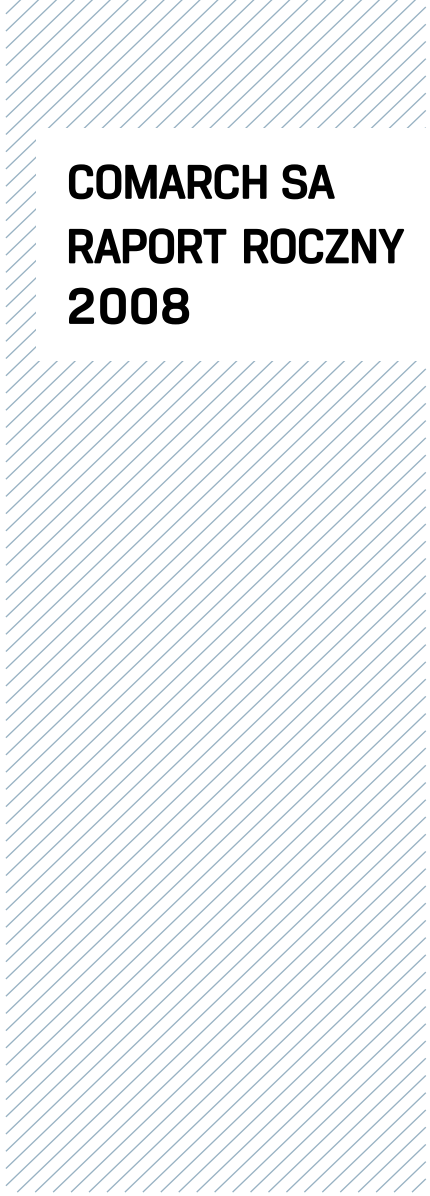




**COMARCH SA  
RAPORT ROCZNY  
2008**

**COMARCH**





# COMARCH SA RAPORT ROCZNY 2008

*Zarząd Comarch SA przedstawia Państwu raport roczny za 2008 rok. Rok ten był dla firmy nie tylko kolejnym okresem szybkiego wzrostu i sukcesów finansowych, ale również rokiem ważnych jubileuszów. Comarch obchodził 15-lecie swojego istnienia oraz 10 rocznicę obecności na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie.*

*Grupa Comarch kontynuowała konsekwentnie realizowaną od kilku lat strategię wzrostu opartą na własnych produktach. Marka Comarch po wielu latach ekspansji zagranicznej jest dobrze rozpoznawana w kraju i na świecie, co przekłada się na ciągły wzrost liczby klientów, kontraktów, a także przychodów ze sprzedaży, które w 2008 roku wzrosły o 20 procent i przekroczyły 700 milionów zł.*

*Rok 2008 przyniósł też znaczące zmiany w Grupie Kapitałowej Comarch, która została rozszerzona o nowo powołane spółki oraz o przejętą niemiecką spółkę SoftM Software und Beratung AG.*

*Głównym celem strategicznym Spółki na rok 2009 jest opracowywanie nowych, konkurencyjnych produktów, co pozwoli na zapewnienie dalszego rozwoju Comarch, a co za tym idzie zwiększenie wartości firmy.*

## COMARCH



> SPIS  
TREŚCI

<b>#1 List do akcjonariuszy</b>	<b>6</b>
<b>#2 Zarząd</b>	<b>8</b>
<b>#3 Rada Nadzorcza</b>	<b>16</b>
<b>#4 Wybrane dane finansowe</b>	<b>18</b>
<b>#5 Rok 2008 – rok jubileuszów</b>	<b>26</b>
15 lat Comarch	27
Debiut na GPW	28
<b>#6 Firma</b>	<b>29</b>
Misja	30
Pracownicy	31
Ład korporacyjny	32
Corporate Social Responsibility (CSR) – Społeczna Odpowiedzialność Biznesu	33
Nagrody	34
<b>#7 Struktura firmy i Grupy Kapitałowej</b>	<b>36</b>
Struktura akcjonariatu	37
Struktura organizacyjna Grupy Kapitałowej	38
Comarch w Polsce i na świecie	40
<b>#8 Struktura sprzedaży Comarch</b>	<b>42</b>
Najważniejsze kontrakty podpisane w 2008 roku	43
Geograficzna struktura sprzedaży Comarch	46
Struktura sprzedaży według odbiorców	47
Struktura sprzedaży według rodzaju	48
<b>#9 Perspektywy rozwoju Grupy Comarch</b>	<b>49</b>
Technologie, badania i rozwój	51
<b>#10 Sektory Comarch</b>	<b>52</b>
Administracja	53
Telekomunikacja	55
Finanse, bankowość i ubezpieczenia	58
Małe i średnie przedsiębiorstwa	60
Usługi	62
<b>#11 Sprawozdanie finansowe</b>	<b>64</b>
Analiza finansowa Grupy Comarch za 2008 rok	65
Płynność finansowa i wskaźniki wykorzystania majątku	69
Opinia niezależnego biegłego rewidenta	70
Dane teleadresowe	72





# > LIST PREZESA ZARZĄDU

# List Prezesa Zarządu Comarch SA do Akcjonariuszy

Kraków, 30 kwietnia 2009 r.

*Szanowni Akcjonariusze,*

*Rok 2008 był dla Grupy Comarch kolejnym okresem szybkiego rozwoju i sukcesów finansowych. Przychody ze sprzedaży Grupy Comarch wzrosły o ponad 20 procent i przekroczyły 700 milionów zł, zysk operacyjny osiągnął wartość 45,9 miliona zł, rentowność operacyjna wyniosła 6,6 procent. Struktura Grupy Comarch uległa istotnemu rozszerzeniu w wyniku przejścia niemieckiej spółki SoftM Software und Beratung AG, a także w wyniku dynamicznego rozwoju pozostałych spółek zależnych.*

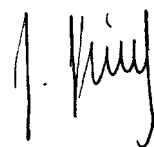
*W 2008 roku Grupa Comarch kontynuowała konsekwentnie realizowaną od kilku lat strategię wzrostu opartą na własnych produktach. Marka Comarch po wielu latach ekspansji zagranicznej jest dobrze rozpoznawana w kraju i na świecie, jest kojarzona z zaawansowanymi technologicznie systemami informatycznymi, wysoką jakością usług i profesjonalnym podejściem do potrzeb klientów. Systemy Comarch obsługują klientów z różnych branż w ponad dwudziestu krajach nie tylko w Europie Środkowej, ale również w Europie Zachodniej, obu Amerykach i na Bliskim Wschodzie. Strategia Grupy Comarch na nadchodzący rok zakłada umocnienie pozycji rynkowej w Europie Zachodniej, zwłaszcza w obszarze DACH (Niemcy, Austria, Szwajcaria), w tym celu Grupa Comarch planuje intensyfikację działań marketingowych oraz wprowadzanie na rynki zagraniczne kolejnych grup produktów. Na rynku krajowym Grupa Comarch jest jednym z największych przedsiębiorstw w branży IT i realizuje dużą liczbę projektów we wszystkich sektorach gospodarki. Do istotnych kontraktów pozyskanych w minionym roku należą umowy na dostawę wielu systemów informatycznych dla bankowości, umowy na dostawę oprogramowania edukacyjnego i sprzętu komputerowego oraz wdrożenia „pod klucz” dla sektora publicznego, kolejne kontrakty na wdrożenia systemu lojalnościowego (międzynarodowe i krajowe koncerny paliwowe, linie lotnicze), a także pierwsze dostawy oprogramowania Altum dla klientów niemieckich.*

*W celu utrzymania długoterminowej przewagi konkurencyjnej Comarch intensywnie inwestował w kapitał ludzki, najnowsze technologie i w nowe innowacyjne produkty. Nakłady na prace badawczo-rozwojowe przekroczyły 13 procent przychodów ze sprzedaży, Comarch przeznaczył na nie zarówno środki własne, jak i aktywnie pozyskiwał fundusze europejskie. Dzięki inwestycjom Comarch stale wzmacnia swoją pozycję rynkową wśród firm z branży informatycznej jako zaawansowana technologicznie firma inżynierska z unikalnym portfolio własnych produktów.*

*Ważnym wydarzeniem w roku 2008 było przejście przez Grupę Comarch kontroli nad firmą SoftM Software und Beratung AG, niemieckim producentem oprogramowania ERP. Dzięki współpracy z SoftM Comarch zyskuje możliwość dotarcia z kompleksową ofertą produktową Grupy Comarch do szerokiej bazy klientów na strategicznych rynkach Europy Zachodniej, co umożliwi w kolejnych okresach kontynuację dynamicznego rozwoju firmy na rynkach zagranicznych.*

*W 2008 roku Comarch kontynuował prace nad rozwojem zaplecza produkcyjnego. Na początku roku 2009 został oddany do użytkowania czwarty budynek konferencyjno-biurowy na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Krakowie, dzięki czemu Comarch ma obecnie do dyspozycji pomieszczenia o wysokim standardzie umożliwiające organizację różnorodnych przedsięwzięć z udziałem klientów i pracowników.*

*Zarząd Comarch SA dokłada starań, aby stabilny wzrost firmy szedł w parze ze wzrostem produktywności działania w celu osiągnięcia długoterminowego wzrostu wartości firmy dla akcjonariuszy.*



Profesor Janusz Filipiak  
Prezes Zarządu  
Comarch SA





> ZARZĄD COMARCH





## **PROF. JANUSZ FILIPIAK**

Prezes Zarządu

Janusz Filipiak jest profesorem dr habilitowanym w zakresie nauk technicznych, od 1997 roku jest profesorem zwyczajnym na Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. W latach 1991-98 kierował Katedrą Telekomunikacji AGH. Profesor Filipiak jest autorem ponad stu publikacji z zakresu telekomunikacji i teleinformatyki, autorem sześciu książek

z zakresu teleinformatyki (trzy z nich zostały wydane w Stanach Zjednoczonych i w Europie Zachodniej), redaktorem czasopism i konsultantem instytucji krajowych i zagranicznych. Ukończył szkolenie menedżerskie w Japonii. Janusz Filipiak jest również członkiem Komitetu Elektroniki i Telekomunikacji PAN.



## **PIOTR PIĄTOSA**

Wiceprezes Zarządu

Piotr Piątosa jest absolwentem Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie, kierunku fizyka techniczna. Wykształcenie fizyczne uzupełniał w Niemczech, na Uniwersytecie Johanna Gutenberga w Moguncji. Piotr Piątosa ukończył również Studia MBA – Master of Business Administration Oxford Brookes University i Polish Open University. Z Grupą Comarch związany jest od 1998 roku, w tym czasie pełnił m.in. funkcje dyrektora konsultingu sektora finanse i bankowość oraz dyrektora sektora telekomunikacji. W czerwcu 2006 roku został Wiceprezesem Zarządu.



## **PAWEŁ PROKOP**

Wiceprezes Zarządu

Paweł Prokop jest absolwentem Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie, Wydziału Elektrotechniki, Automatyki i Elektroniki, kierunku informatyka. Ukończył również program Executives MBA przy Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej. W Comarch SA jest zatrudniony od 1995 roku. Od 1996 roku Paweł Prokop jest członkiem Zarządu firmy. Od 2003 roku pełni funkcję dyrektora sektora administracji publicznej, utilities i samorządów.



## PIOTR REICHERT

Wiceprezes Zarządu

Piotr Reichert zdobył wykształcenie wyższe na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie na kierunku finanse i bankowość. Posiada również dyplom MBA (Oxford Brookes University i Polish Open University). W Grupie Comarch Piotr Reichert pracuje od 1998 roku, początkowo w latach 1998-2000 w CI HTS-Comarch SA pełnił funkcję wdrożeniowca systemów ERP. W latach 2000-2005 pracował na stanowisku dyrektora Centrum Odpowiedzialności w sektorze finanse i usługi. Od roku 2005 był dyrektorem subsektora odpowiedzialnego za systemy operatorские oraz lojalnościowe w sektorze finanse i usługi. Funkcję Wiceprezesa Zarządu objął w 2007 roku.





## ZBIGNIEW RYMARCZYK

Wiceprezes Zarządu

Zbigniew Rymarczyk jest absolwentem kierunku zarządzanie i marketing Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Z grupą Comarch związany jest od 2000 roku. Od czerwca 2002 roku jest członkiem Zarządu. W latach 2000-2002 pełnił funkcję dyrektora finansowego i wiceprezesa w spółce Comarch Internet

Ventures SA, a od kwietnia 2002 roku – funkcję prezesa Zarządu CDN SA. Wcześniej był dyrektorem centrum ASP w firmie CDN SA. Karierę zawodową rozpoczynał w spółce Krzysztof Kapera SA, ASO Mercedes Benz, na stanowisku dyrektora finansowego i głównego księgowego, a następnie członka Zarządu.



## KONRAD TARAŃSKI

Wiceprezes Zarządu

Konrad Tarański jest absolwentem kierunku finanse i bankowość Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Ukończył studia podyplomowe z zakresu zarządzania finansami na Uniwersytecie Ekonomicznym w Wiedniu oraz z zakresu gospodarki i szacowania nieruchomości na Politechnice Krakowskiej. Od 1999 roku Konrad Tarański jest zatrudniony w Comarch SA. Początkowo pracował na stanowisku analityka finansowego, od 2001 roku na stanowisku kierownika Działu Finansowego. W 2007 roku objął stanowisko zastępcy dyrektora finansowego Comarch SA i pełnił obowiązki dyrektora finansowego Comarch SA. Od 2008 roku jest Wiceprezesem oraz dyrektorem finansowym Comarch SA.



## MARCIN WARWAS

Wiceprezes Zarządu

Marcin Warwas jest absolwentem telekomunikacji na Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. W 2006 roku rozpoczął studia MBA (Oxford Brookes University i Polish Open University). W Comarch SA Marcin Warwas pracuje od 1996 roku, kiedy to podjął pracę jako członek Zarządu Comarch Systemy Sieciowe. W latach 1997-1998 pełnił funkcję dyrektora oddziału Comarch SA w Warszawie. Od 1998 roku pracował na stanowisku dyrektora ds. sprzedaży, a w 2007 roku objął stanowisko dyrektora sektora usługi.





> RADA NADZORCZA







# Rada Nadzorcza

Elżbieta Filipiak (*przewodnicząca Rady Nadzorczej*)

Maciej Brzeziński (*wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej*)

Maciej Czapiewski\* (*członek Rady Nadzorczej*)

Wojciech Kucharzyk (*członek Rady Nadzorczej*)

Anna Ławrynowicz (*członek Rady Nadzorczej*)

Tadeusz Syryjczyk (*członek Rady Nadzorczej*)

\*) Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Comarch SA w dniu 25 czerwca 2008 r. powołało Pana Macieja Czapiewskiego na członka Rady Nadzorczej Comarch SA.



> WYNIKI  
FINANSOWE

# Wyniki finansowe

W 2008 roku Grupa Comarch osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 701,0 milionów zł (wzrost o 20,6 procent w porównaniu do 2007 roku) i 45,9 miliona zł zysku operacyjnego (wzrost o 4,3 procent). Zysk netto przypadający na akcjonariuszy wyniósł 199,1 miliona zł (wzrost o 365,6 procent). Rentowność operacyjna wyniosła 6,6 procent. W czwartym kwartale 2008 roku Grupa Comarch przejęła kontrolę nad niemieckim producentem oprogramowania ERP, Grupą SoftM. W wyniku konsolidacji Grupy SoftM przychody ze sprzedaży Grupy Comarch w 2008 roku wzrosły o 37,6 miliona zł, zysk operacyjny o 3,7 miliona zł, a zysk netto o 3,3 miliona zł. Na dzień 31 grudnia 2008 roku Grupa Comarch (bez pracowników Grupy SoftM oraz MKS Cracovia SSA) zatrudniała 2 909 osób, o 56 osób więcej niż na koniec 2007 roku (wzrost o 2,0 procent).

Wartość aktywów Grupy Comarch na koniec 2008 roku wzrosła o 63,9 procent w stosunku do roku 2007, z poziomu 558,5 miliona zł do 915,2 miliona zł. Jest to związane zarówno ze wzrostem aktywów trwałych (o 67,6 procent), jak i aktywów obrotowych (o 65,6 procent). Kapitał własny wzrósł w 2008 roku o 77,6 procent, w głównej mierze w rezultacie znaczącego wzrostu zysku netto wypraco-

wanego w 2008 roku (365,6 procent). Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania wzrosły o 123,1 miliona zł.

Portfel zamówień na rok bieżący wynosił na koniec kwietnia 2009 roku 381,2 miliona zł i był niższy o 15,4 procent niż w analogicznym okresie w 2008 roku. Spadek wartości portfela zamówień jest w całości spowodowany zmniejszonymi zamówieniami na sprzęt komputerowy i oprogramowanie obce. Wartość portfela zamówień na usługi i software własny wzrósł o 4,8 procent do 340,7 miliona zł, w efekcie ich udział w sprzedaży ogółem osiągnął 89,4 procent. Udział kontraktów zagranicznych w portfelu zamówień wzrósł do 24,5 procent.

Mimo spadku globalnej wartości portfela zamówień spowodowanego dekonjunkturą w gospodarce i na rynku IT struktura zakontraktowanych na rok bieżący przychodów potwierdza możliwości stabilnej działalności Grupy w warunkach recesji. Równocześnie Zarząd Spółki podkreśla, że utrzymanie zadowalającej rentowności operacyjnej i zwiększanie udziałów rynkowych pozostaje jednym z najważniejszych priorytetów Grupy w bieżącym roku.

# Kurs akcji Comarch SA w 2008 roku



W dniu 31 grudnia 2008 roku kurs zamknięcia akcji Comarch SA na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie wyniósł 61,0 zł, co stanowi spadek o 66,5 procent w stosunku do ostatniego kursu zamknięcia akcji Comarch SA

w 2007 roku, który wyniósł 182,0 zł. Związane jest to przede wszystkim z kryzysem finansowym i połączonymi z nim znaczącymi spadkami kursów akcji odnotowanymi w 2008 roku na giełdach w Polsce i na całym świecie.

Okres	Najwyższy	Najniższy
I kwartał 2008	177,1	108,0
II kwartał 2008	117,5	76,5
III kwartał 2008	81,0	64,0
IV kwartał 2008	74,1	47,0



# Grupa Kapitałowa Comarch – rok 2008 w liczbach

701 milionów zł

Przychody ze sprzedaży

---

45,9 miliona zł

Zysk operacyjny

---

199,1 miliona zł

Zysk netto przypadający na akcjonariuszy spółki

---

25,01 zł

Zysk na akcję

---

2 909

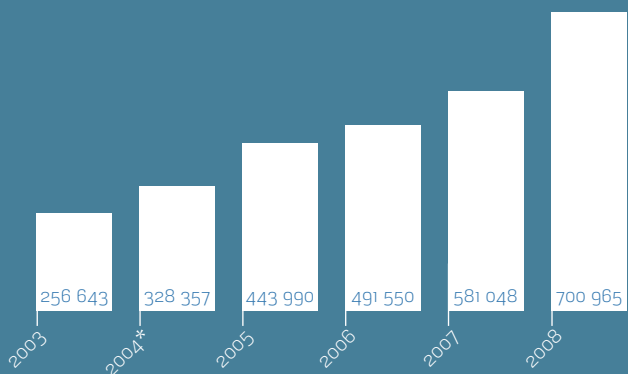
Zatrudnienie [na dzień 31 grudnia 2008  
(bez pracowników SoftM oraz MKS Cracovia SSA)]

---

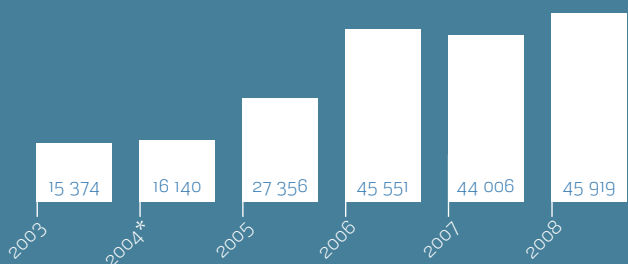
56

Nowe miejsca pracy stworzone przez Comarch w 2008 r.

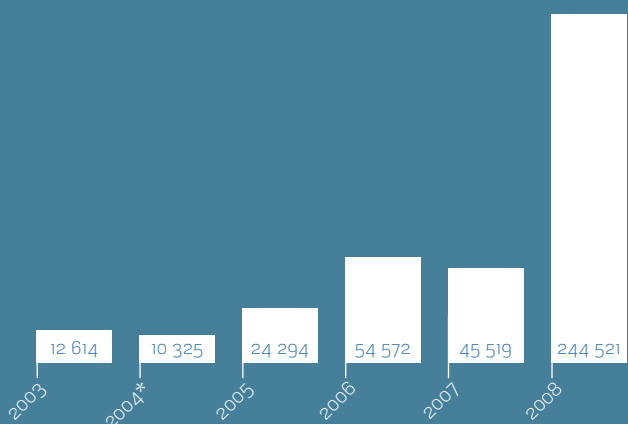
Przychody ze sprzedaży  
(w tys. PLN)



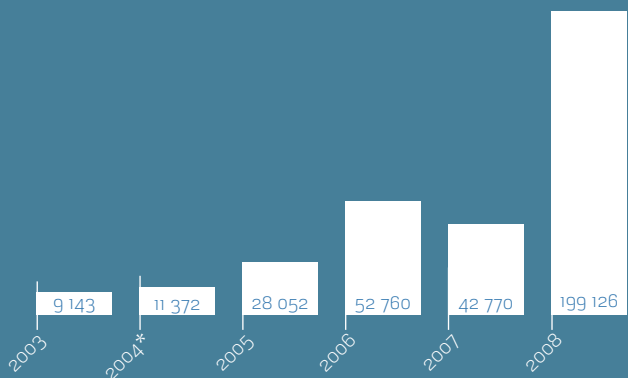
Zysk operacyjny  
(w tys. PLN)



Zysk przed opodatkowaniem  
(w tys. PLN)



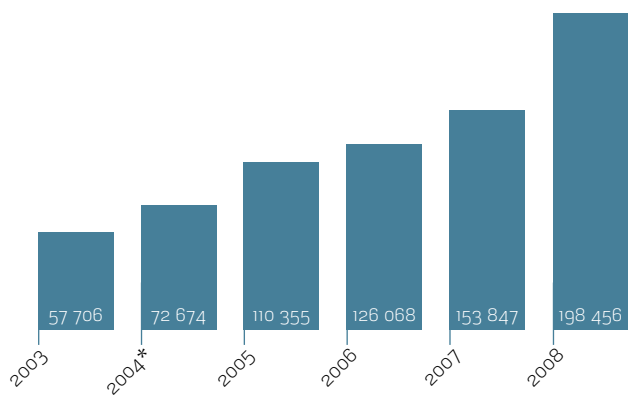
Zysk netto przypadający  
na akcjonariuszy Spółki  
(w tys. PLN)



\* dane za 2004 rok po uzgodnieniu do MSF

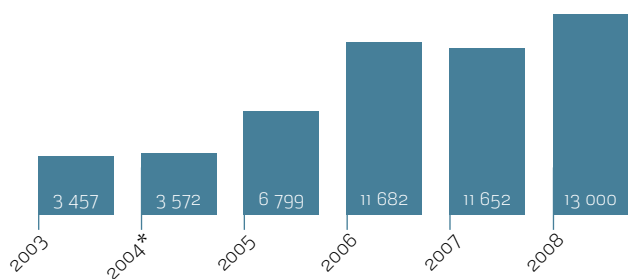
Przychody ze sprzedaży  
(w tys. EURO)

---



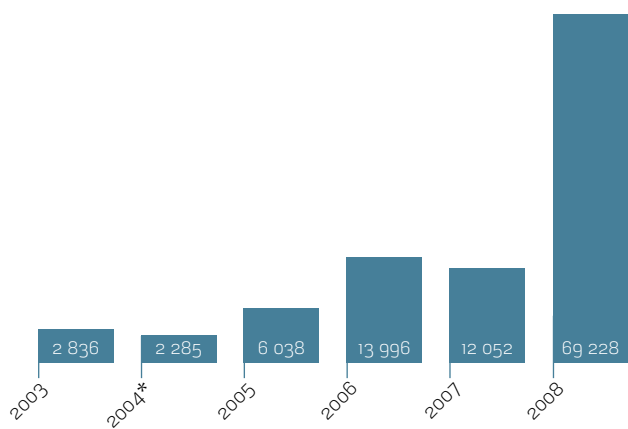
Zysk operacyjny  
(w tys. EURO)

---



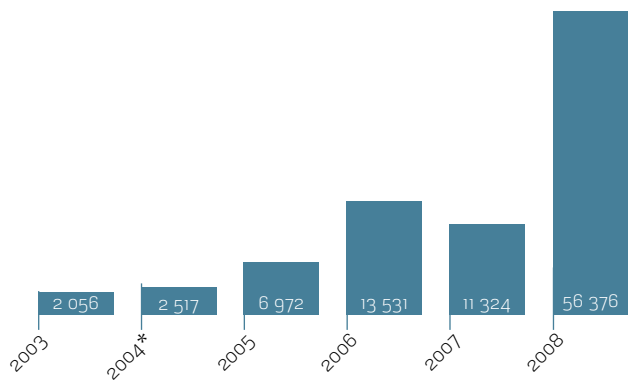
Zysk przed opodatkowaniem  
(w tys. EURO)

---

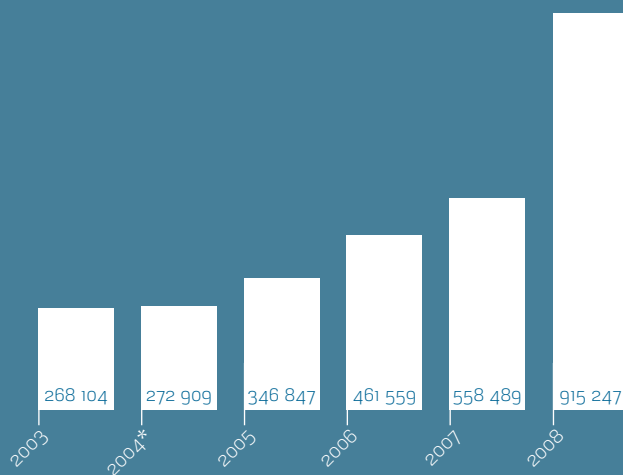


Zysk netto przypadający  
na akcjonariuszy Spółki  
(w tys. EURO)

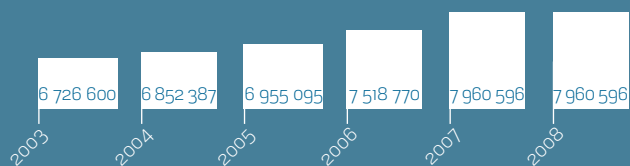
---



Aktywa razem  
(w tys. PLN)

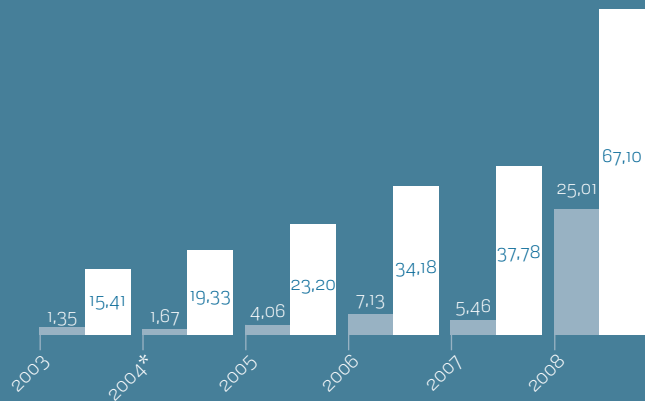


Liczba akcji  
(w sztukach)



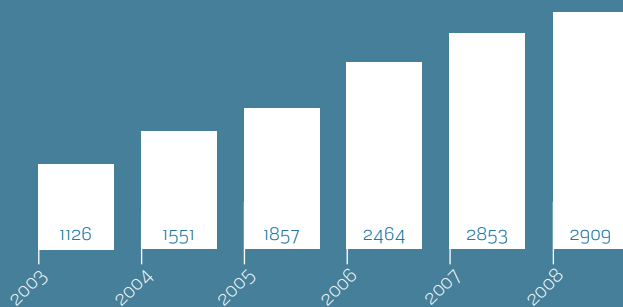
Zysk na akcję (w zł)

Wartość księgowa na akcję (w zł)



Zatrudnienie w Comarch  
(liczba osób)

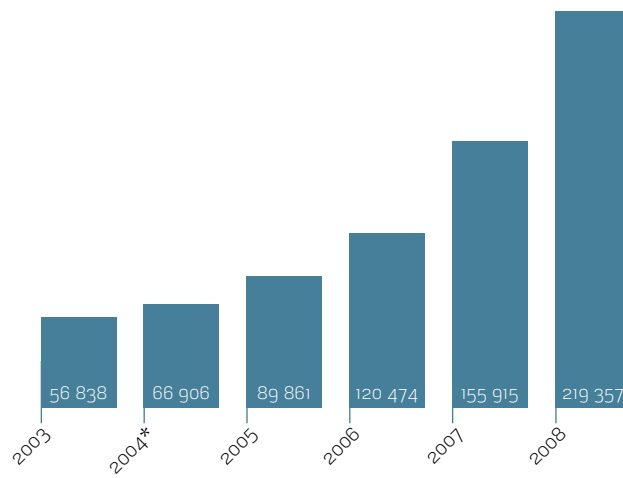
bez pracowników SoftM  
i MKS Cracovia SSA



\* dane za 2004 rok po uzgodnieniu do MSSF



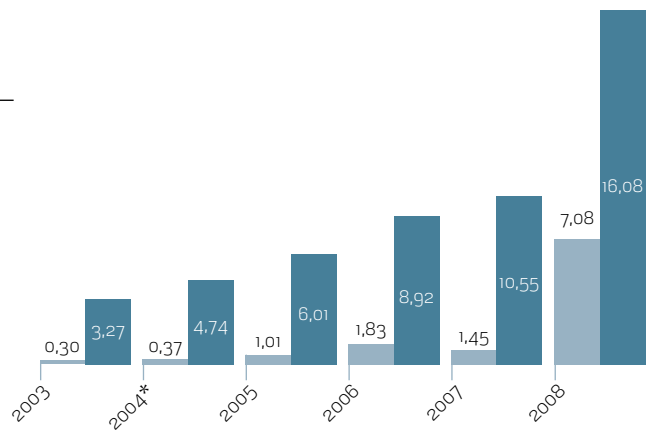
Aktywa razem  
(w tys. EURO)



Zys na akcję (w EURO)



Wartość księgowa na akcję (w EURO)



The image features a complex abstract design. The background is a gradient of blue, overlaid with various geometric patterns. In the upper left, there are three rows of white, slanted rectangular shapes, each containing a blue grid pattern. To the right, a large white shape resembling a stylized 'C' or a partial circle is filled with a blue pattern of concentric, slightly wavy lines. A horizontal yellow banner cuts across the middle of the image, containing white text. The overall aesthetic is modern and architectural.

> ROK 2008,  
> ROK JUBILEUSZÓW



# 15 lat Comarch

*Rok 2008 był dla Comarch rokiem wyjątkowych jubileuszów. Firma obchodziła 15-lecie swojego istnienia oraz 10 rocznicę obecności na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie.*

Za oficjalną datę powstania firmy uważa się moment założenia działalności gospodarczej Comarch, czyli **28 października 1993 roku**. Zarząd spółki składał się wtedy z dwóch osób: Elżbiety Filipiak – Prezesa Zarządu i Janusza Filipiaka – Wiceprezesa Zarządu. Firma zatrudniała zaledwie 4 osoby.

**30 listopada 1994 roku** Zgromadzenie Wspólników Comarch podjęło uchwałę o przekształceniu spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną. Rok 1994 przyniósł także pierwszy duży kontrakt (poszerzenie systemu ewidencji sieciowej SEZTEL dla Telekomunikacji Polskiej SA).

W 1995 r. rozpoczęła się krystalizacja działalności pierwszych pionów realizujących poszczególne zadania w firmie oraz aktywności marketingowej firmy. Krakowska w swoich korzeniach firma otworzyła swoje pierwsze oddziały zamiejscowe – w Warszawie i Olsztynie.

Lata następne to już tylko systematyczny wzrost – zarówno zatrudnienia (rok 1997 zakończył się w tym względzie wynikiem 149 osób, pierwsza symboliczna setka została tym samym przekroczona); jak i powierzchni lokalowej oraz liczby nowych kontraktów.

**5 maja 1999 roku** firma zadebiutowała na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W 1999 roku Comarch SA rozpoczął podbój rynków zagranicznych (m.in. w Niemczech, Stanach Zjednoczonych, Panamie, Zjednoczonych Emiratach Arabskich), gdzie ulokował swoje kolejne oddziały. Pierwszym zagranicznym oddziałem firmy był Comarch Global z siedzibą w Waszyngtonie.

W tym samym roku firma zakupiła nieruchomości w Specjalnej Strefie Ekonomicznej w Krakowie i zaadaptowała ją na centralę firmy. W kolejnych latach na terenie SSE powstały

następne budynki biurowe, kompleks rekreacyjny i centrum szkoleniowo-konferencyjne.

W latach **2002 – 2003** Comarch kupił spółkę CDN, poszerzając swoją ofertę także o klienta małych i średnich przedsiębiorstw, a w 2008 nabył 80,89 procent akcji niemieckiej spółki SoftM.

Od początku swojego istnienia Comarch kładł nacisk na innowacyjność rozwiązań i utrzymywanie bliskich kontaktów z ośrodkami rozwijającymi nowe technologie informatyczne i telekomunikacyjne. Po 15 latach działalności ciągle stawia na świeże pomysły, ludzi z ogromną wiedzą, doświadczeniem, a przede wszystkim pasją.



# 10 lat Comarch na GPW



*– Dopuszczenie Comarch do publicznego obrotu przez Komisję Papierów Wartościowych nastąpiło w listopadzie 1998 roku, czyli w samym środku kryzysu rosyjskiego. Mało kto wówczas wierzył, że akcje Comarch sprzedadzą się na pniu, a inwestorzy złożą zapisy na kilkunastokrotnie większą liczbę akcji, niż oferował Comarch – wspominają członkowie ówczesnego kierownictwa firmy.*

Akcje serii D Comarch zadebiutowały na rynku wolnym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie 5 maja 1999 roku. Cena debiutu wynosiła 151 zł za akcję, wyżej o 221 procent od ceny emisyjnej, co oznaczało, że inwestorzy wycenili Comarch na 230 milionów zł. Dzięki temu wynikowi Comarch znalazł się wtedy w piątej dziesiątce największych pod względem wartości firm giełdowych. Był to spektakularny sukces.

Od tego dnia akcje spółki Comarch SA znajdują się w obrocie giełdowym, a firma posługuje się godłem „Spółka Giełdowa”.

Następne lata przyniosły kilka kolejnych emisji akcji, z których największa była emisja akcji serii E, dopuszczonych do obrotu przez Komisję Papierów Wartościowych i Giełd w 1999 roku. Pierwsze ich notowanie na GPW odbyło się 31 marca 2000 roku. 10 września 1999 roku oraz 22 września 2000 roku przeprowadzone zostały podziały akcji Comarch SA w stosunku 1:2, w rezultacie czego wartość nominalna akcji spółki wynosi 1 zł. Zrealizowana została również emisja obligacji zamiennych na akcje, a w 2001 roku do obrotu zostały wprowadzone akcje spółki Interia. Od początku notowań giełdowych w 1999 roku do marca 2009 roku kurs akcji Comarch SA wzrósł o ponad 130 procent. Należy jednak pamiętać,

że były okresy, w których akcje Comarch SA kosztowały powyżej 200 zł, a kapitalizacja firmy przekraczała 1,5 miliarda zł.

Akcje spółki należą do walorów chętnie kupowanych przez fundusze inwestycyjne i powszechne towarzystwa emerytalne, o czym świadczy między innymi fakt, że jednym z głównych akcjonariuszy Comarch SA jest BZ WBK AIB Asset Management SA, zarządzający portfelami inwestycyjnymi funduszy BZ WBK AIB Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych.

Akcje Comarch SA są składnikiem indeksu mWIG40; przy ogólnej liczbie wynoszącej 7 960 596 sztuk, 6 212 196 sztuk jest dopuszczonych do obrotu giełdowego na rynku podstawowym GPW w Warszawie.



The image features a complex abstract design. On the left, there are several white, slanted rectangular bars of varying lengths, creating a staircase-like effect. A prominent yellow horizontal band spans across the middle of the image. The background is a deep blue, filled with intricate patterns of fine, curved lines that create a sense of depth and movement. On the right side, a large, white, circular shape is partially visible, overlapping the yellow band and the blue background. The overall aesthetic is modern and architectural.

> FIRMA

# Misja



Główną ideą Comarch jest dostarczanie innowacyjnych rozwiązań teleinformatycznych w oparciu o lata doświadczeń i głęboką wiedzę sektorową. Tworzymy i wdrażamy nowoczesne aplikacje i produkty dostosowane do zmieniających się trendów i potrzeb kluczowych segmentów gospodarki – telekomunikacji, finansów, bankowości, handlu i usług, administracji publicznej oraz dla małych i średnich przedsiębiorstw. Będąc informatycznym liderem w Europie Centralnej, działamy globalnie. Nasi klienci to przedsiębiorstwa w kraju i za granicą. Jesteśmy obecni w Europie Wschodniej i Zachodniej, Stanach Zjednoczonych, Ameryce Łacińskiej, na Bliskim i Dalekim Wschodzie. Naszą dewizą jest odpowiedzialność za sukcesy klientów.



## Pracownicy

Największym kapitałem Comarch są pracownicy. Firma od lat pozostaje jednym z największych i najbardziej stabilnych pracodawców w sektorze IT. Zatrudnia blisko 3500 specjalistów, z których ponad 70 procent posiada wykształcenie wyższe.

Cennym źródłem informacji o poziomie merytorycznym kandydatów do pracy jest dla Comarch program stażowy, organizowany w firmie od 7 lat. W 2008 roku spośród blisko 1,5 tysiąca aplikacji firma wybrała 216 studentów, którzy najlepiej poradzili sobie z testami kwalifikacyjnymi. Po okresie stażu około 60 procent uczestników zdecydowało, że zwiąże swoją przyszłość zawodową z Comarch.

Istotnym źródłem satysfakcji pracowników jest wsparcie ich zawodowego rozwoju. Pracownicy mają możliwość poszerzania swoich kwalifikacji poprzez certyfikowane szkolenia organizowane przez dział szkoleń lub poprzez uczestnictwo w szkoleniach zewnętrznych.

Pracownicy Comarch objęci są także pakietem socjalnym, na który składa się prywatna opieka medyczna, również dla członków rodzin, oraz możliwość korzystania z Centrum Rekreacyjnego w Krakowie. Stałym elementem kultury korporacyjnej są cykliczne imprezy – Megapiknik, Mundial Comarch, imprezy sektorowe, a także wydarzenia okolicznościowe – Dzień Dziecka, Mikołajki itd.



# Ład korporacyjny



Pierwsze polskie zasady ładu korporacyjnego opracowane zostały w dokumencie „Dobre praktyki w spółkach publicznych 2002”, następnie zostały znowelizowane dokumentem „Dobre praktyki 2005”. 4 lipca 2007 r. Rada Nadzorcza GPW, na wniosek Zarządu Giełdy, przyjęła nowe zasady ładu korporacyjnego pod nazwą Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW. Nowy dokument obowiązuje od 1 stycznia 2008 roku.

Spółki giełdowe stosują Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW według zasady „comply or explain”, której mechanizm polega na przekazywaniu przez spółkę rynkowi jednoznacznej informacji o naruszeniu dobrej praktyki.

Wszystkie zasady są przedmiotem corocznych sprawozdań dotyczących postępowania w zakresie przestrzegania zasad ładu korporacyjnego, sporządzanych przez spółki giełdowe. Zarząd Comarch SA podjął decyzję

o przestrzeganiu wszystkich zasad Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW z zakresu obejmowanego przez zasadę „comply or explain”. W załączeniu do raportu rocznego za 2008 rok przekazanego do publicznej wiadomości w dniu 30 kwietnia 2009 Zarząd Comarch SA przekazał raport dotyczący stosowania zasad ładu korporacyjnego przez Comarch SA w 2008 roku.

Comarch przestrzega wszystkich zasad ujętych w dokumencie Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW poza rekomendacją dotyczącą transmitowania obrad Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy. Spółka nie transmituje obecnie obrad walnego zgromadzenia przy wykorzystaniu sieci Internet i nie upublicznia go na stronie, natomiast rozważa taką możliwość po wejściu w życie zmian w Kodeksie Spółek Handlowych i adekwatnym dopasowaniu treści statutu Spółki.



# Corporate Social Responsibility (CSR) – Społeczna Odpowiedzialność Biznesu

*Grupa Kapitałowa Comarch od początku swojej działalności szeroko angażuje się w działalność społeczną. Główną ideą Comarch jest stworzenie szerokiej platformy społecznej, na gruncie której propagowane będą sport oraz najnowsze technologie IT.*

W 2008 roku Comarch konsekwentnie kontynuował działania CSR w obranych przez siebie obszarach.

› Na polu społeczno-kulturalnym Comarch wsparł **Stowarzyszenie „U Siemachy”**, któremu zaofiarował pomoc finansową, 25 zestawów komputerowych, 50-calowy telewizor oraz roczny abonament na usługi internetowe. Ponadto pracownicy firmy pomogli sfinansować wakacyjne wyjazdy dzieci ze stowarzyszenia.

Comarch nieustająco udostępnia też dzieciom ze Specjalnego Ośrodka Szkolno-Wychowawczego dla Dzieci Nieśłyszących im. Jana Siostrzyńskiego w Krakowie firmowy basen, który znajduje się w budynku przy Al. Jana Pawła II 41g w Specjalnej Strefie Ekonomicznej. W ramach zajęć na pływalni przeprowadzane są specjalistyczne ćwiczenia rehabilitacyjne.

› Przez cały rok Comarch sponsorował również krakowski **Teatr Bagatela**. Jak co roku firma wsparła organizację koncertu Last Night of the Proms in Cracow, przygotowywanego przez Krakowskie Towarzystwo Przemysłowe. Comarch pomógł też Urzędowi Marszałkowskiemu Województwa Małopolskiego w zor-

ganizowaniu „Dni Małopolskich w Brukseli”, imprezy promującej region na zagranicznych rynkach.

› Comarch przeznaczył także środki finansowe na **naukę i rozwój najnowszych rozwiązań z zakresu IT**. Firma objęła mecenatem m.in. Mistrzostwa Polski w Programowaniu Zespołowym, konferencję Virtual Goods VG 2008 oraz konferencję Bazy Danych: Aplikacje i Systemy '08 organizowaną na Politechnice Śląskiej.

Comarch, dbając o rozwój polskiej nauki, wyposażył laboratorium komputerowe Katedry Telekomunikacji AGH oraz przekazywał cykliczne darowizny pieniężne na rzecz Fundacji Postępu Telekomunikacji.

› Comarch od kilku lat sponsoruje także najstarszy klub sportowy w Polsce – **MKS Cracovia SSA**, który uczestniczy w profesjonalnych ligach i zawodach w kilku dyscyplinach sportowych (piłka nożna oraz hokej na lodzie). Cracovia została założona w 1906 r. i jest najstarszym polskim klubem sportowym. Drużyna piłkarska to pięciokrotny mistrz Polski (1921, 1930, 1932, 1937 i 1948). Drużyna hokejowa również wielokrotnie zdobywała tytuły mistrzowskie (1937, 1946, 1947, 1948,

1949, 2006, 2008, 2009). Cracovia posiada rzeszę wiernych kibiców na całym świecie. Jest także postrzegana jako kultowy klub sportowy, uważany powszechnie za najmocniejszą markę polskiej piłki nożnej oraz Krakowa. Najznakomitszym sympatykiem Cracovii był Papież Jan Paweł II.

› W 2008 roku Comarch zaangażował się również w **projekty ekologiczne**, m.in. poprzez włączenie się w VI edycję projektu ekologicznego Święto Drzewa, organizowanego przez Klub Gaja. W ramach akcji Comarch zasadził 4 000 drzew w imieniu swoich klientów, którzy w trosce o środowisko zrezygnowali z podręczników do oprogramowania w wersji papierowej. Równocześnie Comarch szerzy świadomość ekologiczną wewnątrz firmy – w tym celu w roku 2008 została przeprowadzona akcja „Kubek za kubek”, która doprowadziła do wyeliminowania plastikowych kubków z firmy. W zamian każdy pracownik otrzymał ceramiczny kubek z logo akcji.

# Nagrody

## Comarch najlepszym partnerem Microsoft

Comarch został odznaczony przez Microsoft za największą sprzedaż licencji Microsoft ISV Royalty na rynku SMSP. Nagroda została przekazana na ręce Janusza Filipiaka, Prezesa Comarch SA, podczas konferencji Microsoft & Comarch Developer Days w Krakowie.

Nagroda za największą sprzedaż licencji Microsoft ISV Royalty wraz z własnymi aplikacjami przyznawana jest lokalnym producentom oprogramowania na rynku SMSP.

## Prestiżowa nagroda dla Comarch ALTUM

Comarch ALTUM został doceniony przez międzynarodowe jury i znalazł się wśród laureatów konkursu „Microsoft Partner Program Awards 2008” jako zwycięzca kategorii „ISV / Software Solutions”. Nagrody zostały wręczone podczas konferencji dla partnerów Microsoft – Worldwide Partner Conference 2008, organizowanej w dniach 7-10 lipca 2008 w Houston w Teksasie.

Celem konkursu „Microsoft Partner Program Awards” – organizowanego corocznie dla producentów oprogramowania, a zarazem partnerów giganta z Silicon Valley – jest uhonorowanie tych firm, które dostarczają najbardziej innowacyjne rozwiązania tworzone na bazie narzędzi Microsoft. Zwycięzców 23 konkursowych kategorii wyłoniono z grona 47 000 firm z całego świata. Systemy oceniano pod względem dopasowania do potrzeb i oczekiwań klientów, rozwiązania ich problemów biznesowych oraz innowacyjności.

## Comarch nagrodzony w rankingu IT@BANK 2008

Comarch zajął III miejsce w rankingu „Najlepsze firmy informatyczne dla sektora finansowego 2008” organizowanym przez Miesięcznik Finansowy BANK oraz III miejsce w kategorii „Pozycja firm w sektorze publicznym”.

Ranking IT@BANK 2008 został opracowany przez niezależnych bankowych analityków finansowych. W edycji 2008 udział wzięło 38 firm.

Na sukces subsektora finansowego złożyła się cała gama rozwiązań informatycznych Comarch, m.in. systemy bankowości internetowej Comarch Internet Banking, Comarch CRM oraz Platforma CAFÉ: Comarch Front-End.

## Comarch otrzymał nagrodę za rozwiązanie z dziedziny Web2.0

Comarch otrzymał po raz drugi z rzędu nagrodę „Innowacja 2008” („Innovationpreis 2008”) za produkt Virtual Consulting Services (VCS) – platformę wspomagającą komunikację użytkowników poprzez sieć. Do nagrody „Innovationspreis 2008” zostało zgłoszonych 1600 produktów, które zostały wyróżnione w 33 kategoriach.

Nagroda „Innovationspreis” przyznawana jest co roku przez organizację „Initiative Mittelstand” (Inicjatywa dla MSP). Otrzymują ją te rozwiązania, które oferują małym i średnim przedsiębiorstwom nowe możliwości zastosowania.

## Złoty Bit GigaCon 2008 dla Comarch aCRM

Comarch został wyróżniony nagrodą Złoty Bit GigaCon 2008 za nowoczesny systemem analityczno-decyzyjny Comarch aCRM. Konkurs odbył się w czasie IV edycji konferencji CRM GigaCon 2008.

Jury złożone z uczestników konferencji: dyrektorów oraz kierowników działów wdrożeń, działów handlowych i marketingowych, kierowników działów IT, osób odpowiedzialnych za działy obsługi i kontaktów z klientem, jednogłośnie wybrało system aCRM (Analytical CRM). Comarch aCRM jest nowoczesnym systemem analityczno-decyzyjnym, przetwarzającym w czasie rzeczywistym i koordynującym przepływ ogromnych ilości danych pomiędzy komponentami systemu CRM.

## Comarch Internet Banking Pl@net wersja 3 wyróżniony

Comarch Internet Banking Pl@net wersja 3 został wyróżniony w konkursie „Hit roku 2008 dla instytucji finansowych”, organizowanym przez „Gazetę Bankową”. Od 2002 roku konkurs wyłania te instytucje finansowe, które najlepiej wpisują się w rzeczywistość XXI wieku, zwyciężając z konkurentami swoją nowoczesnością i innowacyjnością.

System Comarch Pl@net wersja 3 opracowany dla Fortis Bank został doceniony przez kapitułę złożoną z przedstawicieli nauki i instytucji branżowych w kategorii „Bankowość elektroniczna i e-finance”.



### Comarch zajął pierwsze miejsce w konkursie Top EXPO Marketing

Jaymie Scotto & Associates, firma zajmująca się działaniami z zakresu marketingu i PR w sektorze telekomunikacyjnym, nagrodziła Comarch pierwszym miejscem podczas 4. edycji konkursu, który odbył się podczas targów COMPTTEL PLUS Spring 2008 Convention & EXPO.

Nagroda JS&A Top EXPO Marketing przyznawana jest 3 najlepszym wystawcom wyróżniającym się podczas targów COMPTTEL PLUS. Wyróżnienie ma na celu uhonorowanie firmy, która najbardziej kreatywnie promowała swoją obecność na targach. Zwycięzcy zostali wybrani na podstawie liczby punktów Marketing Credits, które można było zbierać podczas trwania całego wydarzenia. Wystawcy dostawali punkty za umawianie spotkań z klientami i partnerami, zamieszczanie informacji na stronach internetowych czy wysyłkę newsletterów. Liczyło się również to, w jaki sposób były rozprowadzane wejściówki EXPO dla potencjalnych klientów, czy stoisko miało należytą opiekę podczas trwania targów, a także inne kreatywne działania marketingowe i komunikatywność oraz otwartość wystawców. Comarch zdobył pierwszą nagrodę za wysiłki marketingowe oraz akcje promocyjne przed i w trakcie targów Comptel Show.

### Comarch ponownie nagrodzony jako Idealny Pracodawca

Comarch otrzymał po raz drugi z rzędu prestiżowe wyróżnienie Polish Graduate Survey (pierwszy raz w 2007 roku). Tym razem znalazł się w gronie 10 firm uznanych przez studentów za idealnych pracodawców. Kategoria, w której Comarch został nagrodzony, to IT.

Wyróżnienia Graduate Survey 2008 są przyznawane rocznie od 10 lat przez studentów z pięciu kontynentów, w 30 krajach świata. Badaniem obejmowanych jest na całym świecie 180 tys. respondentów z 800 uczelni wyższych. W Polsce wyróżnienia były przyznawane po raz drugi.

### Platforma Comarch CAFÉ zarekomendowana przez „Gazetę Bankową”

Już po raz kolejny z rzędu systemy Comarch oferowane sektorowi finansów, bankowości i ubezpieczeń zostały docenione w konkursie „Gazety Bankowej”. W 2008 roku wśród wyróżnionych znalazły się dwie aplikacje Comarch: platforma CAFÉ – Comarch Front-End w kategorii „Rozwiązanie” oraz Comarch Internet Banking wdrożony w Fortis Bank Polska SA – system Pl@net wersja 3 w kategorii „Bankowość elektroniczna i e-finance”.

### Comarch ALTUM nagrodzony przez Gartnera

W miesiąc po światowej premierze najnowszy system do zarządzania średnim i dużym przedsiębiorstwem – Comarch ALTUM zdobył tytuł "Best Solution Provider Product / Solution" podczas prestiżowej konferencji "IT VisionChannel Europe", odbywającej się w Rzymie.

System został zaprezentowany w ramach cyklu "European Premier Presentation" – tuż obok najnowszych produktów Microsoftu, Intela i Samsunga. Jednak to Comarch ALTUM zdobył uznanie jury i większości menedżerów reprezentujących ponad 200 firm z branży IT z całego świata. Najnowszy system ERP Comarch nagrodzono za innowacyjność, podejście procesowe, ale przede wszystkim za możliwości, jakie otwiera przed dystrybutorami, pragnącymi włączyć Comarch ALTUM do swojej oferty.





# > STRUKTURA FIRMY I GRUPY KAPITAŁOWEJ



# Struktura akcjonariatu

Na kapitał zakładowy Comarch SA składa się 7 960 596 akcji o łącznej wartości nominalnej 7 960 596 zł. Zgodnie z informacją posiadaną przez Comarch SA na dzień 31 grudnia 2008

roku akcjonariuszami posiadającymi co najmniej 5 procent głosów na WZA Spółki są państwo Elżbieta i Janusz Filipiakowie oraz klienci BZ WBK AIB Asset Management SA.

Akcjonariusze	Ilość akcji	% kapitału zakładowego	Liczba głosów na WZA Spółki*	% głosów na WZA Spółki
Janusz Filipiak	2 518 383	31,63%	5 902 383	39,37%
Elżbieta Filipiak	799 000	10,04%	3 995 000	26,65%
Elżbieta i Janusz Filipiakowie	94 000	1,18%	470 000	3,13%
Pozostali członkowie Zarządu	67 348	0,85%	104 948	0,70%
Klienci BZ WBK AIB Asset Management SA,	2 462 771	30,94%	2 462 771	16,43%
<i>w tym akcje BZ WBK TFI SA</i>	<i>1 500 860**</i>	<i>18,85%</i>	<i>1 500 860</i>	<i>10,04%</i>
Inni akcjonariusze	2 019 094	25,36%	2 056 694	13,72%
<b>Razem</b>	<b>7 960 596</b>	<b>100,00%</b>	<b>14 991 796</b>	<b>100,00%</b>

*\*) Dnia 5 stycznia 2009 roku na wniosek jednego z akcjonariuszy miała miejsce konwersja 9 400 akcji imiennych uprzywilejowanych na 9 400 akcji zwykłych na okaziciela, stąd według stanu na dzień sporządzenia raportu ogólna liczba głosów przypadająca z akcji Comarch SA wynosi 14 954 196 głosów.*

*\*\*\*) W dniu 29 kwietnia 2009 roku BZ WBK AIB Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Spółka Akcyjna zawiadomiło, że w wyniku nabyć akcji w dniu 23 kwietnia 2009 roku wymienione Fundusze stały się posiadaczami akcji w liczbie powodującej wzrost udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy spółki publicznej Comarch SA o więcej niż 2 procent. W dniu 23 kwietnia 2009 roku w posiadaniu Funduszy znajdowało się łącznie 1 800 179 akcji, co stanowi 22,61 procent w kapitale zakładowym. Z akcji tych przysługiwało 1 800 179 głosów, co stanowi 12,04 procent udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy spółki Comarch SA.*

# Struktura organizacyjna Grupy Kapitałowej

	Polska	Europa	Ameryka
<b>Comarch Spółka Akcyjna</b> Kraków	CA Services SA Kraków (99,90%)	Comarch Software AG Drezno (100,00%)	Comarch, Inc. Chicago (100,00%)
	Comarch Management Spółka z o. o. Kraków (100,00%)	Comarch Software SAR.L. Lille (100,00% w posiadaniu Comarch Software AG)	Comarch Panama, Inc. Panama (100,00% w posiadaniu Comarch, Inc.)
	MKS Cracovia SSA Kraków (49,15%)	Comarch R&D SAR.L. Montbonnot-Saint-Martin (70,00% w posiadaniu Comarch Software AG)	
	Comarch Corporate Finance FIZ (100,00%)	Comarch LLC Kijów (100,00%)	
	Comarch Management Spółka z o. o. SKA Kraków (33,79% w posiadaniu Comarch Corporate Finance FIZ; 4,76% w posiadaniu Comarch SA; 61,45% przypada na akcje nabyte przez Comarch Management Spółka z o. o. SKA celem umorzenia)	000 Comarch Moskwa (100,00%)	
	Bonus Development Sp. z o.o. SKA Kraków (98,25% w posiadaniu Comarch Corporate Finance FIZ)	UAB Comarch Wilno (100,00%)	
	iMed24 SA Kraków (100,00% w posiadaniu Comarch Corporate Finance FIZ)	Comarch s.r.o. Bratysława (100,00%)	
	iFIN24 SA Kraków (100,00% w posiadaniu Comarch Corporate Finance FIZ)		<b>Inne</b>
	iReward24 SA Kraków (100,00% w posiadaniu Comarch Corporate Finance FIZ)		Comarch Middle East FZ-LCC, Dubaj (100,00%)
	Infrastruktura24 SA Kraków (100,00% w posiadaniu Comarch Corporate Finance FIZ)		
Bonus Management Sp. z o.o. SKA Kraków (97,59% w posiadaniu Comarch Corporate Finance FIZ)			

# SoftM Software und Beratung AG

München, Niemcy

80.89 % w posiadaniu Comarch Software AG

## Niemcy

SoftM Solutions GmbH  
München  
100% w posiadaniu SoftM Software und Beratung AG

SoftM Software und Beratung Münster GmbH  
Münster  
100% w posiadaniu SoftM Software und Beratung AG

Schilling Software GmbH  
Bremen  
100% w posiadaniu SoftM Software und Beratung AG

SoftM Systemintegration GmbH  
München  
100% w posiadaniu SoftM Software und Beratung AG

SoftM Semiramis GmbH & Co. KG  
Hannover  
100% w posiadaniu SoftM Software und Beratung AG

## Szwajcaria

SoftM Software und Beratung Schweiz AG  
Buchs  
100% w posiadaniu SoftM Software und Beratung AG

Solitas Informatik AG (Schweiz)  
Buchs  
100% w posiadaniu SoftM Software und Beratung AG

## Francja

SoftM France S.A.R.L.  
Oberhausbergen  
100% w posiadaniu SoftM Software und Beratung AG

## Austria

SoftM Software und Beratung GmbH  
Wien  
100% w posiadaniu SoftM Software und Beratung AG

SoftM Solutions GmbH  
Kirchbichl  
100% w posiadaniu SoftM Software und Beratung GmbH  
(Vienna)

## Polska

SoftM Polska Sp. z o.o.  
Poznań  
100% w posiadaniu SoftM Software und Beratung AG

## Czechy

SoftM Czech Republic s.r.o.  
Pilsen  
100% w posiadaniu SoftM Software und Beratung AG

# Comarch w Polsce i na świecie

*Rok 2008 przyniósł duże zmiany w strukturze grupy kapitałowej Comarch.*

*W ramach funduszu CFF FIZ zostały powołane do życia nowe spółki: iReward24, iFIN24, iMed24, Infrastruktura24, Comarch R&D S.A.R.L., Bonus Management Sp. z o.o. SK-A oraz Bonus Development Sp. z o.o. SK-A.*

› **iFIN24** Celem spółki jest realizacja długofalowych projektów zorientowanych na klientów z segmentu B2C oraz B2B. Spółka iFIN24 SA ściśle współpracuje z Comarch – w szczególności korzysta z rozwiązań i zasobów technologicznych i organizacyjnych. iFIN24 buduje innowacyjne rozwiązania w oparciu o sprawdzoną technologię Comarch i doświadczenia wyniesione z prowadzonych przez firmę projektów. Jednym z filarów działalności iFIN24 jest rozwiązanie do zarządzania finansami osobistymi przez Internet.

› **iReward24** skupia się na sprzedaży i wdrażaniu programów lojalnościowych wśród klientów niekorporacyjnych. Celem działania spółki jest propagowanie idei programów lojalnościowych w branżach, w których dotychczas nie były one powszechne. Platforma iReward24, która działa w oparciu o model SaaS (Software as a Service), pozwala na obniżenie bariery kosztowej wdrożenia oraz szybkie uruchomienie programu. Dodatkowym atutem firmy jest to, iż poza doskonałym narzędziem IT proponuje również szeroki pakiet usług konsultingowych oraz analitycznych, pozwalających na efektywne zarządzanie programem lojalnościowym.

› **iMed24** Spółka powstała w wyniku wyodrębnienia się z Comarch projektu poświęconego telemedycynie. Dzięki oferowanej przez iMed24 SA internetowej platformie lekarze i pacjenci mogą ze sobą pozostawać w stałym

kontakcie. Portal iMed24 pozwala lekarzom na świadczenie komercyjnych usług telemedycznych, obejmujących całodobową opiekę medyczną przez Internet, dostęp do Elektronicznej Kartoteki Medycznej, możliwość skorzystania z opieki zdrowotnej, na którą składają się bieżące porady lekarskie, monitorowanie terapii, programy terapeutyczne i profilaktyka chorób, a także rejestracja wizyt on-line.

› **Infrastruktura24** jest spółką, która świadczy usługi w modelu SaaS (Software as a Service) z obszaru Infrastruktury IT, głównie dla klienta masowego i MSP. W roku 2009 spółka planuje rozpoczęcie sprzedaży swojej pierwszej usługi związanej z backupem i archiwizacją danych on-line. Pierwsze przychody z tytułu sprzedaży tej usługi mają się pojawić już pod koniec 2009 roku. Infrastruktura24 SA planuje dotrzeć do swoich klientów dwiema drogami – przed sprzedażą bezpośrednią i przez partnerów.

› **Comarch R&D S.A.R.L.** to spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, która została zarejestrowana w trzecim kwartale 2008 roku, a swoją siedzibę ma w Montbonnot-Saint-Martin we Francji.

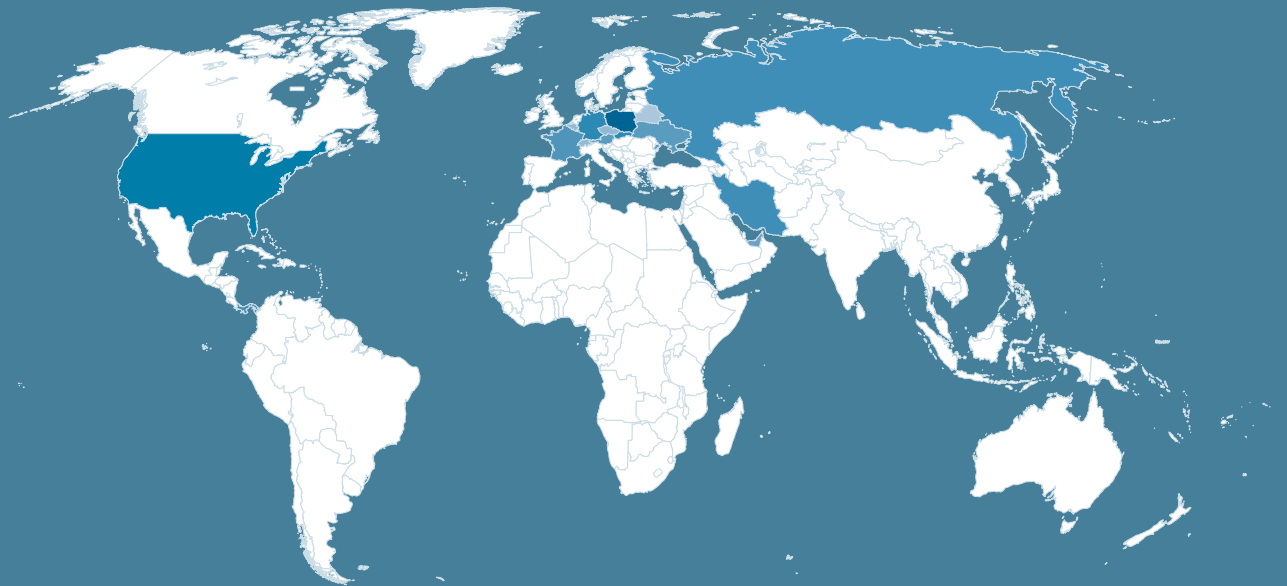
› **Bonus Development Sp. z o.o. SK-A** Głównym przedmiotem działalności spółki jest działalność związana z zarządzaniem nieruchomościami wykorzystywanymi w Grupie Comarch.

› **Bonus Management Sp. z o.o. SK-A** przeprowadza inwestycje kapitałowe w Grupie Comarch.

W listopadzie Comarch przejął niemieckiego producenta oprogramowania – spółkę SoftM AG. Po rozliczeniu wezwania do sprzedaży akcji spółki SoftM Comarch Software AG jest posiadaczem 5 241 777 (pięć milionów dwieście czterdzieści jeden tysięcy siedemset siedemdziesiąt siedem) akcji spółki SoftM Software und Beratung AG, które stanowią 80,89 procent w jej kapitale zakładowym. Akcje te uprawniają do 5 241 777 (pięć milionów dwieście czterdzieści jeden tysięcy siedemset siedemdziesiąt siedem) głosów, czyli 80,89 procent na walnym zgromadzeniu spółki.

› **SoftM** jest producentem oprogramowania oraz integratorem systemów informatycznych, posiadającym 2 procent udziału w niemieckim rynku ERP. Grupa SoftM zatrudnia blisko 420 osób i prowadzi działalność w Niemczech, Szwajcarii, Austrii, Francji, Czechach i Polsce, dostarczając usługi i rozwiązania informatyczne dla ponad 4000 klientów. Flagowymi produktami Spółki są systemy: Semiramis, SharkNex oraz SoftM Suite. Swoją ofertę SoftM kieruje głównie do spółek z sektora MSP.





Polska  
Belgia  
Niemcy  
Francja  
Litwa

Austria  
Panama  
Rosja  
Szwajcaria  
Słowacja

Czechy  
Ukraina  
Stany Zjednoczone  
Zjednoczone Emiraty  
Arabskie



Bielsko-Biala  
Gdańsk  
Katowice  
Kraków  
Lublin  
Łódź  
Poznań  
Szczecin  
Warszawa  
Wrocław



STRUKTURA SPRZEDAŻY  
COMARCH

# Najważniejsze kontrakty podpisane w 2008 roku

## Comarch rozwija NBPortal.pl

Comarch podpisał z Narodowym Bankiem Polskim kolejną umowę na rozwój oraz utrzymanie Portalu Edukacji Ekonomicznej NBP, który jest największą w Polsce i unikalną w skali światowej ekonomiczną platformą edukacyjną. Od początku istnienia z NBPortal.pl skorzystało ponad 4,5 miliona użytkowników.

Podpisana umowa jest kontynuacją wieloletniej współpracy pomiędzy Comarch a NBP w zakresie utrzymania i rozwoju portalu. Na mocy umowy Comarch odpowiedzialny jest za rozwój infrastruktury, a także nieprzerwane i bezbłędne funkcjonowanie NBPortal.pl oraz jego pomocniczych stron tematycznych. Poza utrzymaniem portalu umowa przewiduje również bardzo mocny rozwój usług multimedialnych i interaktywnych utwierdzających pozycję platformy w świecie Web2.0.

*– Duże portale internetowe to jeden z głównych nurtów rozwoju naszego systemu Comarch CMS. Dzięki zastosowanym w nim rozwiązaniom architektonicznym klasy Enterprise możliwe jest uzyskanie bardzo dużej wydajności oraz stabilności rozwiązania, jakże istotnych przy portalach promowanych przez instytucje zaufania publicznego. Stawiamy również na nowatorstwo, zastosowane rozwiązania klasy Web2.0 już niedługo będą cieszyły nawet najbardziej wymagających użytkowników – komentuje Sławomir Gierek, consulting manager CRM i Portale, Dział Konsultingu sektora finanse, bankowość i ubezpieczenia, Comarch SA.*

## Comarch Commission & Incentive w Fortis Bank Polska

Sukcesem zakończyło się wdrożenie systemu prowizyjno-motywacyjnego Comarch Commission & Incentive w Fortis Bank Polska. System pod wewnętrzną nazwą Fortis Broker wspiera zarządzanie strukturami i rozliczenia prowizyjne z zewnętrzną siecią sprzedaży banku.

Na rozwiązanie składa się aplikacja centralna wspierająca prace zespołu bankowego oraz portal dla zewnętrznych doradców finansowych, za pomocą którego mogą oni przeglądać wyniki swojej sprzedaży, realizację podzielonych im do wykonania celów, a także weryfikować przygotowane przez bank rozliczenia prowizyjne. Najważniejszym modulem systemu jest konfigurator wyposażony w wielowymiarowy model naliczania prowizji. Dane stanowiące podstawę do rozliczeń są automatycznie pobierane z głównego systemu transakcyjnego banku. Faktury prowizyjne wystawione z systemu są automatycznie dekretowane na odpowiednie konta kosztowe i przesyłane do księgi głównej.

## Francuski Auchan wraz z Comarch wystartował z ofertą pre-paid

Auchan Francja oficjalnie zainaugurował nową ofertę pre-paid z bezprzewodowym dostępem do Internetu przy użyciu kart danych. Jest to jedna z nielicznych tego typu usług w Europie i pierwsza we Francji. Nowa usługa pre-paid jest oferowana w sieci sklepów Auchan. Większość prac wdrożeniowych była wykonana przez Comarch. Rozwiązanie zostało zaimple-

mentowane na już sprawdzonym w Auchan konwergentnym, kompaktowym systemie bilingowym Comarch 3arts, przeznaczonym do kontroli, dostarczania i rozliczania usług nowej generacji opartych na IP. System ten został wdrożony u wielu operatorów w różnych regionach świata, cechuje go elastyczność oraz krótki czas uruchamiania nowych usług.

## Comarch podpisał kontrakt z PEWiK Gdynia

Comarch podpisał umowę na dostawę i wdrożenie systemu do zarządzania przedsiębiorstwem w PEWiK Gdynia (Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji Spółka z o.o.). Kwota kontraktu to 1 450 580 zł brutto.

Projekt obejmuje wszystkie obszary wsparcia informatycznego. Począwszy od finansów i księgowości, przez kadry i płace, aż po billing oraz biuro obsługi klienta. Ponadto obszar obsługi technicznej będzie zintegrowany z funkcjonującym obecnie systemem GIS. Projekt realizowany jest wspólnie z partnerem Comarch, firmą MEGABIT, która jest odpowiedzialna za moduł Remonty i Obsługa Techniczna Sieci (ROT).

*– Wdrożenie w Przedsiębiorstwie Wodociągów i Kanalizacji w Gdyni to kolejny kontrakt w przedsiębiorstwach wodociągowych realizowany przez Comarch. System usprawni pracę w obszarach związanych z obsługą klienta oraz, jako zintegrowane rozwiązanie ERP, pozwoli na szybszy dostęp do informacji o stanie przedsiębiorstwa – mówi Tomasz Nakonieczny, dyrektor gdańskiego oddziału Comarch.*

## Comarch w WĘGŁOKOKS SA

Comarch podpisał umowę z firmą WĘGŁOKOKS SA na dostawę i wdrożenie Zintegrowanego Systemu Informatycznego. Wdrożenie systemu w WĘGŁOKOKS SA to pierwszy tak duży projekt w tej branży realizowany w Polsce.

W ramach umowy Comarch dostarczy i wdroży oprogramowanie Oracle e-Business Suite oraz niezbędną infrastrukturę sprzętową. Wdrożenie obejmie wszystkie obszary działalności WĘGŁOKOKS SA, a mianowicie: finanse, controlling, logistykę, zakupy, sprzedaż, kadry, płace, CRM, workflow, hurtownię danych oraz BI.

*– Wdrożenie w WĘGŁOKOKS SA to jedno z większych wdrożeń realizowanych przez Comarch w branży węglowej. Globalny wzrost zapotrzebowania na węgiel sprawia, że przedsiębiorstwa te będą w najbliższym czasie rozwijały swoje moce wydobywcze i wdrażały wspierające je nowoczesne rozwiązania informatyczne. System, który dostarczy Comarch, będzie obsługiwał większość procesów biznesowych, pozwoli znacząco*

*zwiększyć efektywność pracy oraz obniżyć koszty funkcjonowania firmy – mówi Paweł Prokop, Wiceprezes Zarządu Comarch odpowiedzialny za sektor publiczny.*

Wdrożenie systemu ułatwi dostęp do informacji z różnych obszarów oraz przede wszystkim pozwoli na dokładną analizę kosztów i przychodów spółki. Elektroniczny obieg dokumentów poprawi kontrolę nad procesami zachodzącymi w bieżącej działalności firmy. Część wdrożenia będzie obejmowała obszary, które teraz nie są zinformatywowane w WĘGŁOKOKS SA.

## Comarch Debt Management w Allianz Banku

Comarch zawarł z Allianz Bankiem umowę na wdrożenie systemu do windykacji wierzytelności Comarch Debt Management. System ten od czterech lat z powodzeniem funkcjonuje w spółkach ubezpieczeniowych grupy Allianz.

Projekt wdrożeniowy obejmuje pełną funkcjonalność systemu oraz wysoki stopień auto-

matyzacji działań, co pozwala na szybkość i skuteczną realizację procesów monitoringu i windykacji należności bankowych.

*– System Comarch Debt Management łączy w sobie doświadczenie Comarch zdobyte w zakresie informatycznego wsparcia procesów windykacji, wiedzę biznesową w sektorze bankowości oraz znajomość specyfiki grupy Allianz, z którą dostawca systemu współpracuje już od kilku lat – mówi Dyrektor Departamentu Windykacji Allianz Banku Adrian Babij.*

*– Comarch Debt Management to uniwersalny system zarządzania wierzytelnościami kierowany do różnorodnych firm i instytucji, które w ramach swojej działalności prowadzą prewindykację, windykację przedsądową oraz windykację twardą (postępowanie sądowe oraz egzekucyjne), a także zlecają sprawy windykacyjne podmiotom zewnętrznym. Comarch Debt Management dobrze się sprawdza również jako podstawowy system dla spółek windykacyjnych – dodaje Maciej Ślósarczyk, Product Manager Comarch.*

## Comarch podpisał dwie umowy z Accounting Plaza

Comarch SA i Accounting Plaza Central Europe Sp. z o.o. zawarli dwie umowy dotyczące outsourcingu przetwarzania dokumentów oraz hostingu infrastruktury sprzętowej w Comarch Data Center o łącznej wartości 7 milionów zł.

Pierwsza z umów dotyczy świadczenia usług na bazie rozwiązania Document Management System (DMS). Logistyka przetwarzania dokumentów papierowych w ramach rozwiązania DMS obejmuje m.in. zbieranie dokumentów z 3 lokalizacji (Bratysława, Brno, Kraków) w 3 krajach (Słowacja, Czechy, Pol-

ska), skanowanie w centrum skanowania (Kraków) i przechowywanie w specjalnie do tego celu przygotowanych archiwach papierowych (Katowice).

*– Rozwiązanie DMS działa na bazie aplikacji Comarch oraz oprogramowania IBM/FileNET, za pomocą którego przetwarzamy miesięcznie ponad 120 000 faktur kosztowych i towarowych. Rozwiązanie DMS, zarządzając pracą kilkuset osób, zapewnia realizację procesu obsługi dokumentów finansowych, począwszy od przyjęcia dokumentu, aż do momentu zaksięgowania go w systemie ERP – mówi Piotr Dyr, IT Manager Accounting Plaza Central Europe Sp. z o.o.*

Druga z umów wiąże się z przeniesieniem i konfiguracją infrastruktury technicznej, dostarczeniem szerokopasmowych łączy pomiędzy lokalizacją klienta a Comarch Data Center, łączy do Internetu oraz uruchomieniem usługi zdalnego dostępu do systemów.

*– Po dokonaniu migracji obecnego środowiska Comarch jest odpowiedzialny za pełną obsługę i monitoring platformy sprzętowej oraz łączy (WAN wraz z zestawionymi kanałami VPN), jak również za administrację serwerami i aplikacjami oraz wykonywanie backupu – dodaje Piotr Dyr.*



## Comarch podpisał umowę z Ministerstwem Edukacji Narodowej

Comarch SA w konsorcjum z Young Digital Planet SA i Ogólnopolską Fundacją Edukacji Komputerowej podpisał umowę z Ministerstwem Edukacji Narodowej. Wartość umowy wynosi 98 milionów zł brutto.

W ramach umowy konsorcjum dostarczy zestawy oprogramowania edukacyjnego do nauki języków: angielskiego, niemieckiego, hiszpańskiego, rosyjskiego i francuskiego dla szkół ponadgimnazjalnych, policealnych oraz zakładów kształcenia nauczycieli. Firmy uruchomią farmę serwerów umożliwiających pobieranie przez szkoły zestawów oprogramowania edukacyjnego, a także przekażą wskazanym przez MEN placówkom wymagane informacje i dokumenty do oprogramowania. Konsorcjum udziela 24-miesięcznej gwarancji na oprogramowanie oraz zapewnia jego aktualizację.

## Comarch na Uniwersytecie Medycznym w Lublinie

Comarch podpisał z Uniwersytetem Medycznym w Lublinie umowę na dostawę i wdrożenie Zintegrowanego Systemu Informatycznego. Kwota kontraktu wynosi 3 048 957 zł brutto.

Postępowanie przetargowe, którego przedmiotem była dostawa i wdrożenie Zintegrowanego Systemu Informatycznego w Uniwersytecie Medycznym w Lublinie, zostało jednoznacznie rozstrzygnięte na rzecz Konsorcjum, którego liderem jest Comarch SA, a członkiem Nextech Sp. z o.o.

W ramach umowy Comarch dostarczy i wdroży system obejmujący obszary Front Office (moduł Dziekanat – obsługa studentów, usprawnienie obsługi finansowej studenta, planowanie i rozliczanie dydaktyki,

usprawnienia praktyk studenckich, obsługa elektronicznych legitymacji studenckich, usprawnienie obsługi studenta przez tzw. Wirtualną Uczelnię) oraz Back Office (Księgowość, Kadry-Place, Środki Trwałe, Gospodarka Materiałowa oraz Zamówienia).

*– Wdrożenie na Uniwersytecie Medycznym w Lublinie to jedno z większych wdrożeń Comarch realizowanych na polskich uczelniach. Cieszymy się, że kolejna uczelnia wyższa zdecydowała się na nasze rozwiązanie, które zaczyna wytyczać pewne standardy w zakresie dostępnych finansowo dla polskich uczelni dobrych jakościowo produktów. Istotny jest też udział w przedsięwzięciu naszego partnera Nextech Sp. z o.o., który uzupełnia naszą ofertę dla uczelni wyższych o swoje dedykowane rozwiązania aplikacyjne – mówi Paweł Prokop, Wiceprezes Zarządu Comarch odpowiedzialny za sektor publiczny.*

## Comarch wdroży system lojalnościowy w firmie Bayer

Comarch podpisał z firmą Bayer umowę na wdrożenie Comarch Loyalty Management, jednego z najbardziej zaawansowanych technologicznie i funkcjonalnie systemów do obsługi programów lojalnościowych na świecie. Rozwiązanie ma być wdrożone na potrzeby Bayer CropScience.

System firmy Comarch zapewni wsparcie realizacji programu lojalnościowego w branży ochrony roślin. Program lojalnościowy będzie realizowany przy współpracy z siecią 140 partnerów handlowych w całej Polsce.

*– Comarch Loyalty Management (CLM) gwarantuje możliwość centralnego zarządzania programem lojalnościowym w Bayer CropScience. Będzie odpowiedzialny za przetwarzanie wszystkich danych w systemie – począwszy od budowy schematów lojalnościowych, aż po poszczególne transakcje. W ramach tworzonych programów lojalnościowych wydawane będą karty będące jedynie identyfikatorem klienta. Informacje o klientach będą przechowywane w Systemie Centralnym i udostępniane w czasie rzeczywistym w lokalizacjach – wyjaśnia Marcin Warwas, wiceprezes Comarch odpowiedzialny za sektor usługi.*

System będzie umożliwiał również generowanie dodatkowych komunikatów marketingowych po każdej transakcji lojalnościowej, udostępnianych na wyświetlaczu kasy lub drukowanych na paragonie sprzedaży. System CLM zostanie zintegrowany z systemem CRM Bayer, a w przyszłości zakładana jest również ścisła integracja systemu z systemami kasowymi Partnerów Bayer CropScience. Całość systemu będzie hostowana w Comarch Data Center, co zapewni wykorzystanie najwyższej klasy platformy sprzętowej, a także przetwarzanie transakcji w czasie rzeczywistym.

# Geograficzna struktura sprzedaży Comarch

Sprzedaż zagraniczna Grupy Comarch w 2008 roku odnotowała wzrost o 34 miliony zł, czyli 29,9 procent w porównaniu do 2007 roku. Jej udział w sprzedaży ogółem ukształtował się na poziomie 21,0 procent wobec 19,5 procent w poprzednim roku. W przychodach ze sprzedaży zagranicznej uwzględnione jest

37,6 miliona zł przychodów ze sprzedaży Grupy SoftM objętych konsolidacją. Struktura geograficzna sprzedaży pozostawała stała w ciągu roku obrotowego, za wyjątkiem zwiększonej sprzedaży do klientów z rynku niemieckiego w grudniu 2008 roku (w wyniku objęcia konsolidacją Grupy SoftM).

## Przychody ze sprzedaży wg segmentów geograficznych (według lokalizacji rynków):

	12 miesięcy 2008	12 miesięcy 2007	12 miesięcy 2006
Kraj (Polska)	553 421	467 460	395 048
Europa	126 870	89 256	67 298
Ameryka Płn. i Płd.	15 462	15 009	25 483
Pozostałe kraje	5 212	9 323	3 721
<b>RAZEM</b>	<b>700 965</b>	<b>581 048</b>	<b>491 550</b>

Sprzedaż w Europie w 2008 roku wzrosła o 37,6 miliona zł i stanowi 86,0 procent zagranicznej sprzedaży Grupy Comarch. Sprzedaż na terenie obu Ameryk wzrosła o 3,0 procent w porównaniu z rokiem 2007. Udział sprzedaży

do pozostałych krajów spadł o 44,1 procent, co jest zgodne z polityką koncentracji sprzedaży na strategicznych rynkach prowadzoną przez Grupę Comarch.

Portfel zamówień na rok bieżący	Stan na 30 kwietnia 2009 r.	Stan na 30 kwietnia 2008 r.	Zmiana
<b>Przychody zakontraktowane na rok bieżący</b>	<b>381 246</b>	<b>450 412</b>	<b>-15,4%</b>
w tym kontrakty zagraniczne	93 515	86 339	8,3%
udział kontraktów zagranicznych	24,5%	19,20%	
w tym usługi i software własne	340 719	325 221	4,8%
udział usług i software własnych	89,4%	72,20%	

Mimo spadku globalnej wartości portfela zamówień, spowodowanego dekonjunkturą w gospodarce i na rynku IT, struktura zakontraktowanych na rok bieżący przychodów potwierdza możliwości stabilnej działalności Grupy w warunkach recesji.

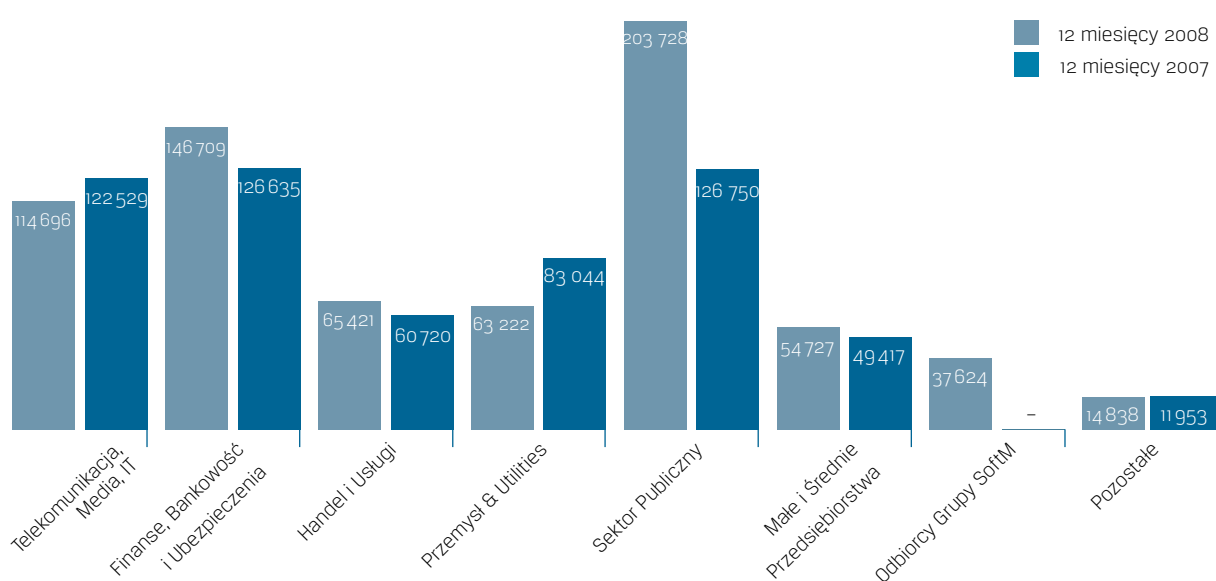
# Struktura sprzedaży według odbiorców

W ciągu 2008 roku największy wzrost przychodów ze sprzedaży odnotował sektor publiczny (wzrost o 77,0 miliona zł, czyli 60,7 procent w porównaniu z 2007 rokiem), co w głównej mierze jest rezultatem kontraktu z Ministerstwem Edukacji Narodowej (MEN) na dostawę oprogramowania. Wzrosła także znacząco sprzedaż do klientów z sektora finansowo-bankowego (wzrost o 20,1 miliona zł, czyli 15,9 procent). Sprzedaż do sektora handel i usługi na przestrzeni 2008 roku odnotowała wzrost o 4,7 miliona zł, czyli 7,7 procent, a do sektora MSP wzrosła o 5,3 miliona zł, co stanowi

10,7 procent więcej w porównaniu z rokiem poprzednim. Zmniejszeniu uległa sprzedaż do sektora telekomunikacyjnego (spadek o 6,4 procent) oraz do sektora przemysł & utilities (spadek o 23,9 procent). Pozostała sprzedaż utrzymuje się na stabilnym poziomie. Dodatkowo w 2008 roku uwzględnione zostało w całkowitej sprzedaży 37,6 miliona zł przychodów ze sprzedaży w Grupie SoftM w grudniu 2008 roku. Na przestrzeni całego roku struktura sprzedaży według odbiorców utrzymywała się na stałym poziomie. Jedynie w drugim i czwartym kwartale 2008 roku

odnotowano większy udział sprzedaży do sektora publicznego w sprzedaży ogółem, co ma związek z realizacją kontraktów z MEN.

Niezależnie od okresowych wahań koniunktury w poszczególnych sektorach gospodarki, dzięki szerokiemu portfelowi klientów, różnorodności oferty oraz utrzymywaniu dywersyfikacji źródeł przychodów Grupa Comarch ma zapewnioną możliwość stabilnego rozwoju działalności.



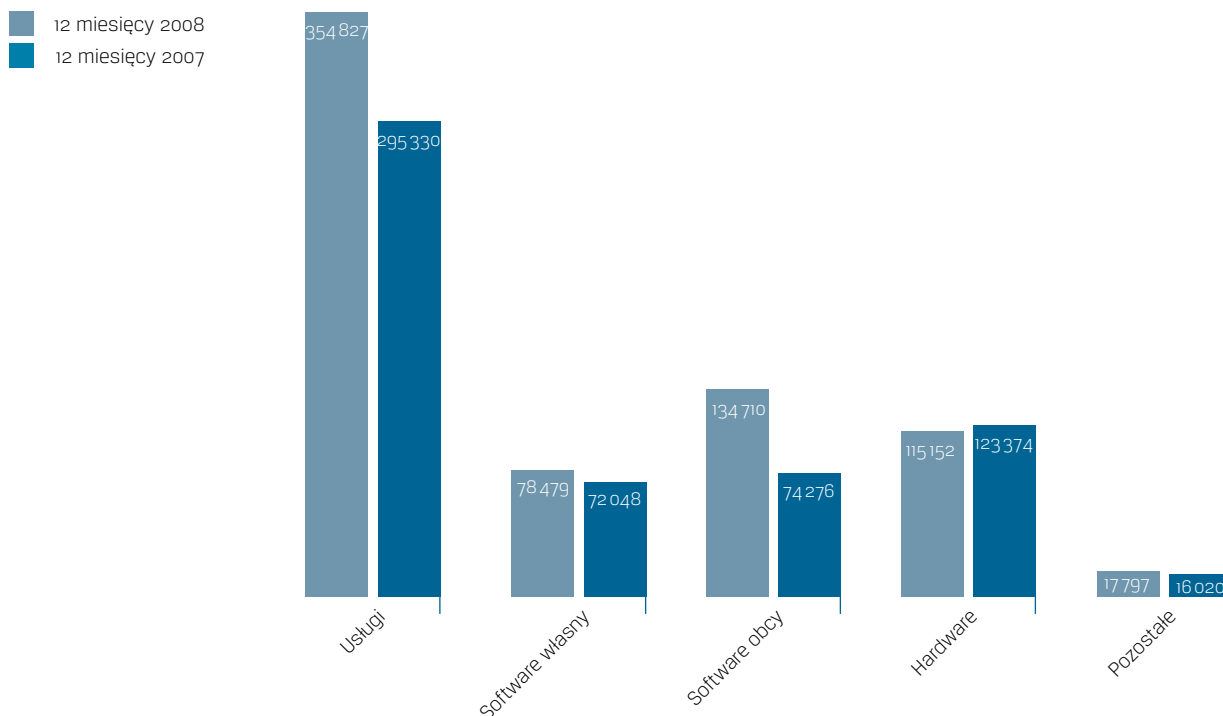
	12 miesięcy 2008	%	12 miesięcy 2007	%
Telekomunikacja, Media, IT	114 696	16,4%	122 529	21,1%
Finanse, Bankowość i Ubezpieczenia	146 709	20,9%	126 635	21,8%
Handel i Usługi	65 421	9,3%	60 720	10,4%
Przemysł & Utilities	63 222	9,0%	83 044	14,3%
Sektor Publiczny	203 728	29,1%	126 750	21,8%
Małe i Średnie Przedsiębiorstwa	54 727	7,8%	49 417	8,5%
Odbiorcy Grupy SoftM	37 624	2,1%	-	0,0%
Pozostałe	14 838	5,4%	11 953	2,1%
<b>RAZEM</b>	<b>700 965</b>	<b>100,0%</b>	<b>581 048</b>	<b>100,0%</b>

# Struktura sprzedaży według rodzaju

W 2008 roku nastąpił wzrost sprzedaży usług i oprogramowania własnego Comarch o 65,9 miliona zł, czyli 17,9 procent. Natomiast udział usług i oprogramowania własnego w całkowitej sprzedaży w 2008 roku pozostał na porównywalnym do ubiegłorocznego poziomie 62,9 procent. Sprzedaż oprogramowania obcego wzrosła o 60,4 miliona zł, czyli o 81,4 procent, co jest związane przede

wszystkim z zawartym w listopadzie 2008 roku kontraktem z MEN na dostawę oprogramowania edukacyjnego. Sprzedaż sprzętu komputerowego odnotowała spadek o 8,2 miliona zł, czyli 6,7 procent. Natomiast łączny udział sprzedaży sprzętu komputerowego i oprogramowania obcego utrzymał się na zbliżonym do ubiegłorocznego poziomie 34,5 procent. Na przestrzeni całego roku 2008

struktura sprzedaży według rodzaju utrzymywała się na stałym poziomie, jedynie w drugim kwartale odnotowano większą sprzedaż sprzętu, a w czwartym kwartale 2008 roku wzrost udziału sprzedaży oprogramowania obcego w całkowitej sprzedaży, co związane jest z realizacją kontraktów z MEN.



	12 miesięcy 2008	%	12 miesięcy 2007	%
Usługi	354 827	51,4%	295 330	50,8%
Software własny	78 479	11,5%	72 048	12,4%
Software obcy	134 710	19,9%	74 276	12,8%
Hardware	115 152	14,6%	123 374	21,2%
Pozostałe	17 797	2,6%	16 020	2,8%
<b>RAZEM</b>	<b>700 965</b>	<b>100,0%</b>	<b>581 048</b>	<b>100,0%</b>





> PERSPEKTYWY ROZWOJU  
GRUPY COMARCH



# Perspektywy rozwoju Grupy Comarch

W najbliższym roku rozwój sytuacji gospodarczej w Polsce i na świecie będzie miał decydujący wpływ na sytuację na rynku IT. Związany z kryzysem gospodarczym możliwy spadek popytu na produkty może negatywnie wpłynąć na rozwój Comarch, a tym samym osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe. Dzięki konsekwentnie realizowanej strategii pozycjonowania się na rynku jako firmy technologicznej i produktowej oferta Comarch jest bardzo dobrze zdywersyfikowana, a grono klientów jest bardzo szerokie (znaczna ich część to firmy międzynarodowe), co pozwala ograniczyć ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej w warunkach spowolnienia gospodarczego. Po integracji Polski z Unią Europejską coraz większa liczba firm zagranicznych prowadzi działalność w Polsce i tym samym powiększa się krąg potencjalnych klientów na systemy IT. Równocześnie działalność Comarch na wybranych rynkach zagranicznych powinna dodatkowo zwiększyć wysokość sprzedaży oraz wzmocnić wizerunek Comarch wśród

korporacji międzynarodowych, przyczyniając się tym samym do umocnienia pozycji konkurencyjnej Comarch w Polsce. Pozytywny wpływ na rozwój sprzedaży eksportowej ma obserwowane od czwartego kwartału 2008 osłabienie się polskiej waluty PLN.

Realizacja strategii Grupy zależy w dużej mierze od niezależnych od Comarch warunków makroekonomicznych, w szczególności od poziomu inwestycji informatycznych średnich i dużych firm w kraju i za granicą oraz zaostrzającej się konkurencji w sektorze IT.

Głównym celem strategicznym Spółki pozostaje opracowywanie nowych, konkurencyjnych produktów, co pozwoli na zapewnienie dalszego rozwoju Comarch, a co za tym idzie zwiększenie wartości firmy. Utrzymanie dynamiki sprzedaży wymaga nakładów na rozwój produktów oraz właściwą ich promocję i marketing. Dotyczy to zarówno modyfikacji już istniejących produktów i technologii, jak również opracowywania nowych produktów.

Obecna polityka Comarch zakłada prowadzenie prac badawczo-rozwojowych związanych z wdrożeniem nowych produktów oraz standaryzacją produktów od samego początku ich przygotowania dla klienta. Dzięki temu, o ile nawet produkt został przygotowany na potrzeby konkretnego klienta, to część lub całość oprogramowania/kodu może być następnie wykorzystana do przygotowania standardowego produktu. W rezultacie owocuje to wyższą rentownością poszczególnych kontraktów oraz rozszerzeniem bazy klientów.

Comarch nie ogranicza obszaru swoich zainteresowań jedynie do terytorium Polski. Dysponując produktami konkurencyjnymi międzynarodowo, Comarch dąży konsekwentnie do zwiększania wartości sprzedaży zagranicznej. Sprzedaż będzie realizowana zarówno bezpośrednio do klienta końcowego (przez Comarch SA bądź inną spółkę grupy Comarch) lub przez firmy partnerskie.





# Technologie, badania i rozwój

Rozwój nowych, innowacyjnych produktów i usług jest kluczowym elementem strategii Comarch. Działania mające na celu doskonalenie produktów i usług, wprowadzanie nowych technologii oraz wchodzenie w nowe obszary rynku są podejmowane w sposób ciągły. W tym celu prowadzone są liczne projekty badawczo-rozwojowe, prowadzone samodzielnie lub w konsorcjach z czołowymi krajowymi i zagranicznymi uczelniami. Dzięki szeroko zakrojonej działalności badawczo-rozwojowej klienci Comarch otrzymują nowoczesne rozwiązania pomagające w osiągnięciu ich celów biznesowych.

Wydatki Comarch na działalność badawczo-rozwojową kształtują się na poziomie 13 procent rocznych przychodów ze sprzedaży. Część nakładów jest pokrywana ze środków publicznych. W 2008 roku zakończyły się projekty realizowane w ramach poddziałania 1.4.1 Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP). W ramach Programu opracowano szereg innowacyjnych rozwiązań, między innymi

w ramach projektu **Implementacja narzędzi inżynierii finansowej w procesach wsparcia zarządzania ryzykiem w instytucji finansowej i przedsiębiorstwie**, którego celem było stworzenie środowiska obsługującego procesy portfelowe w instytucjach finansowych i przedsiębiorstwach, czy też **System do inteligentnej analizy sieci WAN – optymalizacja i monitoring struktur telekomunikacyjnych** umożliwiający optymalizowanie pracy sieci.

Comarch wraz z partnerami rozpoczął realizację trzech projektów finansowanych ze środków budżetowych na naukę w ramach projektów celowych Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego, m.in.:

- › Wirtualne Biuro Obsługi Inwestora – budowa nowoczesnego systemu informatycznego na potrzeby obsługi inwestorów [osób fizycznych, instytucji i podmiotów gospodarczych) oraz jednostek organizacyjnych regionu, wspieranych przez System Informacji w Terenie (SIT)].
- › Stworzenie w pełni parametryzowanego, opartego o silnik reguł decyzyjnych Sys-

temu Kredytowego dla Banków i Instytucji Finansowych – opracowanie nowoczesnego systemu informatycznego wspomagającego proces udzielania kredytów na wszystkich etapach, z wykorzystaniem silnika regulowego.

- › Wytworzenie modułów funkcjonalnych do zintegrowanego systemu ERP Comarch CDN OPT!MA, wspierających użytkownika systemu przez społeczność firm za pośrednictwem Internetu przy zastosowaniu urządzeń mobilnych i przeglądarek internetowych.

Comarch uczestniczy również w międzynarodowych programach badawczych, w tym w 6. i 7. Programie Ramowym, w ramach których Comarch koordynuje dwa projekty, a w czterech innych jest partnerem technologicznym, oraz w programie EUREKA/CELTIC, w którym realizowany jest projekt zorientowany na opracowanie zaawansowanego narzędzia do zarządzania sieciami telekomunikacyjnymi.



> SEKTORY COMARCH



# Administracja

Rok 2008 z punktu widzenia przetargów publicznych charakteryzował się oczekiwaniem na środki unijne z perspektywy finansowej 2007-2013. Wydatkowanie tych środków przebiegało z dużymi opóźnieniami, co bezpośrednio przełożyło się na sytuację firm konkurujących o zamówienia publiczne w dziedzinie informatyki. Równocześnie był to rok, w którym skończyło się wydawanie środków unijnych z poprzedniej perspektywy finansowej 2004-2006.

Duże opóźnienia wystąpiły również w uruchomieniu środków z programu operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, przeznaczonych na wsparcie prac badawczo-rozwojowych w dziedzinie informatyki. W związku z tą sytuacją Comarch zwrócił się w kierunku funduszy celowych będących w dyspozycji rządu. W roku 2008 Comarch zawarł z Ministerstwem Nauki i Szkolnictwa Wzwyższego umowy o dofinansowanie z funduszy celowych projektów "Wirtualne biura obsługi inwestora" oraz "Platforma Analityczna ADMIRE".

Dzięki tym środkom Comarch był w stanie skutecznie rozbudowywać swoją ofertę produktową w dziedzinie rozwiązań z zakresu Społeczeństwa Informacyjnego oraz prowadzić prace badawczo-rozwojowe nad wieloma liniami produktów przeznaczonych dla jednostek administracji publicznej. Pozyskane fundusze przeznaczone zostały na budowę kompleksowych rozwiązań typu back-office oraz front-office dla samorządów regionalnych i lokalnych oraz dla centralnych urzędów administracji publicznej.

Inwestując w rozwój systemów typu eUrząd oraz systemów obiegu dokumentów, w 2008 roku Comarch zakończył sukcesem dwa duże wdrożenia, bazujące na nowej linii produktów:

- › „Elektroniczna Platforma Urzędu Wojewódzkiego i Administracji Zespołonej oraz System Obiegu Dokumentów i Spraw” dla Śląskiego Urzędu Wojewódzkiego,
- › system obiegu dokumentów i system eUrząd dla Urzędu Marszałkowskiego Województwa Wielkopolskiego.

Podczas obu tych wdrożeń nowe produkty Comarch wykazały swoją dojrzałość, a liczba aktywnych użytkowników w każdym z ww. urzędów przekroczyła 1000. Na szczególną uwagę zasługuje wdrożenie w Poznaniu, gdyż dzięki bogatej funkcjonalności zaoferowanych produktów Comarch eUrząd i Comarch Workflow oraz dobrej metodyce wdrożenia czas realizacji projektu udało się skrócić do 3 miesięcy.

Potwierzeniem dobrej funkcjonalności produktów Comarch eUrząd i Comarch Workflow były kolejne podpisane w 2008 roku umowy na wdrożenie tych systemów m.in. z Narodowym Funduszem Zdrowia w Łodzi, Krajowym Biurem ds. Przeciwdziałania Narkomanii czy też Urzędem Gminy Zduńska Wola.

Jednak z punktu widzenia rynku systemów informatycznych dla administracji publicznej w Polsce najważniejszym wydarzeniem 2008 roku było **zakończenie realizacji pierwszego etapu platformy ePUAP** dla Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji. Projekt ePUAP jest jednym z ważniejszych przedsięwzięć przewidzianych do realizacji w Planie Informatyzacji Państwa na lata 2007-2010. Dzięki temu systemowi możliwa jest realizacja centralnych i regionalnych usług publicznych wymagających dostępu do rejestrów centralnych. Umożliwia on również definiowanie procesów obsługi obywatela i przedsiębiorstw, tworzenie kanałów dostępu do poszczególnych systemów administracji publicznej, zarówno centralnej, jak i samo-

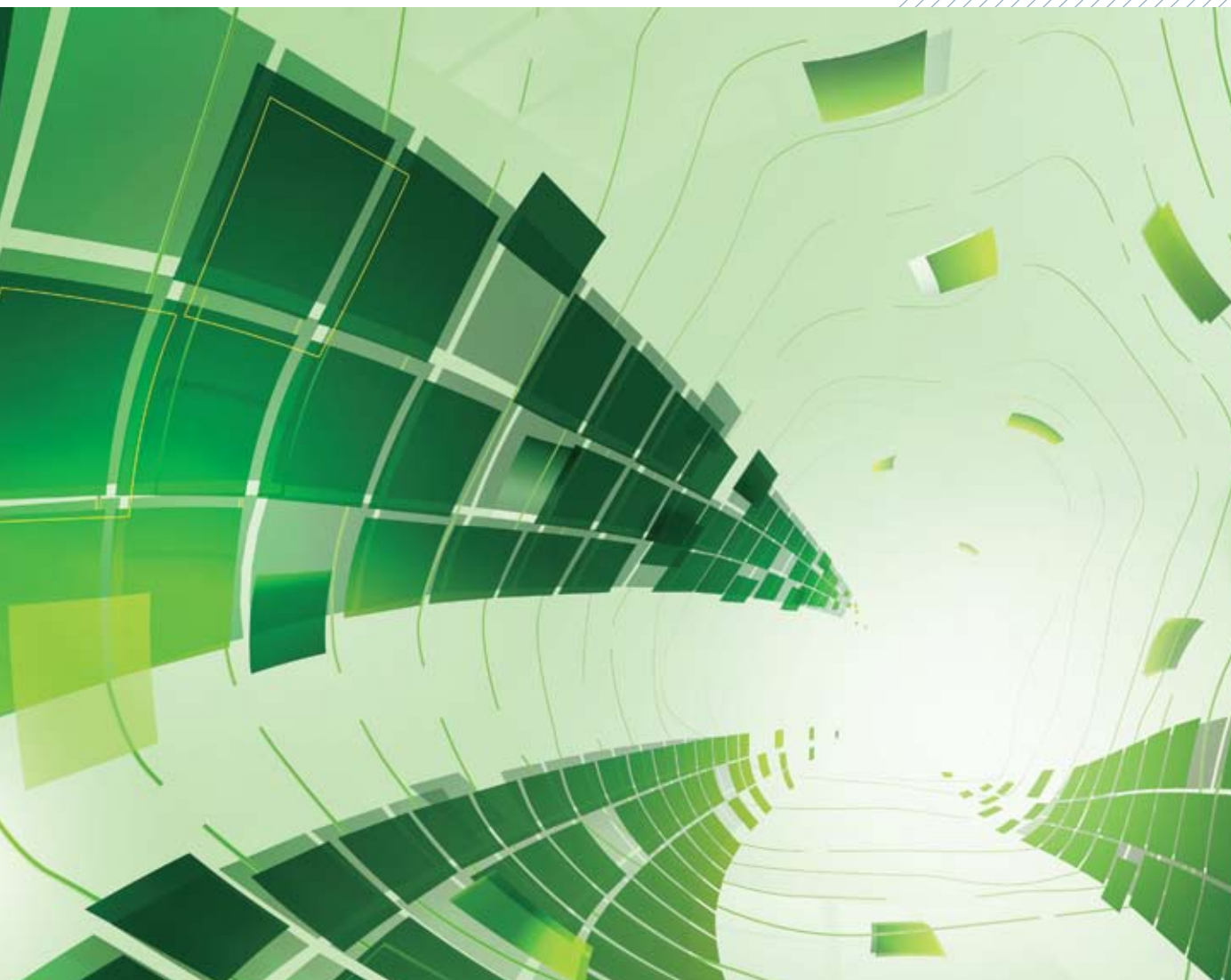
ządowej, oraz rozszerzenie zestawu usług publicznych świadczonych elektronicznie. Dzięki tej technologii instytucje publiczne mogą udostępniać usługi oparte na elektronicznych kanałach komunikacji. Po zakończeniu projektu ePUAP Comarch podpisał umowę na świadczenie usług związanych z utrzymaniem i rozwojem systemu.

Rok 2008 był również bardzo udany dla Comarch w obszarze systemów ERP przeznaczonych dla administracji publicznej, szkół wyższych oraz przedsiębiorstw branży Utilities.

**Comarch podpisał dwie kolejne umowy ze szkołami wyższymi** (Państwową Wyższą Szkołą Zawodową w Tarnowie oraz Uniwersytetem Medycznym w Lublinie) na wdrożenie swojego produktu Comarch Egeria. Umowy potwierdziły, że w obszarze kompleksowej informatyzacji szkół wyższych Comarch jest obecnie liderem w Polsce.

W zakresie systemów zarządzania dla administracji publicznej w 2008 roku pozyskany został kolejny Klient na system Comarch Egeria – Polska Agencja Inwestycji Zagranicznych. Tym samym urząd ten dołączył do elitarnej listy urzędów centralnych, w których wdrożony został system Comarch Egeria. Na liście tej znajdują się m.in.: Najwyższa Izba Kontroli, Urząd Komunikacji Elektronicznej, Ministerstwo Infrastruktury, Ministerstwo Skarbu Państwa, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Narodowy Bank Polski, Agencja Rynku Rolnego.

W zakresie systemów zarządzania dla przedsiębiorstw branży Utilities największym sukcesem było pozyskanie kontraktu na wdrożenie zintegrowanego systemu zarządzania dla Węgłokoks SA.



W roku 2008 coraz większe znaczenie odgrywały również **umowy ramowe, wiążące duże instytucje publiczne ze sprawdzonymi wykonawcami systemów informatycznych**. Przykładem tego typu umów mogą być realizowane w 2008 roku umowy ramowe podpisane z Ministerstwem Finansów oraz z Narodowym Bankiem Polskim.

Tradycyjnie ważną rolę w ofercie Comarch dla sektora publicznego pełniły również w 2008 roku usługi związane z budową systemów dedykowanych. Przykładem sprawnie zrealizowanego systemu tego typu może być System Elektronicznego Wspomagania Nauczania (SEWN) zrealizowany dla Komendy Głównej Policji.

W roku 2008 **Comarch kontynuował działalność zagraniczną w sektorze administracji publicznej**, głównie w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. We wrześniu 2008 firma wygrała przetarg na wdrożenie systemu do wykrywania nadużyć finansowych i przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy w albańskiej jednostce Ministerstwa Finansów odpowiedzialnej za zbieranie, przetwarzanie, analizowanie i propagowanie informacji o podejrzanych transakcjach finansowych. Ze względu na swoją specyfikę system spełnia szereg surowych wymagań z zakresu bezpieczeństwa danych, wykorzystania zaawansowanych narzędzi analitycznych oraz raportujących. Projekt, który zakończy się w roku 2009, obejmuje analizę wymagań,

wdrożenie aplikacji, szkolenia dla użytkowników oraz administratorów, a także opiekę powdrożeniową.

Zgodnie z założeniami realizowane są kontrakty na zaprojektowanie i wdrożenie nowego systemu do obsługi podatków dla Macedońskiej Administracji Podatkowej oraz dla cypryjskiej Agencji Płatności Rolniczych na zaprojektowanie i wdrożenie systemu informatycznego do obsługi unijnych dopłat dla rolnictwa w latach 2007-2013.

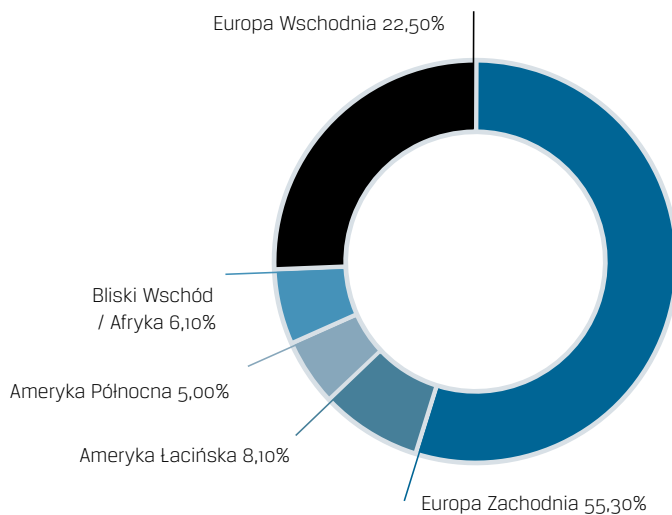
# Telekomunikacja

Rok 2008 był czasem finansowych wstrząsów i pogarszającej się sytuacji ekonomicznej, jednak dla sektora telekomunikacji Comarch okres ten upłynął pod znakiem prężnego rozwoju i ekspansji. Sektor kładzie szczególny nacisk na dynamiczne rozbudowywanie i ulepszenie oferty swoich produktów i rozwiązań, uwzględniając przede wszystkim bieżące tendencje dominujące na rynku oraz zmieniające się wymagania klientów. W tym duchu **wzbogacona została platforma NGOSS** (New Generation Operations Systems and Software), a oferta sektora poszerzona o platformę dla działów sprzedaży hurtowej, której komponentem jest rozwiązanie Comarch Wholesale

Billing Solution. Ponadto **nowe rozwiązania powstały w ramach rozbudowanego portfolio OSS/BSS** (Operations Support Systems/ Business Support Systems): Comarch End-to-End WIMAX Solution oraz platforma Comarch Next Generation Service Delivery.

Sektor stawia nieprzerwanie na prężny rozwój działalności na obszarach strategicznych i rynkach docelowych w Europie (nowe biuro R&D we francuskim Grenoble), na Bliskim Wschodzie oraz w obu Amerykach. W 2008 roku do grona klientów sektora dołączyli kolejni wiodący dostawcy usług telekomunikacyjnych, m.in. T-Mobile (Niemcy i Austria),

O2 Germany, Bite (Litwa i Łotwa) oraz innowacyjny usługodawca BT InMo z Holandii. Oferta sektora telekomunikacja Comarch oraz jego działania pozostają wierne jednej, fundamentalnej zasadzie: dostarczać klientom produkty, usługi i wsparcie na najwyższym poziomie oraz stwarzać dla nich nowe źródła zysku. Ten cel został w 2008 roku osiągnięty po raz kolejny, nie tylko dzięki nieustannemu rozbudowywaniu oferty, między innymi poprzez pokaźne inwestycje na badania i rozwój, ale również dzięki talentowi i zaangażowaniu specjalistów telekomunikacyjnych w Comarch, którzy z ogromnym poświęceniem pracują na sukces firmy w skali światowej.



Dzięki wzmożonej współpracy z partnerami strategicznymi sektor umocnił swoją pozycję na gruncie działalności sprzedażowej. Rozwinął program partnerski, aby zestroić go z funkcjami w ramach sprzedaży oraz zapewnić obecnym i przyszłym partnerom

odpowiednie wsparcie i dostęp do informacji. Podjęte zostały też zobowiązania mające prowadzić do stworzenia bardziej formalnych ram dla współpracy ze spółkami partnerskimi, m.in. z T-Systems, PSI, HP, SUN, Oracle oraz Microsoft. Sektor zacieśnia również kooperację

z integratorami systemów i biznesu, którzy oferują produkty i usługi stanowiące uzupełnienie dla jego oferty, mając niezmiennie na uwadze satysfakcję swoich obecnych i przyszłych klientów. Prowadząc działania związane z OSS w ramach Telemanagement Forum, specjaliści



sektora mieli przyjemność podzielenia się swoją wiedzą na temat trybu „end-to-end” w podejściu do jakości usług oraz zarządzania SLA. Odbyło się to w ramach serii webinarów udostępnianych przez Forum.

Produkty i usługi sektora poddawane są ciągłym procesom ulepszania, tak aby spełniały wymagania nie tylko dużych operatorów telekomunikacyjnych, ale również małych i średnich przedsiębiorstw, które nie działają w branży telekomunikacyjnej, niemniej jednak potrzebują odpowiednich narzędzi do zarządzania infrastrukturą IT. Rok 2008 był więc czasem intensywnych badań związanych ze stworzeniem nowego produktu mającego umożliwić zarządzanie infrastrukturą IT. Rezultat tych prac, Comarch IT Management, został oficjalnie wprowadzony na rynek w marcu 2009 roku.

Rozszerzeniu uległ zakres projektów zarządzania usługami, obejmując nie tylko zarządzanie infrastrukturą, ale także zarządzanie aplikacjami oraz usługi data center. Te ostatnie mają charakter hostingu polegającego na umożliwieniu klientom Comarch prowadzenie operacji w nowoczesnym data center firmy, jak również w siedzibie głównej klienta.

Comarch rozwijał również współpracę z kilkuletnimi klientami, np. z francuskim Auchan, operatorem MVNO (Mobile Virtual Network Operator) i klientem firmy od roku 2006. Na początku roku **Auchan Francja wypuścił na rynek nową ofertę typu "pre-paid" opartą na rozwiązaniu Comarch 3arts** (Compact BSS/OSS/CRM Solution). Jest to pierwsza tego typu oferta we Francji umożliwiająca dostęp do Internetu. We wrześniu wystartowała

oferta "post-paid" i w tym przypadku udział Comarch obejmował kompleksową obsługę wszystkich funkcjonalności współtworzących tę usługę.

Jesienią 2008 roku **Comarch zakończył wdrażanie projektu pod klucz związanego z siecią WiMAX**. Na całe przedsięwzięcie składało się zbudowanie sieci WiMAX, integracja systemów OSS/BSS oraz wykorzystanie routerów i przełączników. **Projekt wdrażany był dla Promonte**, wiodącego operatora telefonii komórkowej w Czarnogórze, w ramach globalnego programu realizowanego przez Grupę Telenor. Ten zwierczony całkowity powodzeniem projekt opierał się na rozwiązaniu Comarch End-to-End WiMAX.



**W grudniu Comarch podpisał kontrakt z Cen-terNet SA** na wdrożenie, utrzymanie i wsparcie w rozbudowie większości modułów Comarch BSS Suite oraz Comarch OSS Suite. Jest to jedno z pierwszych wdrożeń na polskim rynku, które opiera się na modelu SaaS (Software as a Service).

Warto podkreślić, że w raportach za rok 2008 Comarch figuruje jako firma silna [“strong”] (raport Gartnera dotyczący rynku BSS) oraz stabilna [“stable”] (raport Gartnera pt. „OSS Market Overview and Strategic Scorecard for Vendors, 2008”). Gartner ocenił dostawców rozwiązań telekomunikacyjnych na podstawie zakresu oferowanych produktów i usług, zrozumienia rynku, strategii z punktu widzenia oferty, dywersyfikacji geograficznej, a także zróżnicowania sprzedaży oraz odpowiedzi na chłonność rynku. Końcowa ocena jest sumą wyników uzyskanych na podstawie poszczególnych kryteriów. Comarch BSS Suite, rozwiązanie typu “end-to-end”, zostało docenione głównie za autorskie moduły rozliczania, wyceniania, zarządzania relacjami z klientami oraz partnerami, a także rozliczenia międzyoperatorskie i inne funkcje. W przypadku Comarch OSS Suite Gartner docenił między innymi takie moduły, jak zarządzanie siecią, zarządzanie ewidencją, obsługa zgłoszeń o problemach oraz zarządzanie awariami. Dokonując oceny w kontekście nowych wymagań zorientowanych na holistyczne zarządzanie infrastrukturą IT/siecią, Gartner przyznał, że Comarch ulepszył zestaw swoich produktów.

Jesteśmy głęboko przekonani, że badania i rozwój to centralne elementy naszej strategii oraz klucz do sukcesu. Nasze plany na przyszłość zakładają dalsze zaangażowanie w działania związane z badaniami i rozwo-

jem prowadzone na przestrzeni roku 2008. **Najważniejszym projektem w ramach R&D w ubiegłym roku był MOST** (Marrying Ontologies and Software Technologies). Rezultaty projektu, w jego ogólnych założeniach, miałyby zostać wykorzystane przez europejskich sprzedawców oprogramowania w celu podniesienia jakości produktów oraz wydajności zespołów deweloperskich, a także skrócenia czasu wprowadzania na rynek rozwiązań dostosowanych do klientów. Projekt Eureka/Celtic MANGO (Management Platform for Next Generation Optical Networks) przyniósł kolejną sposobność stymulującej współpracy z partnerami międzynarodowymi. Jednym z celów przedsięwzięcia było uruchomienie i ocena działania pilotażowej zintegrowanej platformy do zarządzania sieciami optycznymi nowej generacji. Modelem była w tym wypadku platforma Comarch OSS, posiadająca kilka funkcjonalności, które zostaną rozbudowane w kierunku wykorzystania ich przez system zarządzania.

Sektor telekomunikacji Comarch SA został uhonorowany licznymi i prestiżowymi nagrodami. **W konkursie zorganizowanym przez Forum Jakości 2008 Comarch BSS Suite zdobył tytuł produktu pierwszej jakości.** Uzasadniając swój wybór, organizatorzy skupili się na takich aspektach, jak proces wdrożenia platformy oraz jej kompatybilność z normami jakości i procedurami testowania.

Ważnym krokiem w rozwoju profesjonalnych usług naszej firmy było **przystąpienie do programu partnerskiego Symbian Partner Program** w czerwcu 2008 roku. Comarch, który może się poszczycić długą historią współpracy z największymi producentami urządzeń mobilnych, podjął strategiczną decyzję, by wspierać platformę Symbian OS

wraz z jej rozbudowanym ekosystemem partnerów.

W 2008 roku **Comarch, uczestnicząc w najważniejszych wydarzeniach branżowych, umocnił swoją pozycję jako firma wiarygodna i zasługująca na zaufanie**, w zakresie działań opiniotwórczych oraz udziału w debatach. Podczas konferencji Management World Americas 2008 w Orlando Comarch wystąpił z prezentacją na temat zarządzania usługami oraz ich przechowywania jako kluczowego warunku ich efektywnego dostarczania („Service Inventory as a Key Enabler of Effective Service Delivery”). Organizatorem wydarzenia było TMF, a wśród podejmowanych kwestii znalazły się zarządzanie usługami informacyjnymi, komunikacyjnymi i rozrywkowymi. Comarch wziął także udział w Carriers World 2008 w Londynie, gdzie przedstawiciele firmy podnieśli temat dostosowania się do zmian zachodzących na rynku i rządzących nim zasad oraz przepisów, skupiając się na współpracy między operatorami, podziale zysków oraz rozliczeniach międzyoperatorskich. Podczas kwietniowej konferencji Billing Workshop 2008 w Brukseli, której gospodarzem była organizacja ETIS, Comarch jako znawca tematyki BSS wystąpił z prezentacją dotyczącą rozliczania usług dodanych związanych z IMS (IP Multimedia Subsystem). Tytuł prezentacji brzmiał „Telco billing strategies in the IMS”. Natomiast podczas konferencji ICIN 2008 Comarch podjął kwestię wielości perspektyw w zakresie rozliczania usług IMS („Multiple Perspectives on the Billing of IMS Services”).



# Finanse, bankowość i ubezpieczenia

Klientami sektora finanse, bankowość i ubezpieczenia są w banki, instytucje rynku kapitałowego (biura maklerskie, firmy asset management, fundusze inwestycyjne i emerytalne), towarzystwa ubezpieczeniowe oraz firmy leasingowe, pośrednicy finansowi, faktoryzy i inne wyspecjalizowane przedsiębiorstwa z branży finansowej. Do tych klientów Comarch od blisko piętnastu lat dostarcza zaawansowane rozwiązania biznesowe oparte na własnych produktach i usługi integratorskie. Niemal wszystkie wdrożone systemy objęte są długoterminowymi umowami utrzymaniowymi i rozwojowymi. W 2008 roku utrzymana została wzrostowa tendencja sprzedaży sektora FBU: przychód ze sprzedaży do instytucji finansowych wyniósł 146,5 miliona zł, co przy sprzedaży 126,5 miliona w roku 2007 daje wzrost o 15,7 procent.

Na rynku bankowym **najbardziej prestiżowym i złożonym projektem zrealizowanym przez Comarch w roku 2008 była współpraca z nowo powstałym Alior Bankiem**. Jest on największą tego typu inwestycją na rynku europejskim od 30 lat i największą bezpośrednią inwestycją zagraniczną w Polsce. Alior Bank zdecydował się na wdrożenie kilku rozwiązań Comarch, w szczególności: systemu do obsługi procesów związanych ze sprzedażą produktów kredytowych (Comarch Credit Process Management), bankowości internetowej i mobilnej dla klientów detalicznych i korporacyjnych (Comarch Internet Banking oraz Comarch Mobile Banking), platformy Comarch Front-End (CAFE), będącej kompletnym środowiskiem pracy doradców i kasjerów oraz osób zarządzających siecią sprzedaży, a także systemów wspomagają-

cych bezpieczeństwo przepływu informacji i zarządzanie tożsamością (Comarch Security Access Manager). Projekt wdrożenia wszystkich systemów niezbędnych do uruchomienia banku został zrealizowany w rekordowym terminie dziesięciu miesięcy i już w listopadzie 2008 r. Alior Bank uruchomił swoje pierwsze oddziały. Na początku roku 2009 **system bankowości internetowej Alior Bank zdobył nagrodę przyznaną przez jury konkursu na najlepszy projekt informatyczny w instytucjach finansowych** w 2008 roku organizowanego przez „Gazetę Bankową” w kategorii „Bankowość elektroniczna i e-finance”.

Kolejnym, ósmym już klientem, który zdecydował się na wdrożenie systemu Comarch Internet Banking, jest DZ Bank Polska. Wdrożenie obejmuje moduły bankowości korporacyjnej,

Private Banking oraz pełną integracją z centralnym systemem bankowym. Również inne systemy Comarch przeznaczone dla sektora bankowego zyskały w roku 2008 nowych klientów – na wdrożenie Comarch Custody, systemu dla powierników, który jako jeden z pierwszych został przystosowany do wymagań Nowego Systemu Depozytowo-Rozliczeniowego, zdecydował się BRE Bank. Po sukcesie systemu Comarch Debt Management wspierającego proces windykacji należności w spółkach ubezpieczeniowych grupy Allianz na wdrożenie tego rozwiązania zdecydował się nowo powstały Allianz Bank. System ten w ubiegłych latach zaimplementowany został w spółkach ubezpieczeniowych grupy Allianz, co ułatwiło bankowi wybór zaufanego i sprawdzonego rozwiązania.

W 2008 roku **oferta produktowa sektora została poszerzona między innymi o system Comarch Trade Finance**. System ten automatyzuje realizację transakcji związanych z finansowaniem handlu oraz ułatwia kontrolowanie stanu spraw związanych z operacjami dokumentowymi. Rozwiązanie to może zostać wdrożone samodzielnie lub jako rozszerzenie systemu bankowości internetowej. Pierwsi klienci rozpoczną eksploatację tego systemu jeszcze w 2009 roku.

Poza sektorem bankowym warto wyróżnić pozyskane kontrakty z Gerling Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie (na wdrożenie systemu Insurance Claims) oraz z Generali Group (na pakiet rozwiązań Comarch Portfolio). Sukcesem zakończyło się natomiast wdrożenie systemu Comarch Life Insurance w Credit Agricole Life Insurance Europe. Wśród instytucji inwestycyjnych Comarch, bazując na

wieloletnim doświadczeniu zdobytym w kraju, systematycznie buduje pozycję lidera na wschodzących rynkach wschodniej Europy, zwłaszcza w Ukrainie. **Rok 2008 zaowocował nowymi kontraktami na wdrożenie systemu Comarch Asset Management** – zdecydowały się na to firmy takie, jak Concorde Asset Management, Rediks Asset Management oraz OPT Capital. Na rynku polskim zakończyło się z kolei wdrożenie systemu Comarch Asset Management w Union Investment TFI. W tym czasie platforma CAM wzbogaciła się o nowe elementy, między innymi w obszarach zarządzania efektywnością i ryzykiem rynkowym. Podobnie jak w bankowości i ubezpieczeniach, również na rynkach kapitałowych Comarch świadczy liczne usługi konsultingowo-analityczne. W tym obszarze warto wspomnieć chociażby obsługę połączenia fuzji AEGON OFE i Skarbiec-Emerytura OFE przez firmę Comarch.

**Strategia rozwoju sektora FBU na lata 2008-2010 zakłada wejście z produktami dla instytucji finansowych na obszar krajów niemieckojęzycznych**, w szczególności Niemiec. W 2008 roku na rynku niemieckim podjęte zostały liczne działania zmierzające do rozpoczęcia aktywnej obsługi pierwszych klientów. Comarch uczestniczył jako wystawca w konferencjach branżowych, dedykowanych przede wszystkim dla sektora ubezpieczeniowego (Assecuranz im Aufbruch w Monachium, Profitable Produkte für die Lebensversicherungswirtschaft w Düsseldorfie, IT für Versicherungen w Monachium, DKM Messe w Dortmundzie). Spółka została członkiem dwóch organizacji zrzeszających niemieckie towarzystwa ubezpieczeniowe oraz dostawców rozwiązań IT, są to: Asseku-

ranz Marketig Circle oraz Versicherungsforen Leipzig. W ramach członkostwa Comarch miał między innymi możliwość uczestniczenia i prelekcji podczas spotkań rocznych organizowanych przez stowarzyszenia AMC, a przede wszystkim wymiany doświadczeń z innymi dostawcami IT oraz towarzystwami ubezpieczeniowymi. Działania te wspierają budowę struktur sprzedażowych i konsultingowych zlokalizowanych we Frankfurcie nad Menem.

**Comarch uzupełnia swoją działalność biznesową aktywnością marketingową, biorąc udział w najbardziej prestiżowych konferencjach i seminariach oraz przystępując do stowarzyszeń branżowych**. W 2008 roku Comarch uczestniczył w charakterze wystawcy i eksperta w licznych imprezach branżowych na terenie Europy. Popularnością cieszyły się również imprezy organizowane przez sektor FBU, w szczególności cykliczne spotkania użytkowników systemów Comarch (Comarch Asset Management Day oraz Comarch Insurance User Group), a także prestiżowa konferencja dla wyższej kadry zarządzającej z sektora bankowego Sprzedaż i Obsługa Klienta Banku.

# Małe i średnie przedsiębiorstwa

Będąc wiodącym producentem oprogramowania dla firm, Comarch od lat zwiększa swój udział w rynku w zakresie systemów do zarządzania przedsiębiorstwami. Szczególny wzrost obserwuje się w rodzinie programów ERP, których Comarch jest największym polskim dostawcą. Jego udział w tym rynku wynosi 8,6 procent i ustępuje jedynie światowemu gigantowi – firmie SAP. Na uwagę zasługuje zwłaszcza fakt, iż Comarch jest jedynym polskim producentem w pierwszej piątce, co jest ewenementem na skalę europejską

Przychody sektora MSP stale rosną, w 2008 r. zanotowano wzrost o kilkanaście procent w porównaniu z poprzednim rokiem finansowym. Zatrudnienie w sektorze również wzrosło, osiągając na koniec 2008 roku poziom prawie 400 osób.

Dzięki dynamicznemu rozwojowi działalności krajowej i zagranicznej znacznie wzrosła liczba podpisywanych kontraktów i realizowanych wdrożeń. **Obecnie z oprogramowania Comarch korzysta blisko 65 000 małych i średnich przedsiębiorstw.** W samym tylko 2008 roku ponad 7000 firm zakupiło jeden z produktów oferowanych przez sektor MSP: CDN Klasyka, CDN OPT!MA, CDN XL oraz całkowicie nowy system ERP – CDN ALTUM.

**Wprowadzenie na rynek całkiem nowego, zaprojektowanego od nowa, innowacyjnego systemu ERP o nazwie ALTUM,** który z założenia jest produktem ERP przeznaczonym na rynki międzynarodowe (pod brandem SoftM Altum i Comarch Altum) oraz Polskę (pod marką CDN ALTUM), było największym wydarzeniem dla sektora MSP w 2008 roku.

Produkt ten znalazł uznanie branży w postaci wielu prestiżowych nagród, m.in.:

## Nagrody dla ALTUM

- › Best and most innovative product  
**GARTNER**
- › Innovationspreis 2008  
**CEBIT**
- › Winner in the ISV/Software Solutions category  
**MICROSOFT**
- › .NET 4.0 Deep Dive qualification  
**MICROSOFT**



**Ponadto do oferty sektora MSP wprowadzone zostały nowe produkty: CDN Retail do obsługi sieci sklepów detalicznych oraz CDN Mobile**

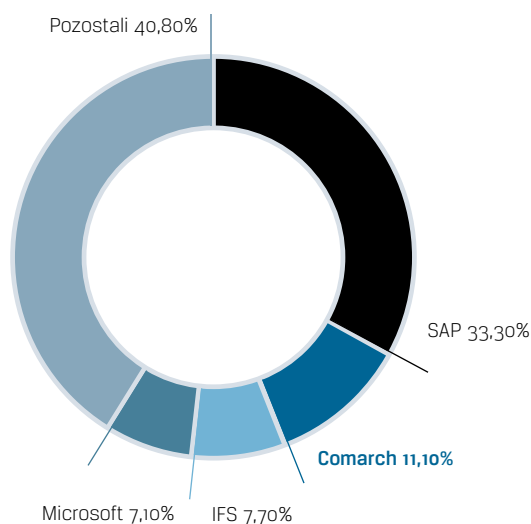
– zestaw aplikacji do współpracy z systemami CDN, działający na urządzeniach mobilnych, co z pewnością umocni zajmowaną już przez Comarch pozycję lidera na polskim rynku oprogramowania do zarządzania. Sprzedaż sektora MSP odbywa się głównie poprzez jedną z naj-

wiekszych sieci partnerskich w Polsce, liczącą ponad 900 autoryzowanych firm.

Mając na uwadze wyraźną zmianę w sposobie prowadzenia działalności gospodarczej, związaną z wykorzystaniem Internetu w biznesie, sektor MSP sukcesywnie wprowadza kolejne innowacje. Oprócz tradycyjnych rozwiązań sektor MSP ma w swojej ofercie również pro-

dukty CDN Online, dzięki którym klienci do prowadzenia firmy potrzebują jedynie komputera z dostępem do Internetu, poprzez który wynajmują oprogramowanie do zarządzania firmą. Ten nowoczesny model pracy zyskuje coraz większą rzeszę zwolenników, a liczba klientów CDN Online w 2008 r. rosła ponad dwukrotnie szybciej niż w modelu tradycyjnym (program instalowany na komputerze klienta).

**Rynek ERP w 2008 r.**



Źródło najświeższy opublikowany raport IDC: Rynek ERP w Polsce

Celem sektora w 2009 r. jest dalszy wzrost przychodów ze sprzedaży na obecny rynek oraz wzrost udziału procentowego w rynku oprogramowania dla przedsiębiorstw w Polsce oraz za granicą. W tym celu obok dotychczasowo oferowanych produktów od Q2 2009 na rynek

polski wprowadzony zostanie również Comarch CDN ALTUM oraz podjęte będą działania marketingowe dla tego produktu w Polsce.

Obecnie sektor dostarczył już oprogramowanie do zarządzania do 40 klientów zagra-

nicznych, w tym 7 klientów ALTUM. W dalszej perspektywie sektor chce zacieśniać współpracę z firmą SoftM, przejętą w 2008 roku, i rozwijać sprzedaż oraz prowadzić wspólne działania marketingowe.



# Usługi

Rok 2008 był dla sektora usługi Comarch kolejnym rokiem stabilnego, znaczącego wzrostu. Sektorowi udało się osiągnąć założone na ten rok cele, zwiększyła się sprzedaż, a sektor wyszedł na nowe rynki sprzedaży.

W 2008 roku zostały też przeprowadzone prace nad rozwojem dotychczasowych produktów sektora, przygotowane zostały nowe wersje rozwiązań. Działalność sektora skupia się wokół czterech głównych grup produktowych:

› **ECOD (Elektroniczne Centrum Obsługi Klientów)** – moduły zapewniające klientom z różnych branż wymianę dokumentów elektronicznych z partnerami handlowymi. Rozwiązania ECOD dzielą się na wymianę dokumentów elektronicznych (ECOD Operator, Archiwum, Tracking, Data Pool, Opakowania i inne) oraz zarządzanie sprzedażą (ECOD Dystrybucja, ECOD Agent, ECOD Business Portal).

**Obecnie ECOD działa w 16 krajach i obsługuje ponad 10 000 klientów.** ECOD jest operatorem numer 1 usług EDI na rynku polskim, rosyjskim i ukraińskim. Głównym rynkiem docelowym dla ECOD pozostaje branża Retail&FMCG, ale coraz szerzej wchodzi też na inne rynki, np. farmaceutyczny, budowlany, elektrotechniczny, logistyczny itp. W roku 2008 sektor poszerzył działalność ECOD o kolejne kraje, m. in. Portugalię, Serbię, Chorwację.

Rok 2009 to przede wszystkim czas rozwoju rozwiązań ECOD. Planowane jest przygotowanie kolejnej wersji platformy do elektronicznej wymiany dokumentów (ECOD Operator), która pozwoli na sprawną obsługę coraz większej liczby klientów i realizację coraz większych wymagań rynkowych.

W planach ECOD Operator znajduje się stworzenie nowej aplikacji webowej ECOD, przygotowanie rozbudowanej aplikacji do automatycznego transferu dokumentów z systemu klienta (ECOD Connector Enterprise), jak również wprowadzenie wspólnego logowania dla wszystkich aplikacji. Takie działania pozwolą dotrzeć do nowych klientów, nowych branż, rozwijać obecne projekty oraz umocnić pozycję Comarch na rynku międzynarodowym.

Rok 2009 to również rok, w którym rozwijany będzie ECOD w Azji, rozpoczynając od Wietnamu, Chin i Indii.

W 2008 roku oferta rozwiązań ECOD Operator poszerzyła się także o rozwiązanie ECOD SA2 Produkty, w związku ze współpracą z globalnym liderem rozwiązań synchronizacji danych SA2 Worldsync oraz ECOD Opakowania – aplikacją do zarządzania opakowaniami zwrotnymi.

**W roku 2009 pojawią się nowe wersje systemów ECOD Agent 2.0 i ECOD Dystrybucja 2.0.**

W obu systemach planowane jest wprowadzenie całkiem nowych innowacyjnych rozwiązań i funkcjonalności dla klientów Comarch. Oba systemy będą również w pełni dostosowane do wielojęzyczności, umożliwiając tym samym firmie jeszcze lepszą ekspansję z tymi produktami na rynki zagraniczne (głównie Rosja, Ukraina, ale także Niemcy, Węgry i Bułgaria).

Dodatkowo **powstaje nowy produkt – ECOD Business Portal** – platforma komunikacyjno-raportująca, która udostępni szereg ciekawych rozwiązań do wsparcia współpracy pomiędzy klientami – producentami a ich partnerami biznesowymi (dystrybutorami, hurtowniami).

› **DMS (Document Management System/Service)** – kompetencje w dziedzinie zarządzania dokumentami oraz procesami pozwalają wesprzeć klientów Comarch w tym zakresie w różnych modelach biznesowych oraz w różnych technologiach. Rozwiązania usprawniają procesowanie dokumentów faktur, zamówień, ofert, umów, wniosków, korespondencji czy pozostałych dokumentów krążących w organizacji w formie niestrukturalnej (papierowej lub elektronicznej). Zakres usług dotyczy wdrożeń u klienta rozwiązań opartych zarówno na platformach obcych,

takich jak IBM/FileNet P8, jak i na rozwiązaniu własnym Comarch DMS.

W gamie usług zarządzania dokumentami oferowana jest kompleksowa usługa zawierająca dzierżawę aplikacji w modelu SaaS oraz usługi przetwarzania dokumentów papierowych: transportu, skanowania, indeksowania i archiwizacji. Oferta skierowana jest głównie do klientów rynku polskiego; dużych i średnich firm.

› **Lojalność** – rok 2008 w odniesieniu do sprzedaży systemu lojalnościowego odznaczył się przede wszystkim dwoma wdrożeniami otwierającymi nowe rynki i możliwości dla rozwoju systemu. Pierwsze z nich było przełomowe ze względów terytorialnych – **produkt został po raz pierwszy zakupiony przez klienta z USA**. Jednocześnie system uzyskał certyfikat zgodności ze standardami PCI-DSS oraz PABP, będącymi światowymi wyznacznikami bezpieczeństwa dla systemów informatycznych i organizacji przetwarzających dane transakcyjne przy płatnościach kartami. Drugim ważnym wydarzeniem było pierwsze wdrożenie systemu w wersji dedykowanej liniom lotniczym, dla linii S7 z Rosji.

W stosunku do roku 2007 marża ze sprzedaży wzrosła o 48 procent. Wśród nowych klientów korzystających z systemów lojalnościowych Comarch znaleźli się m. in.: Cefarm, BP Spain, Lukasbank, Credit Suisse, S7, Pemco, Bayer.

Pomimo rozszerzenia sprzedaży systemów lojalnościowych w dotychczasowych branżach (bankowej, telekomunikacyjnej, liniach lotniczych, Retail&FMCG i in.) Comarch poszerzył też działalność o branżę turystyczną. Od 2008 roku sektor usługi działa również w nowych krajach: US, Szwajcarii i Hiszpanii.

Na rok 2009 planowane są prace związane z rozszerzeniem zakresu funkcjonalnego systemu poprzez dodanie nowych modułów. Jednym z nich jest Smart Analytics, będący rozwiązaniem klasy Business Intelligence i pozwalający na analizę i prognozowanie zachowań zakupowych klientów na podstawie gromadzonych danych o transakcjach. Celem na rok 2009 po zakończeniu prac produkcyjnych będzie przeprowadzenie wdrożeń nowo powstałych modułów u klientów. Dodatkowo sam **system Comarch Loyalty Management zostanie poddany przebudowie, planowane jest wprowadzenie na rynek wersji 4.0**, która będzie się odznaczać nie tylko dodatkowymi rozwiązaniami, ale również zoptymalizowanym w użyciu interfejsem użytkownika. Priorytetem jest dalsza ekspansja na rynku travel i kolejne wdrożenia na rynku w Stanach Zjednoczonych i we Francji.

› **Infrastruktura** – to przede wszystkim zaawansowane usługi zarządzania tzw. Managed Services. Oferta Infrastruktury jest kierowana do wszystkich sektorów rynku.

W roku 2008 w obszarze infrastruktury IT Comarch konsekwentnie koncentrował się na tworzeniu i świadczeniu nowych rozwiązań w modelu usługowym, jak i rozbudowie portfolio usług dodatkowych, świadczonych na bazie platform sprzętowych wiodących producentów. subsektor infrastruktura IT dostarcza rozwiązania klientom zarówno w Polsce, jak i za granicą. Kluczowymi projektami realizowanymi w roku 2008 przez subsektor infrastruktura w obszarze systemów i usług data center są: Accounting Plaza, Auchan Telecom, Bt Inmo, Centernet, Fortis Insurance, One Phone. W zakresie rozwiązań sieciowych i telekomunikacyjnych kluczowe projekty to BP Polska, Statoil, Bruk-Bet – gdzie realizowano migrację sieci, Uniqa – kontynuacja umowy outsourcingu sieci, PGE – kolejny

etap realizacji środowiska data center, Alior Bank – zintegrowany system contact center. W obszarze zarządzania i outsourcingu IT należy wspomnieć o nowych projektach dla Cargoforte, Renault Retail Group, Giełdy Papierów Wartościowych i kontynuowanych dla CEZ, Grupy Kęty, Santander Consumer Bank oraz dla Bartimpexu. Projekty w obszarze bezpieczeństwa i ochrony danych były realizowane w PNIG, BPH, a zintegrowany system bezpieczeństwa wdrożono w ePUAP i w Funduszu Mikro.

Pomimo spowolnienia gospodarczego, widocznego w wynikach wielu spółek w roku 2008, **infrastrukturze IT Comarch udało się zanotować znaczną poprawę wyników finansowych** (zysk ze sprzedaży), szczególnie w obszarze rozwiązań sieciowych i telekomunikacyjnych.

Na rok 2009 planowana jest dalsza ekspansja na rynki zachodnie z wybranymi usługami infrastruktury IT. Osiągnięcie tego celu będzie możliwe dzięki podjętym działaniom promocyjnym i efektowi synergii wynikającej z intensywnej współpracy z firmą SoftM.

W roku 2009 planowany jest wzrost parametrów sprzedaży poprzez nieustanną poprawę jakości obsługi klientów oraz rozszerzanie portfolio produktów i usług, tak aby oferta w zakresie infrastruktury IT była aktualna i dostosowana do bieżących wyzwań i wymagań rynku. Podjęte zostały działania w kierunku zdefiniowania nowych produktów i usług – np. integracja usług infrastruktury z innymi produktami i rozwiązaniami Comarch, nowe rozwiązania w modelu usługowym (np. Contact Center as a Service). W związku z nowymi wyzwaniami i rozszerzeniem oferty produktowej ciągle rozwijany jest zarówno zespół konsultantów, jak i ich kompetencje.



> SPRAWOZDANIE FINANSOWE



# Analiza finansowa Grupy Comarch za 2008 rok

Wartość aktywów Grupy Comarch na koniec 2008 roku wzrosła o 63,9 procent w stosunku do roku 2007, z poziomu 558,5 miliona zł do 915,2 miliona zł. Jest to związane w równej mierze ze wzrostem aktywów trwałych (o 67,6 procent), jak i aktywów obrotowych (o 65,6 procent). Wzrost wartości rzeczowych aktywów trwałych (o 74,5 miliona zł) jest spowodowany przede wszystkim nakładami na zakończenie budowy nowych budynków biurowych w Specjalnej Strefie Ekonomicz-

nej w Krakowie w ramach realizacji III etapu inwestycji. Wzrost wartości i udziału w całości aktywów można zaobserwować także w wartości firmy oraz w pozostałych wartościach niematerialnych, co związane jest z przejściem w czwartym kwartale 2008 roku Grupy SoftM przez spółkę zależną Comarch Software AG. Udział pozostałych pozycji aktywów trwałych w strukturze aktywów ogółem utrzymał się na porównywalnym do ubiegłego roku poziomie.

Aktywa obrotowe wzrosły o 200,5 miliona zł, głównie w wyniku wysokiego poziomu należności handlowych w dniu 31 grudnia 2008 roku oraz w wyniku wzrostu o 230,5 procent stanu środków pieniężnych Grupy Comarch w 2008 roku (z 66,4 miliona zł w 2007 roku do 219,3 miliona zł w 2008 roku). Udział pozostałych pozycji aktywów obrotowych pozostał na poziomie porównywalnym do 2007 roku.

	31 grudnia 2008 r.	%	31 grudnia 2007 r.	%	2008 - 2007	%
<b>Aktywa trwałe</b>						
Rzeczowe aktywa trwałe	257 137	28,1%	182 633	32,7%	74 504	40,8%
Wartość firmy	26 328	2,9%	3 284	0,6%	23 044	701,7%
Pozostałe wartości niematerialne	98 666	10,8%	35 559	6,4%	63 107	177,5%
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	8 350	0,9%	8 458	1,5%	-108	-1,3%
Inwestycje w jednostkach zależnych	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	1 252	0,1%	0	0,0%	1 252	100,0%
Inwestycje pozostałe	106	0,0%	106	0,0%	-	0,0%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	12 713	1,4%	12 341	2,2%	372	3,0%
Pozostałe należności	1 741	0,2%	0	0,0%	1 741	100,0%
	406 293	44,4%	242 381	43,4%	163 912	67,6%
<b>Aktywa obrotowe</b>						
Zapasy	29 551	3,2%	32 839	5,9%	-3 288	-10,0%
Należności handlowe oraz pozostałe należności	244 645	26,7%	188 550	33,7%	56 095	29,8%
Należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego	240	0,0%	0	0,0%	240	100,0%
Należne przychody z tytułu kontraktów długoterminowych	12 191	1,4%	17 806	3,2%	-5 615	-31,5%
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	129	0,0%	0	0,0%	129	100,0%
Pozostałe aktywa finansowe wyceniane wg wartości godziwej - instrumenty pochodne	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	219 333	24,0%	66 362	11,9%	152 971	230,5%
	506 089	55,3%	305 557	54,7%	200 532	65,6%
Aktywa klasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży	2 865	0,3%	10 551	1,9%	-7 686	-72,8%
<b>Aktywa razem</b>	<b>915 247</b>	<b>100,0%</b>	<b>558 489</b>	<b>100,0%</b>	<b>356 758</b>	<b>63,9%</b>

KAPITAŁ WŁASNY	31 grudnia 2008 r.	%	31 grudnia 2007 r.	%	2008-2007	%
Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy Spółki						
Kapitał zakładowy	7 960	0,9%	7 960	1,4%	0	0,0%
Pozostałe kapitały	134 818	14,7%	128 875	23,1%	5 943	4,6%
Różnice kursowe	4 894	0,5%	321	0,1%	4 573	1424,6%
Zysk netto za okres bieżący	199 126	21,8%	42 770	7,7%	156 356	365,6%
Niepodzielony wynik finansowy	149 396	16,3%	106 626	19,1%	42 770	40,1%
	496 194	54,2%	286 552	51,4%	209 642	73,2%
Udziały mniejszości	37 980	4,1%	14 228	2,5%	23 752	166,9%
<b>Kapitał własny razem</b>	<b>534 174</b>	<b>58,3%</b>	<b>300 780</b>	<b>53,9%</b>	<b>233 394</b>	<b>77,6%</b>

#### ZOBOWIĄZANIA

##### Zobowiązania długoterminowe

Kredyty i pożyczki	94 400	10,3%	77 739	13,9%	16 661	21,4%
Inne zobowiązania	0	0,0%	113	0,0%	-113	-100,0%
Zobowiązania z tyt. odroczonego podatku dochodowego	59 959	6,6%	6 634	1,2%	53 325	803,8%
Rezerwy na pozostałe zobowiązania i obciążenia	4 458	0,5%	2 669	0,5%	1 789	67,0%
	158 817	17,4%	87 155	15,6%	71 662	82,2%

##### Zobowiązania krótkoterminowe

Zobowiązania handlowe oraz pozostałe zobowiązania	177 171	19,4%	152 867	27,4%	24 304	15,9%
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	6 111	0,7%	3 037	0,5%	3 074	101,2%
Zobowiązania z tytułu kontraktów długoterminowych	5 730	0,6%	7 125	1,3%	-1 395	-19,6%
Kredyty i pożyczki	26 794	2,9%	4 945	0,9%	21 849	441,8%
Zobowiązania finansowe	97	0,0%	0	0,0%	97	100,0%
Rezerwy na pozostałe zobowiązania i obciążenia	6 353	0,7%	2 580	0,4%	3 773	146,2%
	222 256	24,3%	170 554	30,5%	51 702	30,3%
Zobowiązania razem	381 073	41,7%	257 709	46,1%	123 364	47,9%
<b>Razem kapitał własny i zobowiązania</b>	<b>915 247</b>	<b>100,0%</b>	<b>558 489</b>	<b>100,0%</b>	<b>356 758</b>	<b>63,9%</b>

Wskaźniki zadłużenia finansowego	31 grudnia 2008 r.	31 grudnia 2007 r.	31 grudnia 2006 r.
Wskaźnik zadłużenia finansowego aktywów	13,24%	14,80%	11,81 %
Wskaźnik zadłużenia finansowego kapitału własnego	24,42%	28,85%	22,48 %

Kapitał własny wzrósł w 2008 roku o 77,6 procent, w głównej mierze w rezultacie znaczącego wzrostu zysku netto wypracowanego w 2008 roku (wzrost o 365,6 procent). Struktura kapitałów własnych nie uległa znaczącym zmianom w 2008 roku, a ich udział w strukturze pasywów pozostał na porównywalnym poziomie do roku poprzedniego.

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania wzrosły o 123,4 miliona zł. Ich wzrost o 47,9 procent jest związany między innymi z zaciągnięciem przez Comarch SA długoterminowego kredytu bankowego finansującego III etap inwestycji na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Wzrost stanu zobowiązań długoterminowych o 82,2 procent to także

rezultat wzrostu zobowiązań z tytułu odroczonego podatku dochodowego (wzrost o 53,3 miliona zł). Natomiast wzrost zobowiązań krótkoterminowych to rezultat przede wszystkim sezonowego wzrostu stanu zobowiązań handlowych (o 24,3 miliona zł).

W 2008 Grupę Comarch charakteryzowała bardzo dobra płynność finansowa. W ocenie Zarządu Grupa Comarch nie ma problemów z terminowym wywiązywaniem się z zaciągniętych zobowiązań, przejściowo wolne środki Spółka inwestuje w bezpieczne instrumenty finansowe (lokaty bankowe, jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych pieniężnych).

W 2008 roku przychody ze sprzedaży Grupy Comarch wzrosły o 20,6 procent, czyli o 119,9 miliona zł w porównaniu do roku ubiegłego. Zysk z działalności operacyjnej osiągnął wartość 45,9 miliona zł i wzrósł o 4,3 procent w porównaniu do 2007 roku, natomiast zysk

netto przypadający na akcjonariuszy Spółki w 2008 roku wzrósł wobec roku poprzedniego o 365,6 procent. W rezultacie nastąpił wzrost rentowności netto z poziomu 7,36 procent do 28,41 procent.

	12 miesięcy 2008	%	12 miesięcy 2007	%	2008-2007	%
Przychody ze sprzedaży	700 965	100,0%	581 048	100,0%	119 917	20,6%
Koszty sprzedanych produktów, usług, towarów i materiałów	-551 021	-78,6%	-450 690	-77,6%	-100 331	22,3%
Zysk brutto	149 944	21,4%	130 358	22,4%	19 586	15,0%
Pozostałe przychody operacyjne	2 287	0,3%	2 021	0,3%	266	13,2%
Koszty sprzedaży i marketingu	-49 238	-7,0%	-44 370	-7,6%	-4 868	11,0%
Koszty ogólnego zarządu	-46 793	-6,7%	-36 479	-6,3%	-10 314	28,3%
Pozostałe koszty operacyjne	-10 281	-1,5%	-7 524	-1,3%	-2 757	36,6%
Zysk operacyjny	45 919	6,6%	44 006	7,6%	1 913	4,3%
Koszty finansowe - netto	198 644	28,3%	-1 749	-0,3%	200 393	-11457,6%
Udział w zyskach/(stratach) jednostek stowarzyszonych	-42	0,0%	3 262	0,6%	-3 304	-101,3%
Zysk przed opodatkowaniem	244 521	34,9%	45 519	7,8%	199 002	437,2%
Podatek dochodowy	-43 299	-6,2%	-3 101	-0,5%	-40 198	1296,3%
Zysk netto za okres	201 222	28,7%	42 418	7,3%	158 804	374,4%
W tym:						
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Spółki	199 126	28,4%	42 770	7,4%	156 356	365,6%
Strata netto przypadająca na udziałowców mniejszościowych	2 096	0,3%	-352	-0,1%	2 448	-695,5%

Analiza rentowności	31 grudnia 2008 r.	31 grudnia 2007 r.	31 grudnia 2006 r.
Marża na sprzedaży	21,39%	22,43%	24,56 %
Rentowność sprzedaży na działalności operacyjnej	6,55%	7,57%	9,27 %
Rentowność sprzedaży brutto	34,88%	7,83%	11,10 %
Rentowność sprzedaży netto	28,41%	7,36%	10,73 %

W 2008 roku marża ze sprzedaży utrzymała się na porównywalnym poziomie 21,39 procent wobec 22,43 procent w 2007 roku. Zmniejszenie rentowności operacyjnej w 2008 roku jest głównie efektem znacznego wzrostu kosztów ogólnych zarządu, który ma charakter przejściowy. Rentowność netto w 2008 roku wzrosła z 7,36 procent do 28,41 procent, głównie dzięki bardzo wysokiemu wynikowi na działalności finansowej



# Płynność finansowa i wskaźniki wykorzystania majątku

Wskaźniki rotacji potwierdzają wzrost efektywności wykorzystywania zasobów Grupy. W 2008 roku nieznacznemu wydłużeniu uległ wskaźnik rotacji należności, co jest efektem wysokiego poziomu należności handlowych w dniu 31 grudnia 2008 roku, związanego z wysokim poziomem przychodów ze sprze-

daży w czwartym kwartale 2008 roku. Ponadto wydłużeniu uległ także wskaźnik rotacji zobowiązań, co związane jest ze wzrostem zadłużenia długoterminowego Comarch SA z tytułu długoterminowych kredytów bankowych finansujących inwestycje na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej

Wskaźniki płynności	31 grudnia 2008 r.	31 grudnia 2007 r.	31 grudnia 2006 r.
Bieżącej płynności finansowej	2,28	1,79	1,75
Płynności szybki	2,09	1,49	1,45
Podwyższonej płynności	0,99	0,39	0,43

Wskaźniki rotacji	31 grudnia 2008 r.	31 grudnia 2007 r.	31 grudnia 2006 r.
Rotacji majątku obrotowego (krotność)	1,39	1,90	1,91
Rotacji należności (dni)	126	117	110
Rotacji zapasów (dni)	39	58	43
Rotacji zobowiązań (dni)	205	167	157
Rotacji zobowiązań bez zobowiązań z tytułu obligacji i kredytu inwestycyjnego (dni)	142	117	121

# Opinia niezależnego biegłego rewidenta

## Do Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej Comarch SA

Przeprowadziliśmy badanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Comarch SA, dla której Comarch SA z siedzibą w Krakowie, Al. Jana Pawła II 39A, jest Podmiotem Dominującym, obejmującego:

- › skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2008 roku, który po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 915 247 tys. zł,
- › skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia 2008 roku do 31 grudnia 2008 roku wykazujący zysk netto w kwocie 201 222 tys. zł,
- › zestawienie zmian w skonsolidowanym kapitale własnym za okres od 1 stycznia 2008 roku do 31 grudnia 2008 roku wykazujące zwiększenie kapitału własnego w kwocie 233 394 tys. zł,
- › skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia 2008 roku do 31 grudnia 2008 roku wykazujący zwiększenie stanu środków pieniężnych w kwocie 146 977 tys. zł,
- › dodatkowe informacje i objaśnienia.

Za sporządzenie wymienionego skonsolidowanego sprawozdania finansowego odpowiedzialność ponosi Zarząd Jednostki Dominującej. Naszym zadaniem było zbadanie i wyrażenie opinii o rzetelności, prawidłowości i jasności tego skonsolidowanego sprawozdania.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone metodą pełną w odniesieniu do 21 jednostek zależnych i Grupy Kapitałowej SoftM Software und Beratung AG oraz metodą praw własności w stosunku do jednej jednostki stowarzyszonej. Sprawozdania finansowe 8 jednostek zależnych oraz skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy Kapitałowej SoftM Software und Beratung AG były przedmiotem badania przez inne podmioty uprawnione do badania sprawozdań finansowych. Otrzymałiśmy sprawozdania finansowe w/w jednostek zależnych i stowarzyszonych oraz opinie z badania tych sprawozdań. Nasza opinia z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego w odniesieniu do danych tych podmiotów jest oparta na opiniach biegłych rewidentów uprawnionych do badania. Dane ze sprawozdań finansowych jednostek zależnych, co do których oparliśmy się całkowicie na opiniach innych biegłych rewidentów, stanowią odpowiednio 52% skonsolidowanych aktywów i 45% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży przed korektami konsolidacyjnymi.

Badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego zaplanowaliśmy i przeprowadziliśmy stosownie do postanowień:

- › rozdziału 7 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz. U. z 2002 r. Nr 76, poz. 694 z późn. zmianami),
- › norm wykonywania zawodu biegłego rewidenta, wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów w Polsce

w taki sposób, aby uzyskać racjonalną, wystarczającą podstawę do wyrażenia opinii, czy skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera istotnych błędów.

Badanie obejmowało w szczególności sprawdzenie dokumentacji konsolidacyjnej, z której wynikają kwoty i informacje zawarte w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, a także ocenę zasad (polityki) rachunkowości zastosowanych do sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego, istotnych związanych z tym szacunków oraz ogólną ocenę prezentacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

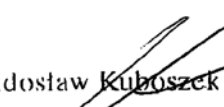
Jesteśmy przekonani, że przeprowadzone przez nas badanie zapewniło nam wystarczającą podstawę do wyrażenia opinii.

W naszej opinii – w oparciu o wyniki przeprowadzonego badania oraz opinie innych biegłych rewidentów – zbadane skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Comarch za rok obrotowy 2008 zostało sporządzone we wszystkich istotnych aspektach zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej w kształcie zatwierdzonym przez Unię Europejską i przedstawia rzetelnie i jasno wszystkie informacje istotne dla oceny sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego Grupy Kapitałowej na dzień i za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2008 roku.

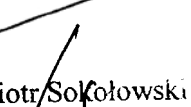
Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej za rok obrotowy 2008 jest kompletne w rozumieniu art. 49 ust. 2 ustawy o rachunkowości oraz rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, a zawarte w nim informacje, zaczerpnięte bezpośrednio ze zbadanego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, są z nim zgodne.



.....  
Radosław Kuboszek  
Biegły rewident  
nr ewid. 90029/6847



Radosław Kuboszek  
Członek Zarządu  
Biegły rewident  
nr ewid. 90029



Piotr Sokołowski  
Członek Zarządu  
Biegły rewident  
nr ewid. 9752

.....  
osoby reprezentujące podmiot

DELOITTE & MITCHELL Sp. z o.o.  
ul. Chałubińskiego 11/13, Warszawa  
tel. 22 638 41 00, fax 22 638 41 03  
KRS 0000224010, REGON 1410076670

.....  
podmiot uprawniony do badania  
sprawozdań finansowych wpisany  
na listę podmiotów uprawnionych  
pod nr ewidencyjnym 73  
prowadzoną przez KRBR

Warszawa, 30 kwietnia 2009 roku

# Dane teleadresowe

## Comarch Spółka Akcyjna

Aleja Jana Pawła II 39 a  
31-864 Kraków  
Telefon: 012 646 10 00  
Fax: 012 646 11 00  
[www.comarch.pl](http://www.comarch.pl)

## Bielsko-Biała

Ul. Michałowicza 12  
43-300 Bielsko-Biała  
Telefon: 033 815 0734  
Fax: 033 815 0735

## Gdańsk

Ul. Strzelecka 7B  
80-803 Gdańsk  
Telefon: 058 326 45 50  
Fax: 058 326 45 63

## Katowice

Ul. Krasińskiego 29  
40-019 Katowice  
Telefon: 032 603 3900  
Fax: 032 603 3940

## Lublin

Ul. Rusalka 17a / Wesola 9  
20-103 Lublin  
Telefon: 081 538 3400  
Fax: 081 528 9432

## Łódź

Ul. Łagiewnicka 54/56  
91-463 Łódź  
Telefon: 042 617 4700  
Fax: 042 617 4701

Ul. Jaracza 76

90-251 Łódź  
Telefon: 042 288 3000  
Fax: 042 678 4100

## Poznań

Ul. Piątkowska 161  
60-650 Poznań  
Telefon: 061 827 6500  
Fax: 061 827 6501

Ul. Składowa 4

61-897 Poznań  
Telefon: 061 828 6300  
Fax: 061 828 6301

## Szczecin

Ul. Wielka Odrzańska 23/2  
70-535 Szczecin  
Telefon: 091 441 6950  
Fax: 091 483 8056

## Warszawa

Budynek Comarch „A”  
Ul. Puławska 525  
02-844 Warszawa  
Telefon: 022 855 4090  
Fax: 022 644 4166

Budynek Comarch „C”

Ul. Leśna 2  
02-844 Warszawa  
Telefon: 022 544 2800

Lokalizacja Centrum  
Budynek ORCO Tower  
02-001 Warszawa  
Al. Jerozolimskie 81  
Telefon: 022 564 2400  
Fax: 022 830 7400

## Wrocław

Ul. Długosza 2-6  
51-162 Wrocław  
Telefon: 071 335 6000  
Fax: 071 335 6001

## Comarch Software AG

Chemnitzer Str. 50  
01187 Dresden, Germany  
Telefon: +49 351 3201 3200  
Fax: +49 351 438 97 10

## Comarch Software S.A.R.L.

12 place Saint Hubert  
59000 Lille, France  
Telefon: +33 3 59 56 06 84  
Fax: +33 3 59 56 06 01

## Comarch R&D S.A.R.L.

1080 Chemin de la Croix Verte  
38330 Montbonnot-Saint Martin, France  
Telefon: +33 457 58 2300

## SoftM Software und Beratung AG (SoftM)

Messerschmittstr. 4  
80992 München, Germany  
Telefon: +49 (89) 143 29 0  
Fax: +49 (89) 143 29 1113

## Comarch, Inc.

10 W. 35th St.  
Chicago, IL 60616  
Telefon: +1-800-786-4408  
Fax: +1-800-684-5916

## Comarch Panama, Inc.

Ave. Samuel Lewis, Calle 55  
PH. Plaza Globus  
5 piso, Oficina No. 2  
Bella Vista, Panamá  
Telefon/Fax: +507 263 25 69



### **Comarch Middle East FZ-LCC**

Dubai Internet City  
Building 1, G15  
PO. Box 500398 Dubaj, Zjednoczone Emiraty  
Arabskie  
Telefon: +971 4 3913262  
Fax: +971 4 3918668

### **Comarch LLC**

18/7 Kutuzova Str.  
01133 Kijów, Ukraina  
Telefon: +(380) 44 492 28 42  
Fax: +(380) 44 492 28 43

### **Comarch s.r.o.**

Metodova 7  
821 08 Bratislava, Słowacja

### **000 Comarch**

Prechistensky Pereulok 14 building 1  
119034 Moskwa, Rosja  
Telefon: +7495 783 36 71

### **UAB Comarch**

Naugarduko 57  
LT-03202 Wilno, Litwa  
Telefon: +370 52 33 02 31  
Fax: +370 52 33 79 95

### **CA Services SA**

Ul. Teatralne ga  
31-946 Kraków  
Telefon: 012 646 18 00  
Fax: 012 646 18 50

### **Comarch Management Spółka z o. o.**

Aleja Jana Pawła II 39 a  
31-864 Kraków  
Telefon: 012 646 10 00  
Fax: 012 646 11 00

### **Comarch Corporate Finance Fundusz Inwestycyjny Zamknięty**

Ul. Księcia Józefa 186  
31-038 Kraków  
Telefon/Fax: 012 429 55 93

### **Comarch Management Spółka z o. o. Spółka Komandytowo-Akcyjna**

Aleja Jana Pawła II 39 a  
31-864 Kraków  
Telefon: 012 646 10 00  
Fax: 012 646 11 00

### **Bonus Development Sp. z o.o. Spółka Komandytowo-Akcyjna**

Ul. Bożego Ciała 7  
31-059 Kraków

### **iMed24 SA**

Aleja Jana Pawła II 39 a  
31-864 Kraków  
Telefon: 012 646 10 00  
Fax: 012 646 11 00

### **iFIN24 SA**

Aleja Jana Pawła II 39 a  
31-864 Kraków  
Telefon: 012 646 10 00  
Fax: 012 646 11 00

### **iReward24 SA**

Aleja Jana Pawła II 39 a  
31-864 Kraków  
Telefon: 012 646 10 00  
Fax: 012 646 11 00

### **Infrastruktura24 SA**

Aleja Jana Pawła II 41 d  
31-864 Kraków  
Telefon: 012 684 80 00  
Fax: 012 684 81 00

### **Bonus Management Sp. z o.o. Spółka Komandytowo-Akcyjna**

Ul. Bożego Ciała 7  
31-059 Kraków

### **Miejski Klub Sportowy Cracovia Sportowa Spółka Akcyjna**

Ul. Kałuży 1  
30-111 Kraków  
Telefon: 012 292 91 00  
Fax: 012 292 91 03







**COMARCH SA 2009**