

# Comarch w roku 2007

## Wyniki po pierwszym półroczu

Janusz Filipiak, Prezes Zarządu Comarch S.A.

16 sierpnia 2007

	<b>Q2 2007</b>	<b>Q2 2006</b>
<b>Przychody</b>	172 033 (wzrost o 90%)	90 370
<b>Zysk operacyjny</b>	10 403	9 707
<b>Zysk netto</b>	7 701	7 746

dane w tys. PLN

	<b>H1 2007</b>	<b>H1 2006</b>
<b>Przychody</b>	270 409 (wzrost o 45%)	186 824
<b>Zysk operacyjny</b>	19 258	19 233
<b>Zysk netto</b>	17 699	23 142

dane w tys. PLN

## Po I półroczu 2006 zapowiadaliśmy:

- Inwestowanie w rozwój własnych produktów
- Inwestowanie w kapitał ludzki
- Stały organiczny rozwój sieci sprzedaży
- Wzrost produktywności poprzez wdrażanie procedur i systemów informatycznych zarządzania
- Konsekwentne rozwijanie sprzedaży międzynarodowej

**Strategie te są realizowane – forsowany jest dalszy rozwój firmy**

1. Analitycy i inwestorzy giełdowi słusznie obawiają się, że wzrost płac w sektorze IT i wzrost kosztów działalności negatywnie wpływa na wyniki firm informatycznych
2. Trwa kosztowna walka o pozyskanie i utrzymanie kapitału ludzkiego
3. Konkurencja polskich firm osłabła, ale nie przekłada się to bezpośrednio na możliwość podniesienia cen na usługi i produkty Comarch

1. Zagraniczne firmy IT działające na rynku polskim są mniej agresywne biznesowo niż oczekiwaliśmy
2. Ruszyły przetargi publiczne, zarówno na szczeblu centralnym jak i w samorządach
3. W kraju stale zwiększa się zasięg i rozpoznanie marki Comarch
4. Intensywnie rozwija się i dojrzewa w Comarch średnia kadra menedżerska

1. Fakt, że firma jest polska, przestał mieć negatywną konotację – pozwala to uzyskiwać godziwe ceny za produkty i usługi informatyczne
2. Zachodnie duże koncerny IT nie są wydajne, mają nad Comarch przewagę marki i zasięgu

# Kapitał ludzki



**Międzynarodowe koncerny często wchodzą do Polski bardziej w celu pozyskania kapitału ludzkiego, niż generowania biznesu na polskim rynku**

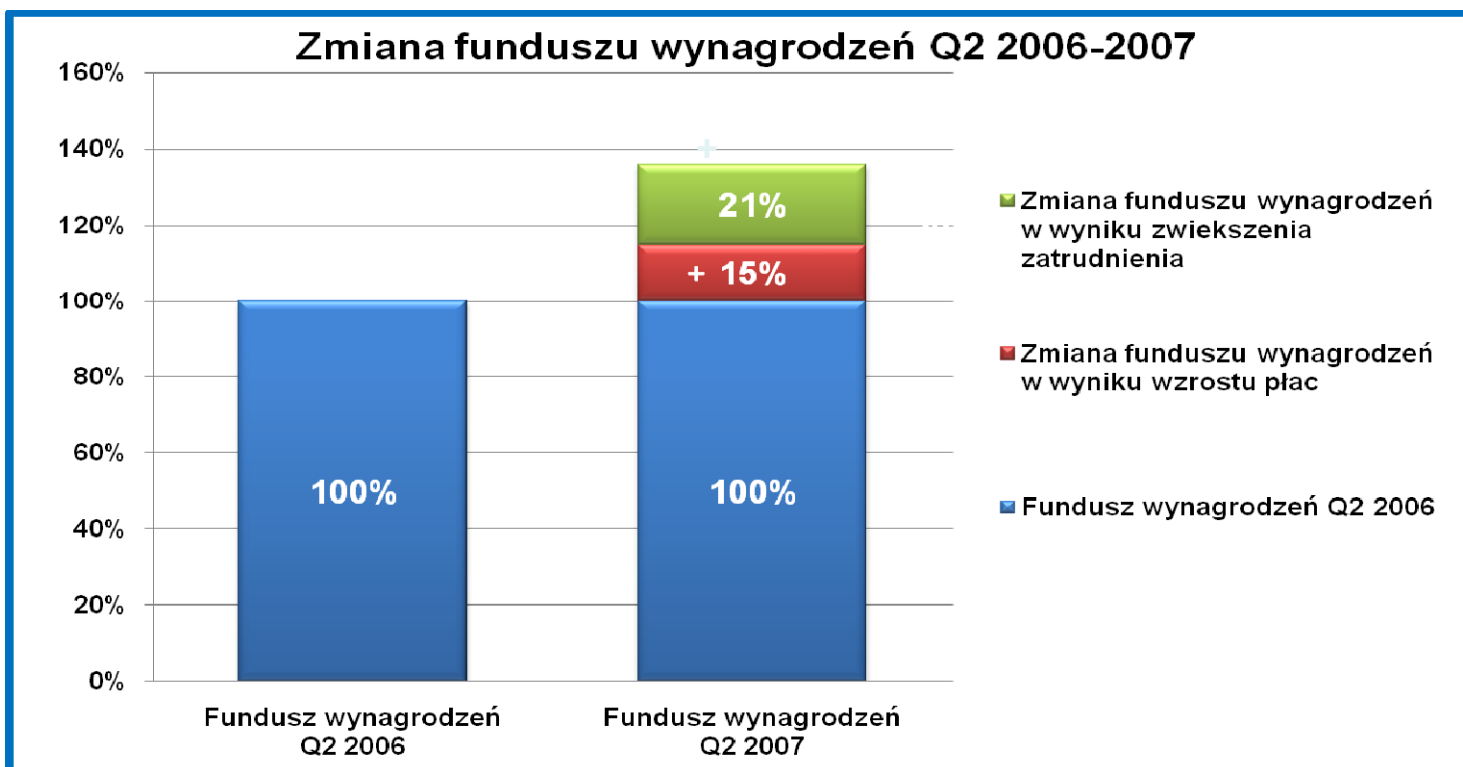
W Krakowie działają i rozwijają się ośrodki wytwarzania oprogramowania Motorola, IBM, Sabre, Google

Do Krakowa ponadto wchodzą Cisco i Microsoft

Podobne tendencje, choć w mniejszym stopniu obserwujemy w innych miastach w Polsce

**Comarch nauczył się żyć i konkurować o zasoby ludzkie w tym otoczeniu**

Wzrost funduszu płac w Comarch S.A. (bez spółek zagranicznych): **Q2 2007 do Q2 2006 wzrost o 36 %**



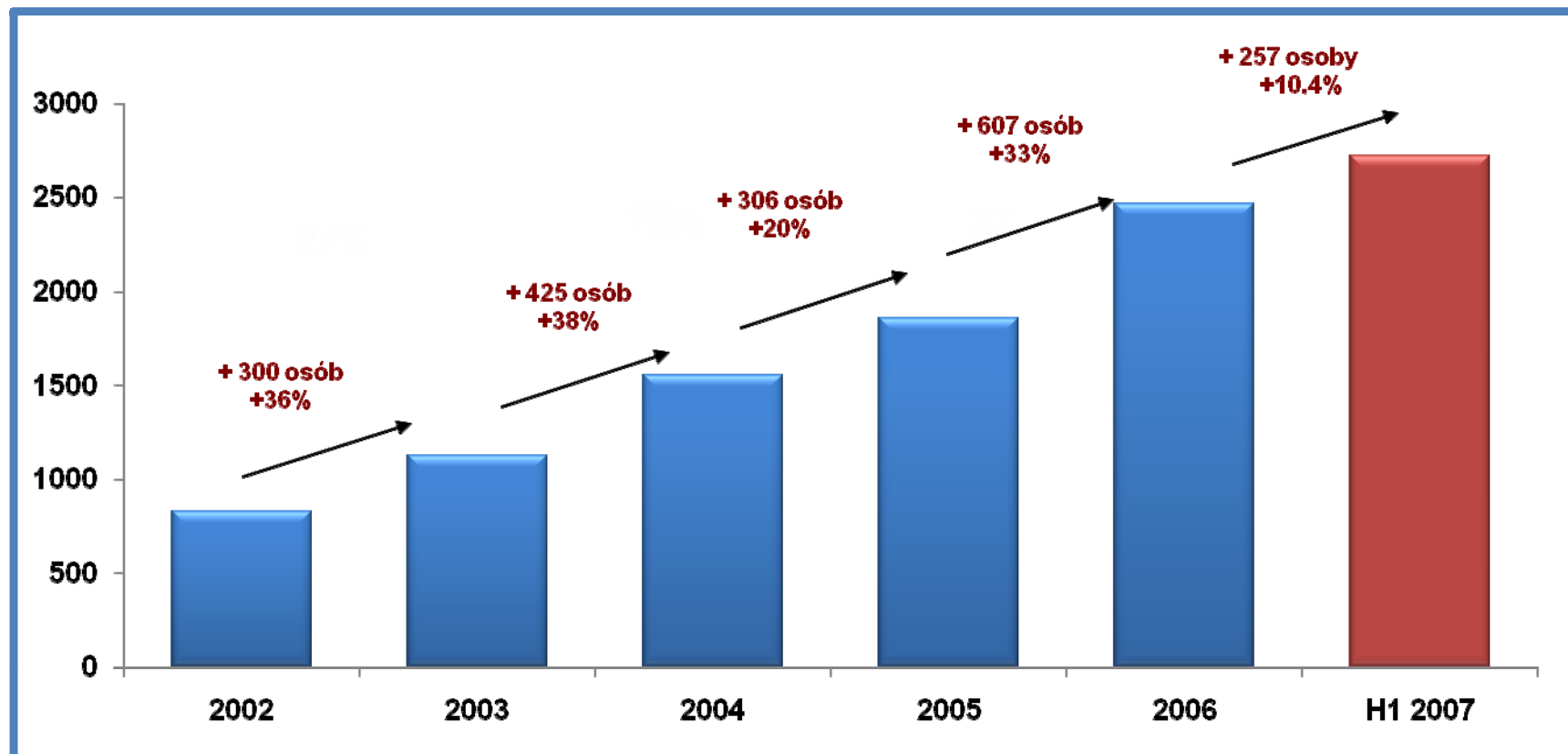
Zmniejszenie tempa wzrostu zatrudnienia z 25% rocznie do 17% rocznie

Zwiększona selekcja w doborze nowych pracowników

Zwalnianie słabych pracowników, podwyższanie zarobków dobrych pracowników – nie tracimy pracowników, na których nam zależy

Szybsze tempo wzrostu zatrudnienia poza Krakowem niż w Krakowie

Perspektywicznie rozwój zasobów ludzkich we Lwowie – obecnie 22 pracowników – dalszy rozwój w zależności od potrzeb



Zmniejszyliśmy tempo wzrostu zatrudnienia w Polsce:

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

W roku 2007 przez pierwsze siedem miesięcy roku tworzymy średnio 30 miejsc pracy miesięcznie (wzrost zatrudnienia o 230 osób w skali siedmiu miesięcy)

Na trzy miesięcznych stażach letnich mamy starannie wyselekcjonowanych 210 studentów

## **Stan zatrudnienia na 31 lipca 2007**

- 2565 osób w Polsce, z czego około

1500 w Krakowie

1000 w innych miastach kraju

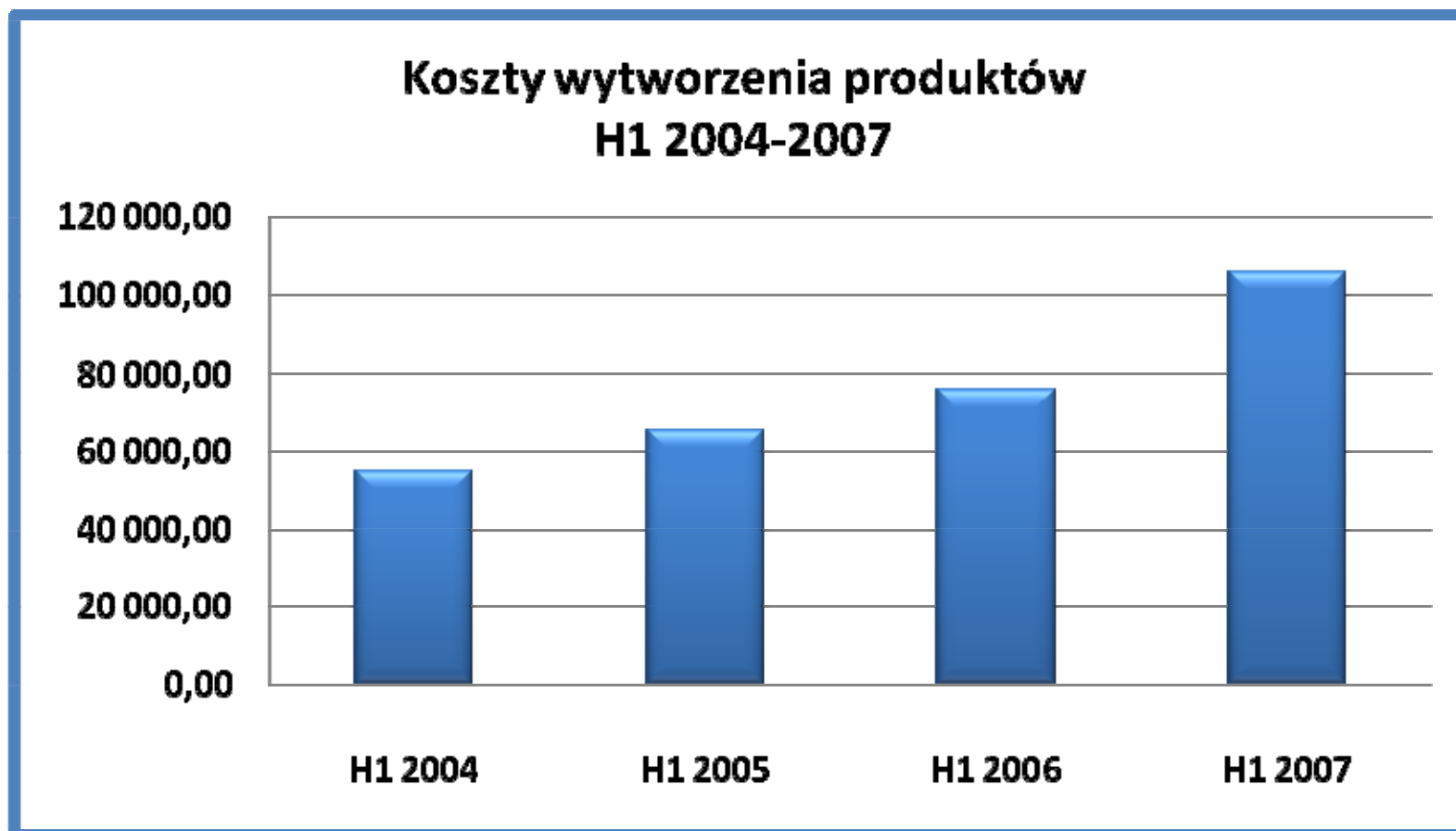
- 135 osób poza Polską

**Razem 2700 osób**

Wzrost kosztów kapitału ludzkiego znajduje odzwierciedlenie we wzroście kosztów wytwarzania produktów

Powoli dochodzimy do pensji zachodnich w sektorze IT dla doświadczonych informatyków z wiedzą dziedzinową

Oczekujemy przyhamowania tempa wzrostu tych kosztów w H2 2007



dane w tys. PLN



# Sprzedaż

**Przychody zakontraktowane na bieżący rok wynoszą według stanu na 31 lipca 487 milionów złotych i są o 26.2% 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%

Comarch ma bardzo bogaty portfel potencjalnych zamówień w kraju i zagranicą

## **Podtrzymanie dywersyfikacji sprzedaży na poszczególne rynki (dane bez kontraktu z MEN):**

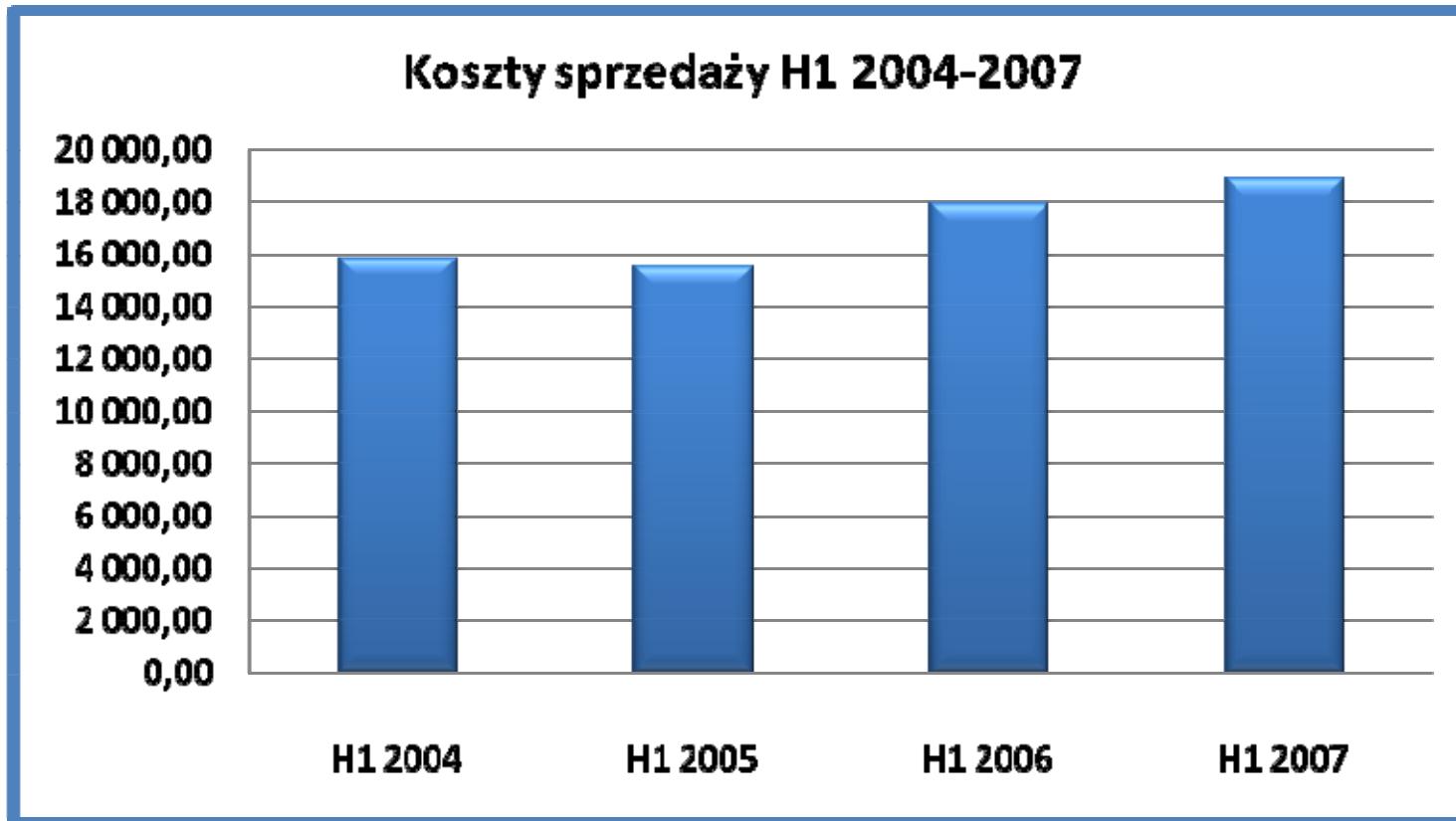
Telekomunikacja, Media, IT	23.5%
Finanse i Bankowość	20.3%
Handel i Usługi	14.0%
Przemysł & Utilities	12.5%
Sektor publiczny	18.6%
Małe i średnie przedsiębiorstwa	8.6%
Inne	2.5%

W minionych latach ekstensywnie inwestowaliśmy w koszty utworzenia międzynarodowej sieci sprzedaży

W bieżącym roku, na bazie uzyskanych doświadczeń racjonalizujemy koszty sprzedaży i marketingu

Pozwala to uzyskiwać znacznie lepsze wyniki sprzedaży przy nieznacznym wzroście kosztów

Nadal jednak strategicznie będziemy rozwijać sprzedaż, zwłaszcza w Niemczech, USA i Francji



dane w tys. PLN

## **Strategiczne czynniki wzrostu:**

1. Rozwój wysoko-jakościowych zasobów ludzkich
2. Nacisk na rozwój własnych produktów i ich sprzedaż do klientów globalnych
3. Rozwój spółek zagranicznych w Niemczech i w USA
4. Sprawne i oszczędne zarządzanie

# **Rozwój produktów**

**Przykład systemów ERP**

## **2006:**

- 1) W minionym roku dogoniliśmy Oracle i według raportu IDC w roku 2006 jesteśmy największym polskim producentem ERP
- 2) Mamy 8,1% rynku wartościowo i jesteśmy numerem 2 ex aequo z Oracle
- 3) Jesteśmy pierwsi pod względem liczby nowych klientów, zdobyliśmy 440 nowych klientów na CDN XL i CDN Egeria, co daje nam 22,2% udziału w rynku
- 4) Nasza sprzedaż zwiększyła się o 12,6% - rośniemy szybciej niż rynek:
  - według IDC polski rynek zwiększył się o 6,0%
  - według Gartnera światowy rynek zwiększył się o 7,9%



## H1 2007

### 1) Eksportujemy rozwiązania ERP:

- za granicą mamy 25 Klientów, co stanowi 5% sprzedaży CDN XL w H1 2005 (sprzedaż w USA i w Niemczech)

2) w H1 2007 sprzedaż ERP (Systemy CDN i Egeria) zwiększyła się o 36% do 32,6 milionów złotych dzięki czemu nadal zwiększamy udział w rynku

## Business Outlook

- 1) Wg IDC polski rynek ERP do roku 2011 powinien się rozwijać w tempie 15,8%
- 2) Nadal chcemy rosnać zdecydowanie szybciej niż rynek
- 3) Konsekwentnie stawiamy na eksport ERP do USA, Niemiec i na Ukrainę

## **Comarch Software AG - Niemcy**

Kontynuujemy rozwój spółki – obecne zatrudnienie wynosi w niej 57 osób

Siedziby w Dreźnie, Lille, Brukseli

Rozwój i sprzedaż produktów dla telekomunikacji, systemów ERP oraz rozwiązań dla sektora usług

Prezesem jest Anna B. Filipiak

(SGH Warszawa, Uniwersytet Gutenberga w Moguncji, L'Institut Universitaire de Hautes Etudes Internationales w Genewie)

## **Comarch, Inc. w Amerykach**

Wzrost zatrudnienia do 37 osób, głównie w Chicago

Siedziba w Chicago, oddziały w Miami i Panama City

Rozwój i sprzedaż systemów dla telekomunikacji, systemów ERP oraz rozwiązań dla sektora usług

Prezesem jest Janusz J. Filipiak

(B.Sc. in Computer Science, Virginia Tech, M.Eng. in Computer Science, Cornell University)

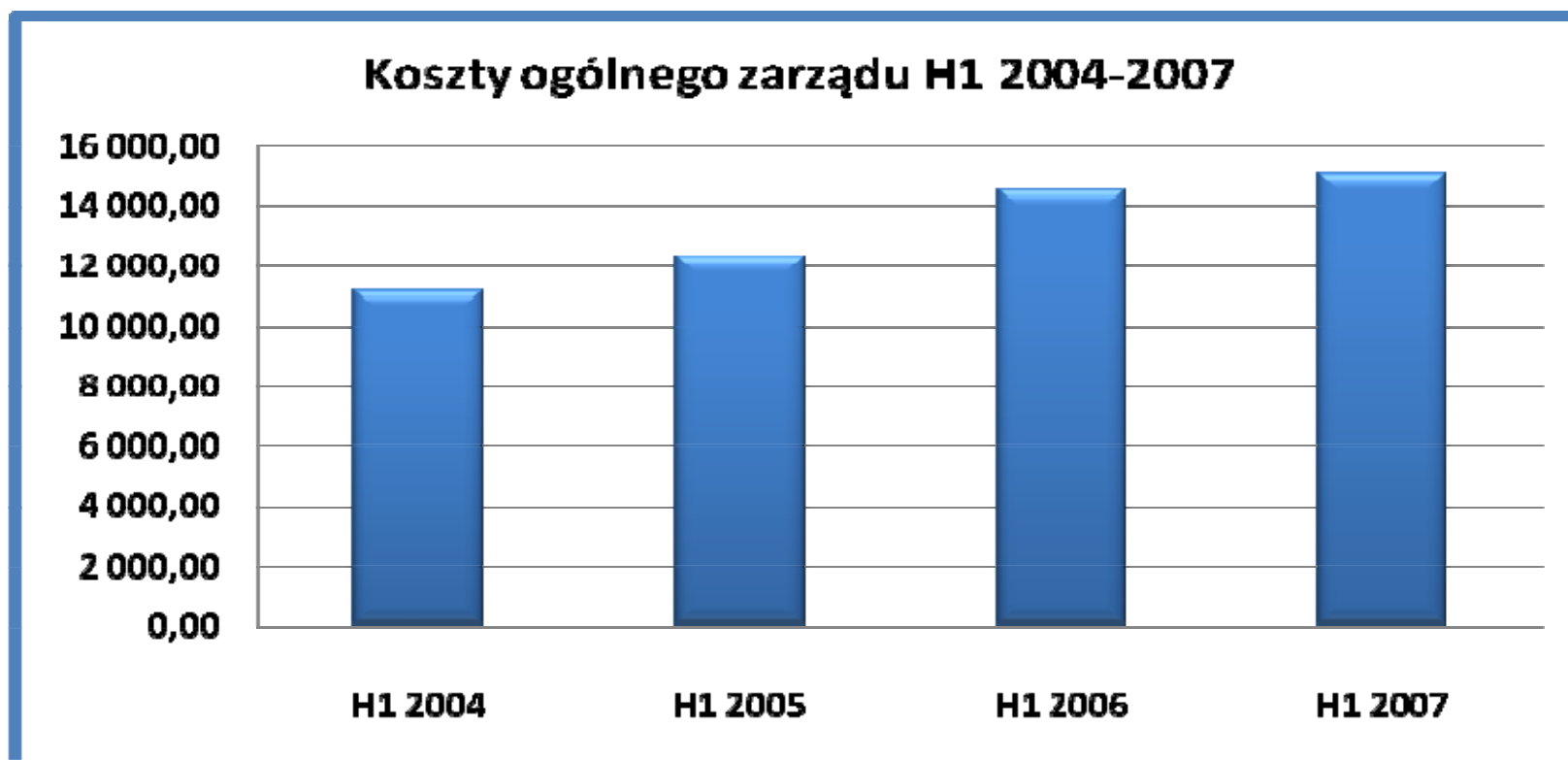
Podstawą sprawnego i oszczędnego zarządzania jest rozbitcie struktury organizacyjnej firmy na pięć obszarów biznesowych i minimalizacja funkcji jednostek ogólnofirmowych, generujących koszty

W H1 praktycznie zakończyliśmy wdrażanie informatycznego systemu PfP zarządzania pełnym portfolio projektów prowadzonych przez Comarch

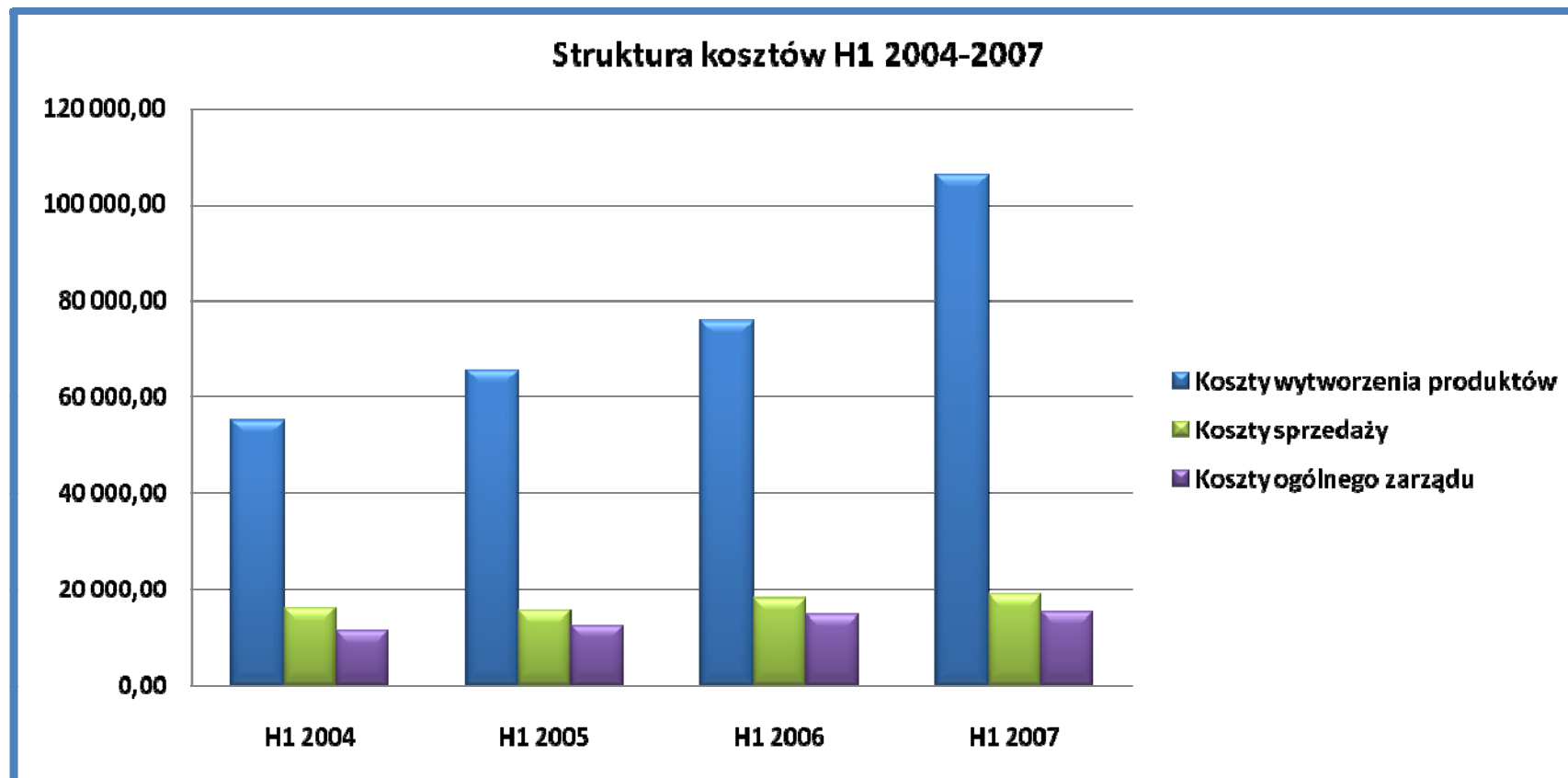
Firma na dzień dzisiejszy realizuje jednocześnie 440 projektów - informatyzacja zarządzania produkcją była niezbędna

Podjęmowany jest szereg innych działań mających na celu wzrost produktywności (systemy analizy satysfakcji klienta, systemy dzielenia się wiedzą w firmie, systemy CRM i zarządzania sprzedażą, inne)

## Utrzymujemy dyscyplinę kosztów



dane w tys. PLN



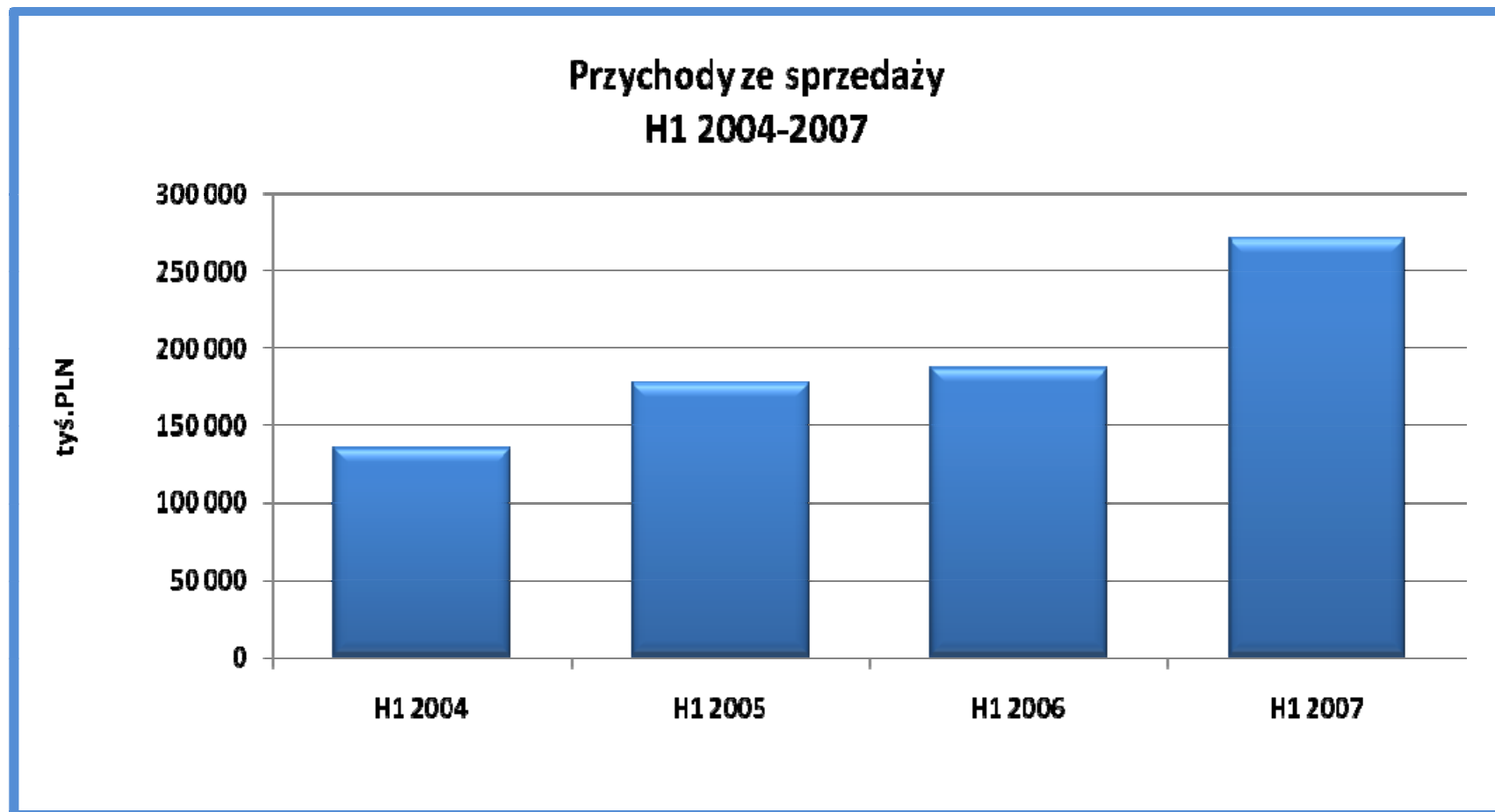
dane w tys. PLN

**W pierwszym półroczu przychody ze sprzedaży  
wzrosły o 45%**

Wzrost przychodów jest istotny, bo:

1. Pozwala pokryć wzrost kosztów
2. Świadczy o rosnącym zasięgu oferty Comarch

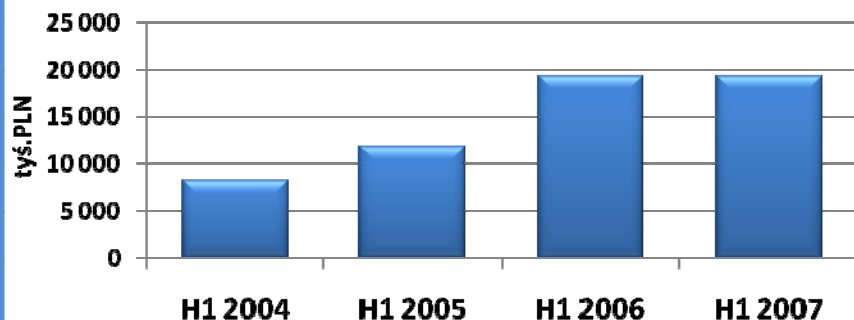
Wzrost przychodów jest znaczny, nawet jeżeli pominąć kontrakt sprzętowo-integracyjny z MEN o wartości około 41,5 milionów złotych



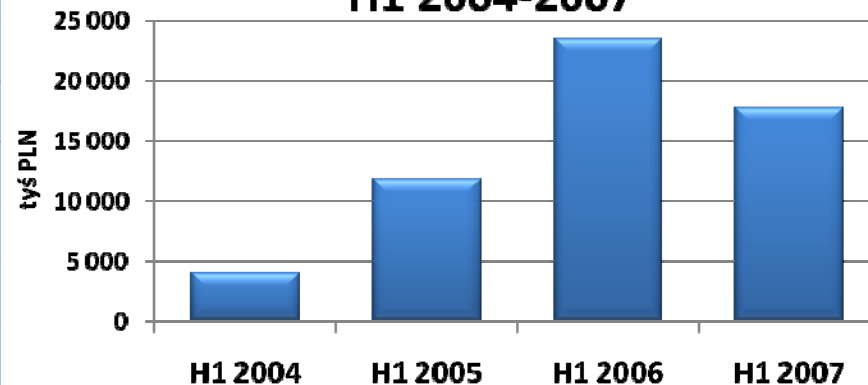
dane w tys. PLN



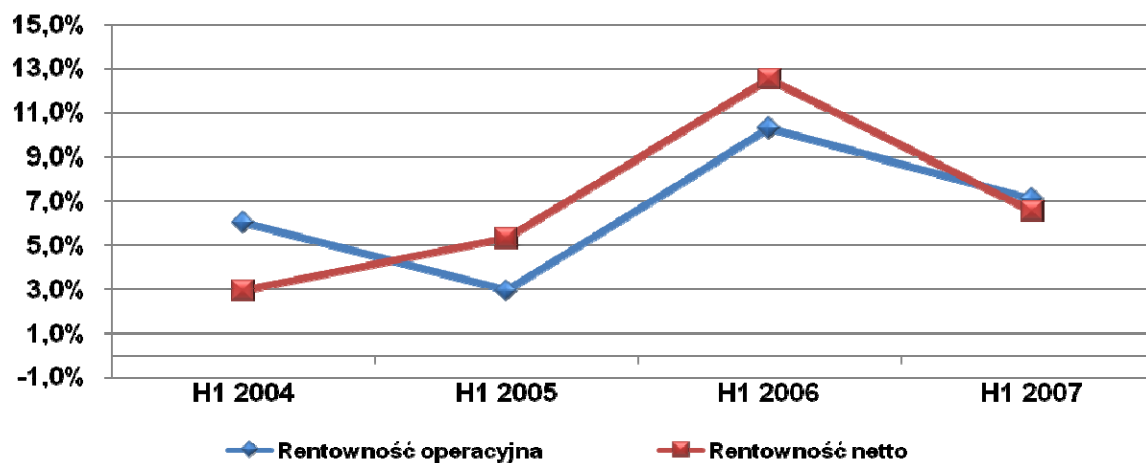
**Zysk operacyjny  
H1 2004-2007**



**Zysk netto  
H1 2004-2007**



**Rentowność operacyjna i netto  
H1 2004-2007**



Nadal oczekujemy, że przychody i zysk operacyjny wzrosną o 20% rok do roku

Mimo znaczącego wzrostu kosztów kapitału ludzkiego (i pozyskania kontraktów sprzętowych) na koniec roku powinniśmy uzyskać rentowność operacyjną na poziomie 8 do 9%

Wyniki te zostaną uzyskane w warunkach dalszego forsowania rozwoju firmy

# **Wyniki finansowe H1 2007 - dane szczegółowe**

**Rafał Chwast**

Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Finansowy Comarch S.A.

16 sierpnia 2007

Grupa Comarch	Q2 2007	Q2 2006	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	172 033	90 370	90 %
Amortyzacja	4 162	3 071	36 %
<b>Zysk operacyjny nominalny (zgodny z MSSF)</b>	<b>10 403</b>	<b>9 707</b>	<b>7 %</b>
<b>Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki nominalny (zgodny z MSSF)</b>	<b>7 701</b>	<b>7 747</b>	<b>-1 %</b>
Rentowność operacyjna nominalna	6,0 %	10,7 %	
Rentowność netto nominalna	4,5 %	8,6 %	
<b>EBITDA (zysk operacyjny + amortyzacja) nominalna</b>	<b>14 565</b>	<b>12 778</b>	<b>14 %</b>
Marża EBITDA nominalna	8,5 %	14,1 %	

## Porównanie wyników finansowych Q2 2007 i Q2 2006 po wyłączeniu zdarzeń jednorazowych

Grupa Comarch	Q2 2007	Q2 2006	Zmiana %
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>172 033</b>	<b>90 370</b>	<b>90 %</b>
Amortyzacja	4 162	3 071	36 %
Wpływ na wynik kosztów opcji menedżerskich	-277	-820	-66 %
<b>Zysk operacyjny skorygowany</b>	<b>10 680</b>	<b>10 527</b>	<b>1 %</b>
Wpływ na wynik aktywa z tytułu odroczonego podatku	-2 015	-1 042	93 %
<b>Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki skorygowany</b>	<b>9 993</b>	<b>9 609</b>	<b>4 %</b>
Rentowność operacyjna skorygowana	6,2 %	11,6 %	
Rentowność netto skorygowana	5,8 %	10,6 %	
<b>EBITDA (zysk operacyjny + amortyzacja) skorygowana</b>	<b>14 842</b>	<b>13 598</b>	<b>9 %</b>
Marża EBITDA skorygowana	8,6 %	15,0 %	

Grupa Comarch	Q2 2007	Q2 2006	Zmiana %
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>135 264</b>	<b>90 370</b>	<b>90 %</b>
Amortyzacja	4 162	3 071	36 %
Wpływ na wynik kosztów opcji menedżerskich	-277	-820	-66 %
<b>Zysk operacyjny skorygowany</b>	<b>10 680</b>	<b>10 527</b>	<b>1 %</b>
Wpływ na wynik aktywa z tytułu odroczonego podatku	-2 015	-1 042	93 %
<b>Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki skorygowany</b>	<b>9 993</b>	<b>9 609</b>	<b>4 %</b>
Rentowność operacyjna skorygowana	7,4 %	11,6 %	
Rentowność netto skorygowana	7,9 %	10,6 %	
<b>EBITDA (zysk operacyjny + amortyzacja) skorygowana</b>	<b>14 842</b>	<b>13 598</b>	<b>9 %</b>
Marża EBITDA skorygowana	11,0 %	15,0 %	

Grupa Comarch	H1 2007	H1 2006	Zmiana %
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>270 409</b>	<b>186 824</b>	<b>45 %</b>
Amortyzacja	8 101	6 174	31 %
<b>Zysk operacyjny nominalny (zgodny z MSSF)</b>	<b>19 258</b>	<b>19 233</b>	<b>0 %</b>
<b>Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki nominalny (zgodny z MSSF)</b>	<b>17 699</b>	<b>23 142</b>	<b>-24 %</b>
Rentowność operacyjna nominalna	7,1 %	10,3 %	
Rentowność netto nominalna	6,5 %	12,4 %	
<b>EBITDA (zysk operacyjny + amortyzacja) nominalna</b>	<b>27 359</b>	<b>25 407</b>	<b>8 %</b>
Marża EBITDA nominalna	10,1 %	13,6 %	

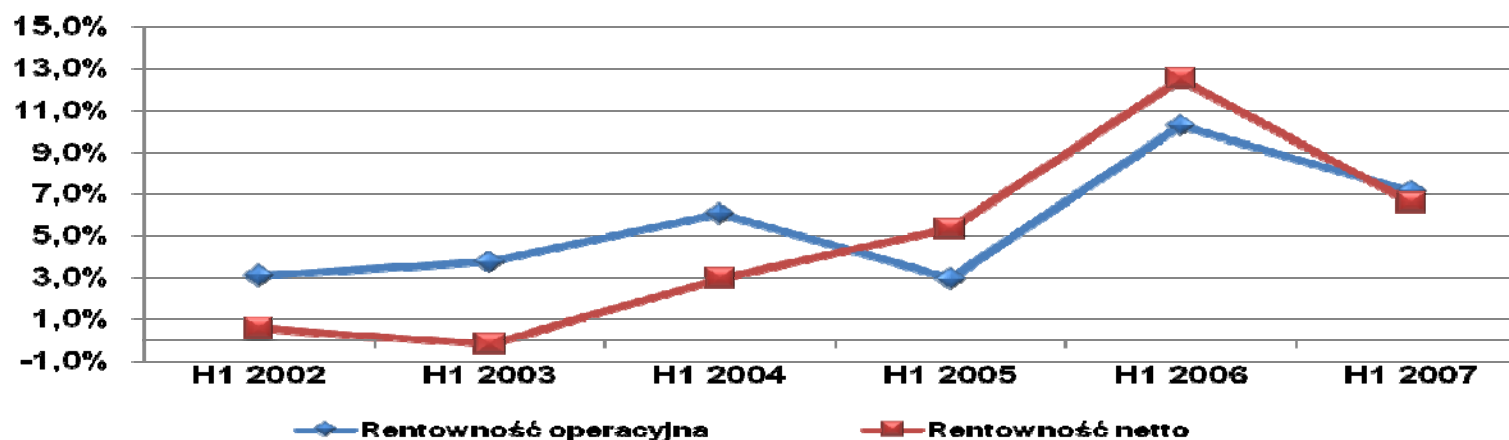
# Porównanie wyników finansowych H1 2007 i H1 2006 po wyłączeniu zdarzeń jednorazowych

Grupa Comarch	H1 2007	H1 2006	Zmiana %
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>270 409</b>	<b>186 824</b>	<b>45 %</b>
Amortyzacja	8 101	6 174	31 %
Wpływ na wynik kosztów opcji menedżerskich	-553	-1639	-66 %
<b>Zysk operacyjny skorygowany</b>	<b>19 811</b>	<b>20 872</b>	<b>-5 %</b>
Wpływ na wynik aktywa z tytułu odroczonego podatku	-2 039	-2 239	-9 %
Wpływ na wynik przychodów ze sprzedaży akcji Interia.PL	0	7 210	-100 %
<b>Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki skorygowany</b>	<b>20 291</b>	<b>19 810</b>	<b>2 %</b>
Rentowność operacyjna skorygowana	7,3 %	11,2 %	
Rentowność netto skorygowana	7,5 %	10,6 %	
<b>EBITDA (zysk operacyjny + amortyzacja) skorygowana</b>	<b>27 912</b>	<b>27 046</b>	<b>3 %</b>
Marża EBITDA skorygowana	10,3 %	14,5 %	

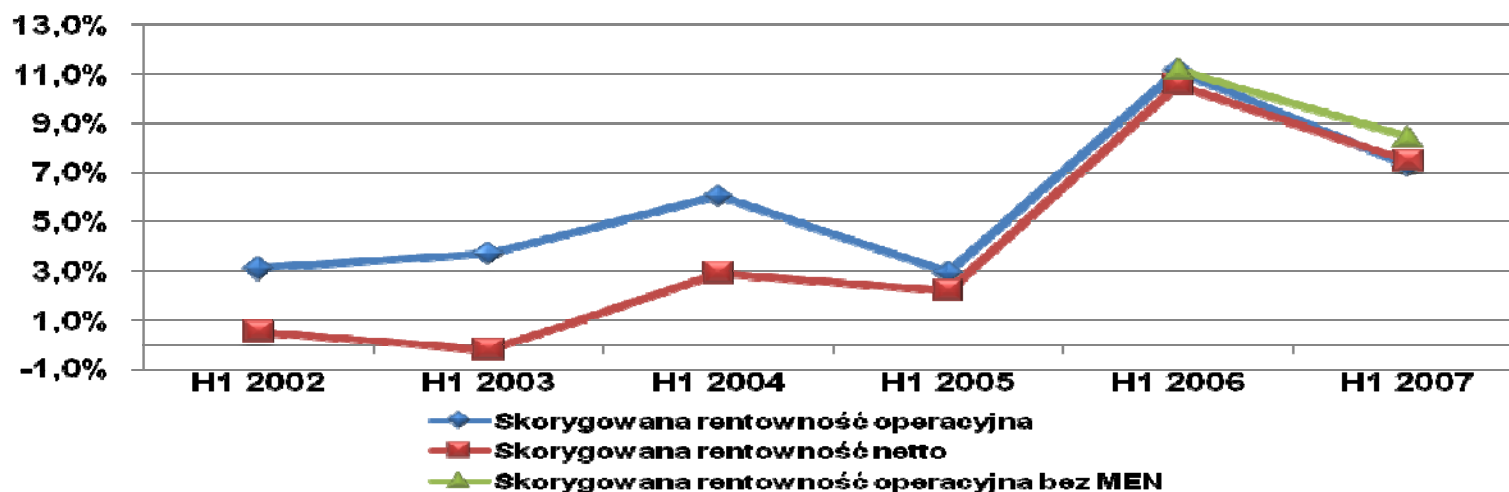


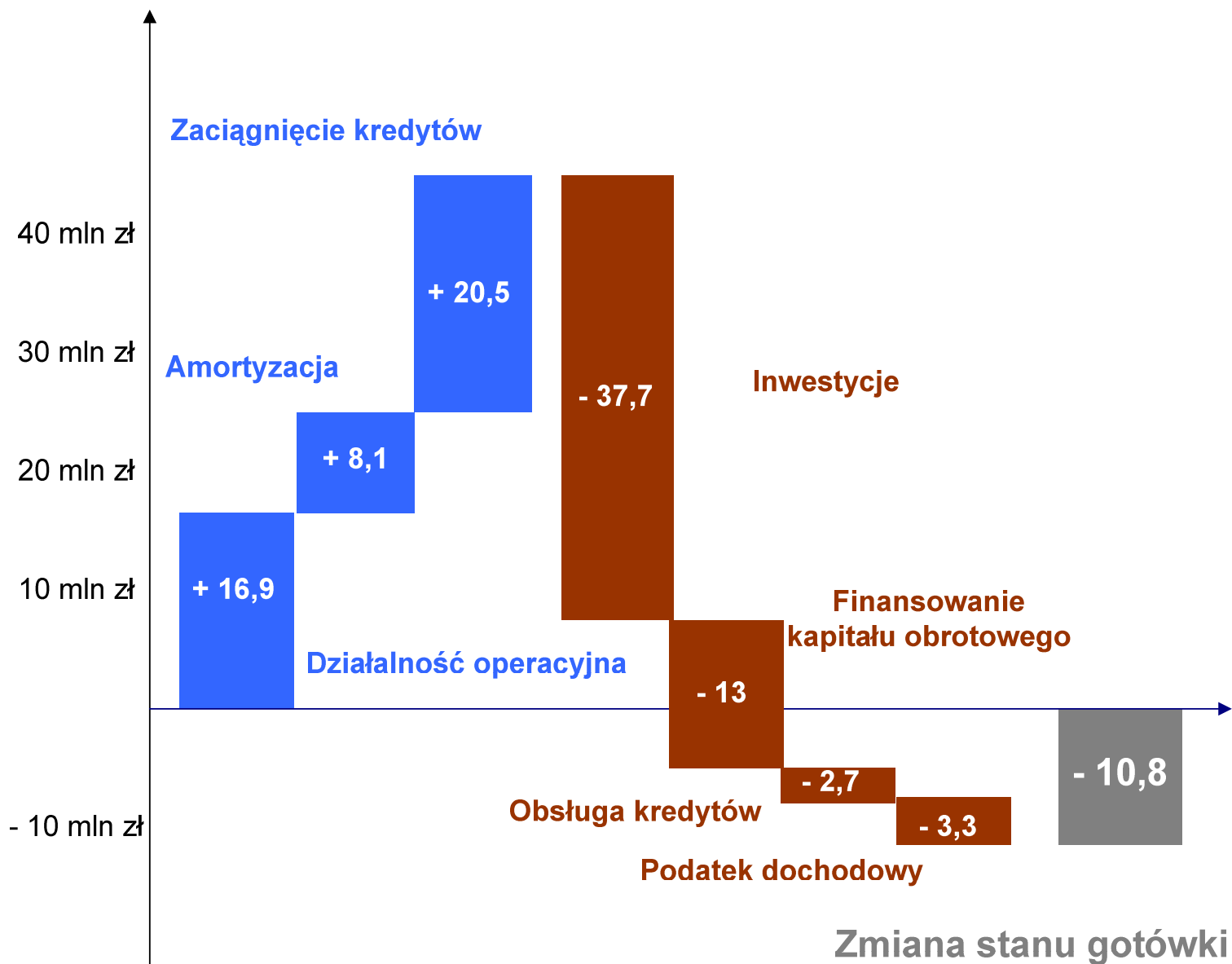
Grupa Comarch	H1 2007	H1 2006	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>233 640</b>	<b>186 824</b>	<b>25 %</b>
Amortyzacja	8 101	6 174	31 %
Wpływ na wynik kosztów opcji menedżerskich	-553	-1 639	-66 %
<b>Zysk operacyjny skorygowany</b>	<b>19 811</b>	<b>20 872</b>	<b>-5 %</b>
Wpływ na wynik aktywa z tytułu odroczonego podatku	-2 039	-2 239	-9 %
Wpływ na wynik przychodów ze sprzedaży akcji Interia.Pl	0	7 210	-100 %
<b>Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki skorygowany</b>	<b>20 291</b>	<b>19 810</b>	<b>2 %</b>
Rentowność operacyjna skorygowana	8,5 %	11,2 %	
Rentowność netto skorygowana	8,7 %	10,6 %	
<b>EBITDA (zysk operacyjny + amortyzacja) skorygowana</b>	<b>27 912</b>	<b>27 046</b>	<b>3 %</b>
Marża EBITDA skorygowana	11,9 %	14,5 %	

**Rentowność operacyjna i netto  
H1 2003-2007**



**Skorygowana rentowność operacyjna i netto  
H1 2003-2007**



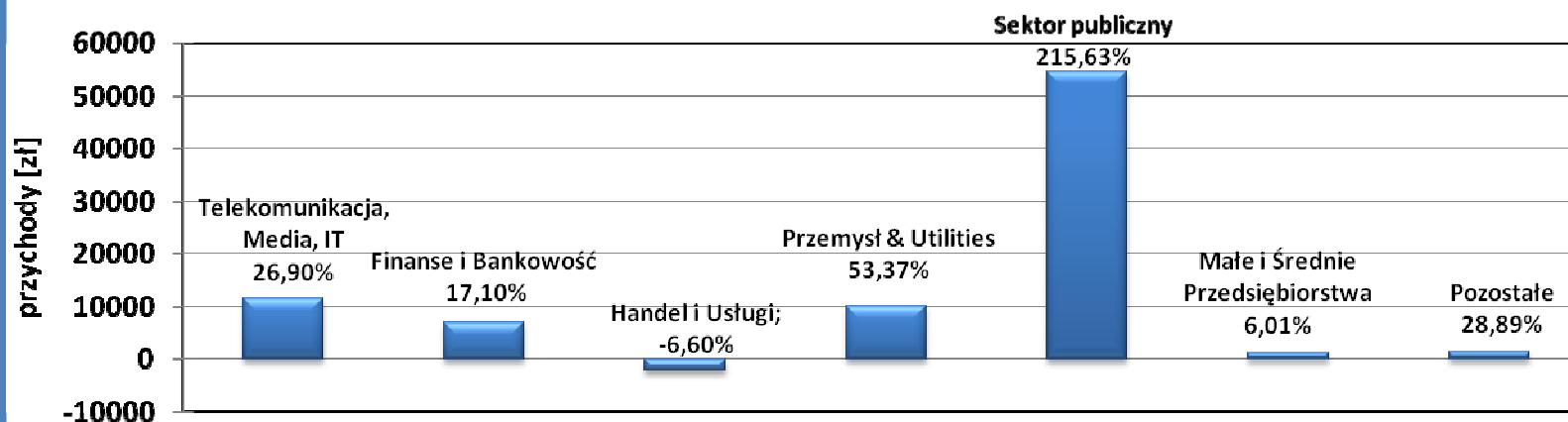


	<b>H1 2007</b>	<b>%</b>	<b>H1 2006</b>	<b>%</b>
<b>Telekomunikacja, Media, IT</b>	54 851	20,3 %	43 222	23,1 %
<b>Finanse i Bankowość</b>	47 481	17,6 %	40 547	21,7 %
<b>Handel i Usługi</b>	32 732	12,1 %	35 045	18,8 %
<b>Przemysł &amp; Utilities</b>	29 137	10,8 %	18 998	10,2 %
<b>Sektor publiczny</b>	80 112	29,6 %	25 382	13,6 %
<b>Małe i Średnie Przedsiębiorstwa</b>	20 202	7,5 %	19 056	10,2 %
<b>Pozostałe</b>	5 894	2,1 %	4 574	2,4 %
<b>RAZEM</b>	<b>270 409</b>	<b>100,0 %</b>	<b>186 824</b>	<b>100,0 %</b>

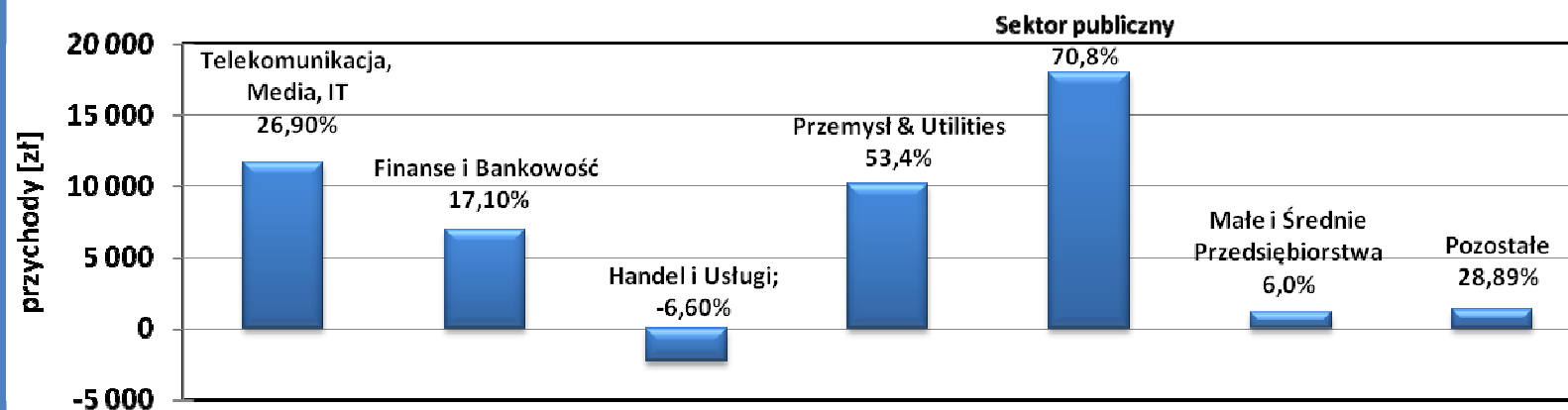
## Struktura sprzedaży wg rynków po wyłączeniu kontraktu z MEN

	<b>H1 2007</b>	<b>%</b>	<b>H1 2006</b>	<b>%</b>
<b>Telekomunikacja, Media, IT</b>	54 851	20,5%	43 222	23,1%
<b>Finanse i Bankowość</b>	47 481	20,3%	40 547	21,7%
<b>Handel i Usługi</b>	32 732	14,0%	35 045	18,8%
<b>Przemysł &amp; Utilities</b>	29 137	12,5%	18 998	10,2%
<b>Sektor publiczny</b>	43 343	18,6%	25 382	13,6%
<b>Małe i Średnie Przedsiębiorstwa</b>	20 202	8,6%	19 056	10,2%
<b>Pozostałe</b>	5 894	2,5%	4 573	2,4%
<b>RAZEM</b>	<b>233 639</b>	<b>100,0%</b>	<b>186 824</b>	<b>100,0%</b>

**Zmiana przychodów w poszczególnych branżach H1 2006-H1 2007**



**Zmiana przychodów w poszczególnych branżach bez kontraktu z MEN H1 2006- H1 2007**



	<b>H1 2007</b>	<b>%</b>	<b>H1 2006</b>	<b>%</b>
<b>Usługi</b>	131 668	48,7%	110 229	59,0%
<b>Software własny</b>	27 061	10,0%	20 900	11,2%
<b>Software obcy</b>	37 743	14,0%	11 314	6,1%
<b>Hardware</b>	66 869	24,7%	37 317	20,0%
<b>Pozostałe</b>	7 067	2,6%	7 063	3,8%
<b>RAZEM</b>	<b>270 409</b>	<b>100,0%</b>	<b>186 824</b>	<b>100,0%</b>

## Struktura sprzedaży wg rodzaju po wyłączeniu kontraktu z MEN

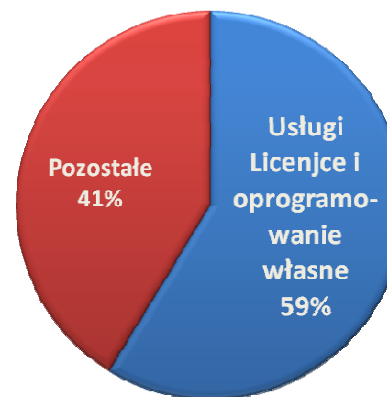
	<b>H1 2007</b>	<b>%</b>	<b>H1 2006</b>	<b>%</b>
<b>Usługi</b>	131 668	56,4%	110 229	59,0%
<b>Software własny</b>	27 061	11,6%	20 900	11,2%
<b>Software obcy</b>	37 743	16,2%	11 314	6,1%
<b>Hardware</b>	30 100	12,9%	37 317	20,0%
<b>Pozostałe</b>	7 067	3,0%	7 063	3,7%
<b>RAZEM</b>	<b>233 639</b>	<b>100,0%</b>	<b>186 824</b>	<b>100,0%</b>



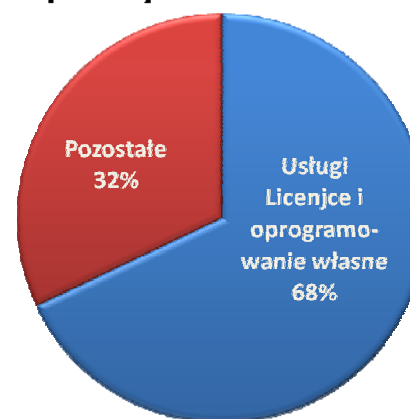
**Struktura sprzedaży H1 2006**



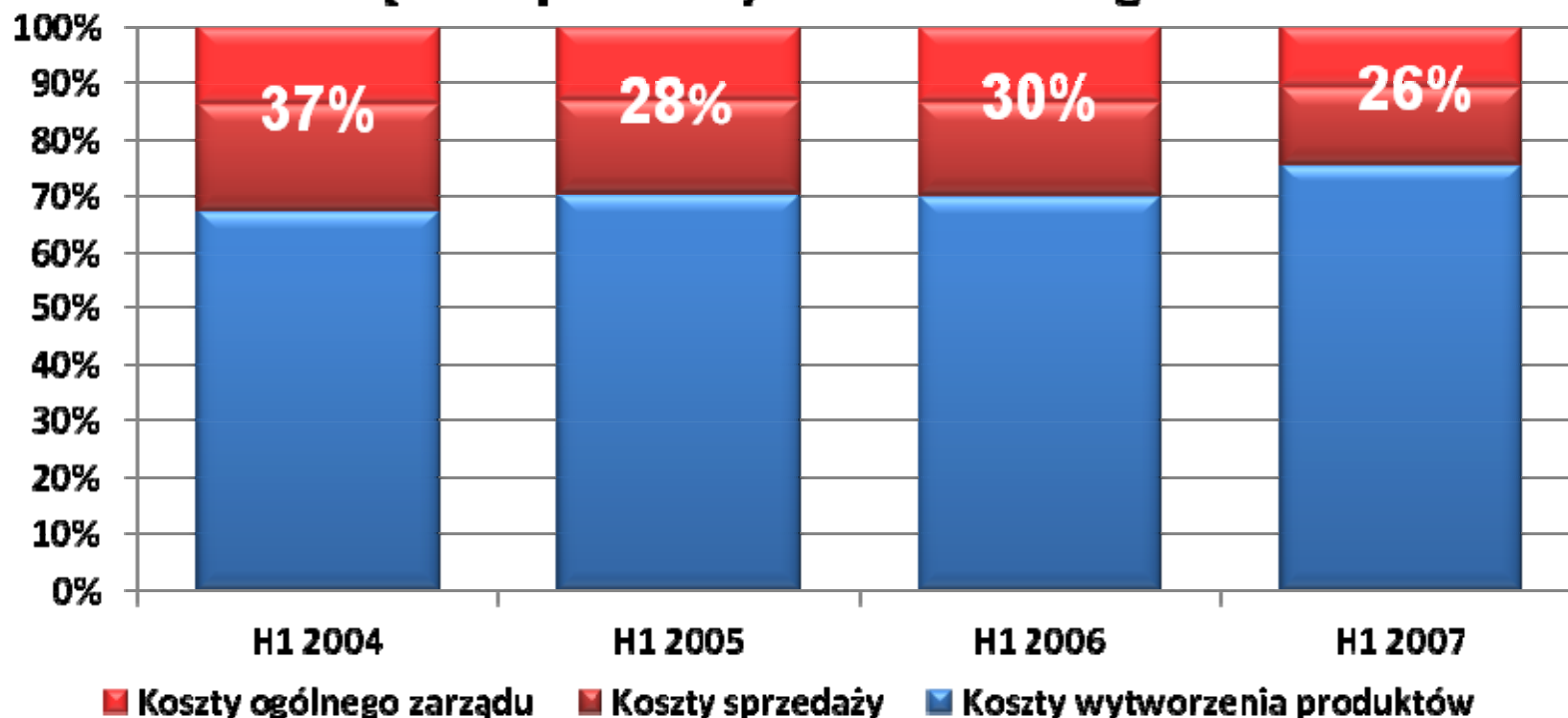
**Struktura sprzedaży H1 2007**



**Struktura sprzedaży bez kontraktu z MEN H1 2007**



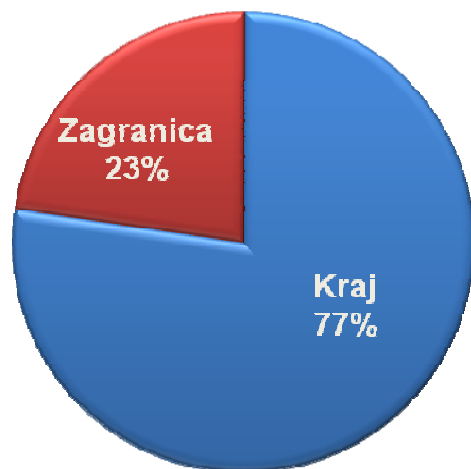
## Zmniejszanie się udziału kosztów ogólnego zarządu i sprzedaży w kosztach ogółem



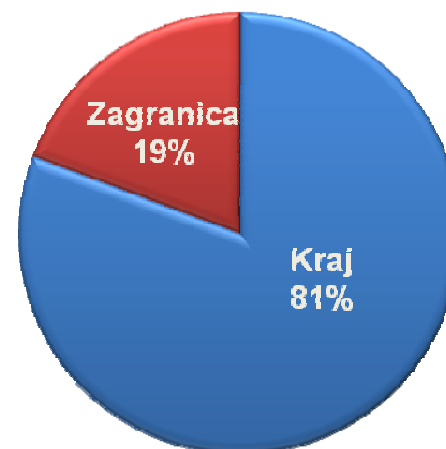
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>H1 2007</b>	<b>%</b>	<b>H1 2006</b>	<b>%</b>
<b>Kraj</b>	218 217	80,7%	144 515	77,4%
<b>Zagranica</b>	52 192	19,3%	42 309	22,6%
<b>RAZEM</b>	<b>270 409</b>	<b>100%</b>	<b>186 824</b>	<b>100%</b>

<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>H1 2007</b>	<b>%</b>	<b>H1 2006</b>	<b>%</b>
<b>Kraj</b>	181 447	78,0%	144 514	77,0%
<b>Zagranica</b>	52 192	22,0%	42 309	23,0%
<b>RAZEM</b>	<b>233 639</b>	<b>100%</b>	<b>186 824</b>	<b>100%</b>

**Geograficzna struktura sprzedaży  
H1 2006**



**Geograficzna struktura sprzedaży  
H1 2007**



**Geograficzna struktura sprzedaży  
bez kontraktu z MEN H1 2007**



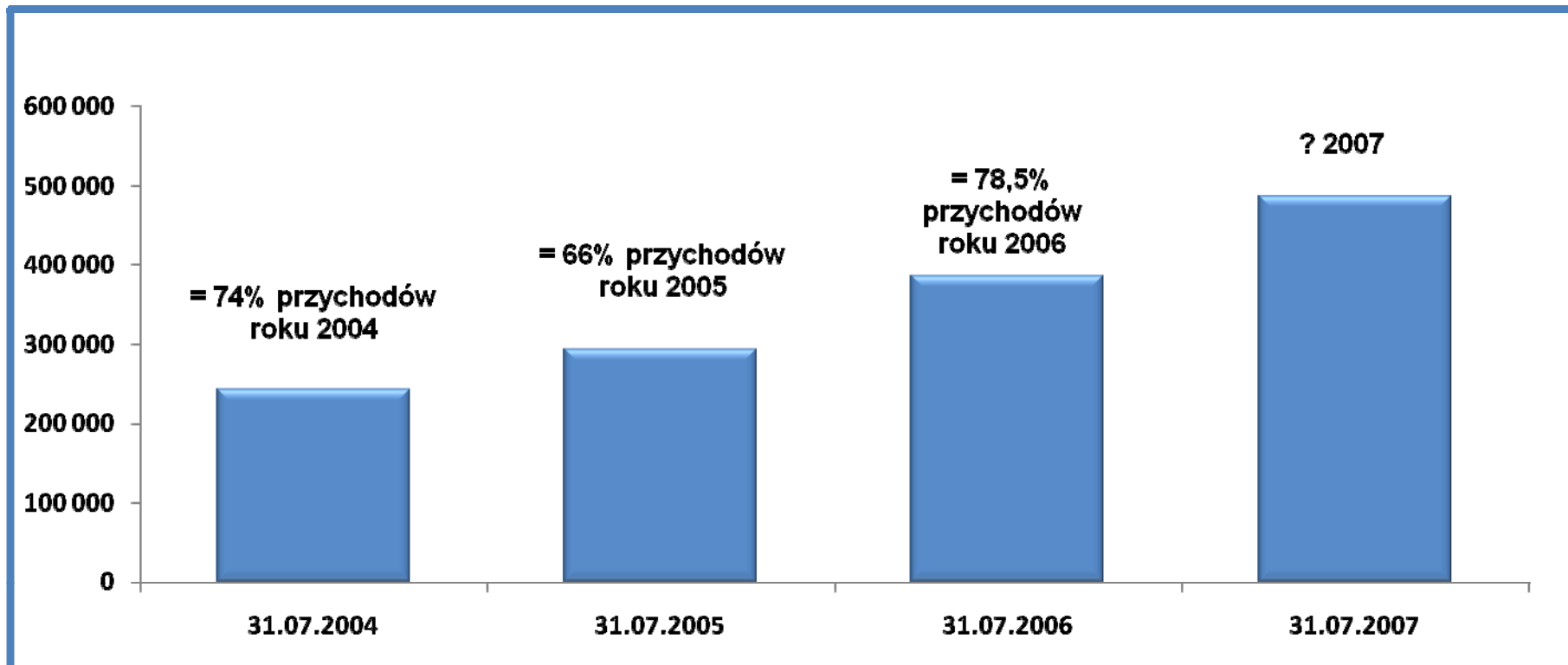
**Portfel zamówień na rok bieżący jest o 26 % wyższy niż rok temu.**

Portfel zamówień na rok bieżący	Stan na 31 lipca 2007 r.	Stan na 31 lipca 2006 r.	Zmiana
<b>Przychody zakontraktowane na rok bieżący</b>	<b>487 176</b>	<b>386 072</b>	<b>26,2 %</b>
w tym kontrakty zagraniczne	95 618	78 880	21,2 %
<i>udział kontraktów zagranicznych</i>	19,6 %	20,4 %	
w tym usługi i software własne	306 037	274 640	11,4 %
<i>udział usług i software własnych</i>	62,8 %	71,1 %	

**Portfel zamówień na rok bieżący jest o 15 % wyższy niż rok temu.**

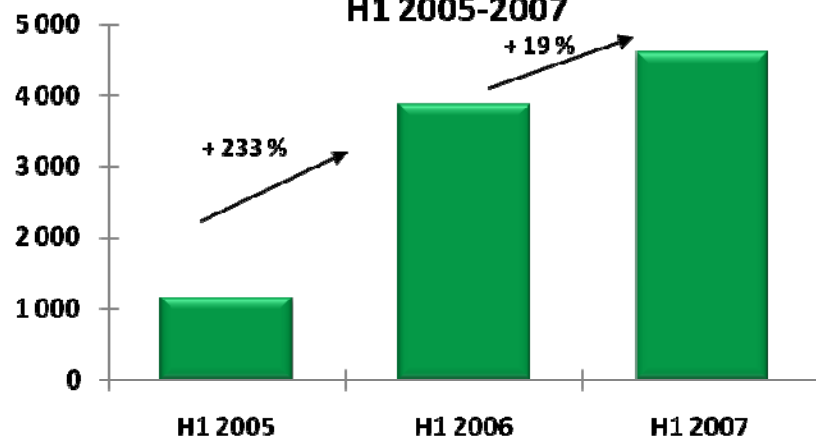
Portfel zamówień na rok bieżący	Stan na 31 lipca 2007 r.	Stan na 31 lipca 2006 r.	Zmiana
<b>Przychody zakontraktowane na rok bieżący</b>	<b>445 599</b>	<b>386 072</b>	<b>15,4 %</b>
w tym kontrakty zagraniczne	95 618	78 880	21,2 %
<i>udział kontraktów zagranicznych</i>	21,5 %	20,4 %	
w tym usługi i software własne	306 037	274 640	11,4 %
<i>udział usług i software własnych</i>	68,7 %	71,1 %	

**Stąły przyrost portfela zamówień jest podstawą dynamicznego wzrostu przychodów ze sprzedaży Grupy w ostatnich latach.**

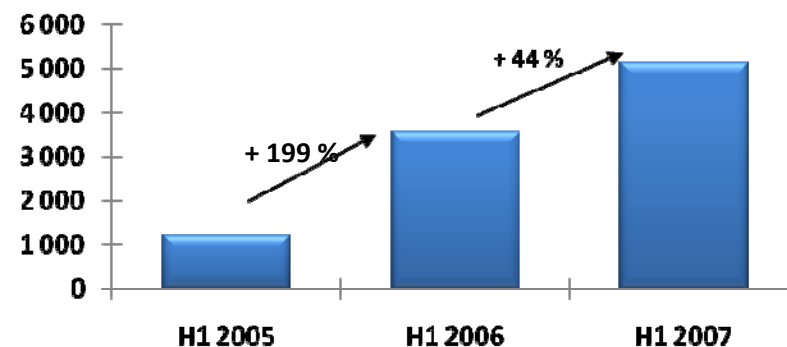




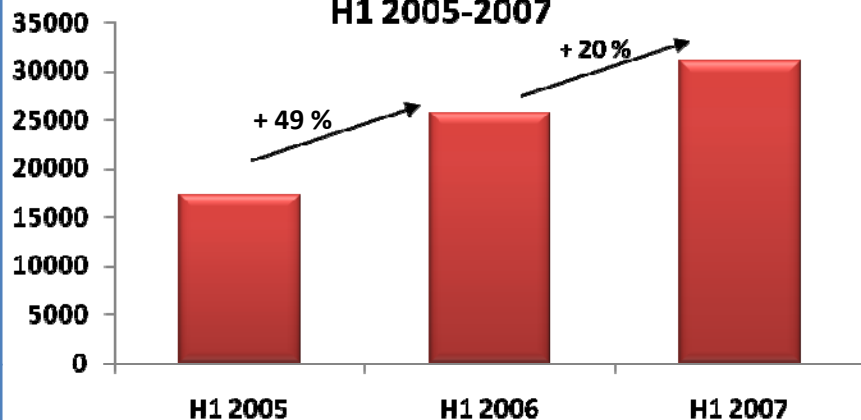
**Porównanie zysku operacyjnego  
H1 2005-2007**



**Porównanie zysku netto  
H1 2005-2007**



**Przychody Interia.PL  
H1 2005-2007**



	H1 2006	H1 2007
<b>Przychody</b>	<b>25 675</b>	<b>30 897</b>
<b>Zysk operacyjny</b>	<b>3 867</b>	<b>4 595</b>
<b>Zysk netto</b>	<b>3 566</b>	<b>5 118</b>
<b>Rentowność netto</b>	<b>14 %</b>	<b>17 %</b>
<b>Rentowność operacyjna</b>	<b>15 %</b>	<b>15 %</b>