

**CORPORATE**

[www.comarch.pl](http://www.comarch.pl)

**COMARCH**  
SYSTEMY INFORMATYCZNE

# Comarch Q1-Q3 2007

Janusz Filipiak

Prezes Zarządu

20 listopada 2007, Warszawa



## Wyniki finansowe Q3

	Q3 2007	Q3 2006
<b>Przychody</b>	140 435 (wzrost o 15%)	122 057
<b>Zysk operacyjny</b>	9 844	8 863
<b>Zysk netto</b>	6 839	6 791

dane w tys. PLN

## Wyniki finansowe Q1 – Q3

	Q1-Q3 2007	Q1-Q3 2006
<b>Przychody</b>	410 844 (wzrost o 33%)	308 881
<b>Zysk operacyjny</b>	28 877	28 096
<b>Zysk netto</b>	24 725	29 933

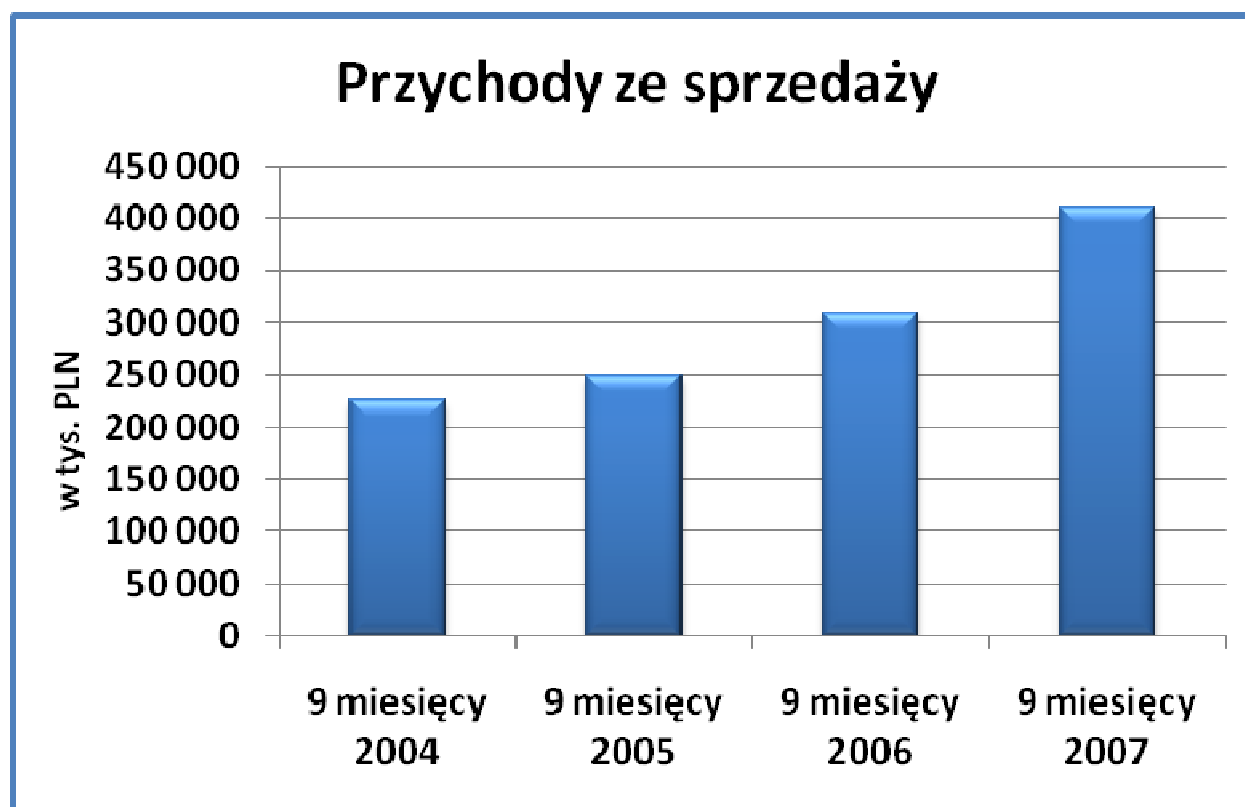
dane w tys. PLN

## Wyniki finansowe Q1–Q3 po wyeliminowaniu wpływu sprzedaży akcji Interii w Q1 2006

	Q1-Q3 2007	Q1-Q3 2006
<b>Przychody</b>	410 844	308 881
<b>Zysk operacyjny</b>	28 877	28 096
<b>Zysk netto</b>	24 725	<b>22 723</b>

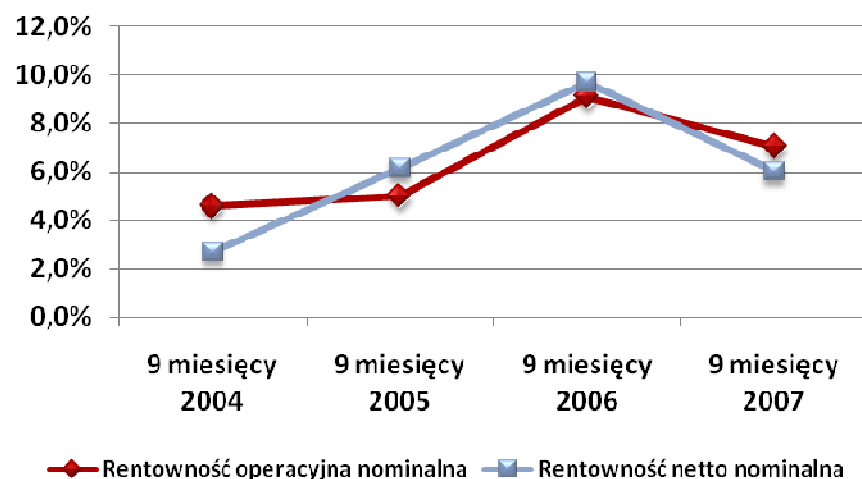
dane w tys. PLN

**W ciągu pierwszych 9 miesięcy przychody ze sprzedaży wzrosły o 33%**

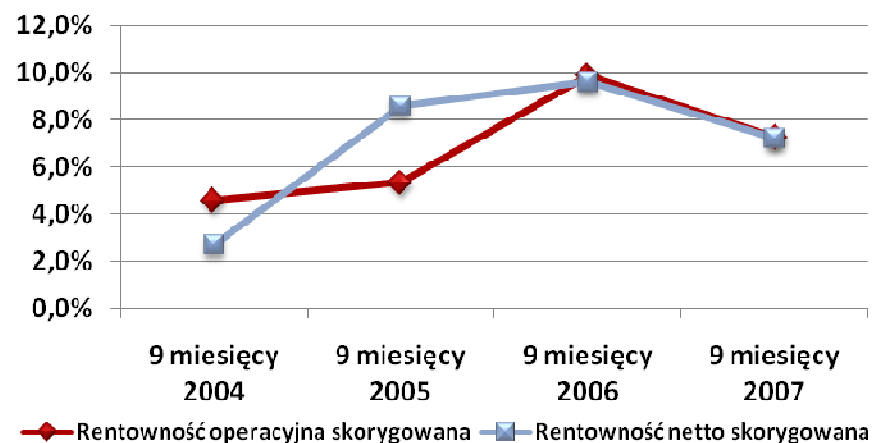


# Rentowność operacyjna i netto

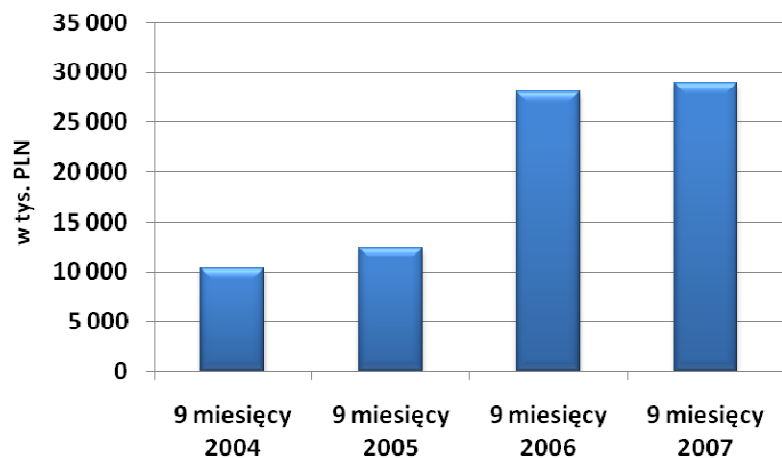
## Rentowność operacyjna i netto Q1-Q3 2004-2007



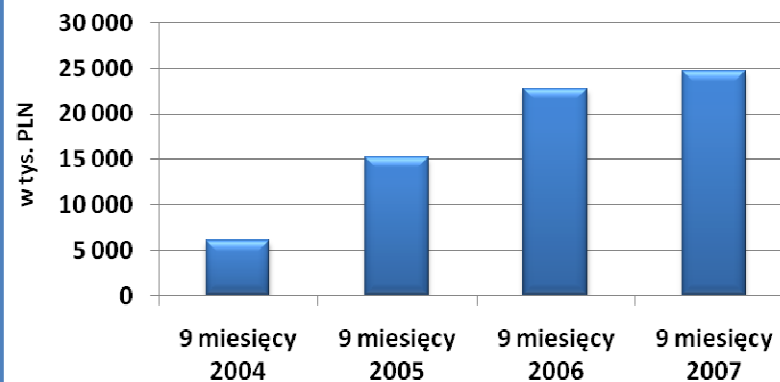
## Skorygowana rentowność operacyjna i netto Q1-Q3 2004-2007



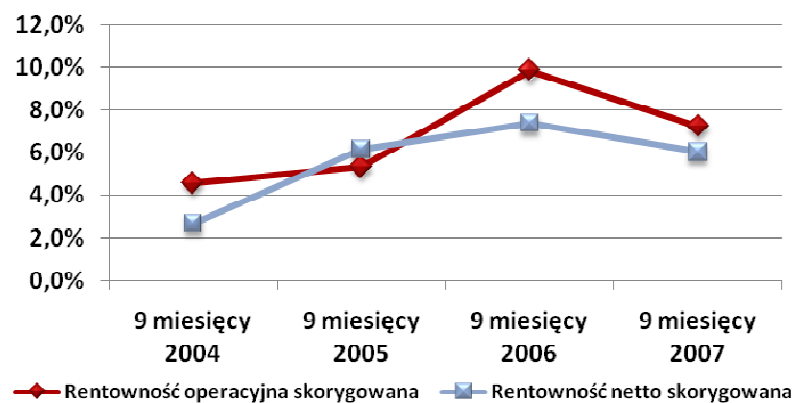
### Zysk operacyjny



### Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki po wyeliminowaniu wpływu sprzedaży akcji INTERIA.PL SA w Q1 2006



### Rentowność operacyjna i netto Q1-Q3 2004-2007 po wyeliminowaniu wpływu sprzedaży akcji INTERIA.PL SA w Q1 2006



## Porównanie wyników finansowych Q3 2007 i Q3 2006

Grupa Comarch	Q3 2007	Q3 2006	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	140 435	122 057	15,1%
Amortyzacja	4 436	3 149	40,9%
<b>Zysk operacyjny nominalny (zgodny z MSSF)</b>	<b>9 844</b>	<b>8 863</b>	<b>11,1%</b>
<b>Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki nominalny (zgodny z MSSF)</b>	<b>6 839</b>	<b>6 791</b>	<b>0,7%</b>
Rentowność operacyjna nominalna	7,0%	7,3%	
Rentowność netto nominalna	4,9%	5,6%	
<b>EBITDA (zysk operacyjny + amortyzacja) nominalna</b>	<b>14 280</b>	<b>12 012</b>	<b>18,9%</b>
Marża EBITDA nominalna	10,2%	9,8%	



## Porównanie wyników finansowych Q3 2007 i Q3 2006 po wyłączeniu zdarzeń jednorazowych

Grupa Comarch	Q3 2007	Q3 2006	Zmiana %
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>140 435</b>	<b>122 057</b>	<b>15,1%</b>
Amortyzacja	4 436	3 149	40,9%
Wpływ na wynik kosztów opcji menedżerskich	-263	-658	-60,0%
<b>Zysk operacyjny skorygowany</b>	<b>10 107</b>	<b>9 521</b>	<b>6,2%</b>
Wpływ na wynik aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku	-1 899	-2 364	-19,7%
<b>Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki skorygowany</b>	<b>9 001</b>	<b>9 813</b>	<b>-8,3%</b>
Rentowność operacyjna skorygowana	7,2%	7,8%	
Rentowność netto skorygowana	6,4%	8,0%	
<b>EBITDA (zysk operacyjny + amortyzacja) skorygowana</b>	<b>14 543</b>	<b>12 670</b>	<b>14,8%</b>
Marża EBITDA skorygowana	10,4%	10,4%	

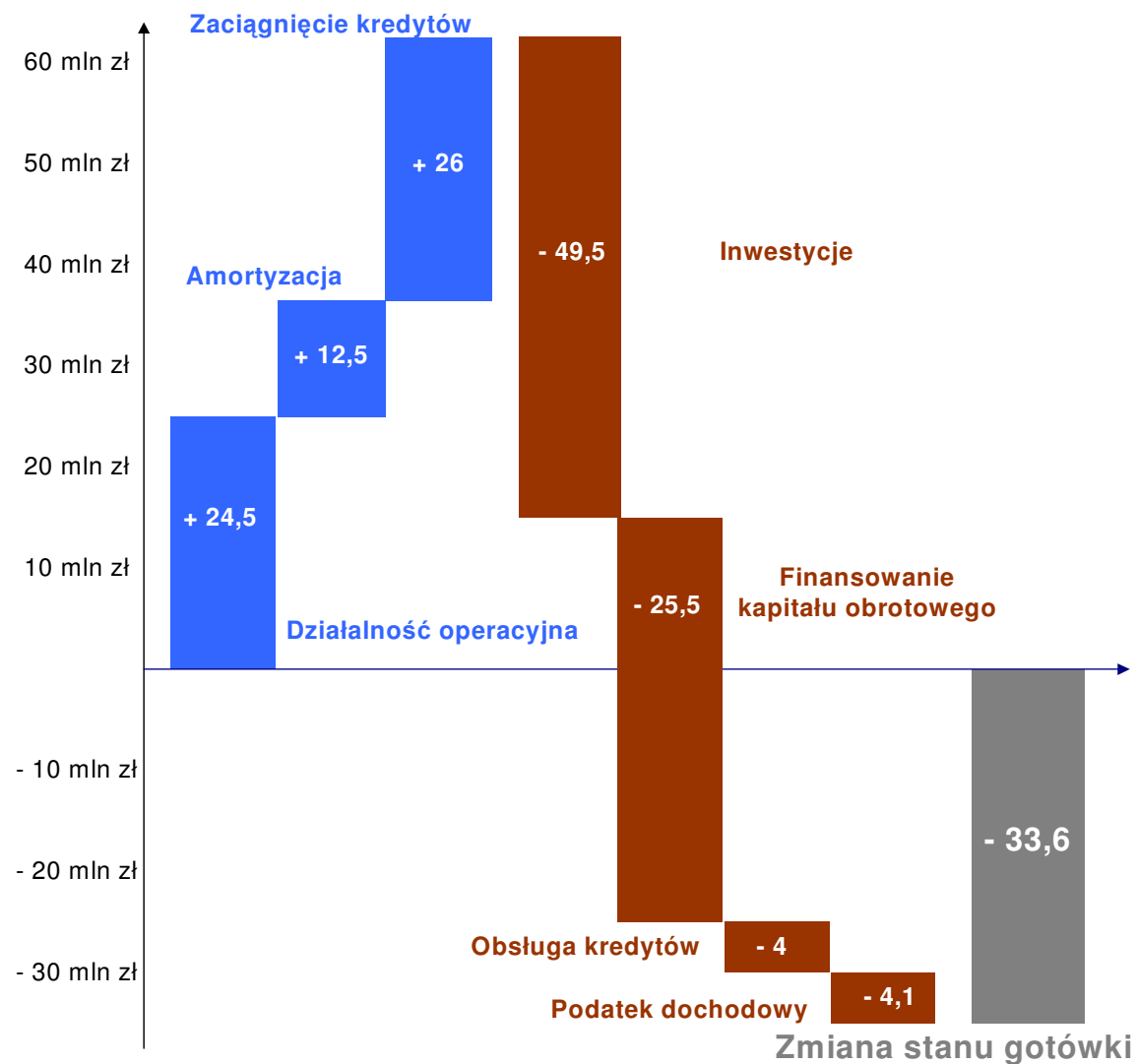
## Porównanie wyników finansowych Q1-Q3 2007 i Q1-Q3 2006

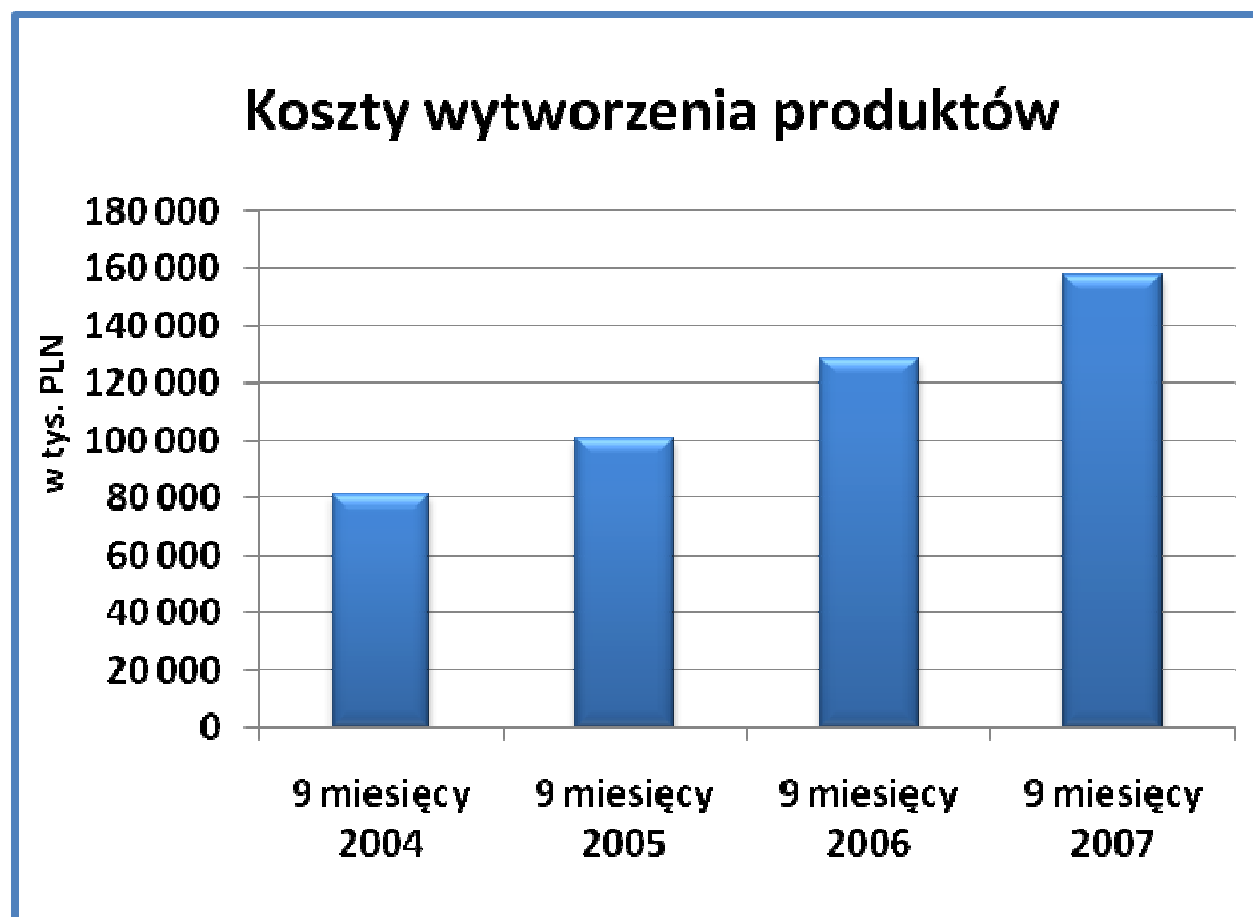
Grupa Comarch	Q1-Q3 2007	Q1-Q3 2006	Zmiana %
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>410 844</b>	<b>308 881</b>	<b>33,0%</b>
Amortyzacja	12 537	9 323	34,5%
<b>Zysk operacyjny nominalny (zgodny z MSSF)</b>	<b>28 877</b>	<b>28 096</b>	<b>2,8%</b>
<b>Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki nominalny (zgodny z MSSF)</b>	<b>24 725</b>	<b>29 933</b>	<b>-17,4%</b>
Rentowność operacyjna nominalna	7,0%	9,1%	
Rentowność netto nominalna	6,0%	9,7%	
<b>EBITDA (zysk operacyjny + amortyzacja) nominalna</b>	<b>41 414</b>	<b>37 419</b>	<b>10,7%</b>
Marża EBITDA nominalna	10,1%	12,1%	

## Porównanie wyników finansowych Q1-Q3 2007 i Q1-Q3 2006 po wyłączeniu zdarzeń jednorazowych

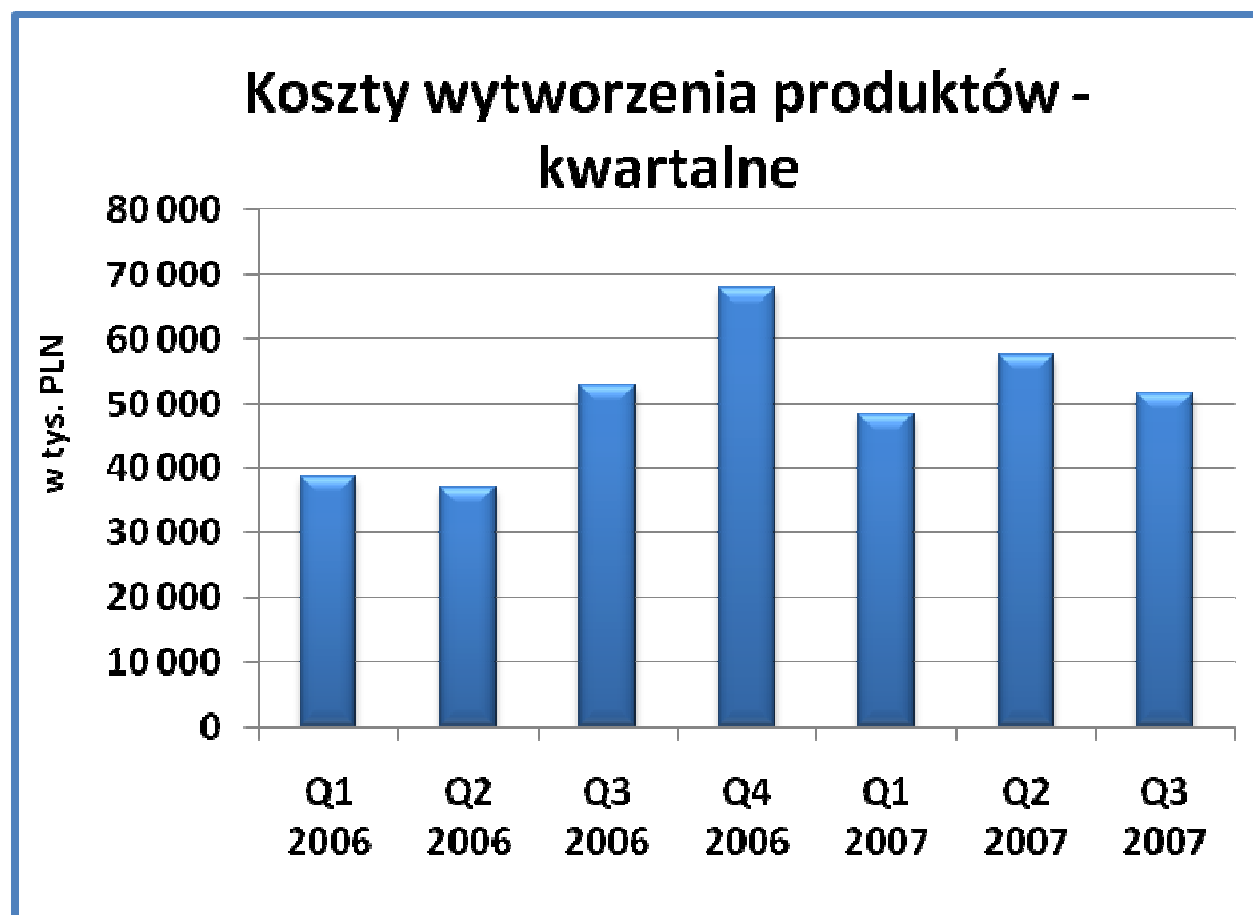
Grupa Comarch	Q1-Q3 2007	Q1-Q3 2006	Zmiana %
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>410 844</b>	<b>308 881</b>	<b>33,0%</b>
Amortyzacja	12 537	9 323	34,5%
Wpływ na wynik kosztów opcji menedżerskich	-816	-2 297	-64,5%
<b>Zysk operacyjny skorygowany</b>	<b>29 693</b>	<b>30 393</b>	<b>-2,3%</b>
Wpływ na wynik aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku	-3 938	-4 603	-14,4%
Wpływ na wynik przychodów ze sprzedaży akcji INTERIA.PL SA	-	7 210	-100,0%
<b>Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki skorygowany</b>	<b>29 479</b>	<b>29 623</b>	<b>-0,5%</b>
Rentowność operacyjna skorygowana	7,2%	9,8%	
Rentowność netto skorygowana	7,2%	9,6%	
<b>EBITDA (zysk operacyjny + amortyzacja) skorygowana</b>	<b>42 230</b>	<b>39 716</b>	<b>6,3%</b>
Marża EBITDA skorygowana	10,3%	12,9%	

# Cash Flow Q1 – Q3 2007





dane w tys. PLN



dane w tys. PLN

## Zakontraktowanie

**Przychody zakontraktowane na bieżący rok wynoszą według stanu na 31 października 568 milionów złotych i są o 32% wyższe niż rok temu**

Udział zagranicy w sprzedaży ogółem utrzymuje się na poziomie 18%

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

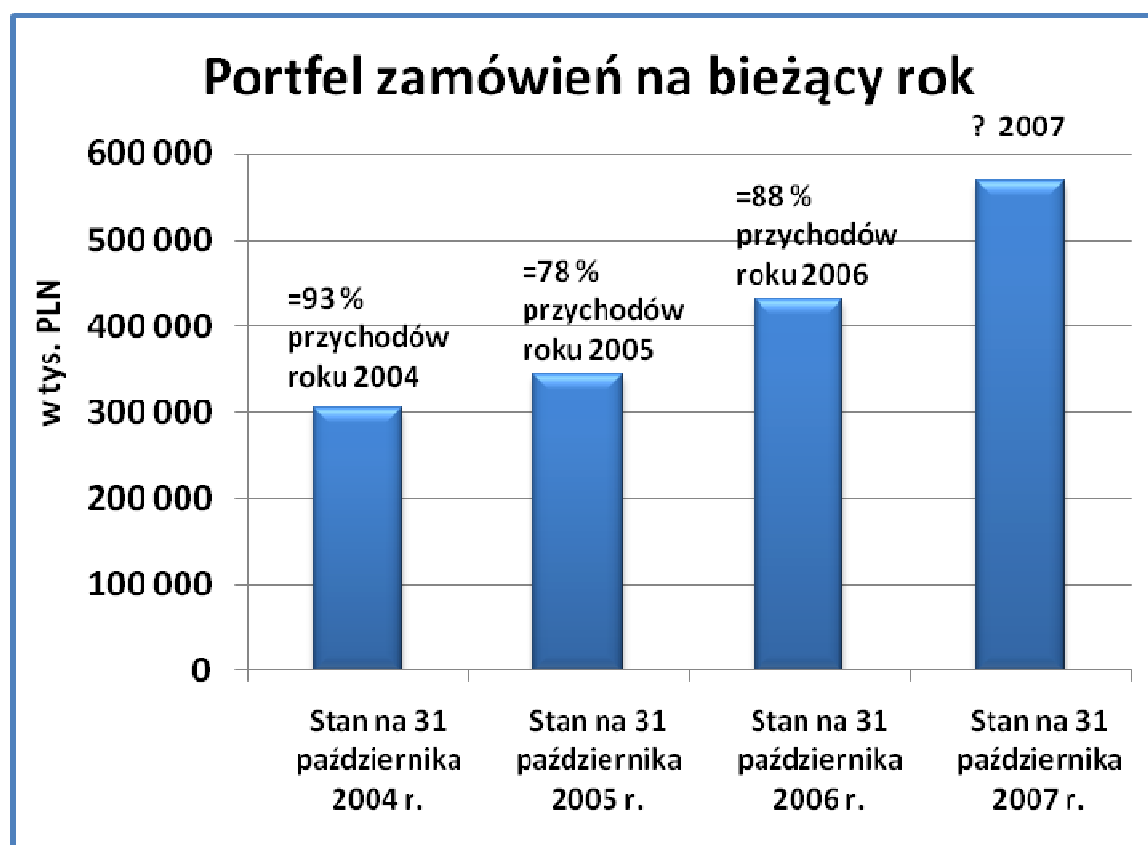
Comarch ma bardzo bogaty portfel potencjalnych zamówień w kraju i zagranicą

## Portfel zamówień na rok bieżący jest o 32% wyższy niż rok temu

Portfel zamówień na rok bieżący	Stan na 31 października 2007 r.	Stan na 31 października 2006 r.	Zmiana
<b>Przychody zakontraktowane na rok bieżący</b>	567 880	430 684	31,9%
w tym kontrakty zagraniczne	104 263	95 406	9,3%
<i>udział kontraktów zagranicznych</i>	18,4%	22,2%	
w tym usługi i software własne	360 686	302 551	19,2%
<i>udział usług i software własnych</i>	63,5%	70,2%	



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



## Dywersyfikacja sprzedaży na poszczególne rynki

(dane bez kontraktu z MEN):

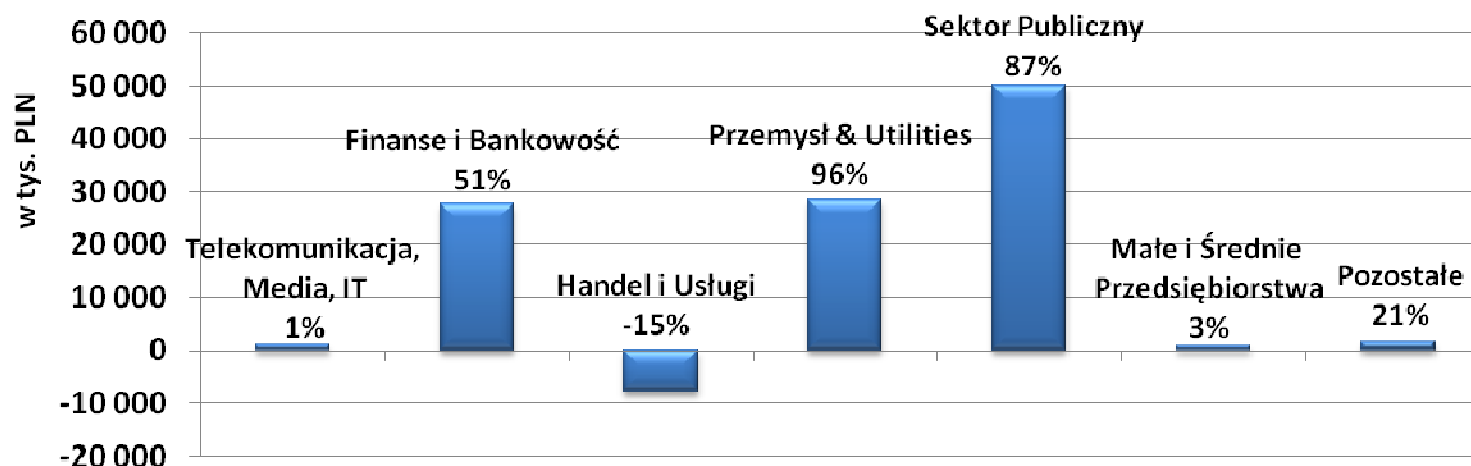
Telekomunikacja, Media, IT	21,9%
Finanse i Bankowość	22,2%
Handel i Usługi	11,8%
Przemysł & Utilities	15,8%
Sektor publiczny	17,8%
Małe i Średnie Przedsiębiorstwa	8,2%
Inne	2,4%

## Struktura sprzedaży wg rynków

	Q1-Q3 2007	%	Q1-Q3 2006	%
<b>Telekomunikacja, Media, IT</b>	80 881	<b>19,7%</b>	79 810	<b>25,8%</b>
<b>Finanse i Bankowość</b>	81 901	<b>19,9%</b>	54 267	<b>17,6%</b>
<b>Handel i Usługi</b>	43 461	<b>10,6%</b>	51 076	<b>16,5%</b>
<b>Przemysł &amp; Utilities</b>	58 196	<b>14,2%</b>	29 693	<b>9,6%</b>
<b>Sektor publiczny</b>	107 275	<b>26,1%</b>	57 353	<b>18,6%</b>
<b>Małe i Średnie Przedsiębiorstwa</b>	30 149	<b>7,3%</b>	29 243	<b>9,5%</b>
<b>Pozostałe</b>	8 981	<b>2,2%</b>	7 439	<b>2,4%</b>
<b>RAZEM</b>	<b>410 844</b>	<b>100,0 %</b>	<b>308 881</b>	<b>100,0%</b>

# Struktura sprzedaży wg rynków

Zmiana przychodów w poszczególnych branżach  
Q1-Q3 w latach 2006-2007

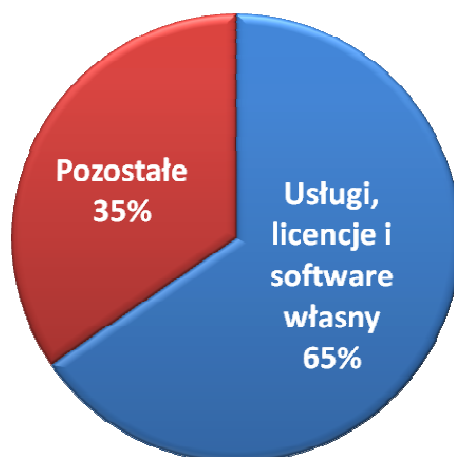


## Struktura sprzedaży wg rodzaju

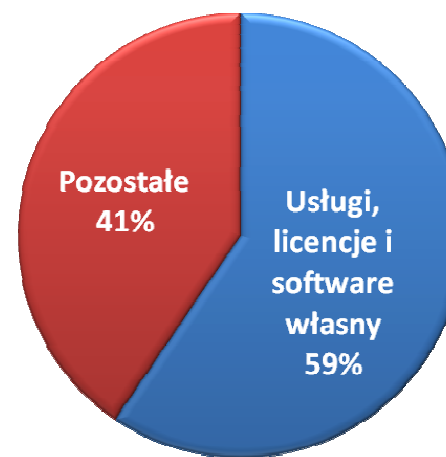
	Q1-Q3 2007	%	Q1-Q3 2006	%
Usługi	201 457	49,0%	168 872	54,7%
Software własny	42 934	10,5%	33 211	10,8%
Software obcy	51 401	12,5%	19 289	6,2%
Hardware	103 091	25,1%	77 260	25,0%
Pozostałe	11 961	2,9%	10 249	3,3%
<b>RAZEM</b>	<b>410 844</b>	<b>100,0%</b>	<b>308 881</b>	<b>100,0%</b>

## Struktura sprzedaży według rodzaju

**Struktura sprzedaży  
Q1 - Q3 2006**



**Struktura sprzedaży  
Q1 - Q3 2007**



<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>Q1-Q3 2007</b>	<b>%</b>	<b>Q1-Q3 2006</b>	<b>%</b>
<b>Kraj</b>	337 346	<b>82,1%</b>	236 124	<b>76,4%</b>
<b>Zagranica</b>	73 498	<b>17,9%</b>	72 757	<b>23,6%</b>
<b>RAZEM</b>	<b>410 844</b>	<b>100,0%</b>	<b>308 881</b>	<b>100,0%</b>

## Rok 2008 – Agenda pracy zarządu

Wyhamowanie tempa wzrostu kosztów pracy

Wzrost produktywności firmy przez wdrażanie wewnętrznych informatycznych procedur zarządzania produkcją i sprzedażą

Racjonalizacja wydatków inwestycyjnych na:

- rozwój produktów
- rozwój działalności zagranicznej

Dalszy znaczący wzrost sprzedaży



## Znaczący wzrost kosztów pracy w Q1-Q3 2007

Wzrost funduszu płac w Comarch SA (bez spółek zagranicznych):

**H1 2007 do H1 2006 wzrost o 38%**

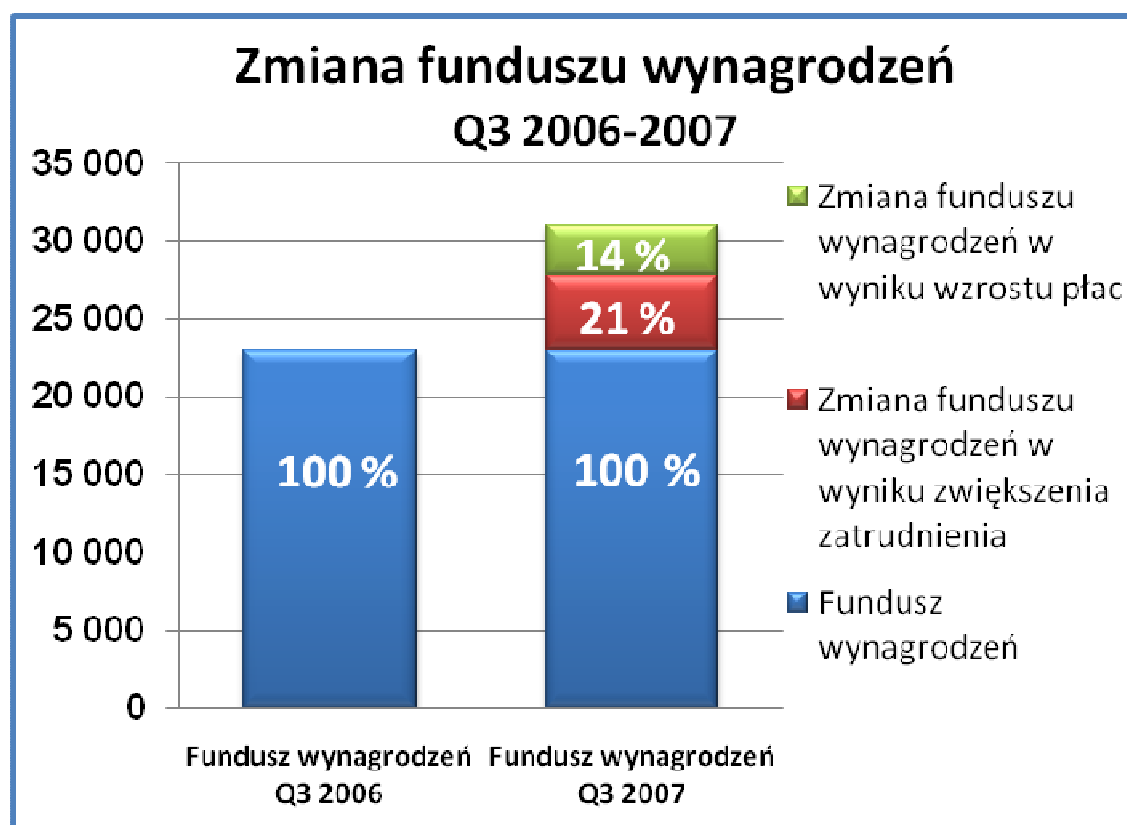
Wzrost średniej płacy w Comarch SA:

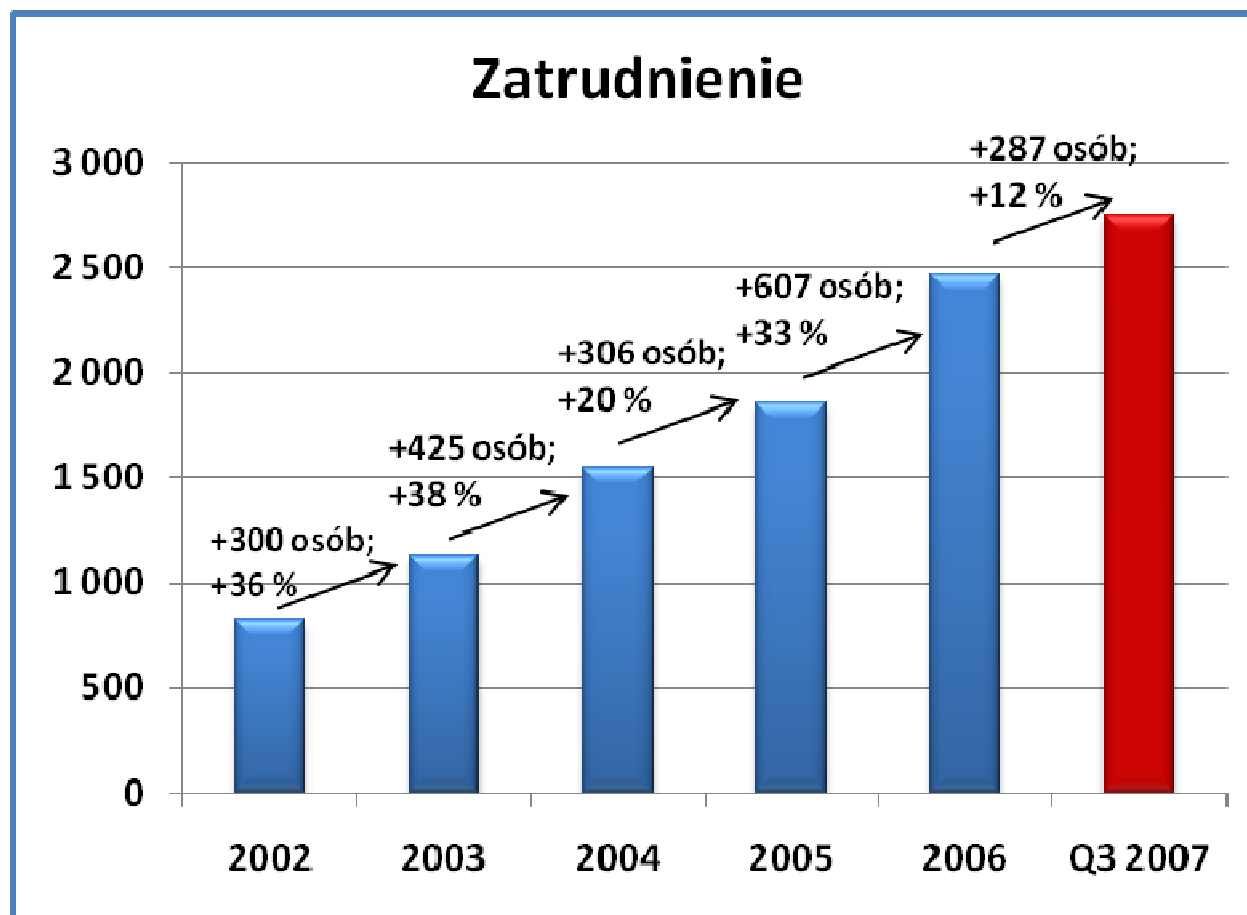
**Od XII 2006 do VII 2007 wzrost o 10%**

Pierwszych 130 pracowników od góry zarabia średnio 6000 Euro miesięcznie, czyli tyle ile menedżerowie informatyki w Niemczech Zachodnich

Pierwszych 335 pracowników od góry zarabia średnio ponad 2000 Euro plus zazwyczaj samochód służbowy, czyli ponad 2500 Euro miesięcznie

Wzrost funduszu płac w Comarch SA (bez spółek zagranicznych): **Q3 2007 do Q3 2006 wzrost o 35%**





W Q3 2007 zatrudnienie wzrosło o 30 osób

## Wzrost jakości zasobów ludzkich

### 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 dziewięć miesięcy tworzymy średnio 25 miejsc pracy miesięcznie

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

**Wzrost zatrudnienia w 2007 nie powinien przekroczyć 300 osób**

## Zahamowanie wzrostu kosztów pracy w 2008

Wzrost kosztów pracy jest faktem

***Przyjmujemy jednak, że skonsumowaliśmy znaczące podwyżki płac na drodze do poziomów zachodnioeuropejskich***

***W prowadzeniu polityki płacowej priorytetem dla zarządu było zatrzymanie w firmie światowej klasy fachowców, nawet kosztem zmniejszenia zysku operacyjnego***

W 2007 rotacja z powodów płacowych w Comarch spadła poniżej 2%

# Racjonalizacja kosztów inwestycyjnych

**Największe nakłady *inwestycyjne* ponosimy na:**

1. Prace badawczo-rozwojowe
2. Rozwój działalności zagranicznej

W 2008 roku będziemy wprowadzać procedury racjonalnego definiowania i pilnowania tych kosztów

**Nie rezygnujemy z forsowania rozwoju firmy**

**Chcemy być bardziej efektywni w realizacji strategii rozwojowych**

## Sprzedaż zagraniczna Comarch Software AG

W UE koncentrujemy się na Niemczech

Utrzymujemy oddziały/spółki zależne w Brukseli (Beneluks) i Lille (Francja)

Tworzymy nowy oddział (centrum biznesowo-kompetencyjne) we Frankfurcie

Nadal w Niemczech będziemy zatrudniać Niemców, zwłaszcza do rozwoju biznesu

## Sprzedaż USA i Latin America – Comarch Inc.

Rozwijamy oddziały w Chicago (USA) i w Panama City (Latin America)

Likwidowany jest oddział w Miami

Z Chicago prowadzona jest sprzedaż systemów dla telekomunikacji, systemów ERP oraz rozwiązań dla sektora usług

W Panama City utrzymujemy centrum kompetencyjne do prowadzenia wdrożeń w Ameryce Łacińskiej



**CORPORATE**

Wyniki finansowe Q1-Q3 2007

**COMARCH**  
SYSTEMY INFORMATYCZNE

# Rozwój produktów

## Posiadanie własnych produktów przez Comarch jest wyróżnikiem firmy na rynkach międzynarodowych i na rynku krajowym

Obecnie produkty software'owe rozwijane są w firmach niszowych, które następnie są wchłaniane przez takie giganty jak Microsoft, Oracle, IBM czy w Europie SAP

Otrzymujemy dużo zapytań o możliwość sprzedaży poszczególnych działów Comarch wytwarzających produkty, w szczególności dotyczy to CDN'u i Insighta

## Produkty Comarch

**Utrzymywanie przez Comarch rozwoju dużej palety produktów jest unikalne w skali globalnej, daje nam przewagę**

Aby utrzymać dalszy rozwój produktów konieczne jest spełnienie następujących warunków:

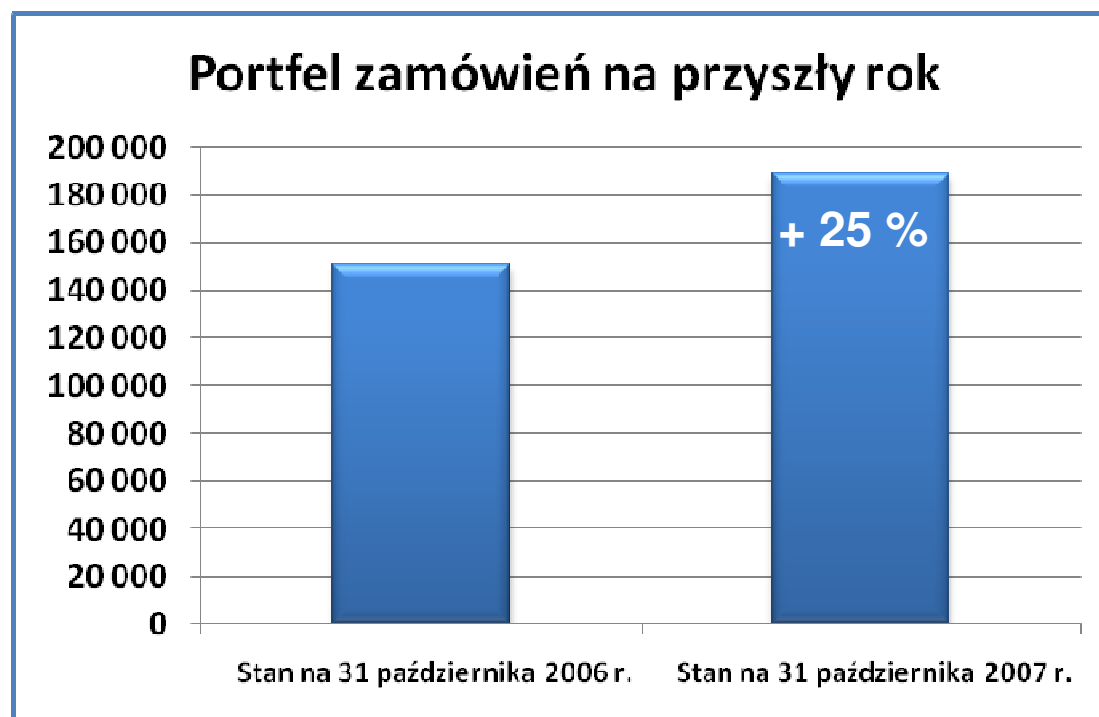
- Utrzymanie wzrostu firmy jako całości
- Sprzedaż produktów na zaawansowanych rynkach międzynarodowych
- Mądre zarządzanie rozwojem produktów

## Wzrost sprzedaży 2008

### **Polepszają się warunki prowadzenia działalności biznesowej Comarch:**

- W Polsce marka Comarch staje się znana i ceniona (jesteśmy obecnie najstarszym dużym polskim brand'em informatycznym)
- Marka Comarch zaczyna być rozpoznawana zagranicą w tych segmentach rynku, w których chcemy być aktywni

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



Portfel zamówień na przyszły rok	31 października 2006 r.	31 października 2007 r.
Współczynnik pokrycia prognozowanych kosztów przyszłego roku	49%	45%

## Zakontraktowanie 2008

Uwzględniając umowy już podpisane na przyszły rok, odnawialne umowy asysty, oraz *pipeline* kontraktów do podpisania do końca roku (wygrane przetargi) poziom pokrycia kosztów w roku 2008 na dzień 31 października 2007 wynosi 82%

## Zapowiedź wyniku 2007

Oczekujemy, że przychody ze sprzedaży wzrosną o 20% rok do roku i przekroczą 600 mln zł

Mimo znaczącego wzrostu kosztów kapitału ludzkiego na koniec roku powinniśmy uzyskać rentowność operacyjną na poziomie 7- 8%

**Wyniki te zostaną uzyskane w warunkach dalszego forsowania rozwoju firmy**

**CORPORATE**

[www.comarch.pl](http://www.comarch.pl)

**COMARCH**  
SYSTEMY INFORMATYCZNE

**Dziękuję**

