Sprawozdanie
z działalności Grupy Kapitałowej

LSI SOFTWARE S.A.

z siedzibą w Łodzi

ul. Przybyszewskiego 176/178

za rok 2008

Istotne zdarzenia mające wpływ na działalność gospodarczą.

Rynek szeroko rozumianych rozwiązań informatycznych jest szybko rozwijającą się branżą gospodarki. W celu wzmocnienia swojej pozycji na tym rynku i dla zdobycia przewagi konkurencyjnej LSI Software S.A. zdecydowała o budowie Grupy Kapitałowej. W 2007 roku dokonaliśmy zakupu udziałów spółki Softech Sp. z o.o., spółki specjalizującej się w sprzedaży oprogramowania dla hoteli i restauracji oraz utworzyliśmy spółkę Horeca Online Sp. z o.o., która będzie w przyszłości oferować nowoczesną platformę internetową związaną z branżą gastronomiczną.
Zarząd od końca 2008 roku prowadził rozmowy z inwestorem branżowym. Dnia 23

kwietnia 2009 została podpisana umowa z Grupą Novitus S.A. Strony umowy zobowiązały się do podjęcia działań, które doprowadzą do objęcia przez NOVITUS S.A. akcji w podwyższonym kapitale zakładowym LSI Software S.A. oraz do zakupu przez NOVITUS S.A. pakietu akcji Spółki LSI od akcjonariusza Spółki Pana Grzegorza Siewiery (szczegóły umowy podane w raporcie bieżącym 11/2009 z dnia 23 kwietnia 2009 roku).

Rozwój Grupy Kapitałowej przekłada się na wzrost przychodów ze sprzedaży oraz wzrost sumy bilansowej w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

W porównaniu ze sprawozdaniem finansowym za rok 2007 nie było zmian zasad rachunkowości.
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej jest sporządzane zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej.

Grupa Kapitałowa LSI Software S.A. osiągnęła w 2008 roku 15,37 miliona złotych przychodów ze sprzedaży, co oznacza wzrost w stosunku do roku 2007, który zamknął się kwotą 12,59 ml złotych o 22,1%. W strukturze przychodów nastąpiło zwiększenie wysokomarżowych przychodów z tytułu sprzedaży własnych produktów i usług o 28,2% oraz zwiększenie przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów (towarów handlowych) o 12,6%.
Koszty działalności operacyjnej zwiększyły się proporcjonalnie w stosunku do przychodów.

Łączna strata netto w 2008 roku to kwota (- 2 802,0) tys. W porównaniu do zysku z 2007 roku 1 504,2 tys. złotych oznacza spadek o około -286,3 % i jest spowodowana zwiększonym ryzykiem w wyniku znacznego pogorszenia sytuacji makroekonomicznej rynku, drastycznej zwyżki kursu walut oraz zamknięcia kilku inwestycji.

Porównanie ogólnej struktury przychodów, kosztów oraz osiągniętego zysku w latach 2008 i 2007 przedstawia tabela poniżej.

	2007	2008	Zmiana %
Przychody razem, w tym	**12 700**	**15 629**	**123,1 %**
Produkty i usługi	7 672	9 836	128,2 %
Towary i materiały	4 917	5 535	112,6 %
Pozostałe operacyjne	111	258	232,4 %
Koszty działalności operacyjnej, w tym	**10 748**	**17 055**	158,7 %
Wartość sprzedaży towarów i materiałów w cenach zakupu	3 580	3 600	100,6 %
Pozostałe koszty	7 168	13 455	**187,7 %**
Zysk na działalności operacyjnej	**1 952**	**(1 426)**	**- 173,1 %**
Zysk brutto	**1 888**	**(2 857)**	**- 251,3 %**
Zysk netto	**1 504**	**(2 802)**	**- 286,3 %**

Podstawowy zakres działalności Grupy koncentruje się na produkcji, sprzedaży i wdrażaniu autorskiego oprogramowania. Grupa dostarcza zintegrowanych

informatycznych rozwiązań do zarządzania przedsiębiorstwem, w szczególności w następujących segmentach małych i średnich firm:

1. Handel detaliczny (retail) - rozwiązania w tej grupie klientów obejmują wszystkie procesy występujące w tradycyjnym przedsiębiorstwie handlowym. Od zamówienia towarów u dostawcy, poprzez gospodarkę magazynową na poziomie centrali, obsługę logistyczną zaopatrzenia własnych sklepów, reklamacji, rejestrację sprzedaży w punktach sprzedaży, aż po analizę danych w centrali. System zapewnia obsługę takich funkcji przedsiębiorstwa jak księgowość i finanse, czy kadry i płace. Specjalizowane wersje to **Optyk** (dla salonów optycznych), **Studio** (dla salonów kosmetycznych) oraz **Fashion** (dla sklepów odzieżowych).
2. Gastronomia i hotele (hospitality) - produkty z tej grupy są przeznaczone dla rynku hotelarsko-gastronomicznego. Pomagają prowadzić restaurację lub ich sieć, hotel, organizować konferencje, a także działalność cateringową. Oferta obejmuje także kompletne systemy do obsługi obiektów typu **SPA** wraz z obsługą działalności sportowej. Dzięki pozyskaniu spółki Softech Sp. z o.o. z jej flagowymi programami Gastro i Chart oceniamy na 70 – 80% udział rozwiązań informatycznych naszej Grupy w tej branży.
3. Małe i średnie przedsiębiorstwa (ERP) dowolnej branży.

W 2008 roku Grupa wzmacniała współpracę ze swymi największymi klientami Dominata (Cafe w biegu), Casino Silver, Warmia, Leśne Runo, Bukowy Dworek, Pazim, AmerSport, Bestseller (marka Veromoda), Ikea, Hexeline, Ochnik, Digiel, Damex, ShoeLab, Silesia Jeans, Sfinks, Jakon, Laboratorium Kosmetyczne dr Irena Eris, North Fish, Selene, Ruli Logistic, Soul, Batida, Hollogis (Hollywood),
Spółka rozpoczęła współpracę z Sieć Cleopatra, Ośrodek Termy Uniejów, Sieć Hot Restaurant, Hotel Bukowy Dworek, Sieć Leśne Runo, Pijalnie Czekolady Wedel, Sieć Premium Food Restaurant, Lisamarie, FPH Twa (Reporter Young), Philippe Sp. Z O. O. (Agatha Paris), Naturhouse.

Średnie zatrudnienie w Grupie wyniosło w 2008 roku 104 osoby.

Lp	Grupa zawodowa	Przeciętne zatrudnienie w roku 2007	Przeciętne zatrudnienie w roku 2008	Zmiana
1	LSI Software	81	96	15
2	Softech	23	26	3
3	Horeca Online	6	5	- 1
	Razem	**110**	**127**	17

Przewidywany rozwój.

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

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

Grupa zakłada rozwój wertykalny oraz wzrost sprzedaży produktów poprzez budowę sieci sprzedaży partnerskiej. Docelowy model zakłada sprzedaż głównie poprzez sieć partnerów, zapewniając im niezbędne wsparcie.

Nowoczesność i wysoka jakość produktów implikują poszukiwanie nowych rynków zbytu, głównie do krajów Unii Europejskiej. Upatrując lukę w tym obszarze, Emitent podejmuje działania wejścia i pozyskania partnerów na tym rynku, ale w wyniku kryzysu proces ten został spowolniony. Atrakcyjnym z punktu widzenia całej Grupy jest też rynek amerykański i rynek chiński.

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

Struktura sprzedaży, rynki zbytu.

W ofercie produktowej Grupy można wyróżnić następujące linie produktowe:

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

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

- Modyfikacje w istniejące, produkowane przez Emitenta oprogramowanie.
- Dostosowanie oprogramowania innych producentów.

- Produkcja całkowicie nowego, dedykowanego oprogramowania tworzonego w oparciu o dogłębną analizę procesów, dla których ma zostać wykonany system informatyczny.

Poza produkcją oprogramowania Grupa wykonuje usługi związane z:

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

W 2008 roku większość przychodów Grupy związana była ze sprzedażą są na rynku krajowym, a przychody z zagranicy były generowane przez amerykańską firmę Long Range Systems dla którego Emitent produkuje specjalistyczne oprogramowanie. Zwiększa się liczba projektów o charakterze ogólnopolskim. Podejmowane są działania intensyfikujące aktywność w obszarze pozyskiwania klientów posiadających rozwinięte sieci sprzedaży i/lub zakładających znaczący ich rozwój.

Sprzedaż Grupy ma charakter rozproszony. Na koniec 2008 r. odbiorcami było około 960 firm. W strukturze sprzedaży, w odniesieniu do wartości obrotów, nie występuje żaden istotny odbiorca usług i rozwiązań Grupy. Zdywersyfikowany portfel klientów pozwala LSI Software S.A. zachować niezależność od pojedynczych nabywców. Wśród klientów Grupy największą grupę odbiorców stanowią przedsiębiorstwa z rynku MSP (małe i średnie przedsiębiorstwa), o ugruntowanej pozycji.

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

Sektor [w %]	2007	2008
Gastronomia, Hotele	83,09%	77,29%
Handel	12,02%	12,93%
Pozostałe	4,89%	9,78%
Razem	**100,00%**	**100,00%**

Czynniki ryzyka.

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

1. Czynniki związane z działalnością
    a. Ryzyko wprowadzania nowych produktów Grupy oraz rozwoju istniejących. Dynamiczny rozwój technologii informatycznych, sposobów przesyłania i przetwarzania danych wymusza konieczność nadążania nad nowymi technologiami. Firmy branży informatycznej zmuszone są do ciągłego unowocześniania oferowanych produktów i usług, oraz opracowywania nowych rozwiązań technologicznych. Istnieje ryzyko związane z niemożnością nadążenia nad rozwojem rynku w tym zakresie, jak również nie ma pewności czy wprowadzony nowy produkt, nad którym pracuje lub będzie pracowała Grupa zostanie pozytywnie przyjęty przez potencjalnych odbiorców. W celu minimalizacji tegoż ryzyka Grupa nieustannie analizuje

tendencje kształtujące się na rynku usług informatycznych, skutecznie reaguje na potrzeby rynku w dziedzinie nowych rozwiązań, efektywnie dostosowuje do oczekiwań klientów katalog oferowanych produktów oraz sposoby ich wykorzystania. Grupa systematycznie nawiązuje i podtrzymuje relacje handlowe z przewodnimi dostawcami i odbiorcami Grupy. Dba o zachowanie wysokiego poziomu technologicznego własnych produktów i usług z tym związanych

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

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

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

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

Rozwój działalności Grupy w dużej mierzy zależy od dostępu do najnowocześniejszych rozwiązań w technologii informatycznej. Aktualnie, głównymi partnerami w tym zakresie są liderzy w swoich sektorach. Microsoft - największy producent oprogramowania na świecie – w ramach umowy partnerskiej współpracuje z Grupą w dziedzinie implementacji środowiska systemowego i baz danych. Nie można wykluczyć, iż w przyszłości może ulec zmianie status partnerstwa, szczególnie w zakresie ewentualnego zwiększenia kosztów dostępu do technologii, co z kolei mogłoby wpłynąć na konieczność zmiany polityki cenowej wobec klientów Grupy, a tym samym na częściowe obniżenie konkurencyjności na rynku usług IT.

d. Ryzyko utraty kluczowych pracowników,

Działalność Grupy oraz jego perspektywy rozwoju zależą w dużej mierze od wiedzy i doświadczenia wysoko kwalifikowanej kadry pracowniczej. Jest to właściwość charakterystyczna dla przedsiębiorstw branży informatycznej.

Dynamiczny rozwój firm sektora IT na terenie Polski i UE może przyczynić się do wzrostu popytu na wysoko kwalifikowana i doświadczoną kadrę. Główną metodą na pozyskiwanie pracowników jest oferowanie im konkurencyjnych warunków pracy i płacy. Istnieje ryzyko, że odejście kluczowych pracowników mogłoby spowodować opóźnienie w realizacji prowadzonych prac przez całą Grupę. Ewentualny wzrost kosztów zatrudnienia pracowników, może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe oraz możliwości rozwoju Grupy Kapitałowej. Chcąc przeciwdziałać takiemu zagrożeniu Emitent rozwija proces restrukturyzacji firmy zapoczątkowany w 2001 roku w tym między innymi w obszarze organizacji i efektywności pracy osób zatrudnionych lub współpracujących z Grupą. Tworzone są optymalne systemy motywacyjne budujące pozytywne relacje pracowników z Grupą, gwarantujące ograniczoną fluktuację kadr tym samym pozwalające utrzymać stabilne zaplecze wykwalifikowanych i posiadających rozległe doświadczenie w branży informatycznej pracowników.

e. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży,

Cała sprzedaż, podobnie jak u większości podmiotów z branży informatycznej charakteryzuje się dużą sezonowością, która uwarunkowana jest przede wszystkim wzrostem popytu na produkty i usługi informatyczne Grupy w czwartym kwartale roku. W związku z powyższym wynik finansowy tego okresu ma znaczący wpływ na wynik końcowy całego roku. Grupa dążąc do ograniczenia efektu sezonowości, w okresach zmniejszonej aktywności, rozszerza działania marketingowe związane z promocją marek swoich produktów, podejmuje kroki intensyfikujące prace nad nowymi technologiami oraz optymalizujące jakość rozwiązań już wytworzonych. Ponadto na ograniczenie występującego zjawiska sezonowości może pozytywnie wpłynąć dalsze pozyskiwanie nowych rynków zbytu, jak również obserwowane w ostatnim czasie tendencje rynkowe, wskazujące na zmniejszanie się skali sezonowości w całej branży IT.

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

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

b. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski

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

c. Ryzyko konkurencji

Znaczący wpływ na działalność Emitenta ma nasilająca się konkurencja zarówno ze strony polskich, jak i zagranicznych przedsiębiorstw informatycznych. Szczególne zagrożenie ma konsolidacja firm informatycznych na rynku oraz rosnąca liczba instytucji korzystających z własnych specjalistów w dziedzinie rozwiązań informatycznych, które mogą również wpływać na konkurencyjność Grupy względem innych podmiotów, co w konsekwencji może rzutować na jej działalność i osiągane wyniki finansowe. Nie można wykluczyć więc, że rosnąca i zaostrzająca się walka konkurencyjna nie będzie miała wpływu na poziom rentowności prowadzonej przez Grupę działalności.

d. Ryzyko konsolidacji branży

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

Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.

W 2008 roku Grupa poniosła nakłady na rozwój własnych produktów w łącznej wysokości 5 237 tys. Powyższe nakłady finansowane były z własnych środków. Prace toczyły się głównie w zakresie rozwoju funkcjonalności oprogramowania dla branży hospitality, retail oraz oprogramowania klasy ERP.

Znaczące umowy dla działalności.

Do najważniejszych umów zawartych przez LSI Software S.A. w 2008 roku należą:

- Umowa z Przedsiębiorstwem Inżynierii Środowiska i Melioracji "Ekomel" SA z siedzibą w Poddębicach na wdrożenie systemu POSitive Hospitality w Kompleksie Tremalno Basenowym w Uniejowie. Umowa dotyczy zakupu licencji oprogramowania POSitive Hospitality SPA&Sport, POSitiveRestaurant wraz z usługami wdrożeniowymi oraz zakupu sprzętu komputerowego niezbędnego do realizacji projektu. Wartość sprzedaży wynikająca z umowy wyniesie 245 tys. zł plus usługi serwisowe.

- Umowa Spółki zależnej Softech Sp. z o.o. z RUCH Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest sprzedaż, instalacja oraz wdrożenie przez Softtech Sp. z o.o. systemu GASTRO w lokalach RUCH SA w całej Polsce. Umowa jest wieloletnia i będzie realizowana etapami na zamówienie RUCH SA. Podpisana umowy dotyczy pierwszych 50 kawiarni Ruchu. Łączna wartość licencji i usług (wraz z usługami serwisowymi nieuwzględnionymi w umowie) wyniesie ponad 300 tysięcy zł.

- Umowa z podmiotem zarządzającym siecią 40 lokali gastronomicznych. Umowa dotyczy zakupu licencji oprogramowania Positive Hospitality wraz z usługami wdrożeniowymi oraz zakup sprzętu komputerowego niezbędnego do realizacji projektu. Wartość sprzedaży wynikająca z umowy wyniesie 800 tys. zł

- Umowa z Pijalniami Czekolady Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Umowa dotyczy zakupu licencji oprogramowania Positive Hospitality, Bastion ERP wraz z usługami wdrożeniowymi, serwisem oraz zakup sprzętu komputerowego niezbędnego do realizacji projektu w sieci Pijalni Czekolady Wedel. Wartość sprzedaży wynikająca z umowy wyniesie ponad 300 tys. zł.

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

Inwestycje krajowe i zagraniczne.

Najważniejsze inwestycje w 2008 roku:

- Podwyższenie kapitału Horeca Sp. z o.o. : Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki Horeca Online w dniu 3 czerwca podjęła decyzję o podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki do wysokości 1 mln zł (jednego miliona złotych) poprzez ustanowienie 500 (pięćset) nowych, równych i niepodzielnych udziałów o wartości nominalnej 1000 zł (jeden tysiąc) każdy udział. Nowoutworzone udziały zostały objęte poprzez dotychczasowych wspólników LSI Software 350 udziałów oraz Softech Sp. z o.o. 150 udziałów (uchwała nr 5/ZW/2008).

- Niekorzystne zdarzenia na rynkach finansowych, między innymi wysoki kurs dolara spowodowały decyzję Zarządu o rezygnacji z inwestycji w Chinach. Inwestycja została rozpoczęta w styczniu 2008 roku.

- W dniu 17 listopada 2008 r. została ponowie zawarta ostateczna umowa dotycząca zakupu nieruchomości położonej przy ul. Przybyszewskiego 176/178 w Łodzi. Konieczność ponownego zawarcia umowy wynikała z przyczyn formalnych. Przedmiotem zakupu jest nieruchomość zabudowana czterokondygnacyjnym budynkiem biurowym, który jest nową siedzibą Spółki.

Transakcje z jednostkami powiązanymi.

W 2008 roku nie zostały zawarte przez Emitenta transakcje z podmiotami powiązanymi, których łączna wartość przekraczałaby 10% kapitału.

Zaciągnięte kredyty i pożyczki.

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

- We wrześniu 2007 kredytodawca udzielił kredytu inwestycyjnego w wysokości 4.500 tys. (cztery miliony pięćset tysięcy zł). Przeznaczeniem kredytu był zakup oraz remont nieruchomości przy ul. Przybyszewskiego 176/178 (raport bieżący nr 20/2007). Prawnym zabezpieczeniem kredytu jest hipoteka. Dzień ostatecznej spłaty kredytu to 31 sierpnia 2017r. Oprocentowanie kredytu oparte jest na stawce WIBOR + marża kredytodawcy. Na dzień 31 grudnia 2008 roku pozostała do zapłaty kwota 3 933 tys.
- W sierpniu 2008 roku został uruchomiony kredyt obrotowy w rachunku bieżącym w wysokości 1 mln zł. Dzień spłaty kredytu to 06 sierpnia 2009r. z opcją przedłużenia. Na dzień 31 grudnia 2008 roku wykorzystana kwota to 799 tys. zł.

Spółka Softech Sp. z o.o. zawarła z BZ WBK umowy kredytowe:

- Kredytodawca udzielił kredytu długoterminowego 5 letniego w wysokości 200 tys. zł. Przeznaczeniem kredytu jest finansowanie inwestycji. Prawnym zabezpieczeniem kredytu jest hipoteka zwykła i kaucyjna oraz weksel własny. Oprocentowanie kredytu oparte jest na stopie bazowej banku + marża kredytodawcy. Na dzień 31 grudnia 2008 roku pozostała do zapłaty kwota 197 tys.
- W 2008 roku został uruchomiony kredyt obrotowy w rachunku bieżącym w wysokości 200 tys. zł. Przeznaczeniem kredytu jest finansowanie działalności bieżącej. Zabezpieczeniem kredytu jest weksel własny. Na dzień 31 grudnia 2008 roku pozostało do spłaty 91 tys. zł.

Udzielone pożyczki, poręczenia i gwarancje.

Emitent udzielił spółce zależnej Horeca Online Sp. z o.o. pożyczki w dniu 17.11.2008 w kwocie 50 tys. do dnia 30.06.2009 oprocentowaną 1M WIBOR+ 1% w skali rocznej.
Softech Sp. z o.o. udzielił spółce zależnej Horeca Online Sp. z o.o. pożyczki w lipcu 2008 w kwocie 50 tys. do dnia 30.06.2009 oprocentowaną 1M WIBOR+ 1% w skali rocznej.
Na dzień 31 grudnia 2008 Grupa LSI Software S.A. nie udzielała żadnych poręczeń.

Emisje papierów wartościowych.

Na podstawie upoważnienia do podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego zawartego w paragrafie 11a Statutu Spółki oraz w związku z uchwałą Rady Nadzorczej z dnia 4 kwietnia 2008 roku w sprawie wyrażenia zgody na wyłączenie w całości praw poboru akcji nowej emisji serii J przez dotychczasowych akcjonariuszy Spółki, na ustalenie przez Zarząd Spółki ceny emisyjnej akcji serii J oraz na wydanie akcji serii J w zamian za wkłady niepieniężne, Zarząd LSI Software S.A. w dniu 24 kwietnia 2008 roku podjął Uchwałę nr 6/2008 w sprawie podwyższenie kapitału zakładowego w ramach granic określonych przez kapitał docelowy poprzez emisję akcji zwykłych na okaziciela serii J z jednoczesnym pozbawieniem dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru akcji nowej emisji.

Przedmiotem emisji jest 193.726 (sto dziewięćdziesiąt trzy tysiące siedemset dwadzieścia sześć) sztuk akcji serii J, a emisja została skierowana do dwóch inwestorów będących osobami fizycznymi – Andrzeja Ziółkowskiego oraz Piotra Żychskiego – byłych udziałowców Softech Spółki z o.o. z siedzibą w Kołobrzegu, posiadających wobec Spółki wierzytelności z tytułu ceny sprzedaży za nabyte przez LSI Software S.A. udziały w Softech Sp. z o.o. Objęcie akcji serii J nastąpiło w drodze złożenia oferty przez Spółkę i jej przyjęcia przez oznaczonych adresatów.

Różnice pomiędzy wynikami finansowymi osiągniętymi w 2008 roku a wcześniej publikowanymi prognozami.

W wyniku włączenia do konsolidacji Horeca Online Sp. z o.o. oraz korekt po badaniu pojawiły się różnice pomiędzy sprawozdaniami. W Bilansie dotyczą w szczególności: zwiększenia wartości niematerialnych o 194 tys. zł, zmniejszenia aktywów trwałych o 6 tys., zmniejszenia udziałów w jednostkach podporządkowanych o 503 tys., zwiększenia aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego o 20 tys., zwiększenia zapasów o 5 tys., zmniejszenia należności handlowych i pozostałych o kwotę 887 tys. Po stronie pasywów: zwiększenia straty o kwotę 304 tys. zł, zmniejszenia zobowiązań długoterminowych o kwotę 992 tys. (ccirs), zwiększenia zobowiązań krótkoterminowych o kwotę 528 tys. Łączna różnica po stronie aktywów i pasywów to zmniejszenie o 883 tys. W rachunku zysków i strat różnica w przychodach ze sprzedaży - zwiększenie o 509 tys. zł, zwiększenie kosztu sprzedanych produktów i towarów o 515 tys., zwiększenie kosztów ogólnego zarządu o 953 tys., zwiększenie pozostałych przychodów operacyjnych o 6 tys.,

zwiększenie pozostałych kosztów operacyjnych o 64 tys., zwiększenie przychodów finansowych o 78 tys., zmniejszenie kosztów finansowych o 600 tys. (+ccirs). Łączna zmiana straty brutto to zwiększenie o 327 tys., a straty netto o 304 tys. zł.

Ocena dotycząca zarządzania zasobami finansowymi.

Wskaźniki płynności:

		2007	2008
Wskaźnik płynności bieżącej	aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe	1,9999	1,0896
Wskaźnik płynności szybkiej	(aktywa obrotowe – zapasy)/ zobowiązania krótkoterminowe	1,7425	0,7355

Wskaźniki zadłużenia:

		2007	2008
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	Zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe / aktywa ogółem	0,3858	0,3743
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	Zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe / kapitały własne	0,6282	0,5982
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	Zobowiązania długoterminowe / kapitały własne	0,2772	0,2656

Struktura zobowiązań:

	2007	2008
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym	5 776	5 188
Kredyty	454	1 385
Zobowiązania długoterminowe, w tym	4 563	4 144
Kredyty	3 933	3 636

Wskaźniki rentowności:

		2007	2008
Wskaźnik zyskowności operacyjnej	Wynik operacyjny / przychody ze sprzedaży	0,1550	- 0,0928
Wskaźnik zyskowności	Wynik netto / przychody ze	0,1195	- 0,1525

netto	sprzedaży		
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	Wynik netto / aktywa	0,0561	- 0,1124
Stopa zwrotu z kapitału (ROE)	Wynik netto / kapitał własny	0,0914	- 0,1796

Wskaźniki pogorszyły się wskutek ogólnego kryzysu światowego, bardzo wysokiego wzrostu kursu CHF (transakcja ccirs) oraz rezygnacji z rozpoczętych projektów z powodów trudnej sytuacji naszych kontrahentów.

Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych.

Planowane na 2009 rok wydatki inwestycyjne będą finansowane ze środków własnych oraz ewentualnej nowej emisji akcji Emitenta.

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

W ocenie Zarządu Grupy w 2008 roku nie wystąpiły nietypowe zdarzenia mające istotny wpływ na wynik działalności za rok obrotowy.

Przewidywania dotyczące czynników mających wpływ na przyszłe wyniki finansowe.

LSI Software S.A. przewiduje, że rok 2009 będzie okresem dalszego rozwoju. Grupa będzie koncentrować się na sprzedaży własnego oprogramowania i usług związanych ze sprzedażą oprogramowania (wdrożenia, serwis) na rynku hospitality (gastronomia, hotele, ośrodki sportowe, SPA) i retail (sklepy detaliczne, sieci) oraz w mniejszym zakresie oprogramowania klasy ERP. W 2007 roku Emitent LSI Software S.A. po zakupie spółki Softech Sp. z o.o. stał się wiodącym na rynku polskim dostawcą rozwiązań hospitality.

Zarządzanie Grupą Kapitałową.

W 2008 roku nie nastąpiły zmiany w podstawowych zasadach zarządzania LSI Software S.A.

Zarząd i rada nadzorcza na dzień 2008-12-31.

Zarząd Spółki LSI Software S.A.:

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

Zarząd Spółki Softech Sp. z o.o.:

- Piotr Żychski – Prezes Zarządu

- Grzegorz Siewiera – Członek Zarządu

Zarząd Spółki Horeca Online Sp. z o.o.:
- Grzegorz Siewiera – Prezes Zarządu

Rada Nadzorcza:
- Piotr Wilkowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Krzysztof Kalinowski – Członek Rady Nadzorczej
- Anna Pyrek – Członek Rady Nadzorczej
- Paweł Podgórny – Członek rady Nadzorczej
- Radosław Kurzyp – Członek rady Nadzorczej

W dniu 27 grudnia 2008 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki powołało do składu Rady Nadzorczej Pana Radosława Kurzypa na miejsce Pana Andrzeja Ziółkowskiego.

Umowy zawarte pomiędzy Emitentem a osobami zarządzającymi.

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

Wartość wynagrodzeń dla osób zarządzających.

Wartość wynagrodzeń wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym w 2008 roku przedstawia tabela poniżej.

(Zarząd	Kwota wynagrodzeń
LSI Software S.A.	24
Softech Sp. z o.o.	73
Horeca Online Sp. z o.o.	36
Razem	133

Rada Nadzorcza LSI	Kwota wynagrodzeń
Rada Nadzorcza	10

W dniu 24 czerwca 2008 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę nr 15/2008 w przedmiocie zmiany uchwał Walnego Zgromadzenia z dnia 29 czerwca 2006 roku kontynuowanego w dniu 12 lipca 2006 roku dotyczących zmian wprowadzenia w Spółce programu motywacyjnego.

Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących.

Członkowie Zarządu / Rady	Liczba	Wartość nominalna

Nadzorczej	posiadanych akcji	akcji w PLN
Grzegorz Siewiera	1 093 788	1 093 788
Paweł Tarnowski	302 680	302 680
Paweł Podgórny	104 815	104 815

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

Osoba	Ilość akcji	Ilość głosów	% głosów na WZ
Grzegorz Siewiera	1 093 788	5 277 788	70,89%

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

Zarząd od końca 2008 roku prowadził rozmowy z inwestorem branżowym. Dnia 23 kwietnia 2009 została podpisana umowa z Novitus SA. Strony umowy zobowiązały się do podjęcia działań, które doprowadzą do objęcia przez NOVITUS SA akcji w podwyższonym kapitale zakładowym LSI Software SA oraz do zakupu przez NOVITUS SA pakietu akcji Spółki LSI od akcjonariusza Spółki Pana Grzegorza Siewiery (szczegóły umowy podane w raporcie bieżącym 11/2009 z dnia 23 kwietnia 2009 roku).

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

Nie występują papiery wartościowe dające specjalne uprawnienia kontrolne.

Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.

W dniu 24 czerwca 2008 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę nr 15/2008 w przedmiocie zmiany uchwał Walnego Zgromadzenia z dnia 29 czerwca 2006 roku kontynuowanego w dniu 12 lipca 2006 roku dotyczących zmian wprowadzenia w Spółce programu motywacyjnego.

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

W dniu 13 września 2006 roku akcjonariusze Emitenta zobowiązali się do niezbywania w obrocie giełdowym (poza transakcjami pakietowymi) posiadanych akcji spółki w

następujących ilościach i okresach od daty zamknięcia publicznej oferty akcji spółki tj. od 18 grudnia 2006.

- Regionalne Fundusze Inwestycji sp. z o.o.:
  87 846 akcji spółki przez okres 33 miesięcy (sprzedaż typu „lock-up").
- Grzegorz Siewiera:
  346 000 akcji spółki przez okres 36 miesięcy (sprzedaż typu „lock-up").

Umowa z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych.

Rada Nadzorcza LSI Software S.A. wybrała Kancelarię Biegłych Rewidentów Eko-Bilans Sp. z o.o. w Łodzi jako podmiot uprawniony do badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2008 rok.

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

	2007 rok	2008 rok
Badania dotyczące roku obrotowego	10 tys. PLN	22 tys. PLN
Badanie Softech	5 tys. PLN	4 tys. PLN
Razem	15 tys. PLN	22 tys. PLN

Zarząd:

Prezes Zarządu

Grzegorz Siewiera

Wiceprezes Zarządu

Paweł Tarnowski