcji INTERIA.PL SA	159 684	0	
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki skorygowany	7 845	9 461	-17,1%
Rentowność operacyjna skorygowana	6,4%	9,3%	
Rentowność netto skorygowana	7,1%	9,6%	
EBITDA (zysk operacyjny + amortyzacja) skorygowana	11 633	13 070	-11,0%
Marża EBITDA skorygowana	10,5%	13,3%	

Rentowność netto i skorygowana rentowność netto Q1 2004 - Q1 2008

Rentowność netto Q1 2004-2008

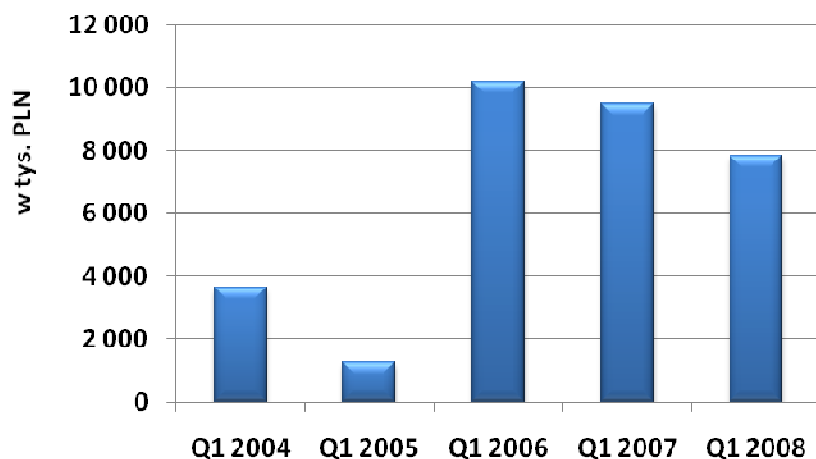


Skorygowana rentowność netto Q1 2004-2008

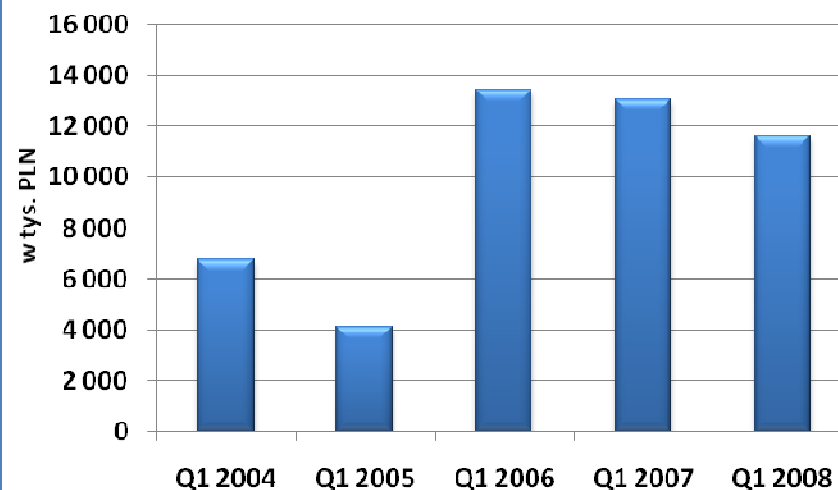


Skorygowany zysk netto oraz skorygowana EBITDA Q1 2004 - Q1 2008

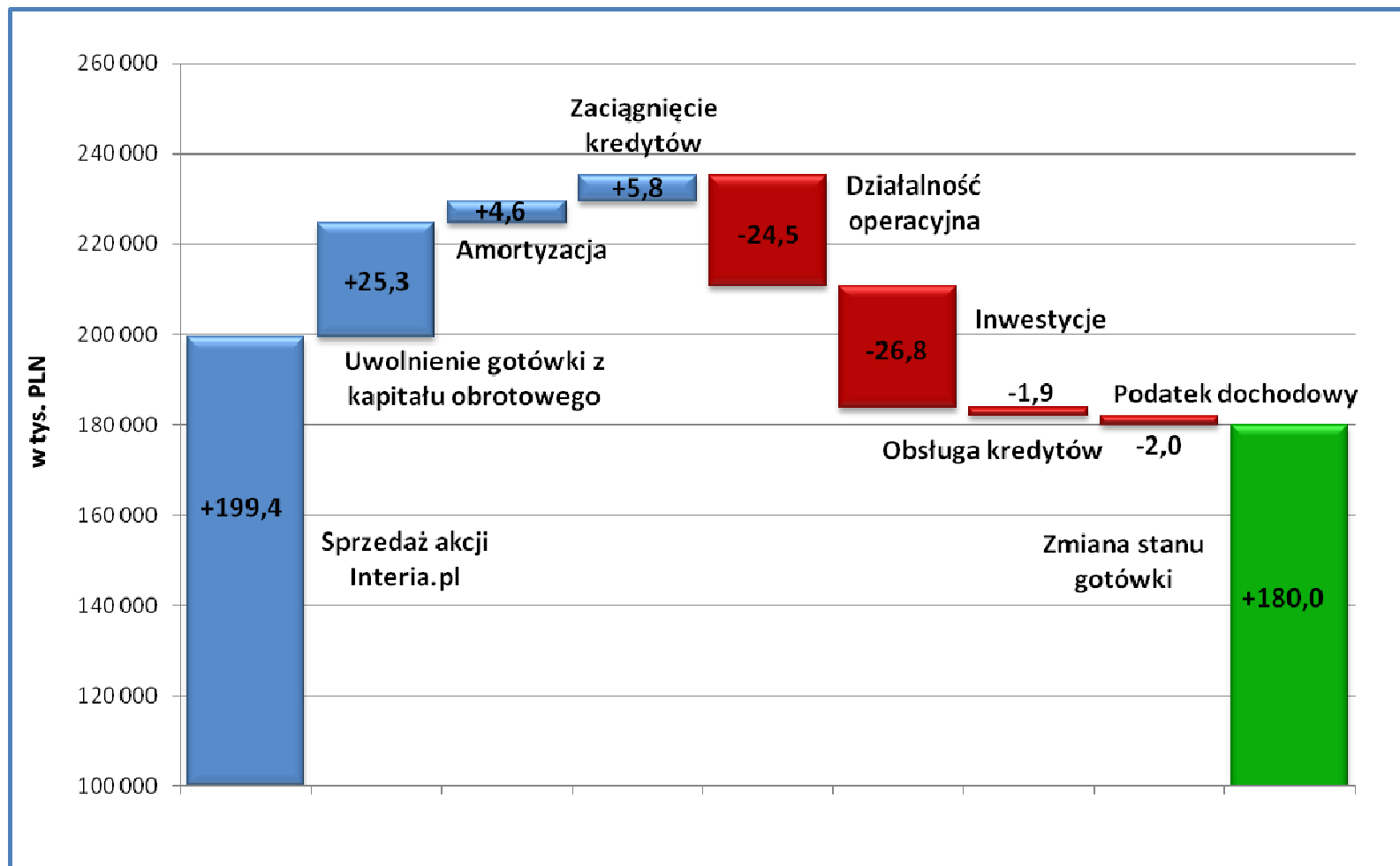
Skorygowany zysk netto
przypadający na akcjonariuszy Spółki



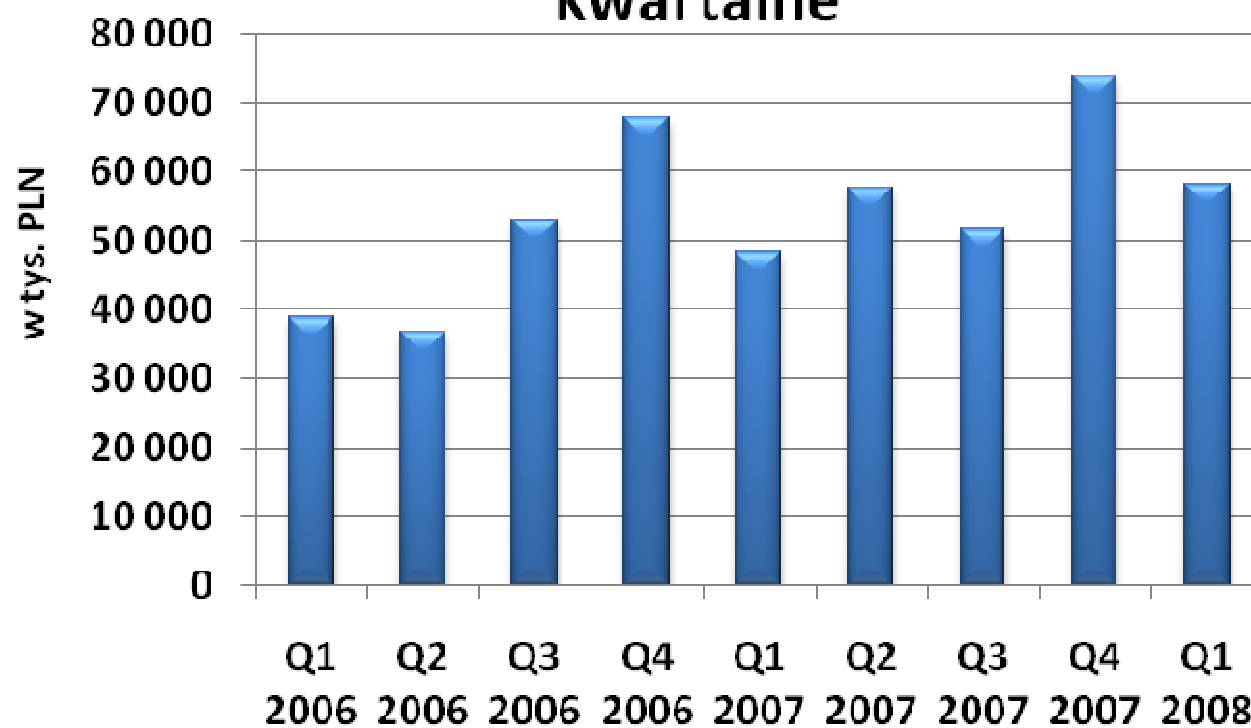
Skorygowana EBITDA



Cash Flow Q1 2008

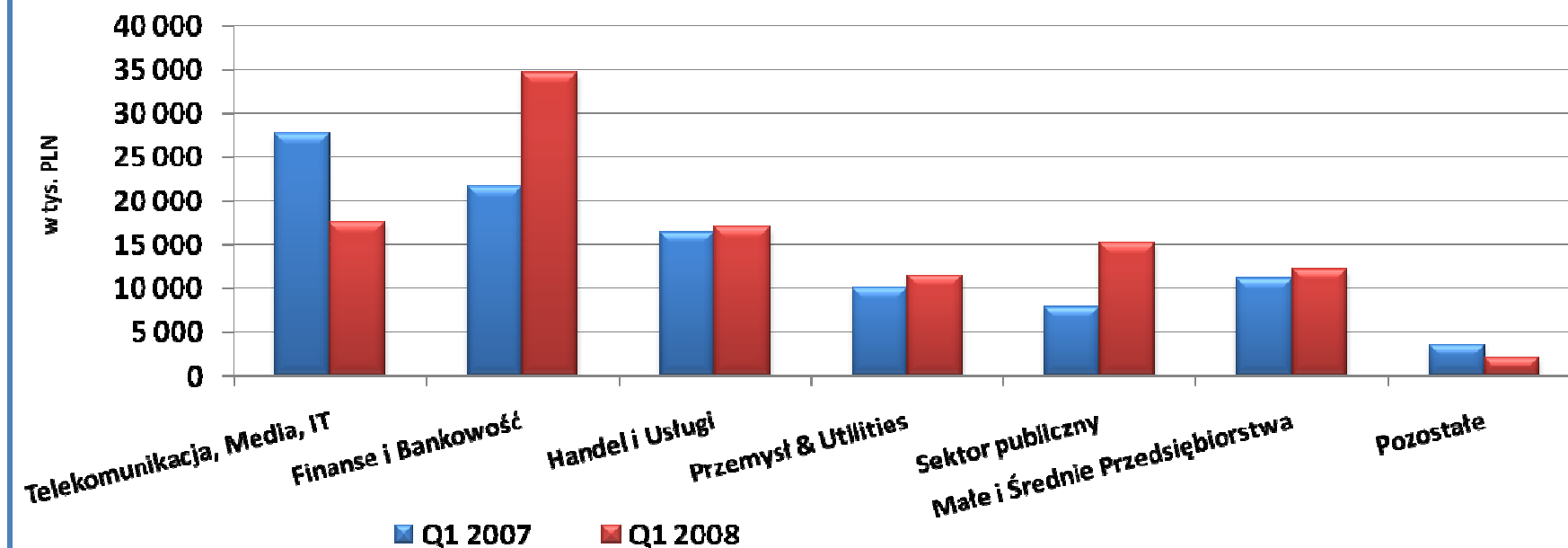


Koszty wytworzenia produktów - kwartalne



dane w tys. PLN

Przychody wg branż w Q1 2007 oraz Q1 2008



dane w tys. PLN

Struktura sprzedaży wg rynków

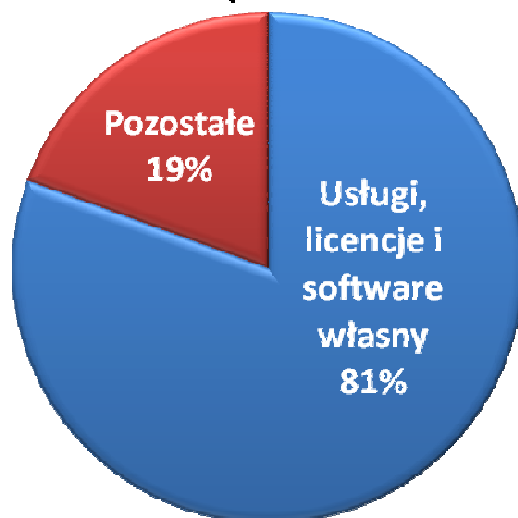
	Q1 2008	%	Q1 2007	%
Telekomunikacja, Media, IT	17 646	16,0%	27 614	28,1%
Finanse i Bankowość	34 624	31,4%	21 646	22,0%
Handel i Usługi	17 022	15,4%	16 457	16,7%
Przemysł & Utilities	11 529	10,4%	10 113	10,3%
Sektor publiczny	15 205	13,8%	7 841	8,0%
Małe i Średnie Przedsiębiorstwa	12 234	11,1%	11 110	11,3%
Pozostałe	2 072	1,9%	3 595	3,6%
RAZEM	110 332	100,0%	98 376	100,0%

Struktura sprzedaży wg rodzaju

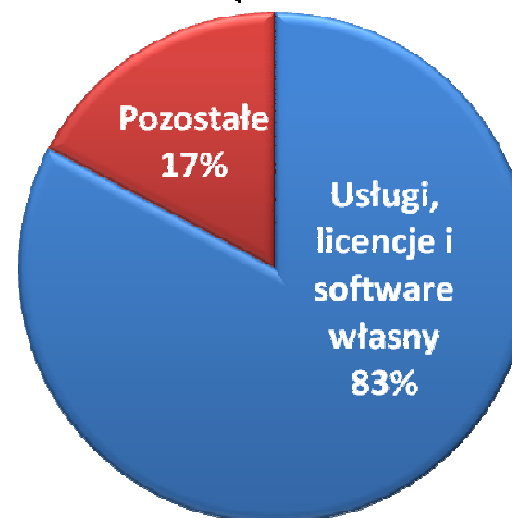
	Q1 2008	%	Q1 2007	%
Usługi	66 457	60,2%	64 927	66,0%
Software własny	24 851	22,5%	14 345	14,6%
Software obcy	6 999	6,4%	8 487	8,6%
Hardware	9 668	8,8%	7 872	8,0%
Pozostałe	2 357	2,1%	2 745	2,8%
RAZEM	110 332	100,0%	98 376	100,0%

Struktura sprzedaży według rodzaju

**Struktura sprzedaży
Q1 2007**



**Struktura sprzedaży
Q1 2008**



Struktura geograficzna

Przychody ze sprzedaży	Q1 2008	%	Q1 2007	%
Kraj	85 490	77,5%	74 634	75,9%
Zagranica	24 842	22,5%	23 742	24,1%
RAZEM	110 332	100%	98 376	100,0%

Wzrost jakości zasobów ludzkich

Zahamowaliśmy wzrost zatrudnienia w Polsce:

W roku 2006 tworzyliśmy 50 miejsc pracy miesięcznie (w skali roku utworzyliśmy 600 miejsc pracy)

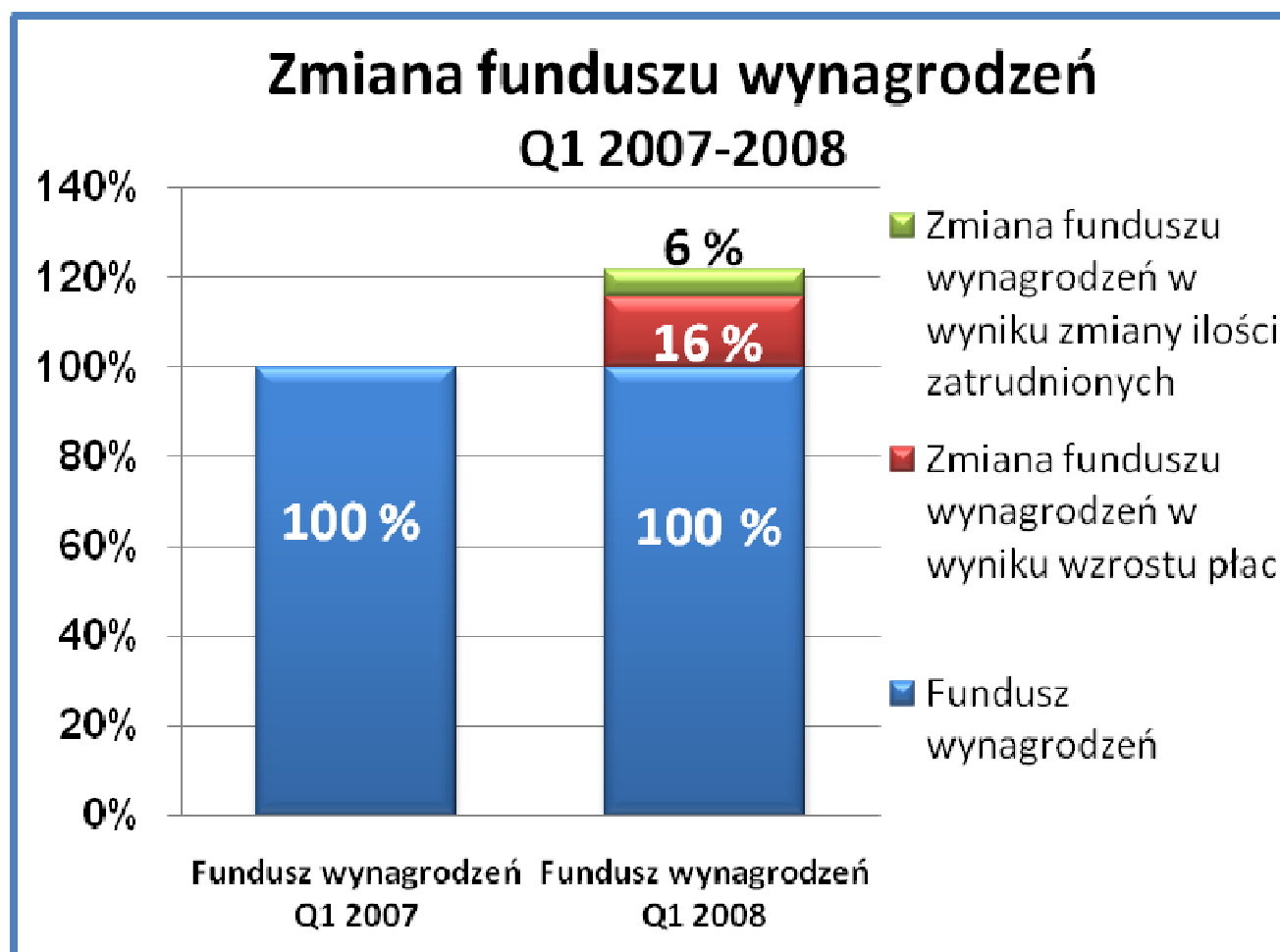
W roku 2007 tworzyliśmy średnio 30 miejsc pracy miesięcznie

W I kwartale 2008 zatrudnienie było na poziomie grudnia 2007

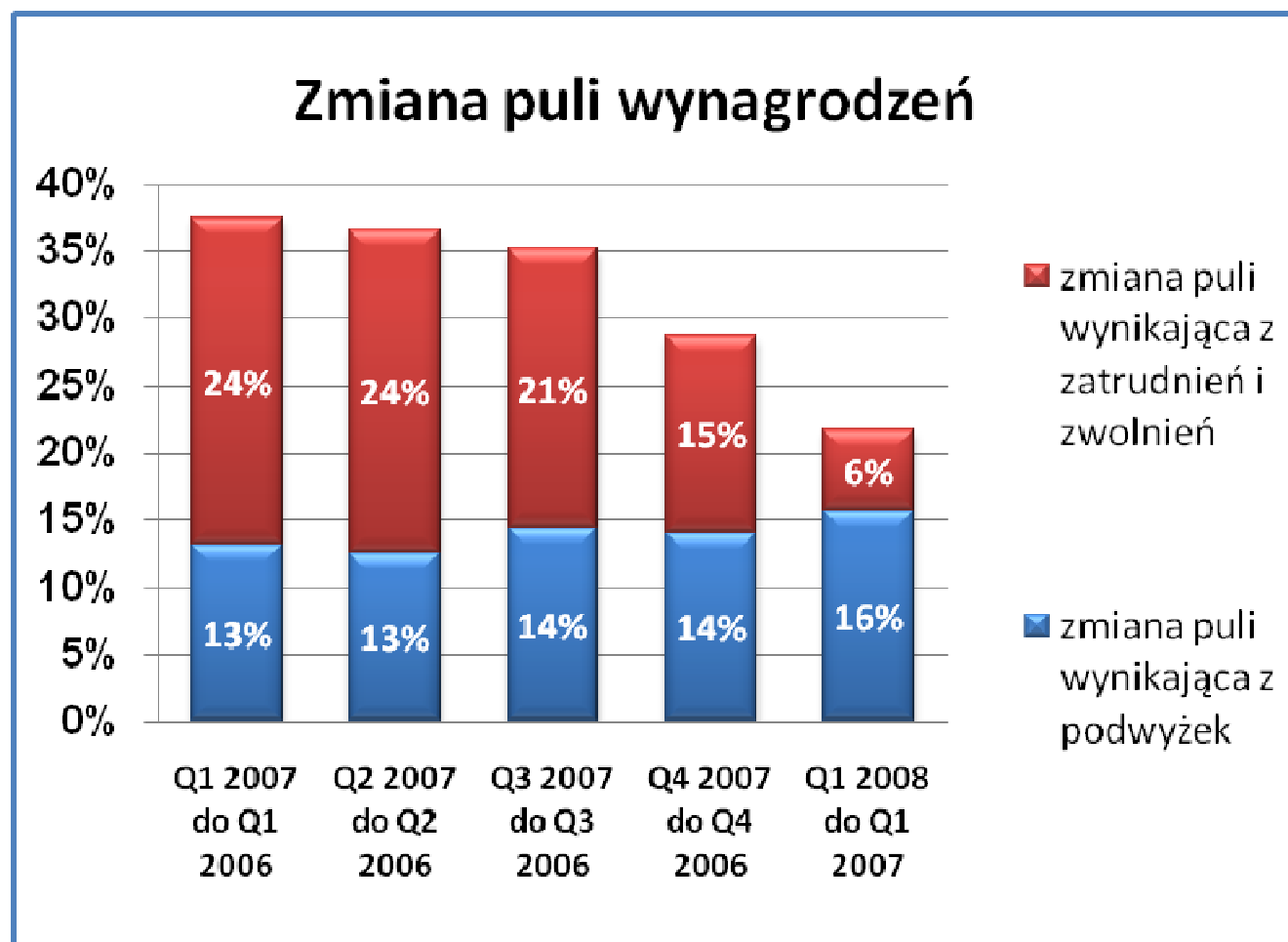
Istotnie zostały podniesione kryteria zatrudnienia w Comarch, zarówno w stosunku do obecnie zatrudnionych jak i nowych pracowników

Wzrost zatrudnienia w 2008 nie powinien przekroczyć 200 osób

Wzrost funduszu płac w Grupie Comarch S.A.: Q1 2008 do Q1 2007 wzrost o 22 %



Wzrost kosztów pracy



CORPORATE

Wyniki finansowe 2008

COMARCH
SYSTEMY INFORMATYCZNE

Rok 2008

Zakontraktowanie

Przychody zakontraktowane na bieżący rok wynoszą według stanu na 30 kwietnia 450 milionów złotych i są o 10,3% wyższe niż rok temu

Zakontraktowane przychody ze sprzedaży usług i oprogramowania własnego są o 15% wyższe niż rok temu

Udział zagranicy w sprzedaży ogółem utrzymuje się na poziomie 20%

Udział zagranicy w sprzedaży usług własnych i licencji utrzymuje się na poziomie 30%

Oczekiwane wyniki w 2008

Oczekujemy wzrostu przychodów o 15% do ponad 660 milionów

Oczekujemy wzrostu rentowności operacyjnej do ponad 8% oraz utrzymania marży EBITDA powyżej 10%

Kierunki działania 2008

- Wzrost wydatków na promocję brandu i marketing w Polsce i zagranicą
- Zahamowanie wzrostu zatrudnienia i kosztów pracy (znaczące wzrosty płac skonsumowaliśmy w 2007 roku)
- Wzrost produktywności firmy poprzez wprowadzanie zaawansowanych informatycznych procedur zarządzania
- Zwiększanie efektywności działalności zagranicznej

Nie schładzamy rozwoju firmy, ale na obecnym etapie rozwoju zwracamy zdecydowanie większą uwagę na rentowność podpisywanych kontraktów, sprawność działania i jakość dostaw do klientów

Fundusz Inwestycyjny Comarch Comarch Corporate Finance FIZ

- Zarejestrowana została pierwsza spółka Funduszu iMed24 S.A., która rozpoczęła działalność operacyjną w kwietniu 2008 z kapitałem 10 mln zł. Spółka prowadzi projekt informatyczny w zakresie telemedycyny (EHR)
- Bonus Development Sp. z o.o. SKA, należąca w 100% do CCF FIZ sfinalizowała zakup nieruchomości w Łodzi dla potrzeb istotnej rozbudowy oddziału łódzkiego oraz Comarch Data Center. Koszt zakupu nieruchomości wyniósł 10 mln zł, planowane łączne nakłady inwestycyjne wynoszą 25 mln zł
- Kolejne spółki rozpoczną działalność do końca roku
- Wyniki finansowe spółek parterowych funduszu są konsolidowane z wynikiem operacyjnym Comarch

CORPORATE

www.comarch.pl

COMARCH
SYSTEMY INFORMATYCZNE

Dziękuję



BANKING, INSURANCE & CAPITAL MARKETS

www.comarch.pl

COMARCH
SYSTEMY INFORMATYCZNE

Oferta ComArch dla sektora bankowego i ubezpieczeniowego

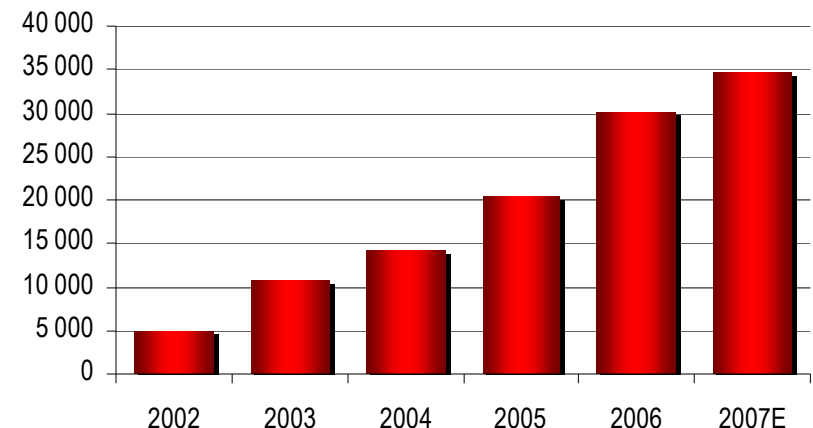
Piotr Reichert

16 maja 2008



Oferta ComArch dla Sektora Finansowego

- Bankowość Internetowa (wszystkie usługi i produkty finansowe włącznie z produktami mobilnymi)
- Customer Service (oddziały, agenci, contact center, punkty sprzedaży, inne kanały)
- Business/Sales Process Management (modelowanie procesów biznesowych, scoring i rating klientów, underwriting, zarządzanie dokumentami, systemy prowizyjne)
- Systemy główne:
 - Ubezpieczenia (Życiowe i Majątkowe)
 - Custody
 - Factoring i Trade Finance
 - Investment Management
- Data Mining i Business Intelligence:



*Przychody ComArch z Sektora Finansowego
(w tys. EUR)*

Sprzedaż do Sektora Bankowego i Ubezpieczeniowego

- Zanotowaliśmy wzrost sprzedaży w Q1 2008 o 60% w stosunku do analogicznego okresu w roku ubiegłym
- Planujemy zwiększyć sprzedaż do bankowego i ubezpieczeniowego o 40% w stosunku do roku 2007
- Szacujemy że około 15%-20% sprzedaży będzie pochodziło ze sprzedaży zagranicznej

Bankowość Internetowa

- Banki:
 - Bank BPH, Grupa UniCredit
 - Bank PEKAO S.A., Grupa UniCredit
 - ING Bank Śląski, Grupa ING
 - Fortis Bank Polska, Grupa Fortis
 - Bank DnB NORD, Grupa DnB NOR
 - Raiffeisen Bank Polska, Grupa RZB
- Domy Maklerskie:
 - DM BOŚ (bossa.pl) – member of state-owned BOŚ Bank Group
 - DM BZ WBK – member of AIB Group
- Insurance
 - TUIR Warta and TUnŻ Warta VITA, members of KBC Group



Obsługa Klienta

- Comarch CRM – Sales Management
 - Bank BPH, Grupa UniCredit
 - Bank Zachodni WBK, Grupa AIB
- Comarch CRM – Campaign Management
 - Bank BPH, Grupa UniCredit
 - Bank Zachodni WBK, Grupa AIB
- Comarch CRM – Loyalty Management
 - Lukas Bank, Grupa Credit
- Comarch CRM – Call Center, Contact Center
 - Invest Bank, (grupa mediowa Polsat)
 - TUnZ Nordea Polska, Grupa Nordea
- Comarch Credit Process Management – Customer Service
 - Bank BPH, Grupa UniCredit
 - Citibank Handlowy, Grupa Citigroup
 - BGŻ, Grupa Rabobank
 - ING Bank Śląski, **Grupa ING**
 - GE Money Bank Polska, **Grupa GE Money**



Rabobank



GE Money
WORLDWIDE

Business/Sales Process Management

- Monitorowanie procesów biznesowych, scoring, underwriting, monitoring

- Bank BPH
- Citibank Handlowy
- BGŻ
- ING Bank Śląski
- GE Money Bank
- Allianz Polska
- Getin Bank



- Planowanie i monitorowanie sprzedaży, commissioning

Banki:

- Bank Zachodni WBK, Fortis Bank Polska, Deutsche Bank Polska Bank BPH, member of UniCredit Group



Ubezpieczyciele:

- TU Uniqa, TU Europa, Concordia TUW, Predica Europe (Grupa Credit Agricole), SEB



Systemy centralne

- Custody
 - Bank BPH, Raiffeisen Bank Polska, BGŻ, PKO BP, Calyon Bank, BNP Polska, Fortis Bank Polska, Deutsche Bank Polska, Bank Millennium, BOŚ
- Faktoring i Trade Finance
 - Bank DnB NOR, BGŻ, Getin Bank
- Ubezpieczenia na Życie
 - TU Europa, Concordia TUW, Predica Europe, SEB LIFE Ukraine, AXA Życie TU
- Fundusze Emerytalne
 - Raiffeisen NPF, PTE Skarbiec Emerytura (Commerzbank)



Sukcesy Sektora

- Podpisanie i realizacja kontraktu z PZU dla Departamentu Ubezpieczeń Finansowych
- Podpisanie pierwszych kontraktów zagranicznych na wdrożenie głównego systemu ubezpieczeniowego (SEB Life)
- Podpisanie listu intencyjnego na wdrożenie dla Alior Bank platformy CAFE obsługującej wszystkie procesy sprzedaży i obsługi klienta w Banku
- Podpisanie pierwszych umów na wdrożenie zagraniczne systemu ComArch Internet Banking (CIB)

Plany rozwojowe Sektora na 2008

- Koncentracja na sprzedaży na rynku niemieckim, skandynawskim i Ukrainie
- Przygotowanie kompleksowej oferty dla banków – CAFE. Rozmawiamy z potencjalnymi partnerami posiadającymi systemy centralne
- Przygotowanie nowych wersji produktów na rynki zachodzie. Głównie dla branży ubezpieczeniowej
- Rozwój systemów monitorujących procesy kredytowe – Comarch Credit Process Management

BANKING, INSURANCE & CAPITAL MARKETS

www.comarch.pl

COMARCH
SYSTEMY INFORMATYCZNE

Dziękuję

Piotr.Reichert@comarch.com

+48 608 646 330



Oferta ComArch dla sektora handel i usługi

Marcin Warwas

16 maja 2008



Agenda

- Sektor Usługi – kluczowe fakty
- Znaczące wydarzenia
- Szanse na wzrost i rozwój
- Priorytety

Sektor Usługi – kluczowe fakty

- Ponad 400 pracowników
- Projekty realizowane w Polsce, Niemczech, Francji, Hiszpanii, Portugalii, Szwajcarii, Luksemburgu, Rosji, Ukrainie, Rumunii, Bułgarii, Czechach, Słowacji, Węgrzech, USA
- Koncentracja na trzech głównych obszarach kompetencyjnych
 - Lojalność
 - ECOD (Elektroniczne Centrum Obsługi Dokumentów)
 - Infrastruktura
- Rynki branżowe
 - Lojalność: Retail, Telco, Finanse, Linie lotnicze
 - ECOD: Handel, Usługi, Produkcja
 - Infrastruktura: wszystkie branże i sektory

Znaczące wydarzenia - lojalność

- Kolejne kontrakty w branży Retail:
 - Kolejny kraj wdrożony w ramach globalnego kontraktu z BP – do Niemiec, Francji, Polski dołączyła Hiszpania
 - Lotos Paliwa (Navigator)
 - Czołowy market budowlany
 - Rozszerzenie projektów w Rosji (LPV / Malina, X5 Retail)
- Pierwsze kontrakty w branży finansowej:
 - Duży polski bank
 - Czołowy bank szwajcarski (kontrakt pozyskany przez oddział w Niemczech)
 - Finalizujemy umowę z klientem w USA
- Finalizujemy pierwszą umowę na wdrożenie w liniach lotniczych (Rosja)
- Kontrakt z Lechem Poznań – potencjalnie nowy ciekawy obszar rozwoju
- Większość z powyższych kontraktów w modelu usługowym



Znaczące wydarzenia - ECOD

- Dalszy dynamiczny rozwój zagranicą, 12 tysięcy klientów (ILN-ów)
 - Polska 7 000
 - Rosja 2 700
 - Bałtyki 800
 - Turcja 440
 - Ukraina 400
 - Węgry 400
- W 2007 wzrost przychodów zagranicznych o 70%, w tym roku planujemy minimum 50% i przekroczenie poziomu 1 MEUR rocznie
- Miesięcznie obsługujemy już około 4 milionów dokumentów (rok temu to były 2 miliony)
- Globalna współpraca z Auchan, Metro (Makro, Real), Carrefour, start realizacji projektów w nowych krajach, w tym w Azji (Chiny, Indie)
- W Polsce współpraca z wszystkimi największymi sieciami handlowymi
- Wprowadzenie nowych, innowacyjnych dokumentów i usług na bazie zbudowanej społeczności klientów np.. e-faktura, ECOD Archiwum



Carrefour



Znaczące wydarzenia - infrastruktura

- Dynamiczne pozyskiwane klientów międzynarodowych w zakresie usług Data Center, zarówno bezpośrednio kupujących nasze usługi w zakresie infrastruktury jak i jako dodatek do naszych aplikacji
 - Fortis, Esselte Ltd.,
 - Auchan, BP
- Rozwój działalności w obszarze outsourcingu IT i obsługi procesów dla klientów z różnych branż: Santander Consumer Bank, CEZ, Kęty
- Kolejne duże kontrakty w zakresie outsourcingu telekomunikacji: BP, Statoil, Tesco, PGE
- Przygotowanie i realizacja kolejnych inwestycji w zakresie infrastruktury



CEZ GROUP

Polska Grupa
Energetyczna

Szanse na wzrost i rozwój

- Posiadamy bardzo dobre produkty nadające się do sprzedaży międzynarodowej, z licznymi i prestiżowymi referencjami
- Mamy zespół bardzo dobrych ludzi, posiadających dużą wiedzę biznesową, a nie tylko technologiczną
- Jesteśmy atrakcyjni kosztowo dla dużych korporacji, ale coraz częściej możemy zwiększać cenę i nie musimy nią grać
- Szybko znika negatywny odbiór nas jako firmy z Polski
- Klienci, zarówno w Polsce jak i zagranicą, inwestują i będą coraz więcej inwestować w optymalizację swoich procesów biznesowych oraz w jakość obsługi klientów
- Jesteśmy przygotowani, mamy duże doświadczenie w oferowaniu naszych usług i produktów w modelach usługowych

Priorytety

- Koncentracja na kluczowych obszarach, w ramach których posiadamy dobry produkt, referencje i wiedzę biznesową
- Ekspansja zagraniczna, inwestycje w przygotowanie produktów, marketing, sprzedaż,
- Zwiększanie biznesowej wartości dodanej w naszej ofercie
- Sprzedaż produktów w modelach usługowych (ASP, SaaS, Managed Services)
- Inwestycje w rozwój infrastruktury
- Zwiększenie efektywności i produktywności działania
- Minimalizacja ryzyka

TRADE&SERVICES

www.comarch.pl

COMARCH
SYSTEMY INFORMATYCZNE

Dziękuję

